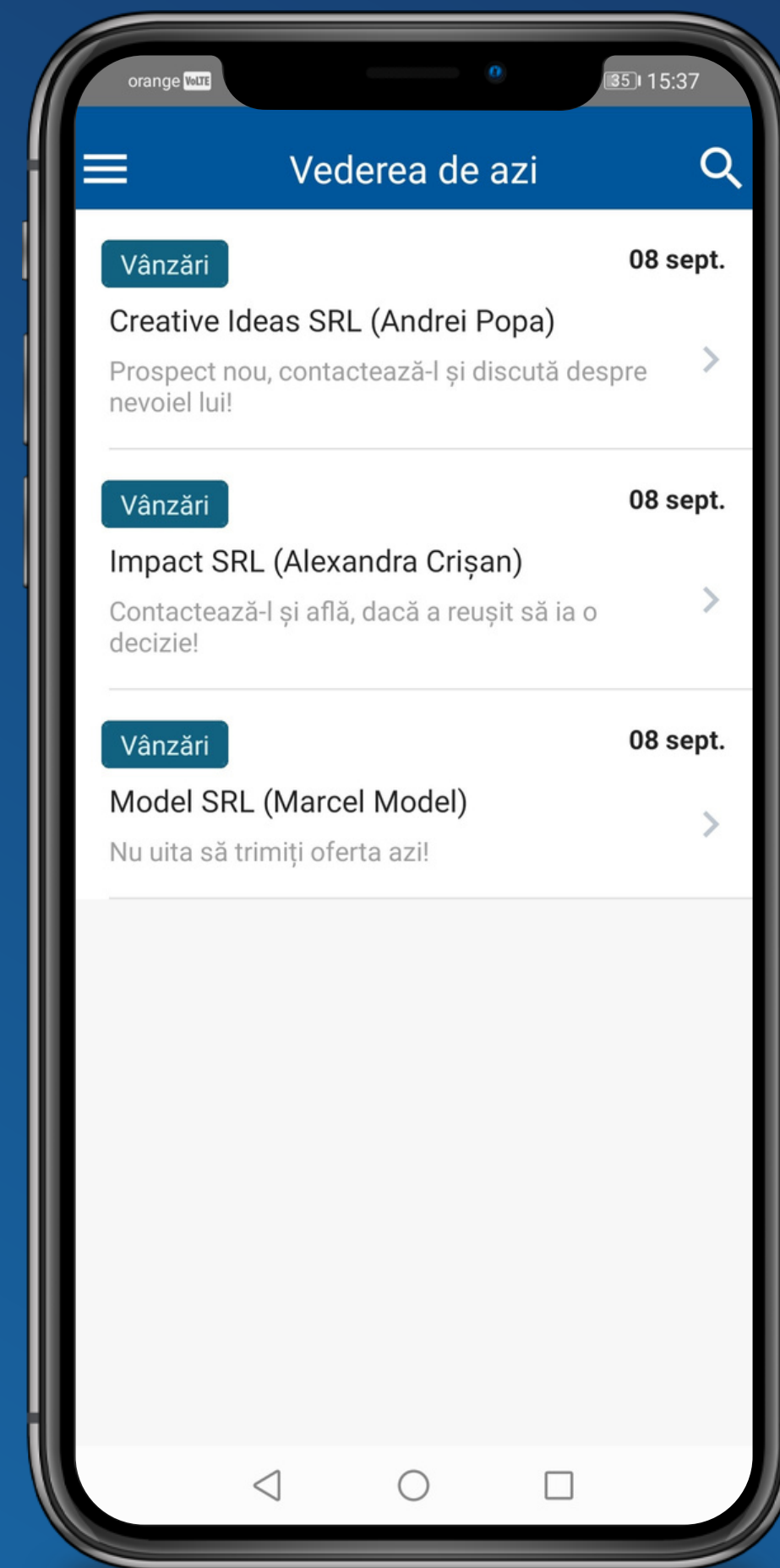




Automatizează urmărirea ofertelor trimise în 9 pași cu MiniCRM

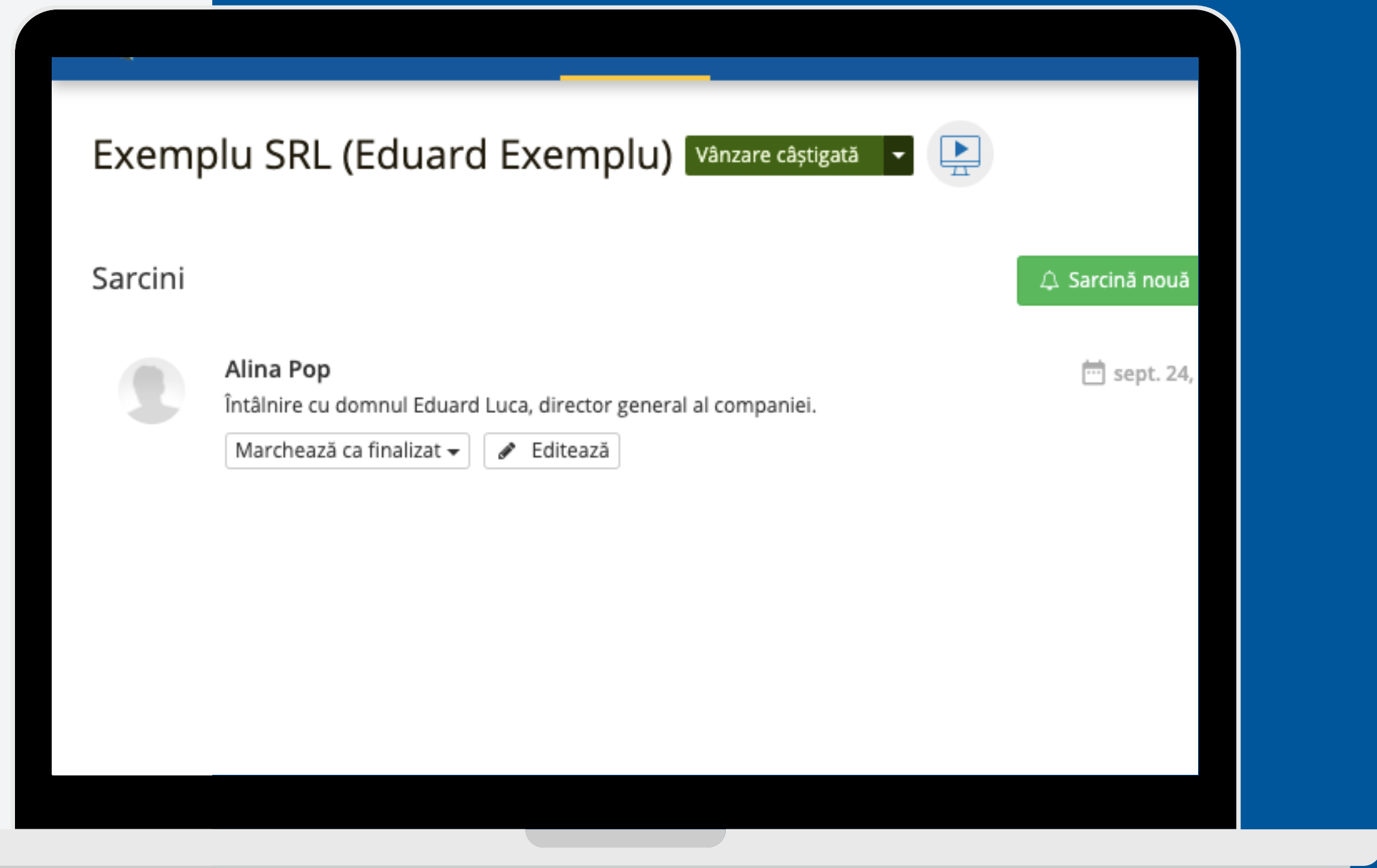
Primul tău proces automat în 9 pași concreți



Cum poți crea de la zero un proces eficient de urmărire al ofertelor în sistemul MiniCRM?



