



vocalcontact
único e ponto.



RD STATION

LOGIN LDAP

 **Eox**Tecnologia®

SUMÁRIO

INTRODUÇÃO	1
Como funciona a integração?	1
Configurando a integração	2
HABILITANDO E CONFIGURANDO O RD STATION	5
MAPEAMENTO DE CAMPOS	7
INTEGRAÇÃO WEBHOOK	9
Oportunidade	12
Leads	13
Tags	14
Funil	15
Criar Lead ou Oportunidade	16
CAMPOS-CHAVE	17
Módulo Leads	17
Empresas	17
Resultados	17
CAMPANHAS/RESULTADOS	18
Leads	18
Prospect (Lead Convertido)	19
WORKFLOWS	21
Módulo Leads	21
Oportunidade Perdida	21
Módulo Empresas	23
Atualizar Status Oportunidade RDS no Prospect	23
Oportunidade Ganha	24
Atualização do Cadastro no RD Station	27

GLOSSÁRIO

CRM: *Customer Relationship Management* (Gerenciamento de Relacionamento com o Cliente). É um conjunto de estratégias e tecnologias voltadas para a gestão do relacionamento entre uma empresa e seus clientes, com o objetivo de fidelizá-los e aumentar as vendas.

Lead: potencial cliente que demonstrou interesse em adquirir um produto ou serviço e forneceu informações de contato para ser contatado pela equipe de vendas.

Prospect: potencial cliente ou lead que demonstrou algum interesse na empresa ou nos produtos/serviços oferecidos, mas ainda não se tornou um cliente efetivo.

Webhook: é uma forma automatizada de comunicação que permite que um aplicativo ou serviço seja notificado automaticamente quando ocorre um determinado evento em outro sistema. Em outras palavras, é uma mensagem de alerta enviada por um sistema para outro, informando sobre uma alteração em algum dado ou situação específica.

INTRODUÇÃO

Aqui você encontra todas as informações necessárias para configurar e utilizar a **integração com RD Station** de forma eficiente. Com essa integração, será possível sincronizar dados importantes entre o CRM e a RD Station, como informações de clientes, leads, oportunidades de negócios, entre outros. Isso permite uma gestão mais precisa e efetiva dos leads e clientes, além de melhorar a comunicação entre as equipes de vendas e marketing. Neste documento, você encontrará um guia passo a passo para configurar a integração, informações sobre como sincronizar os dados e uma visão geral das funcionalidades disponíveis. Estamos animados em apresentar essa integração e esperamos que ela traga resultados positivos para o seu negócio!

Como funciona a integração?

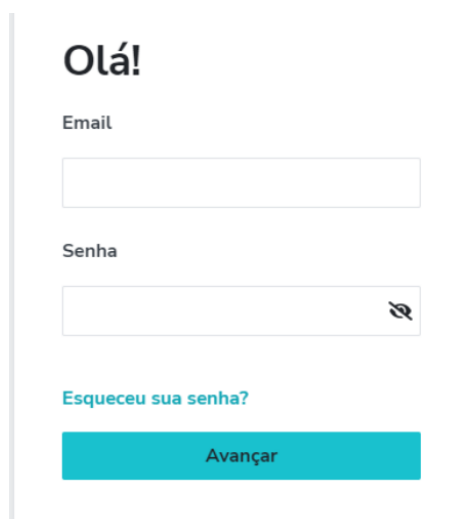
Agora o VocaIIContact possui uma **integração com a plataforma RD Station**, que é uma ferramenta de e-mail marketing que atrai leads e clientes através de diversas ações, como landing pages, e-mails marketing e automação de marketing. Com um webhook do CRM configurado, é possível importar para o sistema os leads captados pela plataforma e os clientes identificados como oportunidades nas campanhas de marketing da empresa.

A tratativa desses leads e oportunidades importadas é realizada por meio de campanhas e criação automática de oportunidades. Quando essas oportunidades são ganhas ou perdidas, é possível devolver essa informação para a plataforma RD Station através de workflows baseados em função. Essa integração é uma peça importante para um funcionamento otimizado do sistema de CRM, permitindo uma gestão mais eficiente dos leads e uma comunicação mais efetiva com os clientes da base.

Configurando a integração

Para integrar o CRM VocaIIContact ao RD Station, é necessário que o cliente tenha um login com permissões de administrador na plataforma RD Station, responsável pela captação dos leads e oportunidades. Para isso, criamos um material de instruções que visa orientá-los da forma mais assertiva possível. **É importante ressaltar que a gestão da plataforma é de responsabilidade do cliente, e por isso, os passos a seguir devem ser realizados pelo administrador..**

Com os dados de acesso em mãos, o cliente deve acessar a loja de aplicativos da ferramenta através do link <https://appstore.rdstation.com/pt-BR/publisher> e seguir as etapas abaixo descritas. O RD Station solicitará as credenciais do cliente:



The image shows a login form with the following elements:

- Greeting: Olá!
- Email label and input field.
- Senha (Password) label and input field with a toggle icon.
- Link: Esqueceu sua senha?
- Avançar (Advance) button.

Após efetuar o login, o próximo passo é selecionar a conta do RD Station da empresa para acessar a App Store da plataforma. Em seguida, basta clicar em "Continuar" para prosseguir com a integração.

RD Station App Store

Faça parte do programa e obtenha todo o alcance da plataforma RD Station para expandir seu negócio!

Este é sua conta do RD Station que será utilizado no login.

Email

Conta RD Station

Ao continuar, você concorda com os [Termos Gerais](#) e [Condições de Uso do RD Station](#).

Continuar

Na página inicial, encontre o botão "Quero criar um aplicativo", como destacado abaixo, para iniciarmos o processo de integração:



Crie um aplicativo

Integre sua solução ao RD Station, conquiste clientes e amplie negócios utilizando o método de autenticação OAuth.

Você está pronto para pegar suas credenciais e gerar tokens de acesso?

Quero criar um aplicativo

Durante a criação do aplicativo, é necessário digitar um nome de identificação para ele, selecionar o tipo de aplicativo como "Aplicativo Privado" e, em seguida, clicar em "Criar App".

