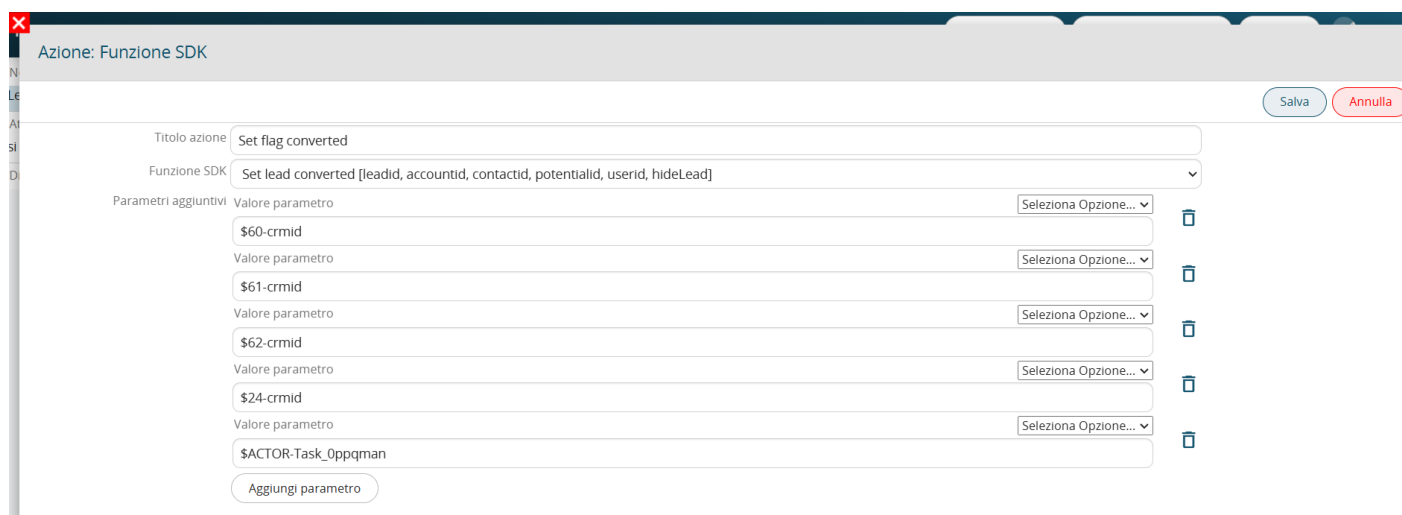


12.14 SDK fieldAction: Set lead converter

Questa funzione SDK permette al sistema di eseguire una serie di automatismi che consentono la corretta e completa conversione del lead.

Infatti, questa funzione può essere utilizzata esclusivamente all'interno del processo di conversione del lead standard disponibile nella sezione "Process manager" con la dicitura "Lead conversion". (Figura 1)



Azione: Funzione SDK

Titolo azione Set flag converted

Funzione SDK Set lead converted [leadid, accountid, contactid, potentialid, userid, hideLead]

Parametri aggiuntivi

Valore parametro	Seleziona Opzione...	
\$60-crmid		
Valore parametro	Seleziona Opzione...	
\$61-crmid		
Valore parametro	Seleziona Opzione...	
\$62-crmid		
Valore parametro	Seleziona Opzione...	
\$24-crmid		
Valore parametro	Seleziona Opzione...	
\$ACTOR-Task_Oppqman		

Aggiungi parametro

Salva Annulla

Figura 1 (cliccare sull'immagine per una risoluzione grafica maggiore)

Dalla funzione vengono eseguite le seguenti operazioni:

- 1) Vengono eliminati i riferimenti al lead nella tabella vte_email_directory
- 2) Nel caso in cui il lead fosse impostato tra i preferiti di qualche utente, la funzione lo sostituisce con l'azienda o il contatto coinvolti nel processo a seconda del valore selezionato nel campo "Trasferisci elementi collegati a".

N.B: in caso di selezione del valore "vuoto", il lead non verrà sostituito.

- 3) Nel caso in cui il lead fosse presente tra le statiche newsletter di qualche campagna, la funzione lo sostituisce con l'azienda o il contatto coinvolti nel processo a seconda del valore selezionato nel campo "Trasferisci elementi collegati a".

N.B: in caso di selezione del valore "vuoto", il lead non verrà sostituito.

- 4) Viene impostato a "1" il valore della colonna "converted" della tabella vte_leaddetails. Questo permette di nascondere completamente la visibilità del lead lato interfaccia (come se fosse

stato eliminato).

5) Viene popolata la tabella `vte_leadconvrel` per tenere traccia della Data di conversione, `crmid` del lead, `crmid` dell'azienda, `crmid` del contatto e `crmid` dell'opportunità.

Come primo parametro va passato il `crmid` del lead in fase di conversione.

Come secondo parametro va passato il `crmid` dell'azienda (creata o esistente).

Come terzo parametro va passato il `crmid` del contatto (se creato).

Come quarto parametro va passato il `crmid` dell'opportunità (se creata).

Come quinto parametro va passato l'id dell'utente che ha fatto scatenare il processo.

Per evitare che il sistema esegua i punti 4) e 5) e che quindi il lead venga nascosto lato interfaccia, si deve aggiungere un sesto parametro nel quale inserire il valore statico "false". (Figura 2)

The screenshot shows a configuration window titled "Azione: Funzione SDK". It contains a table of parameters for the "Set lead converted" function. The parameters are listed in a table with columns for the parameter name and its value. The values are: \$60-crmid, \$61-crmid, \$62-crmid, \$24-crmid, \$ACTOR-Task_Oppqman, and false. The "false" value is highlighted with a red box. There are also buttons for "Salva" and "Annulla" at the top right, and an "Aggiungi parametro" button at the bottom.

Parametri aggiuntivi	Valore parametro
	\$60-crmid
	\$61-crmid
	\$62-crmid
	\$24-crmid
	\$ACTOR-Task_Oppqman
	false

Figura 2 (cliccare sull'immagine per una risoluzione grafica maggiore)