

CAMPAÑAS DE MARKETING

CRM.ES

VERSIÓN 6.X



## ÍNDICE

<b>1. INTRODUCCIÓN A LAS CAMPAÑAS DE MARKETING</b> .....	4
<b>2. ¿QUÉ SON LAS CAMPAÑAS DE MARKETING PARA CRM.ES?</b> .....	4
<b>3. CONFIGURANDO EL MÓDULO DE CAMPAÑAS</b> .....	4
3.1 CONFIGURAR EL ENTORNO DE LA CAMPAÑA.....	5
3.2 CONFIGURAR LAS ACCIONES DE LA CAMPAÑA.....	6
<b>4. ¿CÓMO CREAR NUESTRA PRIMERA CAMPAÑA?</b> .....	8
<b>5. AÑADIENDO DESTINATARIOS A LA CAMPAÑA</b> .....	10
5.1 IMPORTANDO REGISTROS DESDE UNA HOJA EXCEL .....	10
5.2 AÑADIENDO POTENCIALES A LA CAMPAÑA.....	10
5.3 AÑADIENDO CUENTAS A LA CAMPAÑA.....	12
5.4 AÑADIENDO contactos A LA CAMPAÑA.....	12
<b>6. GENERANDO ASIGNACIONES DE REGISTROS</b> .....	13
6.1 ASIGNACIONES SEGÚN EL PROPIETARIO DE LA FICHA .....	14
6.2 ASIGNACIONES SEGÚN PORCENTAJE.....	15
6.3 ASIGNACIONES SEGÚN UNIDADES .....	15
<b>7. DESARROLLANDO LA CAMPAÑA</b> .....	16
7.1 ENVÍO DE EMAILS PERSONALIZADOS DESDE LA CAMPAÑA.....	16
7.2 TRABAJANDO CON LA LISTA DE REGISTROS.....	17
7.3 VIENDO Y GESTIONANDO LAS ACTIVIDADES DESDE EL CALENDARIO .....	18
7.4 PLANIFICANDO NUEVAS ACTIVIDADES.....	19
<b>8. ESTADÍSTICAS DE CAMPAÑA</b> .....	20
8.1 LOS CAMPOS SUMARIZADOS .....	20
8.2 CONSTRUYENDO UN CUADRO DE MANDO DE LA CAMPAÑA.....	20
<b>9. OTRA INFORMACIÓN RELACIONADA</b> .....	22
9.1 ENLAZANDO EMAILS A UNA CAMPAÑA.....	22
9.2 ASIGNANDO OPORTUNIDADES A UNA CAMPAÑA.....	22

## 1. INTRODUCCIÓN A LAS CAMPAÑAS DE MARKETING

Primeramente, agradecerte por usar CRM.ES. Esta aplicación está diseñada para ayudar a tu empresa a organizar y mantener eficazmente información crucial en muchos aspectos de su negocio.

El objetivo principal de este manual es explicarte el funcionamiento de las Campañas de Marketing en CRM.ES; una herramienta muy potente para que puedas llevar a cabo campañas en tu empresa.

## 2. ¿QUÉ SON LAS CAMPAÑAS DE MARKETING PARA CRM.ES?

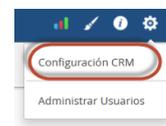
Las Campañas de Marketing es un módulo pensado para que puedas organizar todas las acciones relacionadas con una actividad de marketing destinada a divulgar los productos de tu empresa, un evento o un servicio nuevo.

Con esta extensión, podrás llevar a cabo las siguientes funciones:

- Definir el objetivo y detalles de una campaña
- Realizar el envío de correos personalizados a todos los destinatarios de la campaña
- Repartir las actividades de la campaña entre los diferentes gestores que la llevarán a cabo
- Llevar un control en tiempo de real del estado de la campaña
- Conocer todas las oportunidades de negocio que ha generado la campaña
- Generar estadísticas detalladas de los resultados de la campaña

## 3. CONFIGURANDO EL MÓDULO DE CAMPAÑAS

Para empezar a configurar el módulo de campañas lo primero que debemos hacer es ir a la administración del CRM haciendo clic en la rueda dentada de la esquina superior derecha y eligiendo la opción **Configuración CRM**.



A continuación aparecerá el siguiente menú, desde el que tenemos que seleccionar la opción de **Módulos**:

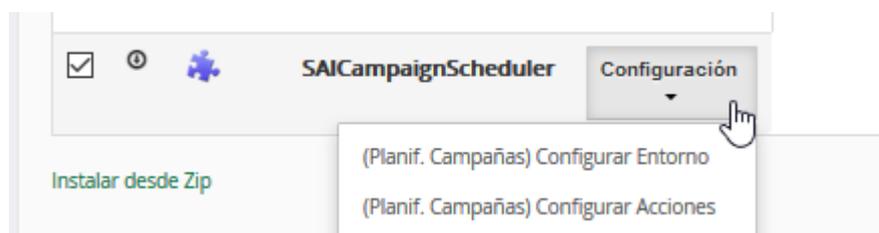
Resumen
6 Usuarios
44 Flujos de Trabajo
50 Módulos

Configuración Acceso Rápido		
<b>Usuarios</b> Administra usuarios con acceso a MiCRMWeb	<b>Administrador de Módulos</b> Administrar el comportamiento del módulo dentro de MiCRMWeb	<b>Editor de Listas Desplegables</b> Personalizar los valores de las listas desplegadas en cada módulo
<b>Monedas</b> Gestionar monedas y valores de cambio monetario	<b>Flujos de Trabajo</b> Crear y editar flujos de trabajo	<b>Editor Configuración</b> Actualizar el archivo de configuración del programa
<b>Planificador</b> Permite configurar las Tareas Programadas		

Hemos de buscar un módulo llamado **SAICampaignScheduler**, que normalmente aparecerá al final de la lista. Si no encuentra dicho módulo contacte con nosotros al email [info@sai.es](mailto:info@sai.es) o el teléfono +34935906366.

Hacemos clic en la opción de configuración del módulo y aparecerán 2 opciones: **Configurar Entorno** y **Configurar Acciones** de la Campaña.



### 3.1 CONFIGURAR EL ENTORNO DE LA CAMPAÑA

La configuración del entorno nos permite asignar la ubicación de los campos, colores y campos resumizados que aparecerán en las columnas de la campaña.

Existen tres bloques, para **Cuentas, Contactos y Potenciales**. Eso permite que cada tipo de registro pueda ser mostrado por pantalla de una forma diferente.

Para cada uno de los campos podemos controlar los siguientes aspectos:

**Posición:** Delimita la ubicación del registro dentro las columnas que se visualizan por pantalla

**Activo:** Esta columna nos indica si el campo se va a mostrar en pantalla o por el contrario va a permanecer oculto.

**Color Columna:** Nos permite modificar el color de la columna para resaltar la información en pantalla.

**Sin color:** Nos permite mostrar la columna con fondo vacío en caso de no querer usar ningún tipo de resaltado.

**(Planif. Campañas) Configurar Entorno**

Configuración del Entorno de Trabajo

Cuentas						Módulo Activo
	Posición	Activo	Color Columna	Sin Color		
Gestionado por...	3	<input checked="" type="checkbox"/>		<input type="checkbox"/>		
Fecha Planif.	7	<input checked="" type="checkbox"/>		<input type="checkbox"/>		
Fecha Modif.	7	<input checked="" type="checkbox"/>		<input type="checkbox"/>		
Fecha Tarea	3	<input checked="" type="checkbox"/>		<input type="checkbox"/>		
Comentarios	3	<input checked="" type="checkbox"/>		<input type="checkbox"/>		
Descripción	3	<input checked="" type="checkbox"/>		<input type="checkbox"/>		
Estado	3	<input checked="" type="checkbox"/>		<input type="checkbox"/>		

Nombre Cuenta	Teléfono	Gestionado por...	Fecha Tarea	Comentarios	Descripción	Estado	Asignado a	Actividad	Tipo	Email	Fecha Planif.	Fecha Modif.	Código A3	Población (Factura)
---------------	----------	-------------------	-------------	-------------	-------------	--------	------------	-----------	------	-------	---------------	--------------	-----------	---------------------

Los campos que pueden ser ajustados son los siguientes:

**Gestionado por:** Este campo muestra la persona que gestiona la llamada o contacto con el cliente. Para asignar este campo es necesario lanzar el proceso de asignación que está explicado más adelante.

**Fecha Planif.:** Es la fecha de planificación de la actividad. El sistema reparte las actividades entre los diferentes días de la campaña. En este campo aparecerá la fecha asignada para esta actividad en particular.