Criar um aplicativo



Utilize um termo o qual os usuários buscariam pela sua aplicação.

Nome do aplicativo

VocallContact

Tipo do aplicativo

Aplicativo Privado

Cancelar

Criar App

Agora que o aplicativo foi criado, é necessário inserir algumas informações para finalizar a integração. A mais importante delas é preencher corretamente o campo "URLs de Callback", onde é necessário inserir o link abaixo, substituindo apenas o domínio do cliente.

URL de Callback VocallContact:

<https://<domínio do cliente>.vocallcontact.com.br/rds.php>

Agora que todos os campos foram preenchidos, você pode prosseguir clicando em "Salvar e avançar".

Em seguida, a plataforma do RD Station irá disponibilizar os códigos de **Client ID** e **Client Secret**. Esses códigos serão necessários durante a configuração do módulo no CRM, então mantenha essas informações em mente para usarmos mais adiante.

Criar um Aplicativo

VocallContact

PRIVADO

Informações do App 

Credenciais do App 

Você está pronto para desenvolver?

Client ID

Copiar

Client secret

Copiar

URLs de Callback

vocallcontact.com.br/rds.php

Ir para a lista de Apps

Ir para o Dashboard

HABILITANDO E CONFIGURANDO O RD STATION

Para integrar o módulo Rdstation ao VocallContact, é necessário acessar as configurações do CRM e selecionar o **Gerenciador de Módulos** na categoria **Estúdio**.

Configurações

► Controle Usuário/Acessos

▼ Estúdio

- Editar Campos
- Editor Listas Opções
- Dependência Listas
- Editor de Menu
- Gerenciador Módulos**

Localize o **Rdstation** na lista de módulos disponíveis e habilite-o. Com o módulo habilitado, é preciso integrá-lo ao RD Station usando as chaves fornecidas pela plataforma durante a criação do aplicativo.

☒ ⓘ 	Categorias	☒ ⓘ 	Ocorrências
☒ ⓘ 	Motivos	☒ ⓘ 	Tarefas de Procedimentos
☒ ⓘ 	Campos Complementares	☒ ⓘ 	Rdstation
☒ ⓘ 	Tags		

Na categoria Integração, clique em RD Station e, em seguida, edite e insira as chaves fornecidas pela plataforma para iniciar o processo de integração:

RD Station

Editar

Configuração RD Station

Client ID

Client Secret

Code

Refresh Token

Nota

O Client ID e o Client Secret devem ser extraídos direto da interface do RD Station.

RD Station

Salvar Cancelar

Configuração RD Station

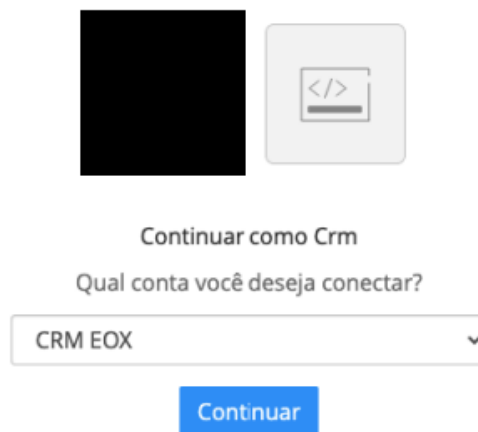
*Client ID

*Client Secret

Nota

Cadastre Client ID e o Client Secret para dar início.

Após clicar em **Salvar**, o CRM o direcionará para a tela seguinte. Nela, você deve selecionar a conta do RD Station do cliente e clicar em **Continuar**. Em seguida, clique em **Conectar** para finalizar o processo e retornar à tela do CRM.

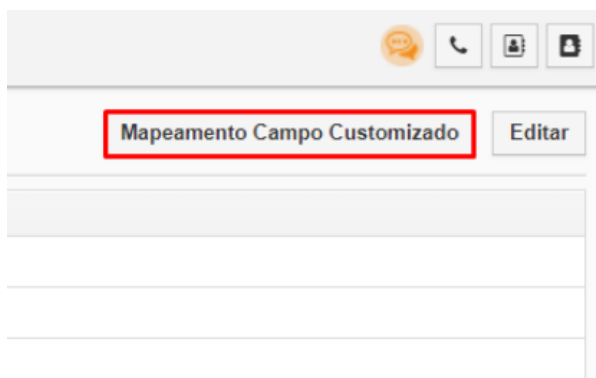


Pronto! O CRM está integrado ao RD Station. Agora, é preciso configurá-lo para que as informações sejam trazidas corretamente. Esse será o próximo item que veremos.

MAPEAMENTO DE CAMPOS

Após conectar o CRM com a conta do cliente no RD Station, é necessário fazer o mapeamento dos campos de cadastro do lead da plataforma com os campos que serão preenchidos no CRM. Esse processo é fundamental para o funcionamento da integração, pois define para quais campos irão os dados recebidos através do webhook da Eox.

Para iniciar o mapeamento, acesse as configurações do CRM e, na categoria Integração, selecione a opção RD Station. Em seguida, selecione a opção Mapeamento de Campo Customizado, visível no canto superior da tela.



A lista de campos já mapeados será exibida, caso exista. Ao clicar em **Editar** no canto superior direito, será possível cadastrar um campo novo e definir qual campo do CRM irá receber a informação existente neste campo no RD Station.

Página	Origem Página	Origem	Nenhum	Nenhum
Cidade	Cidade	Cidade Faturamento	Nenhum	Nenhum
Estado	Estado	Estado Faturamento	Nenhum	Nenhum
Origem	Origem	Origem	Nenhum	Nenhum
Celular	Celular	Outro Telefone	Celular	Nenhum
+ Adicionar Mapeamento				Salvar

Quando adicionamos um novo **mapeamento**, o CRM insere uma linha com **colunas que separam as informações** da seguinte maneira:

- **[Principal] RD Station:** Essa coluna traz, através da integração, todos os campos do cadastro do lead na RD Station, incluindo os campos customizados criados por eles. Devemos definir onde essa informação será armazenada no CRM, de acordo com os módulos disponíveis. Essa lista de campos é a mesma disponibilizada quando o gerenciador da plataforma RD Station edita um cadastro de lead. Por isso, é importante sempre validar todos os campos que desejam ser visualizados no CRM.
- **Leads:** Lista todos os campos disponíveis no módulo de Leads para atribuir o valor do campo escolhido na coluna RD Station.
- **Empresas:** Lista todos os campos disponíveis no módulo de Empresas para atribuir o valor do campo escolhido na coluna RD Station.
- **Contatos:** Lista todos os campos disponíveis no módulo de Contatos para atribuir o valor do campo escolhido na coluna RD Station.
- **Oportunidades:** Lista todos os campos disponíveis no módulo de Oportunidades para atribuir o valor do campo escolhido na coluna RD Station.

