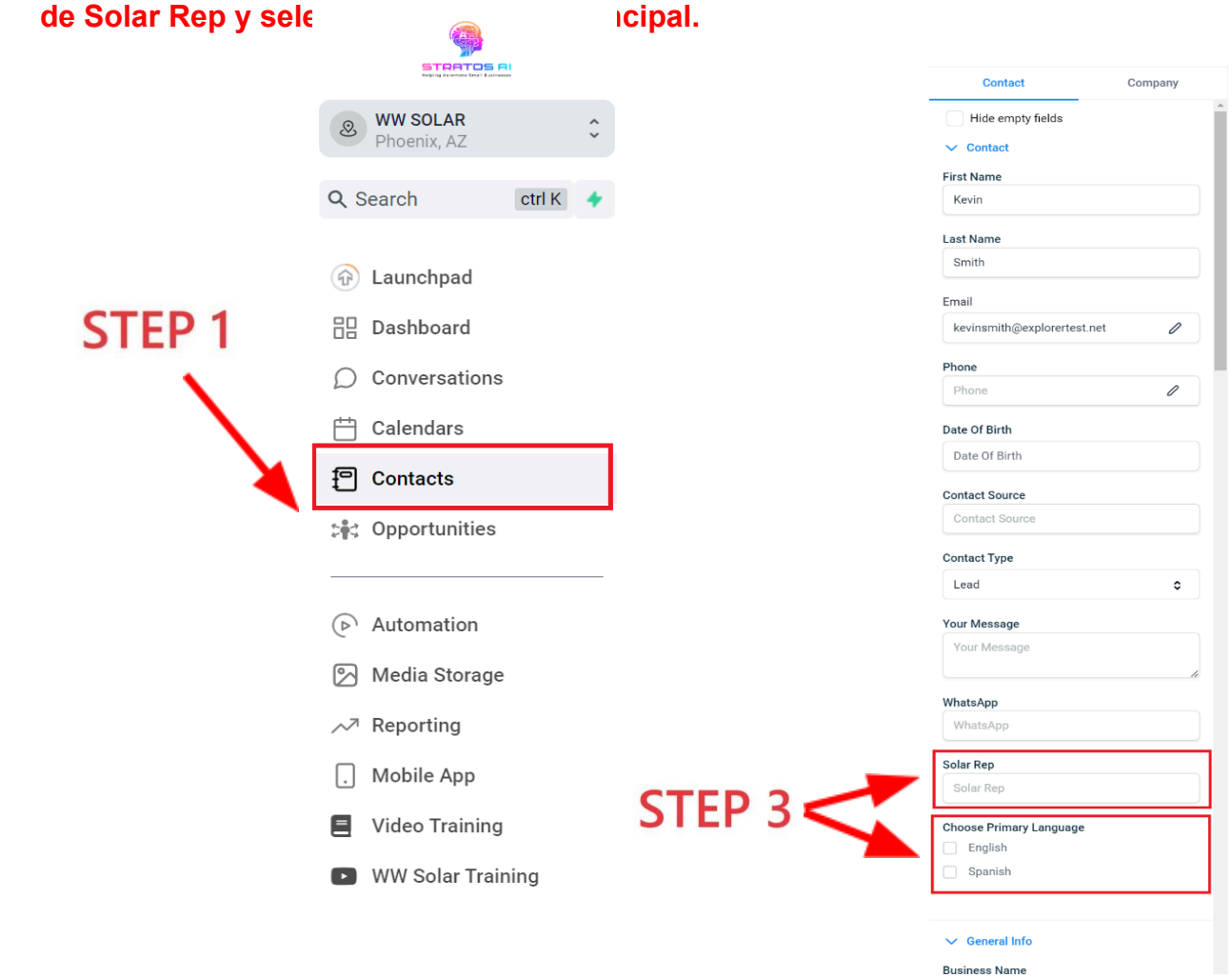
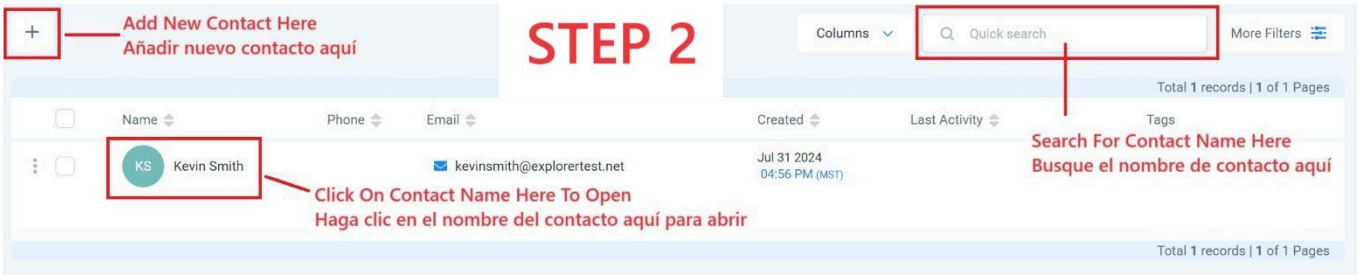
(ANTES DE AGREGAR CUALQUIER ETIQUETA)

Antes de agregar cualquier etiqueta a un contacto en el sistema, asegúrese de que *DOS ÁREAS* estén completadas en el perfil de contacto.

