



SALES FORCE APP

GUÍA RÁPIDA — MÓDULO A8

Módulo A8 · Guía rápida

Bloque A — puesta en marcha

Perfil: Administrador

Kloser · Estructura comercial → Clientes

Las tres columnas que deciden cosas

Columna	Qué decide
lat / lng	La geocerca . Sin coordenadas, la visita de ese cliente no se puede verificar
email	El destinatario cuando el asesor le manda el pedido o el recibo
limite_credito	Si el pedido pasa o pide aprobación. En cero, todos los pedidos piden aprobación

Las quince columnas

Columna		Qué se pone
codigo	recomendada	Es la llave: la próxima carga actualiza por él
nombre	obligatoria	La razón social. La única obligatoria
rif		RIF o cédula. Llave antiduplicados si se conecta un ERP
direccion		Va en la guía de despacho
zona		Agrupar para reportes y rutas
telefono		El asesor llama desde la app
email		Destinatario de los documentos
contacto		La persona con la que habla el asesor
lat / lng		Geocerca
radio_geocerca		Metros. Por defecto 150
vendedor_email		El asesor, por correo
ruta_codigo		La ruta
lista_precios		La lista, por nombre
limite_credito		El cupo

Columna		Qué se pone
condicion_pago		La condición, por nombre , como está en Catálogos. Vacía en un cliente nuevo = sin condición (contado); vacía al actualizar = no cambia

De dónde salen las coordenadas

1. **Del asesor en campo** — el alta móvil captura la ubicación real. La mejor.
2. **De Google Maps** — buscar la dirección, clic derecho, copiar las dos cifras.
3. **Sin coordenadas** — el cliente entra igual, **sin control de visitas**.

Radio: 150 m por defecto. Súbalo en centros comerciales y mercados (el GPS rebota); bájelo en locales de calle para control estricto.

Verificar en el mapa

La pestaña **Mapa** muestra sólo los clientes con coordenadas. **Un cliente que no aparece es un cliente sin geocerca.**

Un punto en el mar = lat/lng invertidos o el signo mal. En Venezuela la latitud es **positiva** (≈ 10) y la longitud **negativa** (≈ -67).

Corregir

- **Un solo cliente:** ficha del cliente → **Editar**. RIF o cédula, nombre, teléfono, dirección, contacto y correo. Vendedor, ruta, lista y condición están en **Asignar**. El código no se cambia.
- **Límite de crédito a mano:** ficha → **Asignar** → *Límite de crédito (USD)*.
- **El RIF sólo se corrige en Editar.** No se guarda si otro cliente ya lo tiene, y queda en *Auditoría*.
- **Volver a subir el archivo corregido es la operación normal.** Idempotente por código.
- **Una celda vacía no borra.** Un archivo con código + email actualiza sólo los correos.
- Un cliente dado de baja que vuelve en el archivo **se reactiva**.

El estado «Pendiente»

No es un problema de registro: es el **estado de visita del día**. Pasa a «Visitado» cuando el asesor lo visita, y a «Mora» si tiene deuda vencida.

Errores frecuentes

Mensaje	Qué hacer
falta columna requerida: nombre	Baje la plantilla y copie la cabecera
«el asesor X no pertenece a esta empresa»	Cárguelo primero (A5)
«la lista de precios X no existe»	Créela (A7) o deje la celda vacía
Un cliente en el mar	Coordenadas invertidas o signo mal
Todos los pedidos piden aprobación	Falta <code>limite_credito</code>
El saldo sale en cero	La cartera no está cargada (A11)