Vezi cei 9 pași concreți mai jos



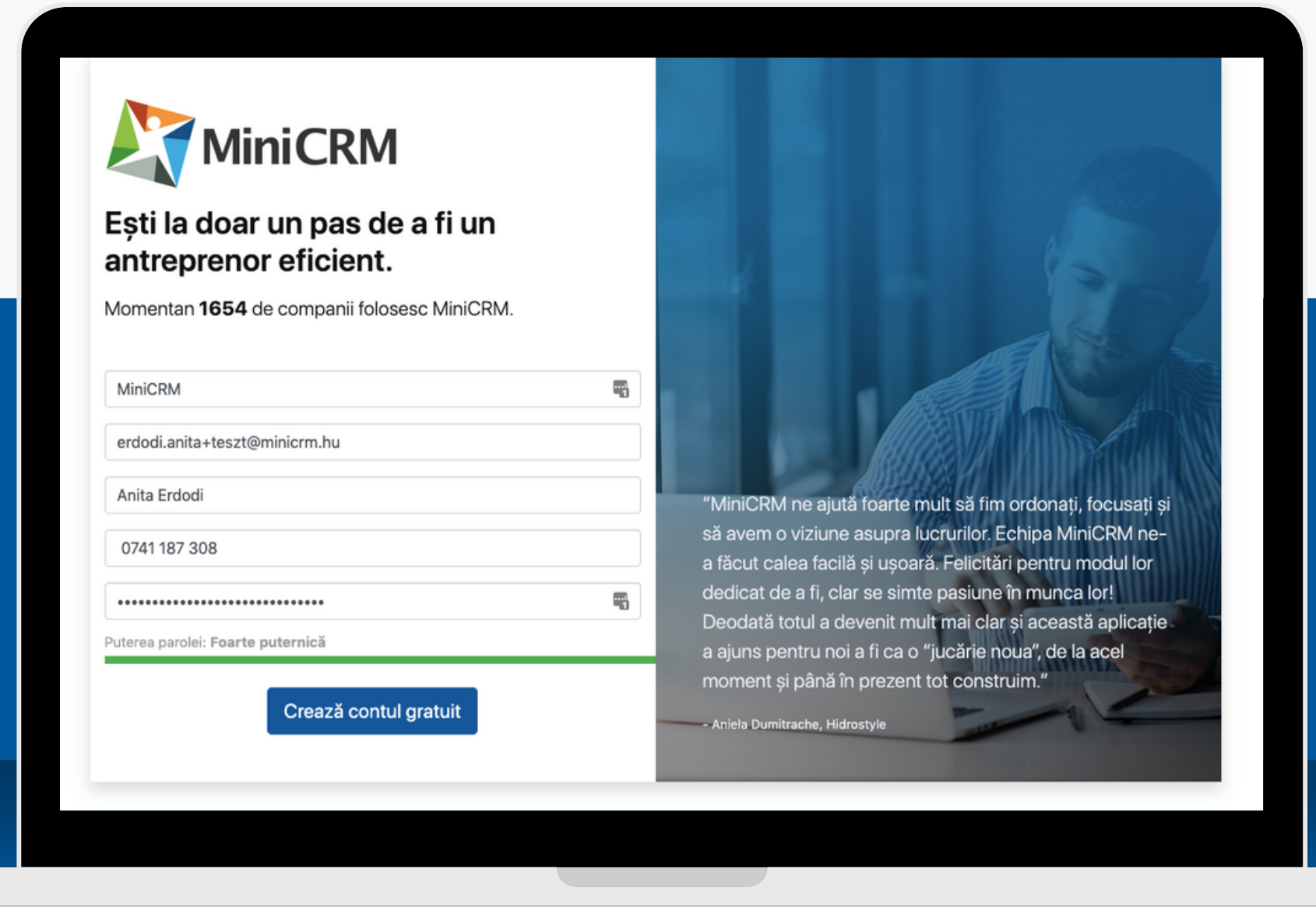
1

Crează cont de testare

Solicită cont de testare gratuit AICI:
<https://www.minicrm.ro/signup/try/>

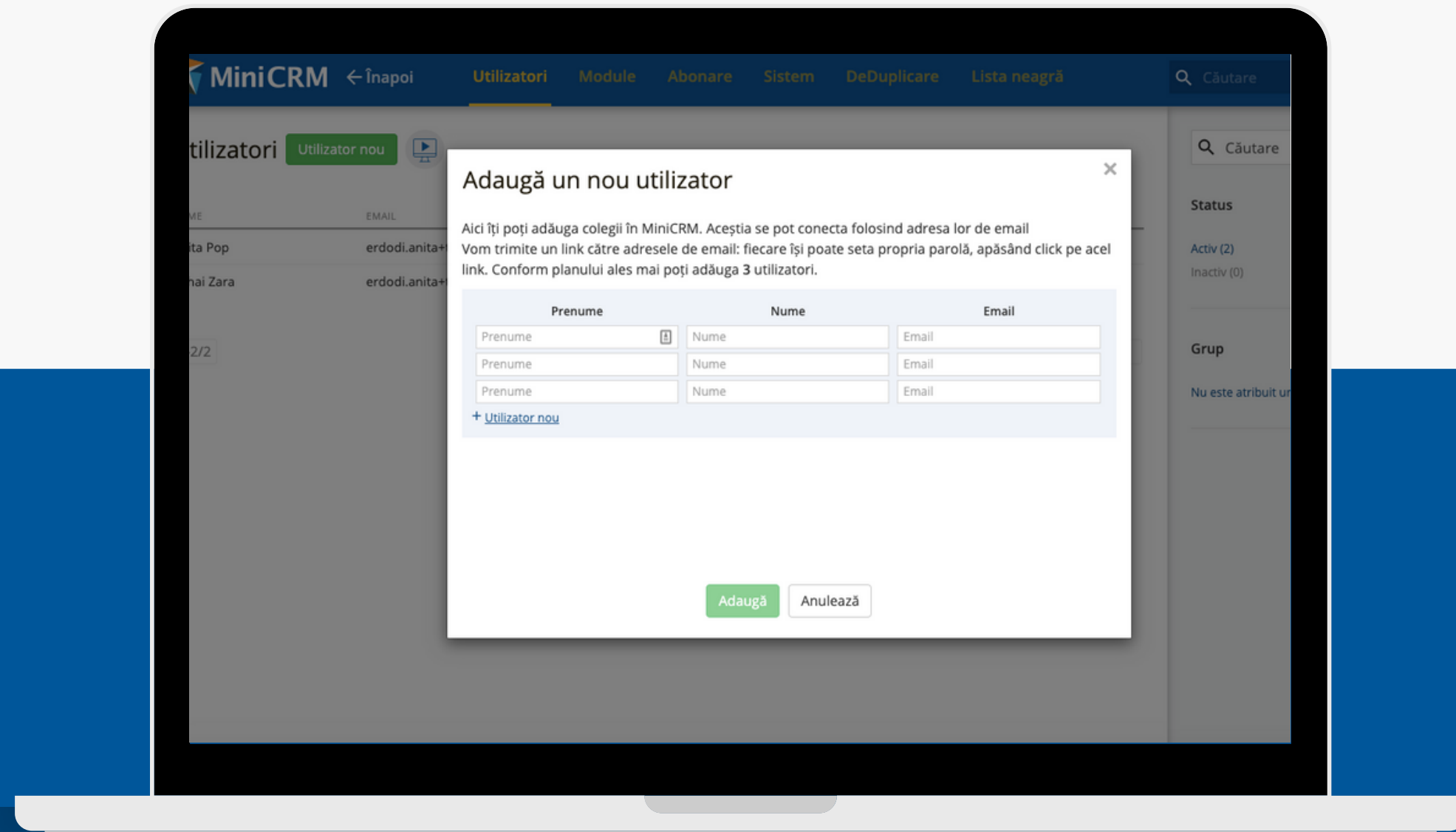
După completarea datelor tale poți
accesa sistemul.

Utilizează gratuit funcționalitățile sistemului
(inclusiv urmărirea ofertelor) timp de 14 zile.



2 Crează cont de utilizator colegilor tăi

- În partea dreaptă sus, dând click pe iconița de setări poți adăuga și alți utilizatori.
- Introduci numele, adresa de email, iar MiniCRM trimite o invitație către ei.
- Colegii tăi trebuie doar să își seteze parola și deja au acces în sistem.



