

Reporte de distribución de leads

El *reporte de distribución de leads* es útil para ver si los leads activos se están asignando de manera equitativa entre los miembros de su equipo de ventas. También puede utilizarlo para observar la distribución de leads buenos o de **calidad**, y la frecuencia con la que los vendedores los reciben (y les dan seguimiento).

Es posible generar estos reportes cada semana para que los vendedores trabajen de manera correcta y al mismo tiempo le ayudarán a que les proporcione la cantidad adecuada de leads. También puede usarlos para verificar si los miembros del equipo de ventas son productivos, si un vendedor está perdiendo demasiados leads buenos y para conocer el porcentaje de leads buenos que están conservando.

Crear reportes de distribución de leads

Para crear un reporte de distribución de leads, primero vaya a **CRM ▶ Reportes ▶ Flujo**, esta acción abrirá el tablero **Análisis del flujo**.

Elimine todos los filtros predeterminados de la barra de búsqueda que se encuentra en la parte superior de la página, luego aparecerán los datos relacionados con *todos* los leads.

Agregue los **filtros personalizados** necesarios. Haga clic en el icono (**flecha hacia abajo**) que se encuentra a la derecha de la barra de búsqueda, aparecerá un menú desplegable con las opciones de búsqueda y filtros.

Aparecen tres columnas: **Filtros**, **Agrupar por** y **Favoritos**. Para comenzar, diríjase a la parte inferior de la columna **Filtros** y haga clic en **Agregar filtro personalizado**. Esta acción abrirá la ventana emergente **Agregar filtro personalizado** en la que podrá agregar los filtros necesarios.

Filtros esenciales

Las siguientes condiciones de filtro se utilizan para crear un reporte básico de distribución de leads. En conjunto, agrupan todos los leads creados dentro de un rango específico de tiempo que tienen un método de contacto asociado y que están asignados a un equipo de ventas.

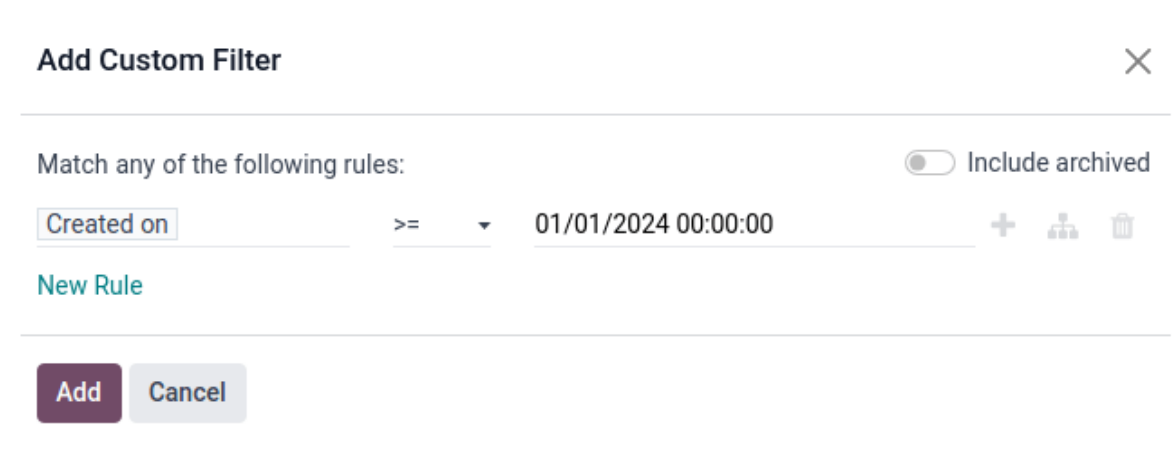
Fecha de creación de leads

Haga clic en el primer campo en **Coincidir con cualquiera de las siguientes reglas**: que incluya el valor **País**. En el cuadro emergente que aparece, escriba Creado el en la barra de búsqueda o búsquelo en la lista y selecciónelo.

