

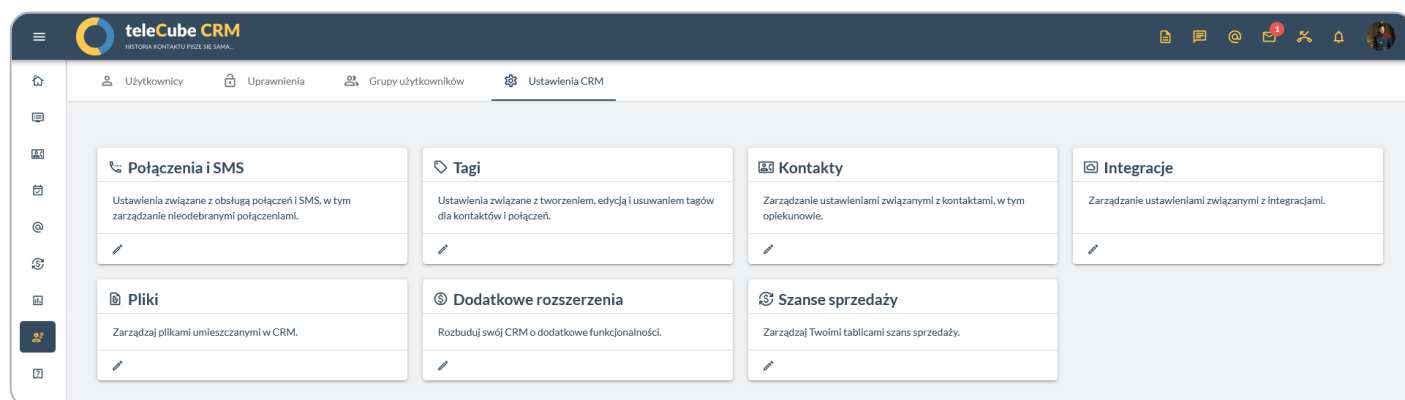
Leady

Sprawdź jak w sprawny sposób zarządzać szansami sprzedaży. Oznaczając je tagami, przypisując do nich zadania i zmieniając ich etapy aż do zakończenia sprzedaży.

