

Enriquecimiento de leads

El *enriquecimiento de leads* es un servicio que proporciona información empresarial para un contacto vinculado a un lead. Este es un servicio de compras dentro de la aplicación (IAP) que necesita créditos para poder usarlo y está disponible para los leads existentes en una base de datos de Odoo.

La información proporcionada por el enriquecimiento de leads puede incluir información general sobre el negocio (como su nombre completo y logotipo), cuentas de redes sociales, **tipo de empresa**, información sobre su **fundación**, información sobre su **sector**, el número de **empleados**, **ingreso estimado**, número de **teléfono**, **zona horaria** y **tecnologías utilizadas**.

Nota

Los usuarios de Odoo Enterprise que tengan una suscripción válida obtendrán créditos gratuitos para probar las funciones de compras dentro de la aplicación antes de decidir si quieren comprar más créditos para la base de datos. Esto incluye bases de datos de demostración y capacitación, bases de datos educativas y bases de datos gratuitas de una sola aplicación.

Importante

La función de *leads* **debe** estar activada en la página de ajustes del *CRM* para poder utilizar el enriquecimiento de leads. Para acceder a esta sección vaya a **CRM - Configuración - Ajustes**, en la sección **CRM** active la opción **Leads** y haga clic en **Guardar**.

Configuración del enriquecimiento de leads

Para configurar el enriquecimiento de leads en la aplicación *CRM*, vaya a **CRM ► Configuración ► Ajustes** y en la sección **Generación de leads** seleccione la casilla junto a **Enriquecimiento de leads**. Elija entre **Enriquecer leads solo bajo demanda** o **Enriquecer todos los leads en automático** y haga clic en el botón **Guardar** para activar los cambios.

Lead Generation



Lead Enrichment

Enrich your leads automatically with company data based on their email address

Enrich leads on demand only

Enrich all leads automatically

→ [Buy credits](#)

→ [View My Services](#)

Enriquecer leads

El enriquecimiento de leads se basa en el dominio de la dirección de correo electrónico del cliente establecido en el lead. Hay dos formas diferentes de enriquecer un lead, ya sea de forma *automática* o *manual*.

Enriquecer leads de forma automática

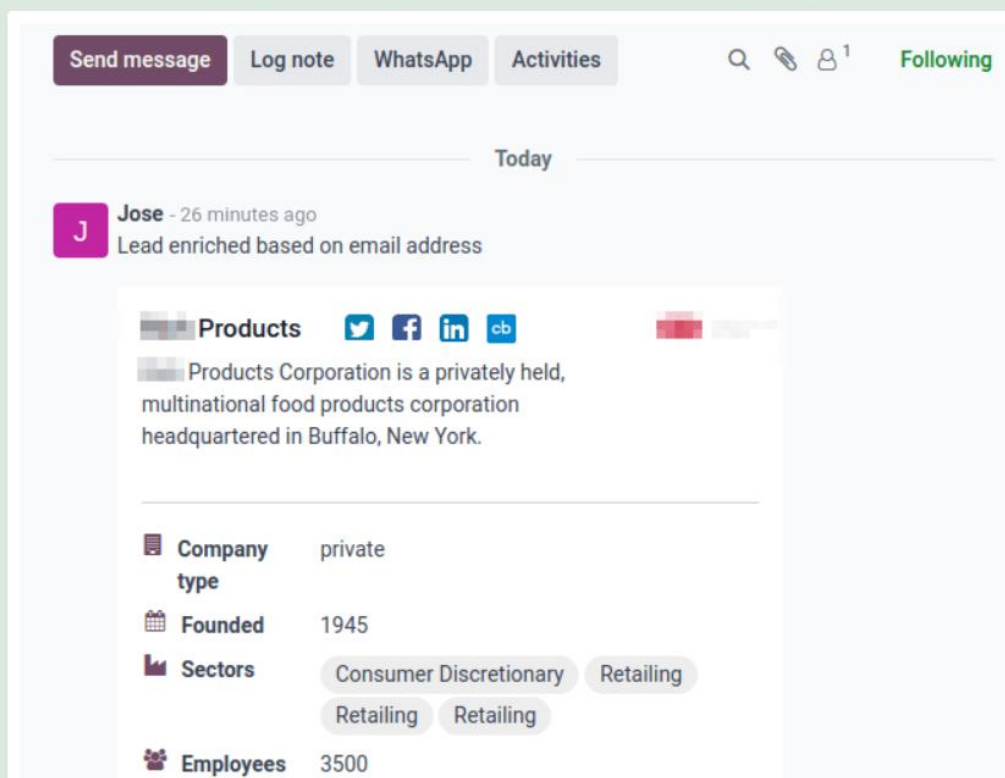
Durante la configuración, si la selección en la página de **ajustes** del CRM fue **Enriquecer todos los leads en automático**, entonces el usuario no necesita realizar ninguna acción para enriquecer el lead. Una acción planificada se lleva a cabo en automático cada sesenta minutos y el enriquecimiento ocurre en los leads después de que se contacta a una base de datos remota.

