

Automatización del Marketing Online sobre coreBOS CRM-Casos Usos 1ªparte (III)

Comprobando Infraestructura, creando Listas de Segmentación y enviando Campañas email en coreBOS CRM

https://www.youtube.com/watch?v=61vidnShdJ4

Lorenzo Pérez lorenzo@tsolucio.com Desarrollo de Negocio coreBOS CRM España

Automatización del Marketing Online sobre coreBOS CRM:: 3 CasosUso I

Presentación

Después de exponer los conceptos fundamentales y teóricos de un sistema de automatización del marketing online para una Pyme y de repasar los componentes de este tipo de sistemas, pasamos a este nuevo webinar donde vamos a empezar ya con el uso y ejemplos prácticos en el uso del sistema; empezando por las listas de Segmentación y las campañas de envío de emails masivos.

Contenido de este documento

Resumiendo vamos a ver:

1) Una lista de comprobación de que tenemos activada y configurada de forma adecuada nuestra infraestructura.

2) Los casos de uso típicos y la forma habitual de usar un sistema de automatización del marketing online como es coreBOS CRM, empezando por:

- Listas de Segmentación
- Campañas de envío de emails masivos





Automatización del Marketing Online sobre coreBOS CRM:: 3_CasosUso_I

Objetivo

El objetivo de este white paper es que el lector sea capaz al acabar de usar de forma flexible y personalizada las listas de segmentación y lo que es más importante, a poder gestionarlas (añadir / eliminar contactos) de forma lo más automática posible. Además también nos planteamos como objetivo que el lector de este white paper sea capaz de crear su primera campaña de email masivo y que sea capaz de ver el resultado de ese envío.

¿Para quién es útil este documento?

A toda aquella persona que necesite realizar acciones de promoción enfocadas a conseguir ventas mediante el uso de un CRM; en este caso mediante coreBOS CRM





Automatización del Marketing Online sobre coreBOS CRM:: 3_CasosUso_I

Lista de comprobación (checklists)

En primer lugar vamos a comprobar que tenemos todos los elementos mínimos necesarios para alcancar nuestro objetivo que es realizar el envío de una campaña de email marketing.

Aquí tenemos la lista de puntos a revisar:

- coreBOS correctamente instalado
- Dominio reservado con el nombre de nuestra empresa
- Cuentas de correo asociadas a ese dominio
- Blog /web bajo ese dominio
- Cuenta de Sendgrid creada y configurada en coreBOS

coreBOS correctamente instalado

Tenemos un coreBOS perfectamente instalado y funcionando. Y podemos acceder a él.

🗸 Dominio reservado

Disponemos ya de un nombre o nombres de dominios con el nombre de nuestra empresa o bien con nuestra marca o marcas. Nombres que nos representen y que van a dar credibilidad a nuestra empresa en el mundo físico y en el mundo online también. Sobre esto construiremos y referenciaremos el resto de nuestra presencia en Internet.



Automatización del Marketing Online sobre coreBOS CRM:: 3_CasosUso_I

✓ Cuentas de correo creadas

Una vez ya disponemos de nuestro dominio representativo, vamos a crear cuentas de correo asociadas a este dominio. Nada de cuentas de correo gratuitas de Gmail, Hotmail y compañía; esto no es nada recomendable y queda fatal.

✓ Disponemos de BLOG/Web

También habremos creado ya un blog (preferentemente) o página web referenciado (de nuevo) con nuestro dominio. Este blog va a servir como "página de aterrizaje", es decir los clientes o potenciales clientes interesados en nuestra oferta, empresa o servicios, al hacer clic en el enlace pertinente, irán a para a nuestro blog/web donde ya los iremos guiando por nuestro proceso comercial hasta la venta final.

Cuenta SendGrid creada y conectada

Por último, tendremos una cuenta de Sendgrid creada y configurada dentro de nuestro coreBOS. En este white paper veremos con más detalle cómo se conecta todo esto. Sendgrid nos va devolver información de retorno de qué está pasando con los emails que mandamos a través de su infraesctructura.

Después de verificar que cumplimos todos los puntos de esta lista de comprobación, seguimos pues con la parte práctica de todo esto.

coreboscrm.es COREITOR CRM

5/46



Automatización del Marketing Online sobre coreBOS CRM:: 3_CasosUso_I

Creando listas de segmentación

Bueno, vamos a empezar creando listas de segmentación y explicando cómo se rellenan y cómo se gestionan.

Primero vamos a explicar cómo se crea una nueva lista de segmentación:

• Primero accedemos a nuestro coreBOS CRM



coreboscrm.es CORE

SOLUCIÓ CONSULTORIA INFORMÀTICA

Automatización del Marketing Online sobre coreBOS CRM:: 3_CasosUso_I

Accedemos al módulo de listas de segmentación haciendo Marketing → Listas de Segmentación

		Buscar				▼ Q		Administra	ator <u>८</u> 🚺 🔅 📕
coreBOS	Portada 🗸	Marketing 🗸	Comercial 🗸	Atención al Clie	nte 🗸 🖂	nálisis 🗸	Inventario 🗸	Herramientas 🗸 🔿	Configuración 🗸 Cre
Portada	Campañas								AVIS
Nube Etiquetas	Marketing Dashl	board	ides			HF	\$ 🗆 × 📤	Pre-Contactos	HI (\$
	Acciones de Mar	keting				Ce	errada Perdida	Empresa	Origen del Pre-Contacto
	Acciones de Mkt	Programadas				Ce	errada Ganada entificando Respo	Lee Kilkelly Paulson & Kabaker	Otros
	Planes de Marke	eting				Ne Ne	ecesita Análisis gociando/Revisar	Chapman, Ross E Esq	Relaciones Públicas
	Lista de Segme	ntación		-		Ar	nalizando esupuesto Propue	Century Communications	
	Mensajes					Inv	vestigando Ilorando	🖹 Bolton, Wilbur Esq	Relaciones Públicas
	Cronología					Va	Ilorando Proposici	Sport En Art	Feria
	Sendorid Dashb	oard						Inc	Socio
<	Campaña MailC	himp					Más	Branford Wire & Mfg Co	Mailing
Desplazar	oumpand mane						mas 🗸	🖹 Sharo J Daniel Eso	Socio 💌
FAQs Recientes	Webmail		lave 🕅 🗄	I II 🛛 🌥	Cuadro Mar	ndo Inicio			HH 🔷 🔛 🗡
Pregunta	Nombre del Producto	Eleme	nto Módulo ct	Cantidad	60			admin : 187	
How to migrate		Accourt	nts (Cuentas	105	00				
versio		payvier	W (125	40				
When trying to	New 3.3 Inch 9W	Admini:	strator)	435	20				

