

INFORTE

ENTERPRISE

Powered by 

Del lead al cierre contable y mucho más...

POTENCIAL INVERSIÓN:
US\$150M

POTENCIAL INVERSIÓN:
US\$215M

POTENCIAL INVERSIÓN:
US\$290M

CRM + VENTAS + CONTABILIDAD + ERP

 **ECOSOFT**[®]
SOLUCIONES DE VANGUARDIA EN TECNOLOGÍAS DE INFORMACIÓN

EL **LEAD** IDÓNEO PARA OFERTAR TUS PRODUCTOS / SERVICIOS

INFORTE
ESTÁNDAR

Odoo



INFORTE
ESTÁNDAR

Odoo

CRM

RECEPCIÓN Y GESTIÓN DEL **LEAD**

+

VENTAS

NEGOCIACIÓN COMERCIAL

+

CONTABILIDAD

FACTURACIÓN Y TIMBRADO

INFORTE ESTÁNDAR

Identificación de Oportunidad

El equipo comercial monitorea los reportes de obras y proyectos dentro de INFORTE Estándar. Al detectar una oportunidad viable, el usuario identifica a los tomadores de decisión, el alcance de la obra y los requerimientos potenciales de productos y servicios, marcándolo como un prospecto calificado.

EQUIPO COMERCIAL

Recibe y gestiona el **lead**

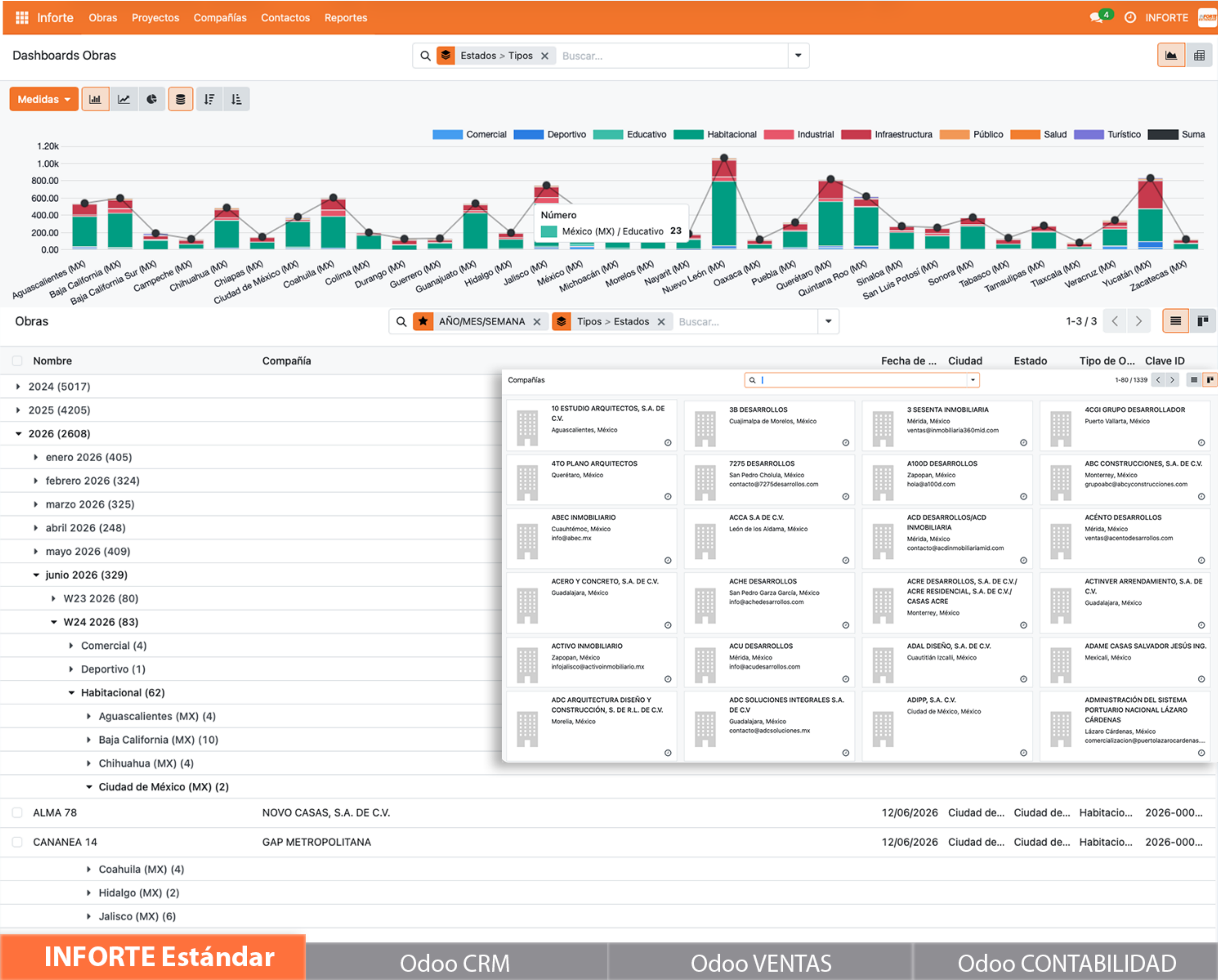
EQUIPO DE VENTAS

Negocia y concreta el cierre

EQUIPO CONTABLE

Facturación y cobranza

Servicio de **INFORMACIÓN** de **PROYECTOS** y **OBRAS** edificadas en la República Mexicana. El equipo comercial es informado del **dónde, cuándo, cómo** y **quién** está construyendo en este momento, lo que constituye un enlace de negocio que vincula a los generadores de obra (**arquitectos, ingenieros** y **constructoras**) con ustedes: **proveedores** de productos y servicios desarrollados para la industria de la construcción.



Odoo CRM

Recepción y gestión del lead

Odoo VENTAS

Negociación comercial

Odoo CONTABILIDAD

Facturación, timbrado, bancos, conciliación, ...

