Fube

GUIA

Com gestionar el teu embut de vendes a Fube



Com gestionar el teu embut de vendes a Fube

> Una **oportunitat** és una venda que encara no s'ha produït: té un import estimat, una probabilitat de tancar-se i una data en què creus que es decidirà. L'**embut** és el tauler on les veus totes alhora, repartides per la fase en què es troben, i on una xifra et diu quant negoci pots esperar de debò.

Aquesta guia munta l'embut des de zero i et porta fins a aquesta xifra. Pel camí hi ha dues coses que Fube decideix per tu i que convé saber abans, perquè si no les coneixes veuràs números que no quadren amb el que vas escriure.

Abans de començar: el CRM és a partir de Business

Tot el que explica aquesta guia —leads, oportunitats, embut, activitats— és al mòdul **CRM**, que **no està inclòs ni al pla gratuït ni a Pro**. En aquests dos plans, CRM al menú lateral no et porta al tauler: et porta a una pantalla que t'explica què inclou i t'ofereix canviar de pla. A partir de **Business** el tens complet. Pots veure què inclou cadascun a **preus**, i el que fa el mòdul, a **CRM i embut de vendes**.

Pas 1 — Munta el teu embut amb les seves etapes

Un **embut** és un procés de venda amb les seves fases. Pots tenir-ne diversos (un de venda nova i un altre de renovacions, per exemple) i cadascun té les seves pròpies etapes.

Ves a **CRM › Embut › Configura els embuts** i crea'n un. A dins, cada etapa es defineix amb aquests elements:

Camp	Per a què serveix
Nom	Com l'anomenes: «Primer contacte», «Proposta», «Negociació»...

Camp	Per a què serveix
Tipus	**Oberta**, **Guanyada** o **Perduda**. És el que decideix què passa quan deixes anar una targeta allà
Prob. (%)	La probabilitat per defecte d'aquesta fase, de 0 a 100
Dies per estancar-se	Opcional. Una oportunitat oberta que passa aquest temps a l'etapa sense canvis compta com a estancada al tauler de control del CRM
Color	Per distingir la columna d'un cop d'ull

L'embut marcat **per defecte** és el que obre el tauler i el que ve posat en crear una oportunitat.

El tipus és el que importa i no és decoratiu. Una etapa **Oberta** deixa l'oportunitat en joc; una de tipus **Guanyada** o **Perduda** la tanca automàticament tan bon punt la targeta hi cau. Necessites almenys una de cada al final del recorregut, o no tindràs manera de tancar res.

La probabilitat de l'etapa és la que hereten les oportunitats que hi entren. Posa-la amb seny: és la meitat del forecast.

Pas 2 — Crea l'oportunitat

Des de **CRM › Oportunitats**, prem **Crea una oportunitat** —o la tecla N—. També la pots crear directament a la seva columna, amb el botó + de la capçalera de cada etapa del tauler.

Només tres camps són obligatoris: el **nom** de l'operació, l'**embut** i l'**etapa**. La resta l'emplenes si el tens:

- **Client** o **lead**. Vincula-la al lead mentre el contacte no sigui client, i al client quan ja ho sigui. És el que enllaça tot el cicle, de la captació a la factura.
- **Responsable**, per saber de qui és el seguiment.
- **Valor**, **moneda**, **probabilitat** i **tancament previst**.
- **Etiquetes** i una **descripció** lliure.

Un detall de la probabilitat. Si la deixes a 0, l'oportunitat hereta la de la seva etapa en desar. Si hi escrius un número, mana el teu: Fube entén que has valorat el cas i no el trepitja.

Pas 3 — Amb línies de producte, el valor el posen elles

Aquesta és la primera de les dues coses que Fube decideix per tu.

A la fitxa de l'oportunitat hi ha un tauler de **productes** on detalles què vendràs, amb quantitat i preu. Tan bon punt hi afegeixes **una sola línia**, el **valor de l'oportunitat passa a ser la suma de les línies**, i es recalcula sol cada vegada que n'afegeixes, en canvies o en treus una. En editar l'oportunitat, el camp **Valor** apareix bloquejat i a sota et diu d'on surt: «Es calcula amb les línies», amb l'import. Per canviar el valor, canvia les línies.

La regla, en una línia: **sense línies de producte mana el teu import; amb línies mana la suma de les línies.** Així que tria un dels dos camins:

- Estàs estimant a l'engròs perquè encara no en saps l'abast? Deixa els productes buits i escriu el valor a mà.
- Ja saps què vens? Posa-hi les línies: el valor serà la seva suma.

Si més endavant treus totes les línies, el valor es queda a 0 i el camp torna a ser teu per escriure l'import a mà.

Pas 4 — Mou les targetes pel tauler

CRM › Embut és el tauler: una columna per etapa i una targeta per oportunitat. Arrossegues la targeta a una altra columna i l'oportunitat canvia d'etapa. També la pots canviar des de la fitxa, si prefereixes no arrossegar.

En deixar anar una targeta en una etapa de tipus **Guanyada** o **Perduda** passen, de cop, tres coses:

1. L'**estat** de l'oportunitat passa a guanyada o perduda.
2. Es registra la **data de tancament**.
3. **La probabilitat es força a 100 % o a 0 %** — i amb ella canvia el valor ponderat.

Aquest tercer punt és la segona cosa que Fube decideix per tu. Si havies posat un 60 % a mà i tanques la venda, no queda un 60 %: queda un 100 %. Té sentit —una venda guanyada ja no és una probabilitat— però explica per què el forecast es mou sol quan tanques.