• Accedemos al módulo de Lista de Segmentación

Buscar a Avanzada	Buscar po	·			En	Nº Segi	mento			Bus	car Ah	ora									[x]
A B	C D	E F G	H H	1	J	к	L	M N	0	P	Q	R	S	т	U	V	W	1	x	Y	Z
ostrando Regi Eliminar	stros 1 - 2 de 2 <mark>Edición Masiva</mark>					Filtros:	Todos ៴	Crear F	iltro Edita	ar Bor	rar						đ	•	1	de 1) ()
ostrando Regi Eliminar	stros 1 - 2 de 2 Edición Masiva ento	Nombre Seg	mento			Filtros:	Todos 💌	Crear F	itro Edita Esta	ar Bor ado Sej	rar gmento	5		A	signad	o a	đ	Acc	1 ción	de 1	• •
ostrando Reg. Eliminar Nº Segm	stros 1 - 2 de 2 Edición Masiva ento 0002	Nombre Seg lista de prueba	mento			Filtros: Tipo Se Marketin	Todos v egmento	Crear F	itro Edita Esta Activ	ar Bor ado Seg /0	rar gmento	0		A	s ignad Iministr	o a ator	đ	Acc edit	1 ción ar bo	de 1) (B



Automatización del Marketing Online sobre coreBOS CRM:: 3_CasosUso_I

Desde aquí como con cualquier otro módulo de coreBOS podemos realizar todas las operaciones, a saber: Crear, Editar, Consultar o Borrar las instancias que tenemos de Listas de Segmentación.

En este caso vamos a crear una nueva lista de segmentación llamada lista de prueba

• Hacemos clic en el botón de CREAR

Lista de Segmentación



Como puedes ver una lista de segmentación es básicamente una selección de CUENTAS, CONTACTOS y/o PRECONTACTOS; que tienen en común algo que hace que estén relacionados.

 Asignamos valor a los campos descriptivos como son: NOMBRE SEGMENTO y si lo deseamos TIPO SEGMENTO y ESTADO SEGMENTO

rmación de la Lista de	e Segmentación			
Nombre Segmento	lista de prueba	Nº Segmento	SEGL-000	0002
Tipo Segmento	Marketing	Estado Segmento	Activo	
Asignado a	Administrator	Fecha de Creación	2017-06-1	15 11:00:46
echa de Modificación	2017-06-15 11:03:59			

De esta forma podemos crear una lista de segmentación; que en este caso aún está vacía. Vamos ahora a insertar elementos en esa lista.

coreboscrm.es CORE TOTS CRM



coreBOS CRM White Papers CORE CORE CORE

Automatización del Marketing Online sobre coreBOS CRM:: 3_CasosUso_I

¿Cómo podemos insertar elementos¹ en una lista de segmentación?

Podemos insertar elementos en una lista de segmentación de 3 formas distintas:

- 1. De forma manual
- 2. Mediante Marketing Dashboard²
- 3. Haciendo uso de los Flujos de Trabajo

La tercera opción es con diferencia la más potente y recomendada para un uso eficiente y óptimo del sistema. De hecho en el resto de este documento haremos las demostraciones usando este sistema principalmente.

Inserción de elementos en una lista de segmentación de forma MANUAL

Podemos insertar elementos a una lista de segmentación directamente desde el módulo de LISTAS DE SEGMENTACIÓN.

¿Cómo podemos hacer esto? Pues para ello vamos a seguir los siguientes pasos:

• Accedemos a Más información desde la lista de segmentación que acabamos de crear.

Si nos fijamos veremos que existen tres tipos de relaciones posibles:

Lista de Segmentación Información	Más Información		
	Contactos		
🔝 Información de la Lista de Segment	Cuentas		
Nombre Segmer	Pre-Contactos	Nº Segmento	SEGL-0000002
Tipo Segmen	nto Marketing	Estado Segmento	Activo
Asignado	o a Administrator	Fecha de Creación	2017-06-15 11:00:46
Fecha de Modificaci	ión 2017-06-15 11:03:59		

1 Tipos de elementos: CUENTAS, CONTACTOS o PRECONTACTOS.

2 Marketing Dashboard: es un complemento de operaciones masivas que será explicado en otro white paper.





Automatización del Marketing Online sobre coreBOS CRM:: 3_CasosUso_I

TIPOS DE RELACIONES		
1. Contactos		
2. Cuentas		
3. Pre-contactos	 	

 Una vez en Más información podemos consultar pué contiene esa lista de segmentación haciendo clic en el icono

Lista de Segmentación Información	Más Información
₽. Contactos	
Cuentas	
Pre-Contactos	
Lista de Segmentación Información	Más Información

En este caso estarán todas las listas vacías.

En este ejemplo vamos a añadir CONTACTOS a nuestra lista de segmentación de pruebas.

 Hacemos clic en el icono de visualización de elementos CONTACTO como decíamos antes

coreboscrm.es CORE CORE CORE





Automatización del Marketing Online sobre coreBOS CRM:: 3_CasosUso_I

Una vez aquí vemos que está vacía y que podemos hacer tres acciones:

Contactos								
0 ((i) (i) 1 de 1 (i) (i)					AutoSync Selecciona uno V Cargar Lista Seleccionar Contacto		
Apellidos 🔻	Nombre	Cargo	Cuenta	Email	Tel. Empresa	Asignado a	Acción	
Sin Asignar								
Cuentas								
Pre-Contactos								

- Seleccionar Contactos: Mediante este botón tendremos una operativa estándar de coreBOS donde se despliega un popup con diversas opciones de búsqueda donde podremos seleccionar, en este caso, el contacto o contactos (permite selección múltiple). Para más información, consulta el manual básico de coreBOS CRM.
- 2. **Añadir Contactos**: Mediante este botón podemos crear un contacto en ese mismo momento y al hacer clic en **GUARDAR**, se asignará automáticamente a este lista de segmentación. Esto también es operativa estándar de coreBOS.
- 3. Selección de un filtro (con opción de AutoSync): Con esta tercera opción podemos hacer uso de un filtro existente para que los valores que seleccione ese filtro³, se vinculen a esta lista de segmentación. ¿Cómo se pueden cargar los valores seleccionados por un filtro sobre una lista de segmentación? Pues de la siguiente manera:

Lista de Segmentación Inf	formación Má	s Información					
✓ Contactos							
(1) de	1)		AutoSync	CH 🗸	Cargar Lista	Seleccionar Contactos	Añadir Contacto
Apellidos 🔻	Nombre	Cargo	Cuenta	Todos	el. Empresa	Asignado a	Acción
Sin Asignar				Contacts Address Todays Birthday			

coreboscrm.es CORE CORE

• Seleccionamos el filtro que queremos cargar

³ Para más información sobre la creación de filtros, consulta el manual básico de coreBOS CRM.



