


# Reportes de atribución de marketing

Use la aplicación *CRM* de Odoo para compilar un *reporte de atribución de marketing*, que analiza de dónde provienen los leads y los agrupa para calcular el impacto general del marketing en la generación de leads, la atribución, la tasa de leads ganados y mucho más.

## Tablero de análisis de leads

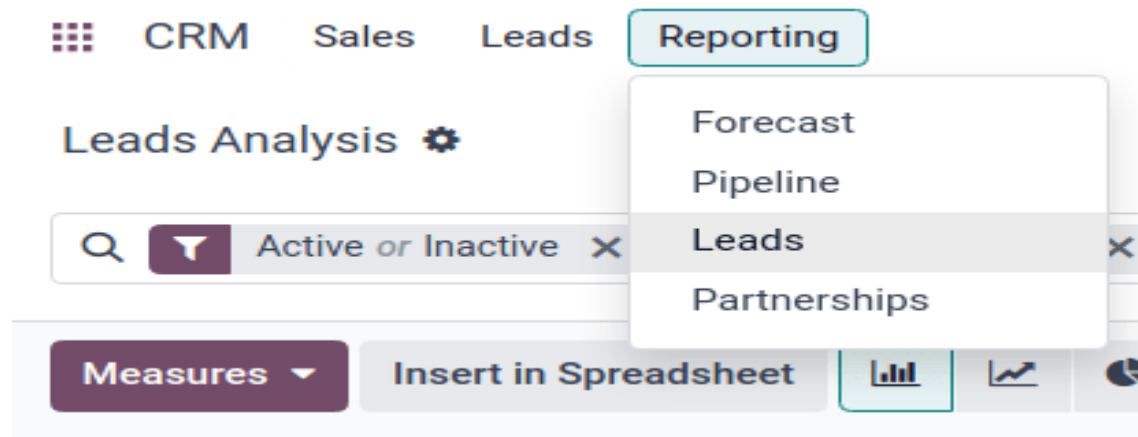
Primero vaya al tablero de **análisis de leads** desde **CRM ▶ Reportes ▶ Leads**.


 **Truco**


Los reportes también se pueden realizar en el tablero de la aplicación **CRM ▶ Leads**, al que **solo** puede ingresar si la función de leads se activó en los *ajustes*.

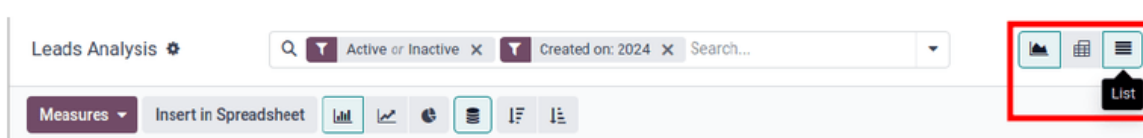
Si la función *leads* **no** se ha activado, el tablero que se encuentra en **CRM ▶ Ventas ▶ Mi flujo** se puede usar para realizar reportes.

Ambos tableros contienen los criterios de *filtros* y *agrupar por* para realizar un reporte de atribución.



La vista de  (**gráfico**) aparece de forma predeterminada con los filtros **Activo o Inactivo** y **Creado el: [año en curso]** activos en la **barra de búsqueda**. La vista de gráfico muestra el número de leads generados por mes y equipo de ventas, además de que cada equipo de ventas cuenta con su propio color por mes.

Para cambiar la vista a la opción  (**lista**) haga clic en el icono respectivo ubicado en la parte superior derecha del tablero. Esto permite que las leads se muestren en el grupo que configuró con el parámetro *Agrupar por*.



## Agregar parámetros UTM

Los *parámetros UTM* (*módulo de seguimiento Urchin, por sus siglas en inglés*) son pedazos de texto insertado en una URL que se usan para dar seguimiento a los datos de los visitantes. Esto incluye parámetros relacionados a cómo un visitante llegó al enlace, como el tipo de sitio web que visitaron o la campaña de marketing de la que llegó esta visita.

Odoo puede usar estos parámetros UTM en el reporte de atribución de marketing para dar seguimiento a las métricas y el rendimiento de las campañas de marketing.

## Crear parámetros UTM

El **Rastreador de enlaces** en Odoo se puede usar para crear y configurar parámetros UTM.

Las aplicaciones **Marketing por correo** y **Automatización de marketing** también permiten generar los UTM en automático.

