



# HP Deal Registration

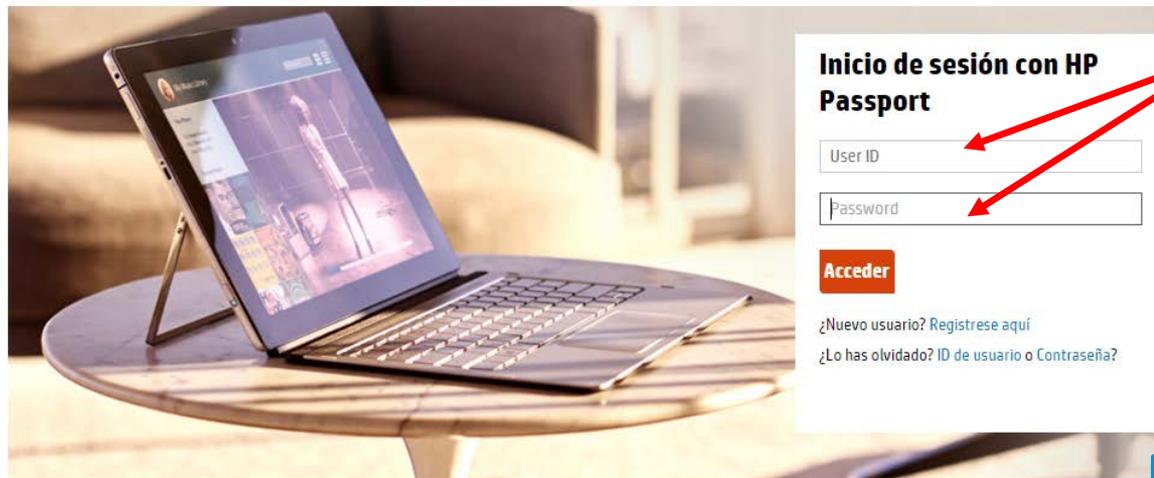
Registro de Oportunidades





# Ingresar a HP Partner First Portal

## HP Partner First Portal



Ingresar tu usuario y contraseña.

### Un modo más fácil de establecer contacto



"HP funciona de acuerdo con una sencilla fórmula: la fortaleza del canal es igual a la salud de HP. Estamos emocionados por las nuevas oportunidades empresariales que se presentan y estamos comprometidos con nuestra mutua y próspera asociación".

**Dion Weisler**  
Director Ejecutivo, HP

### Convertirse en Partner

[Haz clic aquí](#)

### Acceder a formación

[Haz clic aquí](#)

### Buscar un Distribuidor

[Haz clic aquí](#)

Solicitar acceso a:  
**La.partnersupport@hp.com**

Restringido a HP.



# Buscar la herramienta

## HP Partner First Portal

Mi área de trabajo

Haga clic

Marketing y Marketing

Programas

Capacitaciones y Certificaciones



### Personalizado para su forma de trabajar

Debido a la transición del portal, su panel de control personal puede haber cambiado. Por favor, tómese un minuto para personalizar el tablero de instrumentos con las herramientas de HP que más utiliza.

[Ver video](#)

### HP Partner First status:

#### Mis notificaciones

- HP Welcome Video [Go](#)
- Partner First Program [Go](#)
- Portal Overview Training [Go](#)

### Mi panel

[Customize your dashboard](#)

 **Care Pack Central**

Care Pack Central le permite navegar por los



# HP Partner First Portal

Mi área de trabajo

Productos

Ventas y Marketing

Programas

Capacitaciones y Certificaciones

## Mi cuenta

Contratos y Cumplimiento

Administrar usuarios

Smart Quote Internal

## Oportunidades

Crear Propuestas

Solicitar cotización

Administrar Leads

Registrar Oportunidades

TCO/ROI Solutions

## Órdenes

HP Channel Services Network

HP Bridge

## Beneficios y Recompensas

Haga clic

con las herramientas de HP que más utiliza.