Automatización del Marketing Online sobre coreBOS CRM:: 3_CasosUso_I

• Hacemos clic en el botón de Cargar Lista

De esta forma vamos a cargar los valores seleccionados por este filtro seleccionado en la lista de segmentación.

Opción de AutoSync

Mediante la opción de **AutoSync** podemos mantener esa lista de segmentación sincronizada de forma automática con ese filtro. Es decir, si insertamos un nuevo valor, por ejemplo, que cumpla con los criterios del filtro, este valor será insertado automáticamente en la lista de segmentación.

Para hacer uso de esto solo tenemos que marcar **AutoSync** antes de hacer clic en el botón de **Cargar Lista**.

✓ Contactos					
🐠 🔍 1 de 1 🖲) 🕑		AutoSync CH		Cargar Lista
Apellidos 🔻	Nombre	Cargo	Cuenta	Email	Tel. Empresa
Sin Asignar					

Inserción de elementos en una lista de segmentación mediante MARKETING DASHBOARD

También podemos hacer uso de la herramienta denominada MARKETING DASHBOARD para hacer gestión de las listas de segmentación. Pero no veremos esto aquí, sino en futuros white papers que tratarán exclusivamente sobre este componente de coreBOS CRM.





Automatización del Marketing Online sobre coreBOS CRM:: 3_CasosUso_I

Inserción de elementos en una lista de segmentación haciendo uso de **Ios FLUJOS DE TRABAJO**

Esta es la manera RECOMENDADA y más útil de gestionar listas de segmentación; es decir, mediante el uso de los flujos de trabajo.

En este caso, vamos a ENSEÑAR a usar esto, HACIENDO. Por lo que a continuación vamos a exponer una experiencia de uso, con la que esperamos poder mostrar, estimular la imaginación del lector y que sea capaz de hacer un uso personalizado de esto.

Empezamos con este supuesto de uso.





Automatización del Marketing Online sobre coreBOS CRM:: 3 CasosUso I

CASO USO 1: Inserción de un contacto en una lista de segmentación al producirse un evento interno

Descripción

Cada vez que creemos, directamente en la aplicación, un nuevo contacto con unas características concretas, este contacto será añadido a una lista de segmentación determinada.

Caso concreto

Cada vez que creemos un contacto con un valor en el campo Origen de Pre-Contacto que sea igual a Twitter entonces añadir este contacto a la lista de segmentación twitter.

Detalle del caso de uso

- 1. Creamos una nueva lista de segmentación de nombre twitter tal como hemos visto.
- 2. Accedemos a configuración (parte superior derecha 🔯)
- 3. Vamos a la sección Flujos de trabajo



4. Creamos un nuevo flujo de trabajo haciendo clic en el botón de Nuevo Flujo de Trabajo





CORE bos

Automatización del Marketing Online sobre coreBOS CRM:: 3_CasosUso_I

Flu	nfiguración > Flujo de Trabajo > jos de Trabajo	
Flujo	s de Trabajo Disponibles Ultima	revisión @ 2016-03-13 10:48:20 8 Tiempo invertido: 1 se
	Seleccionar	Módulo: Todas 🗸 🗸
Module	Descripción	Nuevo Flujo de Trabajo Herramientas
Module	Descripción Actualizar inventario de productos	Nuevo Flujo de Trabajo Herramientas

5. Creamos nuevo flujo de trabajo sobre el módulo CONTACTOS

	Flujos de Trab	ajo Disponibles	
Cre	ar flujo trabajo		×
۲	Para Módulo	🚫 Basado en plantilla	I
Cre	ar un flujo de trabajo para	Contactos 💌	
	Cr	ear Cancelar	





Automatización del Marketing Online sobre coreBOS CRM:: 3_CasosUso_I

6. Definimos el flujo de trabajo: Nombre, cuándo se ejecuta, condiciones.

Resumen		Guardar como Plantill	a Guardar Cance
* Descripción	Añadir contacto a la lista twitter		
Módulo	Contactos		
Cuando ejecutar el f	lujo de trabajo		
Solo al crear.			
 Solo la primera vez 	que se cumple la condición.		
🕟 Cada vez que se q	uarda la entidad.		
🔘 Cada vez que se m	nodifica la entidad.		
🔘 Al Eliminar.			
🔵 Programado.			
O Control de Acceso	a Registro.		
Sistema.			
0			
Condiciones		4	Añadir Condición de Gr
Condiciones		ľ	Añadir Condición de Gri

En este caso tenemos:

Descripción: Añadir contacto a la lista twitter

Cuando se ejecuta: Cada vez que se guarda la entrada

Condiciones: El campo Origen de Pre-Contacto es "Twitter"



coreboscrm.es CORE LOOS CRM

Automatización del Marketing Online sobre coreBOS CRM:: 3_CasosUso_I

7. Después de guardar flujo de trabajo anterior, definimos una tarea asociada a este flujo de

Nueva Tarea

trabajo haciendo clic en el botón de Nueva Tarea

Seleccionar como tipo de Tarea→ **Poner/Quitar Lista Segmentación**



8. Creamos nueva tarea y guardamos





Automatización del Marketing Online sobre coreBOS CRM:: 3_CasosUso_I

Resumen	Guardar Cance
* Tarea	Añadir a Lista Twiter
Flujo de trabajo superior	Añadir contacto a la lista twitter
Estado	Activo 💌
Ejecuta la tarea despué	s de una espera
Condiciones	Añadir Condición de Gru
Evaluar condiciones en e	l momento de la ejecución
Operaciones de la Tarea	
Anaon relacion	
Quitar relación	

En este caso tenemos:

Nombre tarea: Añadir a Lista Twiter

Operación a realizar: Añadir relación sobre lista de segmentación twitter

De esta forma cada vez que creemos un contacto con un origen de pre-contacto igual a Twitter, será insertado automáticamente en nuestra lista de segmentación de contactos que nos siguen por Twitter.

coreboscrm.es CORE TOTS CRM





Automatización del Marketing Online sobre coreBOS CRM:: 3_CasosUso_I

CASO USO 2<mark>: Inserción de un contacto en una lista de segmentación al rellenar un formulario de nuestra página Web</mark>

Descripción:

Al rellenar una persona nuestro formulario en nuestra página web, este contacto será añadido a una lista de segmentación concreta.

***Nota**: Si este contacto no existe, también será creado e insertado. Si este contacto ya existe, solo será insertado en la lista de segmentación.

