



FedEx[®]
Express

SISTEMA GLOBAL PARA ENVÍO DE LEADS

Guía de uso y fácil acceso

-10

-20

-30

-40

-50

40-

30-

20-

10-

Transformando oportunidades en negocios

Diariamente, nos encontramos con diferentes oportunidades de negocio que pueden pasar desapercibidas o no son aprovechadas porque no se registran, ni se trabajan de manera correcta. Para evitar esto, FedEx ha creado una herramienta específica para registrar estas oportunidades y convertirlas en negocio, el programa iSell bajo el Sistema Global Lead (GLE).

¿Cómo funciona?

1. Tú, que no perteneces al área de ventas, puedes identificar y registrar oportunidades de negocio en el Sistema Global Lead (GLE).
2. Un grupo especializado se pone en contacto con los clientes y ofrece la apertura de una cuenta FedEx.

¿Cómo identificar una buena oportunidad de negocio?

Operaciones

- Cuando nos damos cuenta de que una empresa se mudó de nuestra ruta.
- Cuando frecuentemente hacemos cobros en efectivo de un cliente.
- Cuando al realizar una recolección, también hay paquetes de nuestros competidores.
- Cuando nos damos cuenta que un cliente realizaba exportaciones de manera frecuente y dejaron de enviar por completo.
- Averiguando si un cliente potencial tiene importaciones o exportaciones a menudo.
- Verificando si un cliente potencial tiene necesidad de cargar los impuestos de importación a una cuenta.
- Identificando clientes potenciales que utilizan otra empresa de transporte.

Atención al cliente

- Cuando el cliente pide recolecciones con pago en efectivo.
- Clientes que solicitan servicio Freight to Collect (FTC).
- Cuando el cliente llama para comprar guías prepagadas.
- Cuando requiere hacer envíos de embarque pesados.
- Si llama pidiendo una cotización.
- Al momento de solicitar recolección con cargo a terceros.

-10

-20

-30

-40

-50

40-

30-

20-

10-

-10

-20

-30

-40

-50

40-

30-

20-

10-

Cuando registres un lead, puedes agregar en el sistema un breve comentario sobre la oportunidad detectada, información que será de gran ayuda para el equipo de Ventas.

Recuerda proporcionar una información lo más completa posible, para que el equipo de Ventas contacte al lead fácilmente e identifique sus necesidades, eso facilitará su interacción.

¿Cuáles son las ventajas de que un cliente tenga una cuenta?

Cuando una empresa abre una cuenta con nosotros, se vincula más a FedEx, disminuyendo la posibilidad de que hagan o reciban envíos por medio de la competencia, lo cual es positivo para nosotros. Para el cliente, algunos beneficios son:



Los gastos de envío, impuestos y gastos de despacho aduanal son cobrados posteriormente en una sola factura.



El acceso a soluciones para preparar y realizar el envíos, darles seguimiento, emitir reportes y realizar cotizaciones, así como el apoyo telefónico en caso de dudas.



Negociar con su Ejecutivo de Cuenta FedEx® descuentos en función del volumen y la frecuencia de sus envíos.

-10

-20

-30

-40

-50

40-

30-

20-

10-

-10

-20

-30

-40

-50

40-

30-

20-

10-

¿Cómo registrar un Lead?

El sistema de administración ha cambiado y ahora se utiliza el Sistema Global Lead (GLE) bajo la plataforma iSell, la cual está disponible en la intranet de FedEx.

Para acceder al Sistema Global Lead (GLE) debes seguir los siguientes pasos:

1. Ingresa a la página home de FedEx <http://home.fedex.com/corporate/> y en el menú de **“Tools and Service”** da clic en: **“Submit Leads to Sales”**.



