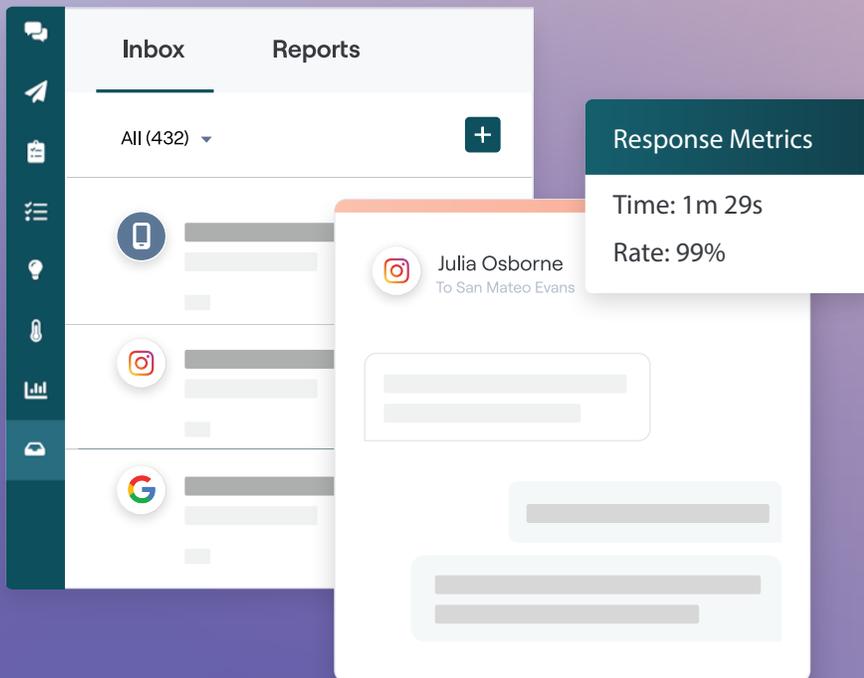
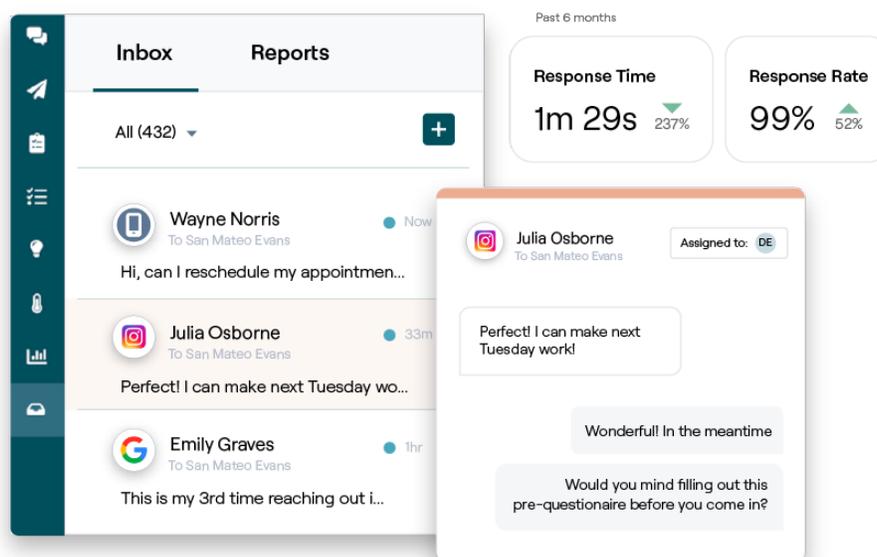


Bandeja de entrada



Índice

- I. Resumen de la Bandeja de entrada.....2
 - a. Casos prácticos
 - b. ¿Cómo funciona la Bandeja de entrada?
 - c. Configuración de la Bandeja de entrada
 - d. Administración de la Bandeja de entrada
 - e. Indicadores de la Bandeja de entrada
- II. Configuración de la Bandeja de entrada.....8
 - a. Configuración de tu Bandeja de entrada
 - b. Configuración de Respuestas automáticas
 - c. Configurar Notificaciones de la Bandeja de entrada
- III. Administración de la Bandeja de entrada.....14
 - a. Uso de Filtros
 - b. Gestión de Conversaciones
- IV. Indicadores de la Bandeja de entrada.....20
 - a. Área de resumen
 - b. Totales de Conversación
 - c. Rendimiento de la Conversación
 - d. Opciones de los Indicadores
- V. Uso de la aplicación móvil.....24
- VI. Servicios premium de pago.....25
- VII. Recursos adicionales.....27



Resumen de la Bandeja de entrada

¡No vuelvas a perderte una conversación con tus clientes!

Mantén un compromiso constante con el cliente en los canales de comunicación públicos y privados a través de la Bandeja de entrada, intercambiando mensajes e interactuando con los comentarios de los clientes en tus publicaciones en las redes sociales. Asigna, responde y cierra conversaciones; seguimiento los clientes potenciales y analiza los indicadores, todo dentro de la plataforma de Reputation.

Los mensajes directos privados y los comentarios de las publicaciones en redes sociales de varios sitios se admiten en una bandeja de entrada omnicanalidad para facilitar interacciones más rápidas con los clientes, lo que da como resultado experiencias de cliente más positivas y ventas más rápidas. ¡La opción de admitir sitios de reseñas, como Glassdoor, a través de la Bandeja de entrada llegará pronto!

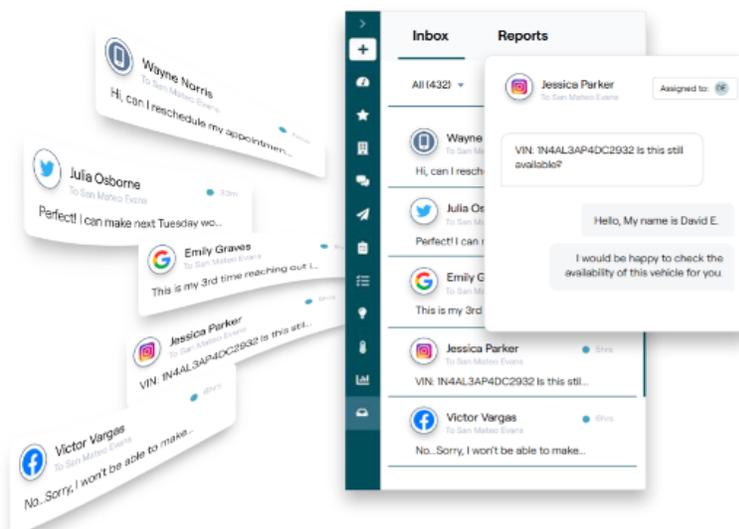
La Bandeja de entrada actualmente admite los siguientes canales:

Mensajes directos privados

- Mensajes de texto SMS
- Mensajes de Facebook Business
- Mensajes de Google Business
- Mensajes directos de Twitter

Comentarios de las

- Comentarios de Facebook
- Comentarios de Instagram
- Comentarios de Twitter
- Comentarios de LinkedIn



Casos prácticos

Nuestra investigación también indica una correlación directa entre la experiencia del cliente y los ingresos. Lee cómo los clientes reales de Reputation han utilizado la Bandeja de entrada para mejorar su experiencia de cliente, convirtiendo el feedback en combustible para el crecimiento de tu negocio.

