

1 Realizar Campañas

Cuando queramos realizar una serie de acciones relacionadas entre sí o con un objetivo común, podremos agruparlas mediante la creación de Campañas. De este modo podremos vincular llamadas, visitas, presupuestos.... a la misma y valorarla.

Vamos a "CRM >> Campañas", y al igual que con el resto de las veces que queremos dar de alta un nuevo registro, pinchamos sobre el icono (+) e introducimos los datos que vana a identificar nuestra campaña.

Campañas Configuración

Nombre: Creación de Campaña

Responsable: CRM

Tipo: Difusión corporativa

Fecha inicio: 01/03/2010 Fecha fin: 31/03/2010

Coste Prev.: 0.00 Coste Real: 0 Venta Prev.: 0.00 Venta Real: 0.00

Potenciales: 0 Clientes: 0 Contactos: 0 Bloqueados: 0

Llamadas: 0 Emails: 0 SMS: 0

Faxes: 0 Cartas: 0 Visitas: 0

Oportunidades: 0 %Oportun.: 0 Presupuestos: 0 %Prestos: 0

Descripción: Creamos un campaña para para agrupar todas nuestras actividades y ver el valor de la misma.

1/1

En la pestaña "Configuración", podremos configurar el coste unitario de cada una de las acciones para conseguir un registro del coste de la campaña.

Campañas Configuración

Costes Variables:

Coste x Email: 0.000

Coste x Llamada: 0.700

Coste x SMS: 0.010

Coste x Carta: 0.600

Coste x Fax: 0.250

Coste x Visita: 6.000

Coste x Presupuesto: 0.000

Otros Costes x Target: 1.000

Costes Fijos:

Otros Costes Fijos: 0.000

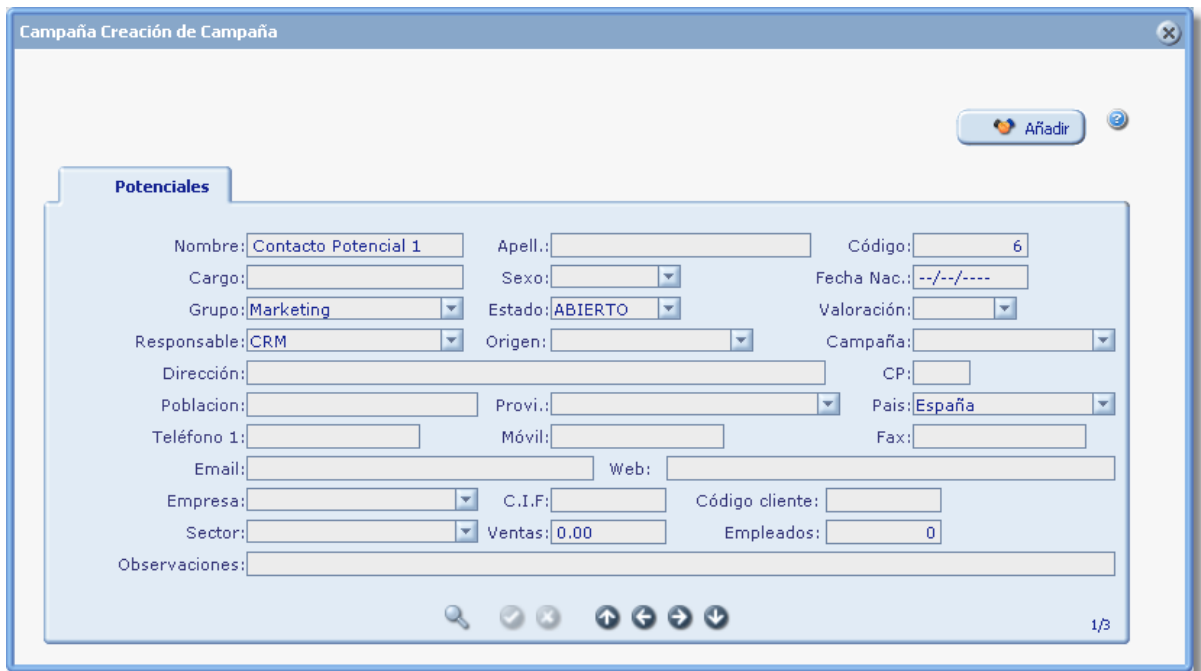
4/4

Una vez que terminemos de introducir todos los datos finalizamos la edición pinchando sobre el icono (+)

1.1 Añadir Target a campaña

Cuando ya hemos creado la campaña añadiremos el target sobre el que queremos realizar las acciones.