Odoo CRM

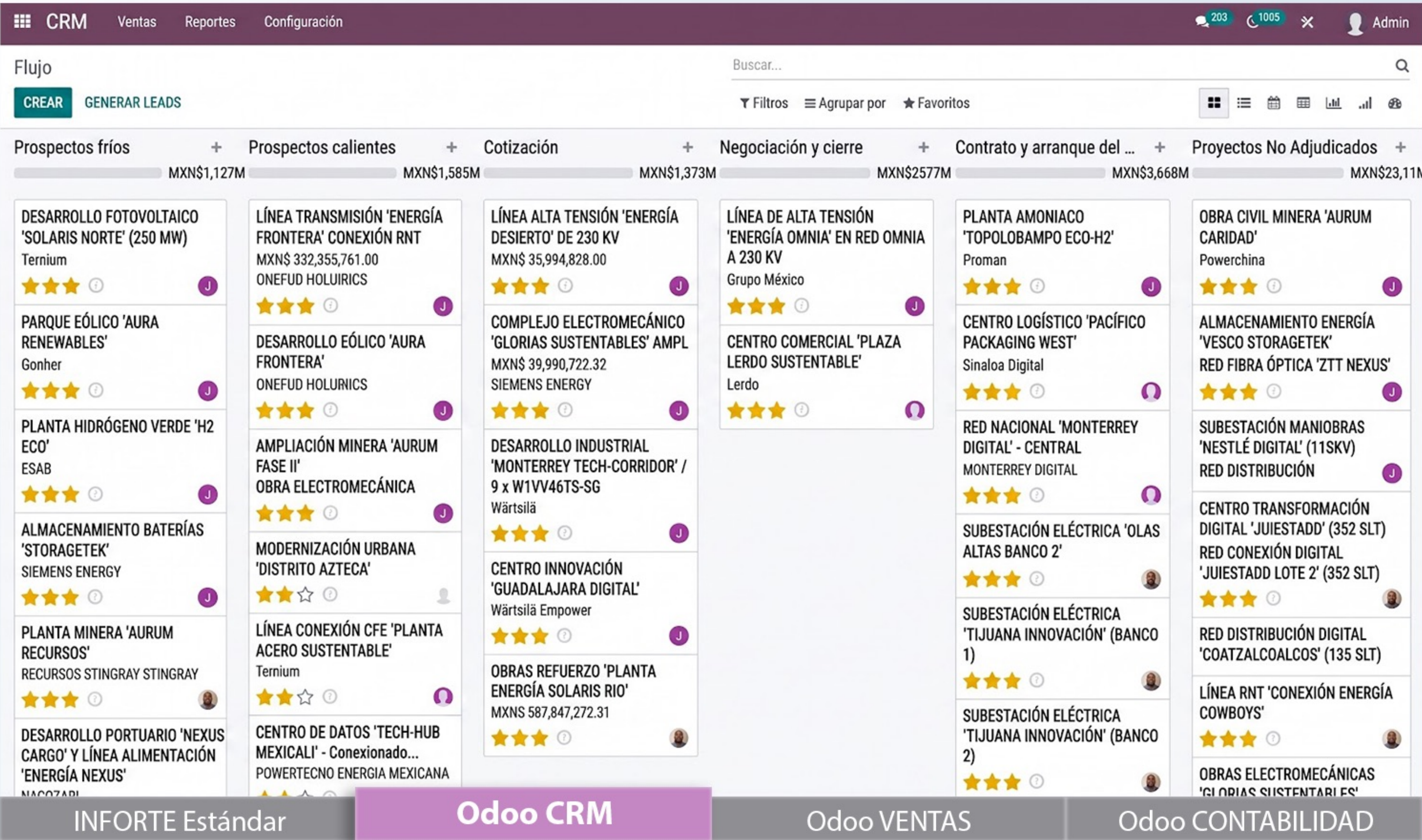
Recepción y gestión del lead

El/los contacto(s) comercial(es) asociados a la oportunidad identificada por el equipo comercial desde **INFORTE Estándar** es enviado al **CRM** de **Odoo** (vía integración **API** desarrollada e implementada por **ECOSOFT**).

- Se crea una **iniciativa / Oportunidad** asignada a un vendedor.
- El prospecto entra al **pipeline** o embudo de ventas para su evolución comercial:

NUEVO — PROSPECTO FRÍO — PROSPECTO CALIENTE — EN NEGOCIACIÓN

- Se programan y registran **acciones de venta** (ej. llamadas, reuniones y recordatorios), todas ellas dentro de la ficha comercial asociada al prospecto / cliente.



Odoo VENTAS

Negociación comercial

Odoo CONTABILIDAD

Facturación, timbrado, bancos, conciliación, ...

Odoo VENTAS
Negociación comercial

Una vez que el cliente muestra interés real, la oportunidad se potencializa con las herramientas del módulo de **VENTAS** de **Odoo**.

- Se documentan y generan las cotizaciones formales con el catálogo de productos y/o servicios asociados al **INVENTARIO** disponible.
- La **cotización** se envía por email directamente desde **Odoo**, permitiendo al prospecto visualizarla y firmarla en línea.
- Al ser aceptada por el prospecto, la cotización se convierte en un **PEDIDO DE VENTA** (Sales Order).

Enviar por correo

Confirmar

Vista previa

Cancelar

S00037

Cliente

Construcciones Hi, S.A. de C.V.
Watteau 54
Nonoalco Mixcoac, Benito Juárez
Ciudad de México – 03700

Dirección de factura

Construcciones Hi, S.A. de C.V.

Vencimiento

12/18/2023

Dirección de entrega

Construcciones Hi, S.A. de C.V.

Lista de precios

MXN

Plantilla de cotización

Tonelada de varilla de acero

Plazos de pago

30 días

My account

1 Quotations to review

Sales Orders

Your Invoices

Payment methods

Projects

Timesheets

Validate Order

Joel Willis

Cotización

Cotización enviada

Pedido de venta

My Quotations

Search...

