

List ID

Definición

El List ID es el mecanismo principal de VICIdial para organizar y almacenar la información de leads. Cada lista recibe un identificador numérico único y funciona como un contenedor que agrupa números telefónicos, datos de contacto y metadatos asociados, que puede distribuirse en una o más campañas de marcación. Las listas permiten una segmentación estructurada según criterios como fuente de adquisición, fecha de adquisición o nivel de calidad del dato.

Implementación en VICIdial

Creación y carga: las listas se crean desde la interfaz administrativa y se cargan con datos de prospectos mediante archivos CSV o inserción programática a través de endpoints de API. Cada lista incluye opciones de configuración como nombre descriptivo, notas explicativas, vinculación a campaña, activación/desactivación, y capacidad de reiniciar los datos.

Estructura de datos: los leads contienen campos obligatorios (teléfono, nombre, apellido, información de ubicación), junto con atributos personalizables de hasta 200 campos adicionales para captura de datos específicos del negocio.

Asignación a campaña y marcación: múltiples listas pueden vincularse a una sola campaña. La cola de leads del sistema obtiene prospectos de todas las listas activas conectadas, y el parámetro "list order" determina la secuencia de extracción cuando varias listas están activas simultáneamente. Las listas pueden activarse y desactivarse de forma independiente de sus asociaciones de campaña, ofreciendo flexibilidad operativa.

Seguimiento y reportes: cada lista rastrea de forma independiente los estados de resultado, las métricas de compromiso y los porcentajes de penetración. Los administradores pueden comparar el desempeño entre distintas fuentes de datos mediante analítica específica por lista.

Importancia estratégica

El éxito de las operaciones de call center depende en gran medida de una organización efectiva de las listas. Una segmentación estratégica permite contacto dirigido, atribución de ingresos por fuente de datos, y procedimientos optimizados de recontacto de prospectos. Las métricas de desempeño revelan qué fuentes de datos generan mejores tasas de compromiso y cierre de transacciones.

El cumplimiento normativo incorpora capacidades a nivel de lista: verificación contra registros de No Llamar e implementación de restricciones de contacto diario máximo por lista, para prevenir contacto excesivo.

Conceptos relacionados

- [Campaign](#)
- [Hopper](#)
- [Lead Recycling](#)
- [Dial Status](#)
- [Do Not Call \(DNC\)](#)

Revisión #2

Creado 2026-07-30 01:00:10 CST por Christian Cabrera

Actualizado 2026-07-30 01:02:22 CST por Christian Cabrera