Depois de mapear os campos, basta salvar para continuar o processo.

INTEGRAÇÃO WEBHOOK

O RD Station oferece duas maneiras de capturar leads e oportunidades: através de **webhook automático** ou através de **fluxos de automação**.

Webhook Automático

Com o webhook automático, os leads marcados como oportunidades na plataforma são enviados automaticamente para o CRM. O processo não envia leads que já foram marcados como oportunidade anteriormente, apenas novas ocorrências a partir do momento em que o webhook foi configurado.

Para cadastrar o webhook, basta clicar na conta conectada na parte superior da tela e selecionar a opção **Integrações**. Em seguida, localize a opção de webhooks disponível na lista e clique em **Configurar**.



Na tela seguinte, selecione a opção Criar Webhook e preencha os seguintes campos:

Novo Webhook

Nome

URL

Gatilho

Oportunidade

Cancelar Salvar Webhook

Nome: nome dado ao webhook

URL: <https://<dominio do cliente>.vocallcontact.com.br/rds.php>

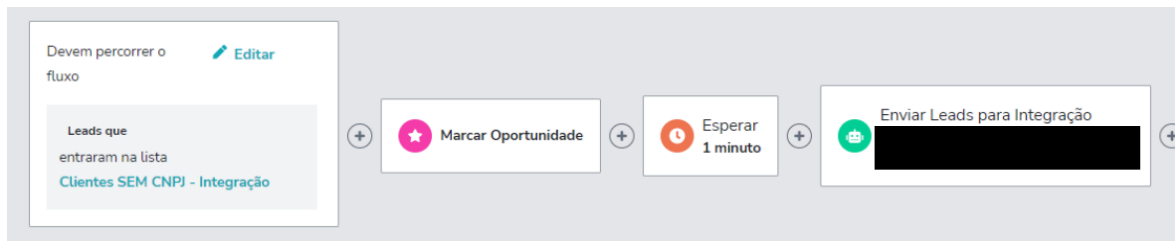
Gatilho: Oportunidade (conversões não são suportadas)

Fluxo de Automação

O **Fluxo de Automação** permite que o administrador da RD Station crie uma lista de leads com base em um filtro ou condição específica. Os leads que atendem a essa condição podem ser direcionados para o CRM por meio da opção **Enviar Leads para Integração**, onde é possível selecionar os endereços do webhook do CRM (Leads, Oportunidades, Funil e Tags).

Essa opção é comumente utilizada para enviar leads antigos que já foram marcados como oportunidades ou atualizar dados de funil (score do cliente da RD) e tags para o CRM sempre que houver alterações.

A seguir temos um exemplo de fluxo de automação em que o cliente configura para apontar os clientes que entraram em determinada lista para o CRM por meio de um dos links dos webhooks disponibilizados pela RD Station.



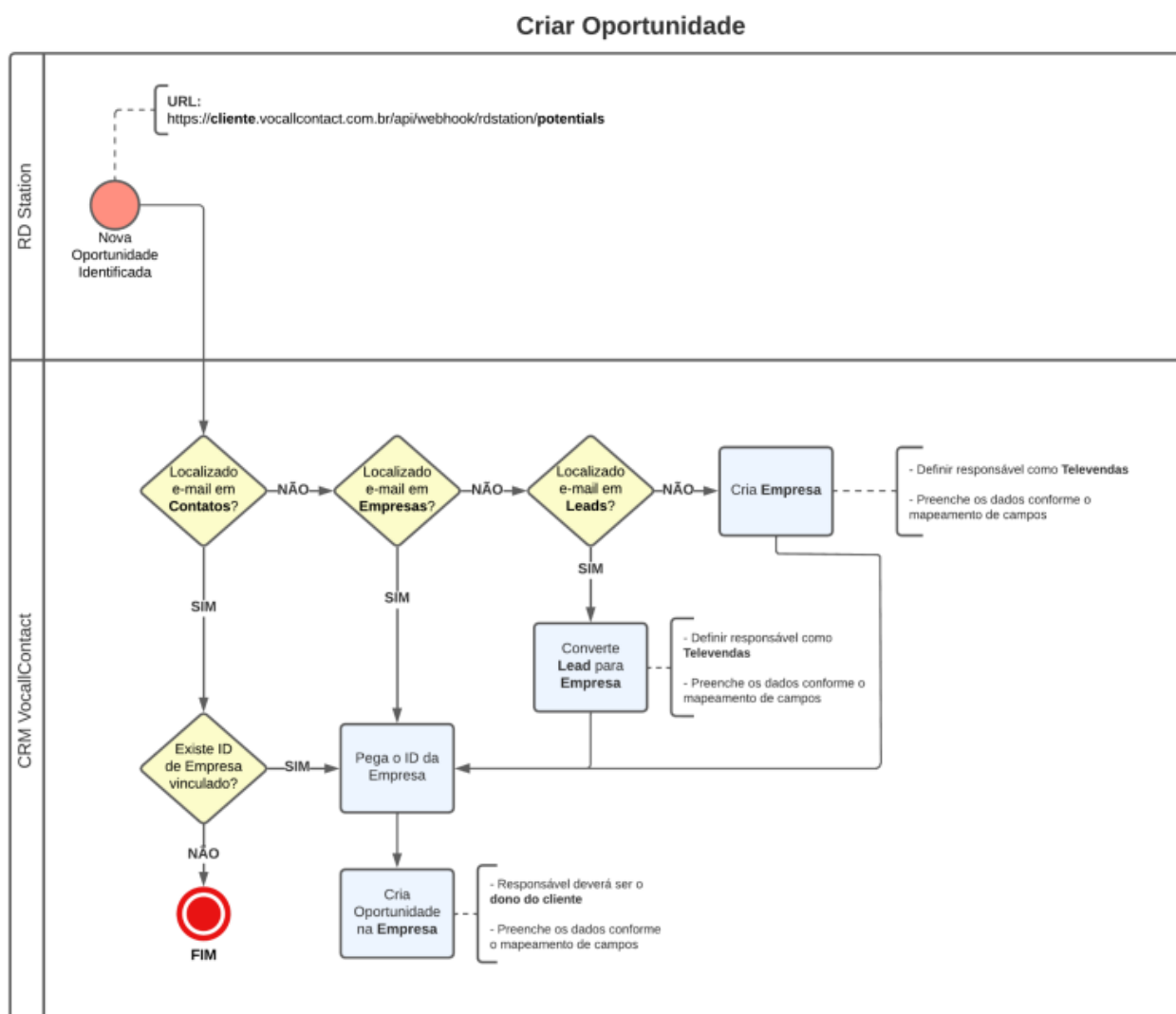
DICA: é importante colocar um intervalo de pelo menos um minuto entre as ações de enviar leads para integração para garantir que as informações não sejam perdidas.

