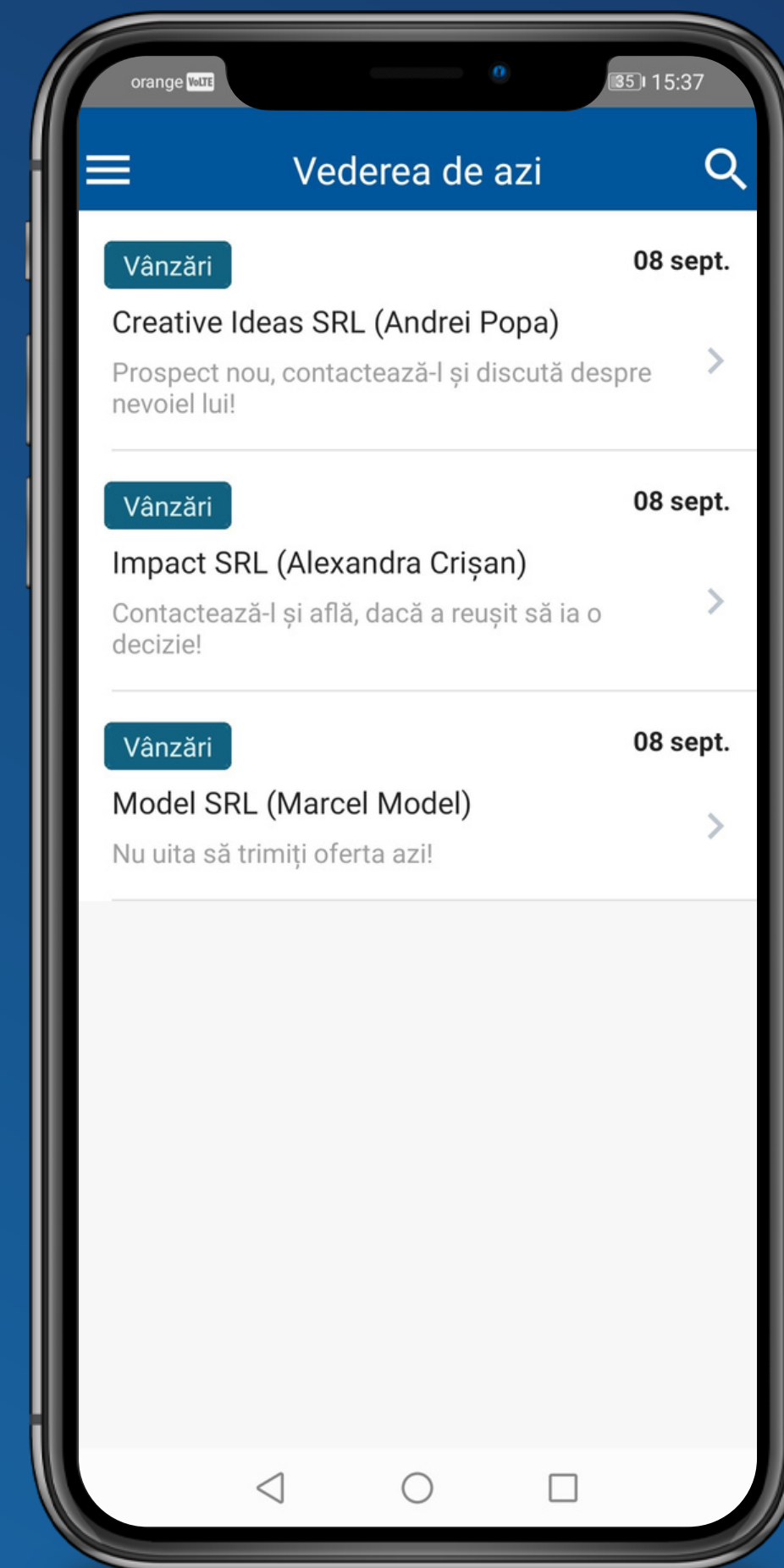




# MiniCRM îți susține procesul de vânzări

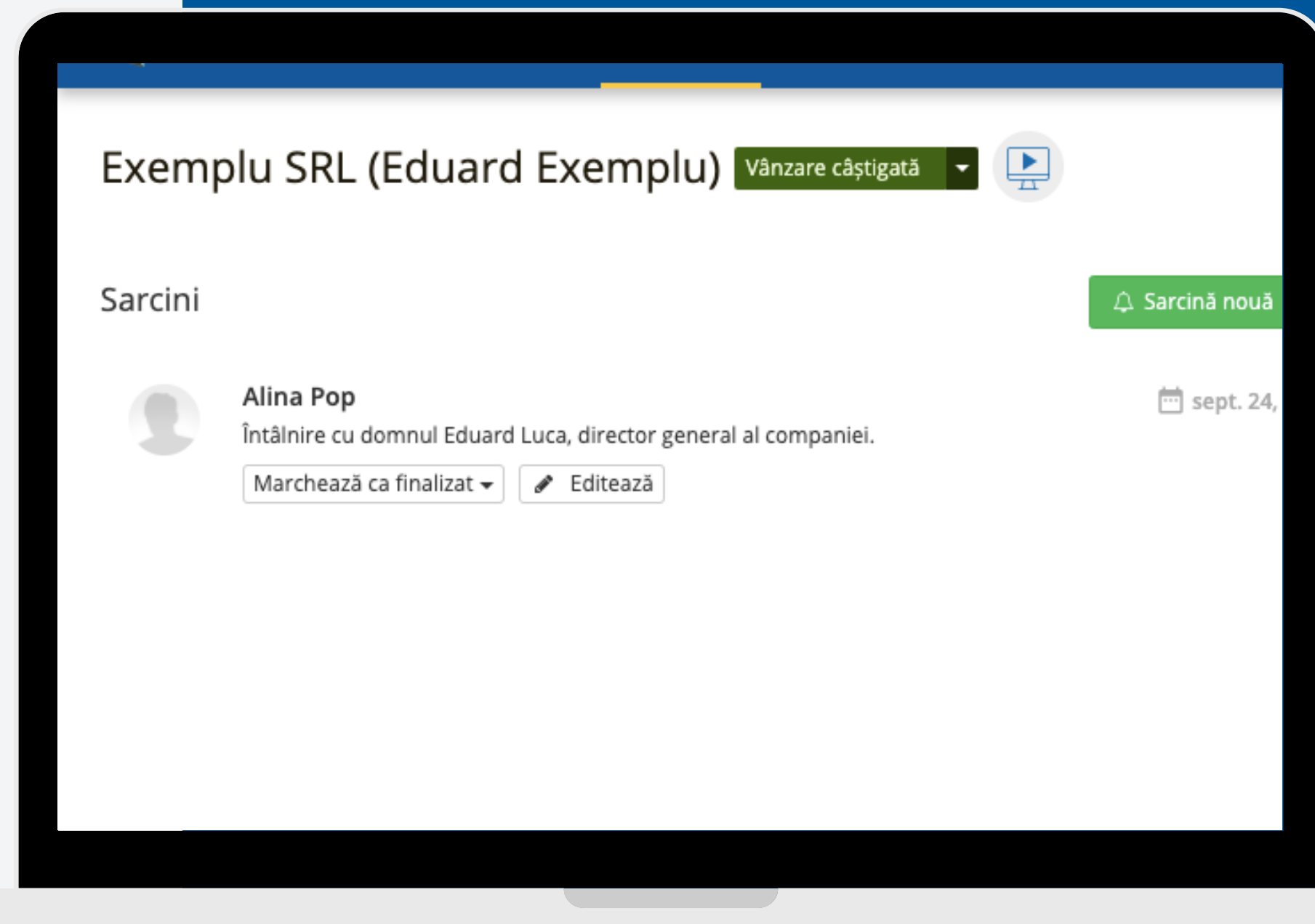
Cum te susține sistemul în cele mai importante  
14 etape ale unui proces de vânzări?