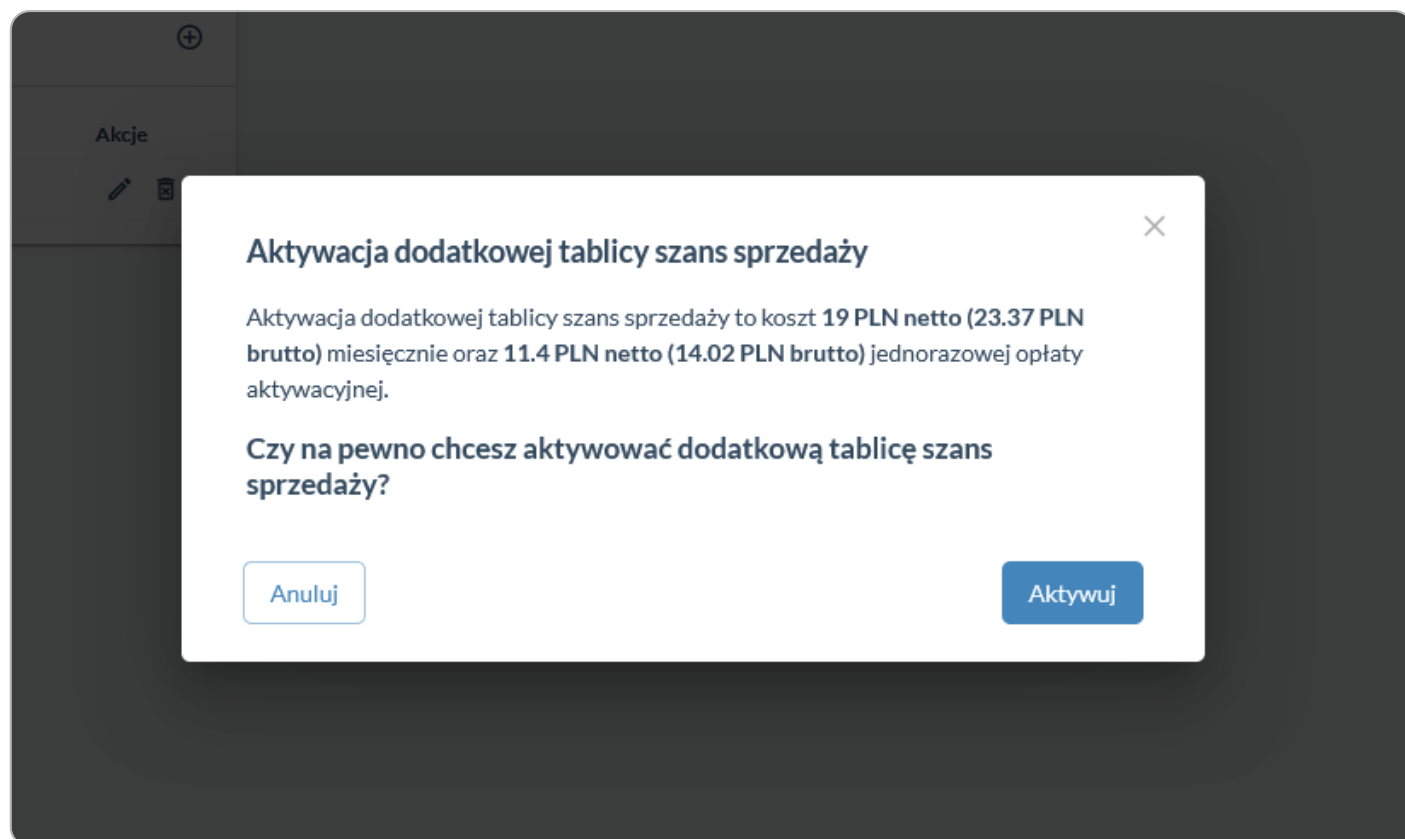
- Tworzenie tablic szans sprzedaży
- Ustawienia tablicy szans sprzedaży
- Zarządzanie leadami

Tworzenie tablic szans sprzedaży

Nowe tablice szans sprzedaży użytkownik tworzy z poziomu Panelu Zarządzania. W tym celu wchodzi w **Panel Zarządzania > Ustawienia CRM > Szanse sprzedaży**

