

Reporte de leads de calidad

Un cliente potencial de *calidad* es un cliente potencial que tiene probabilidades de convertirse en una venta. Debe ajustarse a las características que más comúnmente se cree que ayudan a los vendedores a cerrar un trato, además de a criterios más precisos específicos de cada organización.

Nota

Los criterios específicos para definir a un *lead de calidad* cambian dependiendo de la organización. Para obtener más información, vea [Definir leads de calidad](#).

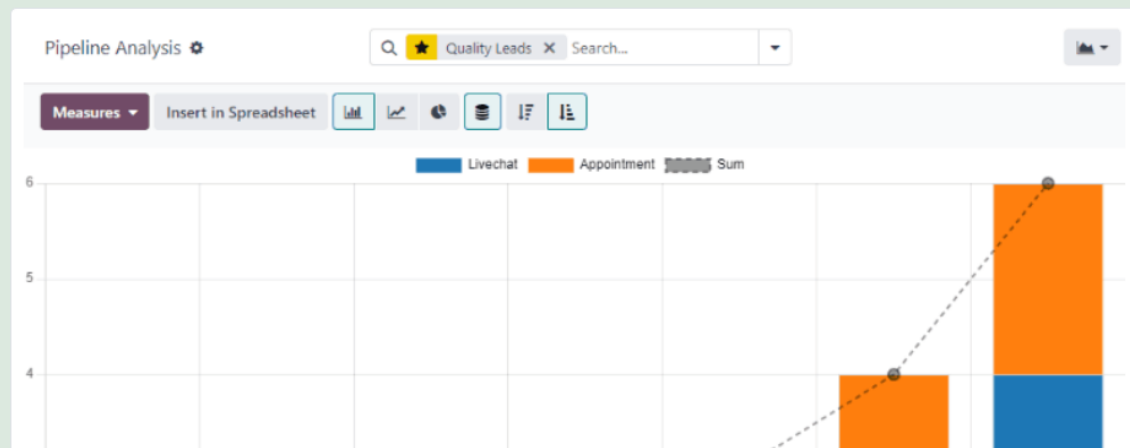
Un *reporte* de leads de calidad compara cuántos clientes potenciales de calidad ha recibido cada vendedor en un periodo de tiempo determinado, por ejemplo, en los últimos 30 días. Los jefes de ventas pueden utilizar este informe para tomar decisiones más informadas a la hora de asignar nuevos clientes potenciales a su equipo.

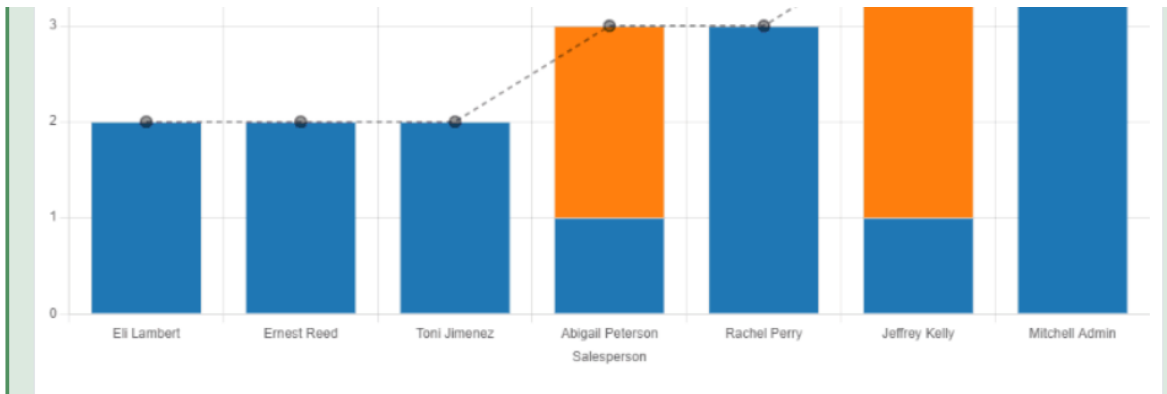
Example

Un gerente de ventas realiza un reporte de leads de calidad con los criterios específicos de su empresa:

- Los leads deben un número de teléfono y una dirección de correo.
- La dirección de correo debe tener un dominio profesional.
- La fuente del lead debe ser de una conversación de chat en vivo o una junta con una persona de ventas.

Luego de elaborar el reporte, el gerente puede ver que, aunque la capacidad de cada colaborador para cerrar un trato ha variado, algunos miembros del equipo han recibido un mayor número de leads de calidad que otros.





Con esta información, el gerente de ventas puede decidir si asignar más leads de calidad a personas del equipo de ventas que estén en la parte de abajo, así se balanceará la distribución de leads de calidad.

Crear un reporte de leads de calidad

Para crear un reporte de leads de calidad, primero vaya a **CRM ► Reportes ► Flujo** para abrir el tablero **Análisis de flujo**. Haga clic en la **barra de búsqueda** ubicada en la parte superior de la página y elimine los filtros activos.

