

# MANUAL DE IMPORTACIÓN



CUENTAS Y CONTACTOS

POTENCIALES

MYCRMWEB

VERSIÓN 6.2

Dispondremos de una hoja Excel con los datos que queremos exportar, con aquellos campos que necesitemos subir. Antes de la importación deberíamos ver si todos los campos existen en el CRM en el módulo pertinente.

Ejemplo:

Si nuestra hoja de datos hay una columna que contiene datos de “Num. de empleados” en el CRM se debe crear un campo con este término.

Cómo crear un nuevo campo:

Paso 1:

Tipo	Actividad	Teléfono	Página web	Asignado a
	Fabricación	952564910	www.agrupacio.com	Administrator CRM
	Tecnología	933248135	www.lubritec.com	Silvia Gomez
	Medicinal	938634600	www.cege.com	Administrator CRM
	Tecnología	933248135	www.lubritec.com	Silvia Gomez

Paso 2:

Añadir Campo Personalizado

- ☰ Teléfono
- ☰ Teléfono 2
- ☰ Fax
- ☰ Email

Paso 3: nos saldrá este cuadro donde pondremos los datos ( en nuestro ejemplo, es de texto, se llamará Num.de empleados y tendrá una longitud de 100 caracteres )

Añadir Campo Personalizado

Selecciona Tipo de Campo:

\* Nombre Etiqueta:

\* Longitud:

Ya nos ha creado en la ficha de la cuenta un campo nuevo:

 AGRUPACION PROFESIONAL DE MARKETIN...

▼ Detalle de Cuenta

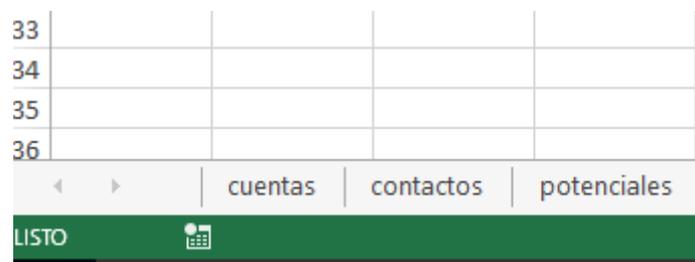
Nombre Cuenta	AGRUPACION PROFESIONAL DE MARKETIN	Teléfono	952564910
Asignado a	Administrator CRM	Teléfono 2	
Actividad	Fabricación	Fax	966462007
Tipo		Email	cliente120@mycrmweb.com
CIF		No Enviar Email	No
Miembro de		Página web	www.agrupacio.com
Num. de Empleados			

▼ Información específica

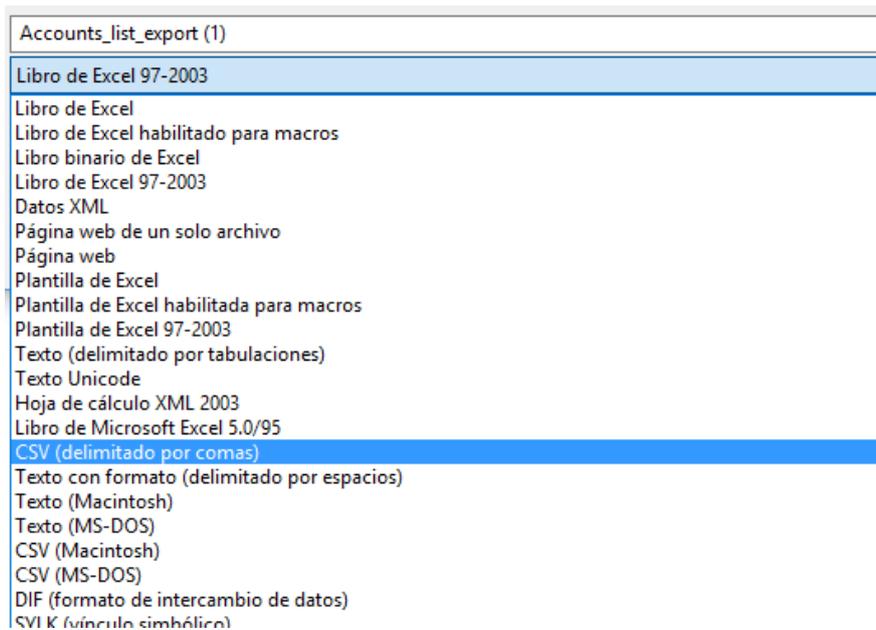
Cuando ya tengamos todos los campos necesarios en el CRM y coincidan con las columnas de nuestro Excel, podremos empezar a importar los datos.