**Fecha Modif.:** Es la última fecha de modificación de la actividad. Si se realiza algún cambio en este registro la fecha cambiará al día actual.

**Fecha Tarea:** En caso de haber programado una tarea de seguimiento relativa a este registro, aquí aparecerá la fecha para la cual ha sido planificada

**Comentarios:** En este campo se pueden realizar comentarios de la actividad, apuntando información importante que permita concluir favorablemente la actividad.

**Descripción:** Este campo muestra el campo descripción del registro sin necesidad de abrir la ficha completa. Se trata de una forma rápida de visualizar comentarios importantes que estén informados en el registro.

**Estado:** Este campo muestra el estado de la actividad. Es un campo importante pues determina si el registro se ha de seguir trabajando o por el contrario ha llegado a un estado ‘final’ de resultado. Asimismo, es un campo clave para las estadísticas de la campaña.

Una vez hemos configurado el entorno de campos para Campañas, Contactos y Potenciales, podemos configurar los **Campos Sumarizados de Campaña:**

Campos Sumarizados en Campaña					
Entidad	C. Pendientes	C. Realizados	Bloque Existe	Acciones que se llevarán a cabo	Módulo Activo
Accounts	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>		<input checked="" type="checkbox"/> sí
Contacts	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>		<input checked="" type="checkbox"/> sí
Leads	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>		<input checked="" type="checkbox"/> sí

[Guardar Ajustes](#)

Los Campos Sumarizados son unos valores numéricos que se actualizan en tiempo real a medida que vamos realizando la campaña. Para cada uno de los módulos de campaña (Cuentas, Contactos y Potenciales) tendremos dos campos que nos indicarán cuántos registros han sido gestionados y cuántos están todavía pendientes. De esa forma tendremos un primer indicador acerca del estado de realización de la campaña. Los campos sumarizados se pueden mostrar en columnas de la lista de campaña, permitiendo al supervisor visualizar rápidamente el avance en cada una de las campañas.

Para activar los campos sumarizados simplemente actívalos para el módulo que los necesites y dichos campos aparecerán en la ficha principal de la campaña.

### 3.2 CONFIGURAR LAS ACCIONES DE LA CAMPAÑA

No todas las campañas son iguales. En algunas el objetivo es conseguir una visita. En otras el objetivo es conseguir la venta. Mientras que puede que otras su único objetivo sea informar acerca de un producto o servicio. La configuración de las Acciones de la Campaña permite definir el proceso de campaña a través de los estados de cada uno de los registros destinados a conseguir el objetivo de la campaña.

Los atributos que podemos definir para cada un de los estados de campaña son:

**Nombre:** El nombre del estado identifica la acción que se ha llevado a cabo. Los nombres definidos inicialmente son INTENTO 1, INTENTO 2, CONTACTADO, IMPOSIBLE CONTACTAR, INTERESADO, NO INTERESADO, VISITA,

VENTA. Estos valores aparecerán en el desplegable del registro de campaña para que podamos informar del resultado una vez hemos realizado la acción.

**Estado Evento:** Desde el registro de campaña es posible registrar una acción de calendario. Por ejemplo, cuando realizamos una llamada y el interlocutor nos pide que le llamemos en otro momento. El estado evento nos permite definir el estado de la actividad relacionada de forma automática. Los tres estados de la actividad relacionada pueden ser Planificado, Completado o Cancelado.

**Color fila:** De la misma manera que podemos definir un color para cada una de las columnas de campos especiales, también es posible definir un color diferente para cada fila en función del estado. Eso nos permitirá visualizar rápidamente aquellas actividades en un estado específico. Por ejemplo, aquellas que han acabado en VISITA, o las que han acabado en VENTA.

**Sin color:** Esta marca desactiva la función color para este estado, dejando el registro con fondo blanco.

**Pendiente:** Esta marca indica que este estado se ha de contabilizar como Pendiente dentro de los campos resumizados.

**En Curso:** Esta marca indica que este estado se ha de contabilizar como En Curso dentro de los campos resumizados.

**Completado:** Esta marca indica que este estado se ha de contabilizar como Completado dentro de los campos resumizados.

**Configuración del Acciones de Campaña**

Configuración de Acciones de Campaña								
			Estado Evento	Color Fila	Sin Color	Pendiente	En Curso	Completado
🗑️	↑ ↓	---	<input type="text"/>		<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
🗑️	↑ ↓	INTENTO 1	<input type="text"/>		<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
🗑️	↑ ↓	INTENTO 2	<input type="text"/>		<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
🗑️	↑ ↓	CONTACTADO	Planificado		<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
🗑️	↑ ↓	IMPOSIBLE CONTACTAR	<input type="text"/>		<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>
🗑️	↑ ↓	INTERESADO	<input type="text"/>		<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
🗑️	↑ ↓	NO INTERESADO	Cancelado		<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>
🗑️	↑ ↓	VISITA	Realizado		<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
🗑️	↑ ↓	VENTA	<input type="text"/>		<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>
+								

[Guardar Ajustes](#)

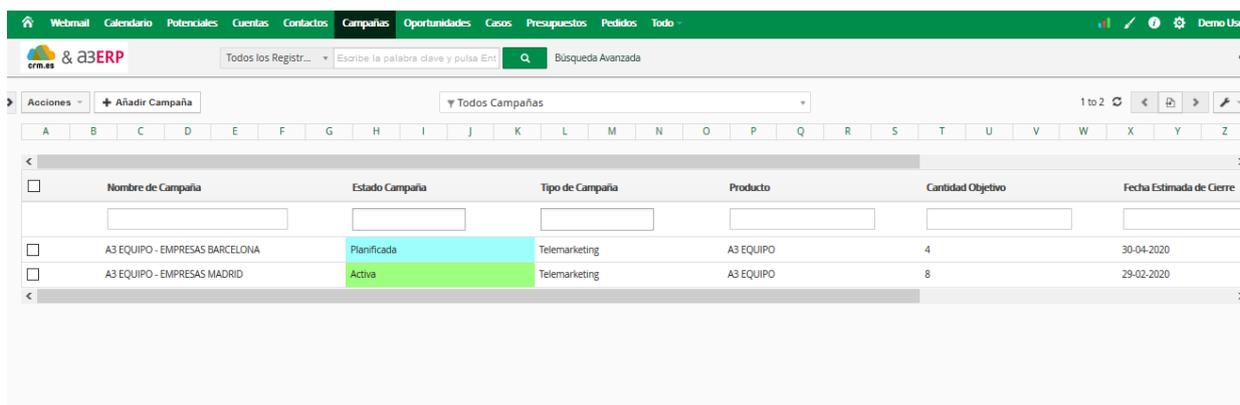
El botón Papelera permite eliminar un estado que no sea necesario. Recuerda que este estado se borra para todas las campañas

Mediante el botón + que está al final de la lista de estados es posible añadir un estado nuevo a la campaña. Mediante las flechas arriba y abajo es posible mover un estado dentro de la lista para que aparezca en una determinada posición dentro del desplegable.

Una vez has configurado las diferentes acciones y estados de la campaña haz clic en Guardar Ajustes para que queden guardados los cambios.