Haga clic en el icono (**triángulo apuntando hacia abajo**) situado a la derecha de la barra **Buscar...** para abrir el menú desplegable que contiene las columnas **Filtros**, **Agrupar por** y **Favoritos**. Haga clic en **Añadir filtro personalizado**, que abre una ventana emergente **Añadir filtro personalizado**.

La ventana emergente **Agregar filtro personalizado** permite crear filtros más específicos.

Añadir filtros personalizados

Para poder generar un reporte de leads de calidad, debe crear filtros para seguir las siguientes condiciones:

- **Fecha de inicio:** limita los resultados a los creados dentro de un marco temporal específico.
- **Equipos de venta:** limita los resultados para que solo incluyan leads asignados a uno o más equipos de ventas. Este filtro es opcional y no debe incluirse si el reporte está destinado a toda la empresa.
- **Excluir leads sin asignar:** excluye leads sin vendedor asignado.
- **Incluir leads archivados:** asegura que tanto los leads activos como inactivos se incluyan en los resultados.
- **Agregar reglas para leads de calidad:** incluye o excluye resultados según los criterios para el equipo de ventas de esa empresa en específico.

Add Custom Filter ×

Match all ▾ of the following rules: Include archived

Created on	>=	01/01/2024 09:52:15	+ 👤 🗑️
Sales Team	is in	Sales × Pre-Sales ×	+ 👤 🗑️
Salesperson	is set		+ 👤 🗑️

[New Rule](#)

Add Cancel

Un ejemplo de una ventana emergente para el *filtro personalizado* con todas las reglas predeterminadas configuradas.

Agregar un filtro de fecha inicial

Empiece por definir primero el parámetro de la regla con un intervalo de fechas, haciendo clic en el primer campo, a la izquierda de la fila, y escribiendo Creado el en la barra **Buscar...**, o desplazándose por la lista del menú para localizarlo.

En el menú desplegable de reglas de operador, defina aún más el parámetro seleccionando:

- **>= (mayor que o igual a)** para especificar una fecha de inicio e incluir todas las entradas *después* de esa fecha de inicio (así como el propio valor inicial); o bien
- **está entre** para definir con mayor precisión un marco temporal con una fecha de inicio y fin. Todas las entradas que coincidan y que se ajusten a las fechas de inicio y fin definidas se incluirán en el reporte.

Con cualquiera de las opciones, use el calendario emergente para seleccionar un día y una hora en el campo de la derecha para definir el rango de fecha respectivo. Configurar estos valores es todo lo que tiene que hacer para crear la primera regla.

Agregar un filtro de equipo de ventas

Nota

Este filtro es opcional, **no** lo agregue si desea visualizar los resultados de toda la empresa.

Para limitar los resultados del informe a uno o más equipos de ventas, haga clic en **Nueva regla**. A continuación, haga clic en el primer campo de la nueva regla y escriba «Equipo de ventas» en la barra **Buscar...** o desplácese por la lista para localizarlo.

En el segundo campo de la regla, seleccione **está en** en el menú desplegable. La selección de este operador limita los resultados a los equipos de ventas seleccionados en el campo siguiente.

Finalmente, en el tercer campo, seleccione el equipo de ventas deseado del menú desplegable. Puede agregar varios equipos de venta en este campo, donde cada parámetro se trata con un operado «or» (por ejemplo, «any») en la lógica de búsqueda.

Excluir leads no asignados

Después agregue una **nueva regla**. Haga clic en el primer campo de la nueva regla y escriba **Vendedor** en la **barra de búsqueda** o búsquelo en la lista.

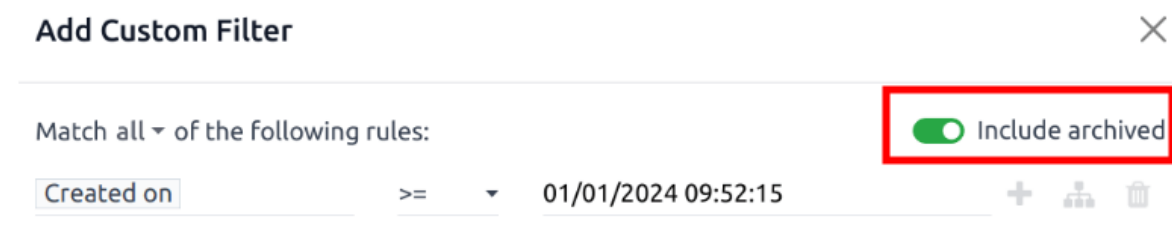
En el segundo campo de la regla, seleccione **está establecido** desde el menú desplegable. Seleccionar este operador excluye todos los leads no asignados a una persona de ventas específica.

Incluir leads archivados

Truco

Este filtro también es opcional. Agrega leads archivados (inactivos) al reporte, pero le recomendamos que lo incluya porque obtiene *todos* los leads asignados y los coloca en el reporte sin importar su estado. Esto garantiza que la representación de los leads asignados más acertada. **No** active esta función si quiere generar un reporte que solo incluya leads activos.

