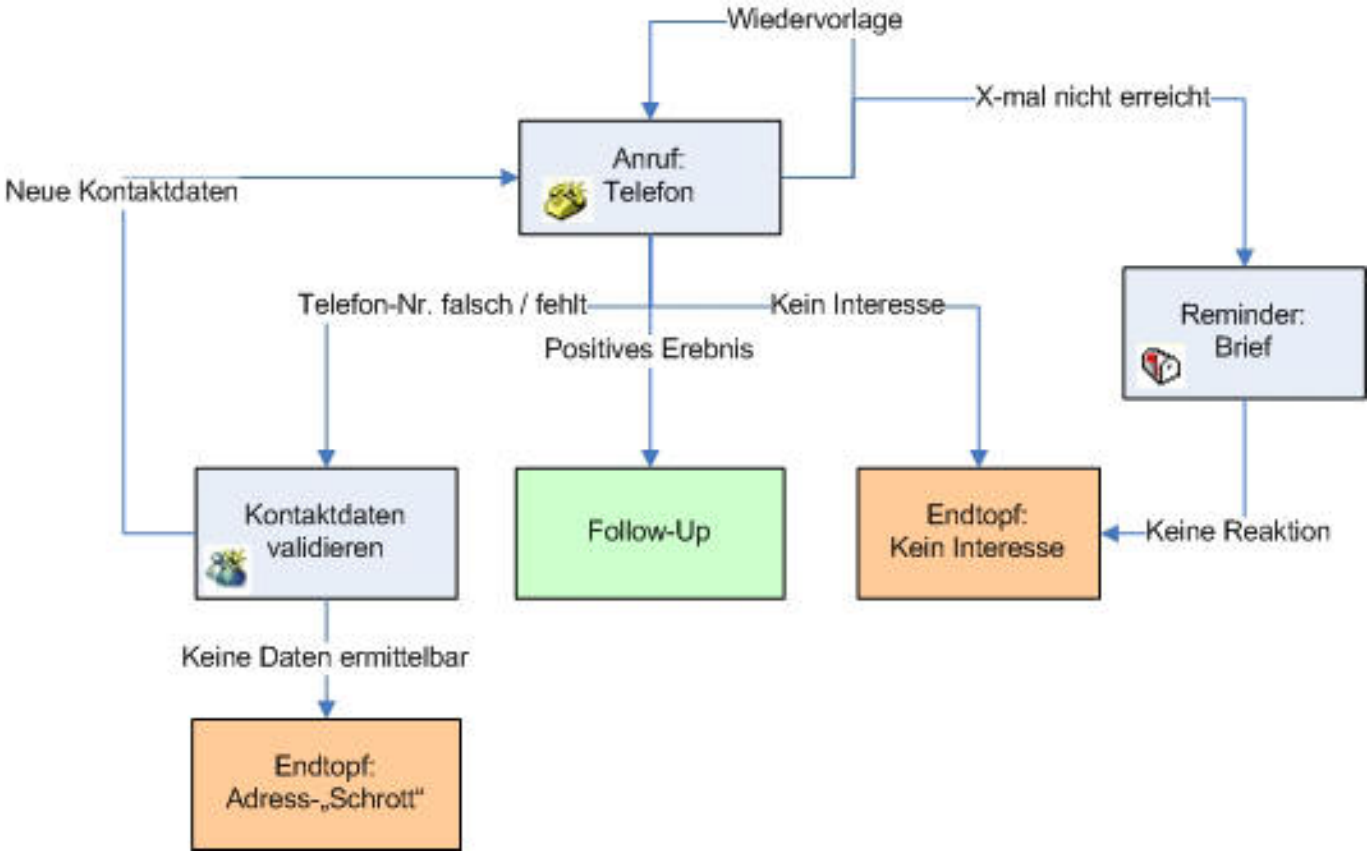
Beispiel: "Eisbär" Outbound Kampagne

Beispiel: "Eisbär"

Das Beispiel "Eisbär" ist eine einfache, einstufige Outboundkampagne. Agenten prüfen, ob der Angerufene eine Tiefkühltruhe besitzt und bieten im positiven Fall einen Katalog

Wie dieses Projekt für den Anwender aussieht, sehen Sie in diesem Video.

für tiefgekühlte Lebensmittel an. Agenten können also Telefonate einstufen als
- positiv = Katalog gewünscht
- negativ = Kein Interesse oder nicht gesprächsbereit
- Wiedervorlage = Zielperson nicht erreicht.



