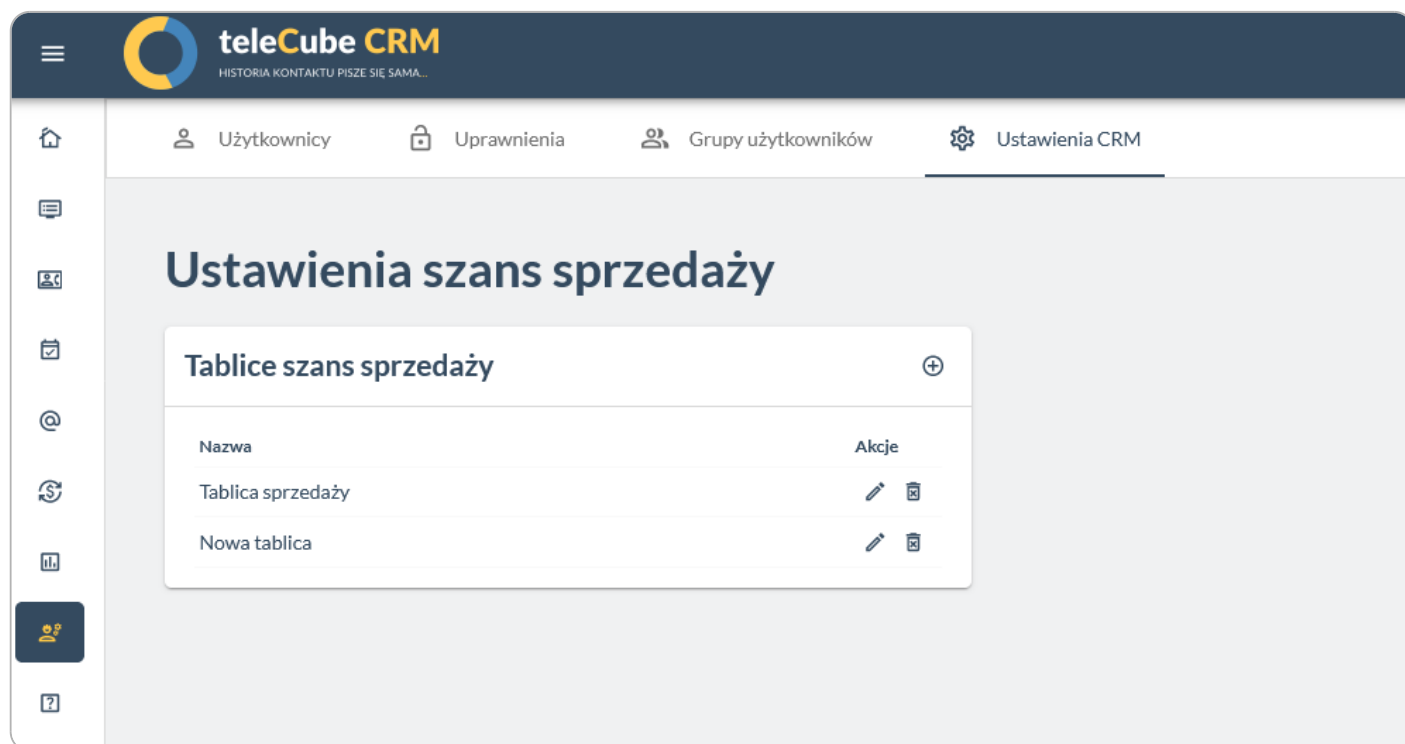
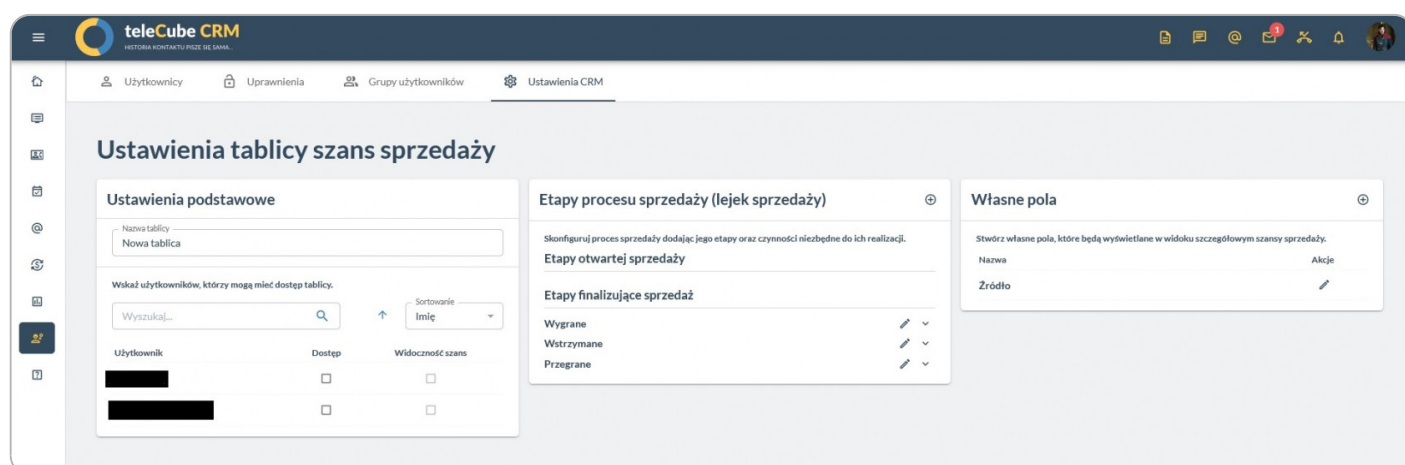


Ustawienia tablicy szans sprzedaży

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

Revision #4

Created 14 August 2023 08:38:21 by Przemek

Updated 16 August 2023 06:41:22 by Kamil Pietrasik