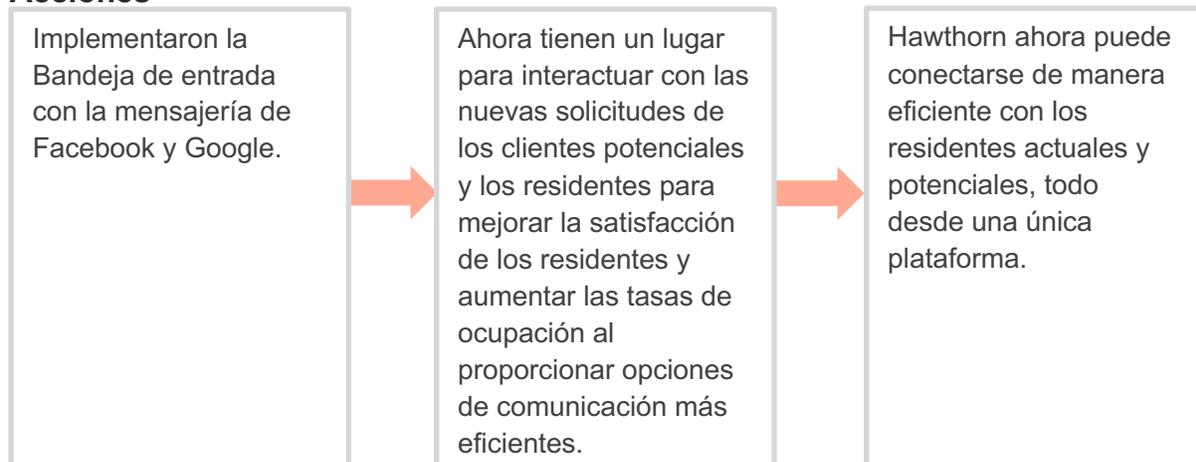
Hawthorn Senior Living



Hawthorn Retirement Group ofrece servicios de gestión y consultoría a las comunidades de jubilados, cuidado personal, vivienda en residencia asistida y cuidado de la memoria. Hawthorn tiene su sede en Vancouver, Washington y tiene ubicaciones en 20 estados de EE. UU. y dos provincias canadienses.

Hawthorn acudió a nosotros en busca de ayuda para comunicarse con los residentes actuales, y los potenciales, y sus familias en tiempo real. Estaban buscando nuevos canales, aprovechando las redes sociales para que las personas pudieran contactar con ellos de manera fácil y conveniente, y para realizar un seguimiento del número de conversiones y el tiempo de respuesta promedio.

Acciones

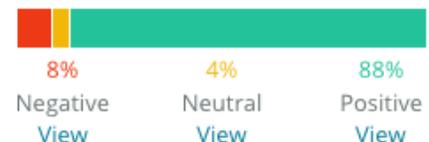


Resultados

- ★ Desde que implementaron los mensajes de la Bandeja de entrada, recibieron más de 8.800 mensajes con un tiempo de respuesta medio de 19 minutos.
- ★ Más recientemente, han mejorado su tiempo de respuesta medio a 11 min.

Average Rating

4.5 / 5



.SAM: Storage Asset Management

SAM: Storage Asset Management acudió a nosotros con las siguientes necesidades:

- Una forma de mantenerse conectado con todos los clientes que les enviaron mensajes a través de múltiples plataformas de redes sociales y de responder a todas las solicitudes
- Una solución escalable para respaldar la próxima expansión para mantenerse en contacto con los clientes potenciales y los clientes

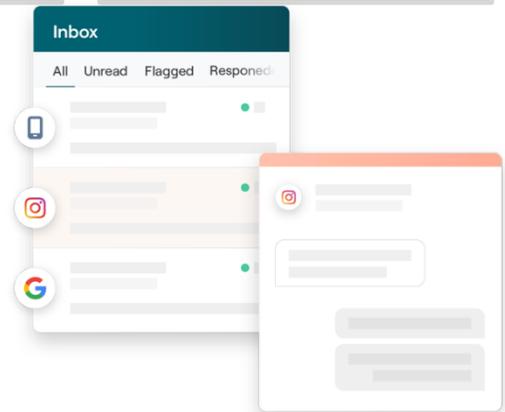


Acciones

<p>1. Adoptó la Bandeja de entrada para comunicarse rápidamente con los clientes potenciales y los clientes para garantizar una excelente experiencia del cliente.</p>	<p>2. Comunicó con los clientes desde múltiples canales en una plataforma centralizada para permitir la máxima eficiencia.</p>	<p>3. Usó la función de etiquetado dentro de los temas de mensajes de la Bandeja de entrada para el desarrollo de contenido.</p>
---	---	---

Resultados

- ★ 5.500 Mensajes
- ★ 1 hora como el tiempo de respuesta medio
- ★ 2.250 clientes potenciales



Reseña del cliente

La herramienta de Reputation ha sido excelente para agruparlo todo junto. También podemos ver los indicadores detrás de esto—cuánto tiempo fue nuestro tiempo de respuesta, ¿estamos recibiendo más mensajes de servicio de atención al cliente o ventas? etc. La mensajería es una excelente manera de recopilar datos propios; Reputation permite relacionarse con los clientes y estar en contacto con ellos de la mejor manera posible”.

— Melissa Stiles



¿Cómo funciona la Bandeja de entrada?

Comunicarte con tus clientes nunca ha sido tan fácil.



Un cliente inicia una conversación con tu negocio.

El 33 % de los consumidores prefieren enviar mensajes de texto a un negocio por la facilidad de la interacción, particularmente en grupos de edad menores de 55 años ([Leadferno](#), 2021). Los clientes pueden utilizar mensajes SMS o mensajes en varios sitios nativos, como Google Business Profile (anteriormente conocido como Google My Business) o



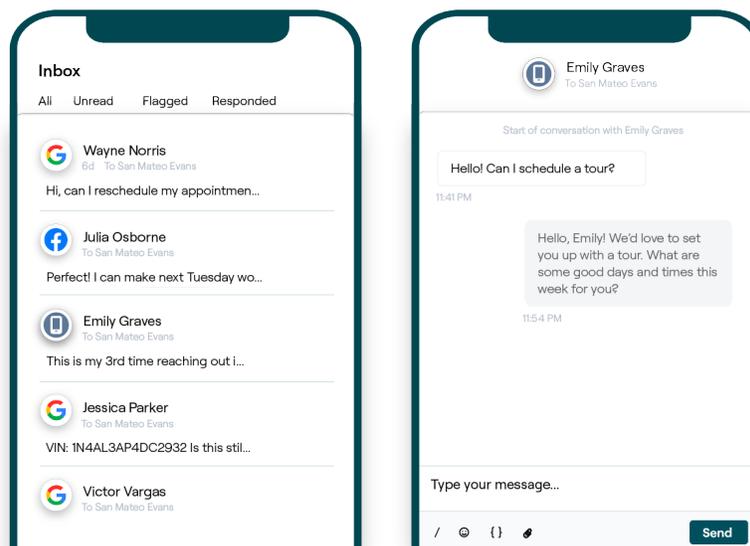
Su empresa gestiona la conversación desde la Bandeja de entrada de Reputation.

