Manual de Usuario

Registrar un lead

Un lead llama al call center para registrar sus datos, al mismo tiempo se le aplicará una encuesta para conocerlo mejor.

Un agente utiliza la función de Nueva Encuesta para llenar estos datos.



Una vez que una encuesta se almacena no puede ser modificada más que por un usuario administrador. Los datos que no tienen * en su nombre no son obligatorios.

Asignar un TAB team member a un lead

La pantalla Leads sin TAB muestra a todos los leads que han sido encuestados pero que aún no se les ha asignado un distribuidor TAB. Las encuestas son mostradas de la más antigua a la más reciente:



Esta pantalla no muestra a los leads que están siendo editados por otro usuario en ese momento (aunque no tengan un distribuidor asignado aún). El botón Nueva Encuesta permite regresar a la pantalla anterior para dar de alta un nuevo Lead.

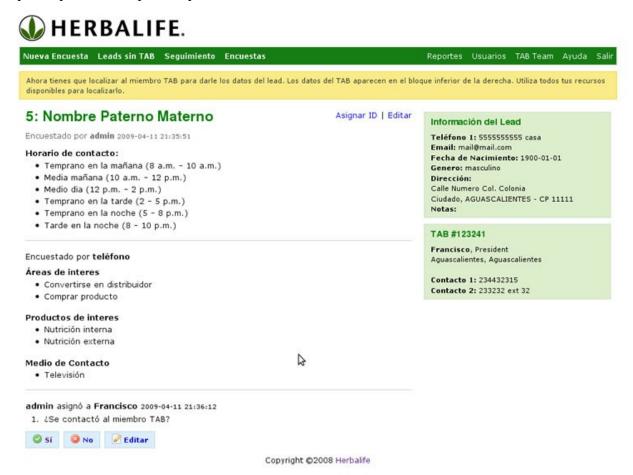
Para asignar un distribuidor a un Lead se selecciona un lead de la lista, ya sea seleccionando el nombre o el número de Interacción. Esta acción dirige a la pantalla de datos del lead:



Aquí, al final de la hoja, se encuentra el botón de Asignar miembro TAB. Este botón asigna automáticamente un nuevo distribuidor TAB al lead en base a los siguientes parámetros:

- 1. Busca un distribuidor que tenga el mismo nombre de ciudad y estado que el lead.
- 2. Si no lo encuentra, busca un distribuidor que tenga el mismo nombre de estado que el lead. (El sistema supone que hay mínimo un distribuidor en cada estado de la república).
- 3. Si hay varios distribuidores en la misma ciudad o estado, los ordena de acuerdo a:
 - 1. El número de veces que se les ha asignado un lead de manera ascendente (esto se conoce como tally). De manera que un distribuidor al que no se le haya asignado ningún lead se escogerá antes que uno que sí.
 - 2. El desempeño del distribuidor de manera descendente. Este campo es proporcionado por Herbalife. Los distribuidores con mejor desempeño son escogidos primero.

Después de presionar el botón, el agente tiene que localizar al distribuidor para hacerle conocer los datos del lead que le fué asignado. En la pantalla de información del lead aparecerá, en la parte derecha de la pantalla, los datos de contacto del distribuidor TAB, pero los agentes cuentan con otros medios de búsqueda que también pueden y deben utilizar:



Si no se localiza al distribuidor TAB se selecciona la opción no y se debe solicitar un nuevo distribuidor, por medio del botón Asignar Miembro TAB.

Si se localiza al distribuidor TAB, se selecciona Sí. Una vez localizado al TAB, el agente no necesita realizar ninguna otra operación con este lead en este momento del proceso.

Este proceso se puede realizar cuando el agente tenga tiempo libre (durante encuestas) o en un horario determinado, dependiendo de las necesidades del departemento responsable.

Seguimiento

Hay dos tablas de seguimiento.

- 1. Primera vuelta. Son los leads a los que se les asignó un distribuidor hace 48 horas.
- 2. Segunda vuelta. Son los leads a los que se les asignó un segundo distribuidor después del período inicial de 48 horas. Se muestran aquellos leads que han estado con este nuevo distribuidor TAB más de 24 horas.

Los leads que aparecen en la lista de segunda vuelta tienen mayor prioridad (deben de ser atendidos primero), por esta razón aparecen primero en la página de seguimiento.



Los leads que aparecen con una linea sobre ellos, son aquellos cuyo horario preferente de contacto no coincide con el horario actual del sistema, aquellos leads sin esta línea están en el horario actual y será mas fácil hacer contacto con ellos si se tratan de localizar en este momento.

Seguimiento primera vuelta

Esta tabla Primera Vuelta, dentro de la sección Seguimiento, muestra los leads a los que les fué asignado un distribuidor TAB hace 48 horas, el agente tiene que seleccionar alguno de ellos para saber si el distribuidor se puso en contacto con él. En caso afirmativo se selecciona la casilla Sí y aquí termina el proceso:



Si el distribuidor no ha contactado al lead después de esas 48 horas, el agente deberá asignará a otro distribuidor mediante la opción Solicitar nuevo distribuidor, de esta manera el lead pasa a la Segunda vuelta.

Seguimiento segunda vuelta

Esta tabla Segunda Vuelta, dentro de la sección Seguimiento, muestra los leads a los que les fué asignado un distribuidor hace 24 horas, después de que en la primer vuelta no fué contactado por ningún distribuidor. El agente tiene que seleccionar alguno de ellos para saber si este segundo distribuidor se puso en contacto con él. En caso afirmativo se selecciona la casilla Sí y aquí termina el proceso.

Si este segundo distribuidor no ha contactado al lead después de esas 24 horas, el agente deberá seleccionar la casilla **No** y aquí termina el proceso.

Asignar un ID de distribuidor a un lead

Los miembros del TAB Team que logren convertir en distribuidor a un lead enviarán el ID de distribuidor de esos leads a los agentes del call center. Estos deben ingresar estos IDs en el sistema.

Para esto se necesita buscar al lead, lo cuál se puede hacer a través de la página de Encuestas, que permite ver a todos los leads registrados en el sistema. Esta vista cuenta con filtros de:

- Nombre
- · Apellido Paterno
- Fecha de Nacimiento
- Estado
- Ciudad

Una vez localizado al lead se da click en su nombre para ir a la página con la información del lead. En la parte superior derecha, debajo del menú de navegación, se encuentra la liga Asignar ID:



Al seleccionar esta liga nos dirige a una forma que nos permite ingresar el número de distribuidor que se le asignó a ese lead. **Una vez ingresado un número no puede ser cambiado más que por un administrador:**



Glosario

- Agente. Persona del call center.
- Lead. El entrevistado, la persona que llamó a Herbalife porque le interesa consumir o distribuir sus productos.
- TAB Team member. Miembro de Herbalife que distribuye productos y dá seguimiento a uno o varios lead.