

# Teleflex Salesforce Lead Workflow Guidance for Success (English)

## New

- Contact new lead within 24-48 hours.
- Update key fields.
- After attempting contact, change lead status to "Contacted".
- Click "Leads Training" button (top right) for additional guidance on the SFDC Leads Workflow.

## Unqualified

- This status indicates that there is no business opportunity.
- Unqualified leads are shown in the "Unqualified Leads" report, which can be found [here](#).

## Contacted

- Ensure notes are updated with date of contact attempt.
- Make at least two attempts to contact the lead before unqualifying.
- If the lead responds, **change the status to In Discussion**. If you don't, the lead will be automatically unqualified after 21 days.
- If the lead does not respond, change the status to "Unqualified" and select the appropriate reason in the "Reason Lead is Unqualified" field.
- Note: Position/Job Title and Credentials fields are required to convert the lead.

## Ready to Convert

- This status indicates that a business opportunity has been identified.
- Complete key fields.
- Click "Convert" button on the top right of the page to start the conversion process.
- Check for existing contacts and associated accounts.
- If you are not ready to create an opportunity, **click the "Don't Create an opportunity upon conversion" checkbox**.

## In Discussion

- When in discussion, note that you cannot revert the lead back to the "New" or "Contacted" Status. Determine whether the lead is qualified or unqualified as soon as possible.
- If determined that the lead is unqualified, change the status to "Unqualified" and select the appropriate reason in the "Reason Lead is Unqualified" field.
- If determined that the lead is qualified, change the status to "Ready to Convert".
- Note: Position/Job Title and Credentials fields are required to convert the lead.

## Converted

✓ Mark Status as Complete

# Flujo de trabajo de clientes potenciales de Teleflex Salesforce

## Guía para el éxito (Spanish)

### Nuevo

- Póngase en contacto con el nuevo cliente potencial en un plazo de 24-48 horas.
- Actualice los campos claves.
- Después de intentar el contacto, cambie el estado del cliente potencial a "Contactado".
- Haga clic en el botón "Leads Training" (arriba a la derecha) para obtener más información sobre el flujo de trabajo de clientes potenciales de SFDC.

### No calificado

- Este estado indica que no existe ninguna oportunidad de negocio.
- Los clientes potenciales no calificados se muestran en el informe "Clientes potenciales no calificados", que se puede encontrar aquí.

### Contactado

- Asegúrese de que las notas estén actualizadas con la fecha del intento de contacto.
- Realice al menos dos intentos de contacto con el cliente potencial antes de descalificarlo.
- Si el cliente potencial responde, **cambie el estado a En discusión**. Si no lo hace, el cliente potencial se descalificará automáticamente después de 21 días.
- Si el cliente potencial no responde, cambie el estado a "No calificado" y seleccione la razón adecuada en el campo "Razón por la que el cliente potencial no está calificado".
- Nota: Los campos Puesto/Título y Credenciales son obligatorios para convertir el contacto.

### Listo para convertir

- Este estado indica que se ha identificado una oportunidad de negocio.
- Complete los campos claves.
- Haga clic en el botón "Convertir" en la parte superior derecha de la página para iniciar el proceso de conversión.
- Compruebe si existen contactos y cuentas asociadas.
- Si no está en condiciones de crear una oportunidad, **haga clic en la casilla de verificación "No crear una oportunidad tras la conversión"**.

### En discusión

- Cuando esté en discusión, tenga en cuenta que no puede revertir el cliente potencial al estado "Nuevo" o "Contactado". Determine lo antes posible si el cliente potencial está calificado o no.
- Si determina que el cliente potencial no está calificado, cambie el estado a "No calificado" y seleccione la razón adecuada en el campo "Razón por la que el cliente potencial no está calificado".
- Si determina que el cliente potencial está calificado, cambie el estado a "Listo para convertir".
- Nota: Los campos Puesto/Título y Credenciales son obligatorios para convertir el contacto.

### Convertido

✓ Marcar estado como Completo

# Fluxo de Trabalho de Leads da Teleflex Salesforce

## Orientações para o Sucesso (Portuguese)

### Novo

- Contate o novo lead em 24-48 horas.
- Atualize os campos-chave.
- Após a tentativa de contato, mude o status do lead para "Contatado".
- Clique no botão "Treinamento de Leads" (canto superior direito) para orientações adicionais sobre Fluxo de Trabalho de Leads SFDC.

### Contatado

- Certifique-se de que as observações sejam atualizadas com a data da tentativa de contato.
- Faça pelo menos duas tentativas de contato com o lead antes de desqualificá-lo.
- Se o lead responder, **altere o status para Em Discussão**. Se não o fizer, o lead será automaticamente desqualificado após 21 dias.
- Se o lead não responder, altere o status para "Desqualificado" e selecione o motivo apropriado no campo "Motivo de Desqualificação do Lead".
- Nota: Os campos Posição/Cargo e Credenciais são necessários para converter o lead.

### Em Discussão

- Quando em discussão, note que você não pode reverter o lead novamente ao status "Novo" ou "Contatado". Determine se o lead é qualificado ou desqualificado o mais rápido possível.
- Se for determinado que o lead é desqualificado, altere o status para "Desqualificado" e selecione o motivo apropriado no campo "Motivo de Desqualificação do Lead".
- Se for determinado que o lead está qualificado, mude o status para "Pronto para Converter".
- Nota: Os campos Posição/Cargo e Credenciais são necessários para converter o lead.

### Desqualificado

- Este status indica que não há oportunidade de negócios.
- Os leads desqualificados são mostrados no relatório "Leads desqualificados", que pode ser encontrado aqui.

### Pronto para Converter

- Este status indica que foi identificada uma oportunidade de negócios.
- Preencha os campos-chave.
- Clique no botão "Converter" no canto superior direito da página para iniciar o processo de conversão.
- Verifique os contatos existentes e as contas associadas.
- Se você não estiver pronto para criar uma oportunidade, **clique na caixa de verificação "Não criar uma oportunidade após conversão"**.

### Convertido

✓ Marcar status como Concluído