Iremos a botón "Añadir" con la campaña seleccionada y pincharemos sobre "Contactos Potenciales". Esto nos abrirá una ventana con la ficha de Contactos, donde podremos hacer una búsqueda por los rangos elegidos.



The screenshot shows a software window titled "Campaña Creación de Campaña". In the top right corner, there is a button labeled "Añadir" with a plus icon. The main area is titled "Potenciales" and contains a form with the following fields:

- Nombre:
- Apell.:
- Código:
- Cargo:
- Sexo:
- Fecha Nac.:
- Grupo:
- Estado:
- Valoración:
- Responsable:
- Origen:
- Campaña:
- Dirección:
- CP:
- Población:
- Provi.:
- Pais:
- Teléfono 1:
- Móvil:
- Fax:
- Email:
- Web:
- Empresa:
- C.I.F.:
- Código cliente:
- Sector:
- Ventas:
- Empleados:
- Observaciones:

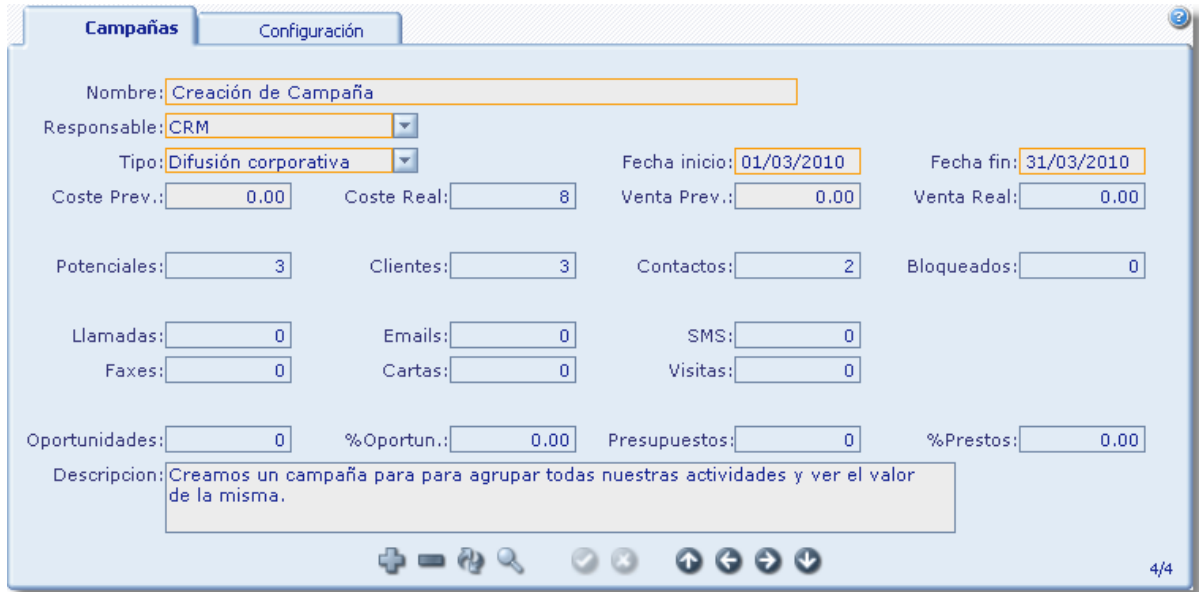
At the bottom of the form, there are navigation icons (search, back, forward, etc.) and a page indicator "1/3".

Cuando tengamos la búsqueda realizada podremos, pinchando en "Añadir", elegir el contacto seleccionado o toda la búsqueda.

