

Global **D**ealers **S**olution

Manual de usuario

Anticipo para Cliente SF

Módulo CXC

Versión GDS: **gDS_v6.5.01.A**

T-Systems

SEPTIEMBRE, 2021

1 Detalles de publicación

Publicado por:	T-Systems México GDS Boulevard Municipio Libre No. 1933 – 1201 Ex Hacienda Mayorazgo. Puebla Pue. C.P. 72480

Nombre del archivo	Válido desde:	Nombre del documento
GDS Manual de Usuario_MóduloCXC_AnticiposClienteSalesForce	10.09.2021	GDS Manual de Usuario_MóduloCXC_AnticiposClienteSalesForce

Versión	Última revisión	Status
1	10.09.2021	Liberado

Autor	Revisado por	Liberado por
GDS Atención a Clientes	GDS Atención a Clientes	GDS Atención a Clientes

Involucrado	Área	Lugar
GDS Atención a Clientes	Global Dealer Solutions	T-Systems México

Contacto	Teléfono	E-Mail
Mesa de servicio Atención a Clientes GDS – T-Systems	442 500 6452	NA

Comentario Breve

Copyright © 2018 por T-Systems México, T-Systems México

Todos los derechos reservados, incluyendo reimpresiones parciales, fotomecánicas (incluyendo micro copiado) y análisis usando bases de datos u otro equipo.

Índice

1 Detalles de publicación 2

2 Introducción 4

3 Objetivo 5

4 Iconología 6

4.1 Iconos principales de la Pantallas de GDS 6

5 Primeros Pasos 7

6 Validación de cliente en GDS 8

7 Creación de cliente 10

7.1 Selección del ID de Venta de Salesforce - UN 10

8 Historial de cambios 13

2 Introducción

La transformación soportada por la aplicación salesforce.com permite la gestión de distintos procesos de prospección, venta de unidades (Nuevas, Autofinanciamiento, Seminuevas) y servicio a sus clientes.
En este manual se explicará el proceso para crear anticipos a clientes que no se encuentran relacionados a salesforce.

3 Objetivo

Guiar al usuario en el proceso de crear clientes con relación de IDClienteSalesforce y IDClienteDMS para aplicación de anticipos.