Ver video

Partner First Program

Go

Portal Overview Training

Go

## Mi panel

Customize your dashboard



**Solicitar acceso a:  
La.partnersupport@hp.com**

Mi área de trabajo    Productos    Ventas y Marketing    Programas    Capacitaciones y Certificaciones

Home / Mi área de trabajo / Ofertas / Registrar Oportunidades

## Registrar Oportunidades

Display Portlet

Search Portlet

### Reducir por

✕ Borrar todos

+ Categorías (1)

+ Fecha de modificación (1)

### HP Unison Deal Registration

Registre sus acuerdos con HP y podrá obtener autorización para descuentos, rebajas y beneficios adicionales para ganar u obtener protección para sus acuerdos.

HP Inc.

#### Compatibilidad de la plataforma

IE v7 +    Firefox v25 +    Chrome v28 +

Acceso

Haga clic





# 1. Crear una nueva Oportunidad

Utilice el botón “Nueva oportunidad”.

 **HP Inc.** Logout

[Inicio](#) [Leads](#) [Oportunidades](#) [Informes](#)

Welcome

## Oportunidades

Para crear una Quote o solicitar un Deal Registration, abra una oportunidad existente o haga clic en "Nueva Oportunidad" para crear una nueva.

**Haga clic** → [Nueva oportunidad](#)

Mensajes y alertas

Oportunidades  Mis oportunidades abiertas

Search

Options to search by:  
Lead ID, Opportunity ID, Deal Registration ID, Opportunity Name, Quote ID, Quote Name, Customer Account Name

Partner Support

[Solicitar Asistencia](#)

Acción	HP Opportunity ID	Nombre de oportunidad	ID de Deal Registration	Cuenta de cliente	Valor total de la oportunidad	Fecha de cierre	Etapas de Ventas	Nombre de cliente
	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>
☰	OPI-0124843570	test		Sample And Test Me...	USD 1	12/31/15	01 - Understand Customer	Validation M

1 to 1 of 1 rows

# 2. Agregar clientes

Utilice la funcionalidad de **Búsqueda** para buscar un cliente dentro de la lista de clientes actuales.

## Nueva oportunidad

Oportunidad Deal Registrations Quotes

1 Seleccionar cliente > 2 Escriba la información > 3 Gestionar oportunidad

**1. Ingrese nombre del cliente**

Customer account:

C.I.F. - Tax ID:

País:

Ciudad:

Provincia:

Código Postal:

**2. Haga clic**

### Resultados de la búsqueda de cliente

Haga clic en "Ampliar la búsqueda" para encontrar más resultados.

**3. Seleccione el cliente**

Customer account	Nombre no latino	Dirección	Ciudad
<a href="#">Sample And Test Mexico, S.A. de C.V.</a>		SOR JUANA INES DE LA CR...	MEXICO
<a href="#">Samplex, S.A. de C.V.</a>		GENERAL TERÁN NO. 1610 ...	SAN NICOLAS DE LOS GARZA

1-2 of 2 items   20



# Agregar clientes

Utilice la funcionalidad Ampliar la búsqueda para buscar más clientes. En caso de no encontrarlo, lo puede agregar.

**1. Amplíe la búsqueda a otras bases de datos**

Resultados de la búsqueda de cliente

Haga clic en "Ampliar la búsqueda" para encontrar más resultados.

Ampliar la búsqueda

Volver a cargar clientes recientes

Customer account	Nombre no latino	Dirección	Ciudad	Estado/provincia
<a href="#">Sample And Test Mexico, S.A. de C.V.</a>		SOR JUANA M		
<a href="#">Sample And Test Mexico, S.A. de C.V.</a>		SOR JUANA M		
<a href="#">Sample And Test México S.A. de C.V.</a>		BAJA CALIFOR		
		SOR JUANA M		

**2. Seleccione agregar cliente**

Add customer

1 Select customer > 2 Enter details > 3 Manage opportunity

Add customer

Customer name *	Address *	Country
<input type="text"/>	<input type="text"/>	Anguilla
City *	State/province	Zip/postal code
<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>
Tax ID	<input type="text"/>	

Save Back to search

**3. Ingresar la información del cliente**



# 3. Completar la Oportunidad

Introduzca todos los campos obligatorios para pasar esta etapa.