Atualmente, oferecemos os **seguintes webhooks**:

Oportunidade

URL: <https://cliente.vocallcontact.com.br/api/webhook/rdstation/potentials>

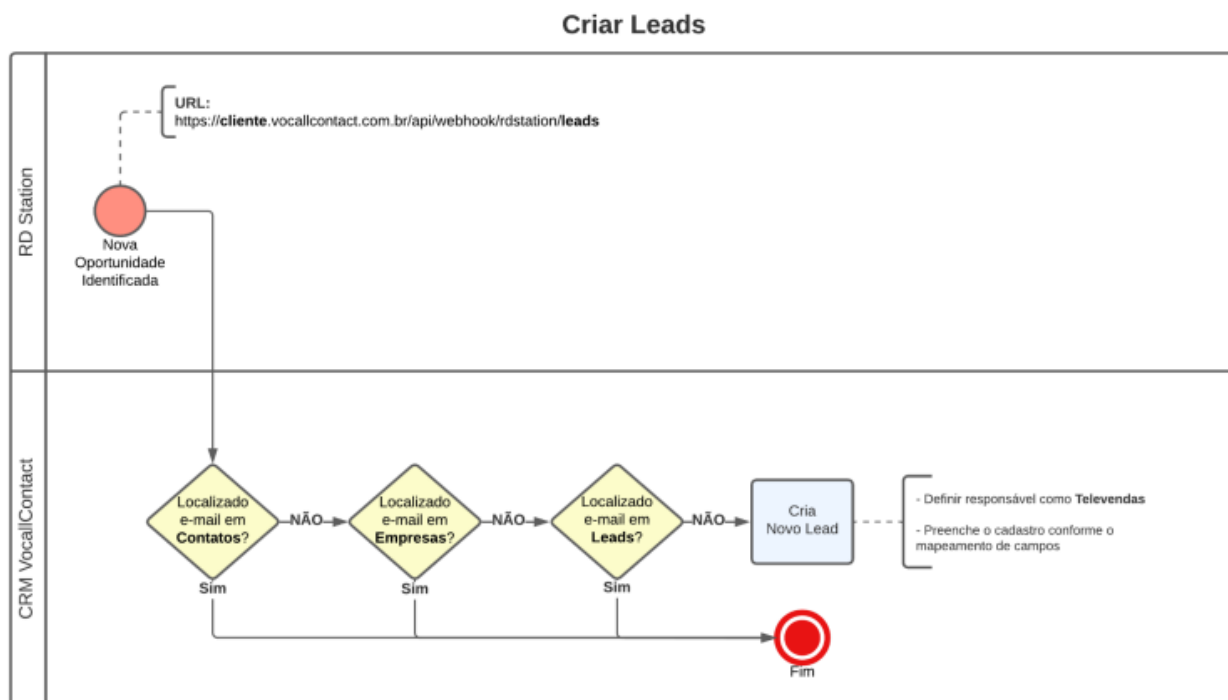
Descrição: usado para criar oportunidades no CRM. Se o cadastro não for localizado, uma empresa é criada e a oportunidade do RD Station é adicionada a ela.



Leads

URL: <https://cliente.vocalcontact.com.br/api/webhook/rdstation/leads>

Descrição: cria leads com base nas informações recebidas do RD Station e conforme configurado o mapeamento de campos.



