## Relatório Blip

Telemarketing ativo e receptivo são duas modalidades usadas pelas empresas para realizarem ou receberem contato de clientes (ou potenciais) para ofertar seus produtos.

Sobre o receptivo, o atendimento ao público alvo pode acontecer de diversas maneiras, desde do acolhimento presencial até de forma virtual, pelas redes sociais. Essas últimas podem ser gerenciadas por uma plataforma da empresa ou terceirizada.

A par disso, para mensurar e ter um controle de clientes, fluxos e demais elementos, foi necessário a criação do relatório abaixo.

Por meio das informações obtidas da plataforma de comunicação Take Blip ou Blip e da API de banco de dados que gravam essas informações, foi possível criar uma visualização do meio receptivo dos clientes oriundos do Facebook (Messenger), Instagram, WhatsApp.

O dashboard é dividido em quatro abas. A principal, a partir dos filtros de data, origem, status, fila, tabulação e Estado, fornece informações sobre a quantidade tickets e clientes, bem como os status do ticket (aguardando, em atendimento, transferido etc).

Ainda, é possível analisar a quantidade de clientes por origem (WhatsApp, Instagram etc), um resumo das vendas receptivas, mensurar a quantidade por Estado e status, até um quadro geral sobre as informações do ticket.

As demais abas, focam em clientes, filas e WhatsApp (o qual é maior público entrante), possibilitado dados mais detalhados sobre eles. Por motivos sigilo empresarial, essas informações e outras da aba principal foram ocultadas.