Caso concreto

Cada vez que alguien nos rellene el formulario web **Pagina de Contacto** de nuestra página web, el sistema creará este nuevo contacto, si no existe, en nuestro CRM y lo insertarará en nuestra lista de segmentación **twitter**. Para poder identificar el formulario web origen usaremos el mismo campo usado en el caso de uso anterior: el campo **Origen de Pre-Contacto.**

Detalle del caso de uso

- 1. Accedemos a **Configuración → Formularios Web**
- 2. Creamos nuevo formulario web desde esta sección haciendo clic en 📥
- 3. Rellenamos campos necesarios

Aquí vemos detalle:



Automatización del Marketing Online sobre coreBOS CRM:: 3_CasosUso_I

Infor	nación Formulario		
	G	uardar Cancelar	
Información Form	ulario		
*Nombre Formulario	Pagina de contacto	*Módulo :	Contactos
*Asignado a	O Usuario O Grupo Administrator ▼	URL retorno	http://
*Web Domain	<nombre del="" dominio="" web=""></nombre>		

Tenemos:

Nombre formulario: Pagina de Contacto (esto es el nombre de nuestro formulario)

Módulo: Contactos (ya que queremos trabajar sobre Contactos)

Web Domain: Aquí debemos especificar el nombre del dominio donde tenemos nuestra web, esto es una medida de seguridad para asegurarnos de que estamos accediendo a nuestro CRM desde la página web correcta.





Automatización del Marketing Online sobre coreBOS CRM:: 3_CasosUso_I

Infor	mación Campos			
	Nombre Campo	Imponer Valor	Requerido	Campo Referencia Formulario
	Saludo			salutationtype
✓	Nombre			firstname
	Tel. Empresa			phone
V	* Apellidos		 Image: A start of the start of	lastname
	Tel. Móvil			mobile
	Tel. Particular			homephone
~	Origen de Pre-Contacto	Twitter		leadsource
	Tel. Directo			otherphone
	Cargo			title
	Fax			fax
	Departamento			department
	Fecha de Nacimiento			birthday
~	Email			email
	Secretaria			assistant
	Email Secundario			secondaryemail

En la segunda parte, seleccionamos los campos que vamos a usar en nuestro formulario:

Nombre: <nombre del contacto>

Email: <email del contacto>

Origen de Pre-Contacto: Twitter (esto lo seleccionamos de la lista y nos va a servir para que el sistema sepa que es este formulario en concreto y en consecuencia sepa qué hacer).

4. Recogemos el código HTML de formulario generado por el sistema, haciendo clic en el botón Mostrar Formulario

Al hacer esto el sistema nos mostrará el código de formulario que tendrá que ser insertado en nuestra web, bien directamente por nosotros, o bien siendo remitido a la persona que se encargue de mantener o construir nuestra web.





Automatización del Marketing Online sobre coreBOS CRM:: 3_CasosUso_I

 $\left|\times\right|$ Pagina de Contacto Copia el siguiente formulario en tu página web <form name="Pagina de Contacto" н action="http://prodatonline.net:8080/cbcrm/modules /Webforms/capture.php" method="post" acceptcharset="utf-8"> <input type="hidden" name="publicid" value="6e1b449f6a6189fd1fcc768d06cf6edb"/> <input type="hidden" name="name" value="Pagina de Contacto"/> <input type="hidden" name="moduleName" value="Contacts"/> <label>Nombre</label> <input type="text" value="" name="firstname"</pre> les. ></input> <label>Apellidos</label> <input</pre> 1 fc type="text" value="" name="lastname" required="true"></input> <label>Origen de Pre-Contacto</label> <select name="leadsource[]" > <option value="--None--">----</option> <option</pre> value="Cold Call">Llamada</option> <option value="Existing Customer">Cliente</option> <option value="Self Generated">Autogenerada</option> <option value="Employee">Trabajador</option> <option value="Partner">Socio</option> <option</pre> value="Public Relations">Relaciones Públicas</option> <option value="Direct Mail">Mailing</option> <option value="Conference">Conferencia</option> <option value="Trade Show">Feria</option> <option value="Web Site">Web</option> <option value="Word Cancelar lastname

Nota: en este caso, indicaremos a nuestro programador que el campo de formulario **Origen de Pre-contacto** (que usamos para indentificar el formulario desde el que estamos insertando el contacto) lo fije como oculto modificando el código HTML y quedando de la siguiente manera

coreboscrm.es CORE TOTS CRM



Automatización del Marketing Online sobre coreBOS CRM:: 3_CasosUso_I

5. Insertar este código en nuestra página web (y aplicar el estilo deseado)

El resultado sin aplicar ningún estilo específico será éste:

Apellidos	
Email	
Submit	

Aparecen los campos de formulario deseado y el campo **Origen de Pre-Contacto** está oculto.

De esta forma ya tenemos un formulario que al ser rellenado y al darle a ACEPTAR, insertará este contacto en nuestro CRM y lanzará el flujo de trabajo (*creado en el caso de uso 1*) que añadirá este nuevo contacto a la lista de segmentación **twitter**



Automatización del Marketing Online sobre coreBOS CRM:: 3_CasosUso_I

CASO USO 3: Inserción de un contacto en una lista de segmentación cuando éste hace clic en un enlace concreto de un correo comercial enviado por nosotros

Descripción:

En este tercer caso, queremos añadir los contactos que han hecho un clic en un enlace concreto de un correo comercial que le hemos enviado a este contacto. Es decir, el contacto muestra interés o solicita que se realice una acción, y lo indica haciendo clic en algún sitio. Nuestro sistema detecta esto y añade este contacto en una lista de segmentación. Posteriormente usaremos esta lista para hacer algún tipo de acción o secuencia de acciones.

Caso concreto

Hemos realizado una campaña comercial enviando un email masivo a una lista de destinatarios; dentro de ese email enviado, en una parte de éste, existe un enlace titulado **follow on Twitter**, pues bien queremos que si alguien hace clic en ese enlace, automáticamente sea insertado en nuestra lista de segmentación llamada **twitter.**

Inciso sobre módulo MENSAJES

En coreBOS cada vez que se envía un email, se crea un registro o instancia de tipo MENSAJES, donde se guarda la información de tal hecho.

Para ver esto podemos ir a **Marketing → Mensajes** donde podremos ver todos los registros de tipo MENSAJE creados. Si accedemos a alguno de ellos podremos ver su estructura de campos y averiguar qué tipo de información se almacena.