	A	B	C	D	E	F	G
1	Nombre Empresa	Ciudad	Tipo	Actividad	Num. De empleados	rating	telefono
2	BIOTECH CORPORATION	Madrid	Potencial	Biotecnología	1	A	914567890
3	AGRUPACIÓN DE GANADEROS	Madrid	Consultor	Sector Público	5	B	914495599
4	ALCON	Madrid	Distribuidor	Medio Ambiente	80	B	912345346
5	BODEGAS ORTIZ	Logroño	Cliente	Alimentación	14	E	983454332
6	CENTRO DE FORMACIÓN Y ANÁLISIS INFORMÁTICO	Madrid	Socio	Sector Público	75	B	914396261
7	DIPUTACION DE MADRID	Madrid	Cliente	Sector Público	3	C	914567890
8	FUNDICIONES AZPEITIA	Bilbao	Potencial	Medicinal	2	E	945679066
9	FUNDIDOS REUNIDOS	Madrid	Cliente	Maquinaria	5	D	915564433
10	GCS	Madrid	Cliente	Tecnología	9	A	913453322
11	INDÚSTRIAS ACME	Madrid	Cliente	Fabricación	84	A	933980989
12	JABBERWOCKY	Madrid	Potencial	Químico	7	D	912839402
13	SAI - SISTEMAS DE ACCESO INTERACTIVO	Sant Cugat del Vallés	Socio	Tecnología	4	C	902141312
14	STRATEGIC CONSULTING	Madrid	Consultor	Consultoría	2	C	914567788
15	TRANSPORTES LA PILARICA	Zaragoza	Consultor	Transporte	3	E	976984994
16	JOSE PÉREZ	Sant Cugat del Valles	Consultor	Medios de Comunicación	87	D	902141312
17	NEUORED SISTEMAS MEDICOS S.L.	MARTORELL	Cliente	Tecnología	54	B	934749099
18	ALBOEX S.L.	SABADELL	Cliente	Fabricación	2	C	934118600
19	PEPE	Hospitalet	-	Medicinal	35	-	637520824

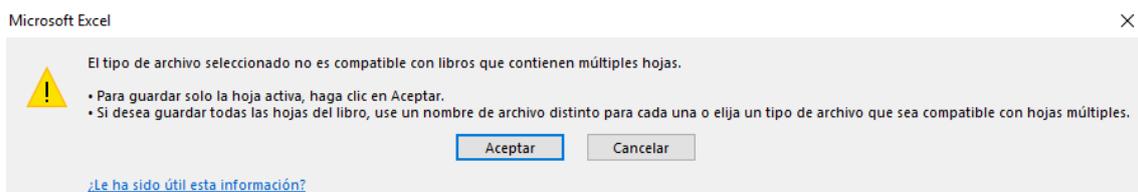
**IMPORTANTE:** tanto las cuentas como los contactos como los potenciales deben ir en hojas diferentes. No podremos subirlos desde una misma base de datos.



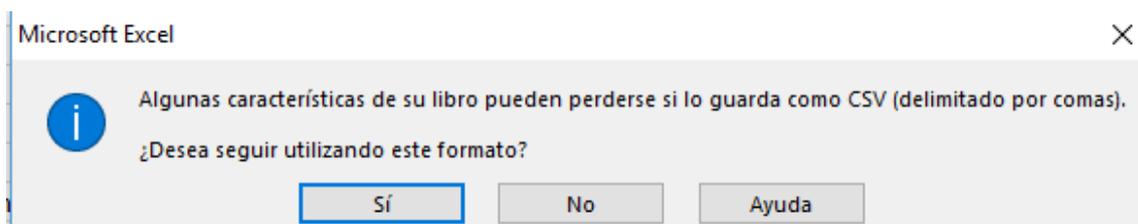
Cuando ya tengamos preparados nuestros datos, debemos pasar el formato Excel a formato CSV ( delimitado por comas ) y guardar cada pestaña independientemente.



Al guardar el archivo nos saldrá esta advertencia y debemos de clicar: ACEPTAR ( para guardar sólo la hoja activa – en nuestro caso la llamada Cuentas. )



Nos volverá a salir otra advertencia y en este caso diremos NO.



Ya tendremos el fichero inicial y el CSV con las cuentas ( este ultimo es el que subiremos ).



Ahora veremos la exportación de las Cuentas en el CRM. Es el mismo proceso para los contactos y los potenciales.

Paso 1: Nos situamos en el módulo de cuentas.

