



ORION

MANUAL DE USUARIO

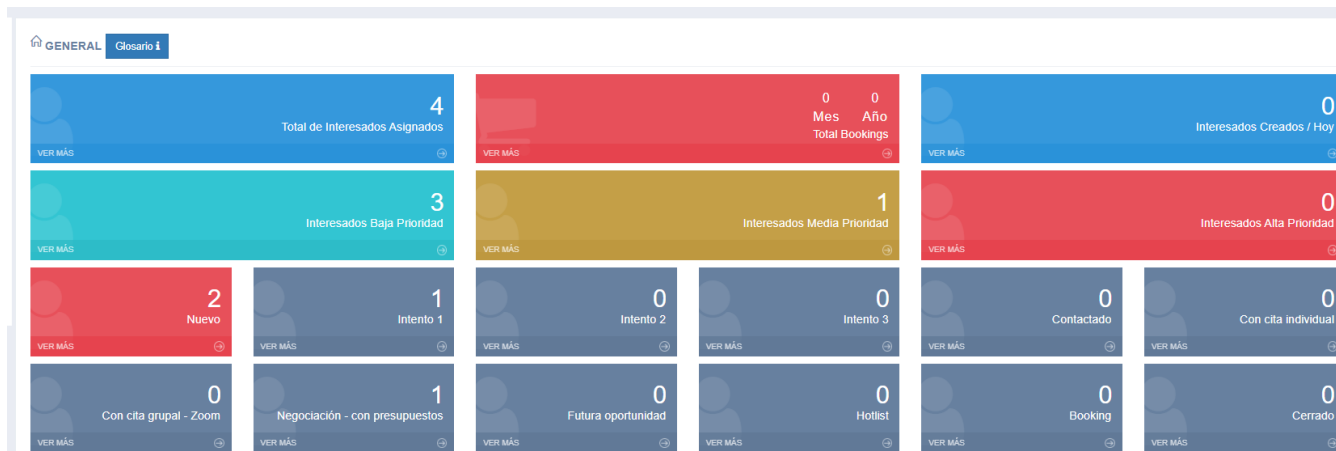
INTRODUCCION

Orión es el sistema de gestión que empleamos en Idiomas Travel/ELI Schools para controlar la relación que tenemos con nuestros clientes y potenciales clientes. Orión es fundamental en el desarrollo de la gestión de nuestras ventas.

Facilita la gestión, la organización de todos los equipos involucrados. Tales como:

- Registrar la información de tu prospecto y potencial cliente. Es decir, nombre completo, teléfonos, correo electrónico, entre otros.
- Bitácora de notas de encuentros, citas e interacciones con el prospecto.
- Etapa en la que el prospecto se encuentra, con el monto o valor de la potencial venta y la fecha tentativa de cierre.
- Posibilidad de convertir a un prospecto en cliente, lo cual quiere decir que la venta se cerró.
- Reportes donde puedas analizar a tus prospectos, el potencial de ventas y la etapa en la que se encuentran.
- Importar y exportar contactos.

La pantalla principal del CRM nos muestra las siguientes bandejas.



Estas tres nos muestran la prioridad de nuestros interesados.

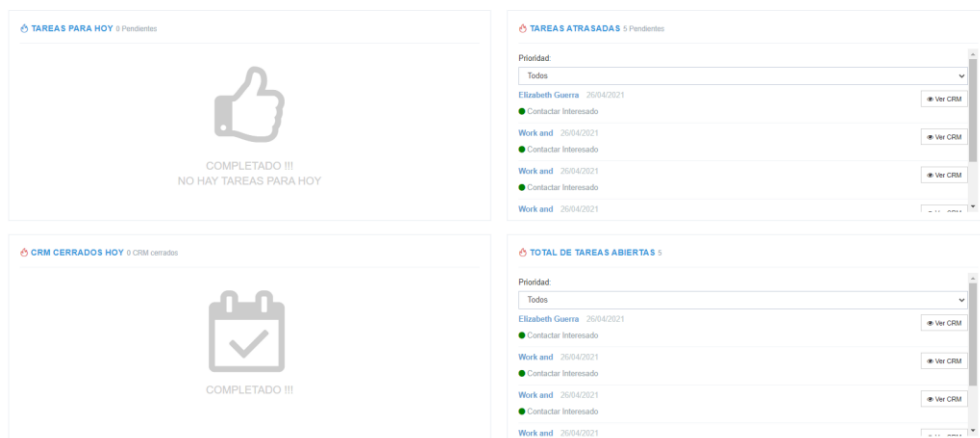


Glosario

Amarillo	Interesado Prioridad Media
Rojo	Interesado Prioridad Alta
Verde	Interesado Prioridad Baja

Ok

Aquí tendremos una mejor visualización de nuestras tareas.



Este espacio nos servirá para buscar fácilmente a los interesados.

INTERESADOS
 Selección un rango de fechas para visualizar los interesados.

Fecha inicial: 11-05-2021 Fecha final: 11-05-2021

No entries found

Buscar

Interesado Agente Tipo Fecha Prioridad Lengua nativa Idioma Tareas

No hay datos disponibles en la tabla

25 resultados

Este calendario será muy útil para recordar nuestros pendientes, llamadas, enviar un mensaje, enviar un correo, etc.

Aquí puedes visualizar las tareas futuras y así programar tus actividades de los próximos días.

CALENDARIO

< > today 1 – 31 may 2021 month week day list

dom	lun	mar	mié	jue	vie	sáb
25 1 Tarea - Elizabeth Guerra 1 Tarea - Work and 1 Tarea - Work and +1 more	26	27	28	29	30	1
2	3	4	5	6 9 Tarea - Elizabeth Guerra	7	8
9	10	11	12	13	14	15
16	17	18	19	20	21	22
23	24	25	26	27	28	29
30	31	1	2	3	4	5

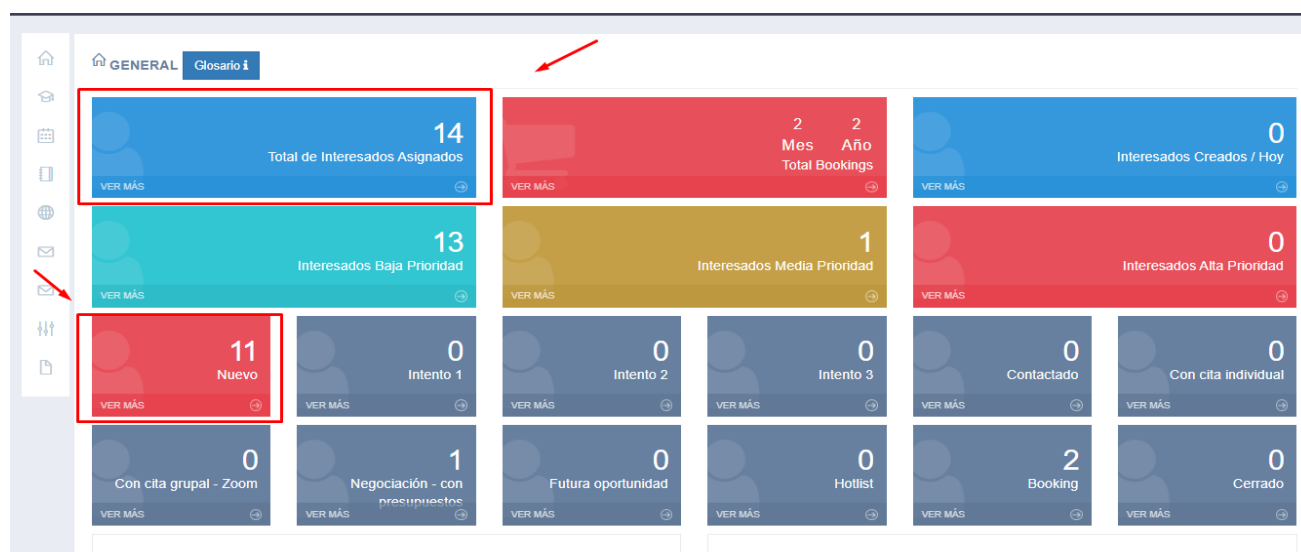
AGENTE DE VENTAS

Los agentes de ventas son los encargados de:

- Enviar WhatsApp a los interesados.
- Mover de categoría los leads.
- Brindar información a los clientes.
- Crear y enviar presupuestos.
- Llenar los bookings.
- Hacer llamadas.
- Hacer video llamadas.

FLUJO DE TRABAJO

Los leads serán asignados a cada agente antes de cada webinar.



Aparecerán en “Nuevo” y “Total de interesados asignados” En este ultimo mencionado aumentara el numero de leads.

A partir de que se te asignan nuevos leads, se efectuará en los siguientes pasos:

1. Desde la categoría de nuevo, el asesor de ventas genera sus listas de Google y WhatsApp, puede aplicar filtro por nombre de campaña y etiqueta pre-webinar.
2. Comenzar a contactar a los futuros asistentes de los webinars. Enviando un WhatsApp,

Ejemplo:

¡Hola! Soy xxxx de Work and Study Travel 🌐

Muchas gracias por inscribirte a nuestro webinar de NIAGARA COLLEGEca programado el día 26 de abril a las 6:00 pm hora CDMX* 🌐. El enlace para ingresar, lo recibirás en tu correo electrónico antes de la sesión. ¡Por favor, mantente al tanto y revisa tanto tu bandeja de entrada como la de no deseados (spam)!

