

# GUÍA NUEVO MACROFORM HUBSPOT



# INTRODUCCIÓN

¡Hola y bienvenido! Nos complace presentarte el nuevo Macroform, una herramienta **integrada en HubSpot** diseñada para simplificar y optimizar las tareas de nuestros asesores.

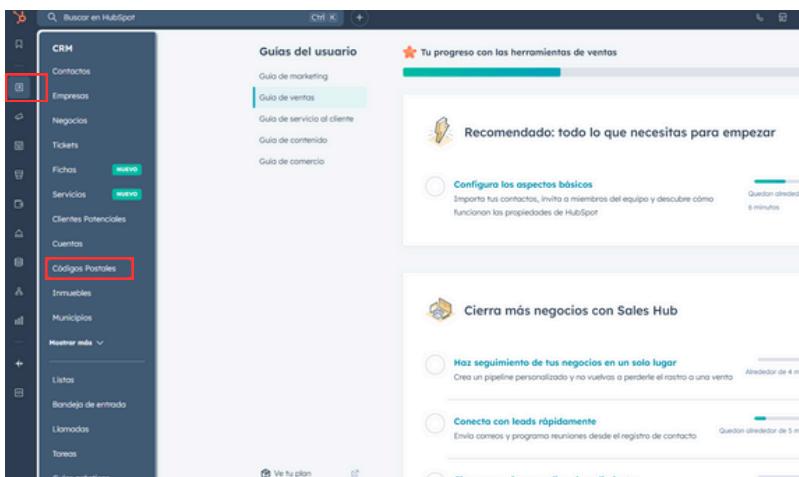
Este nuevo sistema es una **versión mejorada del Macroform** original, con las mismas funcionalidades, pero ahora integrada directamente en HubSpot, lo que permite una mayor eficiencia y mejor rendimiento dentro de la plataforma.

Pasos para utilizar el nuevo Macroform:

Toda la actividad relacionada con esta herramienta se llevará a cabo dentro del campo llamado **Cliente Potencial**. Este es el nuevo nombre del objeto donde se concentrará toda la actividad.

Para acceder:

1. Dirígete al menú de **CRM en HubSpot**.
2. Dentro del mismo panel donde se encuentran los objetos como Contacto, Negocio e Inmueble, ahora también verás el **nuevo objeto llamado Cliente Potencial**.



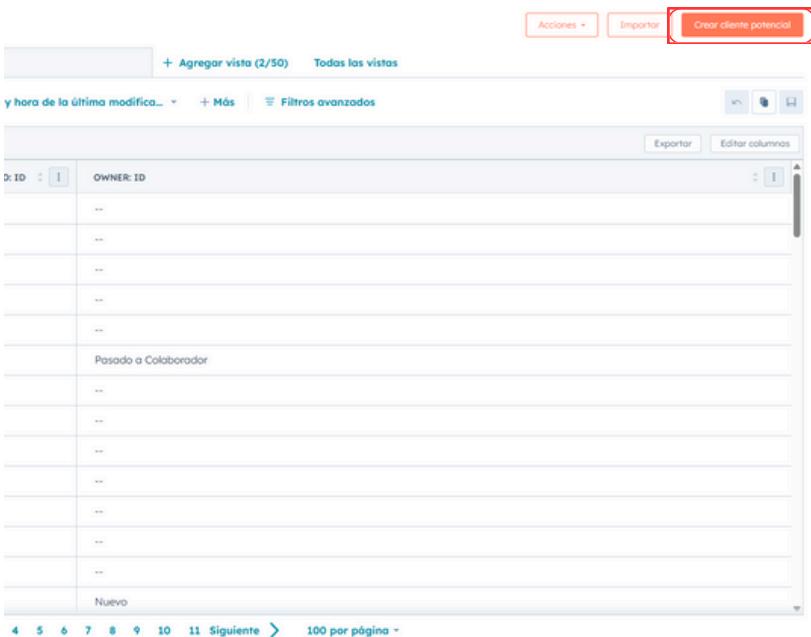
## Creación del cliente potencial

Para crear un nuevo Cliente Potencial, simplemente haz clic en el botón "**Crear cliente potencial**", ubicado en la esquina superior derecha de la pantalla.

Al hacerlo, se abrirá un formulario en el lateral derecho. Para completar la creación, solo necesitas ingresar tres datos básicos:

- **Nombre**
- **Número de teléfono**
- **Correo electrónico**

Es muy **importante prestar especial atención a los campos** de teléfono y correo electrónico, ya que estos datos nos permitirán verificar si el contacto ya existe en el sistema.



The screenshot shows a list of potential clients in a CRM system. At the top right, there are buttons for 'Acciones +', 'Importar', and 'Crear cliente potencial' (which is highlighted with a red box). Below that, there are buttons for 'Agregar vista (2/50)', 'Todos las vistas', 'y hora de la última modificación...', 'Más', and 'Filtros avanzados'. The main table has columns for 'Dr. ID' and 'OWNER: ID'. The data in the table includes several rows with three dots (...), a row labeled 'Pasado a Colaborador', and a row labeled 'Nuevo'. At the bottom, there are navigation links for page numbers (4, 5, 6, 7, 8, 9, 10, 11, Siguiente) and a '100 por página' dropdown.

## Interfaz de cliente potencial

Al hacer clic sobre un Cliente Potencial, accederás a la interfaz detallada de ese registro.