1-7/7

Customer	Salesperson	Activities	Sales Team	Total	Status		
IS YourCompany, Joel Willis	Mitchell Admin		Sales	\$ 3,734.63	Sales Order		
IS Gemini Furniture	Mitchell Admin	Check delivery require...	Sales	\$ 1,961.90	Sales Order		
IS Lumber Inc	Mitchell Admin		Pre-Sales	\$ 862.50	Sales Order		
IS Gemini Furniture	Mitchell Admin	Order Upsell	Sales	\$ 2,576.00	Sales Order		
S00003	11/03/2023 09:06:45	Ready Mat	Mitchell Admin	Answer questions	Sales	\$ 434.13	Quotation
S00019	11/03/2023 09:06:45	YourCompany, Joel Willis	Mitchell Admin	Get quote confirmation	Sales	\$ 1,069.50	Quotation Sent
S00002	11/03/2023 09:06:45	Ready Mat	Mitchell Admin		Sales	\$ 3,389.63	Quotation
						\$ 14,028.29	

Líneas de pedido

Productos opcionales

Otra info

Producto	Descripción	Cantidad	Precio unitario	Impuestos	Sin imp.
[FURN_6741] Tonelada de varilla de acero corrugado (Grado 42 / f_y = 4,200 kg/cm²) del diámetro especificado en planos (3/8")	Materia prima disponible (1 ton) (Crado 42 / f_y = 4,200 kg/cm²) del diámetro especificado en planos (3/8")	1.00	25,000.00	16%	\$ 25,000.00
[Delivery_010] Entrega local	Entrega local Envío gratuito	1.00	0.00	16%	\$ 0.00

Añadir un producto Añadir una sección Añadir una nota Catálogo

Consulte términos y condiciones en: <https://stealthywood.com/terms>

Actualizar coste de envío

Importe sin impuestos: \$ 25,000.00
Impuestos 16%: \$ 4,000.00
Total: \$ 29,000.00

INFORTE Estándar

Odoo CRM

Odoo VENTAS

Odoo CONTABILIDAD

Odoo CONTABILIDAD

Facturación, timbrado, bancos, conciliación...

Con el **PEDIDO** de **VENTA** confirmado, se detona el flujo hacia el módulo de **CONTABILIDAD**.

- Se genera la **factura** en borrador basada exactamente en lo cotizado, evitando la doble captura.
- Se realiza el **timbrado fiscal** (emisión **CFDI**) directamente desde el sistema.
- Se envía la factura al cliente y se da seguimiento al registro de pagos (**Cuentas por cobras**).
- **Sincronización bancaria** compatible con 28,000 bancos a nivel mundial.
- **Conciliación inteligente IA** de hasta el 95% de las transacciones vs registros financieros.

Registrar Pago

Nota de Crédito

Regresar a Borrador

Borrador

Contabilizado

Factura de Proveedor

FACTURA/2018/08/0001

Proveedor

Azure Interior

3404 Edgewood Road

Estados Unidos

Fecha de Factura

08/13/2018

Fecha Contable

08/15/2018

Referencia de Pago ?

Usar Referencia de Factura

Banco Recibidor ?

?

Fecha de Vencimiento

08/28/2018

Diario

Facturas de Proveedor en USD

Líneas de Factura

Apuntes Contables

Otra Info

Producto	Cuenta	Cantidad	UdM	Precio	Impuesto excl.
[FURN_9999] Software de Diseño de Oficina	600000 Gastos	1.00	Unidades	10.00	\$ 10.00
[FURN_7777] Silla de Oficina	600000 Gastos	5.00	Unidades	4.00	\$ 20.00

Términos y Condiciones

Total: **\$ 30.00**

Importe Adeudado: **\$ 30.00**

Accounting

Balance

\$ 9,944.87

Validate

To Check

Blank Pass

Account	Partner	Date	Debit	Credit
09/28/2023 Telecom			\$ 96.87	
Mobile plan				
09/27/2023 Dece Adict			\$ 750.00	
INV/2023/00035				
121000 Account Receivable	Dece Adict	09/21/2023		\$ 750.00
INV/2023/00035				
Bank - 2023-09-03			\$ 6,378.00	
			\$ 1,275.00	
			\$ 5,103.00	