Estoy aquí para asesorarte, ¿Te gustaría estudiar una licenciatura/maestría o un programa de inglés?

Si tienes alguna pregunta, no dudes en contactarme.

En cuanto se envíe el WhatsApp, todos los leads se moverán a “Intento 1”.

¿CÓMO CAMBIAR DE CATEGORÍA?

En la sección correspondiente de nuevo, se aplican filtros por webinar/campaña y etiqueta. Se deberá elegir a leads que se moverán de categoría.

	Nombre	Fecha	Email	Etiquetas	Teléfono	Type	Webinar / Campaña	Prioridad	Estado del CRM	Acciones
<input checked="" type="checkbox"/>	★ Work and [187813]	2020-09-02 15:47:26	lvridiana25@gmail.com		p.+529841063710	Language school		Baja	Nuevo	Acciones ▾
<input checked="" type="checkbox"/>	★ Elizabeth Guerra [262315]	2020-11-17 15:33:37	eli1987@gmail.com		p.+529841570093	Language school		Baja	Nuevo	Acciones ▾
<input type="checkbox"/>	★ Work and [307989]	2021-01-29 19:12:07	idiomastravel7@gmail.com		P.+529983920101	Language school		Baja	Nuevo	Acciones ▾
<input type="checkbox"/>	★ Work and [348185]	2021-03-23 14:46:21	daniela@workandstudy.travel	Lista de Asistentes Webinars	p.+529983920101	Language school	UCC 22/03	Media	Nuevo	Acciones ▾

Seguido de esto, encontraremos la casilla “Cambiar categoría”

Google

WhatsApp

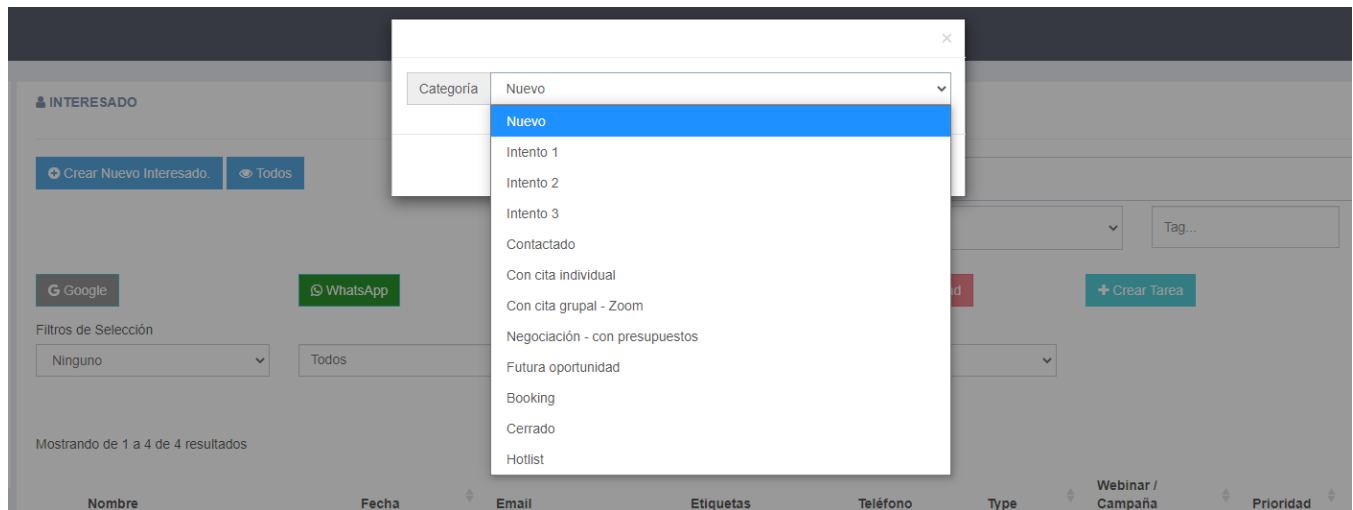
Cambiar Categoría

Cambiar Prioridad

+ Crear Tarea

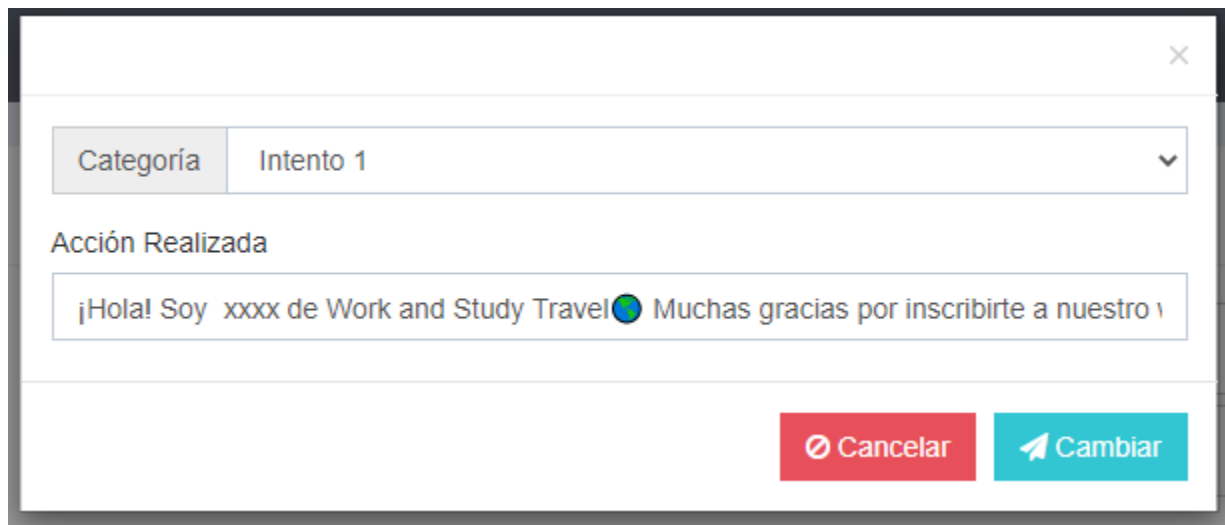
Filtros de Selección

Al darle click, aparecera este desplegable



A su consideración cambiara a la categoría correspondiente.

Al cambiar de categoría, En el espacio de acción realizada, deberá pegar el mensaje que ha sido enviado con anterioridad.



TIEMPOS PARA CAMBIAR DE CATEGORIA

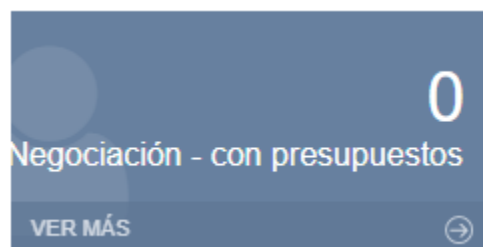
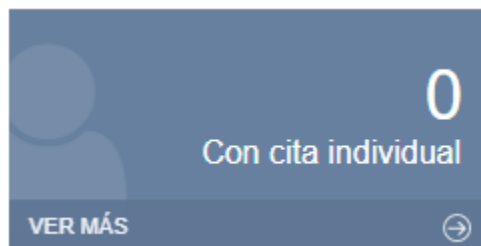
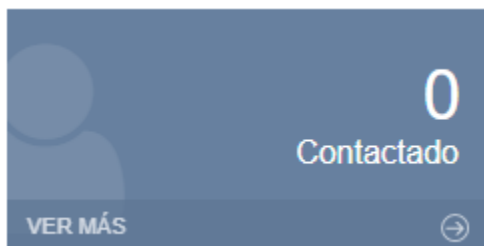
Estado Anterior	Estado Nuevo	Tiempo de Tolerancia
Nuevo	Intento 1	12 horas
Intento 1	Intento 2	48 horas
Intento 2	Intento 3	48 horas
Intento 3	Contactado	12 horas
Intento 3	Cerrado (Proceso Automático)	6 semanas
Contactado	Cita Individual	24 horas
Contactado	Cita Grupal	24 horas

Es importante tener en cuenta el tiempo para contactar a los leads y cambiarlos de categoría.

Si nos tardamos mas de lo mencionado en la tabla los cuadros de status se volverán de color **rojo**.

CUANDO EL LEAD RESPONDE.

Si algún lead respondió o se sigue en pláticas con él, se deberá categorizar en:



Dependiendo del caso de cada interesado.

ANTES DEL WEBINAR

Intento 1

Se genera el listado de WhatsApp desde la categoría intento 1, se envía el 2do mensaje pre-webinar recordando el webinar, fecha, día, hora y además preguntas que ayuden a ir perfilando el lead.