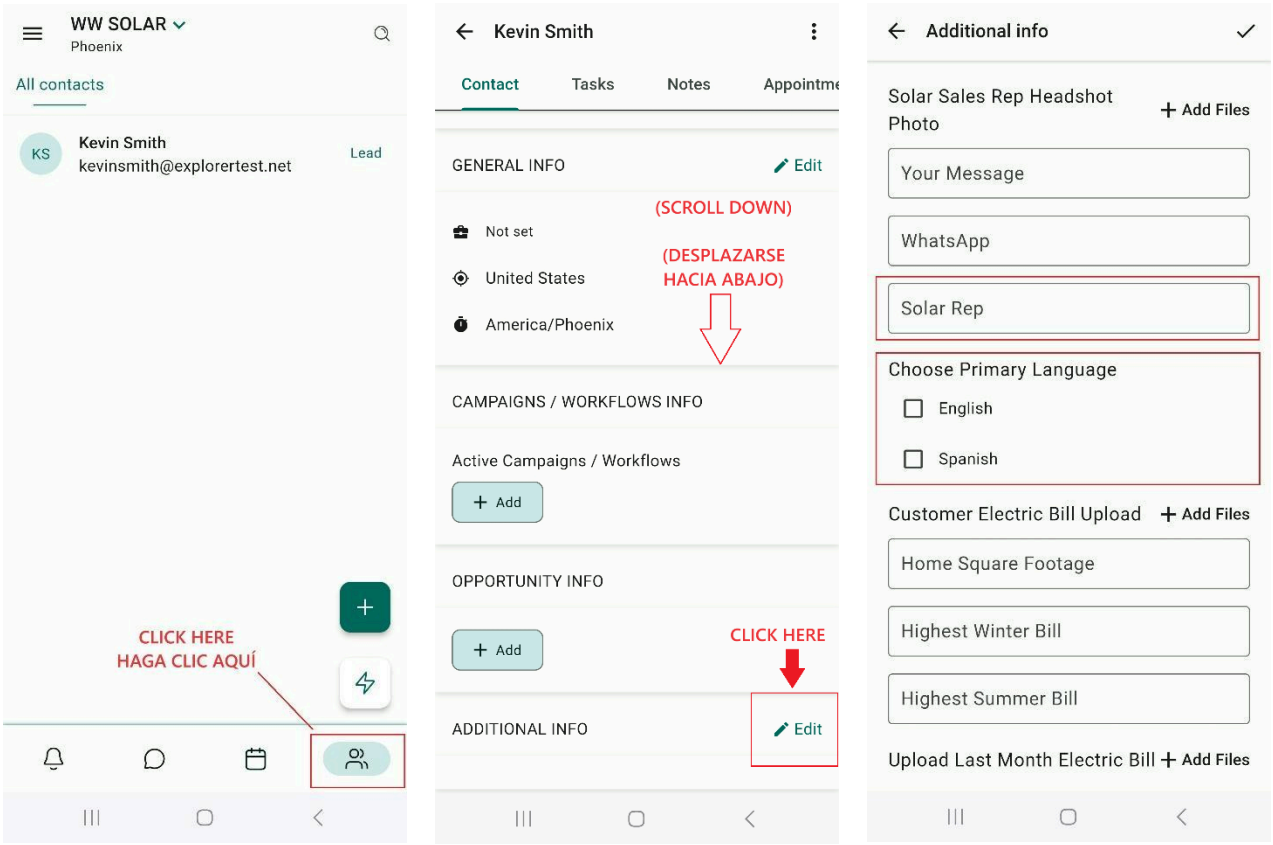
1. Seleccione el idioma principal **del contacto:** inglés o español. (Este paso es vital porque el idioma en el que se envían todas las comunicaciones que se envían a sus contactos está determinado por si se selecciona aquí el inglés o el español).
2. Agregue ***SU*** nombre en el cuadro "Representante Solar" en la página de contacto.

EN COMPUTADORA: 1 - Vaya a la sección CONTACTOS. 2 - Agregue un nuevo contacto o seleccione el contacto existente. 3- Agregue su nombre en el cuadro de Solar Rep y sele icipal.





Aplicación de teléfono ON: 1 - Haga clic en el icono CONTACTOS en la parte inferior derecha. 2 - Agregue un nuevo contacto o seleccione el contacto existente. 3 – Desplácese hacia abajo y haga clic en el icono "Editar". 4 – Agregue su nombre a la casilla de Solar Rep y seleccione el idioma principal.



ETIQUETAS Y SU ACCIÓN

"activate maria sms" – Cuando agregue este TAG a un contacto, automáticamente agregará el contacto a una conversación con Maria donde ella responderá cualquier pregunta e intentará reservarla en el calendario para solicitar un paquete de energía renovable.