Usando estos registros, podremos detectar ese evento (el receptor de nuestro correo comercial ha hecho clic en una enlace de nuestro email enviado). De este forma podremos "puntear" y así usar toda la potencia que nos dan los flujos de trabajo para conseguir nuestros objetivos.



coreboscrm.es



Automatización del Marketing Online sobre coreBOS CRM:: 3_CasosUso_I

			Felitar	Duplicar Borrar
Mensaje Información	Más Información		Editar	
				Acciones
🗢 Información Mensaje				Añadir Evento
Nombre Mensaje	Email	Nº Mensaje	MSG-000007	TAG CLOUD
Estado	Pendiente	Se ha hecho CLICK	1	
Cuentas		Ultima URL Visitada	http://twitter.com	Ftiquetalo
Contacto	Webform Prueba 1	Rebotado (Bounce)		
PreContacto		Spam	no	
Campaña		Descartado (Dropped)	no	
Plantilla Email	2-Column_1-Logo	Entregado	si	
No Tiene Email	no	Abierto	4	
Fecha último evento	2017-06-15 13:44:58	Dar de baja	no	
Fecha Creación	2017-06-15 11:27:19	Tipo Mensaje	EMail	
Fecha Modificación	2017-06-15 13:44:58	Asignado a	Administrator	
🤝 Descripción				
Descripción	http://twitter.com;			

Detalle del caso de uso

1. Creamos el nuevo flujo de trabajo que se va a encargar de añadir automáticamente los nuevos contactos a la lista de segmentación twitter cuando este contacto haga el clic. Esto lo hacemos mediante:

2. Accedemos a configuración (parte superior derecha 🔯)

	Flujos de trabajo
HQĤ	Crear/Editar flujos de
	trabajo

SOLUCIÓ CONSULTORIA INFORMÀTICA



Automatización del Marketing Online sobre coreBOS CRM:: 3_CasosUso_I

- 3. Vamos a la sección Flujos de trabajo
- 4. Hacemos clic en botón Nuevo Flujo de Trabajo
- 5. Creamos un nuevo flujo de trabajo basado en el módulo de Mensajes mencionado

Crea	Fluios de Ir flujo trabajo	Trabaio Disponibles	Ultim
⊙ F Crea	Para Módulo Ir un flujo de trabajo para	O Basado en plantilla Mensajes	iona
	Cr	ear Cancelar	
			etar
	Contactos	Enviar Email al usuario cuando Not	ificación Propieta

6. Definimos los parametros del flujo de trabajo:

Descripción: Twitter

Cuando se ejecuta: Cada vez que se guarda la entidad

Condiciones de activación:

- Cuando el valor del campo Se ha hecho CLICK es mayor que 0 (es decir se ha • hecho click.
- Cuando el campo Ultima URL Visitada contiene twitter (en ese campo el sistema guarda el último enlace visitado desde el email asociado a ese mensaje).
- 7. Hacemos clic en **GUARDAR** para dar de alta este nuevo flujo de trabajo.





Automatización del Marketing Online sobre coreBOS CRM:: 3_CasosUso_I

Resumen		Guardar como Plantilla Guardar Car	ncelar
* Descripción	Twitter		
Módulo	Mensajes		
Cuando eiecutar el f	luio de trabaio		
Solo al crear.			
 Solo la primera vez 	que se cumple la condición.		
 Cada vez que se g 	uarda la entidad.		
O Cada vez que se m	odifica la entidad.		
🔿 Al Eliminar.			
🔘 Programado.			
Control de Acceso	a Registro.		
Sietama			
O Sistema.			
Condiciones		Añadir Condición de	Grupo
Condiciones		Añadir Condición de (Grupo
Se ha hecho CLICK		Añadir Condición de d	Grupo X
Se ha hecho CLICK		Añadir Condición de d	Grupo
Se ha hecho CLICK	<u>ک</u> ک	Añadir Condición de (Grupo
Se ha hecho CLICK	<u>y</u>	Añadir Condición de (Grupo
Condiciones Se ha hecho CLICK 0 Ultima URL Visitada	y 💽 🖄	Añadir Condición de (mayor que contiene	Grupo

8. Creamos ahora la tarea a realizar cuando el flujo de trabajo se active. Para eso le damos

coreboscrm.es CORE CORE CORE

al botón Nueva Tarea





coreBOS CRM White Papers CORE CORE CORE

Automatización del Marketing Online sobre coreBOS CRM:: 3_CasosUso_I

9. Creamos una tarea de tipo Poner/Quitar Lista de Segmentación

Crear Tarea		\times
Crear una nueva tarea de tipo	Poner/Quitar Lista Segmentación 💌	
C	rear Cancelar	

10. Y definimos esta tarea que se encarga de añadir ese contacto a la lista de segmentación **twitter** (igual que hemos hecho en anteriores ocasiones).

Resumen		Guardar Cance
* Tarea	Twitter	
Flujo de trabajo superior	Twitter	
Estado	Activo 🔽	
🔲 Ejecuta la tarea despué:	s de una espera	
Condiciones		Añadir Condición de Gru
Evaluar condiciones en el	momento de la ejecución	
Operaciones de la Tarea		
Añadir relación		
 Ouitar relación 		

Ahora tenemos un flujo de trabajo que se va a encargar de añadir un contacto, que tras recibir un Mensaje de tipo email y hacer clic en el enlace de Twitter, a la lista de segmentación **twitter.**

coreboscrm.es CORE CORE CORE



Automatización del Marketing Online sobre coreBOS CRM:: 3 CasosUso I

Realización de campañas de email

Una vez visto cómo podemos gestionar automáticamente nuestras listas de segmentación, vamos a ver cómo podemos definir una campaña y realizar un envío masivo de emails a todos los componentes de esa lista de segmentación dada.

Pasos para realizar una campaña de email marketing

- 1. Definir campaña
- 2. Definir envío masivo
- 3. Realizar envío
- 4. Analizar resultados

1) Definir campaña

Como primer paso, recomendamos definir una campaña para poder hacer una gestión unificada de todo el resultado de nuestra acción de marketing. Bajo esa campaña podremos agrupar a quién le hemos enviado, qué hemos enviado y cuál ha sido el resultado. Asimismo podremos integrar otra información que pueda ser de nuestro interés como por ejemplo llevar un seguimiento de la rentabilidad global de la operación.

- 1. Vamos a Marketing → Campañas
- 2. Creamos una campaña nueva con nombre **Twitter** y que nos va a servir en este ejemplo.