# Care sunt cele mai importante 14 etape ale unui proces de vânzări și cum te susține MiniCRM în asta?



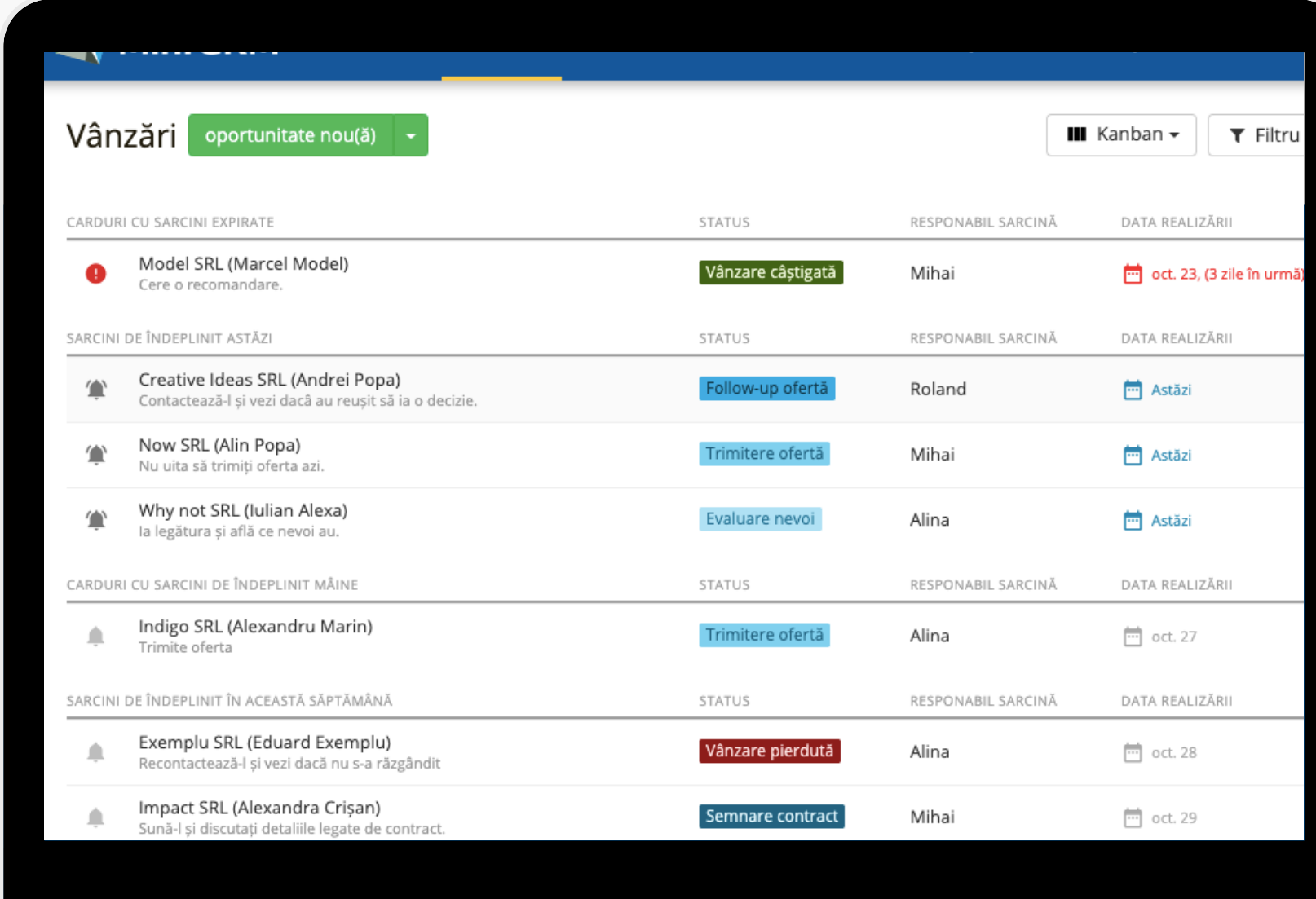
Hai să vedem prin **exemple concrete**



# 1 Timp de reacție

Sistemul distribuie automat noii prospecti între agenții de vânzări, astfel nimeni nu este suprasolicitat și poate reacționa repede.

Între timp, MiniCRM trimite automat un e-mail prospectilor până vor fi contactați de unul din agenți, astfel începi să ai o conexiune imediată cu aceștia.



The screenshot displays the 'Vânzări' (Sales) section of the MiniCRM interface. It features a Kanban view with a dropdown menu set to 'oportunitate nou(ă)' (new opportunity). The interface is organized into four main sections, each with a table of sales opportunities. The columns are 'CARDURI CU SARCINI EXPIRATE' (Expired tasks), 'SARCINI DE ÎNDEPLINIT ASTĂZI' (Tasks to be completed today), 'CARDURI CU SARCINI DE ÎNDEPLINIT MÂINE' (Tasks to be completed tomorrow), and 'SARCINI DE ÎNDEPLINIT ÎN ACEASTĂ SĂPTĂMÂNĂ' (Tasks to be completed this week). Each row includes a status label, the responsible person, and the due date.