**Nueva oportunidad**

Oportunidad | Registros de operaciones | Cotizaciones

1 Seleccionar cliente > 2 Introducir detalles > 3 Administrar oportunidad

**Detalles de oportunidad**

Nombre de oportunidad \*

ID de oportunidad

Moneda

\* Cuenta de cliente no puede estar vacío.  
BANCO AZTECA,S.A.

Fecha de Cierre \*

Descripción de la oportunidad

La información de contacto del cliente puede utilizarse en registros de programas y presupuestos relacionados con esta oportunidad.

Nombre del contacto <input type="text"/>	Dirección de correo electrónico del contacto <input type="text"/>	Monto de presupuesto de cliente <input type="text"/>
Apellido del contacto <input type="text"/>	Teléfono del contacto <input type="text"/>	ID de impuesto <input type="text"/>

Dueño de la oportunidad

Creado por

Administrada por

Cuenta de revendedor

Fase de ventas

Motivo por el que fue ganada/pedida

ID del Registro de Oportunidad

Estado del Registro de la Oportunidad

1. Ingrese Información

3. Seleccione "Dólares"

2. Indicar fecha tentativa

4. Ingrese información del Cliente

Haga clic en el icono de información de herramientas al lado de los nombres de campo para obtener más información

5. Seleccione



# 4. Agregar usuarios a la oportunidad

Desplazarse hacia abajo hasta encontrar la sección “Información Adicional”

## Información adicional

Equipo de ventas

Contactos

Notas y adjuntos

Competidores

Actividades

Historial de etapas

Vinculación con el proceso de ventas

HPI o miembros del equipo de ventas del partner que participan en esta oportunidad

Acción	Nombre completo	Cargo en el equipo	Business group
	Validation MX_DIS_A_10		
	Elaine Sousa		
	Karina Souto		

Miembros de equipo de ventas			
usuario	Acceso de oportunidad	Rol del equipo	
usuario		Read Only	--Ninguno--
usuario		Read Only	--Ninguno--
usuario		Read Only	--Ninguno--
usuario		Read Only	--Ninguno--
usuario		Read Only	--Ninguno--

1. Haga clic

2. Haga clic para agregar

3. Haga clic

# 4. Agregar usuarios a la Oportunidad

Buscar

Buscas

4. Colocar el nombre o mail de la persona y dar click en "Ir"

Puede utilizar «\*» como comodín junto a otros caracteres para mejorar sus resultados de búsqueda.

Nombre completo	Email	Business Group	Global Business Unit	Rol del usuario
<u>Enrique Martinez</u>		Impresoras & Sistemas Personales (PPS)		PPS AMS SVP

5. Haga clic en el nombre

## Miembros de equipo de ventas

7. Haga clic

usuario

usuario	▼	Enrique Martinez	
usuario	▼		

Acceso de oportunidad Rol del equipo

Read/Write	▼	--Ninguno--	▼
Read Only	▼	--Ninguno--	▼
Read Only	▼	--Ninguno--	▼
Read Only	▼	--Ninguno--	▼
Read Only	▼	--Ninguno--	▼

6. Seleccionar el perfil que se le dará al usuario y el rol que tiene

# 5. Notas / Bitácora - Documentar trabajo realizado en el proyecto

En esta sección se debe de documentar el trabajo realizado durante el desarrollo del proyecto