## 4. ¿CÓMO CREAR NUESTRA PRIMERA CAMPAÑA?

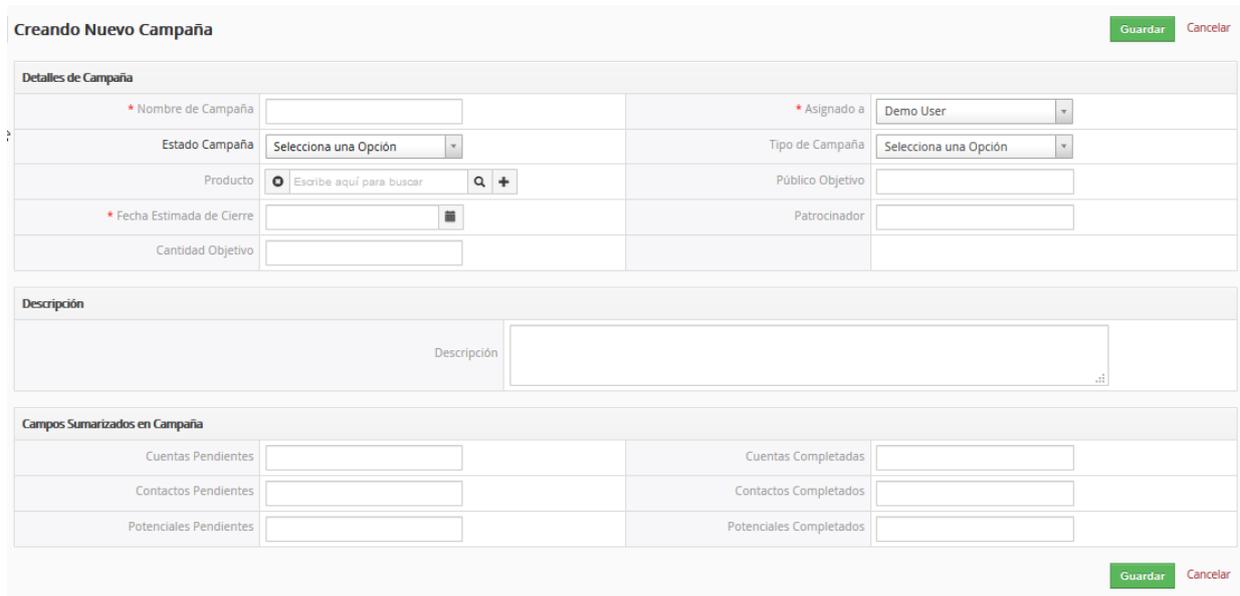
Para crear nuestra primera campaña has de ir al menú **Todo** y dentro de **Marketing & Comercial** encontrarás la opción **Campañas**, donde aparecerán todas las campañas registradas en el sistema. También es posible que el menú Campañas esté presente directamente en la barra superior del Menú-



The screenshot shows the CRM interface with the 'Campañas' menu selected. Below the menu, there is a search bar and a table of campaigns. The table has columns for 'Nombre de Campaña', 'Estado Campaña', 'Tipo de Campaña', 'Producto', 'Cantidad Objetivo', and 'Fecha Estimada de Cierre'.

Nombre de Campaña	Estado Campaña	Tipo de Campaña	Producto	Cantidad Objetivo	Fecha Estimada de Cierre
A3 EQUIPO - EMPRESAS BARCELONA	Planificada	Telemarketing	A3 EQUIPO	4	30-04-2020
A3 EQUIPO - EMPRESAS MADRID	Activa	Telemarketing	A3 EQUIPO	8	29-02-2020

Haz clic en el botón **+ Añadir Campaña**, y aparecerá el siguiente diálogo:



The 'Creando Nueva Campaña' dialog box contains the following fields:

- Nombre de Campaña:** Text input field.
- Estado Campaña:** Dropdown menu with 'Selecciona una Opción'.
- Producto:** Search input field with a magnifying glass icon and a plus sign.
- Fecha Estimada de Cierre:** Date picker.
- Cantidad Objetivo:** Text input field.
- Asignado a:** Dropdown menu with 'Demo User'.
- Tipo de Campaña:** Dropdown menu with 'Selecciona una Opción'.
- Público Objetivo:** Text input field.
- Patrocinador:** Text input field.
- Descripción:** Large text area.
- Campos Sumarizados en Campaña:** Summary section with input fields for:
  - Cuentas Pendientes
  - Contactos Pendientes
  - Potenciales Pendientes
  - Cuentas Completadas
  - Contactos Completados
  - Potenciales Completados

**Nombre de Campaña:** En este campo escribe un nombre descriptivo para tu campaña. Por ejemplo, VENTA DE SEGURO DE HOGAR. Este nombre ha de distinguir esta campaña de las otras que están en el sistema.

**Asignado a:** En este campo has de asignar el gestor principal. Dependiendo de las opciones de seguridad, cada campaña nada más la verá su gestor principal, es decir, la persona que la ha de llevar a cabo. Si una campaña se ha de llevar a cabo por varios gestores más adelante te explicaremos cómo configurarlo.

**Estado Campaña:** Pon en este campo el estado actual de la campaña. Te ayudará a distinguir aquellas campañas que están pendientes, en marcha, finalizadas o canceladas por alguna razón. Los estados por defecto son

*Planificada, Activa, Finalizada y Cancelada*. No obstante, es posible cambiar estos estados o añadir nuevos si es necesario.

**Tipo de Campaña:** Las campañas pueden ser de diferentes tipos, según las acciones que se van a realizar. Los tipos por defecto son: Conferencia, Webinar, Feria, Relaciones Públicas, Partners, Programa de Referencias, Publicidad, Banners, Mailing, Email, Telemarketing y Otros. De igual modo, es posible añadir o cambiar nuevos tipos de Campaña.

**Producto:** Este es un campo opcional donde puedes informar el producto que estás promocionando. Recuerda que dicho producto tendrá que estar creado en el módulo de productos. También se podrá crear al instante utilizando el botón con el signo + existente en este campo.

**Público Objetivo:** Indica en este campo a que tipo de público va orientada la campaña. Es un campo abierto porque existen muchos tipos de público. Por ejemplo, podemos poner: CLIENTES VIP

**Fecha Estimada de Cierre:** Indica en este campo cuándo está previsto finalizar la campaña. Eso marcará una fecha de programación de las actividades previa a dicha fecha.

**Patrocinador:** Si la campaña tiene un patrocinador, es decir, un tercero que aporta recursos, productos o capital para realizar la campaña puedes informarlo en este campo.

**Cantidad Objetivo:** En este campo indica los objetivos cuantificables de la campaña. Si por ejemplo el objetivo es conseguir nuevos clientes, en este campo indica el número de nuevos clientes que se espera conseguir.

**Descripción:** En este campo puedes explicar de una forma más o menos extensa en que consiste la campaña, los pasos que se van a dar y la metodología que se va a usar para llevarla a cabo. Por ejemplo, podríamos poner algo así como: *Esta campaña está destinada a clientes VIP de la compañía a los que se les va a ofrecer un seguro de hogar a un precio inferior al precio habitual.*

**Campos Sumarizados en Campaña:** No es necesario rellenar estos campos, pues se rellenarán de forma automática a medida que desarrollemos la campaña, indicando las cuentas, contactos o potenciales pendientes de gestionar y por otro los ya realizados. Así que déjalos en blanco porque se rellenarán solos.

VENTA DE SEGURO HOGAR			
		Editar	Más ▾
▼ Detalles de Campaña			
Nombre de Campaña	VENTA DE SEGURO HOGAR	Número de Campaña	CAM9
Asignado a	Fernando Gomez	Estado Campaña	Planificada
Tipo de Campaña	Telemarketing	Producto	A3 EQUIPO
Público Objetivo	CLIENTES VIP	Fecha Estimada de Cierre	29-02-2020
Patrocinador	EL FABRICANTE	Cantidad Objetivo	10
Fecha de Creación	13-02-2020 00:51:30	Fecha de Modificación	13-02-2020 00:51:30
▼ Descripción			
Descripción	Esta campaña está destinada a clientes VIP de la compañía a los que se les va a ofrecer un seguro de hogar a un precio inferior al precio habitual		
▼ Campos Sumarizados en Campaña			
Cuentas Pendientes	0	Cuentas Completadas	0
Contactos Pendientes	0	Contactos Completados	0
Potenciales Pendientes	0	Potenciales Completados	0

## 5. AÑADIENDO DESTINATARIOS A LA CAMPAÑA

Una vez definidos los parámetros básicos de la campaña, hemos de seleccionar nuestro ‘target’. Es decir, aquella selección de registros de la base de datos que queremos contactar. Para ello será necesario diseñar un filtro que distinga dichos registros del resto de la base de datos.

Los registros seleccionados pueden pertenecer al módulo de Potenciales, de Cuentas o de Contactos. A continuación, veremos cómo importar los registros desde una hoja Excel y a continuación cómo realizar la selección para cada uno de los módulos.