Aprovecha las opciones de flujo de trabajo del equipo para filtrar fácilmente mensajes o comentarios de publicaciones de redes sociales para una o más ubicaciones y responder rápidamente. El 65 % de los consumidores (de 25 a 34 años) cree que una respuesta rápida de un equipo de servicio puede mejorar drásticamente la experiencia del cliente ([Help Scout](#), 2022).



El cliente recibe una experiencia de mensajería constante.

La conversación permanece en el mismo canal desde el cual el cliente la inició.



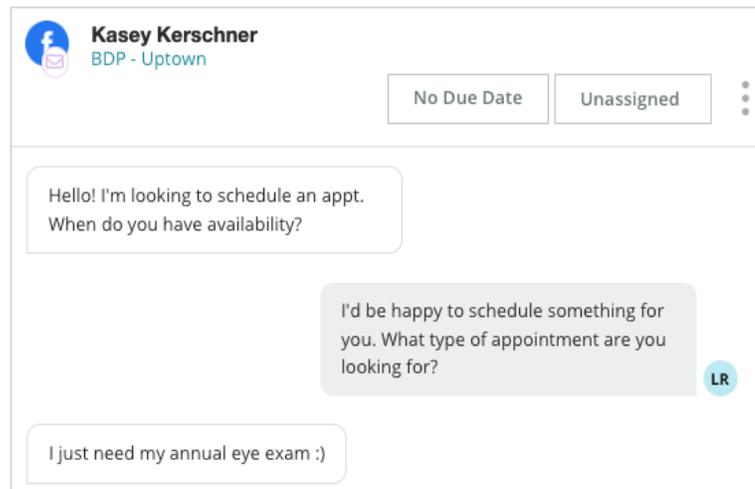
Configuración de la Bandeja de entrada

Antes de usar la Bandeja de entrada, debes configurar las fuentes de mensajería, ampliar el acceso de los usuarios y crear notificaciones para asegurarse de que nunca se pierdan los mensajes. Consulta la página 7 para obtener instrucciones para empezar.

Administración de la Bandeja de entrada

Inicia conversaciones por SMS, envía solicitudes de reseña por SMS y asigna conversaciones para que las gestionen usuarios específicos. Marca cada conversación como leída, marcada o cerrada para gestionar la entrada de conversaciones de clientes.

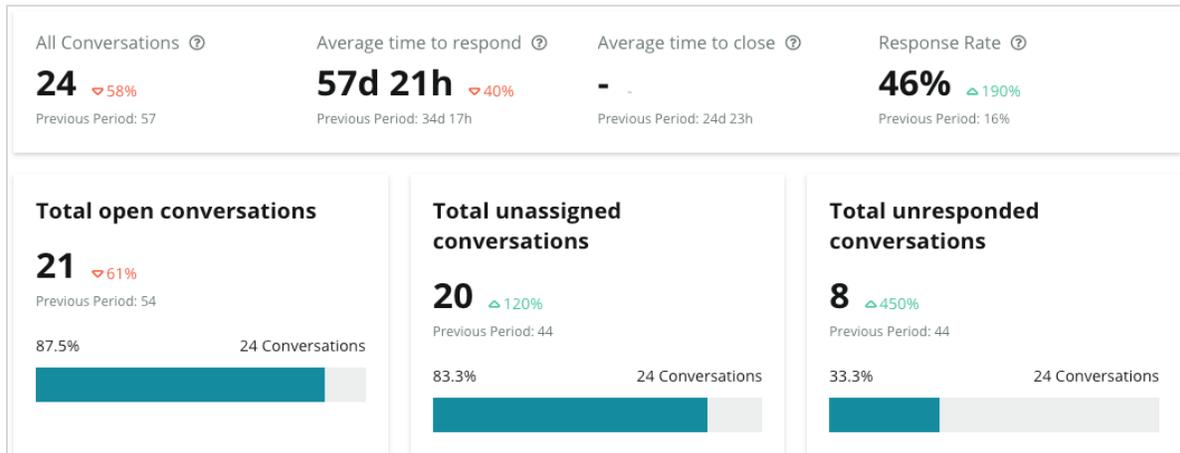
Responde a las conversaciones de los clientes utilizando plantillas, emojis, variables y archivos adjuntos, o añade una nota privada a la conversación solo para fines internos.



Indicadores de la Bandeja de entrada

La pestaña Indicadores de la Bandeja de entrada informa sobre la respuesta media y el tiempo para cerrar los indicadores, además de los totales de conversación, el equipo y los indicadores específicos de la ubicación para ayudarte a investigar las tendencias en tus mensajes y los esfuerzos del equipo.

El informe del indicador de SLA de mensajería de la Bandeja de entrada también está disponible en la pestaña Informes.



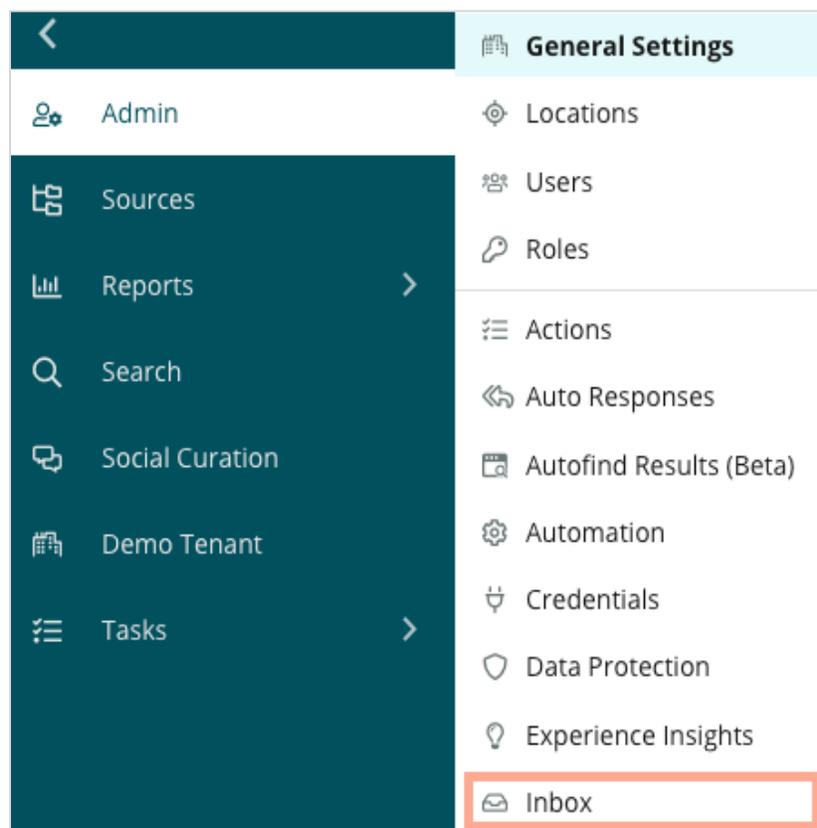
Configuración de la Bandeja de entrada

Configura las fuentes de mensajería, amplía el acceso de los usuarios y crea notificaciones para asegurarse de que nunca se pierda un