Automatización del Marketing Online sobre coreBOS CRM:: 3_CasosUso_I

- Hacemos clic en el botón de crear nueva campaña 📥
- Definimos nueva campaña, en este caso solo vamos a rellenar el campo **Nombre de Campaña** con el valor de **Twitter**
- Hacemos clic en GUARDAR al acabar

Campaña Información	-tit-		E	ditar Duplicar Borrar 🖪 🖼
Mas 1	ntormacion			
Información de Campaña				Acciones
Nombre de Campaña	Twitter	Núm. Campaña	CAM355	
Asignado a	Administrator	Situación de Campaña	Ninguno	Timeline
Tipo de Campaña	Ninguno	Producto	-	
Público Objetivo		Fecha Estimada de Fin	2017-08-15	TAG CLOUD
Patrocinador		Cantidad Objetivo		Etiqueta
Creado	2017-08-15 11:38:52	Número de Envíos (%) E	idita0	
Modificado	2017-08-15 11:38:52	Creado por	Administrator	
🔝 Expectativa y Real				
Coste Estimado (€)	0	Coste Real (€)	0	
Respuesta Estimada	Ninguno	Beneficio Estimado (€)	0	
Estimación de Ventas		Ventas		
Estimación de Respuestas		Respuestas		
Estimación de ROI (€)	0	Retorno de Inversión (€)	0	
🗢 Decerinaión de la Información				

coreboscrm.es CORE

*De esta forma hemos creado una nueva Campaña llamada Twitter

2) Definir envío masivo

Vamos ahora a definir nuestro envío, es decir qué vamos a enviar y a quién.

1. Vamos a Marketing → Marketing Dashboard



30/46

Automatización del Marketing Online sobre coreBOS CRM:: 3_CasosUso_I



2. Ya dentro de Marketing Dashboard⁴, desplegamos sección Lista de Segmentación

⁴ Hablaremos con detalle del marketing dashboard más adelante



Automatización del Marketing Online sobre coreBOS CRM:: 3_CasosUso_I

dministracion de Campanas	Crear Contactos	Administrar Asignaciones	Trabajos Programados
Buscar PreContactos			
Buscar Contactos			
Buscar Mensajes			
Buscar Acciones			
Buscar Oportunidades			
Buscar Cuentas			
Lista de Segmentación			
Etiquetas			

3. Seleccionamos lista de segmentación (en nuestro ejemplo twitter)

 Lista de Segmentación 			
Filtrar Lista de Segmentación	All	Lista de Segmentación	📄 🕢

*Hacemos clic en botón para seleccionar la lista deseada





Automatización del Marketing Online sobre coreBOS CRM:: 3_CasosUso_I

Lista de Segn	ientación		coreBOS 🖺
Buscar Ir a Avanzada		En Nº Segmento	Buscar Ahora
A B C D	E F G H I J K L	M N O P Q R	STUVWXYZ
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
A B C D N° Segmento SEGL-0000003	E F G H I J K L Nombre Segmento twitter <- Clic aquí	M N O P Q R Tipo Segmento Newsletter	S T U V W X Y Z Estado Segmento Activo

- * Seleccionamos la lista twitter haciendo clic en el nombre
 - 4. Cargamos los contactos de la lista de segmentación que hemos seleccionado, haciendo clic en el botón **Buscar**

▼ Lista de Segmentación				
Filtrar Lista de Segmentación All	÷	Lista de Segmentación	twitter	1
► Etiquetas				
	Buscar			

coreboscrm.es CORE CORE CORE

5. Aparecen los valores y los seleccionamos todos



Automatización del Marketing Online sobre coreBOS CRM:: 3_CasosUso_I

Filtrar	r Lista de Segmentació	n All	\$	Lista de Segm	entación twitter	• 2	
▼ Et	liquetas						
			D	Iscar			
			ы	ascar			
Para	seleccionarlo	stodos bacer clic	aquí				
Para ragia (seleccionario	s todos, hacer clic drop it here to group by tha	aquí t column				
Para raga (seleccionarios	s todos, hacer clic drop it here to group by tha Título	aquí t column Cuentas	Población	Región	Usuario	
Para aga (2	Seleccionario	s todos, hacer clic drop it here to group by tha Titulo Prueba Twitter	aquí It column Cuentas	Población	Región	Usuario Administrator	

6. Definimos la sección **Parámetros Generales**: como mínimo seleccionamos la campaña que hemos creado en el primer punto; de esta forma todo quedará relacionado. El resultado final será algo como esto:

Parámetros (Generales					
Referencia	Nombre Entidad +	Fecha Vencimiento	0000-00-00 19:20 (yyyy-mm-dd)	Asignado a	Usuario Entidad	¢
Descripción		Campaña	Twitter			

*Hemos seleccionado la campaña **Twitter** de la forma habitual en coreBOS

 Definimos el contenido de nuestro email marketing. En este caso vamos a seleccionar una plantilla pre existente en coreBOS pero podemos crear nuestra propia plantilla, duplicar una existente y editarla. Las plantillas se encuentra dentro de Marketing → Acciones de Marketing).

coreboscrm.es CORE CORE CORE



Automatización del Marketing Online sobre coreBOS CRM:: 3_CasosUso_I

Plantilla Email	2-Column_1-Logo 🙀 🥢 Ver
Adjuntar Documento	Ver
Adjuntar Plantilla de Documento para Generar	🕒 🛃 🖉 Ver
	Enviar Mensaje

*Seleccionamos la plantilla **2-Column_1-Logo** en este ejemplo.

3) Realizar envío

Una vez llegados a este punto donde ya hemos definido la campaña, destinatarios y contenido del mensaje, podemos proceder a realizar el envío.

1. Hacemos clic, desde el Marketing Dashboard donde nos encontramos, en el botón **Enviar Mensaje**

Plantilla Email	2-Column_1-Logo 💽 🛃 🖉 Ver
Adjuntar Documento	💽 🛃 🖉 Ver
Adjuntar Plantilla de Documento para Generar	💽 🛃 🖉 Ver
	Enviar Mensaje

coreboscrm.es CORE TOTS CRM



Automatización del Marketing Online sobre coreBOS CRM:: 3_CasosUso_I

2. Aceptamos la confirmación:



*Automáticamente el sistema nos remite a la sección de Trabajos Programados del Marketing Dashboard, donde podremos ver nuestro Lote en la cola de envíos.

ministración de	Crear	Contactos Administrar Asignaciones			Trabajos Prog	Trabajos Programados				
Creado	Nomb	re	Usuario	Terminado	Elementos totales	Elementos pendientes	Elementos procesados	Progreso	Acción	
2017-08-18 14:03:20	CampaignB	atchJob	admin	No	2	2	0	0%	<u>Iniciar</u> Elimina	
2017-06-15 13:40:06	CampaignB	atchJob	admin	Si	2	0	2	100%	<u>Ver</u>	
2017-06-11 21:20:34	CampaignB	atchJob	admin	Si	3	0	3	100%	<u>Ver</u>	
2017-06-11 20:56:59	RelateBat	chJob	admin	Si	4	4	0	0%		

Desde aquí podemos forzar el envío mediante Iniciar o bien cancelarlo mediante Eliminar. Si no hacemos nada de esto, el sistema de forma diluida y automáticamente, realizará el envío en algún momento en el futuro. Una vez éste finalizado, veremos que la columna Progreso indicará 100%.





