CRM

1. Conocer proceso comercial CRM y funcional con Luis
	1. Entrevistar a todos los que usan el CRM y revisar el proceso, levantar infor.
2. Definir necesidades del CRM actual
3. Revisar propuestas 8.3 proyectos grupo 2
	1. 4. Reunion con Lissette para que nos muestre CRM y evaluar si se elige esta o avanza.
4. Integración con otros procesos (ej, altas bajas accesos)
5. Plan de crecimiento (LUIS)
* Necesito ir a Hyo para conocer el proceso?