Configuración de tu Bandeja de entrada

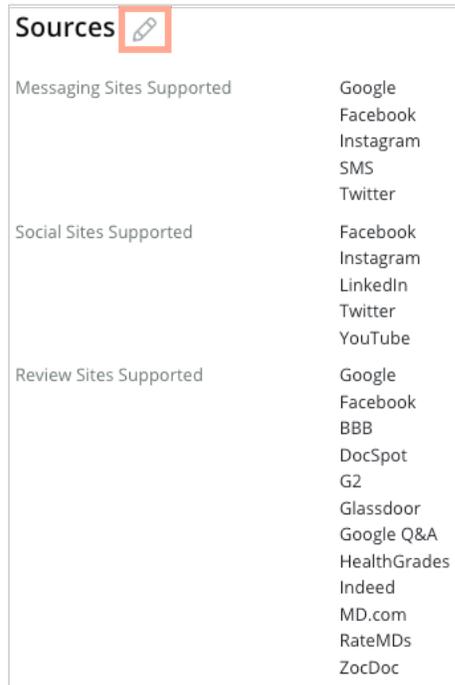
Determine qué fuente/s aparecerá/n en los mensajes en tu Bandeja de entrada.

1. Ir a Admin en el panel lateral izquierdo. Desde allí, haz clic en **Inbox (Bandeja de entrada)**.



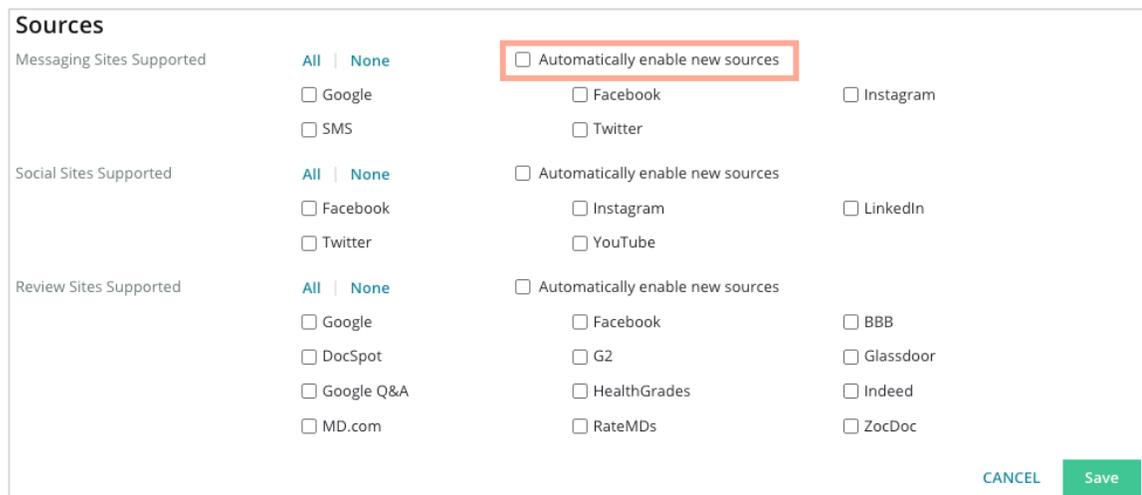
2. Aquí puedes ver las fuentes que ya están conectadas a tu Bandeja de entrada, ordenadas por Sitios de mensajería admitidos y Sitios de redes sociales

admitidos. Haz clic en el icono **Edit (Editar)** para añadir o eliminar las fuentes conectadas.



Nota: actualmente no está disponible para todos los usuarios de Reputation, la capacidad de administrar y responder a los sitios de reseña a través de la Bandeja de entrada estará disponible pronto.

3. Selecciona las fuentes que deseas conectar a tu Bandeja de entrada o marca "Habilitar automáticamente fuentes nuevas".

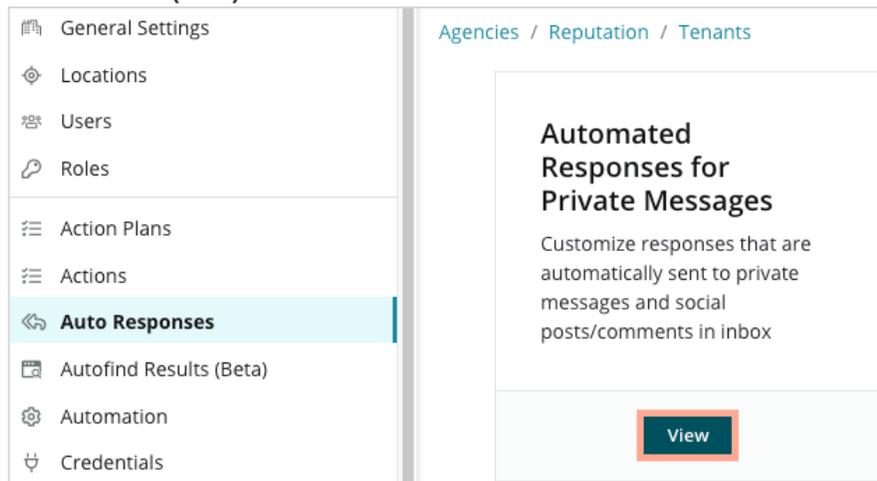


4. Haz clic en **Save** (Guardar).

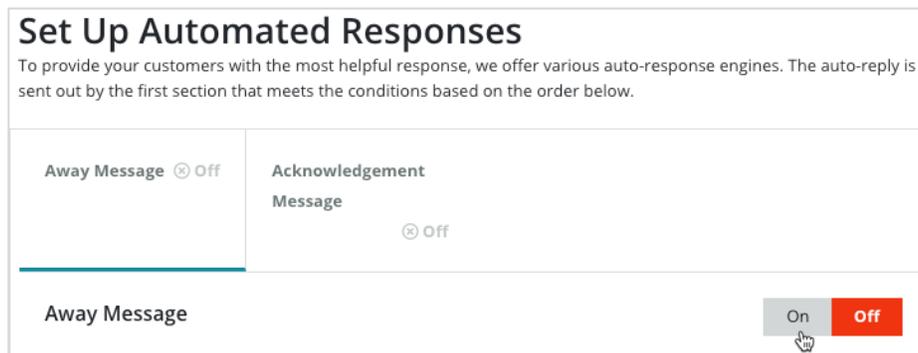
Configuración de Respuestas automáticas

Responde instantáneamente a un cliente cuando te envíe un mensaje fuera del horario comercial. Como la mayoría de los clientes anticipan respuestas inmediatas cuando envían un mensaje a los negocios, configurar un Mensaje de Ausencia y/o un Mensaje de confirmación se considera una buena práctica y también ayudará a tus indicadores de respuesta.

