COMERCIAL · 1 DE 2

Prospectos

Localiza oportunidades, filtra el embudo y detecta seguimientos vencidos sin perder de vista la etapa de cada prospecto.

Embudo ordenado

Distingue cada prospecto por etapa, servicio, fuente y responsable.

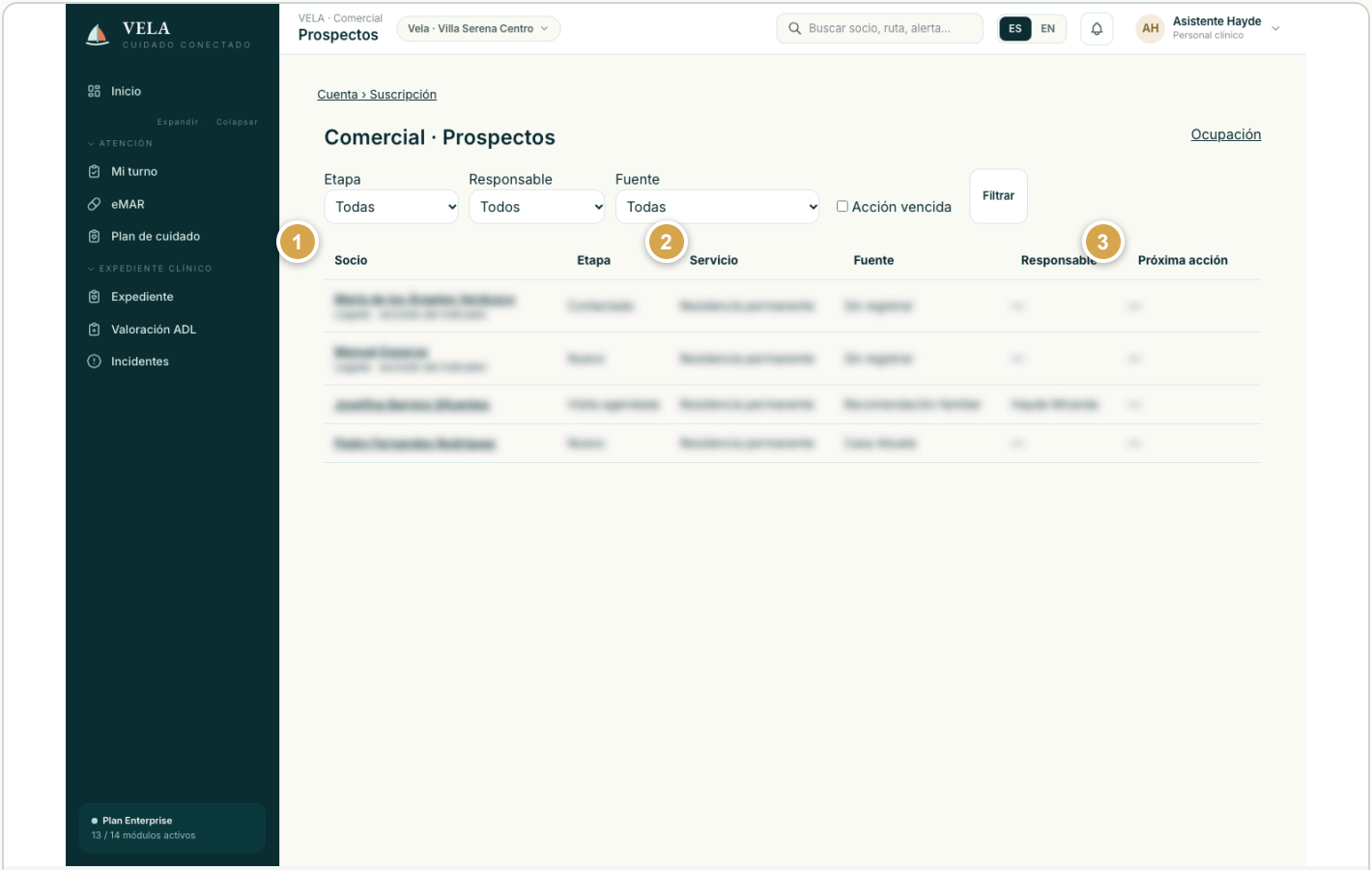
Prioridad diaria

El filtro Acción vencida ayuda a encontrar seguimientos pendientes.

Trazabilidad

La lista conserva la relación entre socio potencial y próxima acción.

Las opciones visibles dependen del perfil, el centro seleccionado y los permisos asignados. Si un control no aparece, consulta con la persona administradora de Vela.



Captura actual de Vela · datos personales anonimizados cuando corresponde.

COMERCIAL · 2 DE 2

Cómo utilizar Prospectos

01 En Comercial, selecciona Prospectos.

02 Filtra por Etapa, Responsable o Fuente.

03 Activa Acción vencida cuando necesites priorizar pendientes.

04 Selecciona Filtrar y abre el prospecto correspondiente para continuar el flujo.

Control o sección	Para qué sirve
Etapa	Nuevo, contactado, visita, cotizado, apartado, admitido o perdido, según disponibilidad.
Responsable	Acota la cartera por persona a cargo.
Fuente	Permite comparar el origen de las oportunidades.

Antes de actuar

La lista no sustituye la revisión del detalle. Cotizaciones, apartados y admisiones deben confirmarse en el expediente operativo correspondiente.

Verifica el contexto

Centro, fecha, filtros y perfil deben ser los correctos antes de guardar o cerrar una acción.

Protege la trazabilidad

No uses registros de prueba en Producción ni compartas capturas con datos identificables.

Confirma el resultado

Después de una acción autorizada, vuelve a la lista o historial y comprueba que el estado cambió.

Escala lo que no corresponda

Permisos, datos clínicos, cobros y configuraciones deben resolverse con el rol responsable.