The image shows a screenshot of a CRM interface. At the top, there is a navigation bar with tabs: 'Equipo de ventas', 'Contactos', 'Notas y adjuntos', 'Competidores', 'Actividades', and 'Historial de etapas'. The 'Notas y adjuntos' tab is highlighted with a red box. Below the navigation bar, there is a table with two columns: 'Acción' and 'Tipo'. The table contains two rows, both with 'Note' in the 'Tipo' column. Below the table, there are three buttons: 'Nueva nota', 'Adjuntar archivo', and 'Ver todo'. The 'Nueva nota' button is highlighted with a red box. A dialog box titled 'Modificar Nota' is open, showing a form with a 'Privado' checkbox, a 'Título' field, and a 'Cuerpo' text area. The dialog box has 'Guardar', 'Comprobar ortografía', and 'Cancelar' buttons at the top and bottom.

Acción	Tipo
☰ ▼	Note
☰ ▼	Note

**Nueva nota**   Adjuntar archivo   Ver todo

Modificar Nota  
TESTTTTT

Guardar   Comprobar ortografía   Cancelar

Información sobre las notas

Privado

Título

Cuerpo

Guardar   Comprobar ortografía   Cancelar

# 6. Agregar archivos adjuntos

En esta sección se debe de adjuntar los soportes del trabajo realizado Bases (Pliego), Invitación, RFP, Orden de Compra, Adjudicación Directa

Información adicional

Equipo de ventas   Contactos   **Notas y adjuntos**   Competidores   Actividades

Acción	Tipo	Título
☰ ▼	Note	TEST432
☰ ▼	Note	TEST

Nueva nota   **Adjuntar archivo**   Ver todo

hp HP Inc.

Inicio   Planes de negocios conjuntos   Actividades MDF   Leads   Opportunities   Reportes

## Adjuntar archivo

1. Seleccione el archivo  
Escriba la ruta de acceso de su archivo o seleccione el archivo para Examinar para buscar el archivo.  
  **1**
2. Haga clic en el botón "Adjuntar archivo".  
Para adjuntar varios archivos, repita los pasos 1 y 2.  
Una vez que haya finalizado la carga de información referente al archivo aparecerá debajo )  
 **2**
3. Haga clic en el botón Listo para volver a la página anterior.  
(Esto cancelará la carga en curso.)

# 7. Agregar productos

a) Agregue productos y servicios para registrar una oportunidad.

**Agregar productos o servicios**  
Seleccione los productos y servicios que desea agregar para aplicar a programas ?

1. **Escriba el producto**

Encontrar línea de producto por palabra clave      Búsqueda por número de pieza/SKU

Buscar por palabra      **2. Búsqueda**

**Productos agregados**  
Edite los productos agregados utilizando las casillas de verificación a continuación. Recuerde que debe hacer clic en "Guardar" antes de salir de esta página. Ver las preguntas más frecuentes

**Copiar a búsqueda de producto**  
Seleccione a continuación los productos que desea añadir a la oportunidad, después, introduzca la cantidad, el valor y la fecha de reserva/envío esperada

Find product by keyword  
[Input field]       Contiene       Comienza con

Business group      Global business unit  
[Personal Systems]      [--None--]

Acción	Línea de productos	Línea de subproductos	BG	GBU
<a href="#">Seleccionar</a>	[Input field]	[Input field]	Personal Systems	Ciéntes PC personales
<a href="#">Seleccionar</a>	[Input field]	[Input field]	Personal Systems	PSG Other Consumer
<a href="#">Seleccionar</a>	[Input field]	[Input field]	Personal Systems	PC portátiles comerciales

 **Las FAQ del producto** proporcionan instrucciones para agregar productos.





# Agregar Productos

b) Seleccione la **product line** y la sub **product line** apropiadas.

Copiar a búsqueda de producto

Seleccione a continuación los productos que desea añadir a la oportunidad, después, introduzca la cantidad, el valor y la fecha de reserva/envío esperada.