En la parte lateral izquierda de la pantalla verás los campos principales del objeto. Estos campos **pueden editarse en tiempo real**, lo que te permite actualizar la información de forma rápida y sencilla. (Ver Imagen 1)

En la **parte central de la pantalla se encuentra el área donde actúa el nuevo Macroform**. Aquí es donde se desencadenan las principales acciones:

- Si el sistema detecta contactos duplicados, aparecerán listados para que puedas revisarlos.
- Si no hay duplicados, se mostrarán los formularios de creación correspondientes para continuar con el proceso. (Ver Imagen 2)

Imagen 1

Imagen 2

## Verificación de Contactos Duplicados

Una de las principales mejoras de esta versión optimizada del Macroform es su capacidad para **detectar automáticamente si existe un contacto duplicado** en la base de datos.

Para realizar esta verificación, el sistema utiliza como **referencia el número de teléfono y el correo electrónico** ingresados en el campo Cliente Potencial.

En caso de que se identifique un posible duplicado, aparecerá una notificación en pantalla. Además, se te ofrecerá la opción de acceder directamente al contacto duplicado a través de un enlace con el texto: **"pincha aquí"**.

En la siguiente imagen se muestra un ejemplo en el que se ha introducido el número de teléfono "6666666666". Como se puede observar, el sistema ha detectado varios contactos con ese mismo número y los ha listado, permitiéndote acceder a ellos si lo consideras necesario.

Verificar Existencia Actividades

**Revisar Existencia**

**Coincidencias encontradas**

Se han encontrado coincidencias en este cliente potencial. En caso de ser un contacto duplicado puedes pinchar en el mismo para reclamarlo.

Nombre	Correo Electrónico	Teléfono
Rafael Muñoz Molina	6666666666@email.com	+34666666666
Diana PRUEBAS Pruebas	diana.diaz@redegal.com	+34666666666
Probando Si Funciona El Form Prueba	prueba.form@gmail.com	+34666666666

**Pinche aquí** para verlo en HubSpot.

**PRUEBA REDEGAL**

redegal@redegal.com  
+34666666666

**Pinche aquí** para verlo en HubSpot.

**Diana PRUEBAS Pruebas**

diana.diaz@redegal.com  
+34666666666

**Pinche aquí** para verlo en HubSpot.

**Probando Si Funciona El Form Prueba**

prueba.form@gmail.com  
+34666666666

**Pinche aquí** para verlo en HubSpot.

## Verificación de Duplicados (sin coincidencias)

Si no se detectan contactos duplicados, se mostrará un mensaje en pantalla confirmando que la verificación ha sido exitosa. A continuación, se habilitará la **interfaz de formularios, organizada en desplegables** con los tipos de objetos que se desean crear: **Contacto, Inmueble, Negocio**.

Cada uno de estos formularios contiene **campos obligatorios** que deben completarse para continuar con el proceso. A continuación, se detallan los campos requeridos por tipo de objeto:

### Para Contacto:

- Nombre
- Teléfono
- Correo electrónico

### Para Negocio:

- Nombre del titular 1
- Teléfono del titular 1
- Correo electrónico del titular 1
- Fecha de nacimiento del titular 1

### Para Inmueble:

- Código postal
- Localidad

#### Revisar Existencia

Este contacto no tiene duplicados

Rellena los siguientes datos para poder proceder a la creación del contacto, negocio e inmueble. Presta atención a los campos obligatorios que están indicados al final de cada formulario.

➤ Datos del contacto

➤ Datos del negocio

➤ Datos del inmueble

Crear Contacto - Negocio - Inmueble

## Creación de contacto, negocio e inmueble.

Al completar los formularios, es importante **asegurarse de que todos los campos obligatorios estén correctamente llenados**.

En caso contrario, aparecerá un mensaje de error y no será posible continuar con el proceso.

Cuando toda la información requerida esté completa, el botón "Crear Contacto, Negocio e Inmueble" podrá ser utilizado.

Estos elementos quedarán asociados automáticamente al creador del Cliente Potencial.

### ¿Cómo acceder a los registros creados?

Tienes dos opciones para acceder a los objetos generados:

1. **A través del buscador de HubSpot**: puedes buscar por nombre, correo u otros datos relevantes.

2. Desde los objetos relacionados en la interfaz:

- **Pulsa la tecla F5** para recargar la página.
- Una vez recargada, haz clic en la **flecha situada en la parte superior derecha de la pantalla para desplegar el panel lateral**.
- **En este panel encontrarás los objetos relacionados**, desde donde podrás acceder directamente a cada uno de ellos (Contacto, Negocio, Inmueble).

En la siguiente imagen se muestra un **ejemplo visual** de este proceso de la opción 2:

Este contacto no tiene duplicados

Rellena los siguientes datos para poder proceder a la creación del contacto, negocio e inmueble. Presta atención a los campos obligatorios que están indicados al final de cada formulario.

**Datos del contacto**

Nombre: Prueba	1º Apellido: para el Manual	2º Apellido: --	Teléfono móvil: 666-444-6666
Correo electrónico: al@mgmng.com	Capitulante: --	Origen de cliente poten.: --	Tecnología de entrada: --
Compañía: --	Propietario: Alvaro Dean Gil		

Campos obligatorios: nombre, teléfono y correo

**Datos del negocio**

Titular 1: Nombre: PRUEBA	Titular 1: 1º Apellido: --	Titular 1: 2º Apellido: --	Titular 1: Sexo: --
Titular 1: Fecha de naci.: --	Titular 1: Teléfono móvil: --	Titular 1: Correo electró.: --	

**Contactos (1)**

**Prueba Para El Manual**

GMG Consultancy

Número de móvil: --

al@mgmng.com

**Negocios (1)**

**PRUEBA - 333 Madrid Las Palmas**

Días desde la creación: 15 horas

Pipeline: Asesor

Etapa: Nuevo

**Inmuebles (1)**

**333 Madrid Las Palmas**

Valor inmueble Óptima: --

Localidad: Madrid

Google Maps: --