Truco

Para acceder al cron que se activa para enriquecer leads de forma automática, active el **modo de desarrollador** y vaya a **Ajustes > Menú técnico > Sección de Automatización > Acciones planificadas**. En la **barra de búsqueda** escriba `CRM`. Haga clic en el resultado etiquetado como **CRM: enriquecer leads (compras dentro de la aplicación)** y realice los ajustes necesarios. En el campo de **Ejecutar cada** escriba un valor mayor o igual a cinco minutos.

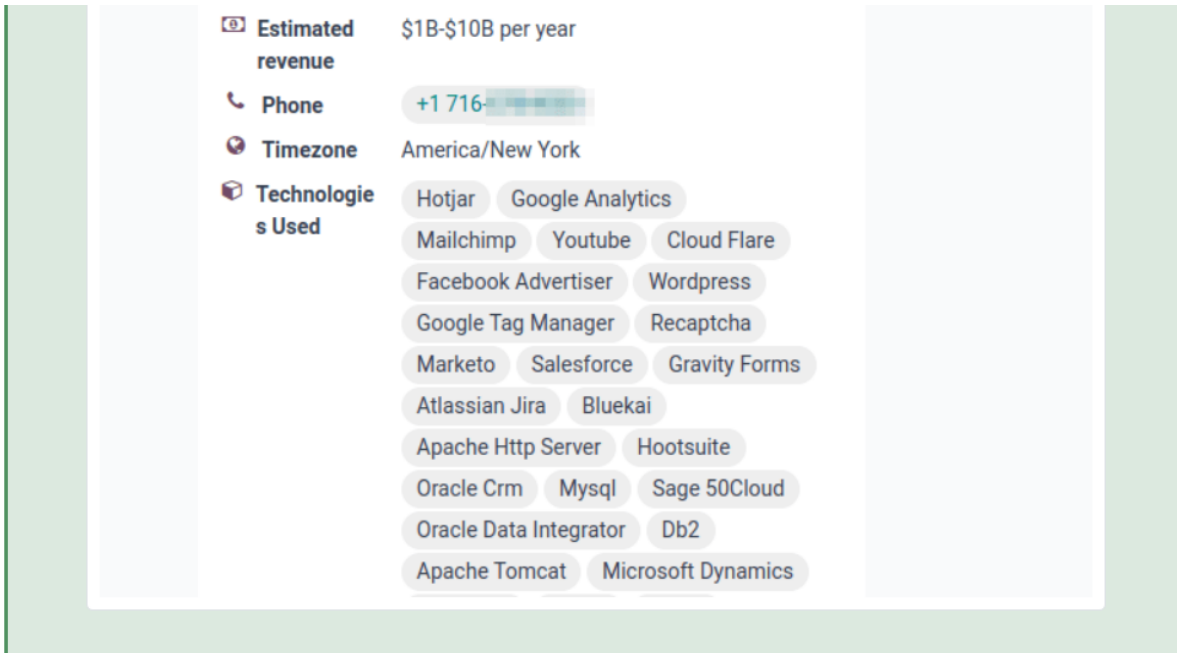
Example

El siguiente es un ejemplo que se completó de forma correcta con el enriquecimiento de leads:



The screenshot displays a CRM interface with a notification and a company profile. At the top, there are buttons for 'Send message', 'Log note', 'WhatsApp', and 'Activities', along with search, link, and user icons, and a 'Following' status. A notification from 'Jose' (26 minutes ago) states 'Lead enriched based on email address'. Below this is a detailed profile for 'Products Corporation', including social media links, a description, and key attributes:

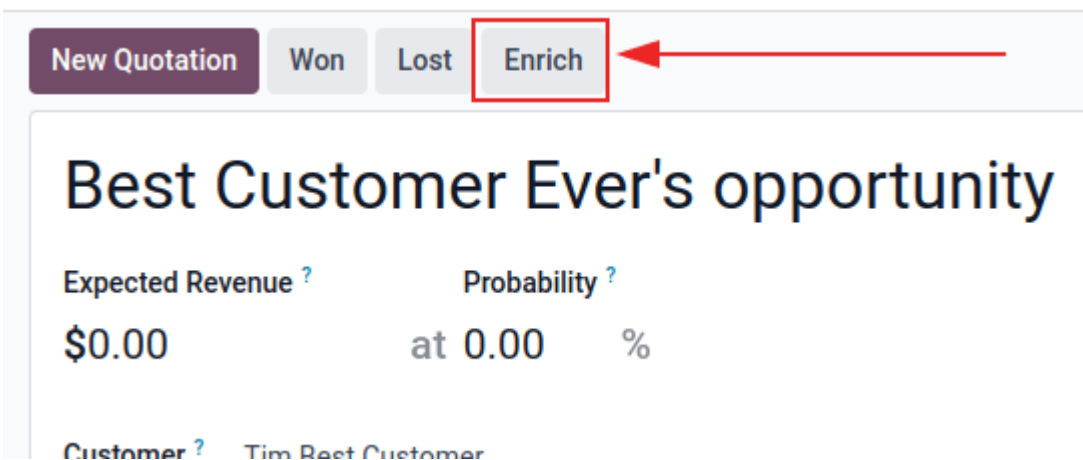
Company type	private
Founded	1945
Sectors	Consumer Discretionary, Retailing, Retailing, Retailing
Employees	3500




Enriquecer leads de forma manual

Si la opción seleccionada en la página de **ajustes** de CRM al activar la función **Enriquecimiento de leads** fue **Enriquecer leads solo bajo demanda**, entonces los usuarios **deben** enriquecer los leads de forma manual. Para ello deberán hacer clic en el botón **Enriquecer** que se encuentra en el menú superior del lead.

Obtendrá la misma información por el mismo costo de créditos de compras dentro de la aplicación (uno por enriquecimiento). Este método de enriquecimiento es útil cuando no es necesario enriquecer todos los leads o cuando el precio es un problema.



Truco

Enriquezca los leads de forma manual y masiva con la vista de *lista*. Primero vaya a **CRM > Leads**, haga clic en el botón de vista de lista (es el icono **☰ (tres líneas horizontales)**) y seleccione las casillas de los leads que desea enriquecer de forma manual. Por último, haga clic en el icono  **Acción** y seleccione **Enriquecer** en el menú desplegable que aparece. También es posible realizar esto desde la página *Mi flujo*. Abra la aplicación *CRM* o vaya a **CRM > Ventas > Mi flujo**. Ambas rutas abren los leads y las oportunidades en la página **Mi flujo**.

Precios

El enriquecimiento de leads es una función de que pertenece a las compras dentro de la aplicación (IAP) y cada lead enriquecido cuesta un crédito.

Vaya a **CRM > Configuración > Ajustes** para comprar créditos. En la sección de **Generación de leads** diríjase a la función **Enriquecimiento de leads** y haga clic en **Comprar créditos**.

Lead Generation



Lead Enrichment

Enrich your leads with company data based on their email addresses

Enrich leads on demand only

Enrich all leads automatically

[→ Buy credits](#)

[→ View My Services](#)



Visits to Leads

Convert visitors of your website into leads and perform data enrichment based on their IP address

También puede comprar créditos y saldo en la aplicación **Ajustes**. En la sección de **Contactos** busque **Compras dentro de la aplicación de Odoo** y haga clic en **Ver mis servicios**.

Odoo IAP

View your IAP Services and recharge your credits

[→ View My Services](#)

Importante

Al recopilar la información de contacto de una empresa, asegúrese de estar al tanto de las regulaciones más recientes de la UE. Consulte la sección [GDPR de Odoo](#) para obtener más información sobre el Reglamento General de Protección de Datos.