Find product by keyword

Search by keyword

Contiene  Comienza con

Business group: Personal Systems

Global business unit: --None--

Acción	Línea de productos	Línea de subproductos	BG	GBU
Seleccionar			Personal Systems	Cientes PC personales
Seleccionar			Personal Systems	PSG Other Consumer
Seleccionar			Personal Systems	PC portátiles comerciales
Seleccionar			Personal Systems	PC Solutions
Seleccionar			Personal Systems	Soluciones minoristas PSG
Seleccionar			Personal Systems	Desktops comerciales
Seleccionar			Personal Systems	Grupo de sistemas personales
Seleccionar			Personal Systems	PSG Other Consumer
Seleccionar			Personal Systems	PSG Other Consumer
Seleccionar			Personal Systems	PSG Other Consumer
Seleccionar			Personal Systems	PSG Other Consumer
Seleccionar			Personal Systems	PSG Other Consumer
Seleccionar			Personal Systems	PSG Other Consumer
Seleccionar			Personal Systems	PSG Other Consumer
Seleccionar			Personal Systems	PSG Other Consumer
Seleccionar			Personal Systems	PSG Other Consumer
Seleccionar			Personal Systems	PSG Other Consumer

1 - 12 of 100 items   12

Selected products

Personal Systems	Cantidad *	Precio de unidad *	Fecha de reserva/envío *	Eliminar
	1.00		20/12/2015	<input type="button" value="X"/>

1. Seleccionar

2. Complete los campos por

3. Haga clic



Seleccione la unidad global de negocios (GBU) y la unidad de negocio (BG) para acotar la búsqueda de la product line.



Solo tiene que seleccionar la product line para calificar las oportunidades. La Sub-product line puede estar en blanco como se muestra.





# Agregar productos

c) Los productos agregados aparecen en la sección **Productos agregados** y se pueden guardar.

**Productos agregados**

Edite los productos utilizando las casillas de verificación a continuación. Recuerde que debe hacer clic en "Guardar" antes de salir de esta página. Ver las preguntas más f

Acción	Línea de productos	Línea de subproductos	BG	GBU	Fecha de reserva/envío	Precio
<input checked="" type="checkbox"/>						
<input checked="" type="checkbox"/>			Personal Systems	Commercial Notebooks	20/12/2015	1

1 - 1 of 1 items     10

1 producto (5) se han guardado correctamente.

**1. Haga clic** →

# Aplicación del programa





# 8. Aplicar a un programa

a) Haga clic en **Registro de Operaciones** y luego en **Aplicar programa**

Oportunidad

**Registros de operaciones**

**1. Seleccione** → **Aplicar programa** Administrar Resumen de beneficios

Nombre de registro de acuerdo	Programa	Estatus	Motivo del rechazo

No tiene registros de oportunidad  
Haga click en " aplicar programa" para aplicar al modulo de registro de oportunidad



# 9. Aplicar a un programa

b) Debe seleccionar los programas de Opportunity Capture en base a los productos que ha registrado

Oportunidad      Registros de operaciones

**Detalles del programa**

Seleccionar	Programas
<input checked="" type="checkbox"/>	+ PERSONAL SYSTEMS OPPORTUNITY CAPTURE
<input checked="" type="checkbox"/>	+ PRINTING OPPORTUNITY CAPTURE

Cancelar      **Guardar y revisar**



# 10. Enviar para aprobación



Recibirá una notificación por correo electrónico confirmando que la oportunidad ha sido enviada.