Los parámetros UTM que se usan en el reporte de atribución de marketing son *medio*, *origen* y *campaña*, en orden descendente de cobertura.

- *Medio* es el parámetro UTM con una cobertura más amplia y se usa para identificar el medio que se usa para acceder al enlace. Estos medios puede ser redes sociales, correo electrónico o pago por clic (CPC, por sus siglas en inglés).
- *Origen* es más preciso y se usa para identificar el origen del tráfico. Por ejemplo, el nombre de un sitio web, el motor de búsqueda usado o una red social específica.
- *Campaña* es el parámetro más preciso y puede rastrear campañas de marketing específicas por nombre. Esto incluye un curso o nombre de producto, tipo de venta, etc.

## Crear reportes

Para empezar a crear un reporte, haga clic en el icono **(flecha hacia abajo)** a la derecha de **la barra de búsqueda** para ver una lista de los parámetros de filtros y agrupamiento.

Los **filtros** que se encuentran en la columna izquierda de las opciones de búsqueda son útiles para mostrar solo los resultados que cumplen con el filtro. Por

ejemplo, al seleccionar el filtro **Ganado** solo aparecerán los leads ganados en el reporte de atribución.

**Agrupar por**, que se encuentra en la columna de en medio, se usa para organizar los resultados en grupos y se puede usar con o sin filtros.

The screenshot shows a CRM interface with a search bar at the top containing filters: 'City > Country', 'Created on: Q2 2024', and 'Active'. Below the search bar is a sidebar with a list of cities and their counts, such as 'Birmingham (1)', 'Boafeo (1)', 'Bordeaux (1)', 'Brussels (2)', 'Buenos Aires (1)', 'Canguaretama (1)', 'Caracas (1)', 'Chicago (1)', 'Dahu Satu (1)', 'Edinburgh (1)', 'Florenville (1)', 'Fremont (1)', 'Gvardeysk (1)', 'Lima (1)', 'Liverpool (1)', 'London (3)', 'Madrid (1)', 'Manchester (1)', 'Melbourne (1)', and 'Milan (1)'. The main panel is divided into three sections: 'Filters', 'Group By', and 'Favorites'. The 'Filters' section includes 'My Pipeline', 'Active' (checked), 'Inactive', 'Won', 'Lost', 'Created on' (with a dropdown menu showing months and years), 'Expected Closing', 'Date Closed', and 'Archived'. The 'Group By' section includes 'Salesperson', 'Sales Team', 'City' (checked), 'Country' (checked), 'Company', 'Stage', 'Campaign', 'Medium', 'Source', 'Creation Date', 'Expected Closing', 'Closed Date', 'Lost Reason', and 'Add Custom Group'. The 'Favorites' section includes 'Save current search'.

### Truco

Configurar varias opciones de **Agrupar por** crea grupos separados según qué opción se seleccione primero. Por ejemplo, si selecciona **medio**, después **origen** y finalmente **campaña** en la columna **Agrupar por**, todos los resultados se ordenarán *primero* por medio, *luego* por un origen específico en cada medio y finalmente por las campañas en cada origen.

Puede verificar esto con la dirección y el orden de las selecciones en el cuadro de grupo que aparece en la **barra de búsqueda**.

Medium > Source > Campaign X Search...

### 📖 Example

Para un primer reporte útil:

#. From the **Filters** column, select the **Active** filter to view only leads that are still marked as active. #. From the **Group By** column, select (in this specific order) **Source**, followed by the **City** or **Country**, depending on which grouping is more relevant.

The screenshot shows a CRM interface with a search bar at the top containing filters for 'Active' and 'Source > Country'. Below the search bar is a table with columns: Lead, Email, Country, Assigned Par..., Salesperson, Sales Team, Type, and Stage. The table is grouped by 'Search engine (22)' and lists countries with their respective lead counts: Argentina (1), Australia (2), Belgium (3), Brazil (1), and Greece (1).

Lead	Email	Country	Assigned Par...	Salesperson	Sales Team	Type	Stage
▼ Search engine (22)							
▶ Argentina (1)							
▶ Australia (2)							
▶ Belgium (3)							
▶ Brazil (1)							
▶ Greece (1)							



Este reporte contiene todos los leads activos agrupados primero por origen del lead y después por ciudad o país del que proviene cada lead. Esto es útil para ver la densidad de oportunidades activas acomodadas por ubicación.


