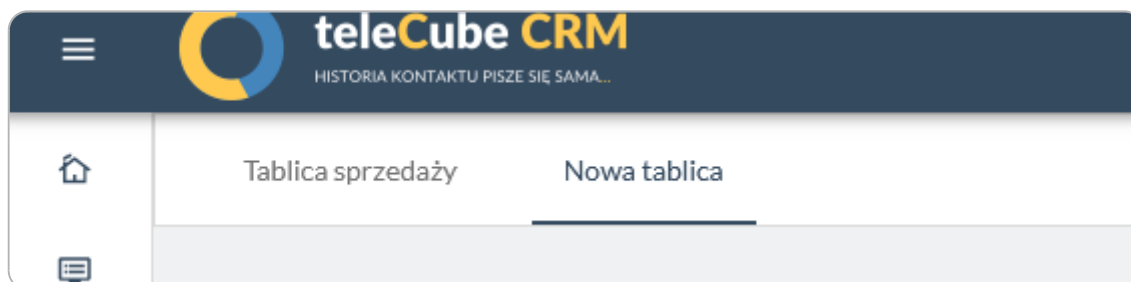


# Zarządzanie leadami

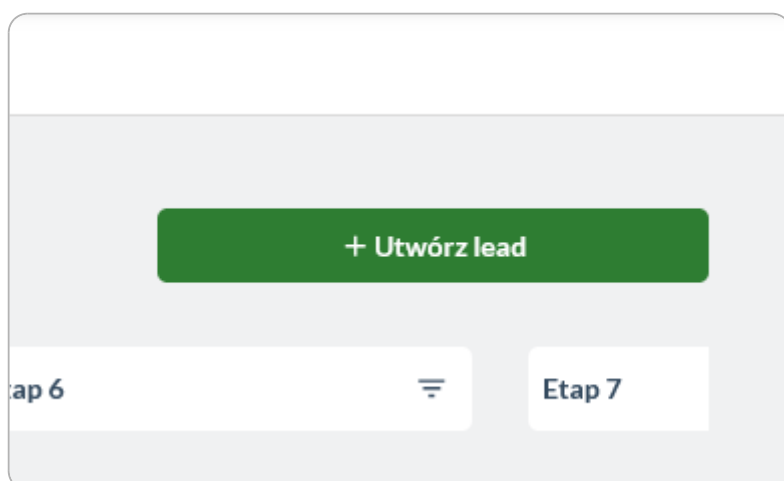
---

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

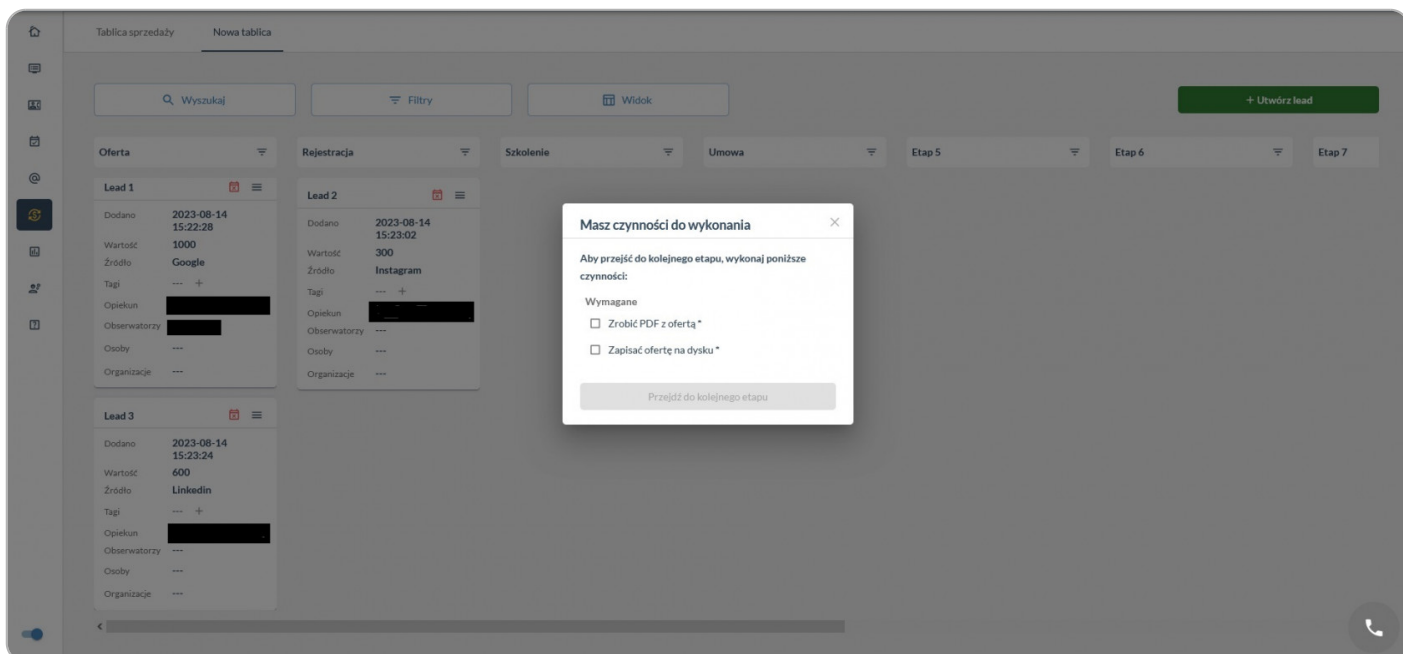
Po zapisaniu lead zawsze trafia do pierwszej kolumny na tablicy sprzedaży. Skąd następnie można go przenieść dalej (do kolejnego etapu).

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: ---

A scroll bar is visible at the bottom of the main content area.

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

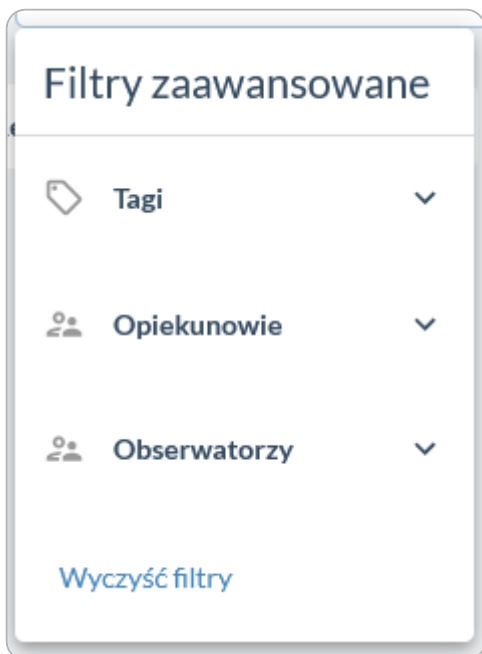
Osoba kontaktowa

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





---

Revision #6

Created 14 August 2023 09:48:45 by Przemek

Updated 16 August 2023 08:59:09 by Przemek