| CARDURI CU SARCINI EXPIRATE                     | STATUS            | RESPONABIL SARCINĂ | DATA REALIZĂRII           |
|-------------------------------------------------|-------------------|--------------------|---------------------------|
| Model SRL (Marcel Model)<br>Cere o recomandare. | Vânzare câștigată | Mihai              | oct. 23, (3 zile în urmă) |

| SARCINI DE ÎNDEPLINIT ASTĂZI                                                              | STATUS           | RESPONABIL SARCINĂ | DATA REALIZĂRII |
|-------------------------------------------------------------------------------------------|------------------|--------------------|-----------------|
| Creative Ideas SRL (Andrei Popa)<br>Contactează-l și vezi dacă au reușit să ia o decizie. | Follow-up ofertă | Roland             | Astăzi          |
| Now SRL (Alin Popa)<br>Nu uita să trimiți oferta azi.                                     | Trimitere ofertă | Mihai              | Astăzi          |
| Why not SRL (Iulian Alexa)<br>la legătura și află ce nevoi au.                            | Evaluare nevoi   | Alina              | Astăzi          |

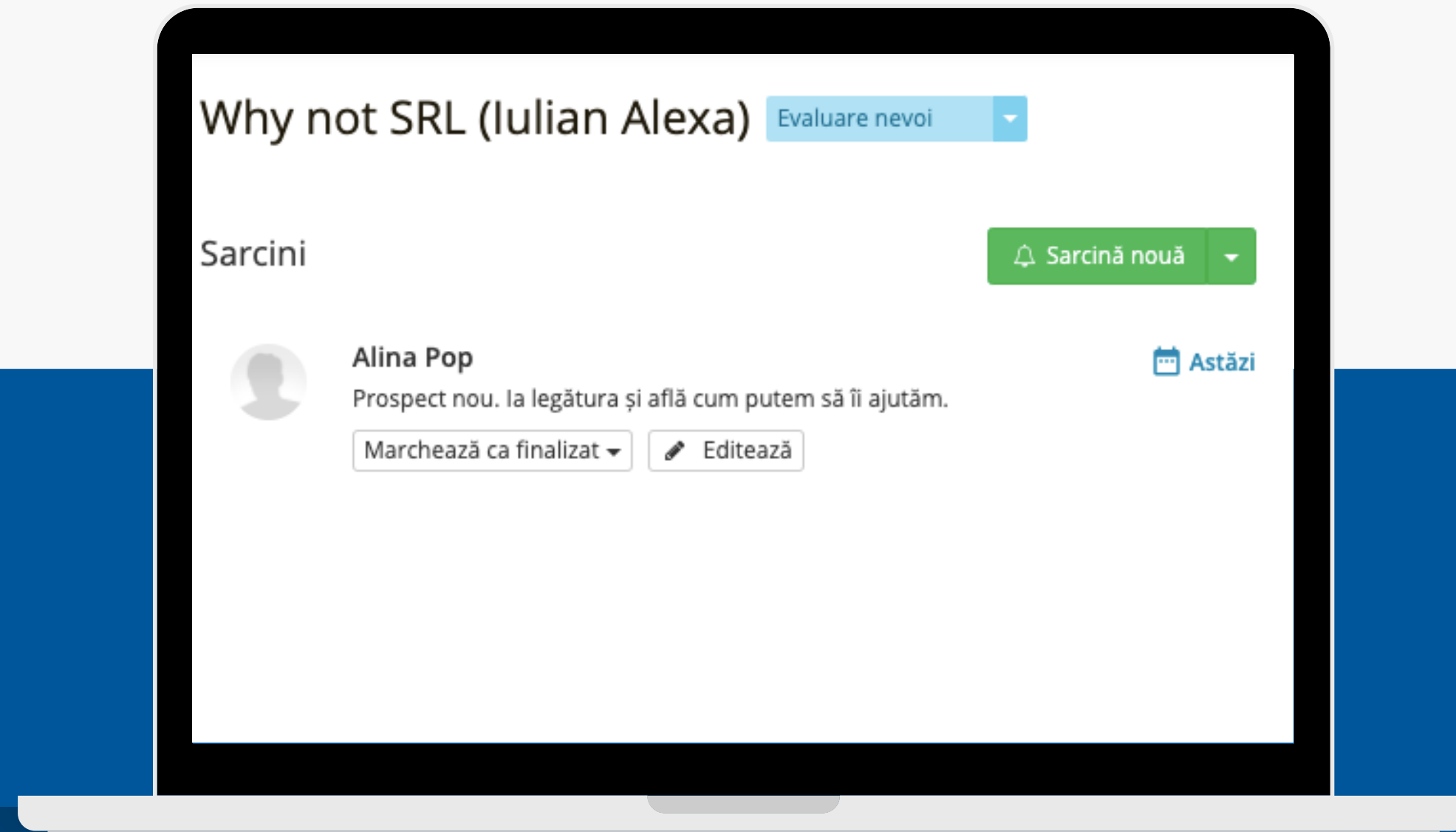
| CARDURI CU SARCINI DE ÎNDEPLINIT MÂINE         | STATUS           | RESPONABIL SARCINĂ | DATA REALIZĂRII |
|------------------------------------------------|------------------|--------------------|-----------------|
| Indigo SRL (Alexandru Marin)<br>Trimite oferta | Trimitere ofertă | Alina              | oct. 27         |

| SARCINI DE ÎNDEPLINIT ÎN ACEASTĂ SĂPTĂMÂNĂ                                         | STATUS           | RESPONABIL SARCINĂ | DATA REALIZĂRII |
|------------------------------------------------------------------------------------|------------------|--------------------|-----------------|
| Exemplu SRL (Eduard Exemplu)<br>Recontactează-l și vezi dacă nu s-a răzgândit      | Vânzare pierdută | Alina              | oct. 28         |
| Impact SRL (Alexandra Crișan)<br>Sună-l și discutați detaliile legate de contract. | Semnare contract | Mihai              | oct. 29         |