Una vez enviado el 2do WhatsApp se mueve de manera masiva de intento 1 a intento 2. De la misma manera se debe ir categorizando cada lead que vaya respondiendo. En acción se puede copiar el mensaje enviado.

Intento 2

Se genera el listado de WhatsApp desde la categoría intento 2, se envía el 3er mensaje pre-webinar recordando el webinar, fecha, día, hora y además preguntas que ayuden a ir perfilando el lead.

Una vez enviado el 3er WhatsApp se mueve de manera masiva de intento 2 a intento 3. De la misma manera se debe ir categorizando cada lead que vaya respondiendo. En acción se puede copiar el mensaje enviado.

Intento 3

En intento 3 no se realiza ninguna acción, aquí se quedan los leads que ya han pasado por los 3 intento previos al webinar y no se ha obtenido ninguna respuesta.

El objetivo principal de los mensajes pre-webinar es ir filtrando leads para que el asesor se quede con los leads de verdadero interés.

Notas:

No es necesario crearse tareas cuando se pasa por los 3 intentos, pero si es importante se creen tareas al ya estar en otra categoría como contactado, llamada, hotlist etc.

DESPUES DEL WEBINAR

Se envía 1er WhatsApp postwebinar a asistentes y no asistentes (con link de grabación).

Asistentes

¡Hola!

Soy XXXX de Work and Study Travel 🌐

Muchas gracias por asistir a nuestro webinar de NIAGARA COLLEGE 🇺🇸
Esperamos que el contenido haya sido útil para tu proceso de selección.

Con gusto podemos agendar una llamada para aclarar dudas e iniciar tu proceso de inscripción.

¡Lindo día!

No asistentes

¡Hola!

Soy Ivy de ELI Schools Estudia y Trabaja en Irlanda ¡Es un gusto estar en contacto contigo!

Sabemos que no tuviste oportunidad de asistir a nuestro webinar de ELI Schools 🇮🇪 🌐 me encantaría compartir contigo la grabación:

<https://event.webinarjam.com/go/replay/782/10g0qcpqzu8xriw7wh4>

Si deseas más información acerca de ELI Schools o si tienes alguna duda podemos agendar una llamada, será un gusto asesorarte.

Todos los leads que reciban respuesta se deben ir categorizando en:

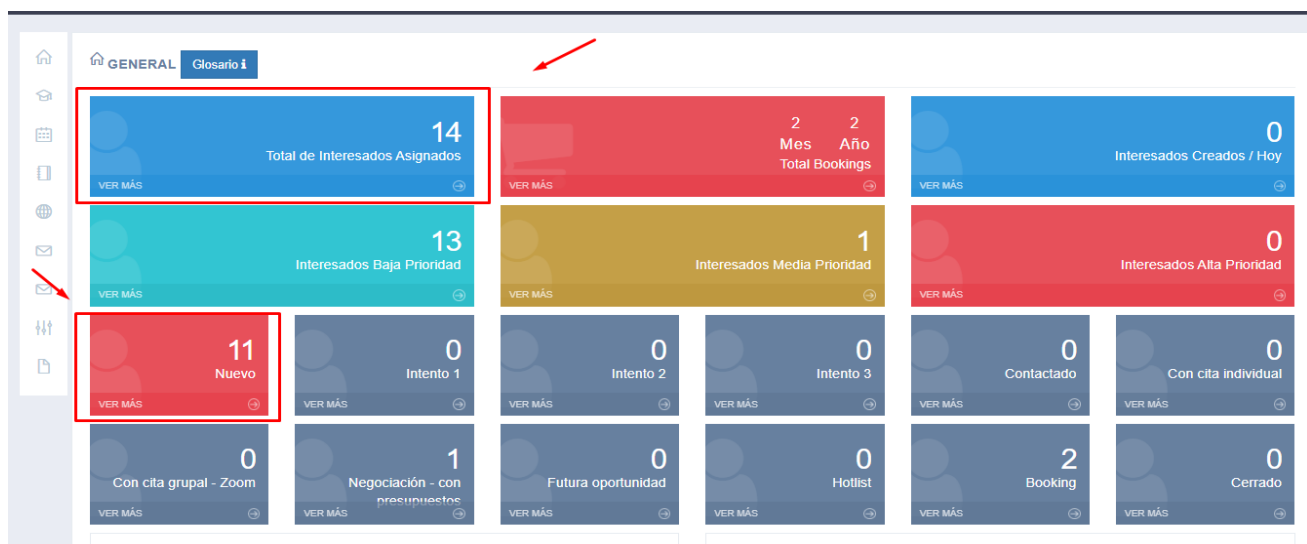
- Contactado
- Cita grupal
- Cita zoom
- Negociación
- Hotlist
- Futura oportunidad.

Si de todos los leads **no asistentes** no se recibe ninguna respuesta al WhatsApp enviado con grabación se deben pasar a estado **cerrado**.

Si no se recibe respuesta del listado de **asistentes** se deben pasar a intento 1 y por lo menos enviar otro mensaje de seguimiento, si al 2do mensaje no se recibe respuesta se debe pasar a estado **cerrado**.

FLUJO DE TRABAJO LEADS DE REDES SOCIALES, EMAIL, CAMPAÑAS

Los leads serán asignados a cada agente



Aparecerán en “**Nuevo**” y “**Total de interesados asignados**” En este último mencionado aumentara el número de leads.

A partir de que se te asignan nuevos leads, se efectuará en los siguientes pasos:

1. Desde la categoría de nuevo, el asesor de ventas genera sus listas de Google y WhatsApp, puede aplicar filtro únicamente por etiqueta **no campaña (Ya que no entran por webinar)**. El nombre de etiqueta puede ser Leads redes sociales, pag. web, etc.
2. Comenzar a contactar a los interesados. Enviar al menos 3 mensajes (intentos) o llamada de seguimiento.

Todos los leads que reciban respuesta se deben ir categorizando en:

- Contactado
- Cita grupal
- Cita zoom
- Negociación
- Hotlist
- Futura oportunidad.

Ejemplo de 1er mensaje

Hola, soy XXX de Work and Study Travel seré tu asesor académico, muchas gracias por tu interés en nuestros programas para estudiar y trabajar en el extranjero.

Me gustaría conocerte un poco más y así poder brindarte información más detallada de acuerdo con tu perfil.

¿Tienes algún destino en mente?

NOTA: El mensaje puede variar de acuerdo a lo que el cliente haya solicitado o escrito en el mensaje que nos hizo llegar o si ya solicita una cotización.

En cuanto se envíe el WhatsApp, todos los leads se moverán a **“Intento 1”** si ya se le mando una cotización se debe categorizar en presupuesto.

Intento 1

Desde la categoría intento 1 se puede filtrar por medio de la etiqueta para identificar cuáles son los leads de redes sociales, pag web.

Se genera el listado de WhatsApp desde la categoría intento 1, se envía el 2do mensaje con preguntas que ayuden a ir perfilando el lead o bien realizar llamada de seguimiento.

Una vez enviado el 2do WhatsApp se mueve de manera masiva de intento 1 a intento 2. De la misma manera se debe ir categorizando cada lead que vaya respondiendo. En acción se puede copiar el mensaje enviado.

Intento 2

Desde la categoría intento 2 se puede filtrar por medio de la etiqueta para identificar cuáles son los leads de redes sociales, pag web.

Se genera el listado de WhatsApp desde la categoría intento 1, se envía el 2do mensaje con preguntas que ayuden a ir perfilando el lead o bien realizar llamada de seguimiento.

Una vez enviado el 2do WhatsApp se mueve de manera masiva de intento 2 a intento 3. De la misma manera se debe ir categorizando cada lead que vaya respondiendo. En acción se puede copiar el mensaje enviado.

Intento 3

En intento 3 no se realiza ninguna acción, aquí se quedan los leads que ya han pasado por los 3 intento.

Notas:

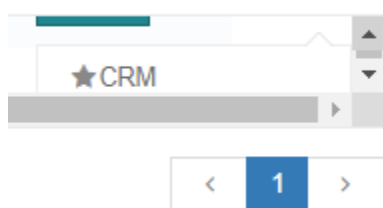
No es necesario crearse tareas cuando se pasa por los 3 intentos, pero si es importante se creen tareas al ya estar en otra categoría como contactado, llamada, hotlist etc.

¿COMO CREAR Y ENVIAR UN PRESUPUESTO?