Automatización del Marketing Online sobre coreBOS CRM:: 3 CasosUso I

4) Analizar resultados

Vale, ya hemos realizado el envío de nuestra campaña de email masivo (en nuestro caso eran 2 correos pero en realidad podemos hacer esto parar muchísimos contactos). Y ahora, ¿qué podemos hacer? ¿Cómo podemos ver qué ha pasado?

Para hacer esto, vamos a usar la entidad MENSAJES que comentábamos hace poco, para determinar el porcentaje de éxitos en nuestra campaña.

Es importante hacer notar que **coreBOS CRM** es un sistema pensado parar su personalización, es decir, espera que el usuario lo personalize de forma que se adapte totalmente como un guante a las necesidades y a la realidad de la empresa que va a adoptarlo. Por lo tanto, se recomienda hacer un pequeño trabajo de análisis y adaptación para sacarle todo el jugo que puede darnos.

Dicho esto, vamos a hacer un repaso de cómo podemos, rápidamente, ver qué ha pasado en esta campaña que acabamos de realizar.





Automatización del Marketing Online sobre coreBOS CRM:: 3_CasosUso_I

Acceso a mensajes desde la campaña

- oreBOS Portada 🗸 Marketing 🗸 Comercial 🗸 Atención al Cliente 🗸 Α Campañas а Marketing Dashboard Etiquetas es Acciones de Marketing Acciones de Mkt Programadas Planes de Marketing Lista de Segmentación Mensajes Cronología Sendgrid Dashboard Campaña MailChimp zar Webmail Recientes 115 5 Cuadro Mando /e Nombre del Módulo Cantida Elemento egunta Producto Prospect 60 Accounts (105 w to migrate Cuentas
- 1. Vamos a revisar la campaña. Para ellos hacemos Marketing -> Campañas





Automatización del Marketing Online sobre coreBOS CRM:: 3_CasosUso_I

2. Buscamos y accedemos a nuestra campaña Twitter: para ello podemos usar el buscador indicando que buscamos Twitter en el campo Nombre de Campaña. A continuación

haremos	s clic en	el bot	tón	Bus	car Al	hora	l,									
Campañas	(+	2								. 2	Ĩ	Å			
Buscar Ir a Avanzada	Busc	ar por	twitter				En	Nomb	re de C	ampaña	1	~	Bu	scar A	hora	
A B	C D	E	F	G	Н	I	J	К	L	M	N	0	Р	Q	R	S

3. Hacemos clic en la campaña Twitter

Most	rando Registros 1 -	1 de 1	Filtro	os: Todos 💟 Crear Filtro	Editar Borrar		() () 1	de 1 🕑 🕩
Elii	minar Edición	Masiva						
	Núm. Campaña	Nombre de Campaña	Tipo de Campaña	Situación de Campaña	Beneficio Estimado	Fecha Estimada de Fin	Asignado a	Acción
	CAM355	Twitter	Ninguno	Ninguno	0.000000	2017-06-15	Administrator	editar borrar
Elii	minar Edición	Masiva ^K Hacer cli	c en el nombr	e				
Most	rando Registros 1 -	1 de 1					۹ ا	de 1 🕑 🕕

4. Desde Más información → Mensajes podemos ver todos los mensajes (emails) vinculados a este campaña Twitter.





Automatización del Marketing Online sobre coreBOS CRM:: 3_CasosUso_I

Campaña Información	Más Información	
	Contactos	
🔽 Información de Camp	Pre-Contactos	
Nombre de Campaña	Oportunidades	
Asignado a	Tareas	s
Tipo de Campaña	Cuentas	
Público Objetivo	Cobros Pagos	F
Patrocinador	Mensajes	
Creado	Interacciones	N
Modificado	Control TiempoMaterial	

[CAM355] Twitter - Campaña Información Actualizado hace

🔽 Mensaje	es										Ľ
Mostrando Registros 1 - 3 de 3 (1) de 1 (1) (1)										Añadir	Mensaje
№ Mensaje ▼	Nombre Mensaje	Campaña	Contacto	Estado	Entregado	Abierto	Se ha hecho CLICK	Rebotado (Bounce)	Dar de baja	No Tiene Email	Acción
MSG-000007	Email	Twitter	Webform Prueba 1	Realizado	si	4	1	0	no	no	editar borrar
MSG-000008	Prueba Twitter	Twitter	Prueba Twitter	Realizado	si	0	0	0	no	no	editar borrar
MSG-000009	Webform Prueba 1	Twitter	Webform Prueba 1	Realizado	si	0	0	0	no	no	editar borrar

*En caso vemos que existen tres mensajes asociados, que han sido entregados los 3. Sólo se ha abierto y se ha hecho clic en el MSG-000007. No hay ninguno rebotado (columna Bounce), ni falta ningún email (columna No Tiene Email).

Por último indicar que por ahora, nadie de estos contactos ha solicitado la baja (columna Dar de baja).





Automatización del Marketing Online sobre coreBOS CRM:: 3_CasosUso_I

Para ver más detalle de un mensaje, podemos hacer clic sobre su número.

5. Accedemos al detalle de un mensaje; en este caso el MSG- 000007

[MSG-000007] MSG-000007 - Mensaje Información Actualizado hoy (18 Ago 2017) Por Administrator

Mensaje Información	Más Información		Editar Dupli
🤝 Información Mensaje			
Nombre Mensaje	Email	Nº Mensaje	MSG-000007
Estado	Realizado	Se ha hecho CLICK	1
Cuentas		Ultima URL Visitada	http://twitter.com
Contacto	Webform Prueba 1	Rebotado (Bounce)	
PreContacto		Spam	no
Campaña	Twitter	Descartado (Dropped)	no
Plantilla Email	2-Column_1-Logo	Entregado	si
No Tiene Email	no	Abierto	4
Fecha último evento	2017-06-15 13:44:58	Dar de baja	no
Fecha Creación	2017-06-15 11:27:19	Tipo Mensaje	EMail
Fecha Modificación	2017-08-18 12:10:23	Asignado a	Administrator

*Aquí podemos ver todo el detalle dado un mensaje. Hemos remarcado algunos de los campos relevantes que el subsistema de marketing online marca automáticamente según los eventos que se van produciendo.