En arrossegar a una columna de tipus Perduda, Fube t'atura i et demana el motiu. Pots escriure'l o saltar-te'l, però l'espai apareix just aquí, que és quan el tens fresc. Aquest text és el que després et permet respondre per què perds: per preu, per termini, perquè no contesten.

I a la inversa: si mous una oportunitat tancada de nou a una etapa **Oberta**, s'**esborra la data de tancament** i torna a heretar la probabilitat de l'etapa de destinació. Reobrir és un moviment normal, no una reparació.

Pas 5 — Llegeix el forecast sense enganyar-te

El **valor ponderat** d'una oportunitat és el càlcul més senzill del món:

```
valor ponderado = valor × probabilidad ÷ 100
```

Una operació de 10.000 € amb un 30 % aporta 3.000 €. El calcula Fube; tu toques el valor i, si vols, la probabilitat.

A la capçalera del tauler tens tres xifres i un desglossament:

Indicador	Què compta
Oportunitats obertes	Quantes continuen en joc
Valor total	La suma bruta de les obertes: el que ingressaries si ho guanyessis absolutament tot
Forecast ponderat	La suma dels valors ponderats de les obertes: el que es pot esperar
Veure el desglossament per etapa i mes	Els mateixos diners repartits per fase i per mes de tancament previst

Les tres **només compten oportunitats obertes**. El que ja s'ha guanyat o perdut no hi entra: el forecast mesura el que encara és en joc, no el que ja ha passat.

Compte amb el número que surt sota el nom de cada columna. És la suma del **valor** de les targetes d'aquella columna, sense ponderar. Serveix per veure on s'acumula el negoci; no el comparis amb el forecast ponderat de la capçalera, perquè no mesuren el mateix.

Si l'embut seleccionat no és el que vols, canvia'l al selector de la capçalera: les tres xifres es recalculen per al que triïs.

Pas 6 — La fitxa de l'oportunitat, quan toca tancar

Fes clic en una targeta o en una fila del llistat i entres a la seva fitxa. A dalt, quatre indicadors: **Valor**, **Valor ponderat**, **Probabilitat** i **Tancament previst**. Si està perduda, el **motiu de la pèrdua** apareix destacat. I a baix, dos panells:

- **Productes** — les línies de l'operació, amb el seu total. Recorda el pas 3: el que sumin és el que valdrà l'oportunitat.
- **Notes i activitat** — el fil de la negociació. Cada anotació queda amb data i autor i **no se sobreescriu**: una objecció, un acord de preu, la trucada que no van agafar. És el que fa que un altre de l'equip pugui agafar l'operació sense trucar-te. Compte amb el nom: el panell equivalent a la fitxa del **client** sí que es titula «Seguiment», així que a l'oportunitat busca **Notes i activitat**.

Per programar la propera trucada o la reunió de tancament no facis servir les notes: fes servir una **activitat de seguiment**, que sí que té data, responsable i avís.

Casos límit i errors comuns

- **El tauler no em mostra totes les oportunitats.** El tauler en mostra com a màxim **500**; si les superes, t'ho avisa per escrit sota la capçalera. Filtra per embut o treballa des del llistat de **CRM › Oportunitats**, que sí que pagina.
- **«Aquest embut no té etapes».** Has creat l'embut però no les seves fases. Torna a **CRM › Embut › Configura els embuts** i afegeix-les, amb almenys una Guanyada i una Perduda.
- **No em deixa escriure al camp Valor.** L'oportunitat té línies de producte i el valor és la seva suma. Vegeu el pas 3.
- **La probabilitat ha canviat sola en moure la targeta.** És l'herència de l'etapa de destinació. Si la teva valoració és una altra, edita-la després de moure-la, no abans.
- **He tancat una venda i el forecast ha baixat.** És el correcte: en guanyar-la deixa d'estar oberta i surt del forecast. El que s'ha guanyat es mesura a part, al **panell CRM**.

- **Una oportunitat fa setmanes que està aturada.** El panell CRM les marca com a estancades, però només si la seva etapa té definits els **Dies per estancar-se** (pas 1). Les etapes que crea Fube d'entrada no en tenen: fins que no els posis, el senyal fiable és el **tancament previst** vençut.

Preguntes freqüents

Quina diferència hi ha entre un lead i una oportunitat?

El lead és la **persona**; l'oportunitat és la **venda**, amb el seu import. Un mateix lead o client pot tenir diverses oportunitats alhora, i per això són coses diferents. La conversió de l'un a l'altre l'explica **convertir un lead en client**.

El valor ponderat el calculo jo?

No. Fube multiplica el valor per la probabilitat. Tu fixes el valor —o el fixen les línies de producte— i, si vols, ajustes la probabilitat.

Puc tenir diversos embuts alhora?

Sí. Cada embut té les seves etapes i el seu tauler, i el selector de la capçalera decideix quin mires. Les xifres de forecast es recalculen per a l'embut seleccionat.

Puc recuperar una oportunitat que vaig donar per perduda?

Sí. Mou-la a una etapa de tipus Oberta: s'esborra la data de tancament i torna a comptar en el forecast. El motiu de pèrdua que haguessis escrit queda desat.

Les notes de l'oportunitat les veu el client?

No. Són internes del teu equip, com la resta del CRM.

Fube

COMENÇA AVUI

Posa això en pràctica amb Fube

Crea el teu compte gratis i emet la primera factura conforme a Verifactu en qüestió de minuts. Sense targeta, sense instal·lar res.

fube.es

Facturació i gestió per a autònoms i pimes a Espanya