

Asignación de leads con la puntuación predictiva de leads

La aplicación CRM de Odoo puede asignar leads u oportunidades a los equipos de venta o a los vendedores de manera automática. Una de las prácticas comunes de la industria es asignar los leads según las probabilidades que existen de ganarlo. Las empresas priorizan los leads que tienen mayor posibilidad de ganarse y son los primeros que se asignan a los vendedores apropiados.

Odoo calcula de manera automática la probabilidad de ganar cada lead mediante el método llamado *puntuación predictiva de leads*.

Puntuación predictiva de leads

La puntuación predictiva de leads es un modelo de aprendizaje automático que usa datos históricos de la aplicación CRM de Odoo para puntuar leads u oportunidades.

Conforme una empresa procesa oportunidades en el flujo CRM, Odoo recolecta información sobre las oportunidades que se ganan y se pierden. La puntuación predictiva de leads usa esta información para predecir qué tan probable es ganar cada lead u oportunidad nuevas.

Mientras más oportunidades se envíen al flujo de CRM, más información recolectará Odoo, lo que resulta en probabilidades más exactas.

La puntuación predictiva de leads de Odoo usa el *clasificador Naive Bayes*:

$$P(A|B) = \frac{P(A) \times P(B|A)}{P(B)}$$

Para desglosar la ecuación:

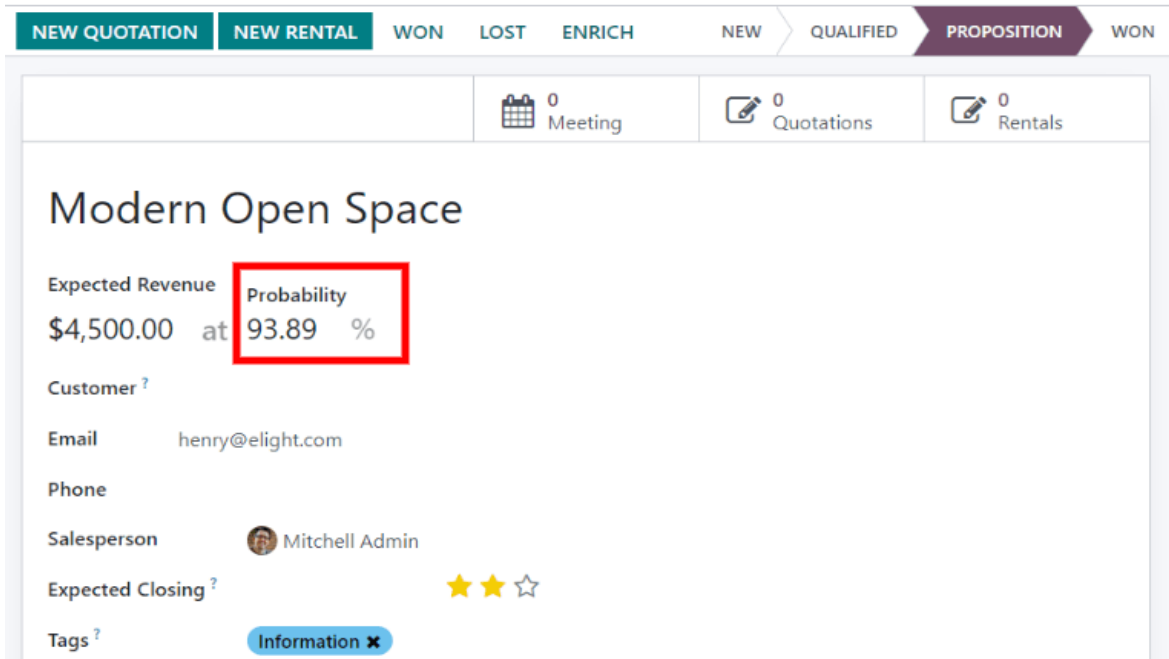
- $P(A|B)$ = La probabilidad de un lead exitoso *en este caso*
- $P(A)$ = La probabilidad general de que un lead sea exitoso sin importar las condiciones
- $P(B|A)$ = La probabilidad de que este sea el caso porque un lead es exitoso
- $P(B)$ = La probabilidad de que este sea el caso

En este caso el término está relacionado a las variables que pueden influir en el éxito de una oportunidad en Odoo. Esto puede incluir variables como el vendedor

asignado, la fuente de la oportunidad, el idioma del lead y otra información histórica y demográfica.

Las variables que se toman en cuenta para este cálculo se pueden **configurar** para ajustar el cálculo a las necesidades de cada negocio.