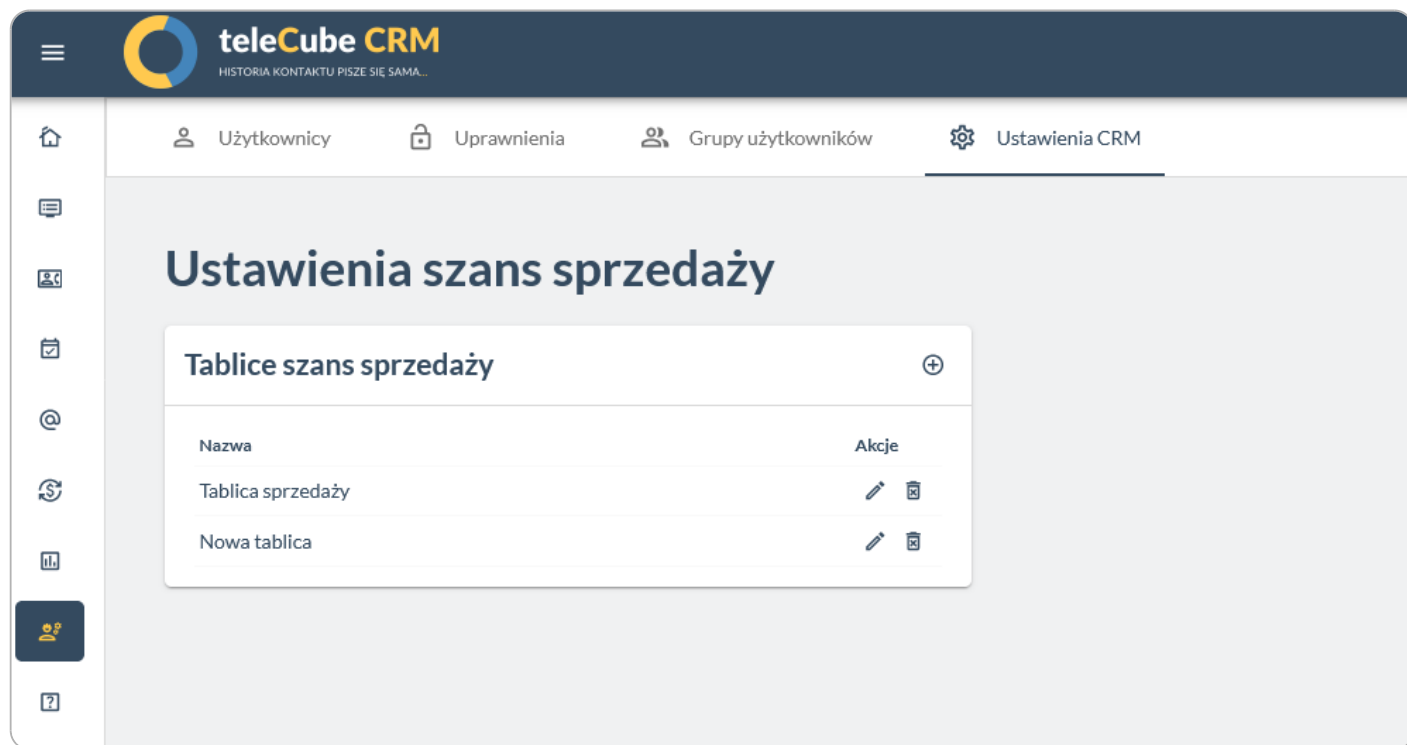


Po wejściu w edycję i kliknięciu "+" na polu z nazwą **Tablice szans sprzedaży** ma możliwość dodania nowej tablicy. Po wpisaniu nazwy zostaje poinformowany o kosztach. Zostaje również naliczona proporcjonalna opłata, zgodna z posiadanym okresem rozliczeniowym.

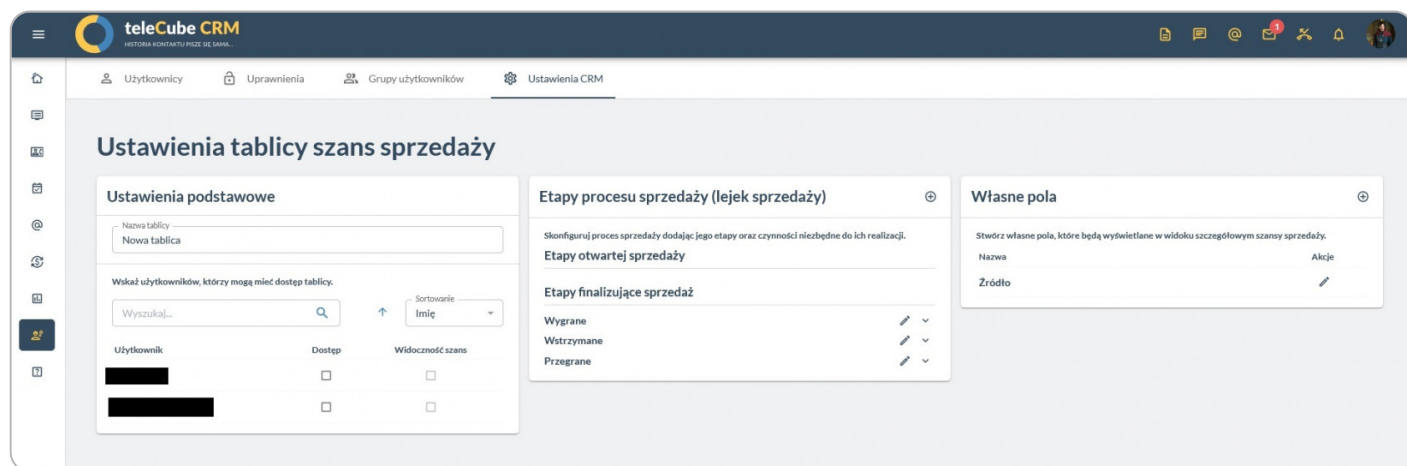


Ustawienia tablicy szans sprzedaży

Po kliknięciu ikony ołówka przy nowo utworzonej tablicy mamy możliwość edycji jej ustawień.