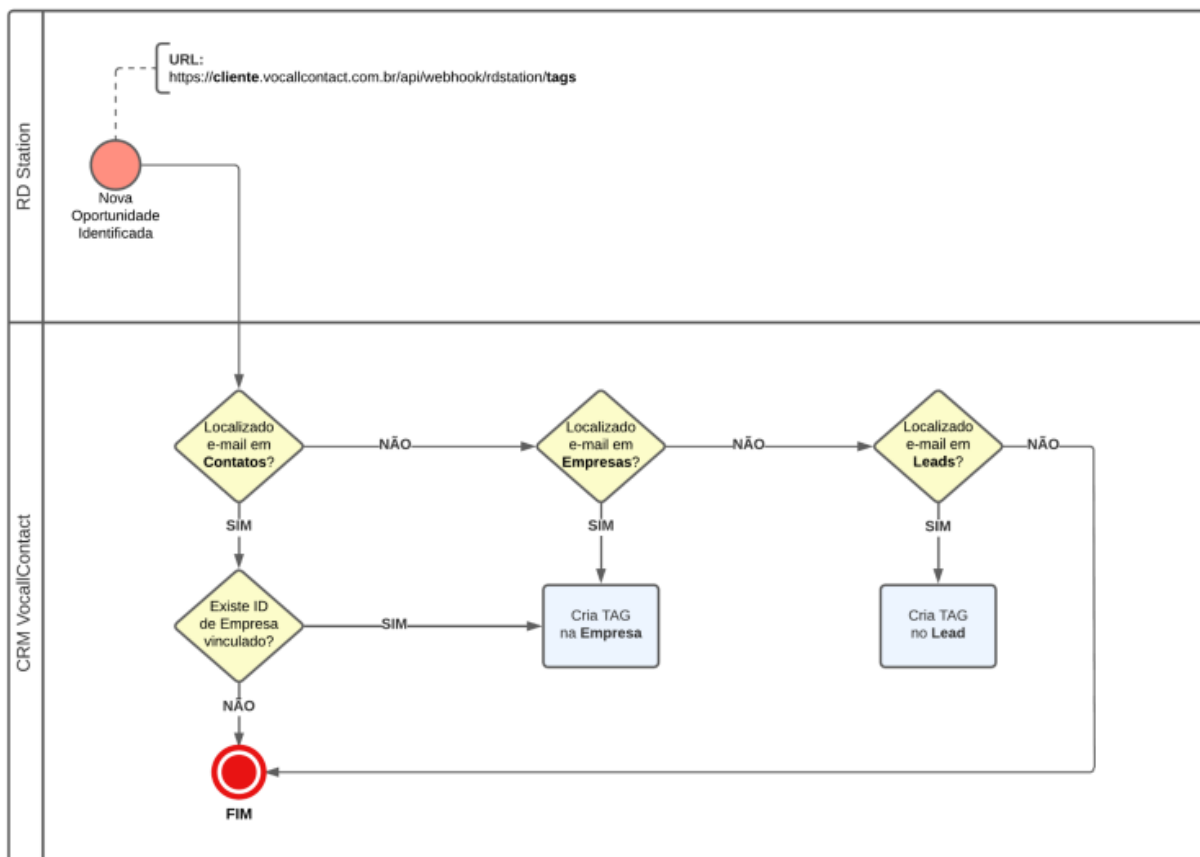
Tags

URL: <https://cliente.vocallcontact.com.br/api/webhook/rdstation/tags>

Descrição: cria tags na empresa ou lead no CRM. Essas tags criadas ficam visíveis no Tag Cloud.



Criar Tags



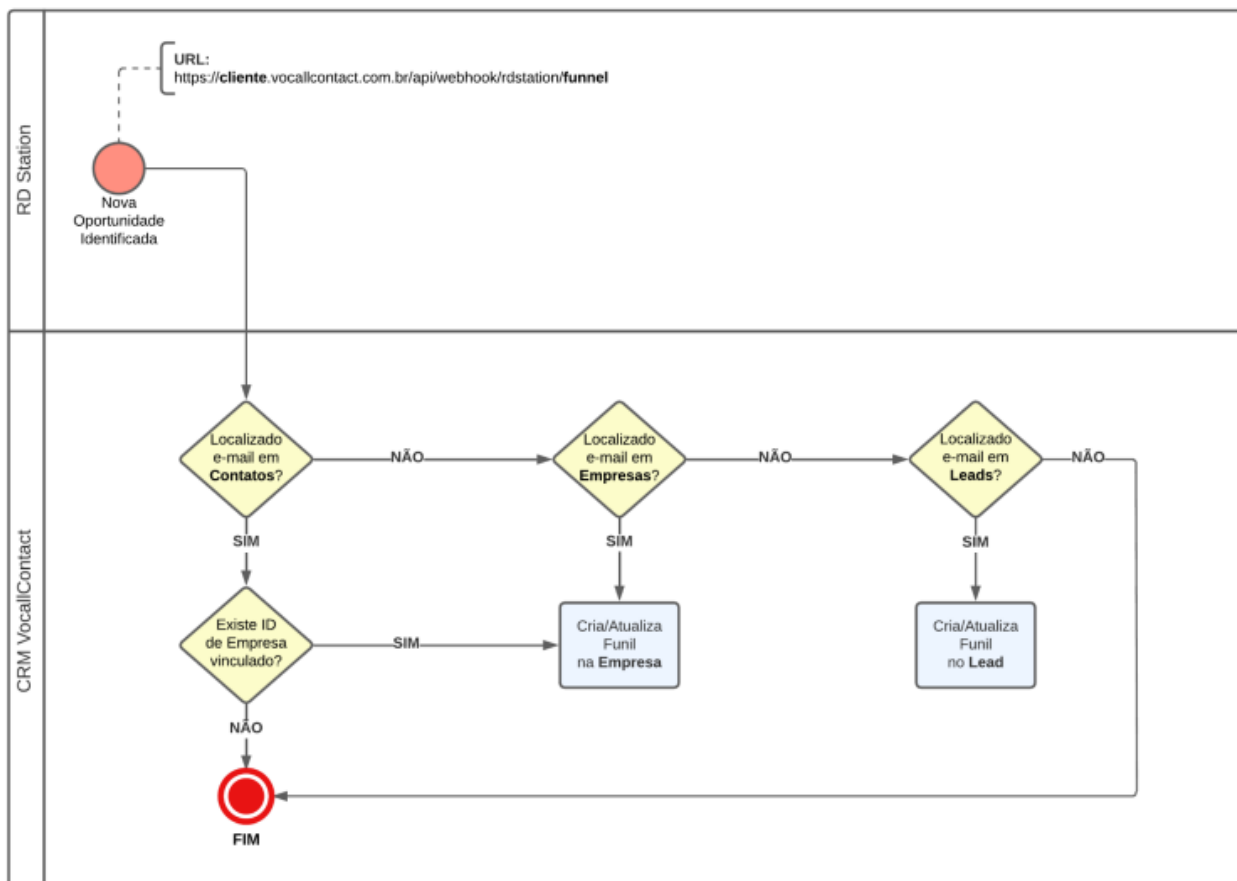
Funil

URL: <https://cliente.vocallcontact.com.br/api/webhook/rdstation/funnel>

Descrição: atualiza as informações de score da RD Station do lead recebido no CRM. O score é um indicador próprio da plataforma RD, que atribui um valor ao cliente que aumenta conforme ele interage com os conteúdos enviados pela plataforma.