Nombre Cuenta	Población (Factura)	Tipo
AGRUPACIO PROFESIONAL DE MARKETING	BARCELONA	
LUBRITEC	BARCELONA	
CEGESTA	BARCELONA	
SAI - SISTEMAS DE ACCESO INTERACTIVO	Sant Cugat del Vallés	Socio
PEPE	Hospitalet	
INDÚSTRIAS ACME	Madrid	Cliente
JOSE PÉREZ	Sant Cugat del Valles	Consultor
TRANSPORTES LA PILARICA	Zaragoza	Consultor

Paso 2: Desplegamos el menú de acciones y elegimos “Importar”

- Exportar a PDF
- Edición Masiva
- Eliminar
- Añadir Comentario
- Enviar Email
- Enviar SMS
- Cambiar Propietario
- Importar**
- Exportar
- Encontrar Duplicados
- Fusionar Registros
- Exportar a Excel

Paso 3: Nos saldrá esta ventana.

Importar Cuentas

Paso 1: Seleccionar Fichero  
 Ningún archivo seleccionado  
Formato(s) aceptados: .CSV, .VCF

Paso 2: Especifica Formato  
Tipo Fichero: csv  
Codificación caracteres: UTF-8  
Delimitador: comma  
Tiene cabecera:

Paso 3: Manejo de Registros Duplicados ( Selecciona esta opción para habilitar y configurar el control de duplicados )

3.a: Seleccionaremos donde está nuestro archivo de Excel.

Paso 1: Seleccionar Fichero  
 Ningún archivo seleccionado  
Formato(s) aceptados: .CSV, .VCF

3.b: Debemos seleccionar estos valores de los despleables.

Paso 2: Especifica Formato  
Tipo Fichero: csv  
Codificación caracteres: ISO-8859-1  
Delimitador: semicolon  
Tiene cabecera:

3.c: Si deseamos que nos controle los duplicados, el CRM nos ofrece estas opciones para que no se dupliquen las cuentas en el caso que pueda darse el caso.

Se seleccionará la opción deseada ( combinar es muy potente porque fusiona datos faltantes si hubiera ). Y le indicaremos en qué campo debe revisar que estén duplicados. Muy común es por el nombre o CIF.

Paso 3: Manejo de Registros Duplicados ( Selecciona esta opción para habilitar y configurar el control de duplicados )

Selecciona cómo se han de gestionar los registros duplicados

Selecciona los campos coincidentes para encontrar duplicados

**Campos Disponibles**

- Nombre Cuenta
- Código CRM
- Teléfono
- Página web
- Fax
- Símbolo de bolsa
- Teléfono 2

**Campos Coincidentes**

- Nombre Cuenta

Salida de menú de gestión de duplicados:

- Saltar
- Sobreescribir
- Combinar**

El ultimo paso para importar los datos es el mapeo.

Importar Cuentas

Paso 4: Asigna las Columnas a Campos del Módulo

Cabecera	Fila 1	Campos CRM	Valor por defecto
Nombre Empresa	BIOTECH CORPORATION	Ningún elemento	
Ciudad	Madrid	Ningún elemento	
Tipo	Potencial	Tipo	Selecciona una Opción
Actividad	Biotecnología	Actividad	Selecciona una Opción
Num. De empleados	1	Ningún elemento	
rating	A	Ningún elemento	
telefono	914567890	Ningún elemento	
web	www.ejemplo.com	Ningún elemento	
asignado	Administrator CRM	Ningún elemento	

Guardar como asignación personalizada

**Importar** Cancelar

Consiste en que los datos del Excel y del crm sean coincidentes en nombre, veamos un ejemplo:

“Nombre Empresa” es como se llama mi campo en Excel, pero el CRM no lo encuentra, procederemos a buscarlo: encontramos que en el CRM se llama: Nombre Cuenta.

Asigna las Columnas a Campos del Módulo

Cabecera	Fila 1	Campos CRM
Nombre Empresa	BIOTECH CORPORATION	Ningún elemento
Ciudad	Madrid	Ningún elemento

Asigna las Columnas a Campos del Módulo

Cabecera	Fila 1	Campos CRM
Nombre Empresa	BIOTECH CORPORATION	Ningún elemento
Ciudad	Madrid	Ningún elemento
Tipo	Potencial	Ningún elemento
Actividad	Biotecnología	Nombre Cuenta (*)
		Teléfono
		Página web

Así mapearemos todos los campos.

Por ultimo, encontraremos la posibilidad que el CRM nos guarde nuestra personalización de datos para futuras importaciones. Le daremos el nombre que pertenece el archivo, en este caso: Cuentas. Podremos utilizar el mismo modelo en otras ocasiones.

Guardar como asignación personalizada

Cuentas