Oportunidad

Registros de operaciones

## Resumen

Programa	Grupo de negocios
<a href="#">+ PERSONAL SYSTEMS OPPORTUNITY CAPTUR...</a>	Personal Systems
<a href="#">+ PRINTING OPPORTUNITY CAPTURE</a>	Printing

Cancelar

Enviar para aprobación

Haga clic en **Enviar para aprobación**

Oportunidad

Registros de operaciones

Su nueva operación se ha enviado satisfactoriamente

ID de oportunidad <a href="#">OPI-0124296107</a>	Estado Enviado
Cuenta de socio MX System Validation account	Fecha de envío Fri Dec 11 00:00:00 GMT 2015
Cuenta de cliente Bimbo del Centro, S.A. de C.V.	Nombre de registro de acuerdo REGI-0124296107
Programa Printing Opportunity Capture	Valor del Registro de la oportunidad USD51100
<a href="#">Detalle de Registro de Programa</a>	

[Volver a oportunidad](#)



# 13. Modificar etapa a Ganado/Perdido

Oportunidad    Registros de operaciones

## Detalles de oportunidad

Nombre de oportunidad \*    ID de oportunidad    Moneda  
TESTTTTT    OPI-0124299370    USD

\* Cuenta de cliente no puede estar vacío.    Fecha de Cierre \*    Valor de oportunidad total  
BANCO NACIONAL DE OBRAS Y SE    20/12/2015    USD 1.00

Descripción de la oportunidad

La información de contacto del cliente puede utilizarse en registros de programas y presupuestos relacionados con esta oportunidad.

Nombre del contacto    Apellido del contacto    Monto de presupuesto de cliente

Dirección de correo electrónico del contacto    Teléfono del contacto    ID de impuesto

Dueño de la oportunidad    Cuenta de revendedor    ID del Registro de Oportunidad  
Validation Loc\_Spanish-Mexico    MX System Validation account   

Creado por    Fase de ventas    Estado del Registro de la Oportunidad  
Validation Loc\_Spanish-Mexico    01 - Entender al cliente   

Administrada por    Motivo por el que fue ganada/pedida  
Socio   

Oportunidad    Registros de operaciones

## Detalles de oportunidad

Nombre de oportunidad \*    ID de oportunidad    Moneda  
TESTTTTT    OPI-0124299370    USD

\* Cuenta de cliente no puede estar vacío.    Fecha de Cierre \*    Valor de oportunidad total  
BANCO NACIONAL DE OBRAS Y SERVICIO PUB    20/12/2015    USD 1.00

Descripción de la oportunidad

La información de contacto del cliente puede utilizarse en registros de programas y presupuestos relacionados con esta oportunidad.

Nombre del contacto    Apellido del contacto    Monto de presupuesto de cliente

Dirección de correo electrónico del contacto    Teléfono del contacto    ID de impuesto

Dueño de la oportunidad    Cuenta de revendedor    ID del Registro de Oportunidad  
Validation Loc\_Spanish-Mexico      

Creado por    Fase de ventas    Estado del Registro de la Oportunidad  
Validation Loc\_Spanish-Mexico    06 - Ganado, Implementado y en   

Administrada por    Motivo por el que fue ganada/pedida  
Socio    Precio   

Editar

1. Dar clic

2. Seleccionar Ganado o Perdido y el Motivo

3. Dar clic

Guardar

# Otros



# Buscar de Oportunidad

- Primera opción de búsqueda

Inicio Planes de negocios conjuntos Actividades MDF Leads Oportunidades Reportes

## PUX Test: OPI-0124297463

Oportunidad Registros de operaciones

### Detalles de oportunidad

Nombre de oportunidad *	ID de oportunidad	Moneda
PUX Test	OPI-0124297463	USD
* Cuenta de cliente no puede estar vacío.	Fecha de Cierre * ?	Valor de oportunidad total
<a href="#">BANCO AZTECA,S.A.</a>	31/12/2015	USD 1,200.00

Descripción de la oportunidad

La información de contacto del cliente puede utilizarse en registros de programas y presupuestos relacionados con esta oportunidad.