Después, en el segundo campo de esa fila, seleccione **>=** en el menú desplegable. Este operador **solo** incluye valores mayores (o iguales) al valor en el tercer campo a la derecha.

El tercer campo en la ventana emergente **Agregar filtro personalizado** debe incluir la fecha más antigua desde la cual se seleccionan los leads.

Por ejemplo, configurar **01/01/2024 00:00:00** solo incluye los leads creados a partir del primer día de 2024.



Add Custom Filter ✕

Match any of the following rules: ☐ Include archived

Created on **>=** 01/01/2024 00:00:00 + 👤 🗑️

[New Rule](#)

Add Cancel

Equipo de ventas

Haga clic en **Nueva regla** para agregar otra fila al formulario y elija **Equipo de Ventas** como parámetro. Después, haga clic en el segundo campo de la nueva regla y seleccione **contiene** en el menú desplegable. Si selecciona este operador filtrará los registros que incluyan las palabras en el tercer campo que se encuentra a la derecha.

⚙️ Truco

Para ciertas opciones predefinidas y limitadas (por ejemplo, un equipo de ventas), el operador **está en** facilita una selección más precisa y sencilla gracias al menú desplegable en el tercer campo. Este evita cometer errores tipográficos o introducir valores incorrectos en el campo del operador **contiene**.

En el tercer campo escriba el nombre del equipo de ventas que desea incluir en el reporte. Es importante que todos los valores del argumento **contiene** sean lo suficientemente específicos y estén escritos correctamente tal y como están en Odo; de lo contrario, corre el riesgo de obtener distintos valores (o ninguno).

Add Custom Filter



Match any ▾ of the following rules:

Include archived

Created on	>= ▾	01/01/2024 00:00:00	+	⋮	🗑️
Sales Team	cont... ▾	us direct sf northam	+	⋮	🗑️

[New Rule](#)

Add

Cancel

⚠️ Importante

Al agregar más de una regla al formulario aparece una nueva opción en la parte superior de la ventana emergente arriba de todos los filtros. Esta sirve para especificar si **cualquiera ▾** o **todas ▾** de las condiciones deben coincidir. Es importante que configure esta distinción de forma adecuada, ya que influye en la lógica de devolución de datos de los filtros.

Haga clic en el elemento predeterminado del menú **cualquiera ▾** y asegúrese de seleccionar la opción **todas ▾**. Esta opción **solo** mostrará los registros que coincidan con *todas* las reglas incluidas en el formulario.

Método de contacto

📌 Nota


No es necesario que aplique las siguientes instrucciones, pero le recomendamos que agregue un valor de contacto a los criterios de búsqueda del reporte. Podrá filtrar el spam y los leads duplicados o de baja calidad si agrega una regla que incluya el **teléfono** o **correo electrónico**.


Agregue otra **regla nueva** al formulario y configure el primer campo como **Teléfono**. Después, seleccione **está establecido** en el menú desplegable del segundo campo. Al seleccionar este operador **solo** se filtrarán los registros que tienen un número de teléfono asociado con el lead.

Como alternativa (o en conjunto con la regla anterior), haga clic en **Nueva regla** y en el primer campo seleccione **Correo electrónico**, después seleccione **está establecido** en el menú desplegable del segundo campo.

Estas reglas solo agregan los leads con un método de contacto asociado al reporte.

Estado activo

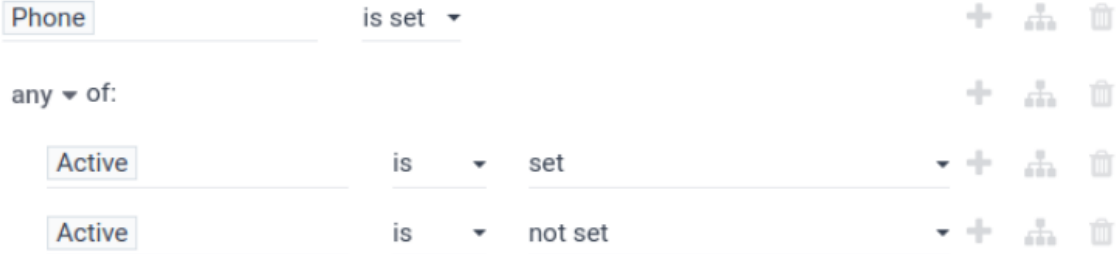
Haga clic en el icono  (**Agregar rama**) que se encuentra a la derecha de la línea Teléfono está establecido para agregar una nueva regla que se derive de las reglas anteriores.