La probabilidad de éxito de cada oportunidad aparece en su formulario y se actualiza de manera automática a medida que la oportunidad avanza en el flujo de CRM.



The screenshot displays the Odoo CRM interface for a lead opportunity. At the top, there is a navigation bar with tabs: NEW QUOTATION, NEW RENTAL, WON, LOST, ENRICH, NEW, QUALIFIED, PROPOSITION (highlighted), and WON. Below the navigation bar, there are three summary cards: Meeting (0), Quotations (0), and Rentals (0). The main content area shows the lead title 'Modern Open Space'. Below the title, there is a table with two columns: 'Expected Revenue' and 'Probability'. The 'Expected Revenue' is \$4,500.00 and the 'Probability' is 93.89%. The 'Probability' value is highlighted with a red box. Below the table, there are several fields: 'Customer?' (empty), 'Email' (henry@elight.com), 'Phone' (empty), 'Salesperson' (Mitchell Admin), 'Expected Closing?' (3 stars), and 'Tags?' (Information x).

Cuando una oportunidad pasa a la siguiente etapa, la probabilidad de éxito mejora de inmediato de acuerdo al algoritmo del puntaje predictivo de leads.

Configuración

La puntuación predictiva de leads siempre está habilitada en el CRM de Odoo y puede personalizar las variables utilizadas para calcular la probabilidad de éxito en los ajustes.

Para personalizar las variables utilizadas en la puntuación predictiva de leads, vaya a **CRM ► Configuración ► Ajustes**. Busque **Puntuación predictiva de leads** y haga clic en el botón **Actualizar probabilidades**.

Después, haga clic en el menú desplegable para elegir qué variantes se tomarán en cuenta para la puntuación de leads.

The success rate is computed based on the stage, but you can add more fields in the statistical analysis.

Country ✕ Email Quality ✕

Consider leads created as of the: 03/20/2023

CONFIRM

CANCEL

Puede activar cualquiera de las siguientes variantes:

- **Estado:** el estado geográfico del que proviene la oportunidad.
- **País:** el país del que proviene la oportunidad.
- **Calidad del número telefónico:** si hay un teléfono en la oportunidad o no.
- **Calidad del correo electrónico:** si hay una dirección de correo electrónico en la oportunidad o no.
- **Origen:** de dónde proviene una oportunidad (por ejemplo, motor de búsqueda o red social).
- **Idioma:** El idioma que se especifica en una oportunidad.
- **Etiquetas:** Las etiquetas de la oportunidad.

Nota

Las variantes **Etapa** y **Equipo** siempre están activas. **Etapa** se refiere a la etapa del flujo de CRM en la que se encuentra una oportunidad. **Equipo** se refiere al equipo de ventas al que se le asignó esta oportunidad. La puntuación predictiva de leads *siempre* toma en cuenta estas dos variantes sin importar cuáles de las variantes opcionales se seleccionaron.

Ahora, haga clic en el campo de fecha que se encuentra a un lado de la opción **Considerar los leads creados a partir del:** para seleccionar la fecha desde la que la puntuación predictiva de leads empezará a hacer los cálculos.

Finalmente, haga clic en **Confirmar** para guardar los cambios.

Cambiar la probabilidad de manera manual

Desde el formulario de la oportunidad usted puede cambiar la probabilidad de éxito de la misma. Solo haga clic en el número de probabilidad para editarlo.

⚠ Importante


Al cambiar la probabilidad de forma manual eliminará sus actualizaciones automáticas de probabilidad. La probabilidad ya no se actualizará en automático a medida que la oportunidad avanza en el flujo.


Para volver a activar la probabilidad automática, haga clic en el icono de engranaje a un lado del porcentaje de la oportunidad.

NEW QUOTATION NEW RENTAL WON LOST ENRICH NEW QUALIFIED PROPOSITION WON

0 Meeting 0 Quotations 0 Rentals

Modern Open Space

Expected Revenue Probability  93.89%
\$4,500.00 at 50.00 %

Customer ?
Email henry@elight.com
Phone
Salesperson  Mitchell Admin
Expected Closing ? ★★☆☆
Tags ? [Information x](#)

Asignar leads según la probabilidad


La aplicación CRM de Odoo puede asignar leads y oportunidades a sus equipos de ventas y vendedores gracias a reglas específicas. Cree reglas de asignación que tomen en cuenta la probabilidad de éxito de los leads para priorizar los que tienen más posibilidades de cerrar un trato.

Configurar la asignación por reglas


Para activar la *asignación por reglas* vaya a **CRM ▶ Configuración ▶ Ajustes y** seleccione la casilla junto a **Asignación por reglas**.