Con estos datos, las campañas de marketing (como conferencias o espectaculares) pueden dirigirse a las ubicaciones que estén generando el mayor potencial de ingresos. Así también se puede poner más atención en aumentar el alcance en ubicaciones donde las campañas de marketing existentes sean menos eficientes.





## Exportar reportes

Para configurar las medidas del reporte, primero vaya a  (**vista de tabla dinámica**) en el tablero **Análisis de leads**.

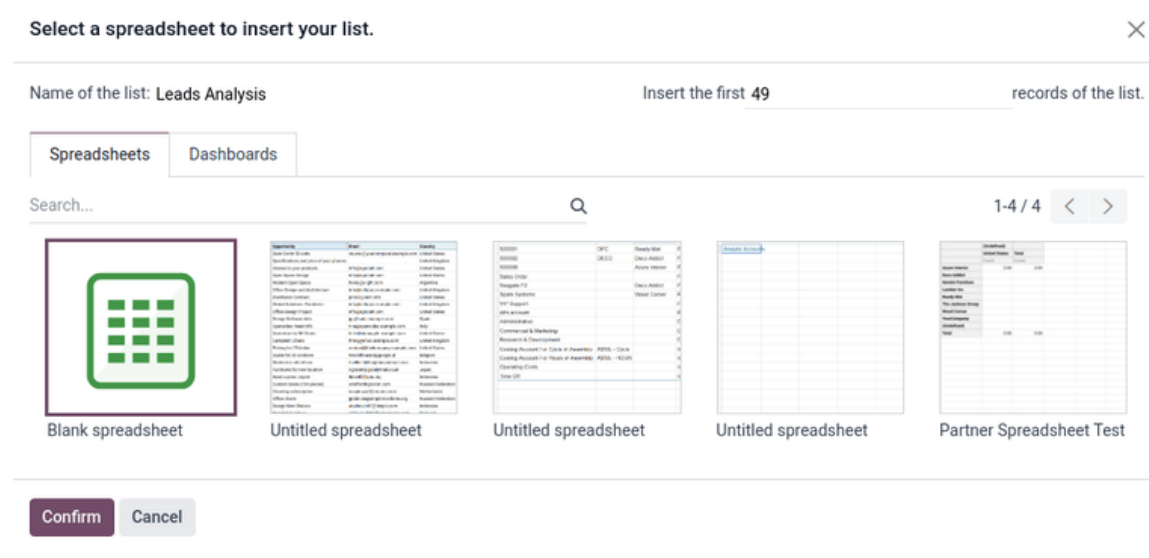
Haga clic en el botón **Medidas** para ver las medidas disponibles del reporte. Seleccione las medidas deseadas desde el menú desplegable (puede seleccionar varias) y verifique que las medidas, los filtros y los grupos se muestren correctamente en la tabla dinámica. Así nos aseguramos de que la información está lista para exportarse.



Para exportar rápido los datos en una lista como un archivo .xlsx vaya a  (**la vista de lista**). Haga clic en el icono **Acciones**  (**engranaje**) ubicado a la derecha de **análisis de leads** en la parte superior izquierda de la página y haga clic en el

icono  **Exportar todo**. El reporte se descarga de forma automática como un archivo .xlsx.

Para más opciones de exportación, el reporte puede se puede exportar a la aplicación *Documentos*. Desde la  (**vista de lista**) de la página **Análisis de leads** haga clic en el icono **Acciones**  (**gear**), vaya a  **Hojas de cálculo** y haga clic en  **Insertar la lista en la hoja de cálculo**. Aparecerá una ventana emergente llamada **Seleccione una hoja de cálculo para insertar su hoja de cálculo**.

Puede cambiar el nombre del reporte en el campo **Nombre de la lista** si lo desea. El número de artículos en el reporte puede establecerse en el campo llamado: **Inserte los primeros \_ registros de la lista**. Después, seleccione ya sea una **hoja de cálculo en blanco**, o expórtelo a una hoja de cálculo existente. Finalmente, haga clic en el botón **Confirmar**.



Para exportar el reporte como un archivo .xlsx para usarlo en un programa de hojas de cálculo externo, haga clic en el icono **Acciones**  (**engranaje**) y seleccione la opción  **Exportar todo**. Si se le pide, seleccione una ubicación para el archivo, cambie el nombre y haga clic en **Guardar**.