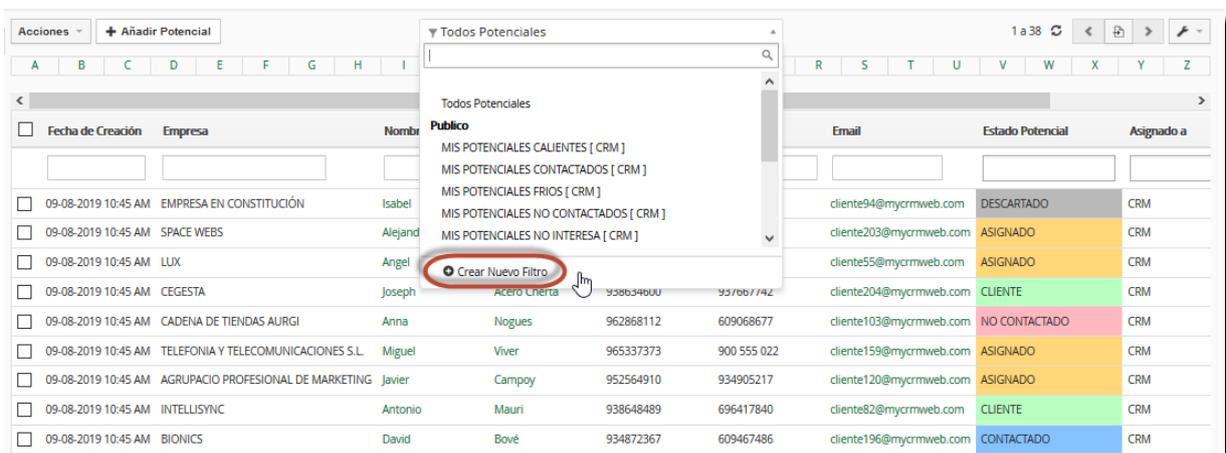
### 5.1 IMPORTANDO REGISTROS DESDE UNA HOJA EXCEL

Si los registros que quieres incorporar a la campaña no están actualmente en el CRM posiblemente los podrás importar desde una hoja Excel. Para ello es importante determinar en primer lugar a qué módulo del CRM (Cuentas, Contactos o Potenciales) queremos importar dichos datos.

Una vez elegido el módulo, podemos seguir las instrucciones del manual para importar desde Excel que encontraremos en este [link](#).

### 5.2 AÑADIENDO POTENCIALES A LA CAMPAÑA

Si nuestra campaña está basada en el módulo de Potenciales y ya han sido incorporados al CRM, el siguiente paso es crear un filtro para los Potenciales que queremos seleccionar. Para ello haz clic en el desplegable que se encuentra en la parte superior del módulo y haz clic en **Crear Nuevo Filtro** tal como muestra la imagen:



Para definir el filtro primero tenemos que darle un nombre, que escribiremos en el campo **Nombre Vista**.

Los indicadores al lado del nombre sirven para lo siguiente:

**Fijar Por Defecto:** Activa este filtro de forma automática al entrar en el módulo. Mejor no usar esta opción salvo en casos determinados pues afecta a todos los usuarios y puede dar lugar a confusiones.

**Mostrar en Métricas:** Muestra esta selección de registros en el panel de Las Métricas Clave, que son los indicadores principales del CRM.

**Hacer Público:** Permite que otros usuarios puedan usar este filtro para sus selecciones de Potenciales.

**Creando nueva Vista**

**Detalles Básicos :**

\* Nombre Vista:   Fijar por defecto  Mostrar en métricas  Hacer Público

**Elegir columnas y orden (Máx 12):**

Empresa  Nombre  Apellido  Teléfono  Móvil  Email  Actividad

**Selecciona las condiciones del filtro :**

**Todas las Condiciones** (Se deben cumplir todas las condiciones)

**Se cumple cualquier condición** (Al menos una condición se cumple)

Actividad  igual   Distribución

Actividad  igual   Fabricación

Para seleccionar las condiciones del filtro tenemos dos recuadros, dependiendo de si queremos que se cumplan todas las condiciones del filtro o sólo alguna de ellas.

Todas las Condiciones: Añade en este recuadro todas las condiciones de obligado cumplimiento para los registros. Es lo que en lógica booleana se conoce como condiciones tipo 'AND'.

Se cumple cualquier condición: Añade en este recuadro todas las condiciones que queramos que se cumpla al menos una de ellas. Normalmente todas las condiciones de este tipo harán referencia al mismo campo. Es lo que en lógica booleana se conoce como condiciones tipo 'OR'.

Una vez hayamos introducido el nombre del filtro y todas las condiciones, ya podemos guardarlo para poder utilizarlo en nuestra campaña. Pinchando en la rueda al lado del número de registros ( 1 a 20 ) podremos visualizar el número total de registros que cumplen la condición del filtro.

Acciones  ➔  1 a 20

	A	B	C	D	E	F	G	H	I	J	K	L	M	N	O	P	Q	R	S	T	U	V	W	X	Y	Z	
<input type="checkbox"/>	Empresa	Nombre	Apellido	Teléfono	Móvil	Email	Actividad																				
<input type="checkbox"/>																											
<input type="checkbox"/>	TELEFONIA Y TELECOMUNICACIONES S.L.	Miguel	Viver	965337373	900 555 022	cliente159@mycrmweb.com	Fabricación																				
<input type="checkbox"/>	INVERSIONES VALENCIA QUESADA	Ana	Lozano	936752373	934870034	cliente117@mycrmweb.com	Fabricación																				
<input type="checkbox"/>	LUX	Angel	Pernia	935565020	670255647	cliente55@mycrmweb.com	Distribución																				
<input type="checkbox"/>	KONIXBERT	Jordi	Rosés	961402143	606387414	cliente168@mycrmweb.com	Fabricación																				

Si hemos definido las condiciones correctamente y el número de registros que nos sale como resultado del filtro tiene sentido para nosotros, ya podemos usar dicho filtro en la campaña que estamos definiendo.

Para ellos volveremos al módulo de Campañas y abriremos la campaña que ya hemos creado previamente. A la derecha seleccionaremos el apartado de Potenciales y haremos clic en el desplegable 'Selecciona para cargar lista' donde encontraremos el filtro que acabamos de definir. Una vez seleccionado nuestro filtro nos preguntará el sistema si queremos cargar todos los registros del filtro dentro de la campaña, a lo que tendremos que contestar afirmativamente para que se carguen dichos registros en nuestra campaña.

Selección para Cargar Lista

- Todos
- EMPRESAS DE DISTRIBUCION Y FABRICACION
- Publico
- POTENCIALES CALIENTES [ CRM ]
- POTENCIALES FRIOS [ CRM ]
- POTENCIALES NO CONTACTADOS [ CRM ]

Empresa	Estado Potencial	Nombre	Apellido	Teléfono	Página Web	Móvil	Email
<input type="checkbox"/>							
<input type="checkbox"/>	ASIGNADO	Antonio	Sibi		www.yacht.com	937270086	cliente1
<input type="checkbox"/>	ASIGNADO	Eduardo	Abs		www.airtel.com	916324702	cliente1
<input type="checkbox"/>	ASIGNADO	Marian	Ang		www.jazz.com	907-093154	cliente1
<input type="checkbox"/>	ASIGNADO	Carlos	Mustieles	916630832	www.alcoyana.com	639706045	cliente1
<input type="checkbox"/>	ASIGNADO	Miguel	Viver	965337373	www.telefonia.com	900 555 022	cliente1
<input type="checkbox"/>	ASIGNADO	Iosu	Reverter	933042980	www.alsabe.com	961402135	cliente1

Una vez se hayan cargado todos los registros, ya estaremos en condiciones de iniciar nuestra campaña para cada uno de los registros de potenciales.

### 5.3 AÑADIENDO CUENTAS A LA CAMPAÑA

El proceso de selección de cuentas para la campaña es muy parecido al de potenciales. La diferencia principal es que el filtro no se tendrá que crear desde el módulo de Potenciales sino desde el módulo de Cuentas. Una vez el filtro de Cuentas se haya definido correctamente y comprobemos que muestra los registros correctos, ya podemos utilizarlo de igual forma desde la campaña. Para ello nos iremos a la pestaña de Cuentas que encontraremos a la derecha de la campaña y haremos clic en el desplegable 'Selección para Cargar lista' igual que hicimos con el módulo de Potenciales.