Después, en la esquina superior derecha de la ventana emergente **Agregar filtro personalizado**, presione el botón **Incluir archivados** para activar la selección correspondiente.



Habilitar esta función agrega leads archivados (es decir, inactivos) al reporte.

Agregar reglas para leads de calidad

Los filtros agregados en este paso varían según cómo una organización define un *filtro de calidad*.

Definir un filtro de calidad

Como se definió antes, un *lead de calidad* es un lead que es muy probable que resulte en una oportunidad ganada. Aunque los criterios para un lead de calidad

varían dependiendo de la organización, comúnmente son una combinación de factures que se atribuyen a los resultados de ventas positivos, además de los factores importantes para cada organización.

Además de los filtros básicos y opciones de agrupación mostrados en el **Reporte de la hoja de trabajo de calidad**, considere los siguientes filtros al definir un lead de calidad:

- **Correo electrónico o Teléfono:** la información en estos campos le puede ayudar a determinar si un lead es un contacto profesional.
- **Fuente:** Este campo reúne los esfuerzos de marketing y generación de leads de otras aplicaciones de Odoo, incluyendo *Chat en vivo*, *Redes sociales* y *Marketing por correo*.
- **Etapa:** este filtro se puede usar para eliminar o abordar leads que estén en una etapa específica.
- **Medio:** la fuente de un lead puede indicar su nivel de calidad, ya que varios canales tienen diferentes tasas de ganados y ganancias esperadas.
- **Campaña:** agregar este filtro le ayuda a rastrear el éxito de diferentes campañas de marketing que buscan obtener leads de mayor calidad.
- **Motivo de pérdida:** excluir los leads que pueden parecer de calidad según varios criterios, pero que se marcaron como *perdidos* por razones específicas.
- **Etiquetas:** incluir o excluir resultados según una o más etiquetas personalizadas.

🔧 Truco

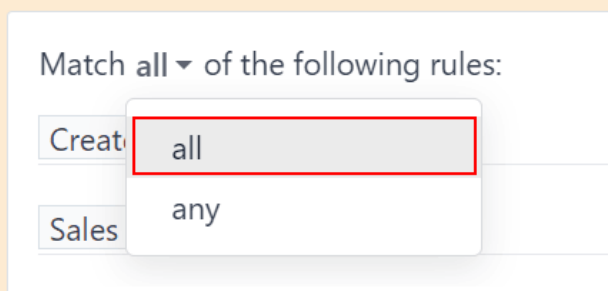
Al agregar reglas a un filtro personalizado, tenga en cuenta las afirmaciones que preceden a cada regla. Las afirmaciones arriba de las reglas determinan si un resultado de búsqueda coincide con **todas** las listas debajo de la afirmación, o con **cualquiera** de las reglas debajo de la afirmación.

The screenshot shows the 'Add Custom Filter' interface. At the top, there is a dropdown menu set to 'Match all of the following rules:'. Below this, there are three filter rules, each with a plus, minus, and delete icon to its right. The first rule is 'Phone is set'. The second rule is 'Email does not contain bad domain'. The third rule is 'Stage is not in Won', where 'Won' is a tag with a close icon. Below these rules is a dropdown menu set to 'any of:'. Underneath, there are two more rules: 'Source contains Livechat' and 'Source contains Appointment'. At the bottom of the dialog are 'Add' and 'Cancel' buttons.

Ver el reporte

⚠ Importante

En la parte superior del formulario **Agregar filtro personalizado** hay una opción para que coincida con **cualquiera** de las reglas o con **todas** ellas. Para ejecutar el reporte de forma correcta solo debe incluir los registros que coincidan con **todos** los siguientes filtros. Antes de agregar los filtros asegúrese de que la opción **Todos** está seleccionada en este campo.



Después de que se configuren los filtros, haga clic en **Agregar**. El método de visualización predeterminado para el reporte es el gráfico de barras, donde los leads se agrupan por *etapa*.

Para agrupar los resultados por vendedor, haga clic en el icono (**triángulo apuntando hacia abajo**) ubicado del lado derecho de la **barra de búsqueda** para abrir el mega menú desplegable. Abajo del encabezado **Agrupar por** seleccione un **Vendedor**. En la misma columna, abajo de **Agrupar por**, haga clic en **Agregar grupo personalizado** y después seleccione **Activo** en el menú desplegable para agregar el *estado* al grupo principal de **Vendedor**.

El reporte ahora muestra el conteo total de *leads de calidad* que cada vendedor ha recibido en el periodo designado. Como hay varios filtros de **Agrupar por**, los leads agrupados también tienen un código de color para identificar si están *activos* o si se *marcaron como perdidos*.

⚙ Truco

Para guardar esta búsqueda para después, haga clic en el icono de ▼ (**triángulo apuntando hacia abajo**) que se encuentra a un lado de la barra **Buscar...** para abrir el menú desplegable. En el encabezado de **Favoritos** haga clic en **Guardar búsqueda actual**.

En el menú desplegable, cambie el nombre del reporte de **Flujo** a **Leads de calidad** y después haga clic en **Guardar**.