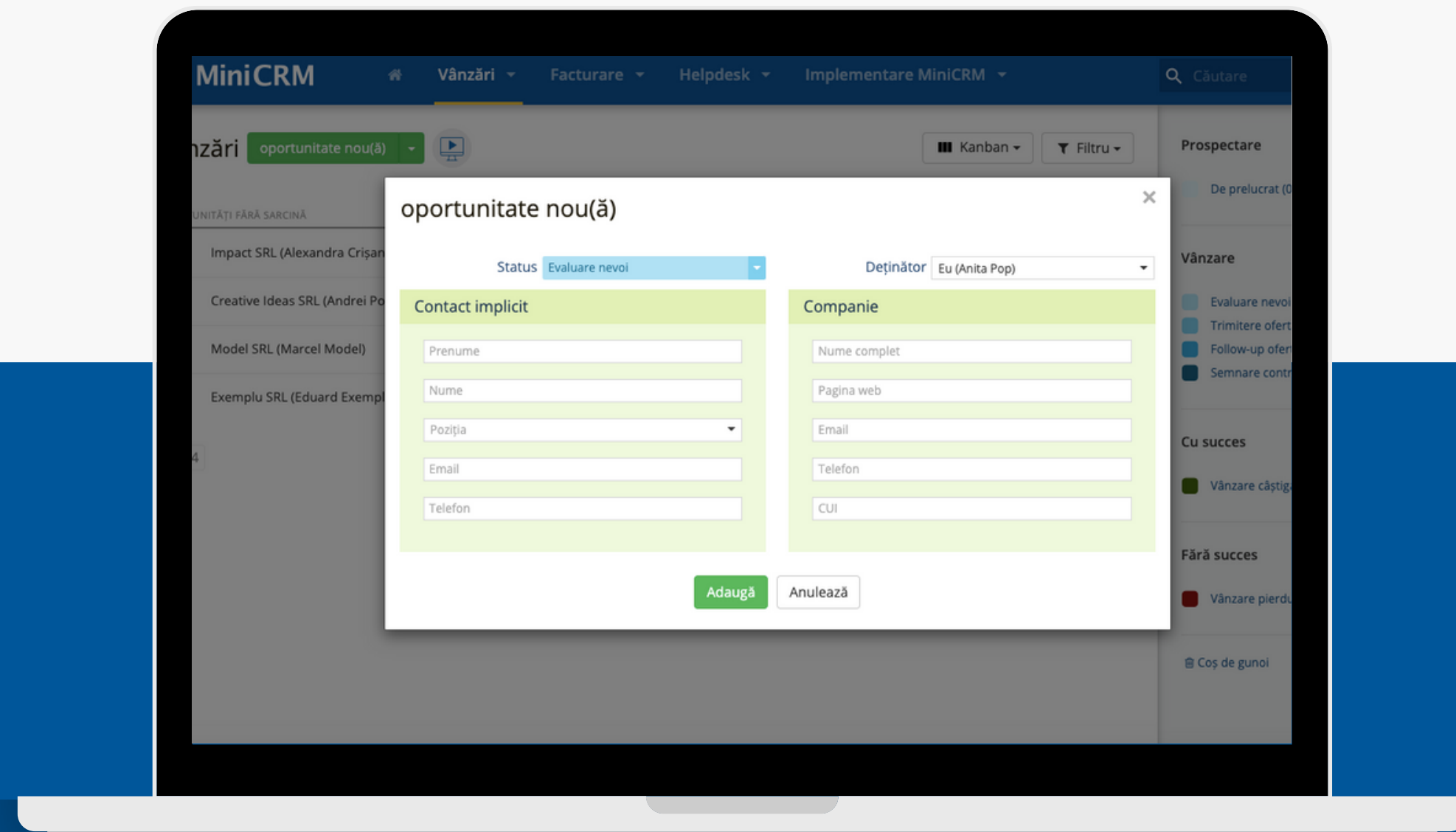
3

Adăugă-ți clienții

Poți importa toate contactele tale în MiniCRM. Pentru asta, solicită ajutorul nostru cu încredere!

Îți sugerăm însă să adaugi primele contacte manual, ca să vezi cum funcționează.