Estos mismo pasos los deberemos repetir para añadir Clientes y Contactos de Clientes, seleccionando las opciones correspondientes:


- "Añadir" >> "Clientes"
- "Añadir" >> "Contactos de Clientes"

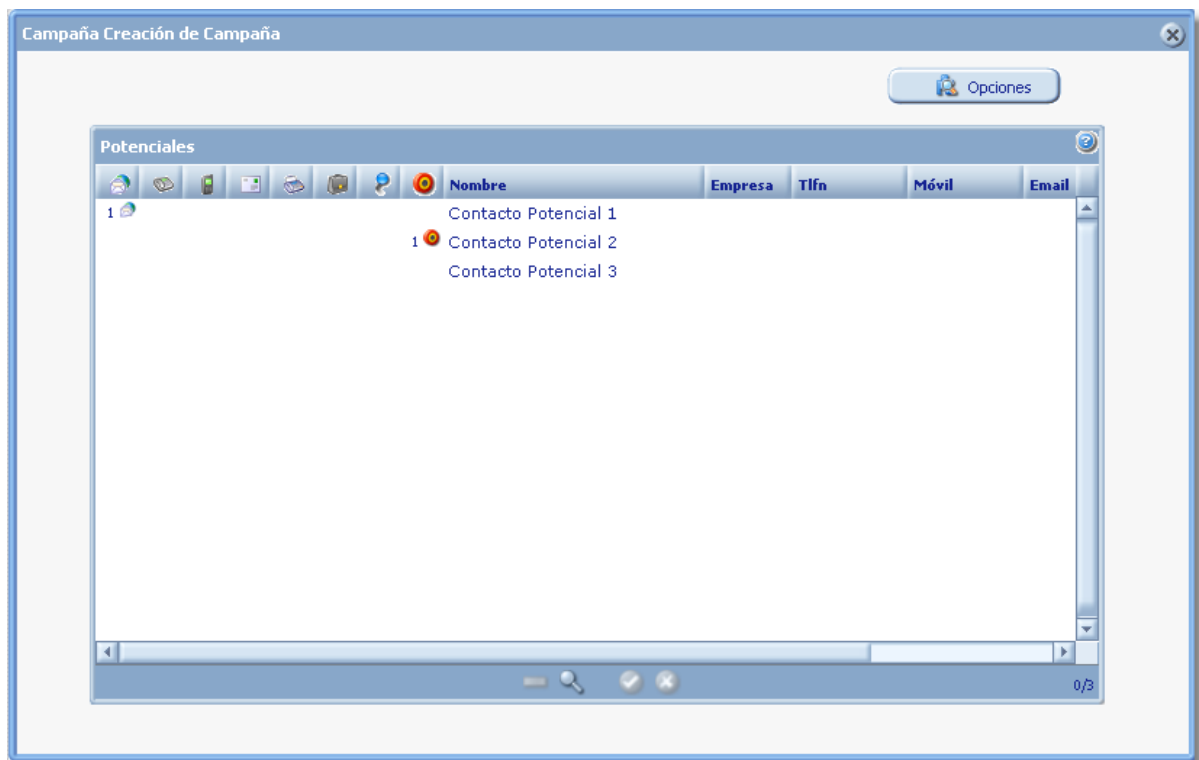
Una vez finalizado y tendremos la campaña con la siguiente información:




1.2 Acciones con el Target

Cuando ya hemos creado la campaña y añadido el target, podremos realizar acciones a los miembros del target.

Para ello sólo deberemos, con la campaña seleccionada, ir a  y seleccionar el subgrupo que contiene los contactos sobre los que queremos realizar la acción. De este modo nos saldrá una nueva ventana donde tendremos un cuadrante con todos los contactos y el número de acciones realizadas hasta el momento.



Para realizar una nueva acción sólo tendremos que seleccionar el contacto sobre el que la queremos

realizar y pinchando sobre  y después sobre "Actividades", nos saldrá la plantilla de actividades donde podremos generar un nuevo tipo de actividad vinculada a la campaña.