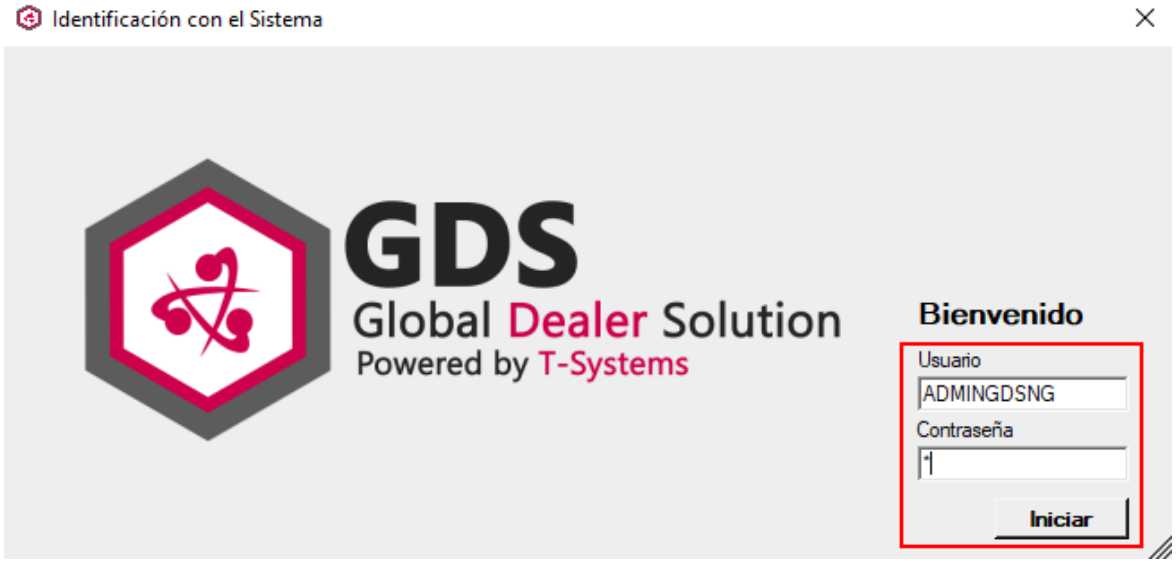
4 Iconología

4.1 Iconos principales de la Pantallas de GDS

-  Botón que permite ir al Inicio de todos los registros
-  Botón que permite avanzar de registro en registro hacia adelante
-  Botón que permite ir al Final de todos los registros
-  Botón que permite Aceptar los cambios en el registro o pantalla
-  Botón que permite Salir de una pantalla sin guardar cambios
-  Botón que permite desplegar la Ayuda si la pantalla la tiene
-  Botón que nos permite realizar una selección de un Catálogo
-  Botón que nos permite Cancelar o Borrar un registro
-  Botón que nos permite Actualizar la información de una pantalla o grid

5 Primeros Pasos

- Autenticarse con su Usuario y Contraseña en GDS
- En caso de no contar con ellas solicitárselo a su personal de Sistemas de la Concesionaria
- Dar clic al botón “**Iniciar**”