Nombre del contacto	Apellido del contacto	Monto de presupuesto de cliente
Dirección de correo electrónico del contacto	Teléfono del contacto	ID de impuesto

Partner Support

[Recibir soporte](#)

# Búsqueda de Oportunidad

- Segunda opción de búsqueda

The screenshot shows the HP Inc. Opportunity Search interface. The top navigation bar includes the HP logo and 'HP Inc.' with a 'Logout' link. Below the navigation bar, there are tabs for 'Inicio', 'Planes de negocios conjuntos', 'Actividades MDF', 'Leads', 'Opportunities', and 'Reportes'. The main content area is titled 'Oportunidades' and features a 'Crear nuevo' button and a description: 'Para crear un presupuesto o registrar programas, abra una oportunidad existente o haga clic en "Crear nuevo" para una nueva oportunidad.' Below this, there are two dropdown menus: 'Oportunidades' and 'Todas las oportunidades'. A red box highlights these dropdowns, and a red arrow points to them with the text '1. Seleccionar Oportunidades y Todas las Oportunidades'. Below the dropdowns is a search bar with a 'Ir' button and a list of search options. The main table displays a list of opportunities with columns: 'Acción', 'HP Opportunity ID', 'Nombre de oportunidad', 'ID del Registro de Oportunidad', 'Cuenta de cliente', 'Fecha de Cierre', 'Fase de ventas', and 'Nombre de cliente'. Two red arrows point to the first two columns of the first row, with the text 'Opción 1. Colocar el # de Oportunidad' and 'Opción 2. Colocar el nombre de la oportunidad'.

**1. Seleccionar Oportunidades y Todas las Oportunidades**

**Opción 1. Colocar el # de Oportunidad**

**Opción 2. Colocar el nombre de la oportunidad**

Acción	HP Opportunity ID	Nombre de oportunidad	ID del Registro de Oportunidad	Cuenta de cliente	Fecha de Cierre	Fase de ventas	Nombre de cliente
≡	OPI-0124301786	Adquisición de equip...	REGI-0124301786	Bimbo del Centro, S...	USD 602,900	01/12/16	03 - Qualify the Opportunity
≡	OPI-0124275262	Adquisición de equip...	REGI-0124275262	Bimbo del Centro, S...	USD 601,500	01/31/16	03 - Qualify the Opportunity
≡	OPI-0124275262	Test	REGI-0124275262	BANCO AZTECA, S.A.	USD 200,000	07/31/15	03 - Qualify the Opportunity
≡	OPI-0124269699	Test	REGI-0124269699	Bimbo del Centro, S...	USD 65,000	08/31/15	03 - Qualify the Opportunity
≡	OPI-0124275240	Test Oppty	REGI-0124275240	Distribuidora New Y...	USD 150,000	10/31/15	03 - Qualify the Opportunity
≡	OPI-0124271689	Compra de equipo d...	REGI-0124271689	Corporativo Bimbo, ...	USD 400,000	10/31/15	03 - Qualify the Opportunity
≡	OPI-0124301766	Test12345		BANCO NACIONAL...	USD 500,000	01/31/16	01 - Understand Customer

# Verificar el estatus de una Oportunidad

También puede comprobar el estado de un Deal directamente como aparece en la columna **Estado**.

hp HP Inc. Logout

Inicio Planes de negocios conjuntos Actividades MDF Leads Oportunities Reportes

Welcome

Perfil de ubicación de la empresa

Mensajes y alertas

Search

Ir

Opciones de búsqueda por:  
ID de Lead, ID de oportunidad, ID de registro de oportunidad, Nombre de la oportunidad, ID de cotización, Nombre de la cotización, Nombre del

Partner Support

Recibir soporte

## Registro de Oportunidad

Crear nuevo Para crear un presupuesto o registrar programas, abra una oportunidad existente o haga clic en "Crear nuevo" para una nueva oportunidad.