Es posible configurar la función Asignación por reglas para que se active de forma **manual**, es decir, un usuario de Odoo deberá activar la asignación manualmente. También puede elegir **repetidamente** para que Odoo active la asignación en automático según el periodo que elija.

En la sección **En proceso** seleccione **Repetidamente** para configurar la asignación automática de leads. Después podrá personalizar qué tan seguido Odoo activará la asignación automática de leads en la sección **Repetir cada**.

Rule-Based Assignment 

Periodically assign leads based on rules
All sales teams will use this setting by default unless specified otherwise.

Running Repeatedly 

Repeat every 1 Days

Next Run 03/29/2023 16:00:26

Si la asignación por reglas se ejecutará **repetidamente** también podrá activarla de forma manual con el icono de flechas circulares que se encuentra en los ajustes de **Asignación por reglas** (o con el botón **Asignar leads** en la página de configuración del equipo de ventas).

Configuración de las reglas de asignación

Después configure las *reglas de asignación* para cada equipo de ventas o vendedor, estas determinan los leads que Odoo le asignará a cada persona. Para ello, vaya a **CRM ► Configuración ► Equipos de ventas** y seleccione uno.

Vaya a la sección **Reglas de asignación** del formulario de configuración del equipo de ventas y haga clic en **Editar dominio** para configurar las reglas que Odoo usa para determinar la asignación de leads de este equipo. Las reglas pueden incluir todo lo que sea pertinente para la empresa o el equipo y también puede agregar todas las reglas que necesite.

Haga clic en **Agregar filtro** para empezar a crear reglas de asignación. Haga clic en el botón **+** que se encuentra a la derecha de la regla de asignación para agregar otra línea. Haga clic en el símbolo **x** para eliminar la línea.

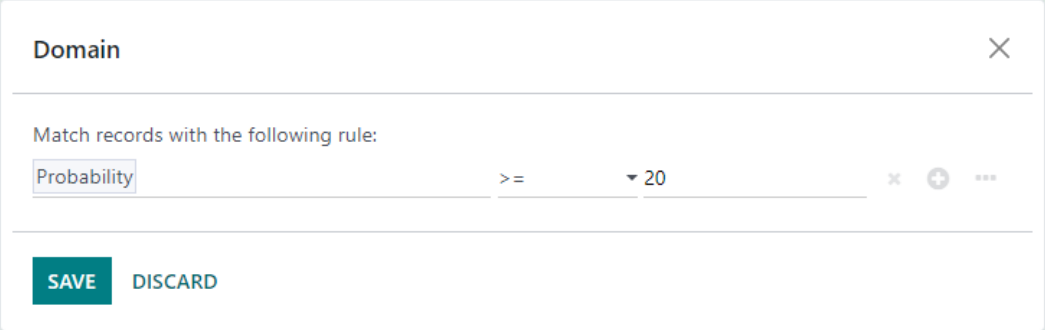
Para crear una regla de asignación que dependa de la probabilidad de éxito de la oportunidad, haga clic en el menú desplegable que se encuentra en la izquierda de cada línea de regla de asignación y escoja **Probabilidad**.

En el menú desplegable que está a la mitad, seleccione el símbolo de ecuación deseado. Puede ser *mayor que*, *menor que*, *mayor que o igual a*, o *menor que o igual a*.

En el espacio de la derecha, ingrese el valor numérico deseado para la probabilidad. Finalmente, haga clic en **Guardar** para guardar los cambios.

Example

Para crear una regla de asignación en la que un equipo de ventas solo reciba leads que tengan una probabilidad de éxito del 20% o mayor, cree una línea de **Dominio** en el que ponga `Probabilidad >= 20`.



Domain

Match records with the following rule:

Probability >= 20

SAVE DISCARD

También puede configurar reglas de asignación separadas para diferentes equipos de venta. Desde la página de configuración de los equipos de venta, haga clic en la pestaña **Miembros**, después edite la sección **Dominio** y haga clic en **Guardar** para guardar los cambios.

Si configura la asignación automática de leads en los ajustes, tanto el equipo de ventas como los miembros tendrán la opción **Omitir la asignación automática** disponible. Seleccione esta casilla para que un equipo de ventas o un vendedor en particular no reciba leads con la función de asignación automática Odoo. Si habilita **Omitir la asignación automática** podrá asignarle leads al equipo de ventas o a los vendedores manualmente.

Para asignar leads de manera manual haga clic en el botón **Asignar leads** que se encuentra en la parte superior de la página de configuración del equipo de ventas. Al hacer esto, todos los leads que no se han asignado y van con el sector en el que se especializa este equipo se les asignarán.