Para crear un presupuesto deberemos buscar al interesado. Dar click en "Actions"

Nombre	Fecha	Email	Etiquetas	Teléfono	Type	Webinar / Campaña	Prioridad	Estado del CRM	Acciones
<input type="checkbox"/> Elizabeth Guerra [262315] Nuvia MX	2020-11-17 15:33:37	eli1987@gmail.com		p.+529841570093	Language School		Low		Actions

Después, dar click en CRM de dicho interesado



Esto nos arroja la pantalla del interesado

INTERESADO - CRM

eli1987@gmail.com

p.+529841570093

CRM

Presupuestos

Links

Enviar Presupuesto Rápido

Enviar email

Crear Presupuesto

+ Crear Tarea

Acciones	Fecha	Asunto	Asignado a	Acción
Tarea	2021-04-26 01:00:00	Contactar Interesado	Nuvia	✓ ✕
Acción	2021-05-06 08:11:52	<p>¡Hola! Soy xxxx de Work and Study Travel. Muchas gracias por inscribirte a nuestro webinar de NIAGARA COLLEGEa programado el día 26 de Abril a las 6:00 pm hora cdmx. El enlace para ingresar, lo recibirás en tu correo electrónico antes de la sesión. ¡Por favor, mantente al tanto y revisa tanto tu bandeja de entrada como la de no deseados (spam). Estoy aquí para asesorarte, ¿Te gustaría estudiar una licenciatura/maestría o un programa de inglés? Si tienes alguna pregunta, no dudes en contactarme</p>		
Tarea	2020-12-11 01:00:00	seguimiento para contacto	Daniela Fabiola	
<p>Motivo de Cierre : ¡Hola! ¿Cómo estás? Soy Daniela de Eli Schools Me gustaría dar seguimiento y saber si sigues con interés de estudiar en Eli Schools en Irlanda ?? sabes que estoy en la mejor disposición de ayudarte. Agradecería mucho tus comentarios. ¡Que tengas un lindo día!</p>				
Tarea	2020-12-02 01:00:00	seguimiento para contacto	Daniela Fabiola	
<p>Motivo de Cierre : ¡Hola! ¿Cómo estás? Soy Daniela de Eli Schools Me gustaría dar seguimiento y saber si sigues con interés de estudiar en Eli Schools en Irlanda ?? sabes que estoy en la mejor disposición de ayudarte. Agradecería mucho tus comentarios. ¡Que tengas un lindo día!</p>				
Tarea	2020-11-27 01:00:00	seguimiento para contacto	Daniela Fabiola	
<p>Motivo de Cierre : ¡Hola! ¿Cómo estás? Soy Daniela de Eli Schools Me gustaría dar seguimiento y saber si sigues con interés de estudiar en Eli Schools en Irlanda ?? sabes que estoy en la mejor disposición de ayudarte. Agradecería mucho tus comentarios. ¡Que tengas un lindo día!</p>				
Tarea	2020-11-20 01:00:00	Seguimiento de la promo Buen fin	Daniela Fabiola	
<p>Motivo de Cierre : ¡Hola! Soy Daniela Asesora Educativa de Eli Schools ? Muchas gracias por contactarnos, con gusto te brindo la información solicitada acerca de nuestro increíble programa para Estudiar y Trabajar en Irlanda ?? Me encantaría saber más de ti y así poder asesorarte de acuerdo a tu perfil! ¿Cuál es tu edad? ¿Ya conoces acerca de este programa?</p>				
Tarea	2020-11-17 15:33:37	creación de un nuevo interesado	Daniela Fabiola	
Tarea	2020-11-17 15:33:37	Buen Fin Eli Schools México 17.11	Daniela Fabiola	
<p>Motivo de Cierre : ¡Hola! Soy Daniela Asesora Educativa de Eli Schools ? Muchas gracias por contactarnos, con gusto te brindo la información solicitada acerca de nuestro increíble programa para Estudiar y Trabajar en Irlanda ?? Me encantaría saber más de ti y así poder asesorarte de acuerdo a tu perfil! ¿Cuál es tu edad? ¿Ya conoces acerca de este programa?</p>				
Actualizado	2021-02-24 22:51:14	A cambiado de Nuevo a Cerrado	Daniela Fabiola	

Elizabeth Guerra

Edit

Mexico

Estado del CRM: Negociación - con presupuestos

Origen:

Fecha Nac:

Prioridad: Baja

Programa:

Idioma:

Agente: Nuvia

Reuniones:

Buen Fin Eli Schools México

Buen Fin Eli Schools México

• 20/11/2020

• 8:00:00 PM

Apuntar a reunión

Marca por defecto:

Etiquetas:

En la parte superior, encontraremos la opción de "Crear presupuesto"



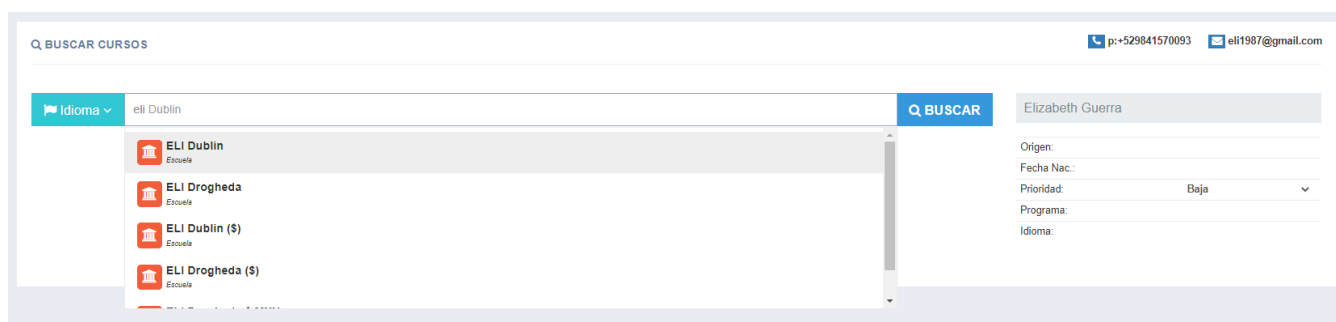
INTERESADO - CRM

CRM Presupuestos Links

Enviar Presupuesto Rápido Enviar email Crear Presupuesto + Crear Tarea

Acciones	Fecha	Asunto	Asignado a	Acción
Tarea	2021-04-26 01:00:00	Contactar Interesado	Nuvia	✓ ✕
Acción	2021-05-06 08:11:52	¡Hola! Soy xxxx de Work and Study Travel. Muchas gracias por inscribirte a nuestro webinar de NIAGARA COLLEGE programado el día 26 de Abril a las 6:00 pm hora cdmx. El enlace para ingresar, lo recibirás en tu correo electrónico antes de la sesión. ¡Por favor, mantente al tanto y revisa tanto tu bandeja de entrada como la de no deseados (spam). Estoy aquí para asesorarte, ¿Te gustaría estudiar una licenciatura/maestría o un programa de inglés? Si tienes alguna pregunta, no dudes en contactarme	Nuvia	
Tarea	2020-12-11 01:00:00	seguimiento para contacto	Daniela Fabiola	

Al seleccionar dicha opción, daremos click en el curso que queramos.



Q. BUSCAR CURSOS

Idioma: eli Dublin

Q. BUSCAR

Elizabeth Guerra

Origen:

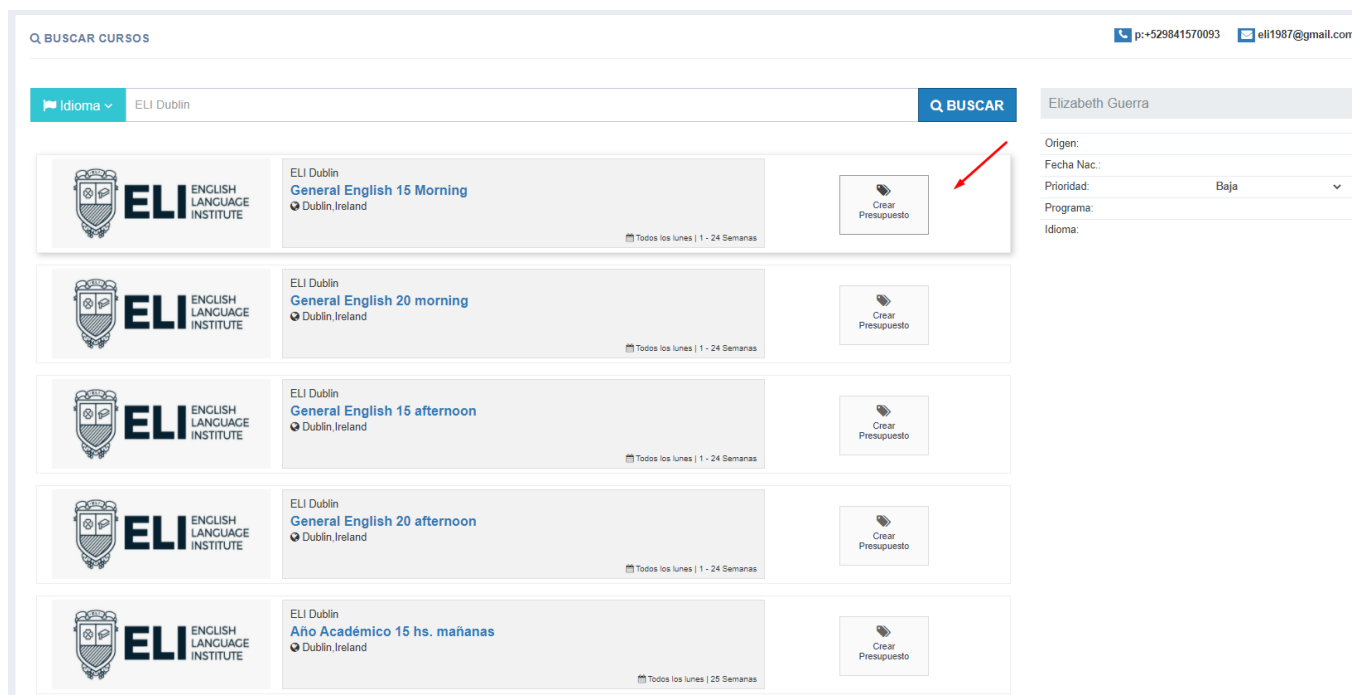
Fecha Nac.:

Prioridad: Baja

Programa:

Idioma:

Creamos presupuesto.