Po wejściu w edycję otrzymujemy ekran z następującymi ustawieniami:






















1. Ustawienia podstawowe - Dają możliwość edycji nazwy tablicy oraz ustawienia którzy z użytkowników CRM mają do niej dostęp. W przypadku braku zaznaczenia checkboxa "Widoczność szans" użytkownik widzi jedynie leady których jest opiekunem lub obserwatorem.

2. Etapy procesu sprzedaży (lejek sprzedaży) - Daje możliwość dodania etapów sprzedaży oraz czynności związanych z danym etapem. Po kliknięciu "+" mamy możliwość dodania nowego procesu sprzedaży oraz czynności, które należy wykonać na etapie tworzenia leada.







Etapy procesu sprzedaży (lejek sprzedaży)

Skonfiguruj proces sprzedaży dodając jego etapy oraz czynności niezbędne do ich realizacji.

Etapy otwartej sprzedaży

Oferta	   
Rejestracja	   
Szkolenie	   
Umowa	   
Wysyłka	  

Etapy finalizujące sprzedaż

Wygrane	 
Wstrzymane	 
Przegrane	 

Brak dodanych czynności

W przypadku dodania czynności, które na danym etapie należy wykonać możemy również określić następujące parametry takie jak:

- **Wymagane** - określa to czy zadanie jest wymagane do przejścia do kolejnego etapu sprzedaży
- **Dodaj notatkę** - pozwala na automatyczne wyświetlenie formularza notatki po wykonaniu zadania
- **Dodaj zadanie** - automatycznie otwiera formularz nowego zadania po zakończeniu pierwszego

Edytuj etap procesu sprzedaży

Nazwa
Oferta

Czynność 1

Nazwa
Zrobić PDF z ofertą

☒ Wymagane

☒ Dodaj notatkę ☐ Dodaj zadanie

Czynność 2

Nazwa
Zapisać ofertę na dysku

☒ Wymagane

☐ Dodaj notatkę ☐ Dodaj zadanie

+ Dodaj czynność dla tego etapu

Zapisz

Dodatkowo w przypadku edycji **etapów finalizujących sprzedaż** mamy możliwość dodania powodów oraz czynności które należy wykonać.

Edytuj etap procesu sprzedaży

Nazwa

Przegrane

Powód 1

Nazwa

Za wysoka cena

Powód 2

Nazwa

Zła obsługa

Powód 3

Nazwa

Inne

+ Dodaj powód

Czynność 1

Nazwa

Telefon do klienta

☒ Wymagane

☐ Dodaj notatkę

☒ Dodaj zadanie

+ Dodaj czynność dla tego etapu

Zapisz

3. Własne pola - Umożliwia dodanie własnego pola które będzie widoczne w widoku szczegółowym szans sprzedaży. Zgodnie ze swoimi potrzebami czy rodzajem wykonywanej działalności.

Etapy procesu sprzedaży (lejek sprzedaży)

Dodaj własne pole

Ustawienia

Rodzaj
Pole tekstowe

Nazwa pola

☐ Pole wymagane

Minimalna ilość znaków
0

Maksymalna ilość znaków
50

☐ Wyświetlaj jako link

☐ Pole wieloliniowe

Podgląd

Dodaj

Powody

Domyślnie użytkownik otrzymuje jedno gotowe pole "**Źródło**" gdzie może określić skąd pozyskał klienta.