2. Introduce tu **“FedEx ID”** y **“Contraseña”**.



-10

-20

-30

-40

-50

40-

30-

20-

10-

-10

-20

-30

-40

-50

40-

30-

20-

10-

3. Llena los campos obligatorios que aparecen en el formulario del Sistema Global Lead (GLE).

3.1 Sección "Lead Entry"

3.1.1 Haz clic en el menú "Entry Reason" y selecciona el motivo:

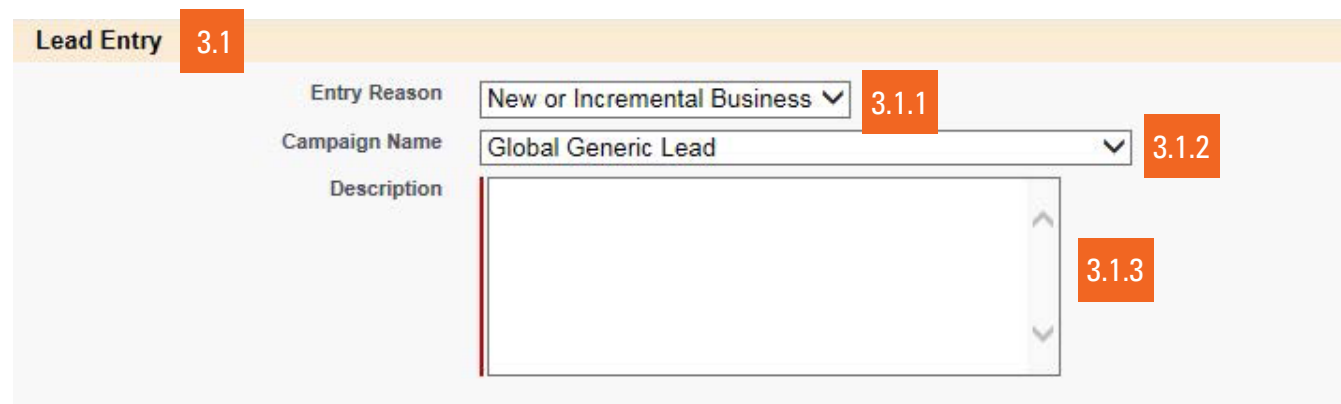
Selecciona "New or Incremental Business" (Negocio nuevo adicional) para crear un lead de ventas.

Selecciona un "Customer Request" (Solicitud del cliente) en caso de que el cliente haya solicitado una llamada del equipo de ventas.

3.1.2 Haz clic en el menú "Campaign Name" (Nombre de la campaña).

Selecciona "LAC iLead"

3.1.3 Haz clic en el cuadro "Description" (Descripción) y escribe tus comentarios sobre la oportunidad de negocio en referencia.



Lead Entry 3.1

Entry Reason New or Incremental Business 3.1.1

Campaign Name Global Generic Lead 3.1.2

Description 3.1.3

3.2 Sección "Customer Entry"

3.2.1 Haz clic en el menú "Customer Type" (Tipo de cliente)

Selecciona "FXE" para FedEx Express o deja el campo en blanco para clientes que aún no tienen número de cuenta de 9 dígitos.

3.2.2 Haz clic en el campo "Customer ID" (Identificación del cliente) e introduce el número de cuenta del cliente, o déjalo en blanco para aquellos clientes que aún no tienen número de cuenta de 9 dígitos.

-10

-20

-30

-40

-50

40-

30-

20-

10-

-10

-20

-30

-40

-50

40-

30-

20-

10-

3.2.3 En los siguientes campos de esta sección, debes llenar la información solicitada:

- **Customer Name** (Nombre del cliente)
- **Customer Address 1** (Dirección del cliente)
- **Customer Address 2** (Complemento para incluir la dirección del cliente, en caso necesario)
- **Customer Address 3** (Complemento para incluir la dirección del cliente, en caso necesario)
- **Customer City** (La ciudad sede del cliente)

The screenshot shows the 'Customer Entry' form. Callout 3.2 points to the form title. Callout 3.2.1 points to the 'Customer Type' dropdown menu. Callout 3.2.2 points to the 'Customer ID' text input field. Callout 3.2.3 points to a group of fields including 'Customer Name', 'Customer Address 1', 'Customer Address 2', 'Customer Address 3', 'Customer City', 'Customer State/Province', and 'Primary Competitor'.

3.3 Sección **“Lead Contact”** (nombre del contacto)

3.3.1 Selecciona en el campo de **“Salutation”** la palabra **“Mr”** para caballeros, **“Mrs”** para damas y **“Ms”** (para señoritas).

3.3.2 Haz clic en el campo de **“First Name”** (nombre del cliente) y escribe nombre del contacto. Haz clic en el campo de **“Last Name”** (apellido del cliente) y escribe el apellido del cliente.

3.3.3 Haz clic en el campo de **“Contact Phone”** (teléfono del contacto) y escribe el número de teléfono del contacto. Haz clic en el campo de **“Contact Email”** (correo electrónico) y escribe el correo electrónico del cliente.

The screenshot shows the 'Lead Contact' form. Callout 3.3.1 points to the 'Salutation' dropdown menu. Callout 3.3.2 points to the 'First Name' text input field. Callout 3.3.3 points to the 'Contact Phone' text input field.

-10

-20

-30

-40

-50

40-

30-

20-

10-

-10

-20

-30

-40

-50

40-

30-

20-

10-

3.4 Sección "Lead Potential" (potencial negocio/cliente)

3.4.1 Selecciona en el listado de "Service Category" la(s) categoría(s) según corresponda:

- International Freight (carga internacional)
- Intra-Country Freight (carga nacional)
- Supply Chain Services (servicios para la cadena de suministros)
- International Parcel (paquetería internacional)
- Intra-Country Parcel (paquetería doméstica)

Haz clic en la flecha con dirección hacia la derecha, para incluir los elementos en el cuadro de la izquierda. Para eliminarlos, selecciónalos y haz clic en la flecha con dirección hacia la izquierda.