Q. BUSCAR CURSOS

Idioma: eli Dublin

Q. BUSCAR

Elizabeth Guerra

Origen:

Fecha Nac.:

Prioridad: Baja

Programa:

Idioma:

ELI ENGLISH LANGUAGE INSTITUTE	ELI Dublin General English 15 Morning Dublin, Ireland Todos los lunes 1 - 24 Semanas	Crear Presupuesto
ELI ENGLISH LANGUAGE INSTITUTE	ELI Dublin General English 20 morning Dublin, Ireland Todos los lunes 1 - 24 Semanas	Crear Presupuesto
ELI ENGLISH LANGUAGE INSTITUTE	ELI Dublin General English 15 afternoon Dublin, Ireland Todos los lunes 1 - 24 Semanas	Crear Presupuesto
ELI ENGLISH LANGUAGE INSTITUTE	ELI Dublin General English 20 afternoon Dublin, Ireland Todos los lunes 1 - 24 Semanas	Crear Presupuesto
ELI ENGLISH LANGUAGE INSTITUTE	ELI Dublin Año Académico 15 hs. mañanas Dublin, Ireland Todos los lunes 25 Semanas	Crear Presupuesto

Deberemos llenar los campos correspondientes.

PRESUPUESTO

p: +529841570093 e: eli1987@gmail.com

ELI Dublin



En ELI tratamos de proporcionar los mas altos estándares en todo lo que hacemos para asegurarnos que nuestros estudiantes tengan una experiencia gratificante e inolvidable con nosotros. Nuestro objetivo es que nuestros estudiantes estén inspirados por la formación que le proveen nuestros profesores altamente cualificados, comprometidos entre ellos y con la comunidad y transformados mediante su experiencia en ELI.
Una escuela bonita, en una ubicación genial
Nuestra escuela está situada en un precioso edificio georgiano, a tan solo 10 minutos andando desde Grafton Street y Trinity College, por lo que creemos que ELI Dublin ofrece un entorno de aprendizaje perfecto. Nuestras aulas son luminosas y espaciales, con grandes ventanas y techos altos y las zonas cómodas y WIFI gratis y una terraza exterior para cuando brilla el sol.
Situada frente al canal, el área que rodea la escuela es tranquila y silenciosa, aunque estamos a tan solo un corto paseo de las mejores áreas comerciales, de entretenimiento y culturales, así como de todos los medios de transporte público.

Curso: General English 15 Morning

Cant. de Semanas	1 Semanas	190 €
Viajando desde	Mexico	
Fecha inicial	26/05/2021	
Fecha de vuelo	31/07/2021	

Extras:

<input checked="" type="checkbox"/>	Registration fee	50 €
<input type="checkbox"/>	Course materials (1-12 weeks) UE	40 €
<input type="checkbox"/>	Course materials (+13 weeks) UE	75 €
<input type="checkbox"/>	Course materials (1-12 weeks) America	40 €
<input type="checkbox"/>	Course materials (+13 weeks) America	75 €
<input type="checkbox"/>	Airport transfer One Way	85 €
<input type="checkbox"/>	Airport return transfer (two people)	100 €
<input type="checkbox"/>	Airport return transfer	130 €
<input checked="" type="checkbox"/>	Airport return transfer (two people)	160 €
<input checked="" type="checkbox"/>	Medical insurance	125 €
<input type="checkbox"/>	Exam registration fee	170 €
<input type="checkbox"/>	Residence booking fee	40 €
<input type="checkbox"/>	Residence late check-in	80 €

Otros:

+ Añadir

Alojamiento temporada alta :

0 €

Aloj.	Eldublin - Host Family	Tipo de Cuarto	It single - Self Catering	Semanas	8
-------	------------------------	----------------	---------------------------	---------	---

Alojamiento temporada baja :

0 €

Aloj.	Seleccionar	Tipo de Cuarto	Seleccionar	Semanas	
-------	-------------	----------------	-------------	---------	--

Elizabeth Guerra

Origen:
Fecha Nac.:
Programa:
Idioma:

\$ Precio final

525.00 €

Cambio de moneda

EUR

525.00 €

Fecha de caducidad

21/05/2021

Nota

Cancelar

Guardar


La caducidad se refiere a los días hábiles que estará ese presupuesto.


Fecha de caducidad




21/05/2021

Cuando esté listo, daremos click en guardar.

 Nota

 Cancelar

 Guardar


Cuando este guardado, elegiremos el presupuesto y crearemos el link.

INTERESADO - CRM

CRM

Presupuestos

Links



Crear Link

Crear Presupuesto

Liked	Número	Fecha de Salida	Escuela	Estado	Precio	Acciones
<input checked="" type="checkbox"/>	Q01839/21	31/07/2021	ELI Dublin		525 €	<div>Acciones ▾</div>
<input type="checkbox"/>	Q01838/21	18/06/2021	ELI Dublin		190 €	<div>Acciones ▾</div>


Nos mandara a la pantalla de links

INTERESADO - CRM











CRM

Presupuestos

Links

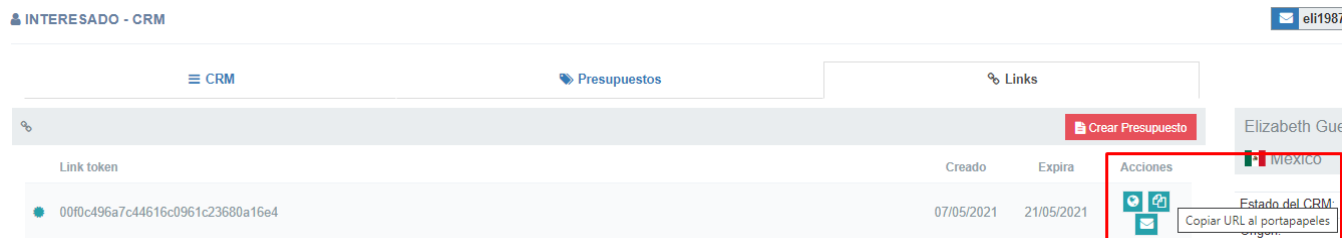


Crear Presupuesto

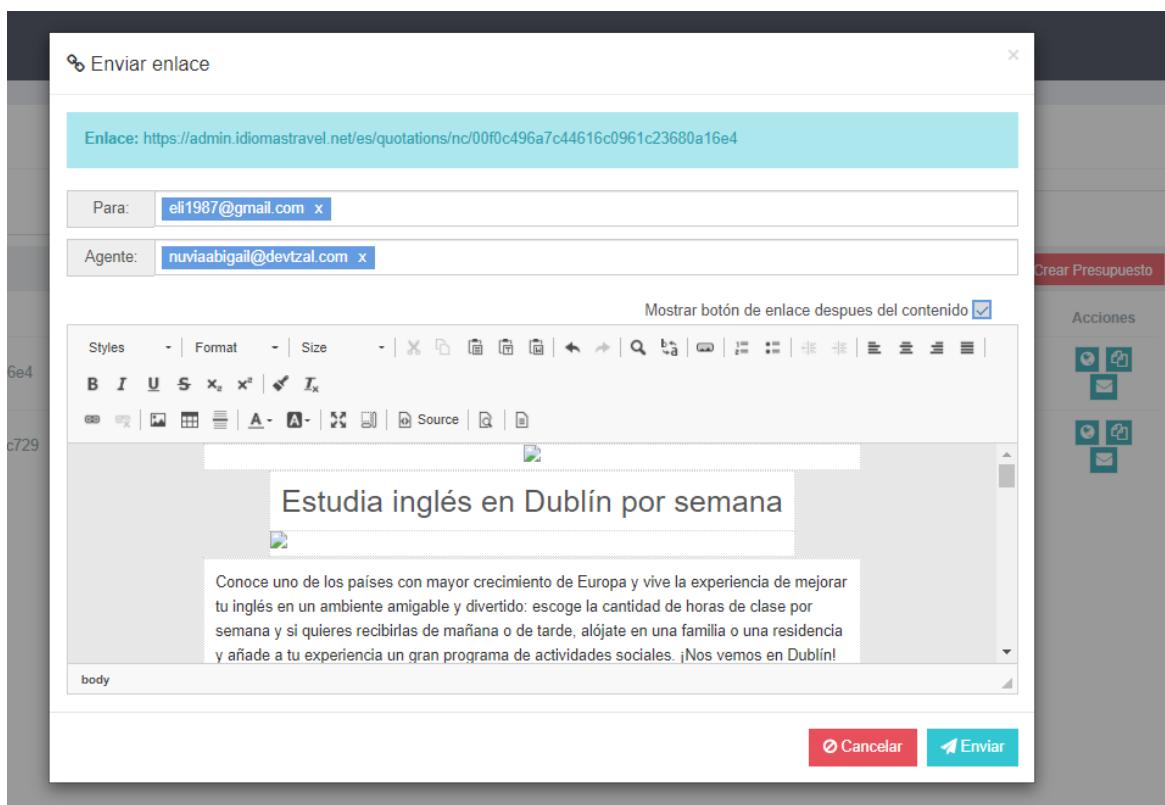
Link token	Creado	Expira	Acciones
 00f0c496a7c44616c0961c23680a16e4	07/05/2021	21/05/2021	<div></div>
 44d00333e00e9cae6d3630873b76c729	07/05/2021	21/05/2021	<div></div>

Tendremos 2 opciones para enviar el presupuesto al interesado.