Vezi cum adaugi o oportunitate nouă în baza ta de date AICI



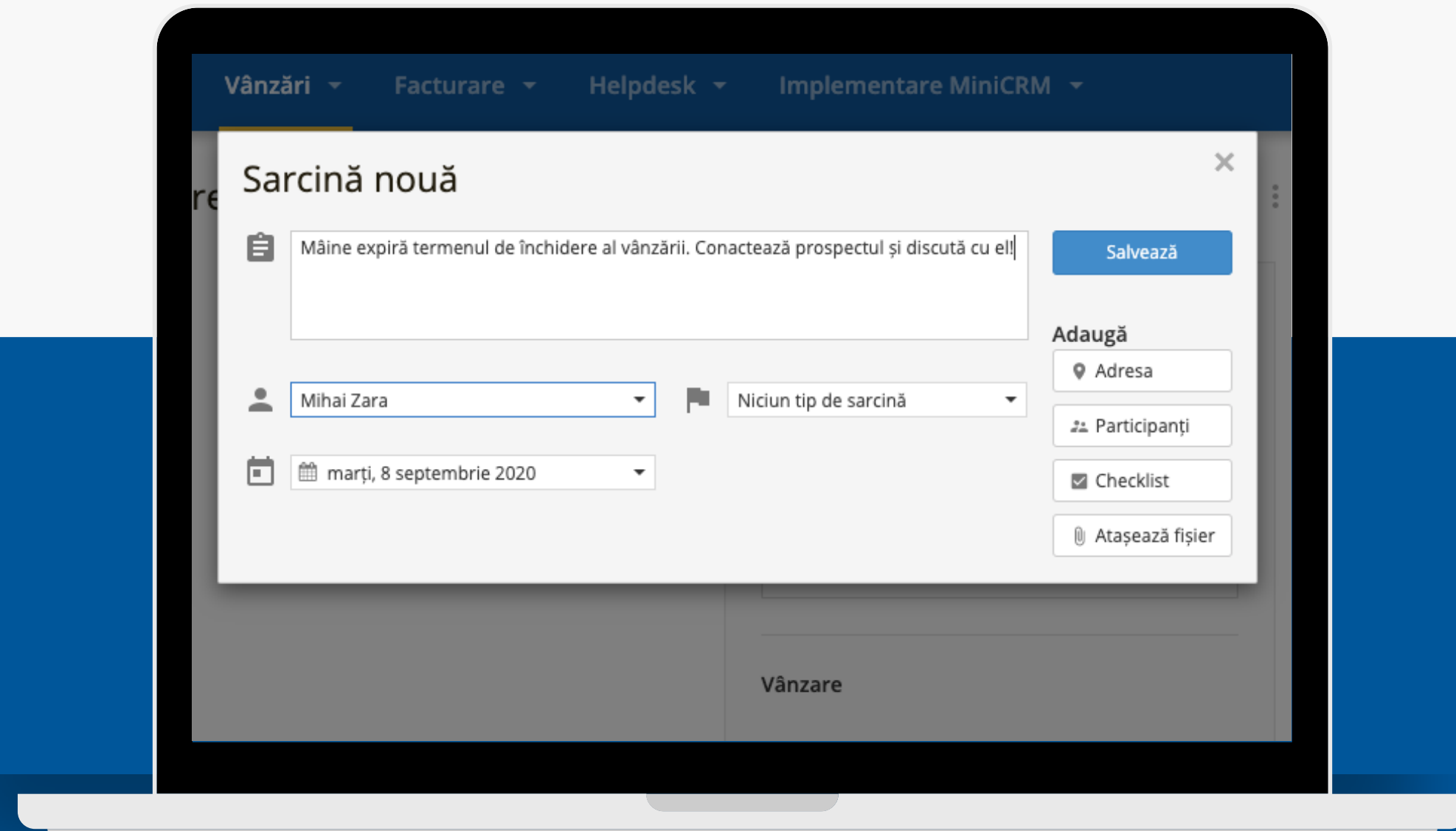
4

Adăugă primele sarcini

După introducerea unei noi oportunități poți adăuga și sarcini pentru aceasta.

La fiecare sarcină poți seta un responsabil și un termen limită.

Urmărește un tutorial legat de sarcini [AICI](#)





Ce ai zice, dacă am trece la următorul nivel?

Nu ți-ar plăcea ca toți prospekții noi să ajungă automat în baza ta de date și să se creeze automat o sarcină cu responsabil și termen limită legată de contactarea acestora?

Vezi mai jos cum poți realiza asta în MiniCRM. Pe lângă faptul că economisești timp, te asiguri și de faptul că toate procesele tale de follow-up pot fi urmărite.