Selección para Cargar Lista

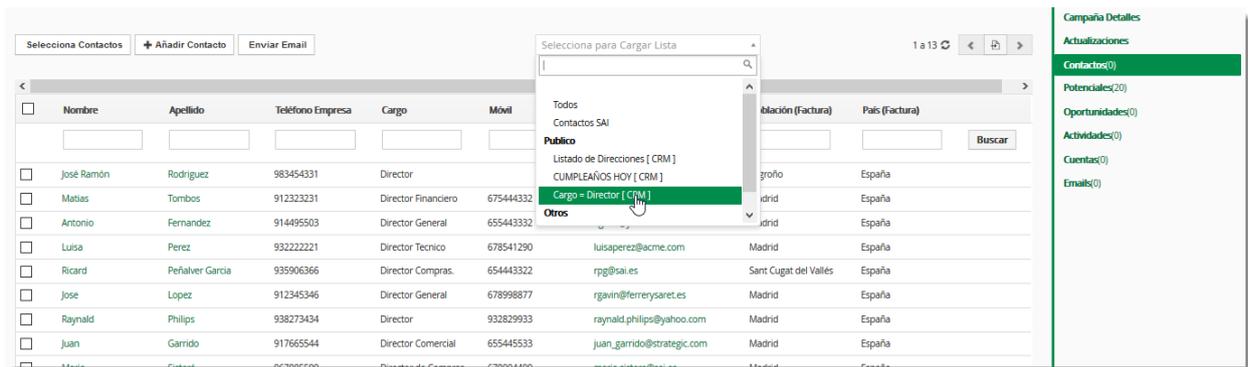
- Todos
- CLIENTES EN CARTERA [ CRM ]
- CLIENTES DE MADRID [ CRM ]
- MIS CLIENTES [ CRM ]
- CLIENTES TECNOLÓGICOS [ CRM ]
- CLIENTES POTENCIALES [ CRM ]

Nombre Cuenta	Teléfono	Gestionado por...	Fecha Tarea	Estado	Actividad	Email
<input type="checkbox"/>						
<input type="checkbox"/>	912345346			---	Medio Ambiente	dird@sal.es
<input type="checkbox"/>	91.567.65.43			---	Deportes	comercial@s
<input type="checkbox"/>	91.234.11.33			---	Deportes	comercial@n
<input type="checkbox"/>	914567890			---	Sector Público	info@diputa
<input type="checkbox"/>	915564433			---	Maquinaria	info@fundid
<input type="checkbox"/>	913453322			---	Tecnología	info@gcs.es
<input type="checkbox"/>	933880989			---	Fabricación	info@acme.c
<input type="checkbox"/>	914396261			---	Sector Público	comercial@e

Una vez cargadas las cuentas en la campaña ya estaremos preparados para iniciar las acciones para cada uno de los registros seleccionados.

### 5.4 AÑADIENDO CONTACTOS A LA CAMPAÑA

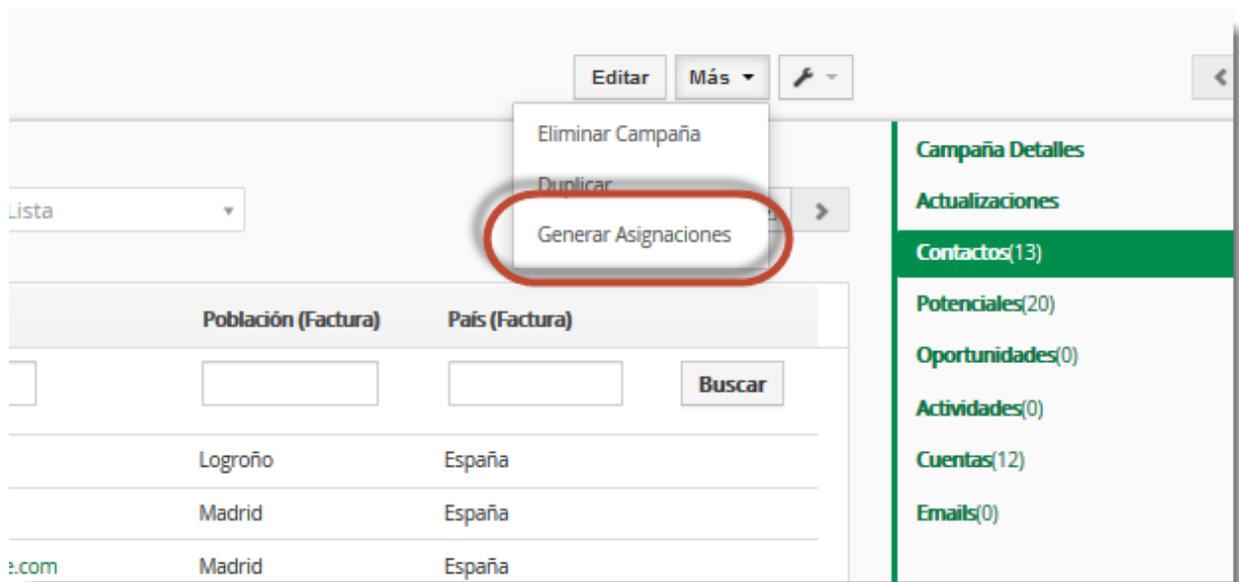
Una vez más, el proceso de selección de Contactos se parece al de Cuentas y Potenciales. De igual forma tendremos que definir un filtro en contactos que seleccione sólo aquellos registros que queremos utilizar durante la campaña. Una vez definido el filtro y comprobado que es correcto, procederemos a entrar en la Campaña. Allí encontraremos la pestaña Contactos a la que haremos clic. Dentro de la pestaña Contactos seleccionaremos el filtro definido haciendo clic en la opción 'Selección para cargar lista'. Tras marcar afirmativamente la pregunta de verificación se cargarán todos los contactos del filtro en nuestra campaña y ya estaremos en condiciones de llevarla a cabo.



## 6. GENERANDO ASIGNACIONES DE REGISTROS

Una vez tenemos nuestra lista de Potenciales, Cuentas o Contactos en la base de datos, es necesario indicar al sistema que usuario o usuarios llevarán a cabo las acciones. La Generación de Asignaciones es el proceso que nos permite repartir los trabajos entre nuestro equipo humano. Este proceso es importante porque si no se lleva a cabo, los registros de la campaña serán invisibles para aquellos usuarios no asignados y por tanto no podremos llevarla a cabo.

Para ello iremos a la pantalla principal de la campaña y desde el desplegable **Más** seleccionaremos la opción **Generar Asignaciones**:



En la pantalla de Generar Asignaciones nos encontraremos los siguientes componentes:

**Panel de Calendario:** Nos permite seleccionar los días en los que queremos realizar realmente la campaña. Se ha de seleccionar al menos un día para realizar la campaña. Si seleccionamos varios días el sistema repartirá las actividades entre los diferentes días de la campaña de forma proporcional.

**Panel Estado de la Programación:** Es un panel informativo que nos muestra si la programación se ha llevado a cabo y cuál ha sido el criterio de repartición que se ha empleado.

**Desplegable Tipo de Repartición:** En este desplegable encontraremos tres opciones (Unidades, Porcentaje, Propietario de la Ficha) y determina que criterio de repartición se va a utilizar para repartir las acciones de la campaña. Más adelante se explica en que consiste cada uno de estos criterios de repartición.

Programando Planificación de campañas : **DISTRIBUCION Y FABRICACION**

Planificación

FEBRERO 2020

Lun	Mar	Mie	Jue	Vie	Sab	Dom
3	4	5	6	7	8	9
10	11	12	13	14	15	16
17	18	19	20	21	22	23
24	25	26	27	28	29	

Estado de la programación: **No se ha configurado**

Información de planificación:

- Registros pendientes de asignar : **45**
- Registros ya asignados : **0**
- Días planificados >= hoy (no se cuentan los días anteriores) : **5**

Errores y avisos:

- Registros a procesar en un día : **9**

Mapeo de Usuarios

Usuario	Activo	Porcentaje	Unid.	Cálculo (% o uds)	Tiene actividad	Pend.	En curso	Compl.	Total
	Pend.					0	0	0	0

Tipo de Repartición: Propietario de la Ficha

Unidades  
Porcentaje  
Propietario de la Ficha

Guardar Cancelar

## 6.1 ASIGNACIONES SEGÚN EL PROPIETARIO DE LA FICHA

Cuando asignamos las acciones de campaña según el Propietario de la Ficha le estamos indicando al sistema que cada uno de los registros de campaña ha de ser llevado a cabo por el asignado del registro correspondiente. Este tipo de asignación es útil por ejemplo si queremos hacer una campaña basada en el comercial asignado a la ficha. Por ejemplo que cada vendedor se encargue de llamar a sus clientes.

Programando Planificación de campañas : **DISTRIBUCION Y FABRICACION**

Planificación

FEBRERO 2020

Lun	Mar	Mie	Jue	Vie	Sab	Dom
3	4	5	6	7	8	9
10	11	12	13	14	15	16
17	18	19	20	21	22	23
24	25	26	27	28	29	

Estado de la programación: **Guardada**

Información de planificación:

- Registros pendientes de asignar : **45**
- Registros ya asignados : **0**
- Días planificados >= hoy (no se cuentan los días anteriores) : **5**

Errores y avisos:

- Registros a procesar en un día : **9**

Mapeo de Usuarios

Usuario	Activo	Porcentaje	Unidades	Cálculo (% o uds)	Tiene actividad	Pend.	En curso	Compl.	Total
	Pend.					0	0	0	0

Tipo de Repartición: Propietario de la Ficha

Total Usuarios: 0 / Activos: 0

Lanzar Programación Cancelar

Una vez indicado el Tipo de Repartición como Propietario de la Ficha, se deberá pulsar el botón **Lanzar Programación**, que repartirá las llamadas entre los diferentes gestores según el usuario asignado a la ficha correspondiente. El proceso de asignación no es instantáneo, ya que se realiza en el servidor y tarda unos minutos en ser completado. Por lo tanto, es normal no ver a los Gestores Asignados de forma inmediata.