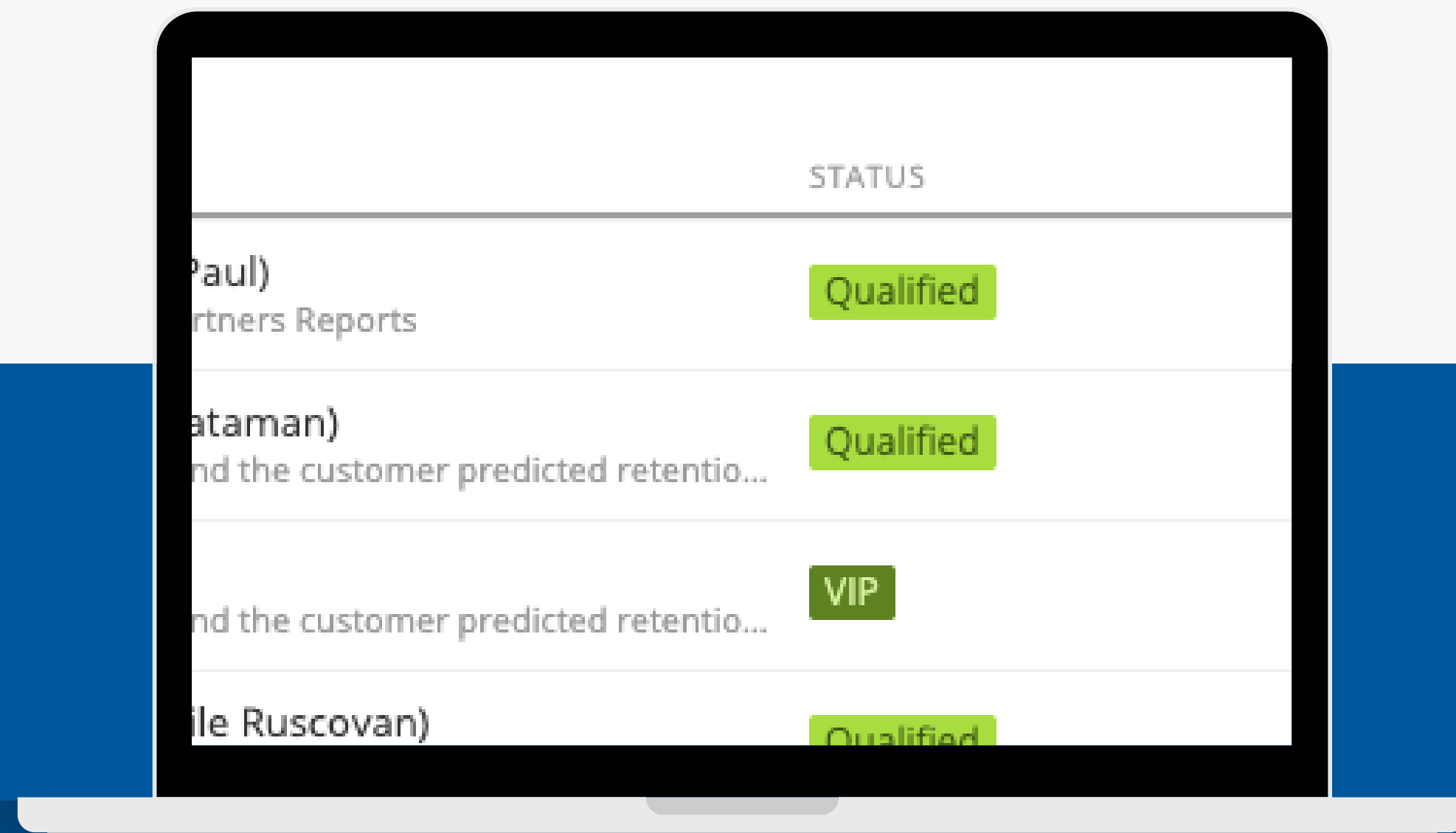
## 2 Fiecare prospect are un responsabil

Nu veți pierde niciun lead. Fiecare prospect are un responsabil desemnat în sistem. Asta înseamnă că nici agenții de vânzări nu așteaptă unii după ceilalți, întrucât este clar cine, când trebuie să ia legătura cu cine.



# 3 Calificarea tuturor prospectilor

Fiecare prospect poate fi calificat. Astfel este clar pe care prospecti trebuie să ne concentrăm și care sunt acei prospecti care nu reprezintă o urgență și pot să mai aștepte.

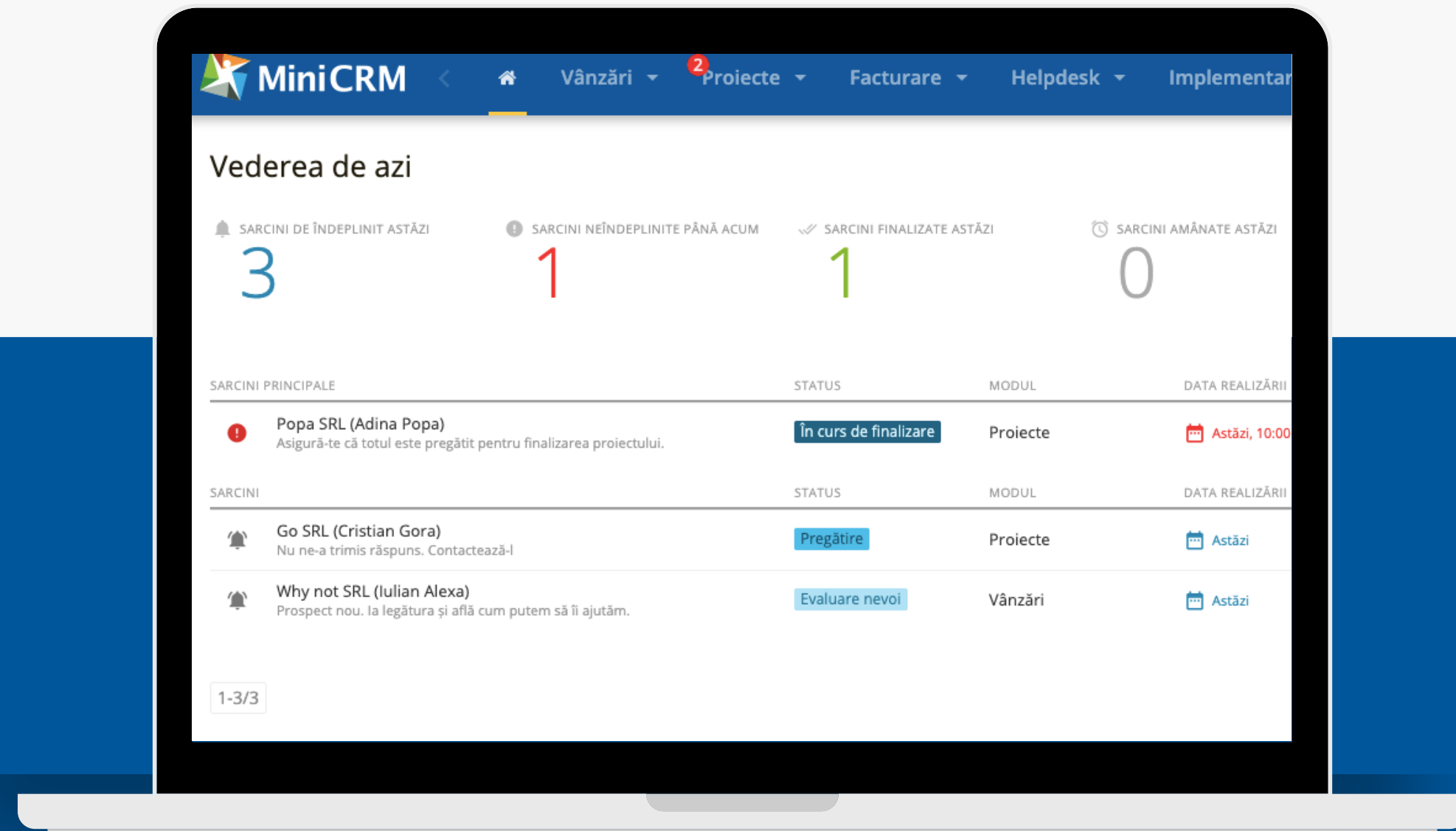


|                                                   | STATUS    |
|---------------------------------------------------|-----------|
| Paul)<br>Partners Reports                         | Qualified |
| ataman)<br>and the customer predicted retentio... | Qualified |
| and the customer predicted retentio...            | VIP       |
| ile Ruscovan)                                     | Qualified |