1. Ir a Admin en el panel lateral izquierdo. Desde allí, haz clic en **Auto Responses (Respuestas automáticas)**.
2. Haz clic en **View (Ver)**.



3. Cambia el Mensaje de ausencia de Desactivado (predeterminado) a Activado.



4. El horario está configurado de 08:00 a 17:00 de forma predeterminada. Ajusta según sea necesario. Desplázate hacia abajo para añadir una Respuesta automática.

5. Haz clic en **Save** (Guardar).

Configurar Notificaciones de la Bandeja de entrada

Crea notificaciones para usuarios o roles individuales para asegurarse de que los equipos adecuados actúan cuando haya nuevos mensajes y cuando se les haya asignado una conversación.

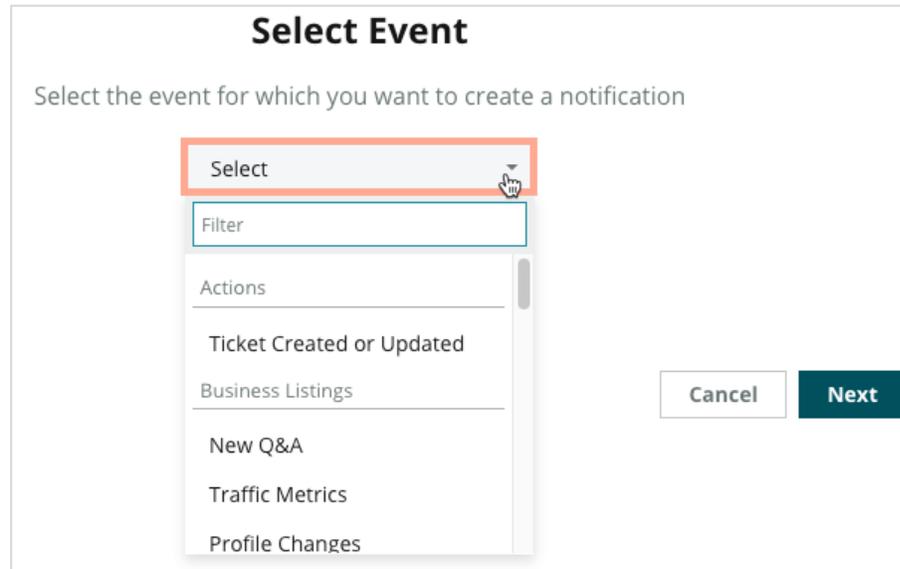
Configurar notificaciones específicas del canal:

1. Haz clic en **Settings (Ajustes)** en la esquina superior derecha de la plataforma.
2. En el menú del Administrador, haz clic en la pestaña My Account (Mi cuenta) y en **My Notifications (Mis notificaciones)**.



3. En los ajustes de notificación, haz clic en **Add Notification (Añadir notificación)**.

4. En el menú desplegable **Select Event (Seleccionar evento)**, selecciona el evento para el que quieres crear una notificación. Por ejemplo, desplázate por las opciones y elige **Nuevo mensaje de Bandeja de entrada**.



5. Haz clic en **Next (Siguiete)**.
6. Modifica los ajustes de notificación.
 - a. **Nombre de la regla** – Establece un nombre para la notificación que te ayude a identificarla en tu lista.
 - b. **Canal** – Las alertas del canal se entregan a través de él. Las opciones incluyen Correo electrónico y Bandeja de notificaciones de la plataforma.
 - c. **Frecuencia** – La frecuencia con la que recibir la alerta. Inmediato es la única opción en este momento.
 - d. **Asunto del correo electrónico** – Elige la línea de asunto del correo electrónico cuando llegue a tu bandeja de entrada. Insertar variables te permite identificar la fuente, la ubicación u otra información sobre el mensaje para ayudar a gestionar / agrupar las múltiples alertas que llegan a tu bandeja de entrada.
 - e. **Mensaje de correo electrónico personalizado** – Introduce el texto que se añadirá al principio del correo electrónico, que se puede utilizar para establecer el contexto de por qué se ha enviado la alerta o qué se espera que se haga.

- f. **Alerta para** – Recibir alertas para todas las ubicaciones (haz clic en All (Todas)), o selecciona ubicaciones individuales. Si tienes más de una opción de filtro de Alerta, tu cuenta tiene filtros personalizados, lo que te permite elegir segmentos personalizados a fin de asociarlos a la alerta.

¡Aviso! Si las ubicaciones autorizadas ya están especificadas en tu perfil de usuario, NO las especifiques de nuevo en los ajustes de la alerta. El nivel de perfil de usuario traslada automáticamente los ajustes de ubicación a todas las alertas relacionadas, lo que te evita tener que modificar las propiedades individuales de las alertas. Si modificas los ajustes de ubicación dentro de una alerta, los cambios en el nivel del perfil de usuario ya no se aplican a la alerta seleccionada.

- g. **Evento de Bandeja de entrada** – Recibe alertas para eventos específicos relacionados con la Bandeja de entrada: Mensaje nuevo de Bandeja de entrada y asignación nueva de Bandeja de entrada.
7. Haz clic en **Save (Guardar)**. La alerta se activa y te notificará a través del canal (o canales) y la frecuencia seleccionados cuando se activen las condiciones de notificación. También puedes desactivar la alerta o editarla, copiarla y eliminarla.

Administración de la Bandeja de entrada

Comunícate con los clientes a través del canal de tu elección y cierra el ciclo en tiempo real.

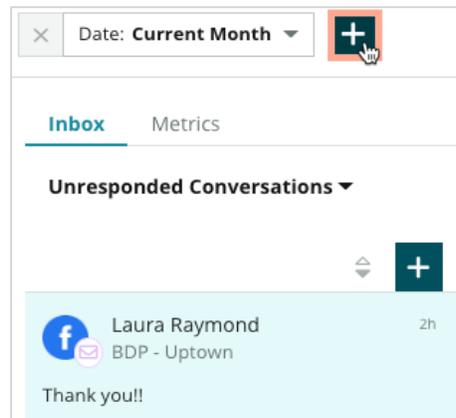
Intercambia mensajes SMS, Facebook y Google My Business con tus clientes a través de la Bandeja de entrada. La pestaña Bandeja de entrada almacena todas las conversaciones de las fuentes conectadas.

The screenshot displays the Reputation inbox interface. On the left, a sidebar titled "Unresponded Conversations" shows a list of messages. The top message is from Laura Raymond (BDP - Uptown), received 2 hours ago, with the text "Thank you!!". A plus sign icon is visible next to the list. The main area shows a detailed view of the conversation with Laura Raymond. At the top, her name and profile picture are displayed, along with a status of "BDP - Uptown". To the right, there are buttons for "No Due Date" and "Unassigned", and a three-dot menu icon. The conversation history shows a message from Laura: "Hello! I'm looking to schedule an appt. When do you have availability?". A response from the user is shown in a grey bubble: "I'd be happy to schedule something for you. What type of appointment are you looking for?". The user's initials "LR" are visible in a small circle at the bottom right of the response bubble.