Nota importante: Esta opción sólo funcionará si el asignado a la ficha es un usuario del sistema. En caso que las fichas estén asignadas a grupos de usuarios, este tipo de asignación no funcionará y las fichas no serán asignadas.

## 6.2 ASIGNACIONES SEGÚN PORCENTAJE

La asignación de registros según porcentaje permite repartir las actividades de la campaña porcentualmente entre los diferentes gestores. Eso permite que por ejemplo se repartan las llamadas de una campaña de Telemarketing entre dos gestores al 50%. A tener en cuenta que la repartición se hará aleatoriamente dentro del porcentaje indicado. El panel del sistema avisará si no se ha llegado al 100% de repartición, porque de lo contrario quedarían actividades por asignar no asignadas a ningún gestor.

Planificación

FEBRERO 2020

Estado de la programación: **Guardada**

Información de planificación:

- Registros pendientes de asignar: **45**
- Registros ya asignados: **0**
- Días planificados >= hoy (no se cuentan los días anteriores): **5**

Errores y avisos:

- Registros a procesar en un día: **9**

+ Añadir Usuario

Mapeo de Usuarios

Tipo de Repartición: Porcentaje

Usuario	Activo	Porcentaje	Unidades	Cálculo (% o uds)	Tiene actividad	Pend.	En curso	Compl.	Total
Gerente : Fernando Gomez	<input checked="" type="checkbox"/> Sí	50 %	0	5	<input type="checkbox"/>	0	0	0	0
Gerente : Juanjo Pérez	<input checked="" type="checkbox"/> Sí	50 %	0	5	<input type="checkbox"/>	0	0	0	0
Pend.						0	0	0	0
Total Usuarios: 2 / Activos: 2									

Lanzar Programación Cancelar

Una vez asignados los porcentajes a cada uno de los gestores, se deberá pulsar el botón **Lanzar Programación**, que repartirá las llamadas entre los diferentes gestores según los porcentajes indicados. El proceso de asignación no es instantáneo, ya que se realiza en el servidor y tarda unos minutos en ser completado. Por lo tanto, es normal no ver a los Gestores Asignados de forma inmediata.

## 6.3 ASIGNACIONES SEGÚN UNIDADES

La asignación de registros según unidades permite repartir las actividades de la campaña de forma exacta entre los diferentes gestores. A cada gestor se le asignará un número de actividades determinado, debiendo completar entre todos ellos el total de actividades asignado a la campaña. El panel del sistema avisará si no se ha llegado al 100% de repartición, porque de lo contrario quedarían actividades por asignar no asignadas a ningún gestor. Este tipo de repartición es de utilidad cuando queremos que determinados usuarios realicen un número exacto de actividades dentro de la campaña.

Una vez asignados los valores a cada uno de los gestores, se deberá pulsar el botón **Lanzar Programación**, que repartirá las llamadas entre los diferentes gestores según las unidades indicadas. El proceso de asignación no es instantáneo, ya que se realiza en el servidor y tarda unos minutos en ser completado. Por lo tanto, es normal no ver a los Gestores Asignados de forma inmediata.

Planificación

Estado de la programación: **Guardada**

Información de planificación:

- Registros pendientes de asignar : 45
- Registros ya asignados : 0
- Días planificados >= hoy (no se cuentan los días anteriores) : 5

Errores y avisos:

- Registros a procesar en un día : 45
- Hay un más unidades por día de las que se requieren para completar el total en el número de días. Es posible que queden días sin o con muy poca actividad. El margen máximo recomendado es de un +15%. Valor actual: 225...

+ Añadir Usuario

Mapeo de Usuarios

Tipo de Repartición: Unidades

Usuario	Activo	Porcentaje	Unidades	Cálculo (% o uds)	Tiene actividad	Pend.	En curso	Compl.	Total
Gerente : Fernando Gomez	<input checked="" type="checkbox"/>	50 %	30	66.67 %	<input checked="" type="checkbox"/>	0	0	0	0
Gerente : Juanjo Pérez	<input checked="" type="checkbox"/>	50 %	15	33.33 %	<input checked="" type="checkbox"/>	0	0	0	0
Pend. Total Usuarios: 2 / Activos: 2						0	0	0	0

Lanzar Programación Cancelar

## 7. DESARROLLANDO LA CAMPAÑA

A medida que la campaña se va llevando a cabo por los gestores asignados, el sistema mostrará estadísticas en tiempo real y cada sector podrá ver las actividades pendientes y realizadas de todas las asignadas a su usuario. Los supervisores podrán tener una visión más global de la campaña porque podrán ver todas las actividades de cada uno de los usuarios.

### 7.1 ENVÍO DE EMAILS PERSONALIZADOS DESDE LA CAMPAÑA

Una de las funciones que se requieren en muchas ocasiones es el envío de un email a todos los destinatarios de la campaña. Dicho email puede ser en si mismo el objeto de la campaña o se puede tratar simplemente de un primer paso antes de proceder a la llamada.

Para poder hacer un envío de emails personalizado es necesario utilizar el Email-Maker, que es un componente incluido de forma estándar en CRM.ES.

Mediante Email-Maker será posible diseñar una plantilla personalizada y luego enviarla a todos los destinatarios de la campaña.

Plantilla de EMAIL

**El boletín de novedades de nuestra empresa**

##DDMMYYYY##

**¡Aprovecha la nueva promoción!**

Hola \$contacts-firstname\$,

En esta ocasión queremos anunciarte la nueva promoción de nuestra gama de productos con

Una vez la plantilla ha sido diseñada, es posible utilizarla dentro de la campaña. Eso permite que cada destinatario de la campaña reciba un email personalizado.

Para ello es necesario hacer clic en la columna de los registros, Marcar Todos los Registros en caso de que haya más de una página y luego hacer clic en el botón **Enviar Email**.

The screenshot shows a web interface for managing accounts. At the top, there are buttons for 'Selecciona Cuentas', '+ Añadir Cuenta', and 'Enviar Email' (which is circled in red). To the right, there is a dropdown menu 'Selecciona para Cargar Lista' and a pagination indicator '1 a 10'. Below this is a yellow bar that says 'Marcar Todas Cuentas (10)'. The main part of the interface is a table with columns: 'Nombre Cuenta', 'Teléfono', 'Gestionado por...', 'Fecha Tarea', 'Comentarios', 'Descripción', and 'Estado'. The first row of the table is highlighted in blue and has a checkmark in the first column, which is also circled in red. The table contains several rows of account data with various statuses like 'VISITA', 'INTENTO 1', 'CONTACTADO', and 'INTERESADO'.

Una vez seleccionamos el botón Enviar Email nos encontraremos con un diálogo en el que nos pedirá que seleccionemos la plantilla de email que queremos enviar.

The dialog box is titled 'Selecciona Direcciones de Email' and has 'Selecciona' and 'Cancelar' buttons at the top right. It contains the following fields:
 

- 'A\*:' followed by an input field containing 'Email x'.
- 'Select email template:' followed by a dropdown menu showing 'Newsletter Básica (Cuentas)'.
- 'Language:' followed by a dropdown menu showing 'ES Spanish'.
- A button '+ Añadir Plantillas PDFMaker'.
- 'Selecciona' and 'Cancelar' buttons at the bottom right.

Una vez elegido el campo de email al que queremos enviar la plantilla y la plantilla que queremos enviar, tendremos que dar al botón de Selecciona para que nos muestre la plantilla de email junto con la lista de destinatarios a la que se enviará.

Cuando seleccionemos el botón Enviar, el email se enviará a todos los destinatarios de la lista.

Para más información sobre el módulo Email-Maker, haz clic en el manual que podrás encontrar en este [link](#).

## 7.2 TRABAJANDO CON LA LISTA DE REGISTROS

Cuando un usuario está trabajando en una campaña sólo verá aquellos registros que han estado asignados a su usuario. Eso es así para evitar que varios usuarios se pongan en contacto con una misma persona a la vez. Cada uno de los asignados sólo verá los registros de campaña gestionados por él, mientras que el resto permanecerá invisible para él.