4

# Contactarea prospecților chiar și de 3-8 ori

În cazul în care în fiecare zi aveți prospecti noi este dificil să nu uiați de clienții mai vechi. Pagina "Vederea de azi" MiniCRM te ajută să te concentrezi pe fiecare vânzare deschisă (vânzare nefinalizată încă).



# 5 Colectarea informațiilor

În vânzări informațiile au o valoare mare. Astfel este foarte important ca, în MiniCRM, informațiile să fie structurate clar și într-un singur loc, pe cardul fiecărui client. Este un lucru foarte neplăcut și ineficient să cauți detalile discutate până acum în mai multe locuri.

The screenshot displays the MiniCRM interface on a laptop screen. The interface is divided into two main sections: a left sidebar for data entry and a right sidebar for summary and actions.

**Left Sidebar (Data Entry):**

- Deținător Oportunitate:** A dropdown menu showing "Mihai Zara".
- Prospectare:**
  - Sursa principală:** A dropdown menu showing "Facebook".
  - Pachet:** A dropdown menu showing "Premium".
- Vânzare:**
  - Detalii interes:** A text input field containing "Este interesat de cel mai nou produs".

**Right Sidebar (Summary and Actions):**

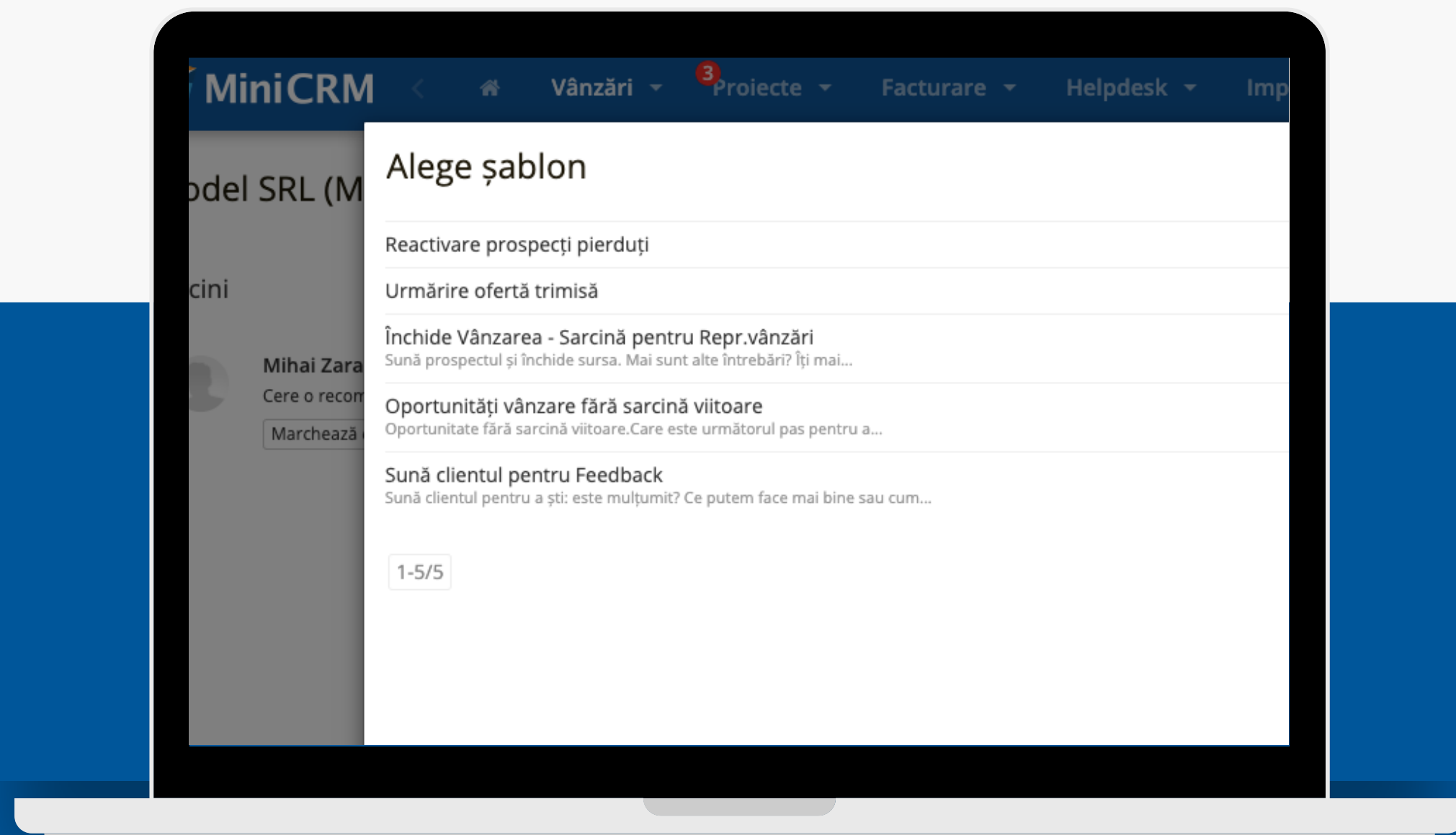
- Model SRL:** A header for the summary section.
- Contacte:** A section with a "Contact nou" button (person icon).
- Contact principal:** A section showing "Marcel Model".
- Carduri:** A section with a "Card nou" button (dropdown arrow).
- Vânzări:** A section showing a green square icon and the text "Model SRL (Marcel Model)".

# 6

## Gestionarea obiecțiilor

În gestionarea obiecțiilor este esențial să fim pregătiți. Prin urmare în cazul obiecțiilor care se tot repetă putem crea șabloane în care avem implicit răspunsuri pentru aceste obiecții.

