



SALES FORCE APP

GUÍA RÁPIDA • UBICAR LA TIENDA

Módulo C11 • Guía rápida

Bloque C — el asesor en la calle

Perfil: Asesor de ventas

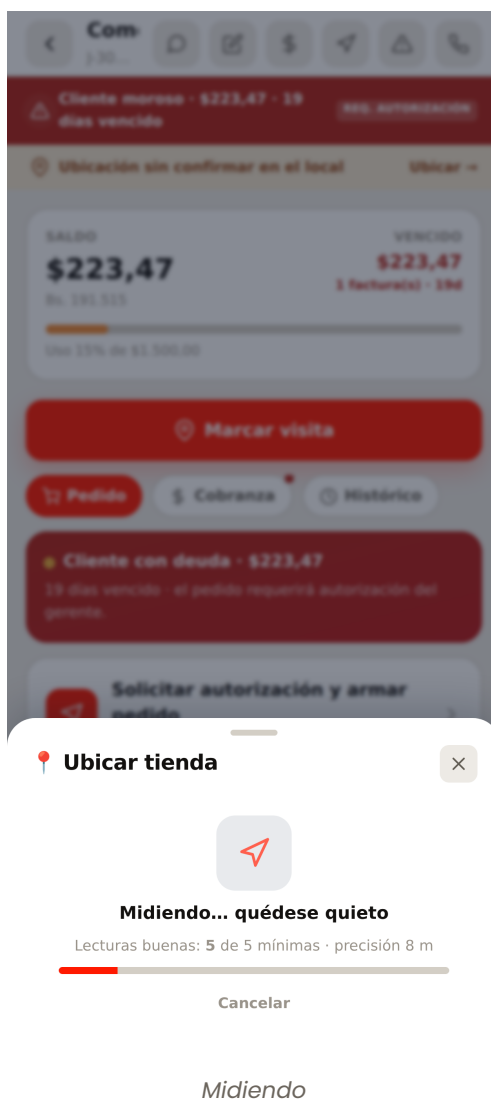
Versión 2.0 — 7 de septiembre de 2026

© 2026 Nimortech, C.A. · Kloser. Material de capacitación.

La ubicación de un cliente se toma una vez, en la puerta de su local, con el celular. Ni desde la computadora ni desde la oficina. Si después está mal, se pide el cambio y lo aprueba el gerente.

Los cuatro pasos

1. Ficha del cliente → franja **Tienda sin ubicar** → **Ubicar** →
2. En la puerta del local, **Medir ubicación**, y quieto 6 a 20 segundos.
3. **Foto de la fachada**, con la cámara.
4. **¿Es aquí?** → **Sí, es aquí**. La franja desaparece.



Sin señal también funciona: se envía sola al volver la conexión.

En el alta de un cliente nuevo está el mismo botón, **Ubicar tienda**. Es opcional: si no hay tiempo, se ubica después desde la ficha.

Si está mal o el cliente se mudó

Ficha → flecha de navegación → **Pedir cambio de ubicación** → medir, foto y **por qué**. El gerente compara las dos fotos y decide.

Si algo falla

«La señal del GPS no alcanzó» / «no está dando buena precisión»	Salga a la puerta y vuelva a intentar
«Las lecturas no coinciden»	Se movió: quédese quieto
«Sólo se toma desde el celular»	Está en una computadora
«Está en la oficina»	Ubíquelo desde el local, no desde la oficina
«Ya tiene su ubicación fijada»	Use Pedir cambio de ubicación
La franja no se va	Sin señal: se envía al volver. Mire Sincronización