1. Copiar la URL, esto nos permitirá copiar y pegar en donde queramos, en este caso, pegar y mandarlo por WhatsApp



2. Enviar el presupuesto por correo electrónico.



TAREAS

Las tareas son muy importantes, las creamos para llevar un control y realizar una labor de venta mucho mas eficaz.

Debemos crear tareas a medida recibamos respuesta del posible cliente.

Cada vez que tenemos nuevos leads, nuestra primera tarea será, contactar a los interesados.

Prioridad:

Todos

Elizabeth Guerra 26/04/2021

● Contactar Interesado

Ver CRM

Work and 26/04/2021

● Contactar Interesado

Ver CRM

Work and 26/04/2021

● Contactar Interesado

Ver CRM

Work and 26/04/2021

Ver CRM

Ejemplo: Nuestro lead se registró al último webinar, “Estudia inglés en Irlanda y trabaja mientras lo haces”. La primera tarea que tenemos será, contactar al interesado.

Recibimos una respuesta y quiere que le llamemos el 15 de mayo, y que le enviemos un presupuesto.

Daremos click en Ver CRM.

Ver CRM

Ver CRM

Ver CRM

Se abrirá la pantalla del interesado, daremos click en el botón azul que dice “Crear a tarea”

INTERESADO - CRM

CRM Presupuestos Links

Enviar Presupuesto Rápido Enviar email Crear Presupuesto + Crear Tarea ▾

Acciones	Fecha	Asunto	Asignado a	Acción
Tarea	2021-04-26 01:00:00	Contactar Interesado	Nuvia	✓ ✕
Acción	2021-05-06 08:11:52	¡Hola! Soy xxxx de Work and Study Travel. Muchas gracias por inscribirte a nuestro webinar de NIAGARA COLLEGE programado el día 26 de Abril a las 6:00 pm hora cdmx. El enlace para ingresar, lo recibirás en tu correo electrónico antes de la sesión. ¡Por favor, mantente al tanto y revisa tanto tu bandeja de entrada como la de no deseados (spam). Estoy aquí para asesorarte, ¿Te gustaría estudiar una licenciatura/maestría o un programa de inglés? Si tienes alguna pregunta, no dudes en contactarme	Nuvia	

Links

ar Presupuesto + Crear Tarea ▾

- Tarea
- Llamada
- Reunión
- Solicitud de pago
- Nota
- Cerrar

Damos click en “Crear tarea”, llenamos todos los espacios requeridos:

+ Crear Tarea ▾

Acción

✓

✗

la mejor

la mejor

Tarea

Tarea:

Llamar, interesado en Irlanda

Fecha:

07/05/2021

Hora:

09 ▾

00 ▾

Asignar tarea a:

Nuvia ▾

⌵ Cancelar

✓ Guardar

Guardamos.




Acciones	Fecha	Asunto	Asignado a	Acción
 Tarea	2021-05-07 09:00:00	Llamar, interesado en trabajar y estudiar en Irlanda	Nuvia	<div>✓</div> <div>✗</div>

Conforme vayamos cumpliendo con las tareas deberán ser cerradas para no confundirnos e igual cambiar el status del interesado. Podría pasar de contactado a:


- Contactado
- Cita grupal
- Cita zoom
- Negociación


CERRAR TAREAS

Para cerrar tareas debemos dar click a la palomita/check.

					Enviar Presupuesto Rápido	Enviar email	Crear Presupuesto	+ Crear Tarea ▾
Acciones		Fecha	Asunto	Asignado a	Acción			
	Tarea	2021-05-07 09:00:00	Llamar, interesado en trabajar y estudiar en Irlanda	Nuvia	<div><input checked="" type="checkbox"/> <input type="checkbox"/></div>			
	Tarea	2021-04-26 01:00:00	Contactar Interesado	Nuvia	<div><input checked="" type="checkbox"/> <input type="checkbox"/></div>			

Debemos escribir la razón por la cual cerramos la tarea.


 **Hecho**




Va a finalizar esta tarea ??
Esta accion no se podra deshacer.

Y damos click en hecho.

Por otra parte, la X servirá para eliminar tareas.

 **Eliminar**

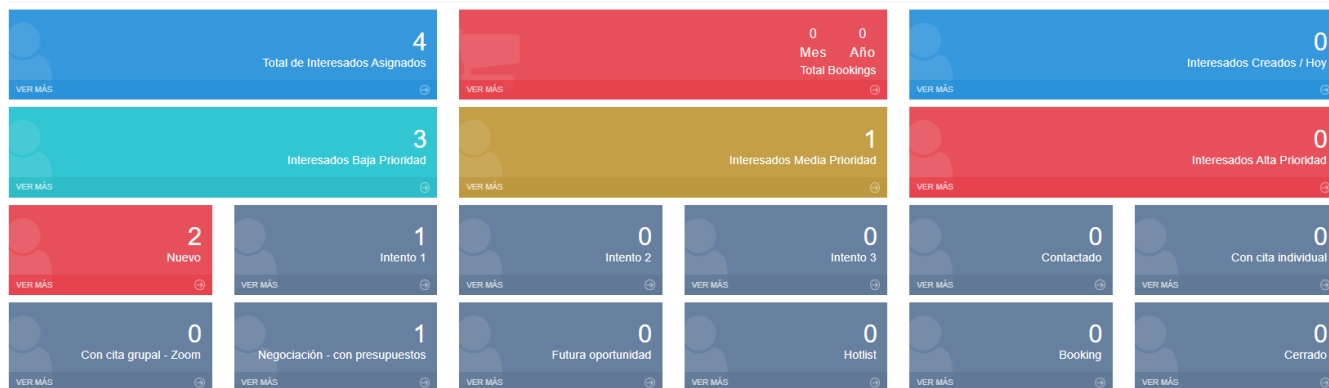


Va a eliminar esta tarea ??
Esta accion no se podra deshacer.

¿CÓMO BUSCAR UN INTERESADO?

1. Los podemos buscar desde los boxes de status.

GENERAL **Glosario 1**



Al dar seleccionar uno, visualizaremos la pantalla de los leads.

INTERESADO

Crear Nuevo Interesado Todos

Id Información personal

...

Grupo

Tag...

Buscar Interesados

Google WhatsApp Cambiar Categoría Cambiar Prioridad Crear Tarea

En esta cajita, podremos escribir el correo, nombre o Id del interesado que queremos buscar.

Id Información personal

Elizabeth guerra

Grupo

Tag...

Buscar Interesados

En la parte de abajo, encontraremos al interesado que buscábamos.

INTERESADO

Crear Nuevo Interesado Todos

Id Información personal

Elizabeth guerra

Grupo

Tag...