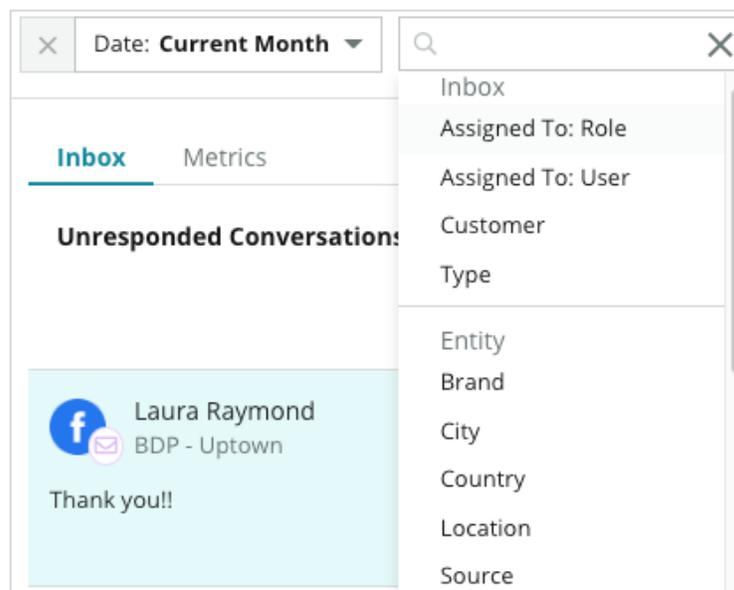
Uso de Filtros

Los filtros de la línea superior afectan a los datos que se muestran en la pestaña. Aplica varios filtros para limitar tu enfoque, incluidos los mensajes asignados a un miembro del equipo específico, los mensajes de un cliente específico y los mensajes que utilizan una plantilla de solicitud seleccionada.

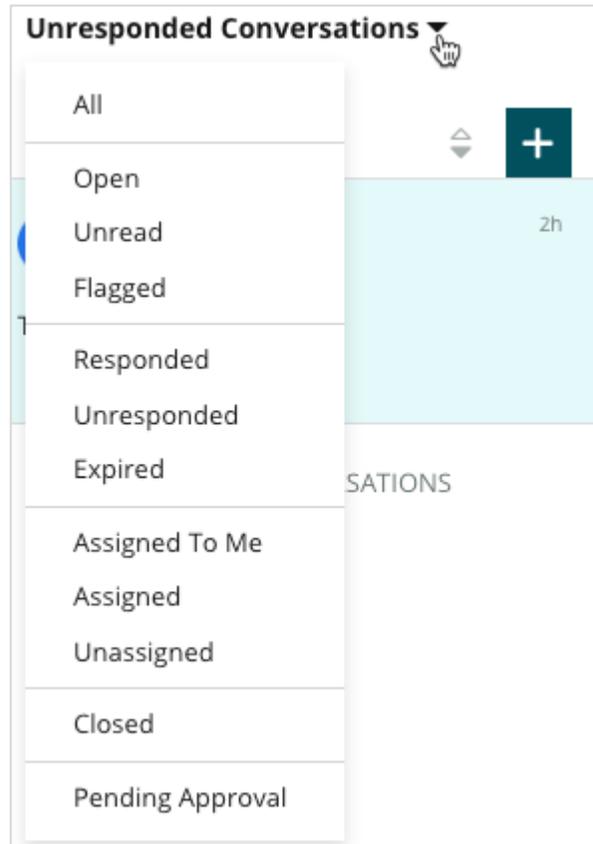
1. Haz clic en "+" para mostrar los filtros.



2. Desplázate por los distintos filtros para ordenar tus mensajes dentro de la Bandeja de entrada.

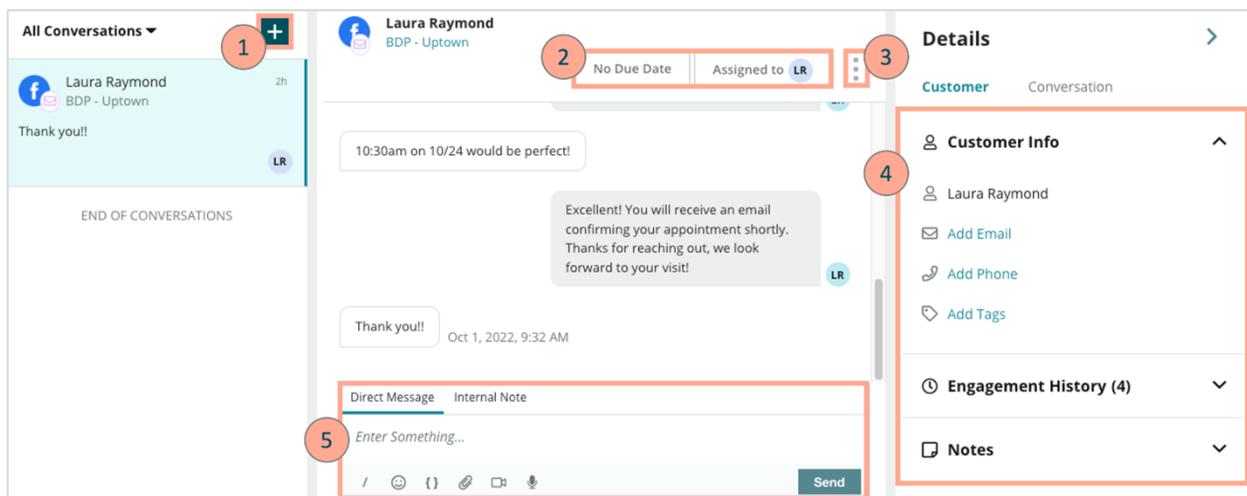


- Para ver los filtros secundarios, haz clic en el icono triangular junto al menú desplegable **Conversations (Conversaciones)**.



Gestión de Conversaciones

Haz clic en una conversación para comenzar a interactuar. Las conversaciones provienen de cuentas configuradas de SMS, Facebook o Google Business Profiles.



También puedes ver publicaciones y comentarios en redes sociales en la Bandeja de entrada.

1. Haz clic en (+) para **Iniciar conversación** y enviar un mensaje SMS a un cliente. Los mensajes Google Business Profile y Facebook no se pueden iniciar desde la plataforma.

Introduce la Ubicación, el Nombre del cliente y el Número de teléfono del cliente. Elige enviar un mensaje o solicitar una reseña. Si envías un mensaje, escribe tu mensaje o inserta una plantilla, emoji, variable y/o archivo adjunto. Si solicitas una reseña, selecciona la plantilla de solicitud en el menú desplegable.

2. Haz clic para asignar la conversación seleccionada a un usuario en la plataforma y establece una fecha de vencimiento para responder al mensaje. Comienza a escribir el nombre del usuario para activar una lista de usuarios para seleccionar y haz clic en **Assign (Asignar)**. Para anular la asignación, haz clic en el cuadro **Assigned to (Asignado a)**, haz clic en la **X** y haz clic en **Assign (Asignar)**. Los usuarios son notificados automáticamente por correo electrónico sobre la asignación.
3. Haz clic en los puntos suspensivos para ver las acciones adicionales para tu conversación. Elige marcar como leído o no leído, marcar o desmarcar, o cerrar o volver a abrir. Estas acciones solo se aplican a la plataforma de Reputation; no hay impacto en el sitio nativo. Las opciones disponibles dependen de los permisos del rol.