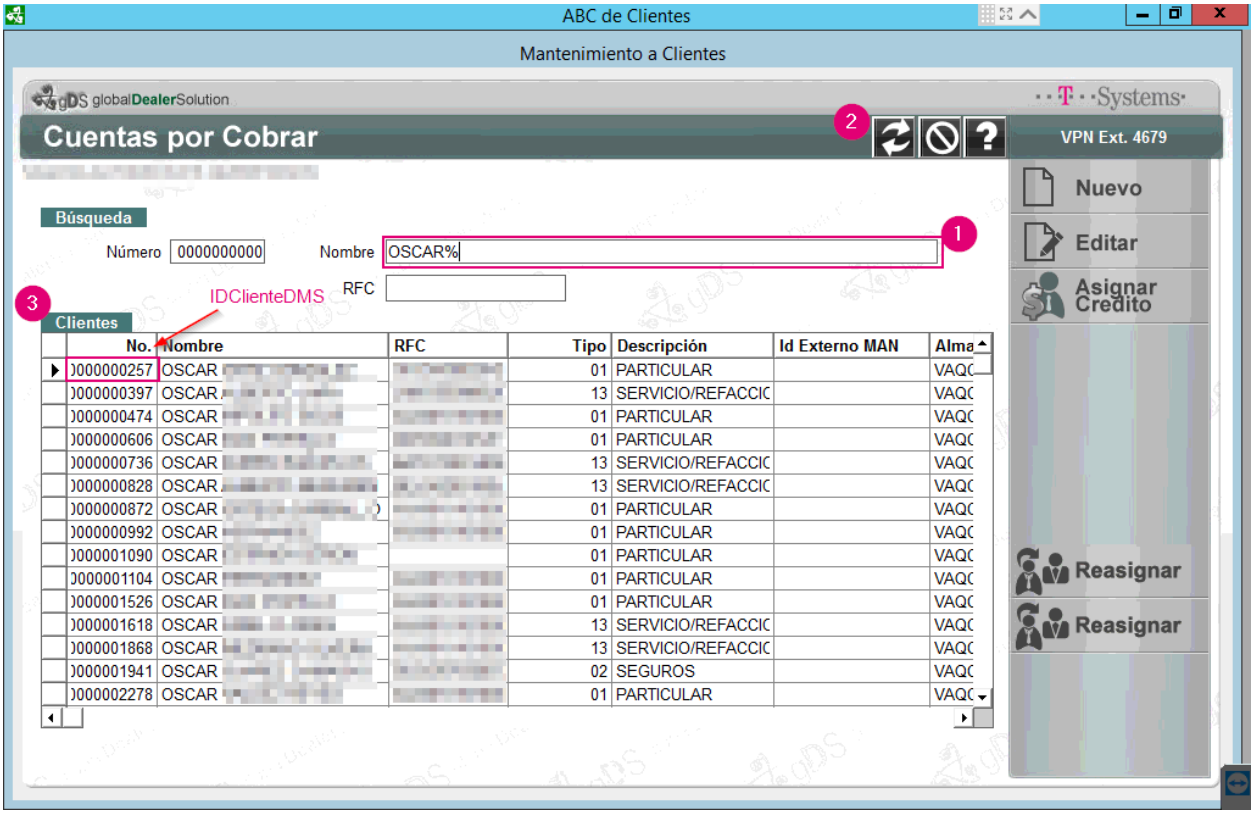
6 Validación de cliente en GDS

Ir a Cuentas por Cobrar → Configuración CxC → Clientes → Clientes. En la pantalla que se muestra de Mantenimiento a Clientes como primer paso se debe buscar que el cliente a crear el anticipo exista en GDS.

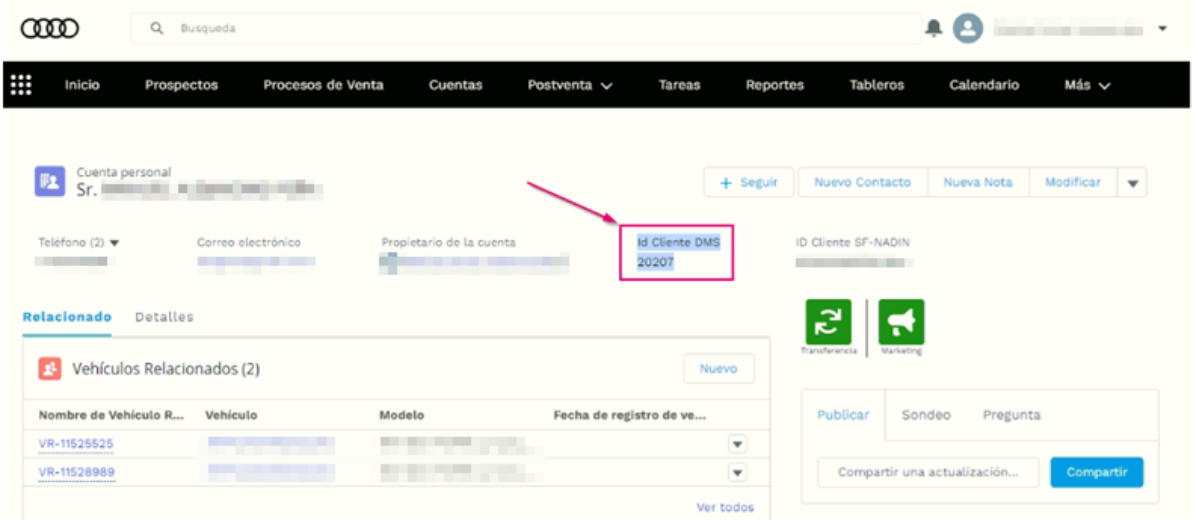
Para ello se debe realizar lo siguiente:

- Colocar el nombre a buscar y dar F5 o clic en botón actualizar
- Identificar si el cliente se muestra en lista de Clientes GDS
- Una vez localizado el cliente, el IDClienteDMS que se muestre en pantalla es el IDClienteDMS que vamos a visualizar en la cuenta de Salesforce