### 7.3 VIENDO Y GESTIONANDO LAS ACTIVIDADES DESDE EL CALENDARIO

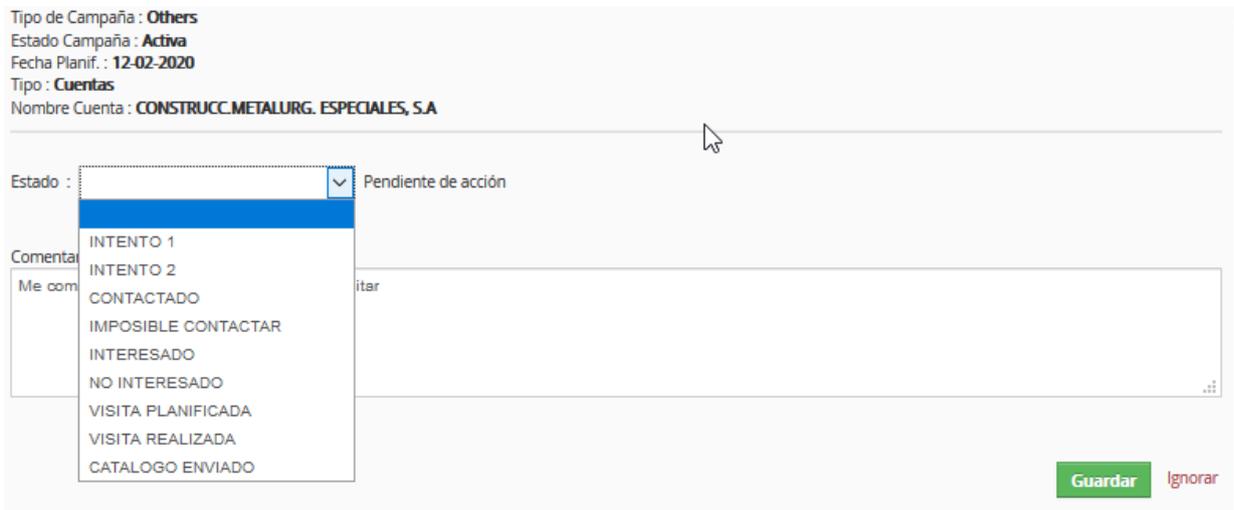
Cuando se instala el módulo de campañas aparecerá un nuevo tipo de actividad en el calendario llamado “Campaign Scheduler”. Si se marca este tipo de actividad aparecerán todas las tareas que se han planificado para una fecha concreta, pudiendo ser gestionadas desde el calendario.



La vista del calendario puede ser diaria, semanal o anual. Por razones de visualización, se aconseja utilizar la vista diaria para la gestión de las actividades de campaña:



Si se hace clic encima de una de las actividades, es posible cambiar el estado desde el calendario y apuntar comentarios de la llamada sin tener que ir al registro de la campaña:



## 7.4 PLANIFICANDO NUEVAS ACTIVIDADES

Es posible que, durante la conversación de una de las llamadas de campaña, surja la necesidad de planificar una acción para una fecha y hora concretas. Por ejemplo, cuando llamamos a un posible cliente y nos dice que no podemos atenderle pero que le podemos llamar a una fecha concreta.

Para ello tenemos el botón con el signo + en la columna Fecha Tarea que nos permitirá planificar rápidamente una actividad.

<input type="checkbox"/>	Nombre Cuenta	Teléfono	Gestionado por...	Fecha Tarea	Comentarios	Descripción
<input type="checkbox"/>	SA VELO, S.A.	902.222.333	Juanjo Pérez	11-02-2020	+	...
<input type="checkbox"/>	DEPORTES DE ARAGÓN, S.L.	900.456.7.89	Juanjo Pérez		+	...
<input type="checkbox"/>	SPORTI, S.A.	93.222.11.23	Fernando Gomez		+	...
<input type="checkbox"/>	ANDA-ANDA, S.A.	93.234.23.23	Juanjo Pérez		+	...

Nos aparecerá una ventana desde la que podremos programar la actividad para una fecha y hora concretas. Podremos elegir el tipo de actividad (Llamada, Visita, etc).

### Creación Rápida Evento / Tarea

Evento
Tarea

* Asunto <input style="width: 90%;" type="text"/>	* Asignado a <input style="width: 90%;" type="text" value="CRM"/>
* Fecha y Hora Inicio <input style="width: 90%;" type="text" value="18-02-2020"/> <input style="width: 90%;" type="text" value="04:27 PM"/>	* Fecha y Hora Fin <input style="width: 90%;" type="text" value="18-02-2020"/> <input style="width: 90%;" type="text" value="04:57 PM"/>
* Tipo Actividad <input style="width: 90%;" type="text" value="Reunión"/>	* Estado <input style="width: 90%;" type="text" value="Planificado"/>
Enviar notificación <input type="checkbox"/>	Cuentas <input style="width: 90%;" type="text" value="SA VELO, S.A."/>
Nombre de contacto <input style="width: 90%;" type="text" value="Escribe aquí para buscar"/>	CampaignCampaign <input style="width: 90%;" type="text" value="A3 EQUIPO - EMPRESAS I"/>
Descripción <input style="width: 100%; height: 40px;" type="text"/>	

Ir a formulario completo
Guardar
Cancelar

También es posible elegir al usuario al que le queremos asignar la tarea. De esa forma podremos programar actividades para otros usuarios. Esa función es muy útil cuando estamos realizando una acción de telemarketing de concertación de visitas y queremos planificarle la visita al comercial a una fecha y hora que hemos quedado con el cliente.

## 8. ESTADÍSTICAS DE CAMPAÑA

Es posible visualizar las estadísticas de campaña a medida que se va realizando. Eso nos dará información del estado actual y de la consecución de resultados.

### 8.1 LOS CAMPOS SUMARIZADOS

Una visión inicial son los registros resumidos, que veremos al entrar en la pantalla principal de la campaña. Allí nos dará información de los registros que quedan pendientes y los que se han gestionado. Es necesario recordar que tenemos diferentes campos para cuentas, contactos y potenciales dependiendo del módulo con el que estemos trabajando.

▼ Campos Sumarizados en Campaña		
Cuentas Pendientes	8	Cuentas Completadas
Contactos Pendientes		Contactos Completados
Potenciales Pendientes		Potenciales Completados

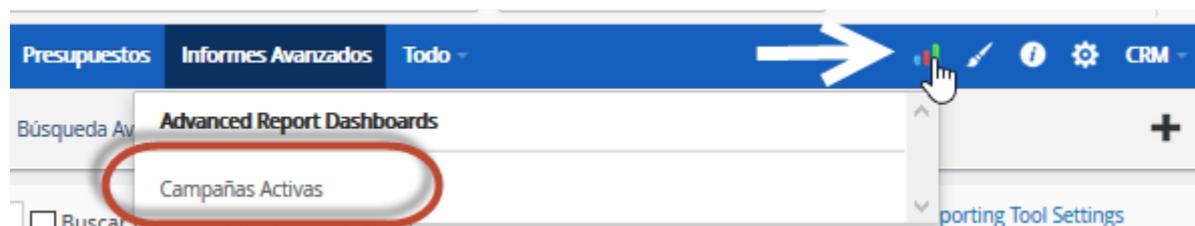
También es posible ver los campos resumidos desde la lista de campañas, para una visión global del estado de todas las campañas que estamos haciendo.