"no show solar appt" - Agregue este TAG a un contacto que programó una cita con usted para revisar un paquete de energía renovable en su hogar o a través de una reunión de zoom, pero no se presentó o necesitó reprogramar. María enviará automáticamente un correo electrónico y un SMS pidiéndoles que vuelvan a reservar

otra cita. Si no se recibe una respuesta o se crea una nueva cita, María los moverá a una lista de goteo a largo plazo e intentará reactivarlos en su nombre durante el próximo año.

“no show discovery call” - Una "Llamada de descubrimiento" es una llamada que reserva con un prospecto para determinar su elegibilidad para un sistema solar. Si reserva una llamada de descubrimiento en el calendario de "llamada de descubrimiento de energía renovable" y no se presentan a la cita, agregue esta etiqueta y María enviará automáticamente un correo electrónico y un SMS pidiéndoles que vuelvan a reservar otra cita. Si no se recibe una respuesta o se crea una nueva cita, María los moverá a una lista de goteo a largo plazo e intentará reactivarlos en su nombre durante el próximo año.

“hot lead” - Todos los clientes potenciales, cuando se agregan por primera vez al sistema, son técnicamente "nuevos clientes potenciales". Cuando un nuevo cliente potencial participe en una conversación con usted y sienta que es un cliente potencial altamente potencial, agregue esta etiqueta para moverlo a la sección "Clientes potenciales calientes" en el canal de oportunidades. Le ayuda a identificar fácilmente los prospectos más activos con los que está trabajando.

“bad lead”- Agregue este TAG a un contacto que haya solicitado ser eliminado de toda comunicación o que haya sido agresivo o negativo hacia usted o la empresa. Este TAG agregado a un contacto lo eliminará automáticamente de cualquier comunicación futura y lo moverá a la sección DEAD LEAD del canal de oportunidades.

“signed contract”- Agregue este TAG a un contacto que haya recibido una presentación solar y haya elegido su opción de financiamiento y firmado el contrato para instalar un sistema solar. Este TAG moverá al prospecto al paso "Clientes – Contrato firmado" en la canalización de oportunidades y enviará un correo electrónico y SMS de felicitación y también les hará saber que pueden chatear con María las 24 horas del día, los 7 días de la semana para responder preguntas adicionales. (Lo último que desea es que un cliente cancele antes de que se instale el sistema y esta opción ayudará a garantizar que se sientan "atendidos" y que tengan la capacidad de comunicarse las 24 horas del día, los 7 días de la semana con cualquier pregunta o inquietud. También les da la opción de compartir comentarios y María les informará sobre nuestro programa de referencia y les preguntará si pueden pensar en algún familiar o amigo que también pueda estar interesado en un sistema de energía renovable. Le da al cliente instrucciones sobre cómo poner en contacto a María, sus amigos y María intentará automáticamente reservar nuevas citas adicionales automáticamente para usted.

“install completed” - Agregue este TAG a un contacto que acaba de tener su instalación solar instalada con éxito en su hogar. María se comunicará con ellos y los felicitará y también enviará un correo electrónico con una lista de preguntas frecuentes y nuevamente les hará saber que pueden chatear con María las 24 horas del día, los 7 días de la semana para responder cualquier pregunta. También volverá a preguntar por las referencias y se asegurará de que sepan que serán recompensadas, así como la persona a la que recomienden. También le pide al cliente que le dé a WW Solar una reseña positiva de Google, lo que ayudará a fortalecer la marca y nuestra reputación, lo que a su vez lo ayudará con nuevos clientes.

“sms drip list” – Agregue este TAG a un contacto que haya declarado que no está interesado en obtener un sistema de energía renovable en este momento, pero no le importa recibir comunicaciones ocasionales de la empresa con respecto a la información sobre energía renovable. Enviará comunicaciones una vez al mes y, si deciden seguir adelante en el camino, María puede reservarles automáticamente una cita con usted en el calendario.

“qr code sms lead” – Esta no es una etiqueta que deba agregar a los contactos manualmente. Solo quería que supieras por qué ves esto en algunos de tus contactos. Cada vez que alguien escanea su código QR personalizado o Vcard para activar a María, esta etiqueta se agrega automáticamente al prospecto. María continuará alentándolos a comunicarse, pero si María no recibe ninguna respuesta a sus mensajes durante 4 días, automáticamente moverá al prospecto a una lista de goteo a largo plazo y enviará comunicación una vez al mes y seguirá trabajando en el cliente. Si deciden seguir adelante con un sistema de energía renovable, María puede reservarles automáticamente una cita con usted en el calendario.

“showed but didn’t buy” – Agregue esta ETIQUETA a los contactos que se presentaron a su cita de propuesta solar pero que no firmaron el contrato y aún no están listos para comprar. Los agregará a un flujo de trabajo especial donde se los nutrirá y se los animará a seguir adelante por correo electrónico y SMS. Si deciden seguir adelante, se les enviará un enlace de reserva para programar otra cita en el calendario con usted.

(A medida que se realicen nuevos TAGS o se realicen cambios en los TAGS existentes, este formulario se actualizará automáticamente).