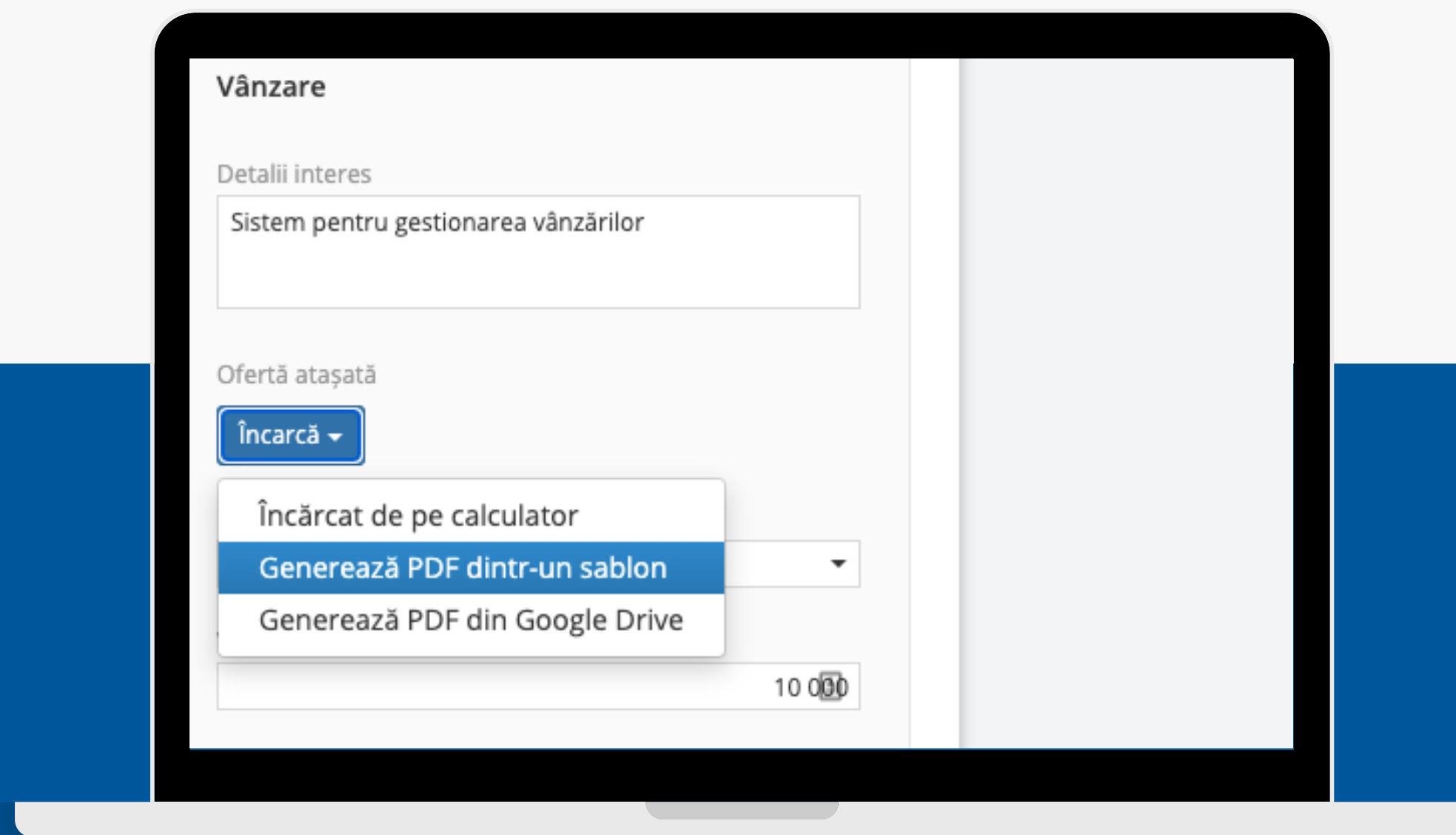
Dacă șablonul este gata, putem chiar și să trimitem acest email formulat cât mai precis pentru gestionarea unei anumite obiecții.



## 7

# Trimiterea ofertelor din șablon

În cazul ofertelor simple, poți economisi foarte mult timp prin generarea automată a ofertelor din sistem. Cu datele stocate în sistem, MiniCRM crează în locul nostru oferta.