<input type="checkbox"/>	Nombre de Campaña	Fecha Estimada de Cierre	Asignado a	Estado Campaña	Tipo de Campaña	Cantidad Objetivo	Cuentas Pendientes	Cuentas Completadas
<input type="checkbox"/>	FACTURAPLUS	19-02-2020	Fernando Gomez	Activa	Telemarketing	5	14	1
<input type="checkbox"/>	A3 EQUIPO - EMPRESAS BARCELONA	30-04-2020	Fernando Gomez	Planificada	Telemarketing	4	8	2
<input type="checkbox"/>	A3 EQUIPO - EMPRESAS MADRID	29-02-2020	Juanjo Pérez	Activa	Telemarketing	8	9	3

### 8.2 CONSTRUYENDO UN CUADRO DE MANDO DE LA CAMPAÑA

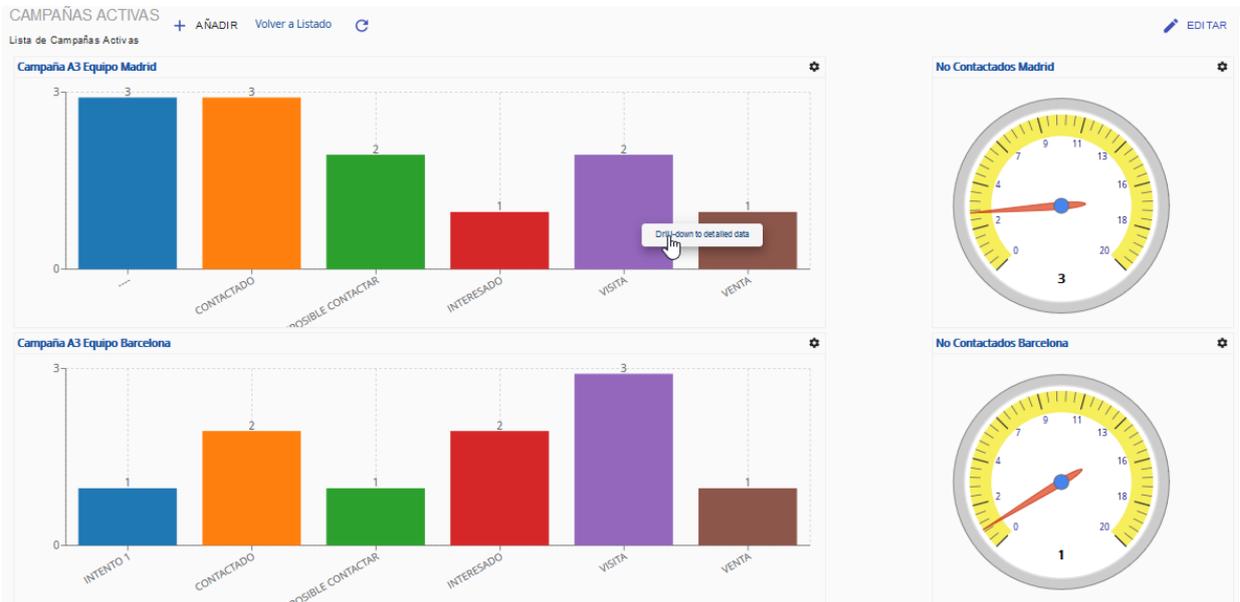
Es posible construir un cuadro de mando o panel con estadísticas de la campaña mediante el módulo de Informes Avanzados que encontrará en CRM.ES.

Los paneles que construya serán accesibles desde la barra superior del menú en el icono de tres barras de color verticales. Desde allí podrá ver todos los paneles que hay ya definidos.



Para el ejemplo hemos construido un panel llamado campañas activas desde el que podremos visualizar aquellas campañas que tenemos en curso.

Es posible insertar gráficos en el panel y distribuirlos a lo largo de la pantalla. Si pinchamos en uno de los gráficos o barras, nos aparecerá un mensaje 'Drill down to detailed Data' desde el que podemos acceder a los datos específicos del informe.



Si deseas crear tus propios gráficos y paneles, es posible hacerlo desde el propio módulo de Informes Avanzados. Existe una carpeta llamada Campañas en la que encontrarás varios ejemplos de informes y gráficos:

Carpeta de Informes	Descripción
Potenciales	Esta carpeta contiene informes resumidos y detallados de Potenciales
<b>Campañas</b>	<b>Esta carpeta contiene informes relativos a Campañas</b>
Campañas - Informe detallado de Cuentas	Informe detallado de Campañas. Muestra el recuento de Cuentas vinculadas a cada Campaña
Informe detallado de Contactos por Campaña	Recuento de Contactos e Información de Contactos vinculados a Campañas
Informe detallado de Potenciales por Campaña	Lista detallada y recuento de Potenciales agrupados por Campaña
Informe detallado de Oportunidades por Campañas	Informe detallado de Oportunidades: muestra el número y la suma de oportunidades para cada Campaña
Campañas por categoría de Producto: Respuesta real versus Planificación	Campañas por categoría de Producto: Respuesta real frente planificado - Informe detallado y resumen
Resumen de Cuentas por Campaña	Resumen: Recuento de Cuentas vinculadas con cada campaña
Resumen de Contactos por Campañas	Informe de tallado de recuento de Contactos por Campaña
Importes facturados por Productos de Campañas	Informe que muestra los Importes facturados por Productos de Campañas
Importes de Pedidos relacionados con Cuentas de Campañas	Importes de Pedidos relacionados con Campañas - (de Cuentas vinculadas a Campañas)
Importes facturados relacionados con Campañas (a Cuentas)	Resumen: Importes facturados a Cuentas vinculadas a una Campaña
Ventas por Campaña (Mensual)	Productos vendidos como resultado de Campañas (Resumen mensual de Pedidos)
Potenciales por Campaña y Estado - Resumen	Informe resumido de Potenciales por Campaña y Estado
Importes facturados por Productos de Campañas	Informe que muestra los Importes facturados por Productos de Campañas
Campaña A3 Equipo Madrid	Campaña A3 Equipo Madrid
Campaña A3 Equipo Barcelona	Campaña A3 Equipo Barcelona
No Contactados Madrid	No Contactados Madrid
No Contactados Barcelona	No Contactados Barcelona
Campañas Activas	Lista de Campañas Activas

Si deseas conocer más a fondo el módulo de Informes Avanzados, puedes descargar el manual que encontrarás en este link.

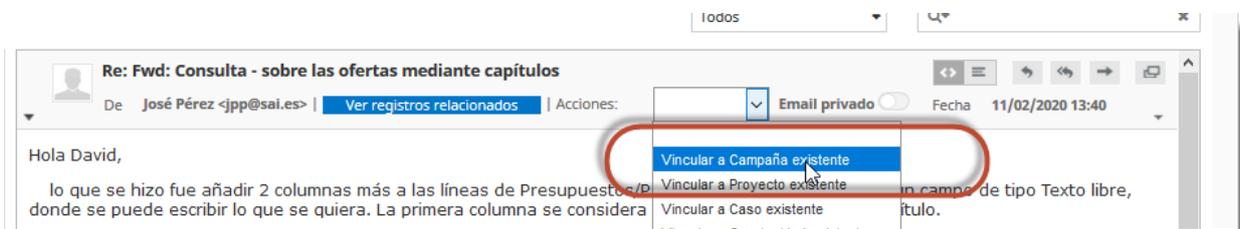
## 9. OTRA INFORMACIÓN RELACIONADA

Es posible incorporar otra información a la campaña que esté relacionada. De esa forma podremos enriquecer su contenido y tener una visión más completa.

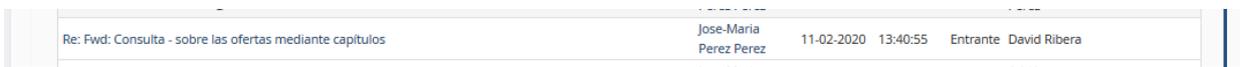
### 9.1 ENLAZANDO EMAILS A UNA CAMPAÑA

Si estamos usando el webmail de CRM.ES, es posible enlazar los emails recibidos a la campaña. De esa forma podremos enlazar emails importantes relacionados con la campaña que estamos realizando.

Para ello tendremos que abrir el mensaje que queramos enlazar y mediante el desplegable de Acciones elegir la opción 'Vincular a Campaña Existente'. Veamos un ejemplo:



Una vez vinculado podremos ver el mensaje enlazado desde la campaña y su contenido.



### 9.2 ASIGNANDO OPORTUNIDADES A UNA CAMPAÑA

Es posible asignar una oportunidad a la Campaña. Para ello tendremos que ir al menú contextual de campañas y darle al botón 'Añadir Oportunidad':



Nos aparecerá una venta desde donde podremos crear la oportunidad que quedará automáticamente enlazada a la campaña. Es posible asignar la Oportunidad a otro usuario para que haga el seguimiento hasta conseguir la venta.

### Creación Rápida Oportunidad X

* Nombre Oportunidad	<input type="text"/>	Importe	€ <input type="text"/>
Relacionado con	<input type="text" value="Escribe aquí para buscar"/> <input type="button" value="Q"/>	* Probabilidad	Selecciona una Opción ▼
* Fecha Estimada de Cierre	<input type="text"/> <input type="button" value="📅"/>	* Fase de Venta	Selecciona una Opción ▼
* Asignado a	<input type="text" value="Juanjo Pérez"/> ▼		

La posibilidad de añadir Oportunidades a una Campaña nos permitirá conocer el volumen de negocio potencial y real generado desde una campaña. De esa forma podremos analizar la rentabilidad de la campaña mucho más fácilmente.