▼ Detalhes do Funil			
Nome		Estágio do ciclo de vida	
Oportunidade		E-mail do proprietário do contato	
Interesse	62	Forma	b
Origem			

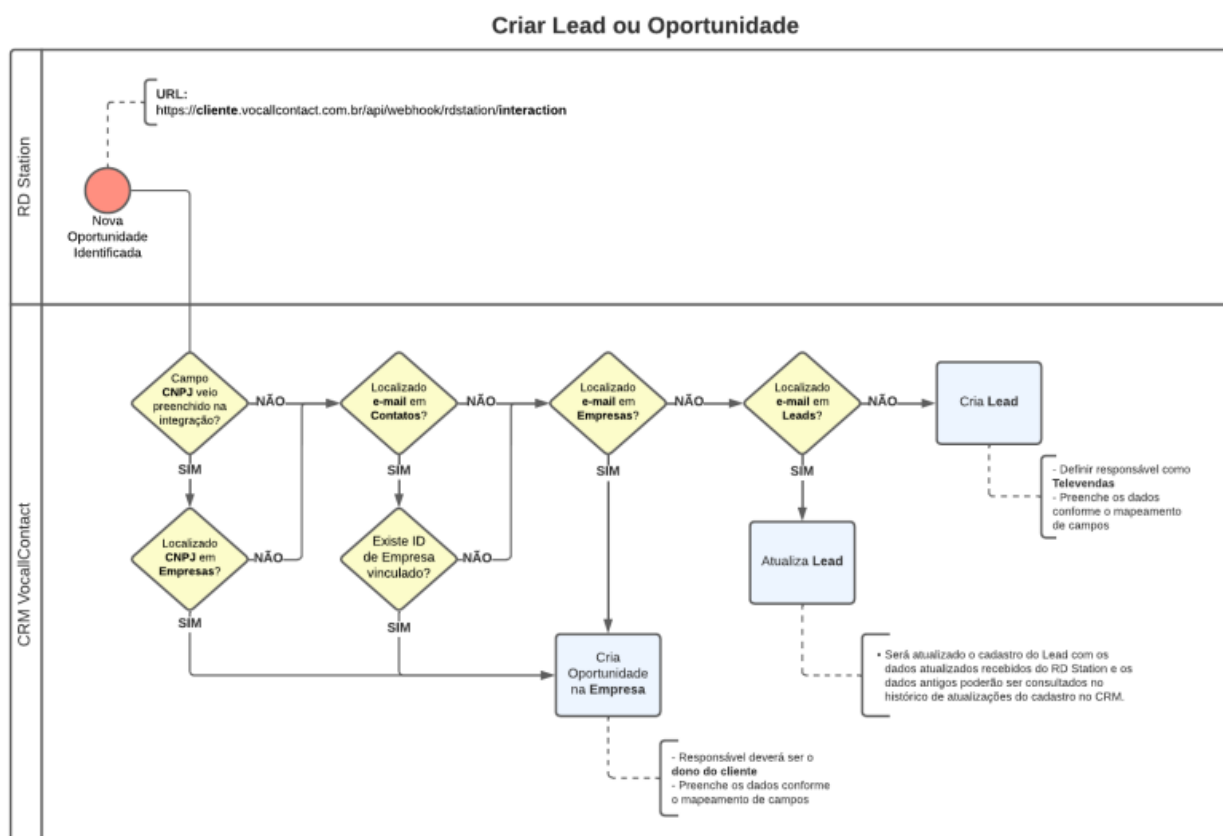
Criar Funil



Criar Lead ou Oportunidade

URL: <https://cliente.vocallcontact.com.br/api/webhook/rdstation/interaction>

Descrição: Esse webhook é responsável por criar uma oportunidade no CRM quando o lead possui CNPJ e o cadastro é localizado no sistema, ou criar um novo lead caso não haja registro no CRM com o e-mail do lead. Se um lead com o mesmo e-mail já existir na base de dados, o cadastro será atualizado.



CAMPOS-CHAVE

Para garantir a efetividade dos workflows de monitoramento de leads, é importante que os campos descritos abaixo existam no CRM. Caso não existam, é necessário criá-los antes de configurar os workflows.

Módulo Leads

- **Fonte Lead:** este campo deve ser utilizado para registrar quando o lead foi originado na plataforma RD Station.
- **Motivo Perda:** este campo deve ser preenchido com o motivo pelo qual o lead foi desqualificado, geralmente com o nome do resultado.

Empresas

- **Status Oportunidade RDS:** este campo será preenchido pelo workflow após a tratativa do lead convertido (prospect), informando se a oportunidade foi ganha ou perdida. Enquanto a tratativa não for finalizada, este campo ficará preenchido com "Aguardando" para todos os prospects cuja origem é RD Station.
- **Origem Contato:** este campo irá herdar a informação do campo origem do lead e será utilizado para ativar workflows.

Resultados

- **Opção Atualizar Campo:** este campo será utilizado para qualificar os atendimentos dos leads e deve ser ativado através do gerenciador de módulos.

CAMPANHAS/RESULTADOS

Leads

Para adicionar as oportunidades de leads trazidas da RD Station, é necessário criar uma campanha dinâmica no CRM que reúna todos os leads e disponibilize-os para os vendedores entrarem em contato.

Abaixo um exemplo de campanha que adiciona automaticamente os leads originados do RD Station:

Oportunidades RD Station

Editar Mais

Escolha as Condições do Filtro :

Todas as Condições (Todas as condições devem ser satisfeitas)

Adicionar Condição

Quaisquer Condições (Ao menos uma das condições deve ser satisfeita)

Fonte Lead Iguals RD Station

Adicionar Condição

Salvar Cancelar

Campanha Resumo
Campanha Detalhe
Atividades
Atualizações
Empresas
Leads
Oportunidade
Resultados

Os resultados configurados para esta campanha possuem parâmetros específicos em sua criação.