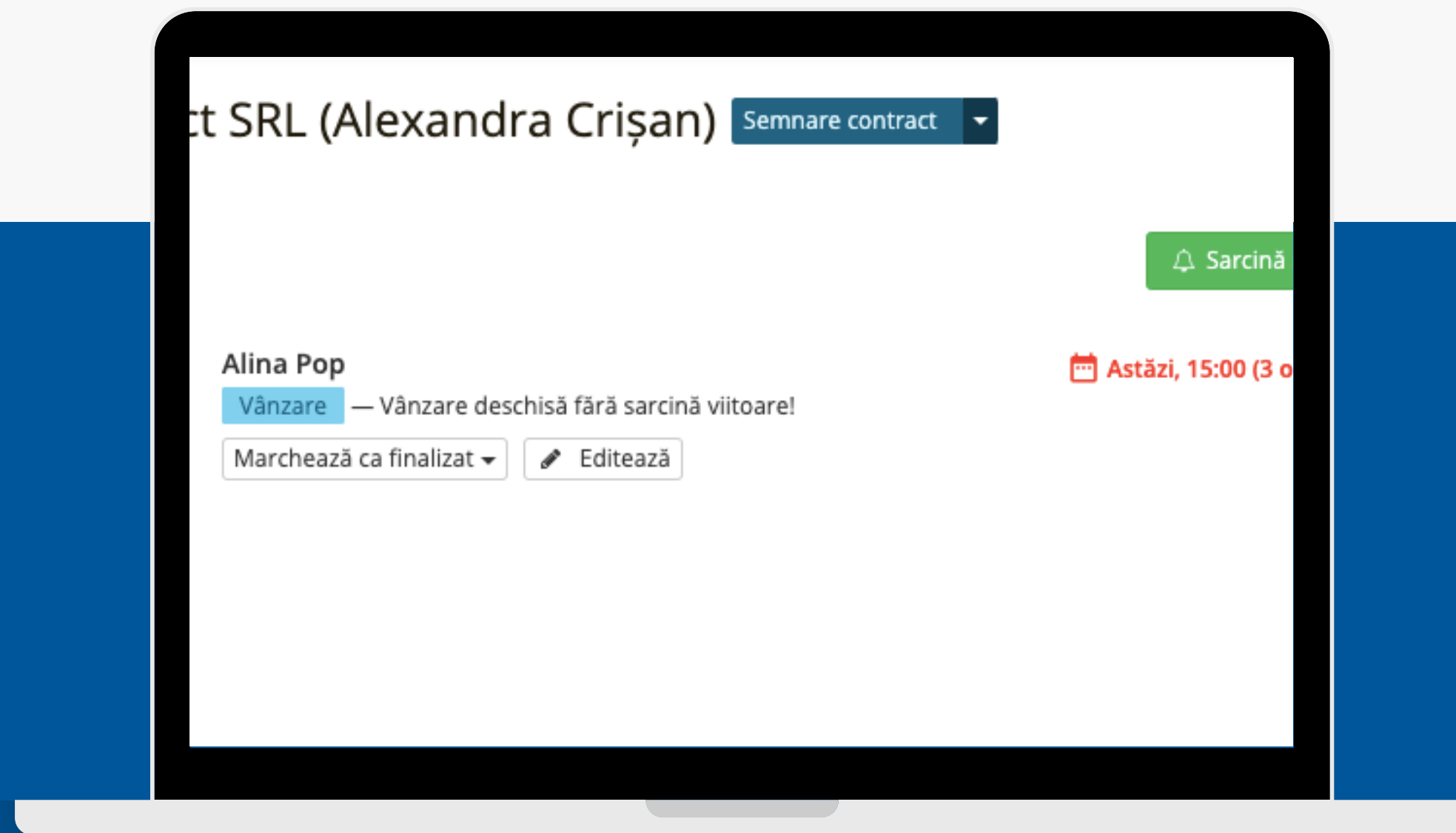


# 8

## Urmărirea ofertelor trimise

Majoritatea ofertelor trimise se pierd fiindcă nu sunt urmărite la timp sau chiar deloc. MiniCRM garantează că nu vei avea niciun proces de vânzare fără o sarcină următoare de finalizat.

Sistemul te notifică automat dacă agenții de vânzări uită să gestioneze vreo ofertă trimisă, astfel cu siguranță toate ofertele vor fi urmărite la timp.



## 9

# Solicitare recomandare #1

În cazul unei vânzări finalizate cu succes, cu siguranță putem cere clientului să ne recomande. Însă, fără un reminder, acest lucru se uită aproape de fiecare dată.

Putem seta un reminder agentului de vânzări sau să trimitem în numele lui un email automat către client după finalizarea cu succes a vânzării.



# 10

## Măsurarea satisfacției

Cu cât putem să simplificăm cererea de feedback, cu atât mai multe informații vom obține.

Din sistemul MiniCRM putem trimite un email automat după finalizarea vânzării, în care clientul poate să ne dea feedback-ul lui apăsând doar pe un singur buton. Datorită simplității, disponibilitatea de a răspunde este mare.



# 11

## Solicitare recomandare #2

Dacă oricum cerem feedback într-un mod automat atunci este bine să facem follow-up la feedback-urile pozitive.

Prin urmare, dacă cineva semnalează un nivel ridicat de satisfacție, sistemul îl notifică pe agentul de vânzări să ia legătura cu acest client și să îi ceară o recomandare. Iar în cazul unui feedback negativ aflăm imediat dacă cineva nu își face bine treaba.

**Sarcină nouă**

Clientul ți-a dat feedback pozitiv. :)

Felicitări pentru munca ta!

Sună-l :

1. Mulțumim pentru feedback-ul tău pozitiv. Ne bucurăm mult, că ai împărtășit cu noi asta!
2. Nu e așa că putem să îl folosim ca și testimonial - nume lui+numele companiei+citat (+ poate să îl acceseze) ?
3. Cere o recomandare! Cine dintre cunoștințele lui are acum cea mai mare nevoie de sistemul MiniCRM?

**Salvează**

**Adaugă**

- Adresa
- Participanți
- ☒ Checklist
- Atașează fișier

Eu (Alina Pop)

Niciun tip de sarcină

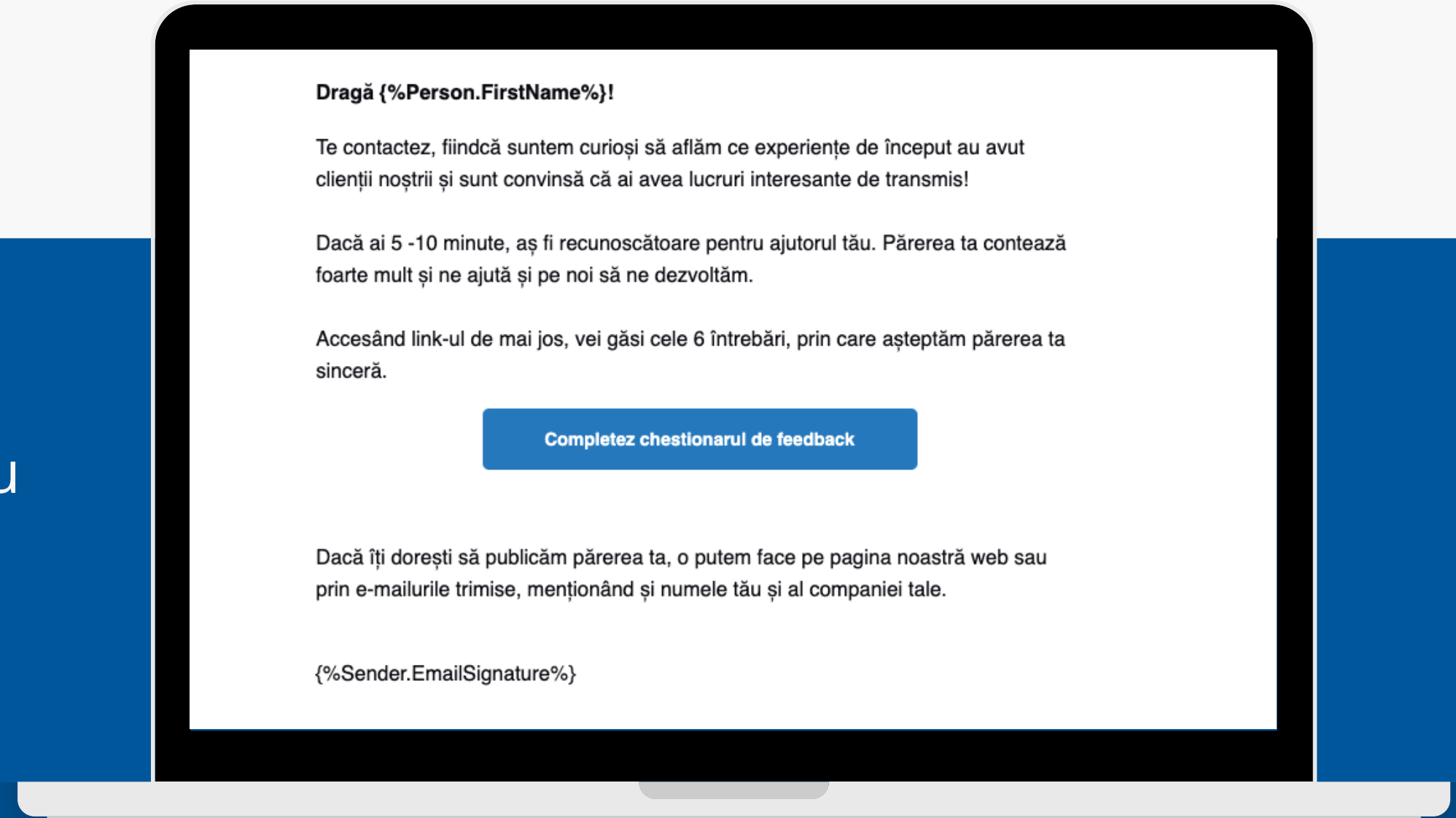
miercuri, 28 octombrie 2020

# 12

## Solicitare testimonial

Chiar dacă nu ne poate recomanda un alt potențial client, putem solicita un testimonial scris de la noul nostru client, pe care putem să îl expunem pe pagina noastră web.