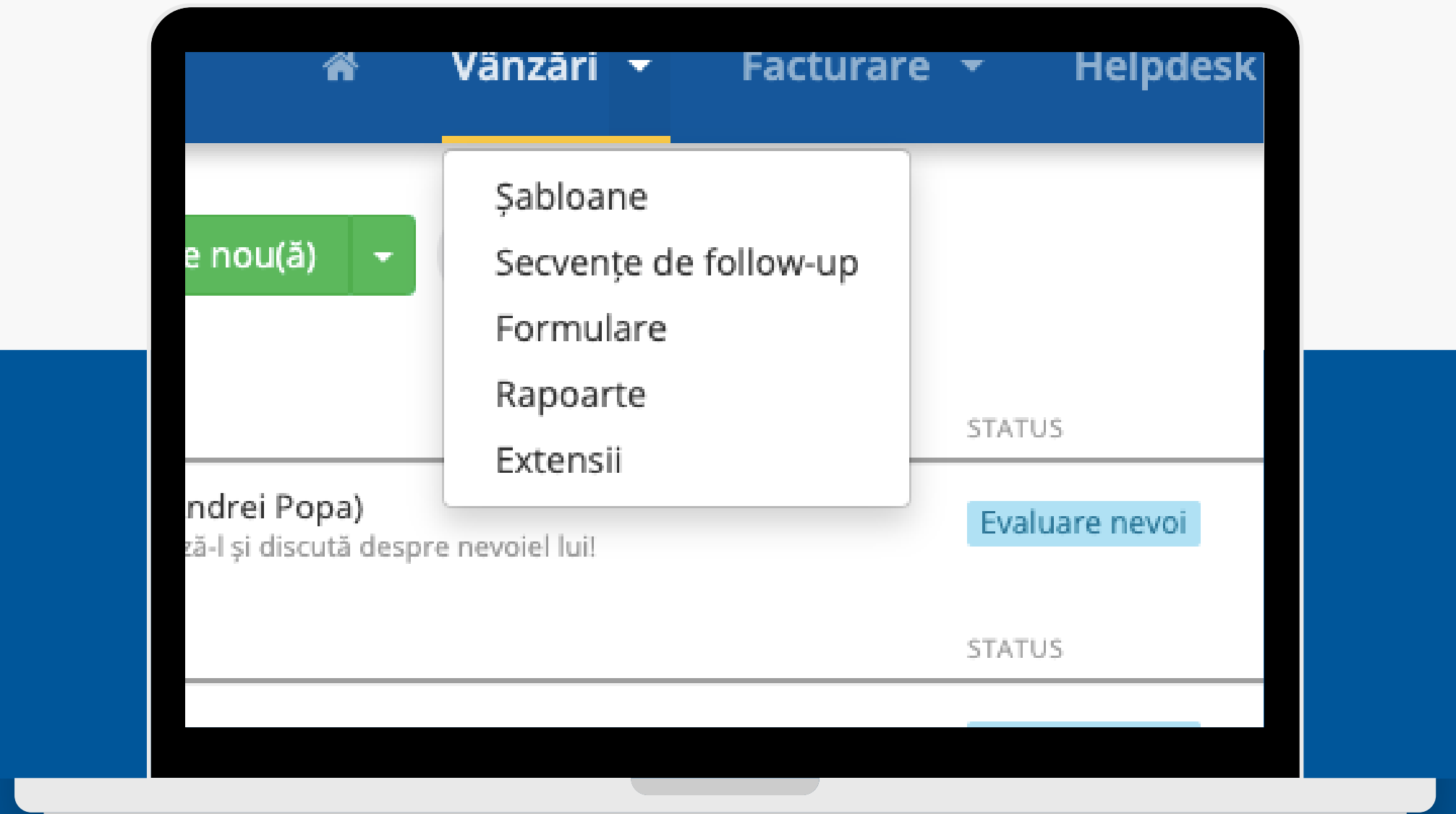


5 Crează șabloane de sarcini

Găsești șabloanele dând click pe săgeata de lângă modulul de vânzări.

După ce accesezi șabloanele, selectează șabloanele de sarcină dând click pe butonul verde Șablon nou.

Introdu textul șablonului, care de fapt va fi textul sarcinii delegate de MiniCRM în cazul unui nou prospect. De exemplu: "Prospect nou, contactează-l și vezi ce nevoi are!"