3.4.2 En el campo de "Potential Frequency" (frecuencia potencial), selecciona una de las siguientes opciones de acuerdo a la logística del cliente.

- Daily - diaria
- Weekly- semanal
- Monthly - mensual
- Yearly - anual
- Bulk - por carga
- Seasonal - por temporada

3.4.3 En los siguientes campos, agrega la información requerida en caso de que la tengas disponible:

- Total Potential Revenue - ingreso total potencial
- Total Potential Volumen - volumen total potencial
- Total Potential Weight - peso total potencial
- Total Potential Weight UOM - especifica la unidad de medida del peso total potencial seleccionando kilogramos (kg) o libras (lb).
- Origin Country - país de origen
- Destination Country - país de destino

The screenshot shows the 'Lead Potential' form interface. At the top left, a callout '3.4' points to the form title. Below it, a callout '3.4.1' points to the 'Service Category' dropdown menu, which is open and shows options like 'Intra-Country Parcel (Express/Ground)'. A callout '3.4.2' points to the 'Potential Frequency' dropdown menu, which is set to '-None-'. A callout '3.4.3' points to a group of fields on the right side of the form, including 'Total Potential Revenue', 'Total Potential Weight', and 'Origin Country'.

Nota: El llenado de la sección, "Local Language Information" (información del idioma), no es necesario.

-10

-20

-30

-40

-50

40-

30-

20-

10-

-10

-20

-30

-40

-50

40-

30-

20-

10-

¿Cómo ingresar al reporte de Leads enviados?

1. Haz clic en **“Lead Tracking Report”** en la parte superior de la página para revisar los leads que enviaste.



Lead Tracking Report

1

New leads will not appear instantly in the lead tracking report. There is a delay of 6 hours.

For Customer Entry, in order to use the account searching function for FXE or FXF account, please select desired Customer Type (FXE or FXF).

- FXE=Express Account
- FXF=Freight Account
- FTN=FedEx Trade Network Account
- FCC=FedEx Custom Critical Account
- Office= FedEx Office Account

2. Para descargar el reporte debes dar clic en **“Download results to CSV”**.

Report displays 12 months of information based on last modified date login

Non-Sales Leads Tracking

Record ID	Customer ID	Customer Type	Customer Name	Contact Name	Cont Pk Number	Assigned to Emp #	Record Type	Entered Date	Assigned Date	Entry Reason	Lead/Campaign Status	Pr
LICR-128-38837			FOM RAMON CONZA LEZCOCHA	RAMON CONZA LEZ	3123236650	254755, ELIZABETH GUTIERREZ	Lead Record	2015-12-18	2015-12-18	New orifice mental/Basi	Enf	
LICR-128-28938			FOM CLAUDIA TOWARR RODRIGUEZ	CLAUDIA TOWARR	2144062100	886661, ALBERTO GOMEZ	Lead Record	2015-12-18	2015-12-18	New orifice mental/Basi	Enf	
LICR-128-28635			FOM AUTOSERVICIO S COLOMBIA	LOPEZ MOLINA	3123086212 3123120048	254755, ELIZABETH GUTIERREZ	Lead Record	2015-12-18	2015-12-18	New orifice mental/Basi	Enf	
LICR-128-28948			FIMILAWANDERA LA SUJIVE BURBUJA	SARAI DE LA CRUZ	3126826668	886661, ALBERTO GOMEZ	Lead Record	2015-12-18	2015-12-18	New orifice mental/Basi	Enf	
LICR-128-28941			FIMIL LAURA DEL CA RMEN RUEDA ODIA N	LAURA DEL CA RMEN RUEDA	0450125954891	254755, ELIZABETH GUTIERREZ	Lead Record	2015-12-18	2015-12-18	New orifice mental/Basi	Enf	
LICR-128-28942			FOM VANESSA YARELLI	VANESSA YARELLI	3121502575	886661, ALBERTO GOMEZ	Lead Record	2015-12-18	2015-12-18	New orifice mental/Basi	Enf	
LICR-128-38871			FIMINORM ANCELI CA ORTIZ RODRIGUEZ	NORMA ANCELI CA ORTIZ	3123112655	254755, ELIZABETH GUTIERREZ	Lead Record	2015-12-18	2015-12-18	New orifice mental/Basi	Enf	

Download results to CSV

2

-10

-20

-30

-40

-50

40-

30-

20-

10-