Źródła szans sprzedaży



Źródło 1



Nazwa

Google

Źródło 2



Nazwa

Facebook

Źródło 3



Nazwa

LinkedIn

Źródło 4



Nazwa

Instagram

Źródło 5



Nazwa

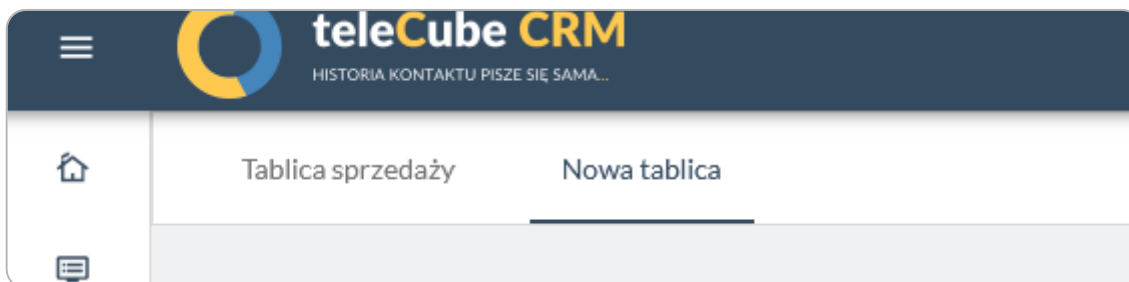
Targi

+ Dodaj źródło dla tej tablicy

Zapisz

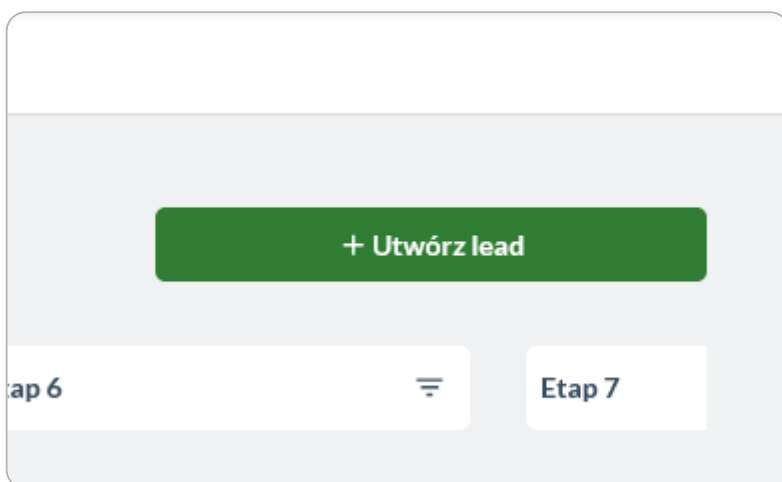
Zarządzanie leadami

Wszystkie utworzone tablice sprzedaży są widoczne u góry strony. Każdy użytkownik będzie widział te tablice do których uzyskał dostęp w ustawieniach tablic sprzedaży. Więcej informacji na ten temat można uzyskać tutaj.



1. Tworzenie nowego leadu

W celu utworzenie nowego leadu klikamy zielony button **"Utwórz lead"** znajdujący się w prawym górnym rogu.



Następnie otrzymujemy pole do uzupełnienia następującymi parametrami:

Szkolenie Umowa Etap 5

Dodaj szansę sprzedaży

Nazwa

Opis

Wartość

0

Źródło

Opiekun

Obserwatorzy

Osoby

Organizacje

Dodaj

2. Praca na leadach

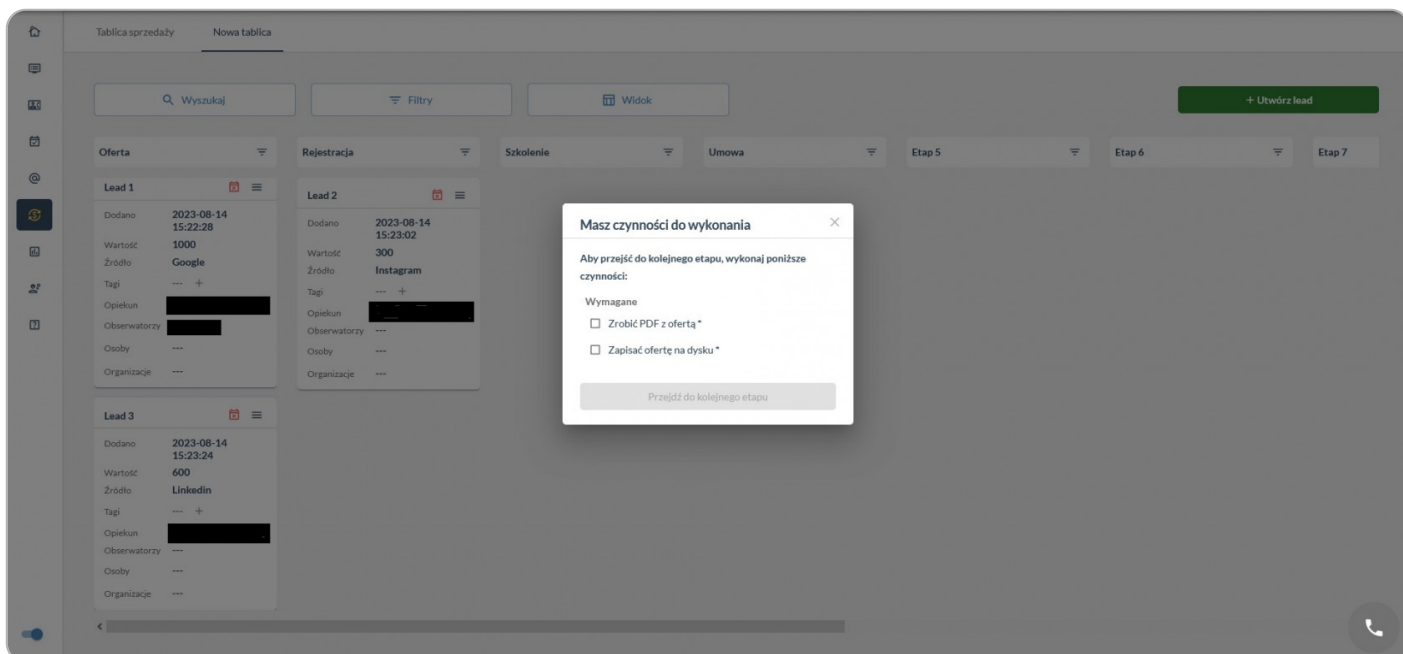
Po zapisaniu lead zawsze trafia do pierwszej kolumny na tablicy sprzedaży. Skąd następnie można go przenieść dalej (do kolejnego etapu).

The screenshot displays a CRM interface with a sidebar on the left containing icons for calendar, email, a highlighted refresh button, analytics, notifications, and help. The main area is titled 'Oferta' and 'Rejestracja'. It shows two lead cards:

- Lead 3**:
 - Dodano: 2023-08-14 15:23:24
 - Wartość: 600
 - Źródło: LinkedIn
 - Tagi: --- +
 - Opiekun: [Redacted]
 - Obserwatorzy: ---
 - Osoby: ---
 - Organizacje: ---
- Lead 2**:
 - Dodano: 2023-08-14 15:23:02
 - Wartość: 300
 - Źródło: Instagram
 - Tagi: --- +
 - Opiekun: [Redacted]
 - Obserwatorzy: ---
 - Osoby: ---
 - Organizacje: ---

At the bottom, there is a scroll bar and a blue toggle switch.

Leady można w prosty sposób przenosić między poszczególnymi etapami chwytając je kursorem i przeciągając dalej. Jeżeli przejście do kolejnego etapu wymaga wykonania jakiegoś zadania CRM poinformuje nas o tym wyświetlając odpowiedni komunikat.



W przypadku gdy na etapie tworzenia zadań dla danego etapu sprzedaży zaznaczyliśmy checkbox **"Dodaj zadanie"**, po wybraniu czynności otwarty zostaje formularz dzięki któremu możemy zadanie zapisać w kalendarzu

Dodaj zadanie



Nazwa

Opis

Kategoria

Zadanie

Typ

Zadanie

Kalendarz

Różne

Priorytet

Średni

Zasoby

Status

Nowe

Data zdarzenia

☐ Zdarzenie całodniowe

Od

16-08-2023 10:30



Do

16-08-2023 11:00



Przypomnienie

Przypomnienie

15 minut przed rozpoczęciem wyd...

