



FLEISCHMANN CRM

Manual de Usuario

MÓDULO: VENTAS PROYECTOS

Guía completa del módulo de gestión de propuestas comerciales, panel de métricas, reportes y configuración del sistema.

Sistema: **Fleischmann CRM**

Versión del documento: 1.0

Fecha de elaboración: Abril 2026

Clasificación: Uso interno



Tabla de Contenidos

1	Introducción al Módulo Ventas Proyectos	§ 1
2	Panel Principal — Dashboard KPIs	§ 2
3	Métricas de Prospección	§ 3
4	Tabla de Propuestas por Estado	§ 4
5	Listado de Propuestas Comerciales	§ 5
6	Creación de una Nueva Propuesta	§ 6
7	Campos del Formulario de Propuesta	§ 7
8	Reportes del Módulo	§ 8
9	Configuración del Módulo	§ 9
10	Flujo Completo de una Propuesta	§ 10
11	Preguntas Frecuentes (FAQ)	§ 11



Introducción al Módulo Ventas Proyectos

El módulo **Ventas Proyectos** centraliza todo el ciclo de vida de las propuestas comerciales de la empresa: desde la generación inicial de una propuesta hasta su cierre (ganada, perdida o cancelada). Permite al equipo comercial y de gestión tener visibilidad completa del pipeline de ventas en tiempo real.

¿Qué permite hacer este módulo?

Crear, editar y hacer seguimiento de propuestas; monitorear indicadores clave de conversión; generar reportes ejecutivos y exportar datos a Excel.

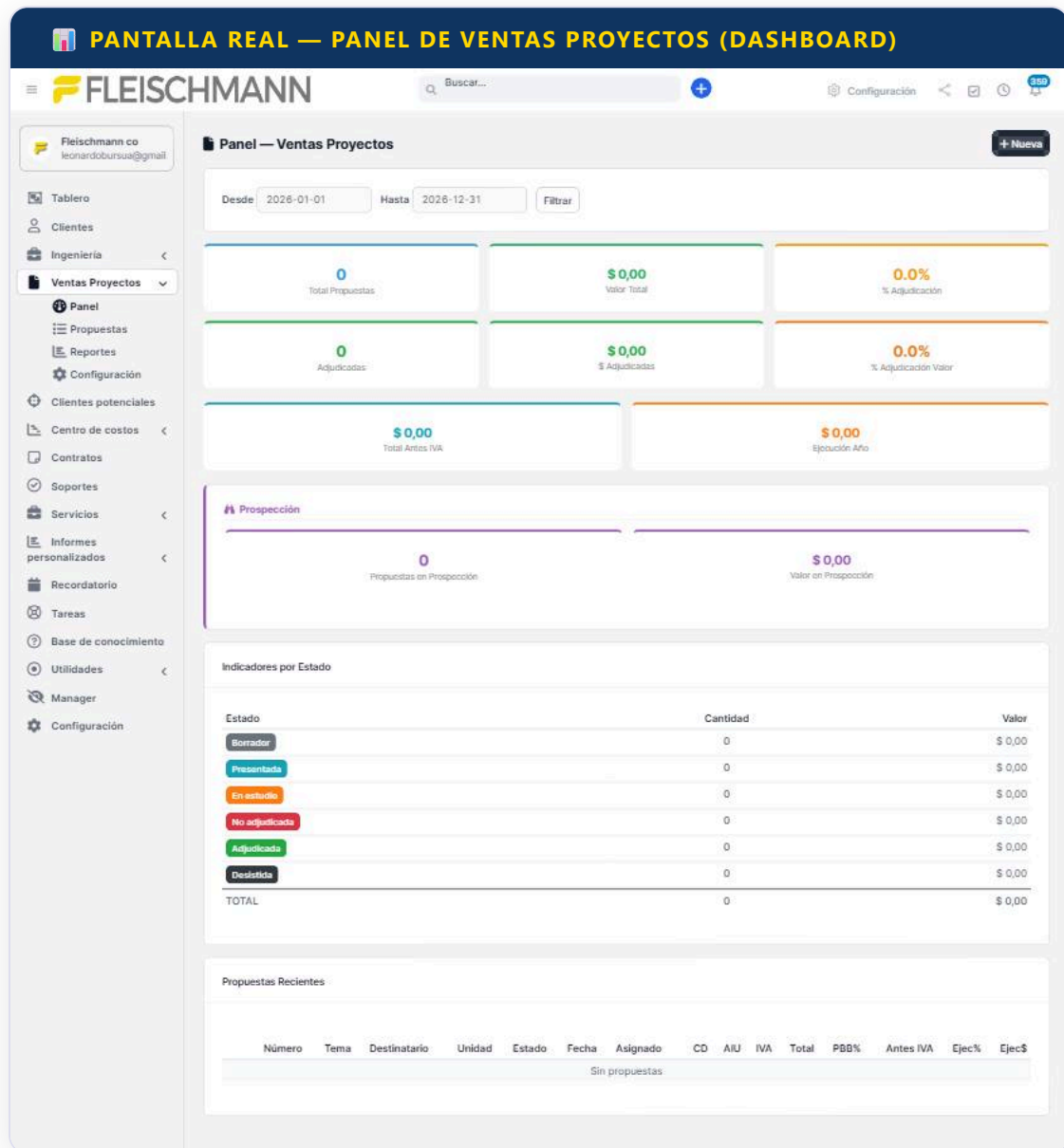
Desde el menú lateral, bajo **Ventas Proyectos**, se accede a cuatro secciones principales:

Sección	Descripción	Acceso rápido
Panel	Dashboard con KPIs y métricas en tiempo real	Menú → Panel
Propuestas	Listado completo de todas las propuestas	Menú → Propuestas
Reportes	Reportes filtrables y exportables a Excel	Menú → Reportes
Configuración	Parametrización del consecutivo y AIU	Menú → Configuración

Consejo: El módulo es visible para todos los usuarios con perfil comercial. Las configuraciones avanzadas (Configuración) están restringidas a usuarios con rol de administrador.

2 Panel Principal — Dashboard KPIs

El Panel es la vista de entrada al módulo. Muestra una serie de **tarjetas de indicadores clave (KPIs)** que permiten evaluar el rendimiento comercial al instante. Cada indicador se actualiza en tiempo real con base en las propuestas registradas en el sistema.



Los KPIs visibles en el panel incluyen métricas de propuestas activas, en prospección, ganadas y perdidas. La pantalla real del sistema muestra la distribución actual del pipeline comercial de Fleischmann.

Indicadores del Panel: Propuestas totales, propuestas ganadas, propuestas en proceso, propuestas perdidas y valor monetario acumulado por estado.

Acciones disponibles (CTAs):

+ Nueva Propuesta

Ver Propuestas

Filtrar por Período

Exportar

3 Métricas de Prospección

La sección de métricas de prospección detalla el rendimiento del equipo comercial en la conversión de oportunidades. Incluye **tasas de conversión**, tiempos promedio de cierre y distribución por responsable comercial.

¿Qué mide la prospección?

Mide cuántas propuestas avanzan en cada etapa del embudo de ventas: desde el primer contacto hasta el cierre exitoso o la pérdida de la oportunidad.

Métrica	Descripción	Uso típico
Tasa de conversión	% de propuestas que pasan a contrato	Evaluación de desempeño
Valor en pipeline	Suma de valores de propuestas activas	Proyección de ingresos
Tiempo promedio de cierre	Días desde creación hasta cierre	Eficiencia comercial
Propuestas por responsable	Distribución del equipo	Gestión de carga laboral








Tip: Use los filtros de período en el panel para comparar métricas entre trimestres y detectar tendencias estacionales en las ventas.

4 Tabla de Propuestas por Estado

En la parte inferior del Panel se encuentra una tabla que agrupa todas las propuestas según su estado actual. Esta vista es ideal para hacer seguimiento rápido sin entrar al detalle de cada propuesta individualmente.