Match Existing Entries

Manual Operations

Partner: Dece Adict

Search

Account	Partner	Date	Journal Entry	Open Amount
121300 Account Receivable	Dece Adict	09/27/2023	INV/2023/00038	\$ 328.32
121300 Account Receivable	Dece Adict	09/27/2023	INV/2023/00037	\$ 415.56
121300 Account Receivable	Dece Adict	09/21/2023	INV/2023/00035	\$ 750.00

INFORTE Estándar

Odoo CRM

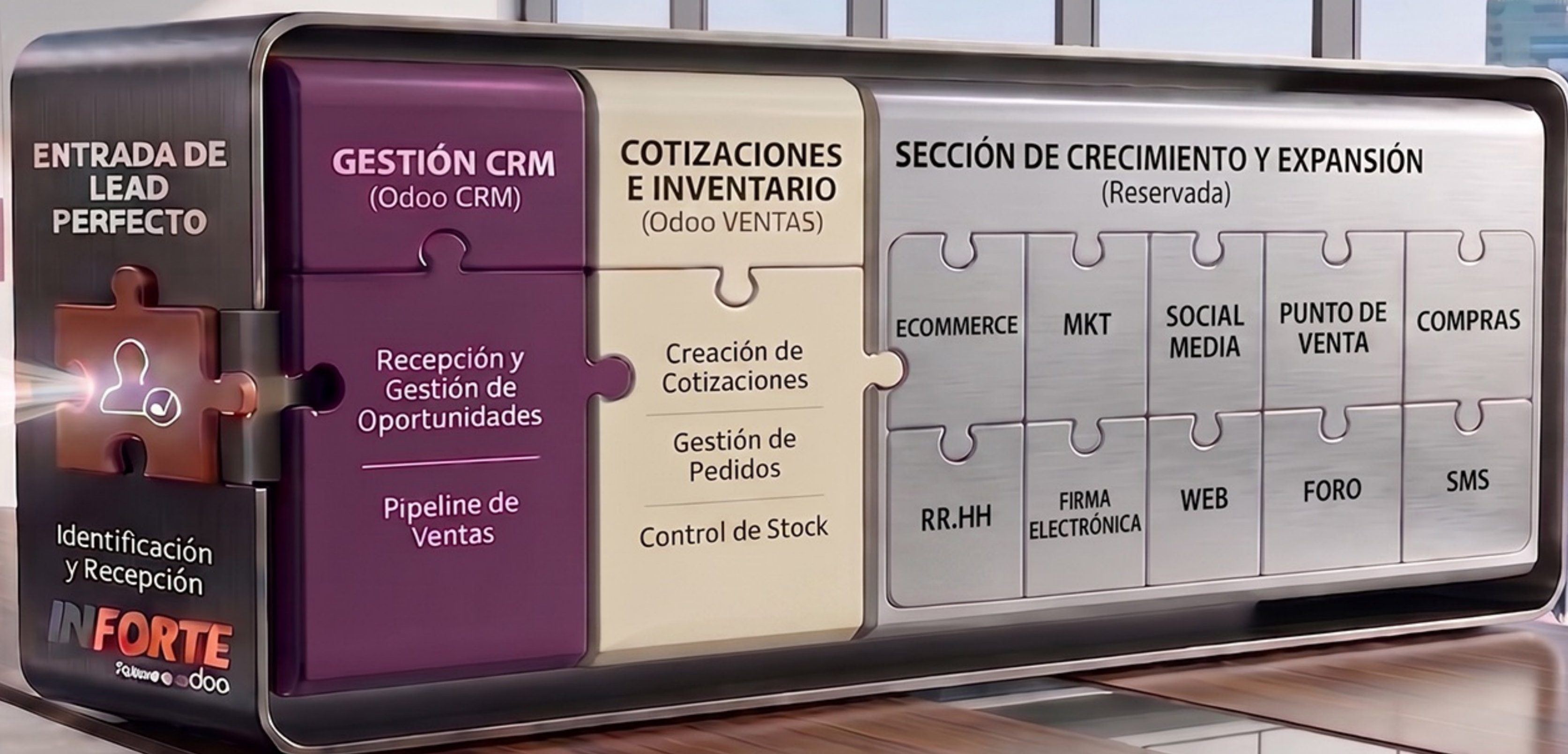
Odoo VENTAS

Odoo CONTABILIDAD

IDEAL PARA EMPRESAS EN CRECIMIENTO Y CONSOLIDADAS

INFORTE
ESTÁNDAR

Odoo



INFORTE
ESTÁNDAR

Odoo

UNIVERSAL Y VERSÁTIL

PAQUETES EN EXPANSIÓN

Integración **TOTAL** del flujo de negocio

ECOMMERCE | Venta en línea desde la web con integración automática a **INVENTARIO, VENTAS** y **CONTABILIDAD**.

MKT | Manejo de **CAMPAÑAS** comerciales a través de email con presencia y difusión en redes.

SOCIAL MEDIA | Difusión y manejo de contenidos en **redes sociales** para presencia de marca y **MKT**.

SINERGIA OPERATIVA TOTAL

La Solución Definitiva para Proveedores
del Sector de la Construcción



INFORTE + Odoo: Acelere su Crecimiento y Rentabilidad Comercial.

FUNDAMENTOS - ROI

1. ACELERACIÓN DE INGRESO MEDIANTE PROSPECCIÓN EFECTIVA CALIFICADA (CRM).

Reducción del **Costo de Adquisición de Clientes (CAC)** al optimizar el tiempo del equipo de ventas, aumentando la tasa de conversión y logrando más cierres en periodos e integrantes iguales.

2. CONVERSIÓN Y CERO FRICCIÓN ADMINISTRATIVA (DEL LEAD A VENTAS).

Acortamiento drástico del ciclo de ventas. Se elimina trabajo administrativo manual y se acelera la respuesta frente a los tiempos de la competencia. Se incrementa el volumen de negocio y ventas concretadas por mes (**Time-to-revenue** más rápido).