În MiniCRM putem automatiza și acest lucru, trimițând emailuri programate prin care solicităm testimoniale. Iar sistemul notifică liderul companiei de primirea testimonialelor noi.

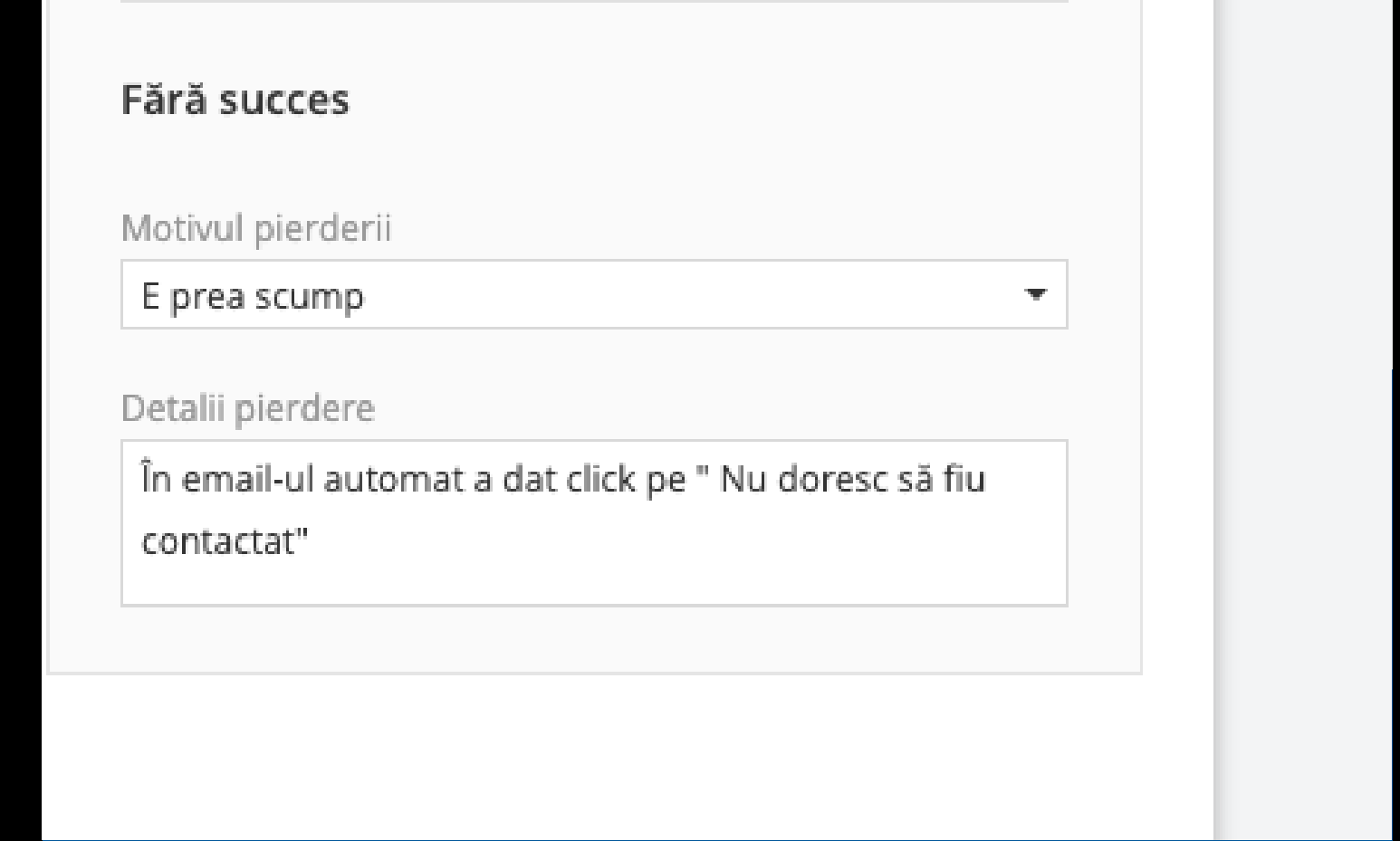


# 13

## Înregistrează motivul pierderii

Este un pas extrem de important. Obținem informații de o importanță majoră prin faptul că menționăm motivul pierderii în cazul unei vânzări fără succes.

Putem crea chiar și rapoarte pentru asta în sistem, din care putem afla de ce pierdem majoritatea prospectilor noștri sau care sunt punctele slabe ale agenților noștri de vânzări.



The screenshot displays a web form titled "Fără succes" (No success). It contains two main sections: "Motivul pierderii" (Reason for loss) and "Detalii pierdere" (Loss details). The "Motivul pierderii" section has a dropdown menu with the selected option "E prea scump" (It's too expensive). The "Detalii pierdere" section has a text area containing the text "În email-ul automat a dat click pe " Nu doresc să fiu contactat" (In the automatic email I clicked on " I don't want to be contacted").

# 14

## Recontactare

Compania ta renunță la venituri mari, dacă acum nu încercați să vă recontactați clienții pierduți.

În MiniCRM poți vedea atât motivul pierderii, cât și tot istoricul clientului cu care agentul de vânzări urmează să reia legătura.



+1

# Revânzare către clienții existenți

Revânzarea este un subiect care merită să fie discutat mai în detaliu, însă trebuie să îl menționăm și aici.

În cazul în care avem un serviciu pe care merită să îl revindem după o perioadă de timp: MiniCRM te poate susține și în asta prin remindere programata sau automate.



# Eficientizează-ți vânzările cu MiniCRM!

1. Solicită cont de testare gratuit!
2. Discută despre nevoile tale cu colegii noștri!
3. Profită de avantajele sistemului MiniCRM!

**Solicit cont de testare**

**Prefer consultanță**