Estados posibles de una propuesta:

Borrador → En Revisión → Enviada → Negociación → Ganada / Perdida / Cancelada

Estado	Significado	Acción esperada
 Borrador	En preparación, no enviada al cliente	Completar y enviar
 En Revisión	Revisión interna antes del envío	Aprobar o ajustar
 Enviada	El cliente ya la recibió	Dar seguimiento
 Negociación	En proceso de ajuste con el cliente	Actualizar condiciones
 Ganada	El cliente aceptó — puede generar contrato	Crear contrato
 Perdida	El cliente rechazó la propuesta	Documentar razón
 Cancelada	Propuesta anulada internamente	Archivar

5 Listado de Propuestas Comerciales

La sección **Propuestas** muestra el listado completo de todas las propuestas registradas en el sistema. Desde aquí el usuario puede buscar, filtrar, ver el detalle o crear nuevas propuestas.

La tabla del listado incluye columnas de identificador, nombre de la propuesta, cliente asociado, valor, responsable, fecha de creación, estado actual y acciones disponibles. Los filtros permiten reducir la vista por estado, cliente, fecha o responsable comercial.

Columnas de la tabla de propuestas:

ID consecutivo (ej. PROP-26-0012) | Nombre del proyecto | Cliente | Valor total | Responsable | Fecha | Estado | Acciones

CTAs disponibles en el listado:



Atención: La acción "Eliminar" es permanente. Se recomienda cambiar el estado a "Cancelada" en lugar de eliminar, para mantener el historial completo.

6 Creación de una Nueva Propuesta

Para crear una nueva propuesta comercial, el usuario accede a través del botón "+ Nueva Propuesta" disponible tanto en el Panel como en el Listado. Se abrirá un formulario completo donde se deben diligenciar los datos del proyecto.

PANTALLA REAL — FORMULARIO DE NUEVA PROPUESTA (PARTE SUPERIOR)

FLEISCHMANN

Buscar...

Configuración

Fleischmann.co
leonardobursua@gmail

Nueva Propuesta Volver

Información General

Tema * Fecha * Válida hasta Estado

Unidad de Negocio Sub-Unidad Asignado a

PBB % Antes de IVA (auto) % Ejecución año Ejecución (\$) (auto)

Destinatario *

Seleccione un Cliente O un Lead, no ambos.

Cliente Lead

AIU

Aplicar AIU

Ítems

#	Descripción	Precio Unit.	Cant.	Subtotal
1	<input type="text" value="Descripción del ítem"/>	<input type="text" value="0,00"/>	<input type="text" value="1"/>	<input type="text" value="\$ 0,00"/>

Resumen Financiero

Costo Directo (CD):	\$ 0,00
IVA (19% s/ CD):	\$ 0,00
Base: Costo Directo	\$ 0,00
TOTAL:	\$ 0,00

Archivos Adjuntos *

Minimo 1 archivo obligatorio.

- 1 Acceder al formulario:** Hacer clic en el botón **+ Nueva Propuesta** desde el Panel o desde el Listado de Propuestas.
- 2 Seleccionar el cliente:** Buscar y seleccionar el cliente al que va dirigida la propuesta desde el campo de búsqueda desplegable.
- 3 Definir el nombre del proyecto:** Ingresar el nombre descriptivo del proyecto o propuesta comercial.
- 4 Asignar responsable:** Seleccionar el miembro del equipo responsable de gestionar esta propuesta.
- 5 Ingresar valor y condiciones:** Diligenciar el valor total, la fecha estimada de cierre y las condiciones comerciales.
- 6 Guardar:** Hacer clic en **Guardar Propuesta** para registrar en el sistema. El consecutivo (ej. PROP-26-0012) se asigna automáticamente.

7 Campos del Formulario de Propuesta

El formulario de nueva propuesta contiene todos los campos necesarios para documentar completamente una oportunidad comercial. A continuación se describe cada campo y su funcionalidad:

Campo	Tipo	Descripción	Obligatorio
Cliente	Búsqueda/Selección	Cliente al que se dirige la propuesta	<input checked="" type="checkbox"/> Sí
Nombre del proyecto	Texto	Nombre descriptivo de la propuesta	<input checked="" type="checkbox"/> Sí
Responsable comercial	Selección	Usuario interno responsable	<input checked="" type="checkbox"/> Sí
Fecha de creación	Fecha	Se asigna automáticamente	Auto
Fecha estimada de cierre	Fecha	Fecha esperada de decisión del cliente	<input type="checkbox"/> No
Valor total	Numérico/Moneda	Valor de la propuesta en pesos colombianos	<input checked="" type="checkbox"/> Sí
% Administración (AIU)	Numérico %	Porcentaje de administración del proyecto	<input type="checkbox"/> No
% Imprevistos (AIU)	Numérico %	Porcentaje de imprevistos estimados	<input type="checkbox"/> No
% Utilidad (AIU)	Numérico %	Margen de utilidad esperado	<input type="checkbox"/> No
Estado inicial	Selección	Estado de inicio de la propuesta	<input checked="" type="checkbox"/> Sí
Notas / Descripción	Texto largo	Descripción detallada o condiciones especiales	<input type="checkbox"/> No
Archivos adjuntos	Archivo	Documentos de soporte (PDF, Excel, etc.)	<input type="checkbox"/> No

Numeración automática (Consecutivo): El sistema genera automáticamente el número de la propuesta con el formato **PROP-AA-NNNN**, donde AA es el año en

curso (ej. 26 para 2026) y NNNN es el número secuencial. El próximo número disponible es **PROP-26-0012**.

8 Reportes del Módulo

La sección **Reportes** permite generar informes detallados del desempeño comercial. Los reportes son configurables por período, estado, cliente y responsable, y pueden exportarse a Excel para análisis externos.



La pantalla de reportes muestra filtros configurables y la tabla de resultados con los datos del período seleccionado. El botón de exportación a Excel permite descargar toda la información filtrada para su procesamiento externo.

Filtro disponible	Valores posibles
Rango de fechas	Desde / Hasta (calendario)
Estado de propuesta	Todas, Borrador, Enviada, Ganada, Perdida, etc.
Cliente	Selector de cliente registrado
Responsable comercial	Usuarios del sistema
Valor mínimo / máximo	Rango numérico en pesos

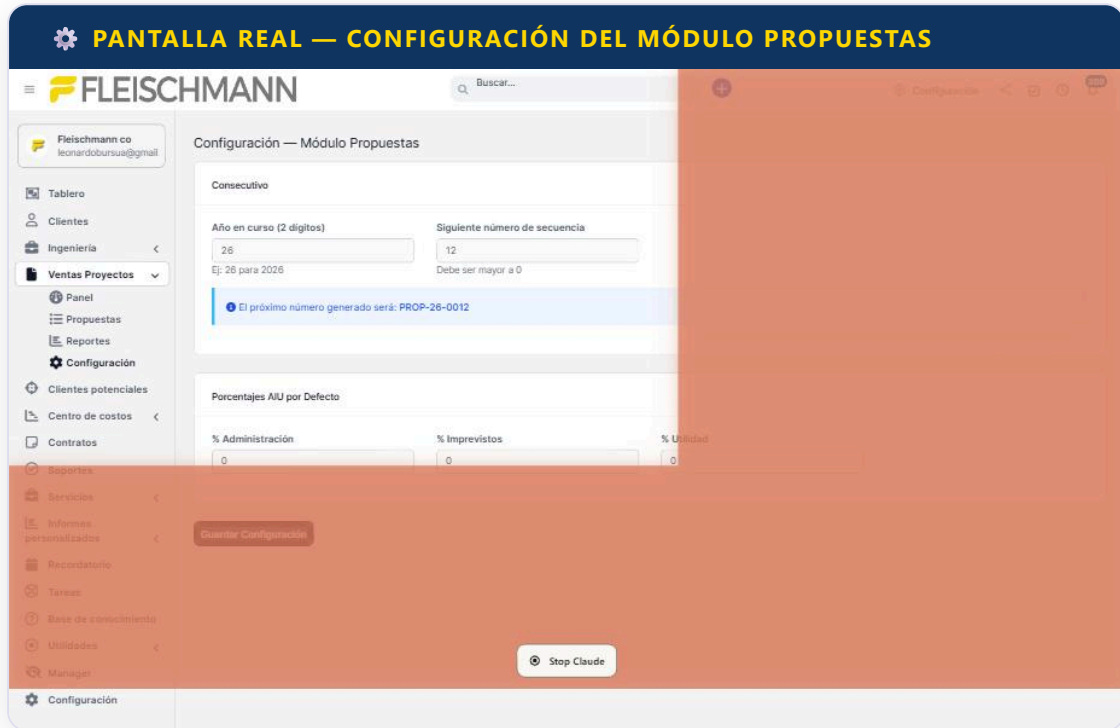
CTAs disponibles en Reportes:



Tip de uso: Para reportes mensuales, configure el filtro de fechas al inicio y fin del mes correspondiente, luego exporte a Excel. Esto facilita la presentación de informes de gestión a la gerencia.