- Ver la información guardada en la plataforma para el cliente en la conversación. Haz clic para editar el nombre, el correo electrónico o el número de teléfono del cliente. Haz clic en **Conversation (Conversación)** para ver los detalles sobre las interacciones generales entre tu empresa y el cliente.

Details >

Customer **Conversation**

Conversation Info ^

Using data from the last 50 messages from this customer.

Neutral 100%

Read Updated

Satisfaction - Overall Experience 25%

Add Tags

Detected Emotions:

Joy	75%
Anticipation	75%
Trust	50%
Fear	25%
Disgust	25%

View All

Conversation Notes v

- Responde a la conversación en la pestaña **Mensaje directo**. Inserta una plantilla como punto de partida para tu respuesta. También puedes insertar emojis, variables y adjuntar archivos a tu respuesta.

Haz clic en **Send (Enviar)** para enviar tu mensaje al cliente. Añade notas de conversación en la pestaña **Nota interna**. No se envían las notas internas a los clientes.

Ten en cuenta Google Business Messages:

Si recibes mensajes en GBP y no respondes, Google puede desactivar las funciones de mensajería de tu página en GBP.

Los mensajes de Facebook deben responderse dentro de los 7 días.

Un cliente debe optar por recibir mensajes SMS antes de que puedas responder.

Indicadores de la Bandeja de entrada

Utiliza los Indicadores de la Bandeja de entrada para ayudarte a establecer KPIs internos para tu actividad de mensajería.

La pestaña Bandeja de entrada muestra cuadros y gráficos para ayudarte a investigar las tendencias en tus mensajes y los esfuerzos de resolución del equipo. Comprende cuántas conversaciones se están gestionando, así como la respuesta y el tiempo para cerrar los indicadores. Supervisa los indicadores de asignación de conversaciones, así como el rendimiento del equipo por usuario y ubicación.

Los Indicadores de la Bandeja de entrada también están disponibles en la pestaña Informes.

Área de resumen

Este panel de control muestra los indicadores para la cantidad de conversaciones, el tiempo medio que se tardó en responder y cerrar la conversación y la tasa de respuesta.

All Conversations ⓘ	Average time to respond ⓘ	Average time to close ⓘ	Response Rate ⓘ
24 ▼ 58%	57d 21h ▼ 40%	-	46% ▲ 190%
Previous Period: 57	Previous Period: 34d 17h	Previous Period: 24d 23h	Previous Period: 16%

Indicador	Descripción
Todas las conversaciones	Total de todas las conversaciones creadas en el periodo seleccionado. Ver el cambio porcentual y el valor del periodo anterior.
Tiempo medio para Responder	El tiempo medio que se tarda en responder a los mensajes de los clientes en el periodo seleccionado. Ver el cambio porcentual y el valor del periodo anterior.
Tiempo medio para Cerrar	El tiempo medio que se tarda en cerrar los mensajes de los clientes en el periodo seleccionado. Ver el cambio porcentual y el valor del periodo anterior.
Tasa de respuesta	El porcentaje de mensajes del cliente que se han respondido en el periodo seleccionado. Ver el cambio porcentual y el valor del periodo anterior.

Nota: si el cliente responde después de que el mensaje ya se haya cerrado, se volverá a abrir en la conversación original y empezará el tiempo para responder / cerrar desde cero.

Totales de Conversación

Comprende el porcentaje de conversaciones abiertas, no asignadas y no respondidas en el periodo de tiempo seleccionado.



Rendimiento de la Conversación

Mide los indicadores de conversación por ubicación, miembro del equipo y fuente. Ver la cantidad de conversaciones abiertas, asignadas y no respondidas, así como el tiempo medio para responder, el tiempo medio para cerrar y las tasas de respuesta.

Location Performance									
Location	All Conversations	Open	Assigned	Unresponded	Responded	Closed	Average time to respond	Average time to close	Response rate
BDP - Flagstaff (B011)	122	122	-	119	3	-	8d 1h	-	2%
BDP - Sun City (B004)	16	16	-	14	2	-	6d 13h	-	13%
BDP - Uptown (B021)	376	376	-	376	-	-	-	-	-

Team Performance									
Team Member	Open	Assigned	Unresponded	Responded	Closed	Average time to respond	Average time to close	Response rate	
Dani Evans	1	2	1	3	3	1	-	75%	
Dean Repiso	1	-	1	4	4	-	-	64%	

Source Performance									
Source	All Conversations	Open	Assigned	Unresponded	Responded	Closed	Average time to respond	Average time to close	Response rate
Facebook	90415	88269	-	86041	2731	-	60d 9h	-	3%
Instagram	6761	6761	-	6468	293	-	1d 7h	-	4%
LinkedIn	981	981	-	972	9	-	2d 6h	-	1%
Twitter	1334	1334	-	1237	93	-	20h 44m	-	7%



Opciones de los Indicadores

Para acceder a las opciones adicionales, haz clic en los puntos de la esquina superior derecha de los gráficos exportables.

Las opciones incluyen: Descargar PDF, Descargar CSV, Programar o Reenviar. Cualquier filtro aplicado actualmente al conjunto de datos persistirá en todas las opciones. Los correos electrónicos de entrega incluyen un enlace para ver el informe, además de un enlace para iniciar el informe dentro de la plataforma con el fin de interactuar con los datos y añadir personalizaciones (disponible para los usuarios con credenciales de cuenta).

Nota: las operaciones que tardan en procesar grandes cantidades de datos pueden activar una ventana emergente que te permite esperar a que la operación continúe como una descarga (debes permanecer en la misma pantalla) o recibir una notificación por correo electrónico con un enlace de descarga (puedes moverte a otras pantallas).

Opción	Descripción
Descargar PDF	Exporta el conjunto de datos actual en un informe PDF. La Página de título del informe incluye el logotipo de tu cuenta, nombre del informe, periodo de tiempo seleccionado, y ubicaciones seleccionadas.
Descargar CSV	Exporta el conjunto de datos actual en formato CSV.
Programar	Crea un informe programado para enviar automáticamente un correo electrónico con el conjunto de datos actual como archivo adjunto en PDF o CSV a otros usuarios dentro de la plataforma (individual o función) o a direcciones de correo electrónico fuera de la cuenta. Especificar un Nombre del informe, Frecuencia (Diaria, Semanal, Mensual, Trimestral, Anual), Formato, y el Mensaje a incluir en el cuerpo del correo electrónico. Puedes editar los informes programados desde la pestaña Informes.
Reenviar	Envía el conjunto de datos actual por correo electrónico con un archivo adjunto PDF o CSV a otros usuarios dentro de la plataforma (individual o función) o direcciones de correo electrónico fuera de la cuenta. Especificar un Asunto y Mensaje para incluir en el cuerpo del correo electrónico.

