

Gatilhos de contato recorrente

Os gatilhos permitem criar atividades de contato recorrente conforme a classificação dos clientes. Esse recurso ajuda a manter a carteira em movimento, criando automaticamente novas atividades de relacionamento em períodos definidos pela operação.

i Como funciona

O sistema identifica os clientes pela tag configurada no gatilho, respeita o intervalo de dias informado e cria automaticamente novas atividades para os usuários definidos pela tag de distribuição. No dia previsto, as atividades são disponibilizadas em **AGUARDANDO INTERAÇÃO**.



Veja como criar um gatilho

Neste vídeo mostramos como configurar a classificação dos clientes, a periodicidade, a identificação das atividades e os usuários responsáveis pela distribuição.

Seu navegador não suporta reprodução de vídeo.

☐ Dica: assista em tela cheia para visualizar melhor os critérios utilizados no gatilho.

1. Selecione a classificação dos clientes

Informe a tag que identifica os clientes que devem participar do processo recorrente. Por exemplo, um gatilho configurado para a tag **#diamante** será aplicado aos clientes classificados com essa tag.

2. Defina a periodicidade

Informe de quantos em quantos dias o sistema deverá criar uma nova atividade para os clientes que atendem aos critérios do gatilho.

3. Identifique as atividades criadas

Informe uma tag para identificar as atividades geradas automaticamente. Por exemplo, **#contatoAtivo** pode ser utilizada para diferenciar essas atividades das demais oportunidades ou atendimentos.

4. Defina os usuários da distribuição

A distribuição utiliza uma tag de usuários. Por exemplo, ao informar **#internos**, o sistema utilizará os usuários classificados com essa tag para receber as atividades geradas pelo gatilho.

❏ O que acontece depois?

Depois de criado, o gatilho funciona automaticamente. Na data prevista para cada cliente, a XeoTech cria uma nova atividade e a disponibiliza na fila **AGUARDANDO INTERAÇÃO** dos usuários selecionados para a distribuição.

❏ Boa prática

Utilize tags padronizadas tanto para classificar os clientes quanto para identificar as atividades e os usuários. Isso facilita a manutenção dos gatilhos e evita distribuições incorretas.