Automatización del Marketing Online sobre coreBOS CRM:: 3_CasosUso_I

En este caso tenemos:

Campo	Valor	Significado aquí
No tiene email	no	Significa que existe email para este contacto. Este campo nos va a servir para detectar que tenemos un destinatario con el campo Email vacío.
Se ha hecho CLICK	1	Indica que se ha hecho clic 1 vez (hasta ese momento) en el email enviado.
Ultima URL Visitada	http://twitter.com	Aquí se guarda el último enlace al que se ha hecho clic desde el email. En nuestro ejemplo nos ha servido para saber que el destinatario ha hecho clic en el link de twitter y que por lo tanto desea ser añadido a esa lista.
Rebotado (Bounce)	<vacío></vacío>	Indica que este mensaje no ha rebotado. Para ver qué significa esto ver punto siguiente.
Spam	no	Significa que este mensaje no ha sido marcado como SPAM.
Descartado (Dropped)	no	Indica que este mensaje no ha sido descartado. Para ver qué significa esto ver punto siguiente.
Entregado	Si	Significa que el mensaje ha sido entregado, es decir ha llegado al buzón del destinatario.
Abierto	4	Esto es un contador que indica que este mensaje (email) ha sido visualizado por el destinatario 4 veces.
Dar de baja	No	Este campo nos indica si el destinatario ha solicitado que le demos de baja de este tipo de envíos. Como indica que No, esto quiere decir que tal hecho no se ha producido.
Descripción		Por útlimo indicar que en el campo Descripción el sistema irá concatenando todas las urls a las que vaya accediendo el destinatario desde el email que le hemos enviado (este campo no aparece en la captura de pantalla anterior).





Automatización del Marketing Online sobre coreBOS CRM:: 3_CasosUso_I

Acceso desde la vista de lista de mensajes + FILTROS

Otra forma de ver qué ha pasado con nuestra campaña, es accediendo a los mensajes filtrando por campaña (para ver solo los que nos interesan) y a continuación haciendo uso de filtros poder ver el resultado.

- 1. Accedemos a mensajes desde Marketing → Mensajes
- 2. Filtramos mensajes para ver sólo los asociados a la campaña Twitter

Bus ra Av	<mark>car</mark> anzada	E	Buscar	por	twitter				En	Campa	ña			~	Bus	scar A	hora]	
A	В	С	D	E	F	G	н	I	J	к	L	м	N	0	P	Q	R	S	т

3. Haciendo uso de los filtros build-in⁵ (o bien definiendo los filtros que sean de nuestro interés⁶) podremos analizar el resultado de nuestra campaña.

lost	rando Registros 1 - 3	3 de 3	Filtros:	Todos 💌	Crear Filtro	Editar Borra	r	(1) de 1 🧃		
Eli	minar Edición	Masiva		Bounce						
	№ Mensaje	Asignado a	Fecha Creación	Delivered	aje	Cuentas	Contacto	Campaña	Acción	
	MSG-000007	Administrator	2017-06-15 11:27:19	Dropped Open			Webform Prueba 1	Twitter	editar borra	
	MSG-00008	Administrator	2017-06-15 11:40:45	Unsubscribe			Prueba Twitter	Twitter	editar borra	
	MSG-000009	Administrator	2017-06-15 11:40:46	Webform Prueb	a 1		Webform Prueba 1	Twitter	editar borra	

* Esos filtros aparecen por defecto. Los filtros personalizados tendrán que ser creados por el usuario de coreBOS a su gusto y preferencias.

coreboscrm.es CORE





⁵ **Bounce** = Rebotados; **Clicked** = se ha hecho clic; **Delivered** = Entregados; **Dropped** = Descartados; **Open** = Abiertos; **Unsubscribe** = Desuscritos.

⁶ Para más información sobre cómo crear filtros, consultar el manual básico de configuración de coreBOS CRM



Automatización del Marketing Online sobre coreBOS CRM:: 3_CasosUso_I

	LOS ESTADOS DE UN EMAIL
Entregado (Delivered)	Este estado indica que un email ha llegado al buzón del destinatario.
Descartado (Dropped)	Un email es descartado cuando nuestro sistema identifica que la dirección de envío está en alguna lista "de supresión" tal como: Lista de descartados (es decir ya estaba descartado) Lista de desuscritos Lista de spam Lista de correos inválidos (errores de sintaxisetc). Es decir el sistema de envío masivo intermedio (Sendgrid) mantiene estas listas para determinar si debe descartar un mensaje, con la intención de mantener nuestra reputación online.
	nuestra parte, para poder ser resuelta.
Rebotado (Bounced)	Un email rebotado es aquel que es devuelto por el servidor destinatario. Esta situación puede deberse a condiciones permanentes o temporales.
	Rebote permanente (hard bounces): Es debido a que la dirección de destino no es válida, bien porque el dominio o el buzón destino no existe. Rebote temporal (soft bounces): Este mensaje llega hasta el final pero debe ser devuelto porque por ejemplo el buzón destino está lleno.
Abierto (Open)	Se alcanza este estado por un email cuando es visto por el destinatario con las imágenes activadas (ya que es la única forma de poder detectar tal hecho). Si el destinatario ve nuestro email sin activar su contenido gráfico, el sistema no será capaz de detectar la apertura del mensaje. Este estado es el primer paso hacia la conversión.
Se ha hecho clic (Click)	Este estado indica que el destinatario ha hecho clic en alguna parte del email que se le ha enviado. Este estado es la culminación en el camino hacia la conversión; ahora solo falta vender.
Spam	Se alcanza este estado, cuando algún servidor indica que este mensaje ha sido marcado por algún agente como SPAM.
Baja (Unsubscribe)	Este estado indica que el destinatario ha solicitado ser eliminado de nuestra lista de suscripción. Tal hecho hará que esta dirección de correo pasa a la lista de desuscripción. Por nuestra parte, tendremos que realizar las operaciones pertinentes.



coreboscrm.es CORE CORE CORE

Automatización del Marketing Online sobre coreBOS CRM:: 3 CasosUso I

Conclusiones

En este white paper hemos visto una lista de comprobación antes de empezar a realizar campañas de marketing online sobre coreBOS CRM.

A continuación hemos mostrado, basándones en casos de uso, cómo gestionar automáticamente las listas de segmentación aprovechando la potencia de los flujos de trabajo (workflows) de coreBOS.

Seguidamente hemos hecho un ejemplo de cómo realizar una campaña de email masivo usando una de nuestras listas de segmentación.

Para finalizar hemos mostrado las posibilidades básicas de analizar y ver cuáles han sido los resultados de nuestra campaña de marketing.







Automatización del Marketing Online sobre coreBOS CRM:: 3_CasosUso_I

MÁS INFORMACIÓN

Web coreboscrm.es

info@tsolucio.com Correo