Enthaltene Dateien:

- "Eisbär Adressen.txt": 6 exemplarische Adressen für den Import
- "Eisbär Adresstabellen.agtbstr": Die notwendige Datenstruktur der Adress- und Projekttabelle
- "Eisbär Ansicht.agfrm": Ansicht für den Teamleiter auf die Kontaktdaten und Ergebnisse inkl. Historie
- "Eisbär Gesprächsleitfaden.agscr": interaktiver Gesprächsleitfaden für die Agenten

(c) 2024 Sellmore GmbH <agvip-support@sellmore.de> | 29.03.2024 09:35
URL: https://kb.grutzeck.de/content/40/210/de/beispiel-eisbaer-outbound-kampagne.html

- "Eisbär Projekt.agproj": Musterprojekt für diese Kampagne.
- "Einrichtung Outbound Projekt EISBÄR.agadmtasks": Schritt-für-Schritt-Anleitung zur Einrichtung dieses Beispielprojektes innerhalb von AG-VIP

Einrichtung:

Laden Sie sich zunächst die Datei "Eisbaer_Outbound.ZIP" am Ende des Artikels herunter.Entpacken Sie die Datei in einem Samples-Ordner.

0. Administrative Aufgabe importieren
Wählen Sie unter **Datei**, **Administration** den Befehl **"Vorlagen für administrative Aufgaben**". Aktivieren Sie rechts den Schalter **Import** und importieren die Datei "Einrichtung Outbound Projekt EISBÄR.agadmtasks". Somit haben Sie ihre Schritt-für-Schritt-Anleitung zur Einrichtung des beispielhaften Inboundprojektes in AG-VIP SQL immer vor Augen.

1. Adresstabelle importieren:
Sie melden sich mit administrativen Rechten an AG-VIP SQL an.
Wählen Sie aus dem Menü DATEI, ADMINISTRATION den Befehl ADRESSTABELLEN.
Sie finden rechts den Schalter IMPORT. Wählen Sie nun die Datei "Eisbär Adresstabellen.agtbstr".
Bestätigen Sie die Dialoge mit OK und verlassen den Tabellenexplorer.

2. Ansicht übernehmen:
Wählen Sie aus dem Menü DATEI, ADMINISTRATION den Punkt ANSICHTEN. Der Formulareditor wird gestartet.
Hier klappen Sie im Menü DATEI, den Punkt IMPORT auf.
Wählen Sie die Datei "Eisbär Ansicht.agfrm" aus. Sie können die Oberfläche nun ggf. modifzieren und anpassen. Speichern Sie die Ansicht im Kontext "Eisbär" ab.
Schließen Sie den Formulareditor.

3. Gesprächsleitfaden einfügen:
Wählen Sie in AG-VIP SQL aus dem Menü DATEI, ADMINISTRATION den Punkt SCRIPT. Der Editor für den Gesprächsleitfaden wird geöffnet.
Aus dem Menü DATEI wählen Sie den Punkt IMPORT. Geben Sie die Datei "Eisbär Gesprächsleifaden.agscr" an. Der Leitfaden für die Agenten wird übernommen.
Speichern Sie das

Script im Kontext der Adresstabelle "Eisbär" ab.