Oportunidades RD Station

Ações Selecionar Resultado

1 a 8 Seleção Carregar

Resultado	Status
Chamada Cancelada	↓
Chamada Negada	↓
Falha na Ligação	↓
LEAD - Pediu para não ligar	Contactado - Insucesso ↓
LEAD - Segmento incompatível	Contactado - Insucesso ↓
LEAD Qualificado	Contactado - Sucesso ↓
Não Atende	↓
Telefone Ocupado	↓

Campanha Resumo
Campanha Detalhe
Atividades
Atualizações
Empresas
Leads
Oportunidade
Resultados

Utilizando como exemplo os resultados **LEAD - Pediu para não ligar** e **LEAD - Qualificado** listados na imagem acima, podemos acessar o módulo de resultados e verificar na opção **Atualiza Campo** que eles atualizam informações no cadastro do Lead. Essas informações serão usadas posteriormente para

ativar o workflow, que devolve a informação para a plataforma RD Station quando um lead for perdido ou até mesmo prosseguir para a próxima campanha, que trata do lead convertido (prospect).

Lead Perdido

Editar Mais

+ Adicionar Atualiza Campo

1 a 2

Módulo	Campo	Valor
Leads	Status Lead	Perdido
Leads	Motivo Perda	CAMPO_RESULTADO

Resultado Detalhes
Atualizações
Atualiza Campo

Lead Convertido

Editar Mais

+ Adicionar Atualiza Campo

1 a 1

Módulo	Campo	Valor
Leads	Status Lead	Qualificado

Resultado Detalhes
Atualizações
Atualiza Campo

Prospect (Lead Convertido)

Após qualificar o Lead, ele passa a ser tratado como prospect pelo CRM e deve ser encaminhado para uma campanha separada. Abaixo está uma campanha dinâmica que possui filtros de empresas com as condições necessárias para trazer os prospects convertidos a partir dos leads gerados pela RD Station.

Prospects RD Station

Editar Mais

Escolha as Condições do Filtro :

Todas as Condições (Todas as condições devem ser satisfeitas)

Origem do Contato

contém

RD Station |

Tipo

iguais

x Prospect

Adicionar Condição

Quaisquer Condições (Ao menos uma das condições deve ser satisfeita)

Adicionar Condição

Salvar Cancelar

Campanha Resumo
Campanha Detalhes
Atividades
Atualizações
Empresas
Leads
Oportunidade
Resultados

Os resultados também devem ser configurados nesta campanha para atualizarem campos que definirão qual fluxo seguir. No exemplo abaixo, temos um resultado que indica uma oportunidade perdida e atualiza os campos para acionar o fluxo de devolução de oportunidade perdida através do workflow.



Módulo	Campo	Valor
Empresas	Status Oportunidade RDS	Perdida
Empresas	Motivo Perda	CAMPO_RESULTADO
Leads	Motivo Perda	CAMPO_RESULTADO
Leads	Status Lead	Perdido

Quando uma oportunidade é ganha, o workflow responsável por devolver a informação ao RD Station usa como critério a data do último pedido sendo maior que a data do cadastro/conversão do prospect que teve origem na RD Station.

WORKFLOWS

A criação de workflows em um CRM integrado com a RD Station é fundamental para otimizar o processo de gestão de leads e oportunidades. Com workflows bem definidos, é possível automatizar tarefas repetitivas, melhorar a produtividade da equipe de vendas e garantir uma qualificação mais eficiente dos leads.

Além disso, os workflows podem ajudar a manter a integridade dos dados, evitando erros humanos na inserção ou atualização de informações no CRM. Eles também permitem acompanhar o desempenho das campanhas de marketing e vendas, identificando gargalos e oportunidades de melhoria.

A seguir serão abordados os workflows disponibilizados mediante integração com RD Station.

Módulo Leads

Oportunidade Perdida

Este módulo é responsável por devolver ao RD Station a informação de quando uma oportunidade de um Lead for perdida.

Criando WorkFlow

1 Agendar Workflow

2 Adicionar Condições

3 Adicionar Tarefas

Passo 1: Digite os detalhes do Workflow

Selecionar Módulo

Leads

Descrição*

Oportunidade Perdida RDS

Defina quando executar
este Workflow

- ☐ Somente a primeira vez em que for salvo
- ☒ Até a primeira vez em que a condição for verdadeira
- ☐ Todas as vezes que o registro for salvo
- ☐ Todas as vezes que o registro for modificado
- ☐ Agendar

Próximo

Cancelar

Criando WorkFlow

1 Agendar Workflow

2 Adicionar Condições

3 Adicionar Tarefas

Escolha as Condições do Filtro

Todas as Condições (Todas as condições devem ser satisfeitas)

Status Lead

is

✖ Lost Lead

Origem

contains

RD Station

Adicionar Condição

Quaisquer Condições (Ao menos uma das condições deve ser satisfeita)

Adicionar Condição

Voltar

Próximo

Cancelar

Criando WorkFlow

1 Agendar Workflow

2 Adicionar Condições

3 Adicionar Tarefas

Adicionar Tarefa ▼

Enviar Mensagem

Invocar Função Customizada

Criar Tarefa

Criar Evento

Atualizar Campos

Criar Entidade

Título Tarefa

Nenhuma Tarefa

Voltar

Final

Adicionar Tarefa para Workflow -> Invocar Função Customizada

Título Tarefa* Status ☒ Ativar ☐ Inativo

☐ Executar Tarefa

Nome Método :

RD Station Oportunidade PE...

RD Station Oportunidade PERDIDA

RD Station Oportunidade GANHA

Módulo Empresas

Atualizar Status Oportunidade RDS no Prospect

Este módulo irá atualizar o campo Status Oportunidade RS dos prospects convertidos a partir da RD Station para "Aguardando".