Użytkownicy odpowiedzialni



Użytkownik 1



+ Dodaj użytkownika

Kontakty powiązane

Osoby

Organizacje

Utwórz

3. Wyszukiwanie leadów

W przypadku większej ilości leadów możemy je w prosty sposób wyszukać albo po przez zastosowanie filtrów albo wyszukiwarki dla danej tablicy sprzedaży.

W przypadku wyszukiwarki wyszukiwanie może odbywać się po standardowych polach związanych z leadem lub własnych jeśli mamy takie dodane.

Wyszukaj

Standardowe

Nazwa

Opis

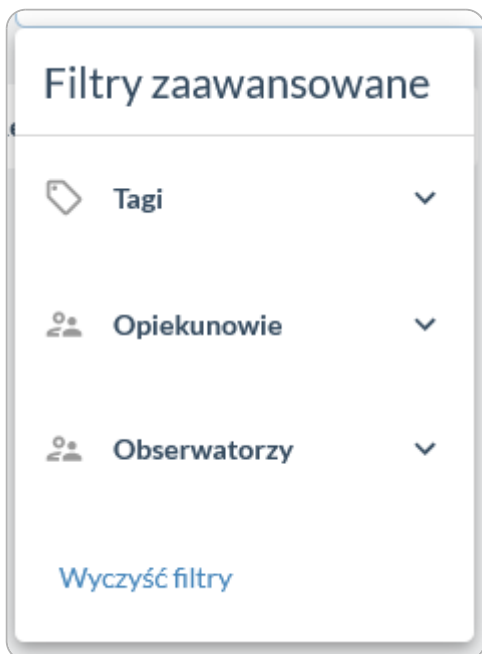
Osoba kontaktowa

Organizacja

Własne pola

Wyczyść wyszukiwanie

Natomiast stosując filtr mamy możliwość zawężenia wyników wyszukiwania po **tagach**, **opiekunach** lub **obserwatorach** danego leada.



Tagi - pokazuje leady oznaczone wybranym tagiem lub te które żadnego nie posiadają

Opiekunowie - można wskazać leady nie posiadające opiekuna lub przypisane do danego użytkownika

Obserwatorzy - podobnie jak w przypadku opiekunów można wyodrębnić leady nie posiadające żadnego opiekuna lub te które sa obserwowane przez konkretnych użytkowników.

4. Personalizacja widoku tablicy sprzedaży

Dla większej wygody pracy użytkownik może również spersonalizować widok całej tablicy sprzedaży. Do wyboru są dwa tryby: **lista** oraz **kanban**. Dodatkowo istnieje możliwość wskazania konkretnych informacji które mają być wyświetlane w danym trybie.

W celu zmiany wyświetlania leadów na tablicy sprzedaży należy kliknąć button "Widok" w górnym menu strony.



Po jego kliknięciu przechodzimy do menu pozwalającego na personalizację tablicy sprzedaży zgodnie ze swoimi potrzebami.

Ustawienia widoku



Rodzaj widoku

Kanban

Kanban

Tabela

☒ Nazwa

☒ Data utworzenia

☐ Wartość

☒ Źródło

☒ Tagi

☒ Opiekun

☒ Obserwatorzy

☒ Osoby powiązane

☒ Organizacje
powiązane

☒ Etap



Ustawienia widoku(kanban)

Widoczność kolumn etapów

☒ Oferta

☒ Rejestracja

☒ Szkolenie

☒ Umowa

☒ Etap 5

☒ Etap 6

☒ Etap 7

☒ Wygrane

☒ Wstrzymane

☒ Przegrane

Ustawienia widoku miniatury szans sprzedaży

☐ Nazwa

☒ Data utworzenia

☐ Wartość

☒ Źródło

☒ Tagi

☒ Opiekun