Uso de la aplicación móvil

Utiliza la aplicación móvil de Reputation para acceder a tu Bandeja de entrada y otros datos en directo en tu dispositivo móvil.

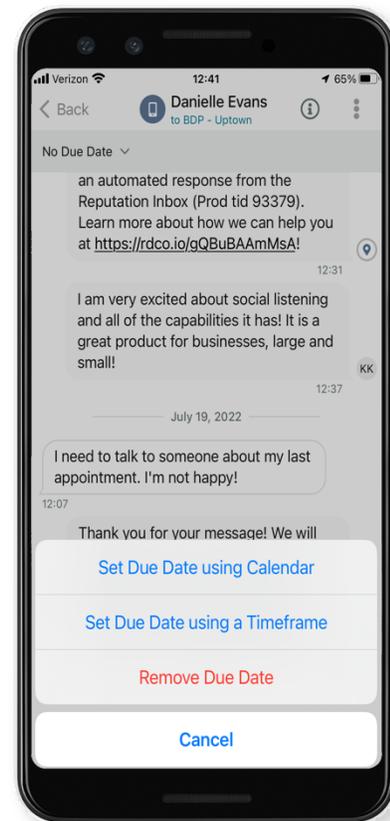
Con la aplicación móvil de Reputation disponible en Google Play Store y Apple App Store, puedes acceder fácilmente a la Bandeja de entrada, Paneles de control, Reseñas, Encuestas y más. Las opciones de inicio de sesión incluyen un "Magic Link" (enlace mágico), entrada de correo electrónico y contraseña e inicio de sesión único.

La Página de inicio proporciona una descripción general de los indicadores de rendimiento en todas las soluciones habilitadas para tus ubicaciones. Toca la **Bandeja de entrada** en el panel inferior para ver tus conversaciones. Desde allí, puedes:

- Iniciar tu propia conversación SMS con un cliente
- Ver los mensajes de tus clientes y responder desde tu dispositivo móvil.
- Ordenar los mensajes haciendo clic en No leídos, Marcados, Respondidos, No respondidos, Asignados a mí, Asignados o Sin asignar.
- Aplica los filtros para ordenar por fuente y rango de fechas.

Dentro de cada conversación, puedes asignar una fecha de vencimiento haciendo clic en el menú desplegable "Sin fecha de vencimiento" en la esquina superior izquierda. En la esquina superior derecha, haz clic en el icono **Information (Información)** para la conversación y los detalles de contacto, o haz clic en los puntos suspensivos para asignar, marcar, cerrar o marcar como no leído.

Descargar la aplicación móvil gratuita Reputation a través de [Google Play Store](#) o el [App Store de Apple](#) para empezar a acceder a tu información en directo.



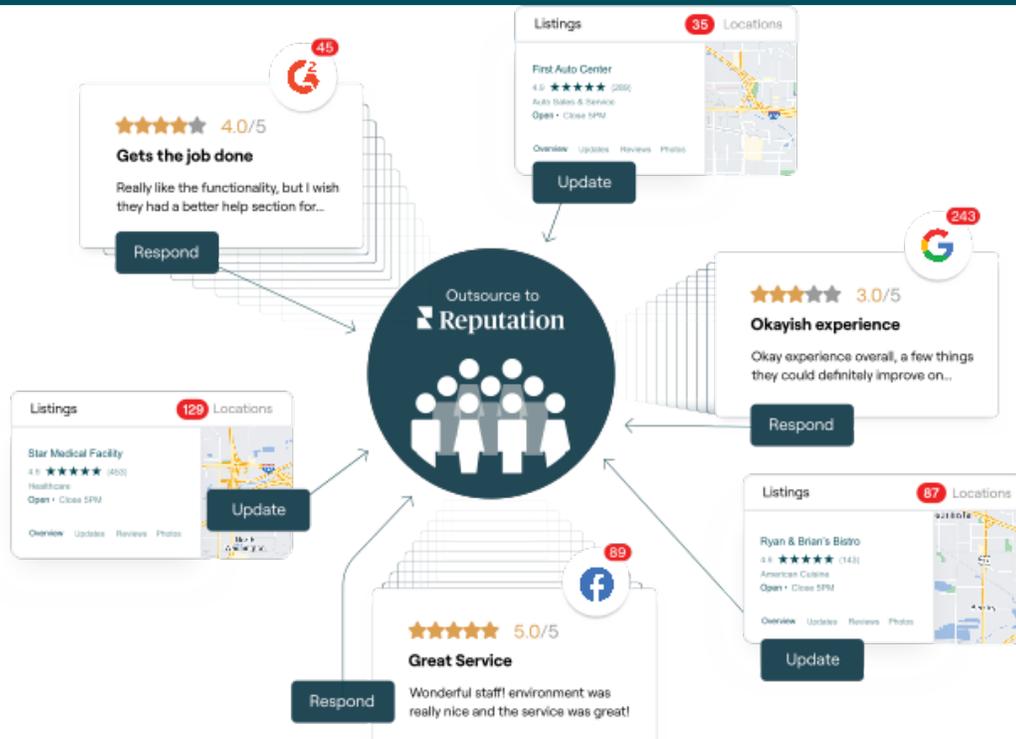
Contactar con tu Ejecutivo de cuenta o el Equipo de soporte para más información.

Servicios premium de pago

Si bien nos esforzamos por hacer que nuestra plataforma sea intuitiva y eficiente, entendemos que tu tiempo es valioso; los recursos y el ancho de banda pueden ser limitados. Reputation cuenta con un equipo dedicado de expertos, listos para ayudarte a administrar tus fichas; optimizar SEO, y publicar y seleccionar tus publicaciones en redes sociales—al mismo tiempo que administras tus respuestas de reseña. Podemos garantizar la excelencia del cliente a través de este conjunto de servicios de valor añadido que son impulsados por nuestra plataforma y productos. Estos expertos te ayudarán:

- Ver más allá de **Precisión** (Gestión de fichas de empresa)
- Maximizar el **Atractivo** de Tus perfiles comerciales (Servicios administrados para Google)
- Aprovechar el **Poder** de las redes sociales (Gestión de redes sociales)
- La Marca que Más se **Preocupa, Gana** (Gestión de Respuesta de reseña)

Nota: si bien nuestro equipo de los Servicios premium de pago de Reputation está disponible para gestionar la participación del cliente en los canales de redes sociales, actualmente no proporcionamos servicios de mensajería en vivo.



Contactar con tu Ejecutivo de cuenta para más información sobre nuestros Servicios premium de pago.



Recursos adicionales

Consulta nuestro conjunto completo de guías de usuario para saber más sobre la plataforma de Reputation.

- Acciones
- Administrador
- Redes sociales de la marca
- Fichas de empresa
- Paneles de control
- Experiencia
- Aplicación móvil
- Páginas y Localizadores
- Rep Connect
- Informes
- Puntuación de Reputation
- Solicitando
- Reseñas
- Escuchar a social media
- Social Suite
- Encuestas
- Widgets