

# Crear leads (desde un correo o de forma manual)

Además de los leads y oportunidades que se crearon en *CRM* a través del **formulario de contacto del sitio web**, también puede agregar leads a partir de un seudónimo de correo, o crear los registros de forma manual.

Primero vaya a **CRM ▶ Configuración ▶ Ajustes** y asegúrese de que la función *Leads* esté habilitada. Seleccione la casilla **Leads** y haga clic en **Guardar**.

## Configurar seudónimos de correo

Cada equipo de ventas puede crear y utilizar su propio seudónimo de correo. Cuando se envíen mensajes a esta dirección de correo, se creará un lead (u oportunidad) con la información del mensaje.

Para crear o actualizar los seudónimos de correos de un equipo de ventas, vaya a **CRM ▶ Configuración ▶ Equipos de ventas**. Haga clic en un equipo de la lista para abrir la página de detalles de ese equipo.

Sales Team <sup>?</sup>

## Sales

---

Pipeline <sup>?</sup>

Leads <sup>?</sup>

### TEAM DETAILS

---

Team Leader <sup>?</sup>



Mitchell Admin

Email Alias <sup>?</sup>

sales

@

mycompanytesting.com

Accept Emails  
From <sup>?</sup>

Everyone

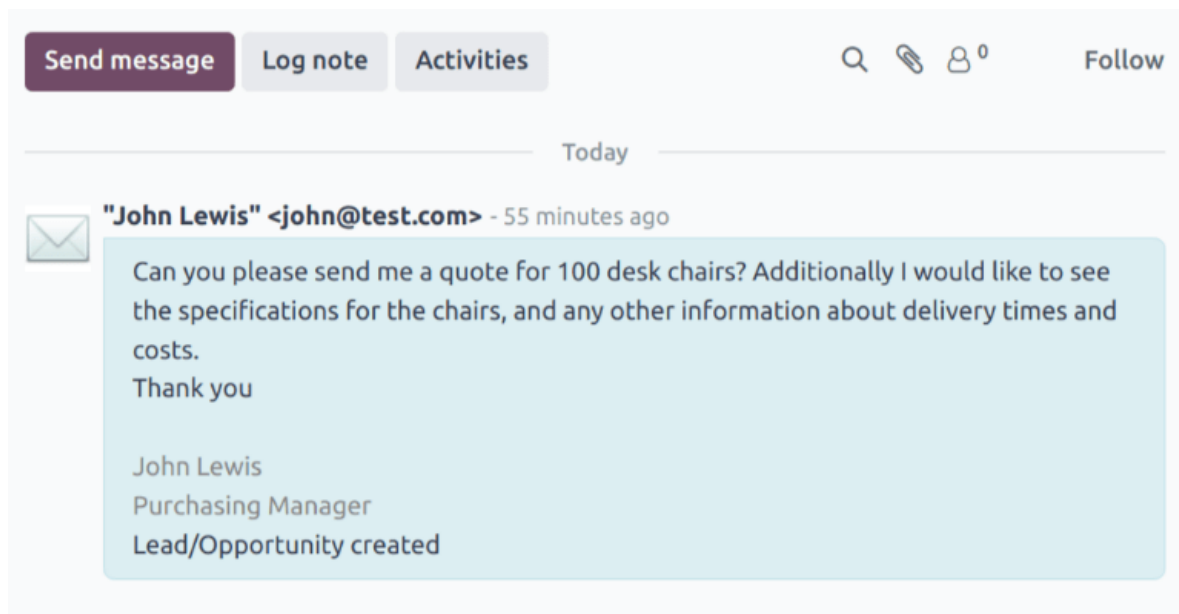
En el campo **Seudónimo de correo electrónico** escriba el nombre correspondiente o edite el existente. Use el menú desplegable del campo **Aceptar correos electrónicos de** para elegir quiénes pueden enviar mensajes a este seudónimo de correo:




- **Todos:** Para aceptar mensajes de cualquier dirección de correo electrónico.
- **Contactos autenticados:** Para solo aceptar mensajes de direcciones de correo electrónico asociadas a un registro de contacto o cliente.
- **Solo seguidores:** Para solo aceptar mensajes de personas que son seguidores de un registro relacionado al equipo, como un lead o una oportunidad. También se aceptarán mensajes de miembros del equipo.
- **Empleados autenticados:** Para solo aceptar mensajes de direcciones de correo que estén vinculadas a algún registro de la aplicación *Empleados*.