3. TRAZABILIDAD DE EXTREMO A EXTREMO (DEL LEAD A CONTABILIDAD).

Faculta toma de decisiones financieras precisas. El **CFO** puede identificar exactamente los canales de prospección que generan valor (**clientes rentables**) y reasignar el presupuesto para maximizar el margen de beneficio, asegurando que las ventas se traduzcan en **flujo real de efectivo** y no solo en cuentas por cobrar.

No	CONCEPTO	BENEFICIO CLAVE
1	Consultoría	Planificación estratégica y definición de objetivos claros.
2	Valoración	Diagnóstico profundo y preciso de la situación actual de su empresa.
3	Licenciamiento	Gestión eficiente y cumplimiento legal de software.
4	Infraestructura	Plataforma tecnológica segura, robusta y confiable.
5	Instalación	Despliegue técnico y configuración de <i>Hardware y Software</i> .
6	Implementación	Integración eficaz en los procesos de negocio existentes.
7	Puesta a punto	Optimización, ajuste fino y pruebas de rendimiento.
8	Capacitación	Formación y empoderamiento integral del equipo de trabajo.
9	Soporte	Asistencia técnica proactiva y resolución ágil de incidencias.
10	Mantenimiento	Actualizaciones continuas y sostenibilidad a largo plazo.

SU CONFIANZA ES NUESTRO COMPROMISO

JUNTOS CONSTRUIMOS UN FUTURO EXITOSO SIN IMPORTAR LOS PROCESOS FALLIDOS DEL PASADO Y PRESENTE
REDISEÑAMOS SU HISTORIA COMERCIAL

CONTÁCTENOS:

55 7965 8530

inforte.com.mx

fhernandez@ecosoft.com.mx



ECOSOFT®
SOLUCIONES DE VANGUARDIA EN TECNOLOGÍAS DE INFORMACIÓN