Buscar Interesados

Google WhatsApp Cambiar Categoría Cambiar Prioridad Crear Tarea

Filtros de Selección

Ninguno Todos Todos Todos

Mostrando de 1 a 4 de 4 resultados

Buscar

Nombre	Fecha	Email	Etiquetas	Teléfono	Type	Webinar / Campaña	Prioridad	Estado del CRM	Acciones
Elizabeth Guerra [262315]	2020-11-17 15:33:37	eli1987@gmail.com		+529841570093	Language School		Low		Acciones

25 resultados

1

BOOKING

Para crear un booking:

1. Ir al CRM del interesado
2. Seleccionar el link del presupuesto
3. Dar click en acciones

INTERESADO - CRM

CRM			Presupuestos			Links		
						Crear Link		
Liked	Número	Fecha de Salida	Escuela			Estado	Precio	Acciones
<input checked="" type="checkbox"/>	Q01839/21	31/07/2021	ELI Dublin				525 €	Acciones
<input type="checkbox"/>	Q01838/21	18/06/2021	ELI Dublin				190 €	Acciones

4. Dar click en "Crear booking"

INTERESADO - CRM

CRM			Presupuestos			Links		
						Crear Link		
Liked	Número	Fecha de Salida	Escuela			Estado	Precio	Acciones
<input checked="" type="checkbox"/>	Q01839/21	31/07/2021	ELI Dublin				525 €	Acciones
<input type="checkbox"/>	Q01838/21	18/06/2021	ELI Dublin				190 €	Ver como escuela Ver como agencia Editar Like it Crear booking Eliminar

5. Aparecerá esta pantalla.

Curso:
Lecciones:
País: Dublin - IE
Duración: 1 Semanas - (Desde 26/05/2021 al 30/05/2021)

☐ Usar datos de la persona del presupuesto

Nombre *	<input type="text"/>	Apellidos *	<input type="text"/>
Email *	<input type="text"/>	Teléfono *	<input type="text"/>
Sexo *	<input type="text" value="Seleccionar"/>	Nacionalidad *	<input type="text" value="Seleccionar"/>
Idioma *	<input type="text" value="Seleccionar"/>	Fecha de nacimiento *	<input type="text"/>
Documento de identidad *	<input type="text" value="Tipo"/> <input type="text"/>	Fecha de vencimiento *	<input type="text"/>
Tipo de visado	<input type="text"/>	Nombre del guardian	<input type="text"/>
Email del guardian	<input type="text"/>	Telefono del guardian	<input type="text"/>

Dirección *	<input type="text"/>	Ciudad *	<input type="text"/>
País *	<input type="text" value="Seleccionar"/>	Código postal	<input type="text"/>

Preferencias
 ☐ Te gustan los niños ?
 ☐ Te gustan las mascotas ?
 ☐ Fumas ?

Condición(es) médica(s)

Medicamentos

Dieta especial

Preferencias
 ☐ Te gustan los niños ?
 ☐ Te gustan las mascotas ?
 ☐ Fumas ?

Condición(es) médica(s)

Medicamentos

Dieta especial

Fecha de llegada	<input type="text"/>	Hora de llegada	<input type="text"/>
Número de vuelo	<input type="text"/>	Aerolínea	<input type="text"/>
Fecha de salida	<input type="text"/>	Hora de salida	<input type="text"/>
Transfer	<input type="checkbox"/> Ida <input type="checkbox"/> Llegada	Fecha de regreso	<input type="text"/>

6. Deberemos llenar todos los campos requeridos, los marcados con un * son obligatorios.

7. Nos pedirá llenar estos datos si el cliente es menor de edad.

Tipo de visado	<input type="text"/>	Nombre del guardian	<input type="text"/>
Email del guardian	<input type="text"/>	Telefono del guardian	<input type="text"/>

8. Después de llenar los datos correspondientes ya asegurarnos que todo este correcto, guardamos.

Email del guardian	<input type="text" value="nuviaabigail@devtzal.com"/>	Telefono del guardian	<input type="text" value="9999999999"/>
Dirección *	<input type="text" value="Sm 55555555, Los"/>	Ciudad *	<input type="text" value="Cancun"/>
País *	<input type="text" value="Mexico"/>	Codigo postal	<input type="text" value="77539"/>
Preferencias	<input checked="" type="checkbox"/> Te gustan los niños ?	<input checked="" type="checkbox"/> Te gustan las mascotas ?	<input checked="" type="checkbox"/> Fumas ?
Condicion(es) medica(s)	<input type="text" value="ninguna"/>		
Medicamentos	<input type="text" value="ninguno"/>		
Dieta especial	<input type="text" value="ninguna"/>		
Fecha de llegada	<input type="text" value="25/11/2021"/>	Hora de llegada	<input type="text" value="7:45 AM"/>
Número de vuelo	<input type="text" value="122344"/>	Aerolinea	<input type="text" value="xxxx"/>
Fecha de salida	<input type="text" value="28/12/2021"/>	Hora de salida	<input type="text" value="9:05 AM"/>
Transfer	<input checked="" type="checkbox"/> Ida	Fecha de regreso	<input type="text" value="11/05/2022"/>
	<input type="checkbox"/> Llegada		

GERENTE DE VENTAS

¿Qué puede hacer un gerente de ventas en Orión?

- Supervisa las actividades realizadas por los agentes.
- Ver el perfil de los agentes.
- Ver y asignar las tareas de los agentes.
- Realizar reportes desde Orión.
- Reasignar bandejas web y asignación.
- Reasignar interesados.
- Crear interesados en CRM de manera individual.

Pre-webinar

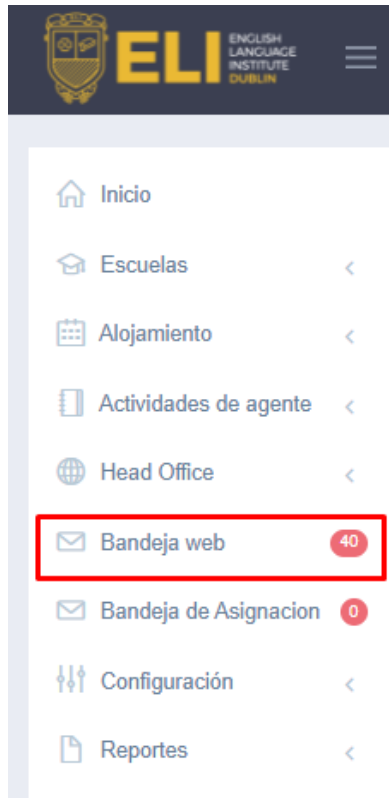
Revisa bandeja de asignación y bandeja web para reasignar los leads a los asesores de ventas, se debe asegurar que estos se encuentren etiquetados correctamente.

Post-webinar










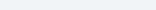
Revisa bandeja de asignación y bandeja web (formularios) para reasignar los leads a los asesores de ventas, se debe asegurar que estos se encuentren etiquetados correctamente.

La asignación se puede realizar de manera de selección múltiple, si el lead ya tenía un asesor asignado anteriormente este ya estará precargado.

BANDEJA WEB



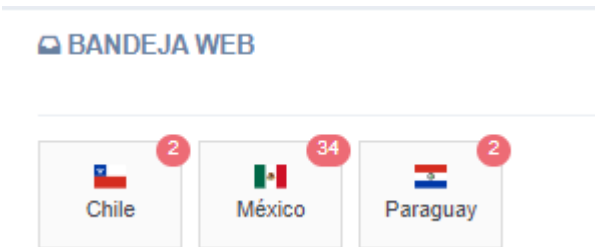
La bandeja web se encuentra en el menú.

BANDEJA WEB						
						
<input type="checkbox"/>	<div> <div>Selecione</div> <div>   </div> </div> <div>  </div>					
<input type="checkbox"/>	Bolivia	Dani rolando Valverde torrez	72798382	jirlanda es tu destino! Estudia con ELI Schools	Google Forms Survey	23 Horas
<input type="checkbox"/>	Bolivia	Giselle Bascope	(+591) 77912309	WIDGET -	WORKANDSTUDY	22 Horas
<input type="checkbox"/>	Bolivia	Niklaus Romulo Cabero Balcazar	59169776116	Programas de Educación Superior en Griffith College	Google Forms Survey	17 Horas
<input type="checkbox"/>	Bolivia	Ana Laura Pabon Merlo	70520078	Programas de Educación Superior en Griffith College	Google Forms Survey	17 Horas
<input type="checkbox"/>	Bolivia	Claudia Mancilla	591 61607100	Programas de Educación Superior en Griffith College	Google Forms Survey	17 Horas
<input type="checkbox"/>	Bolivia	Alison Selena Alvarado Gutiérrez	+59173021943	Programas de Educación Superior en Griffith College	Google Forms Survey	17 Horas
<input type="checkbox"/>	Bolivia	Anabel Mancilla Vega	+591 60795737	Programas de Educación Superior en Griffith College	Google Forms Survey	17 Horas
<input type="checkbox"/>	Bolivia	Rodrigo Ajuacho Muñoz	78496150	Programas de Educación Superior en Griffith College	Google Forms Survey	17 Horas
<input type="checkbox"/>	Bolivia	Hugo Zelada	+59176368812	Programas de Educación Superior en Griffith College	Google Forms Survey	17 Horas
<input type="checkbox"/>	Bolivia	Vania Herbas	+591 77449903	Programas de Educación Superior en Griffith College	Google Forms Survey	17 Horas
<input type="checkbox"/>	Bolivia	Marilisa Mishell Coronel Flores	+591 73721989	Programas de Educación Superior en Griffith College	Google Forms Survey	16 Horas
<input type="checkbox"/>	Bolivia	Beatriz Puma Castro	+591 77376456	Programas de Educación Superior en Griffith College	Google Forms Survey	16 Horas
<input type="checkbox"/>	Bolivia	Gerardo André Portanda Espinoza	+591 74015374	Programas de Educación Superior en Griffith College	Google Forms Survey	16 Horas
<input type="checkbox"/>	Bolivia	Naomi amez orocho	+591 79488452	Programas de Educación Superior en Griffith College	Google Forms Survey	16 Horas
<input type="checkbox"/>	Bolivia	Carolina Girona	+591 60569923	Programas de Educación Superior en Griffith College	Google Forms Survey	16 Horas
<input type="checkbox"/>	Bolivia	Arminda Salazar Michel	59170038614	Programas de Educación Superior en Griffith College	Google Forms Survey	16 Horas
<input type="checkbox"/>	Bolivia	Nalda Leon Ledezma	591 60723187	Programas de Educación Superior en Griffith College	Google Forms Survey	16 Horas

En esta bandeja podremos encontrar los leads que nos escriben directamente desde la pág. web y leads de personas que llenaron el formulario.