4. Workflow importieren:
Zu guter Letzt übernehmen Sie den Workflow. Der Workflow steuert den Kampagnenablauf.
Starten Sie dazu in AG-VIP SQL aus dem Menü DATEI, den Befehl ADMINISTRATION, PROJEKTVERWALTUNG.
Markieren Sie unterhalb der Adresstabelle "Eisbär" die Projekttabelle

(c) 2024 Sellmore GmbH <agvip-support@sellmore.de> | 29.03.2024 09:35
URL: https://kb.grutzeck.de/content/40/210/de/beispiel-eisbaer-outbound-kampagne.html

Musterbeispiele

"Katalogversand".
Klicken Sie rechts auf den Schalter IMPORT und wählen die Datei "Eisbär Projekt.agproj" aus. Der Workflow wird übernommen. Die Kampagne steht jetzt fertig zur Nutzung zur Verfügung.
Ordnen Sie ggf. in der Bearbeitungsstufe "1_Telefonakquise" im Reiter "Benutzer" die gewünschten Anwender für die Kampagne zu.

5. Daten importieren:

Um die Kampagne mit Leben zu füllen, benötigen Sie Adressmaterial. Die Datei "Eisbär Adressen.TXT" enthält 6 Dummyadressen.
Wählen Sie aus dem Menü DATEI, den Befehl IMPORT aus. Der Importassistent für Kontaktdaten öffnet sich.
Wählen Sie als Importfilter "WinWord: ANSI / Tab-Getrennt" aus.
Als Quelldatei geben Sie "Eisbär Adressen.TXT" an.
Aktivieren Sie den WEITER-Schalter.
Wählen Sie die Adresstabelle "Eisbär" als Zieltabelle an und aktivieren den WEITER-Schalter. Die Feldzuordnung erscheint.
Über den AUTO-Schalter werden namensgleiche Felder bereits zugeordnet.
Markieren Sie in der rechten Spalte das Feld "6 Vorwahl" und links "TelefonPrivat".
Aktivieren Sie den Schalter ZUORDNEN.
Um ein Trennzeichen zwischen Vor- und Durchwahl zu erhalten, markieren Sie links "TelefonPrivat" und wählen den Schalter TEXT.
Geben Sie hier "/" als Trennzeichen an.
Markieren Sie links "TelefonPrivat" und rechts "7 Telefon" und wählen den Schalter ZUORDNEN, um auch die Ortsdurchwahl in das Feld TelefonPrivat zu importieren.
Über den WEITER-Schalter gelangen Sie zur Auswahl der Importmodus.
Wählen Sie hier "Alle Adressen als neu importieren", weil die Adresstabelle bislang noch keine Kontakte enthält.
Über den FERTIG STELLEN -Schalter startet der Importvorgang.

6. Tickets erzeugen:
Damit Agenten telefonieren können, müssen Sie Tickets zu den Adressen erzeugen.
Klicken Sie dazu im Arbeitsbereich ADRESSTABELLE doppelt auf die Adresstabelle "Eisbär".
Wählen Sie auch dem Menü SUCHEN den Befehl AUSWERTUNG. Da zu allen 6 Adressen Tickets erzeugt werden sollen, bestätigen Sie einfach das OK. In der Ausgabeliste finden Sie nun alle Datensätze.

7. Kontakte.
Wählen Sie aus dem Menü DATENSÄTZE den Befehl TICKETS in BEARBEITUNGSSTUFE EINSTELLEN.
Geben Sie jetzt die Bearbeitungsstufe "1 Telefonakquise" an. Geben Sie unter Tickets für "alle Adressen" erzeugen an und bestätigen über den OK-Schalter.
Jetzt können die Agenten telefonieren.

(c) 2024 Sellmore GmbH <agvip-support@sellmore.de> | 29.03.2024 09:35
URL: https://kb.grutzeck.de/content/40/210/de/beispiel-eisbaer-outbound-kampagne.html

Musterbeispiele

Weitere Dokumentation

Dieses Beispiel ist die Grundlage der Seminarunterlagen zu AG-VIP SQL für Outboundkampagnen, die Sie hier finden:

Eindeutige ID: #1211
Verfasser: Markus Grutzeck [Grutzeck Software GmbH]
Letzte Änderung: 2018-05-16 12:30

(c) 2024 Sellmore GmbH <agvip-support@sellmore.de> | 29.03.2024 09:35
URL: https://kb.grutzeck.de/content/40/210/de/beispiel-eisbaer-outbound-kampagne.html