

Überblick über interessante Kandidaten und Kontaktpersonen | MSR-454

Möchten Sie auch wissen, auf welche Kandidaten oder Kontakte Sie am meisten Zeit aufwenden sollten? Ab sofort wird erfasst, ob diese „heiß, warm oder kalt“ sind.

Um diese Funktion nutzen zu können, ist folgende Konfiguration notwendig.

Berechtigungen/Profil

Man sollte allen Benutzern alle Rechte für die folgenden Felder geben:

- Neues Objekt „Person Lead Score Line“, alle Felder
- Neues Objekt „Lead Score Rule“ (einschließlich Registerkarten-Einstellungen), alle Felder
- Neues Feld für das Objekt „Contact“: Leadscore (msf__Lead_Score__c)

Objektverwaltung

Das neue Feld muss man auch in die relevanten Seitenlayouts des Objekts „Contact“ einbauen. Aktivieren Sie die Themenliste „Person Lead Score Line“.

Für das Reporting kann man bei Bedarf einer Zeilen-Gruppe eine Dimension zuweisen. So werden z. B. alle Aktivitäten beim Kandidaten unter der Dimension „Kandidat“ eingeordnet, die der Kontaktperson unter „Kontakt“. Diesen Wert gibt man beim Objekt „Lead Score“-Zeile im Feld „Dimension“ ein.

Auswahlliste-Wertsätze

Sie können selbst entscheiden, welche Werte Sie für die Lead Score-Klassifizierung verwenden möchten. Als Standard sind folgende Werte enthalten: Kalt (Cold), Lauwarm (Lukewarm), Warm (Warm), Heiß (Hot).

Typen von benutzerdefinierten Metadaten

Im neuen benutzerdefinierten Metadatentyp „Lead Score Setting“ legt man für jeden Lead Score fest, welchen Score-Bereich dieser erhalten soll. Man verknüpft mit jedem Auswahlliste-Wert einen Bereich, z. B. diese Einteilung:

- ...- 25 Kalt
- 26-50 Lauwarm
- 51-75 Warm
- 76 - ... Heiß

Apex-Pläne

Zur Neuberechnung der Lead Scores muss man nachts eine Apex-Klasse ausführen. Diese konfiguriert man über „Setup, Apex-Klassen, Apex-Pläne“. Man stellt den UpdatePersonLeadScoreLinesScheduler z. B. für 23 Uhr am Abend ein.

Konfiguration

Über den App-Starter erstellt man neue Lead Score-Zeilen. Die folgenden Felder sind dabei relevant:

1. Name: Jede Zeile sollte einen aussagekräftigen Namen haben.
2. Aktivität: Es stehen verschiedene Arten von Aktivitäten zur Auswahl:
 - a. E-Mail geöffnet - Auslöser ist EmailTrackingBatch, E-Mail geöffnet über Flowmailer
 - b. E-Mail-Klick - Auslöser ist EmailTrackingBatch, E-Mail-Klick über Flowmailer
 - c. Aufgabe - Gilt für gesendete E-Mails und erstellte Aufgaben. Hierfür muss die Auswahlliste Aufgaben-Untertyp angegeben werden.
 - d. Termin - Hier muss die Terminart eingestellt werden
 - e. Website-Besuch - OnRecruit Pixel
 - f. Website Stellenausschreibung-Besuch - OnRecruit pixels
 - g. Bewerbungsschritt - Wenn ein Bewerbungsschritt gemacht wird
 - h. Fragebogen beantwortet - Wenn ein Fragebogen erfolgreich vervollständigt wurde
 - i. Keine Aktivität: Zeile, die angibt, ob keine Aktivität stattgefunden hat. Davon können mehrere erstellt werden, die mit der Zeit zunehmen und einen größeren negativen Score ergeben, je länger es keine Aktivität gibt.
3. Punkte - wie viele Punkte vergeben werden (kann negativ oder positiv sein)
4. Zeitrahmen in Tagen - wie viele Tage diese Aktivität (Score) gültig ist
5. Dimension - Auswahlliste-Wertesatz für das Reporting, hat keine funktionelle Bedeutung, hilft aber beim Reporting über etwaige andere Anwendungsfälle.
6. Im Abschnitt „Person Settings“ legen Sie dann fest, für welchen Kandidatenstatus, Kontaktpersonenstatus und welche Datensatztypen diese Lead Score-Zeile gilt.

Funktionsweise

Im Laufe des Tages werden die Punkte über Auslöser sofort auf der Lead Score-Zeile der Person eingetragen. In diesem Objekt werden alle „gültigen Punkte/Transaktionen“ der Person festgehalten. Die Summe aller Punkte ergibt den endgültigen Lead Score. In diesem Objekt gibt es einen Verweis auf die „Lead Score-Zeile, sodass die Punkte „dynamisch“ sind. Wenn man z. B. den Zeitrahmen bei einer Zeile nachträglich anpasst, wirkt sich dies sofort auf alle erstellten Lead Score-Zeilen der Person aus.

Es wurde darauf verzichtet, eine Zusammenfassung der Punkte der Person zu erstellen, da dies das Auslösen von zu vielen Auslösern zur Folge hätte. Daher wurde beschlossen, die Lead Score-Auswahlliste auf der Grundlage von Score-Bereichen zu aktualisieren.

Funktionsweise Batch-Prozess (und Inaktivität)

Zunächst prüft der Batch-Prozess, welche Lead Score-Zeilen der Person nicht in den Zeitrahmen fallen. Angenommen, der Zeitrahmen ist auf 7 Tage festgelegt und es sind 8 Tage vergangen, seit die Aktivität stattgefunden hat (dafür wird das Aktivitätsdatum verwendet), dann wird die Lead Score-Zeile bei der entsprechenden Person entfernt und somit ändert sich der Gesamt-Score dieser Person.

Danach wird die Inaktivität hinzugefügt. Dies funktioniert folgendermaßen, wenn man folgende Konfiguration hat:

- Keine Aktivität - Zeitrahmen 7 Tage - Punkte -10
- Keine Aktivität - Zeitrahmen 14 Tage - Punkte -40
- Keine Aktivität - Zeitrahmen 21 Tage - Punkte -60

Wenn das letzte Aktivitätsdatum (mit Ausnahme des Typs „Keine Aktivität“) der Lead Score-Zeilen der Person 7 Tage zurückliegt, wird eine Zeile mit -10 Punkten hinzugefügt. Bei vor 2 Wochen, -40 usw.

Wenn beim Bereinigen veralteter Lead Score-Zeilen der Person keine Zeilen übrig bleiben (wiederum mit Ausnahme des Typs „Keine Aktivität“), werden alle Zeilen entfernt und der Lead Score wird wieder auf 0 gesetzt.

Bitte beachten

Beim Lead Score gibt es keinen Batch-Prozess, um alles zu berechnen, sondern es beginnt, wenn man beginnt. Daher wirkt sich eine Änderung/Ergänzung im Grunde nur auf neu erfasste Aktivitäten aus.