Visualizaremos lo siguiente:

- Los países de procedencia de los leads.



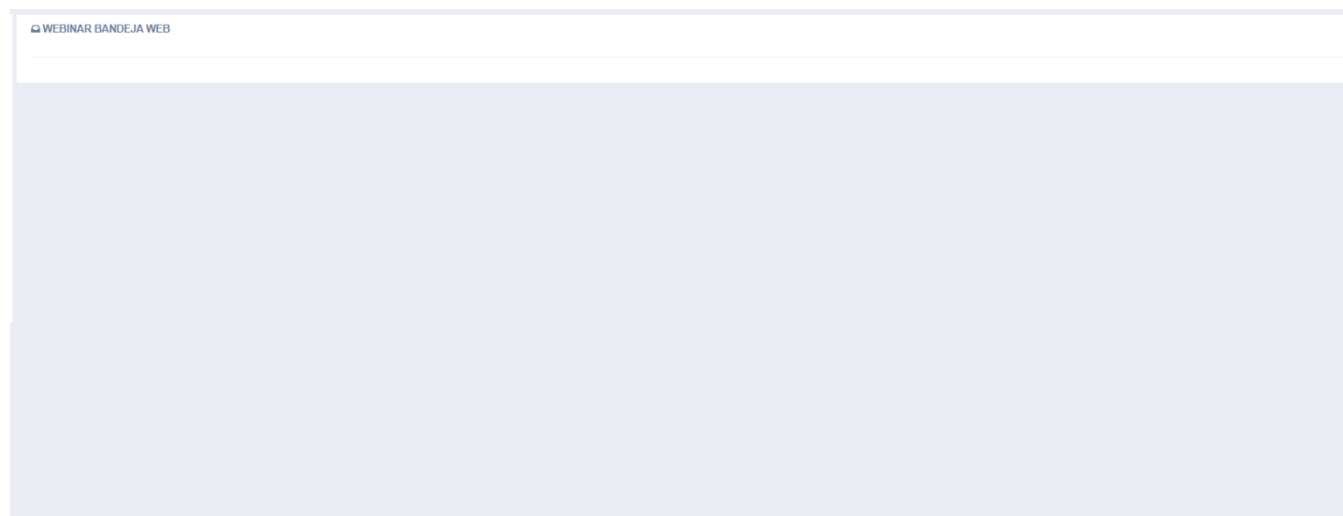
- Nombre, teléfono.

Diana Alejandra Miranda Mayorga	+526645637922
Carlos Eduardo Duarte Dávila	+528333674337
Mary Carmen Melendez	524381047766
Salvador Sánchez	7223734585

- De qué campaña provienen los leads.

Programa de Estudia y Trabaja – 20 Horas Semanales -	WORKANDSTUDY
¡Irlanda es tu destino! Estudia con ELI Schools	Google Forms Survey
¡Irlanda es tu destino! Estudia con ELI Schools	Google Forms Survey
¡Irlanda es tu destino! Estudia con ELI Schools	Google Forms Survey
¡Irlanda es tu destino! Estudia con ELI Schools	Google Forms Survey

BANDEJA DE ASIGNACIÓN



En la bandeja de asignación aparecen todos los leads importados prewebinar y post-webinar (asistentes y no asistentes) por parte del equipo de MKT, cada uno con su etiqueta correspondiente y nombre de campaña.








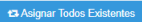



















































Los leads se importan por país y el gerente de ventas es la persona a cargo de asignar los leads a cada agente de ventas para su seguimiento correspondiente

¿CÓMO ASIGNAR LEADS DESDE LAS BANDEJAS?

Dando click en asignar todos los existentes, se asignan todos los leads al asesor que tenían previamente, en la bandeja ya aparecerá precargado el nombre.

Para asignar el resto, se puede seleccionar de manera múltiple y en la parte de arriba en casilla seleccione, se escoge el nombre de un asesor.

BANDEJA WEB

<div> <div> 17</div> <div> 7</div> <div> 4</div> <div> 6</div> <div> 1</div> <div> 1</div> <div> 1</div> </div>								
<input type="checkbox"/>							Selecione	
<input type="checkbox"/>	Bolivia	Dani rolando Valverde torrez	72798382	Irianda es tu destino! Estudia con ELI Schools	Google Forms Survey	Franc	  	23 Horas
<input type="checkbox"/>	Bolivia	Giselle Bascope	(+591) 77912309	WIDGET -	WORKANDSTUDY	Selecione	  	22 Horas
<input type="checkbox"/>	Bolivia	Niklaus Romulo Cabero Balcazar	59169776116	Programas de Educación Superior en Griffith College	Google Forms Survey	Yuri	  	17 Horas
<input type="checkbox"/>	Bolivia	Ana Laura Pabon Merlo	70520078	Programas de Educación Superior en Griffith College	Google Forms Survey	Vane	  	17 Horas
<input type="checkbox"/>	Bolivia	Claudia Mancilla	591 61607100	Programas de Educación Superior en Griffith College	Google Forms Survey	Ivy	  	17 Horas
<input type="checkbox"/>	Bolivia	Allison Selenia Alvarado Gutiérrez	+59173021943	Programas de Educación Superior en Griffith College	Google Forms Survey	Yuri	  	17 Horas
<input type="checkbox"/>	Bolivia	Anabel Mancilla Vega	+591 60795737	Programas de Educación Superior en Griffith College	Google Forms Survey	Selec	  	17 Horas
<input type="checkbox"/>	Bolivia	Rodrigo Alhuacho Muñoz	78496150	Programas de Educación Superior en Griffith College	Google Forms Survey	Selec	  	17 Horas
<input type="checkbox"/>	Bolivia	Hugo Zelada	+59176368812	Programas de Educación Superior en Griffith College	Google Forms Survey	Danix	  	17 Horas
<input type="checkbox"/>	Bolivia	Vania Herbas	+591 77449903	Programas de Educación Superior en Griffith College	Google Forms Survey	Danix	  	17 Horas
<input type="checkbox"/>	Bolivia	Marilia Mishell Coronel Flores	+591 73721989	Programas de Educación Superior en Griffith College	Google Forms Survey	Danix	  	16 Horas
<input type="checkbox"/>	Bolivia	Beatriz Puma Castro	+591 77376456	Programas de Educación Superior en Griffith College	Google Forms Survey	Yuri	  	16 Horas
<input type="checkbox"/>	Bolivia	Gerardo André Portanda Espinoza	+591 74015374	Programas de Educación Superior en Griffith College	Google Forms Survey	Danix	  	16 Horas
<input type="checkbox"/>	Bolivia	Naomi amez orozco	+591 79488452	Programas de Educación Superior en Griffith College	Google Forms Survey	Yuri	  	16 Horas
<input type="checkbox"/>	Bolivia	Carolina Girona	+591 60569923	Programas de Educación Superior en Griffith College	Google Forms Survey	Selec	  	16 Horas
<input type="checkbox"/>	Bolivia	Arminda Salazar Michel	59170038614	Programas de Educación Superior en Griffith College	Google Forms Survey	Danix	  	16 Horas
<input type="checkbox"/>	Bolivia	Nalda Leon Ledezma	591 60723187	Programas de Educación Superior en Griffith College	Google Forms Survey	Yuri	  	16 Horas

MARKETING

Actividades del equipo de marketing:

- Generar campañas en RRSS.
- Enviar emails pre webinar.
- Presupuesto en RRSS.
- Imagen y diseño de campañas.
- Revisión de diseños.
- Mails masivos.
- Descargar los leads de acuerdo al país.

Pre-webinar

El equipo de marketing se encarga de importar a Orión los leads generados diariamente de nuevos registros para webinars programados. Al momento de importar se hace con el nombre de la campaña (webinar) y la etiqueta de pre-webinar.

Post-webinar

Se importa por país lista de asistentes y no asistentes con nombre de la campaña y etiqueta correspondiente.

También desde el sistema se sube el listado para importar directamente a Webinar Jam.

ENQUIRY

La función principal del equipo de enquiry es perfilar al cliente y dirigirlo a un asesor de ventas para que se realice el cierre de venta.

Además, se encarga de enviar mensajes pre-webinar de recordatorio, con el fin tener un % de asistencia más alto.

Su actividad postwebinar es enviar link de repetición a la lista de no asistentes y de igual manera ir perfilando al cliente para dirigir a todos los clientes potenciales con un asesor de ventas.

Sus funciones en el CRM son:

- Agregan interesados individualmente.
- Reasignar leads.
- Crear tareas de seguimiento al asesor de ventas.
- Agregar notas con los puntos importante de la conversación con el cliente.