Registro de Oportunidad ▼ Todo ▼

Nombre de registro de acuerdo	Fecha de envío	Estado	Cuenta de cliente	Nombre de oportunidad	Opportunity ID	Programa	Valor de registro de e
REGI-0124269669	14/07/2015 03:42 PM	Expired	BANCO AHORRO ...	XX_WW_NEXTGEN...	OPI-0124269669	xx_bd1_deal registra...	84
REGI-0124269699	16/07/2015 11:20 AM	Expired	Bimbo del Centro, S...	Test	OPI-0124269699	PPS OPPORTUNIT...	6
REGI-0124269702	16/07/2015 04:45 PM	Expired	BANCO AZTECA, S.A.	Test Translation Hilda	OPI-0124269702	PPS OPPORTUNIT...	20
REGI-0124270901	4/08/2015 05:15 PM	Submitted	BANCO NACIONAL...	TIP	OPI-0124270901	TIP PPS (TRANSFE...	7
REGI-0124270907	5/08/2015 10:51 AM	Submitted	BANCO AHORRO ...	proyecto de noteboo...	OPI-0124270907	TIP PPS (TRANSFE...	30
REGI-0124270938	12/08/2015 04:49 PM	Submitted	BANCO AZTECA, S.A.	test tip	OPI-0124270938	TIP PPS (TRANSFE...	9
REGI-0124271548	24/09/2015 01:11 PM	Approved	BANCO NACIONAL...	CIP test	OPI-0124271548	HP CIP Printing	3
REGI-0124271562	29/09/2015 10:4...		V.	Test CS	OPI-0124271562	HP CIP PRINTING ...	8
REGI-0124271562	29/09/2015 10:4...		V.	Test CS	OPI-0124271562	OPPORTUNITY CA...	9
REGI-0124271563	29/09/2015 10:4...		e, ...	Test SMS	OPI-0124271563	HP CIP PRINTING ...	4
REGI-0124271563	29/09/2015 10:4...		e, ...	Test SMS	OPI-0124271563	PPS OPPORTUNIT...	39
REGI-0124271564	29/09/2015 11:05...		S...	PruebaKike	OPI-0124271564	HP CIP PRINTING ...	2



# Clonar una Oportunidad existente

- Puede clonar una Oportunidad existente para copiar datos y ahorrar esfuerzos.

Oportunidad    Registros de operaciones

---

**Detalles de oportunidad**

Nombre de oportunidad *	ID de oportunidad	Moneda
PUX Test	OPI-0124297463	USD
* Cuenta de cliente no puede estar vacío	Fecha de Cierre * ?	Valor de oportunidad total
<a href="#">BANCO AZTECA S.A.</a>	31/12/2015	USD 1,200.00

Descripción de la oportunidad

---

La información de contacto del cliente puede utilizarse en registros de programas y presupuestos relacionados con esta oportunidad.

Nombre del contacto	Apellido del contacto	Monto de presupuesto de cliente
Dirección de correo electrónico del contacto	Teléfono del contacto	ID de impuesto

Editar   Guardar   Cancelar   Clonar Oportunidad   Cambiar Propietario   Servicios Financieros ?

---

Dueño de la oportunidad	Cuenta de revendedor	ID del Registro de Oportunidad
Validation Loc_Spanish-Mexico	MX System Validation account	REGI-0124297463
Creado por	Fase de ventas ?	Estado del Registro de la Oportunidad
Validation Loc_Spanish-Mexico	03 - Calificar la oportunidad	Submitted
Administrada por Socio	Motivo por el que fue ganada/pedida	<input type="checkbox"/> Cambiar distribuidor ?

Haga clic

Editar   Guardar   Cancelar   Clone opportunity   Change owner   Financial services ?



# Contactos:

## Link del HP Partner First Portal

<https://partner.hp.com/>

## Solicitud de Accesos a Portal y Deal Registration

[La.partnersupport@hp.com](mailto:La.partnersupport@hp.com)

## Dudas acerca de Deal Registration

[mca\\_dealreg@hp.com](mailto:mca_dealreg@hp.com)

