



# Guía de Salesforce - Inicial (primera entrega Junio 2020)

## 1. ¿Qué es Salesforce y para qué sirve?

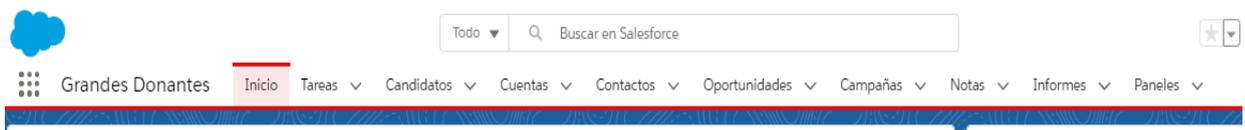
Salesforce es un software de CRM “customer relationship management”, es decir, es un servicio de gestión de relaciones con el cliente. Ayuda a las empresas, organizaciones e instituciones a conectarse con sus clientes o socios y tener una mejor comunicación con ellos. Además los servicios de Salesforce permiten a las compañías utilizar la tecnología cloud para realizar un seguimiento a las actividades de los clientes, optimizar estrategias de marketing, registrar alianzas, convenios y coordinar ventas de servicios o productos. Salesforce es como una navaja Suiza, es una herramienta multiuso que se adapta a la necesidad de cada organización.

## 2. ¿Cómo se organiza Salesforce?

Salesforce se organiza en *objetos/campos/ y registros*:

*Objetos*: Salesforce organiza la información por objetos, dependiendo del tipo de contenido que se quiera registrar en la plataforma. En TECHO, algunos de los objetos más usados son los siguientes:

**Contactos/Cuentas/Oportunidades/Campañas/Donaciones recurrentes:**



*Campos*: Son todos los títulos propios para registros en cada objeto: Por ejemplo: Nombre y apellido, DNI, teléfono, dirección, etc...

*Registro*: Es todo dato o valor ingresado de forma manual en cada campo. Estos datos pueden ser nombres propios, valores o numéricos

## 3. Inicio sesión

En **TECHO Argentina** existen tres usuarios para tres áreas específicas: Socios, Institucionales y generales.

Por medidas de seguridad únicamente los miembros de estos grupos reciben notificaciones de cambios de clave, actualizaciones y los códigos de seguridad para acceder a la plataforma.

#### 4. ¿Cómo iniciar sesión?

Para iniciar deberás ingresar a: [techo.my.salesforce.com](https://techo.my.salesforce.com) o haciendo click en este [enlace](#)  
Luego ingresa el usuario y la clave, y espera recibir el código de seguridad que llegará a tu mail de TECHO

Ver [Demo](#)

#### 5. Contactos

- a. ¿Qué son? *Contactos permite registrar la información de las personas naturales con quienes día a día nos relacionamos*
- b. ¿Cómo crear contactos? Ver [Demo](#)

#### 6. Cuentas

- a. ¿Qué son? *Las Cuentas registran la información de nuestros donantes, sean tanto personas jurídicas (empresas, organismos, entes públicos, etc.)*
- b. ¿Cómo crear cuentas? Ver [Demo](#)

#### 7. Oportunidades

- a. ¿Qué son? *Las Oportunidades registran cualquier tipo de posibilidad de ingreso de recursos para TECHO*
- b. ¿Cómo crear oportunidades? Ver [Demo](#)

#### 8. Convenios

- a. ¿Qué son? *Son los acuerdos con las distintas entidades del País*
- b. ¿Cómo crear convenios? ([ver gif](#))

#### 9. Productos

- a. ¿Qué son? *Son las opciones o utilidades que podemos ofrecer a nuestros contactos y cuentas*
- b. ¿Cómo los agrego? ([ver gif](#))

#### 10. Campañas

- a. ¿Qué son? *Son actividades o eventos temporales destinadas a un fin en un tiempo determinado*
- b. ¿Cómo los creo? ([ver gif](#))

## 11. Donaciones Recurrentes

- a. ¿Qué son? *Son las contribuciones mensuales de los socios o donantes*
- b. ¿Cómo los creo? ([ver gif](#))

## 12. Informes

- a. ¿Qué son? *son los reportes donde se reúne y se muestra una información detallada de objetos específicos*
- b. ¿Cómo los creo? (ver [video](#))

## 13. Paneles

- a. ¿Qué son? *Es la forma de mostrar información puntual de objetos, campos y registros a través de gráficos*
- b. ¿Cómo los creo? (ver [video](#))

## 14. Vistas

- a. ¿Qué son? *Son todas configuraciones que se pueden personalizar para mostrar campos específicos*
- b. ¿Cómo los creo? ([ver gif](#))

## 15. Actividades/tareas/eventos

- a. ¿Qué son? *Son registros, citas, llamadas, seguimientos y tareas programados en la agenda de salesforce*
- b. ¿Cómo los creo? ([ver gif](#))