1 Agendar Workflow

2 Adicionar Condições

3 Adicionar Tarefas

Digite os detalhes do Workflow

Selecionar Módulo

Descrição*

Defina quando executar este Workflow

☐ Somente a primeira vez em que for salvo

☒ Até a primeira vez em que a condição for verdadeira

☐ Todas as vezes que o registro for salvo

☐ Todas as vezes que o registro for modificado

☐ Agendar

1 Agendar Workflow 2 Adicionar Condições 3 Adicionar Tarefas

Escolha as Condições do Filtro

Todas as Condições (Todas as condições devem ser satisfeitas)

Origem do Contato contém RD Station

Adicionar Condição

Quaisquer Condições (Ao menos uma das condições deve ser satisfeita)

Adicionar Condição

1 Agendar Workflow 2 Adicionar Condições 3 Adicionar Tarefas

Adicionar Tarefa ▼

- Enviar Mensagem
- Invocar Função Customizada
- Criar Tarefa
- Criar Evento
- Atualizar Campos**
- Criar Entidade

Tarefa	Título Tarefa
Nenhuma Tarefa	

Adicionar Tarefa para Workflow -> Atualizar Campos

Título Tarefa* Atualizar Status Oportunidade RD Station Status ☒ Ativar ☐ Inativo

☐ Executar Tarefa

Definir Valores Campo

Adicionar campo

Status Oportunidade RDS x Aguardando

Oportunidade Ganha

Este módulo será ativado quando um lead convertido (prospect) realizar um pedido, permitindo que o CRM devolva ao RD Station a informação de que a oportunidade foi ganha.

Criando WorkFlow

1 Agendar Workflow **2 Adicionar Condições** 3 Adicionar Tarefas

Passo 1: Digite os detalhes do Workflow

Selecionar Módulo

Empresas

Descrição*

Oportunidade Ganha RDS

Defina quando executar este Workflow

☐ Somente a primeira vez em que for salvo

☐ Até a primeira vez em que a condição for verdadeira

☒ Todas as vezes que o registro for salvo

☐ Todas as vezes que o registro for modificado

☐ Agendar

1 Agendar Workflow **2 Adicionar Condições** 3 Adicionar Tarefas

Escolha as Condições do Filtro

Todas as Condições (Todas as condições devem ser satisfeitas)

Data Último Pedido

não vazio

Status Oportunidade RDS

iguais

x Aguardando

Origem do Contato

contém

RD Station

Adicionar Condição

Quaisquer Condições (Ao menos uma das condições deve ser satisfeita)

Adicionar Condição

27

Criando WorkFlow

1 Agendar Workflow 2 Adicionar Condições 3 Adicionar Tarefas

Adicionar Tarefa ▼

Enviar Mensagem

Invocar Função Customizada

Criar Tarefa

Criar Evento

Atualizar Campos

Criar Entidade

Título Tarefa

Nenhuma Tarefa

Adicionar Tarefa para Workflow -> Invocar Função Customizada

Título Tarefa*

Oportunidade Ganha RDS

Status ☒ Ativar ☐ Inativo

☐ Executar Tarefa

Nome Método :

RD Station Oportunidade PE...



RD Station Oportunidade
PERDIDA

RD Station Oportunidade
GANHA

Criando WorkFlow

1 Agendar Workflow 2 Adicionar Condições 3 Adicionar Tarefas

Adicionar Tarefa ▼

Enviar Mensagem

Invocar Função Customizada

Criar Tarefa

Criar Evento

Atualizar Campos

Criar Entidade

Título Tarefa

o Customizada

Oportunidade Ganha RDS

Adicionar Tarefa para Workflow -> Atualizar Campos

Título Tarefa* Status ☒ Ativar ☐ Inativo

☐ Executar Tarefa

Definir Valores
Campo



Criando WorkFlow

1 Agendar Workflow 2 Adicionar Condições 3 Adicionar Tarefas

Ativar	Tipo Tarefa	Título Tarefa
☒	Invocar Função Customizada	Oportunidade Ganha RDS
☒	Atualizar Campos	Mudar Status Oportunidade RDS

Atualização do Cadastro no RD Station

Este módulo será ativado quando um cadastro de lead for atualizado. O CRM irá devolver ao RD Station as informações atualizadas do lead, conforme o mapeamento de campos.

1 Agendar Workflow
2 Adicionar Condições
3 Adicionar Tarefas

Digite os detalhes do Workflow

Selecionar Módulo
Leads

Descrição*
Atualização do Cadastro no RD Station

Defina quando executar este Workflow

☐ Somente a primeira vez em que for salvo
☐ Até a primeira vez em que a condição for verdadeira
☐ Todas as vezes que o registro for salvo
☒ Todas as vezes que o registro for modificado
☐ Agendar

1 Agendar Workflow
2 Adicionar Condições
3 Adicionar Tarefas

Escolha as Condições do Filtro

Todas as Condições (Todas as condições devem ser satisfeitas)

Fonte Lead
▼

contém
▼

× RD Station

Adicionar Condição

Quaisquer Condições (Ao menos uma das condições deve ser satisfeita)

Adicionar Condição

1 Agendar Workflow
2 Adicionar Condições
3 Adicionar Tarefas

Adicionar Tarefa ▼

Enviar Mensagem

Invocar Função Customizada

Criar Tarefa

Criar Evento

Atualizar Campos

Criar Entidade

	Título Tarefa
o Customizada	RD Station - Atualização de Dados

Voltar

Final

Adicionar Tarefa para Workflow -> Invocar Função Customizada

Título Tarefa* Status ☒ Ativar ☐ Inativo

☐ Executar Tarefa

Nome Método :

RD Station Oportunidade PE... ▲

RD Station Oportunidade PERDIDA

RD Station Oportunidade GANHA

RD Station Atualização de dados

1 Agendar Workflow

2 Adicionar Condições

3 Adicionar Tarefas

Adicionar Tarefa ▼

Ativar	Tipo Tarefa	Título Tarefa
☒	Invocar Função Customizada	RD Station - Atualização de Dados

Voltar

Final

Chegamos ao fim deste manual e esperamos ter ajudado você a configurar a integração entre o RD Station e o CRM Voca!Contact. Sabemos que a integração entre essas ferramentas é fundamental para ter uma visão completa do processo de vendas e melhorar a qualificação dos leads.

Com essa integração, você poderá automatizar diversas etapas do seu processo de vendas, melhorando a eficiência da sua equipe de vendas e garantindo uma experiência ainda mais positiva para os seus clientes.

Lembramos que, caso tenha qualquer dúvida durante o processo de configuração, não hesite em entrar em contato com o suporte técnico das plataformas. Eles estarão prontos para ajudar você em todas as etapas.

Agradecemos por ter escolhido a integração entre o RD Station e o CRM VocalContact. Desejamos muito sucesso em suas vendas e esperamos que esta parceria traga resultados incríveis para o seu negócio!