## Leads creados desde un correo


Los leads que se creen de mensajes que lleguen a seudónimos de correo se pueden visualizar en **CRM ► Leads**. Haga clic en un lead de la lista para abrirlo y ver los detalles.

El correo que se haya recibido en el seudónimo se agregará al hilo del *chatter* del lead. El asunto del mensaje se agregará al campo de título y el campo de **correo** se actualizará con la dirección de correo del contacto.



Send message Log note Activities    <sup>0</sup> Follow

Today

 "John Lewis" <john@test.com> - 55 minutes ago

Can you please send me a quote for 100 desk chairs? Additionally I would like to see the specifications for the chairs, and any other information about delivery times and costs.

Thank you

John Lewis  
Purchasing Manager  
Lead/Opportunity created

### Nota

Si la función *leads no* está activa en la base de datos, los mensajes que se envíen al seudónimo de correo se agregarán a la base de datos como oportunidades.

## Crear leads de forma manual

Puede agregar leads directamente a la aplicación *CRM*, solo debe crear un nuevo registro de forma manual. Para hacerlo, vaya a **CRM ▶ Leads** y verá una lista de leads existentes.

### Truco

También puede agregar leads si hace clic en el botón **Generar leads**.

En la parte superior izquierda de la lista, haga clic en **Nuevo** para abrir un formulario en blanco de **lead**.

En el primer campo del nuevo formulario ingrese el título del lead nuevo. Después, ingrese un **nombre de contacto** y un **nombre de empresa**.

### Nota

Si un lead se **convierte en oportunidad**, el campo de **nombre de la empresa** se usa ya sea para vincular esta oportunidad a un cliente existente, o para crear un cliente nuevo.

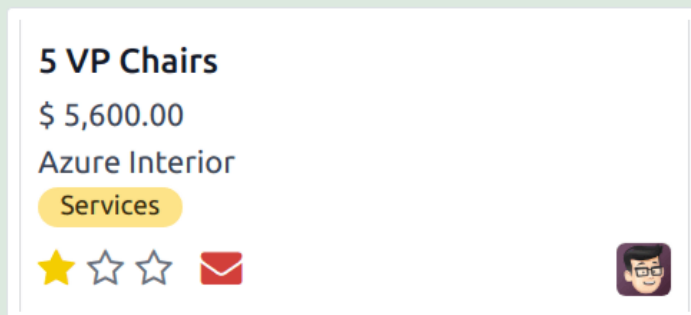
## Crear oportunidades de forma manual

Para crear una oportunidad de forma manual vaya a **CRM ▶ Ventas ▶ Mi flujo**. En la parte superior izquierda de la página, haga clic en **Nuevo** para crear una tarjeta kanban de oportunidad nueva. En el campo **Organización/contacto** ingrese el nombre de la empresa de la oportunidad.

Seleccione un nombre y póngalo en el campo **Oportunidad**. *Este es un campo obligatorio*. Al crear una oportunidad de forma manual, lo mejor es ponerle un nombre que se relacione a los detalles de la oportunidad.

### Example

En el ejemplo a continuación, la oportunidad se llama . Con este nombre podemos identificar el producto que le interesa al cliente y la cantidad potencial de productos que quiere comprar.



Ingrese la información de contacto para la oportunidad en los respectivos campos de **correo** y **teléfono**.

En el campo **Ingreso esperado** escriba el valor que espera recibir por la oportunidad.

#### Nota

Puede usar la información en el campo **Ingreso esperado** y los campos prioritarios para monitorear el rendimiento de los vendedores por separado y del equipo como conjunto. Consulte [Reporte de ingresos esperados](#) y [Asignación de leads con la puntuación predictiva de leads](#) para más información.

Después, use los iconos de ☆ (**estrella**) para asignar una prioridad.

- ☆☆☆: prioridad baja
- ★☆☆: prioridad media
- ★★☆☆: prioridad alta
- ★★★★★: prioridad muy alta

#### Nota

Al asignar prioridades cambiará el orden de visualización de los leads en la vista de kanban. Aquellos que tengan mayor prioridad aparecerán primero.

Después de que haya agregado toda la información necesaria, haga clic en **Agregar**.

**New** +

---

0

**Organization / Contact ?**  
Wood Corner

---

**Opportunity ?**  
Office Chair Pricing

**Email ?**  
joel@woodcorner.com

**Phone ?**  
555-555-5555

---

**Expected Revenue ?**  
\$ 5,000.00 ★☆☆

Add Edit 