9 Configuración del Módulo

La sección **Configuración** permite al administrador del sistema parametrizar el comportamiento del módulo. Solo usuarios con perfil de administrador tienen acceso a esta sección.



La pantalla de configuración muestra dos bloques principales: el consecutivo de numeración de propuestas y los porcentajes AIU por defecto que se pre-cargan en cada nueva propuesta.

Parámetro	Valor actual	Descripción
Año en curso (2 dígitos)	26	Define el año del consecutivo (26 = 2026)
Siguiete número de secuencia	12	Próximo número a asignar (debe ser mayor a 0)
Próximo número generado	PROP-26-0012	Vista previa del próximo consecutivo
% Administración (AIU)	0%	Porcentaje de administración por defecto
% Imprevistos (AIU)	0%	Porcentaje de imprevistos por defecto

% Utilidad (AIU)

0%

Porcentaje de utilidad por defecto

Advertencia: Cambiar el número de secuencia puede causar duplicidad en la numeración. Solo debe modificarse si hubo una migración de datos o un reinicio del sistema. El año debe actualizarse manualmente cada año (ej. cambiar de 26 a 27 en enero de 2027).

CTA disponible:**Guardar Configuración**

10 Flujo Completo de una Propuesta

A continuación se describe el flujo estándar de vida de una propuesta comercial dentro del sistema, desde su creación hasta su cierre:

- 1 Identificación de oportunidad:** El equipo comercial identifica una oportunidad de negocio con un cliente existente o potencial.
- 2 Creación de propuesta:** Se crea la propuesta en el sistema con todos sus datos básicos. El consecutivo se asigna automáticamente (ej. PROP-26-0012).
- 3 Elaboración del documento:** Se adjuntan los documentos técnicos y comerciales de la propuesta (PDF, presupuesto Excel, memorias técnicas).
- 4 Revisión interna:** Un supervisor o gerente revisa la propuesta y la aprueba para envío. El estado cambia a "En Revisión".
- 5 Envío al cliente:** Se envía la propuesta formal al cliente. El estado se actualiza a "Enviada".
- 6 Negociación:** Si el cliente solicita ajustes, la propuesta entra en estado "Negociación" y se actualizan valores o condiciones.
- 7 Cierre:** La propuesta cierra como **Ganada** (genera contrato), **Perdida** (documentar razón) o **Cancelada** (anulada internamente).

Integración con Contratos: Cuando una propuesta es marcada como "Ganada", el sistema puede vincularla directamente con el módulo de Contratos para formalizar la relación comercial.

11

Preguntas Frecuentes (FAQ)

Pregunta	Respuesta
¿Puedo duplicar una propuesta existente?	Sí, desde el listado de propuestas hay una opción "Duplicar" en el menú de acciones de cada fila.
¿Cómo cambio el estado de una propuesta?	Ingrese al detalle de la propuesta y use el campo "Estado" para actualizarlo. Guarde los cambios.
¿Se pueden adjuntar múltiples archivos?	Sí, el formulario admite múltiples archivos adjuntos en formatos PDF, Excel, Word e imágenes.
¿Cómo reseteo la numeración al inicio del año?	Vaya a Configuración, actualice el año en curso y el siguiente número de secuencia a 1, luego guarde.
¿El módulo envía correos automáticos?	El sistema puede configurarse para enviar notificaciones al responsable cuando una propuesta cambia de estado.
¿Puedo asignar una propuesta a múltiples responsables?	Solo un responsable principal puede asignarse por propuesta, pero en las notas se puede mencionar a otros involucrados.
¿Los reportes incluyen propuestas eliminadas?	No, los reportes solo incluyen propuestas activas o en estados finales (Ganada/Perdida/Cancelada).

Soporte: Para reportar errores o solicitar nuevas funcionalidades del módulo, contacte al administrador del sistema a través del módulo de Soportes del CRM.