Aparecen dos conjuntos de campos horizontales abajo de la línea con la opción **cualquiera de:**  Este ajuste filtra los registros que coinciden con **cualquiera** de las reglas contenidas dentro y utiliza la misma lógica que un operador lógico OR (|).

Establezca el primer campo en **Activo** y después seleccione **está establecido** en el siguiente campo.

Después haga clic en el botón **+ (Agregar nueva regla)** ubicado junto a **Activo está establecido** para crear una nueva línea de campos abajo de ella.

Establezca el primer campo en **Activo** y después seleccione **no está establecido** en el siguiente campo.



Phone is set

any of:

Active is set


Active is not set

Esta regla agrega el estado de la actividad del contacto al reporte.

Nota



Es importante que incluya el filtro de estado activo al crear un reporte de distribución de leads porque incluye **todos** los leads en el reporte sin importar si su estado es ganado, perdido, activo o inactivo. Este le proporciona una vista exhaustiva de todos los leads asignados a los miembros de su equipo de ventas.

Agrupar por

Una vez que haya configurado todos los filtros, haga clic en el botón **Agregar** para incluirlos en la barra de búsqueda. Para agrupar el reporte de manera adecuada, haga clic en el icono  (**flecha hacia abajo**) ubicado a la derecha de la barra de búsqueda y seleccione **Vendedor** en la sección **Agrupar por**. Todos los resultados estarán agrupados por el vendedor asignado a cada oportunidad.

Una vez que haya configurado las reglas del filtro, haga clic en el botón morado **Confirmar** ubicado en la parte inferior del menú emergente para guardar el filtro personalizado y cerrarlo.

El tablero de **análisis del flujo** vuelve a aparecer con cada regla de filtro en la barra de búsqueda.

Haga clic en el icono  (**gráfico**) que se encuentra a la derecha de la barra de búsqueda para ver el reporte como un gráfico de barras. También puede hacer clic en el icono  (**Lista**) para ver los leads en una lista agrupada.

Truco

Para guardar el filtro y poder aplicarlo después, haga clic en el botón **Guardar búsqueda actual** en la sección **Favoritos** del menú desplegable de la barra de búsqueda.

Después escriba un nombre para el filtro en el cuadro de texto y seleccione la casilla **Compartido** si desea compartirlo con los usuarios que tienen acceso al flujo. Por último, haga clic en el botón morado **Guardar** para guardar el filtro.

El filtro ahora aparecerá con el nombre que le proporcionó en la sección **Favoritos** del menú desplegable y podrá volver a aplicarlo si hace clic en él.

Filtros para leads de calidad

Las siguientes condiciones adicionales sirven como ejemplo de un *buen* (pero *no exhaustivo*) conjunto de reglas para encontrar leads de calidad. Estos filtros deben aplicarse además de los **Filtros esenciales** en el orden especificado para lograr un filtro detallado.

- **Referido por:** Filtro para referencias, como por cita o miembro del equipo de ventas.
- **Fuente:** Filtro por UTMs de origen específicos, como Facebook o LinkedIn.
- **Notas:** Filtro para notas internas.
- **Etiquetas:** Filtro para etiquetas categóricas.
- **Correo electrónico:** Filtro por dominios de correo electrónico específicos, como gmail.com o yahoo.com.
- **Vendedor:** Filtro para leads asociados a ciertos miembros del equipo de ventas.

Puede agregar, eliminar o modificar estas condiciones para que se adapten mejor a la información que requiere en su reporte.