Ventana GDS



Ventana Salesforce. Ejemplo de ID Cliente DMS: 20207



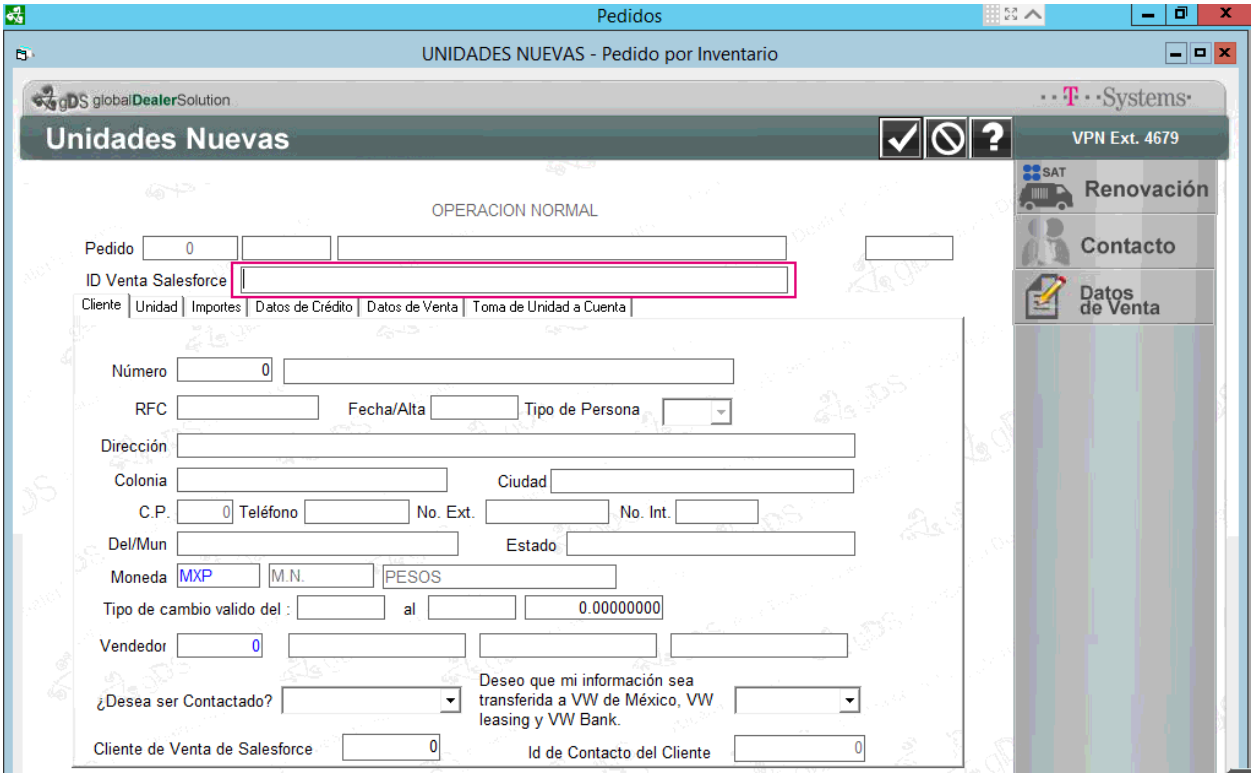
7 Creación de cliente

Si después de ir a Cuentas por Cobrar → Configuración CxC → Clientes → Clientes, no se muestra el registro del cliente a buscar en GDS, entonces realizar lo siguiente en Salesforce:

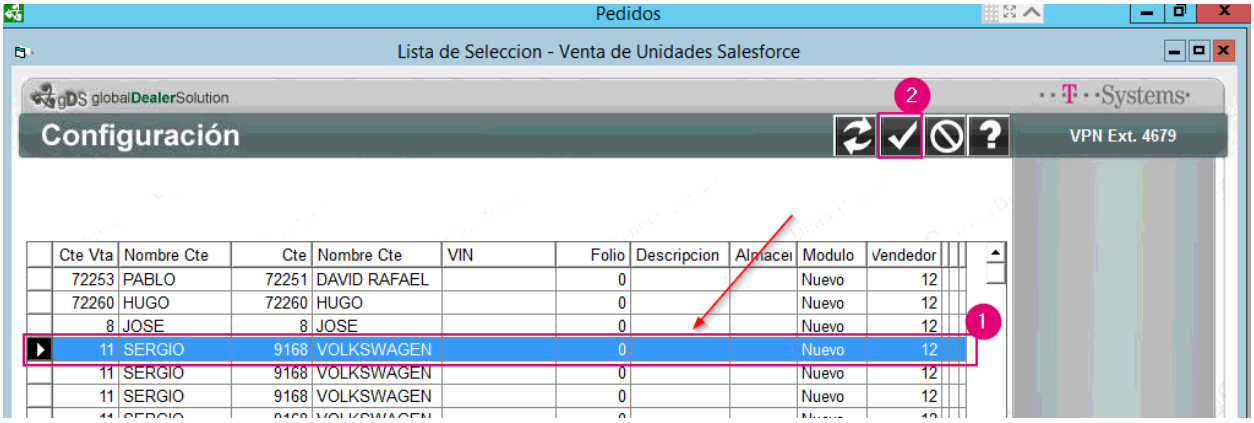
1. Dar de Alta al cliente en opción Cuentas.
2. Solicitar al usuario de Marketing que se valide no exista Duplicidad de la Cuenta del Cliente Salesforce
3. Crear un proceso de venta nuevo.
4. Si no se tiene identificado el vehículo a vender entonces enviar la información del proceso de venta a DMS (GDS)

7.1 Selección del ID de Venta de Salesforce - UN

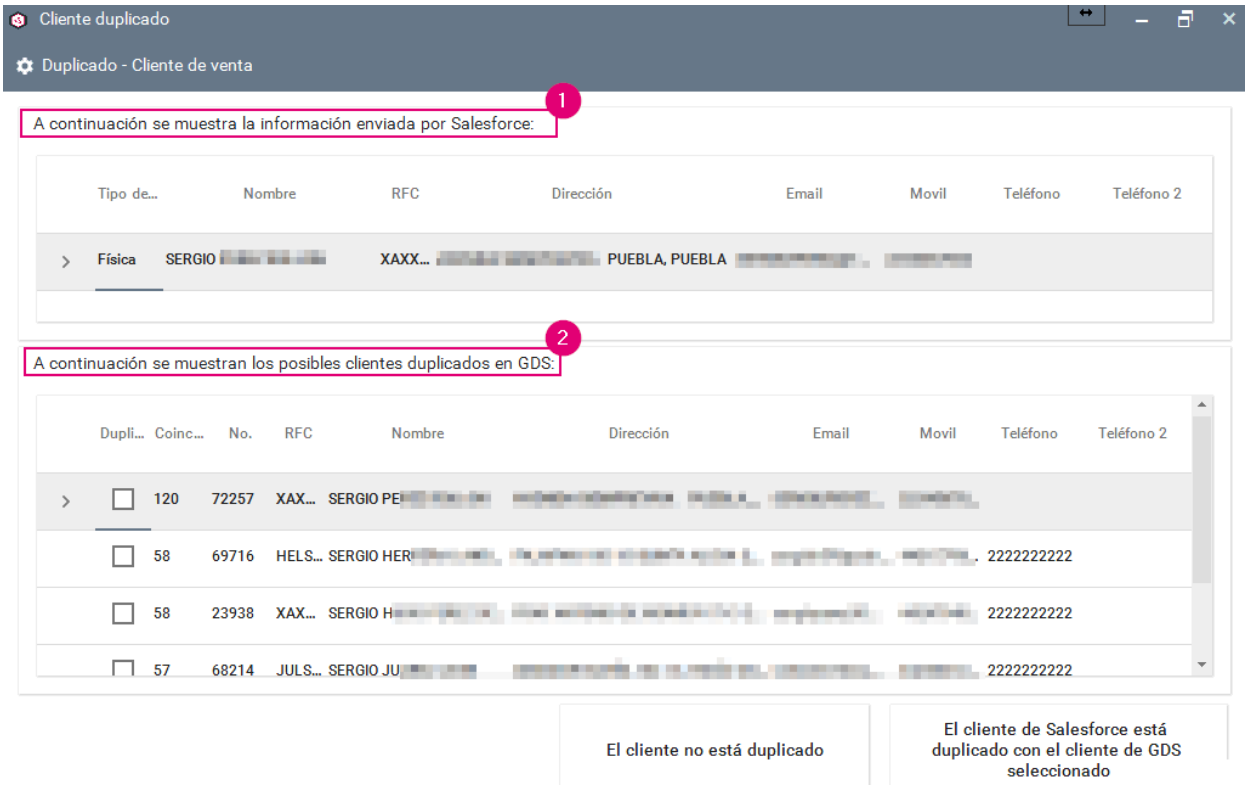
GDS nos mostrará la pantalla del **Pedido por Inventario** del módulo de Unidades Nuevas ir a **ID Venta de Salesforce** y dar F4:



Al entrar a Lista de Selección – Venta de Unidades Salesforce, seleccionar el proceso de venta enviado de Salesforce a GDS:



GDS detecta que el cliente se encuentra en posibilidad de estar duplicado, ya que en este ejemplo se recibió un proceso de venta a nombre del Cliente de Venta Sergio y muestra la siguiente pantalla de Cliente duplicado:



En la parte superior de la pantalla se muestra la información del cliente enviada por Salesforce.

En la parte media de la pantalla se muestra la lista de clientes que existen en GDS que coinciden con el cliente de Salesforce bajo las siguientes reglas:

- Persona física:
  - Se compara el nombre, apellido paterno y apellido materno (por similitud)
  - Se compara RFC, Teléfono1, Teléfono2, celular y Correo electrónico (por igualdad)

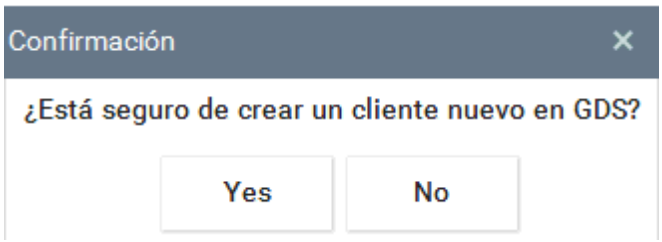
- Persona moral:
  - Se compara la razón social (por similitud)
  - Se compara RFC, Teléfono1, Teléfono2, celular y Correo electrónico (por igualdad)

En la parte inferior de la pantalla se muestran dos botones:

- El cliente no está duplicado:
  - Este botón sirve para indicar que el cliente recibido por Salesforce no está duplicado con ningún cliente de GDS. Si usted selecciona esta opción, GDS creará un nuevo cliente.

- El cliente de Salesforce está duplicado con el cliente de GDS seleccionado:
  - Este botón sirve para indicar que el cliente está duplicado con uno de los clientes existentes de GDS. Si usted selecciona esta opción, GDS no creará un cliente nuevo y en su lugar actualizará el cliente de GDS seleccionado con la información proveniente de Salesforce.

Para ello debemos seleccionar el botón **El cliente no está duplicado** y dar clic en Yes:



Después de crear al cliente en GDS con la opción mencionada, el sistema devuelve un ID Cliente, con ello validamos desde Cuentas por Cobrar → Configuración CxC → Clientes → Clientes, que el cliente ya se encuentra dado de alta.

Ahora, el proceso de venta que se ha recibido del cliente Sergio, nos ha ayudado a crear en GDS su IDClienteDMS y a su vez ya tiene relacionado el IDClienteSalesforce.

Después usuario puede continuar con la creación del anticipo en GDS, y una vez que ya se requiera vender el vehículo entonces el usuario debe ir a **Pedido por Inventario** del módulo de Unidades Nuevas en **ID Venta de Salesforce** y dar F4, seleccionar nuestro proceso de venta creado en Salesforce y recibido en GDS para proceder con la venta de vehiculo.

Nota: Se recomienda no crear un nuevo proceso de venta porque ya se tiene uno recibido en GDS.

8 Historial de cambios

Versión	Última revisión	Editado por	Cambios / Comentarios