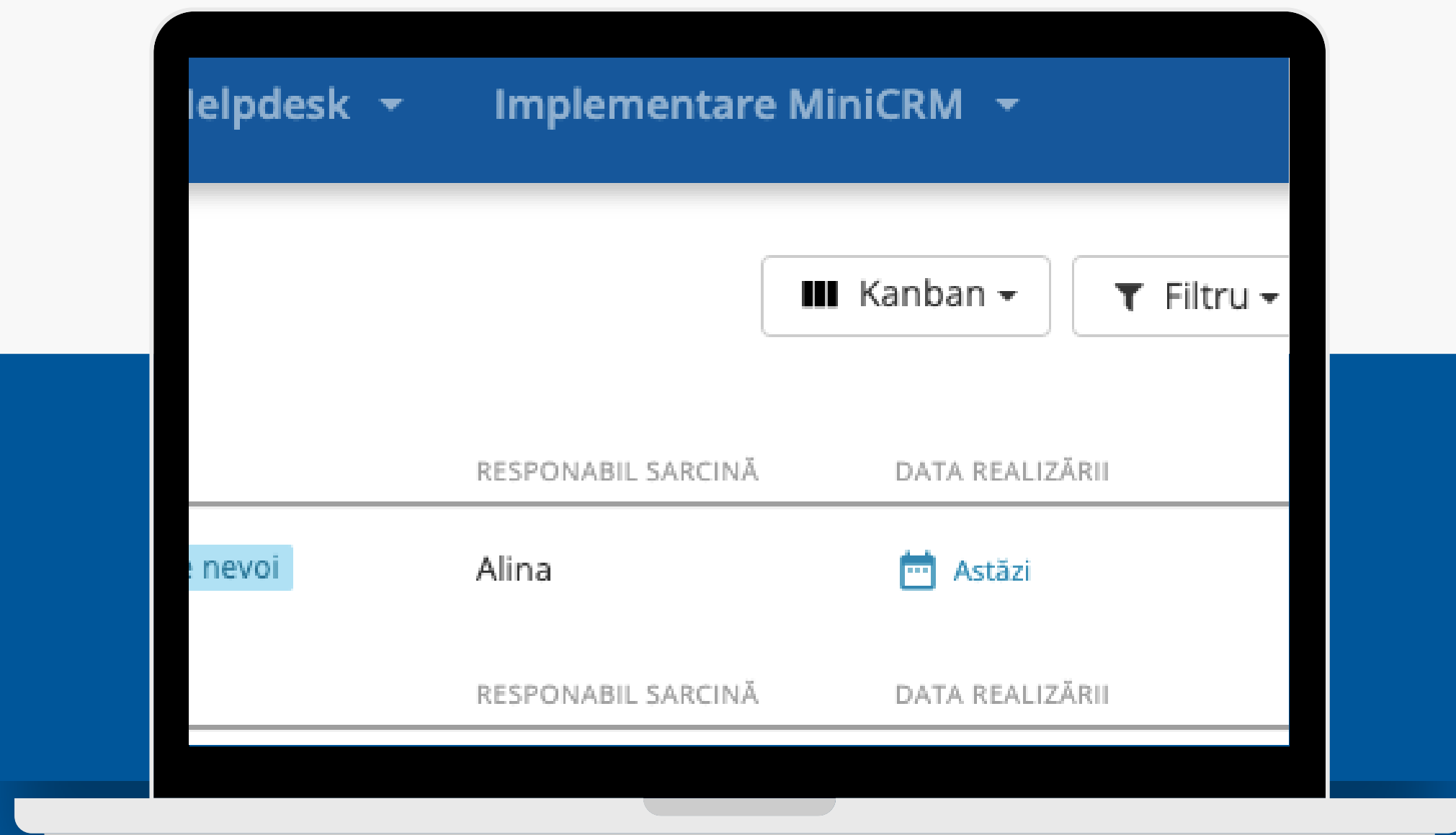
6

Utilizează filtrele

În partea dreaptă sus al modului de vânzări găsești butonul de Filtru.

Dând click pe acest buton selectează Adaugă filtru pentru a crea un filtru nou.

Aici vei găsi toate criteriile de filtrare. Nu îți fă griji acum pentru asta, fiindcă va fi nevoie doar să dai un singur click pe un buton!



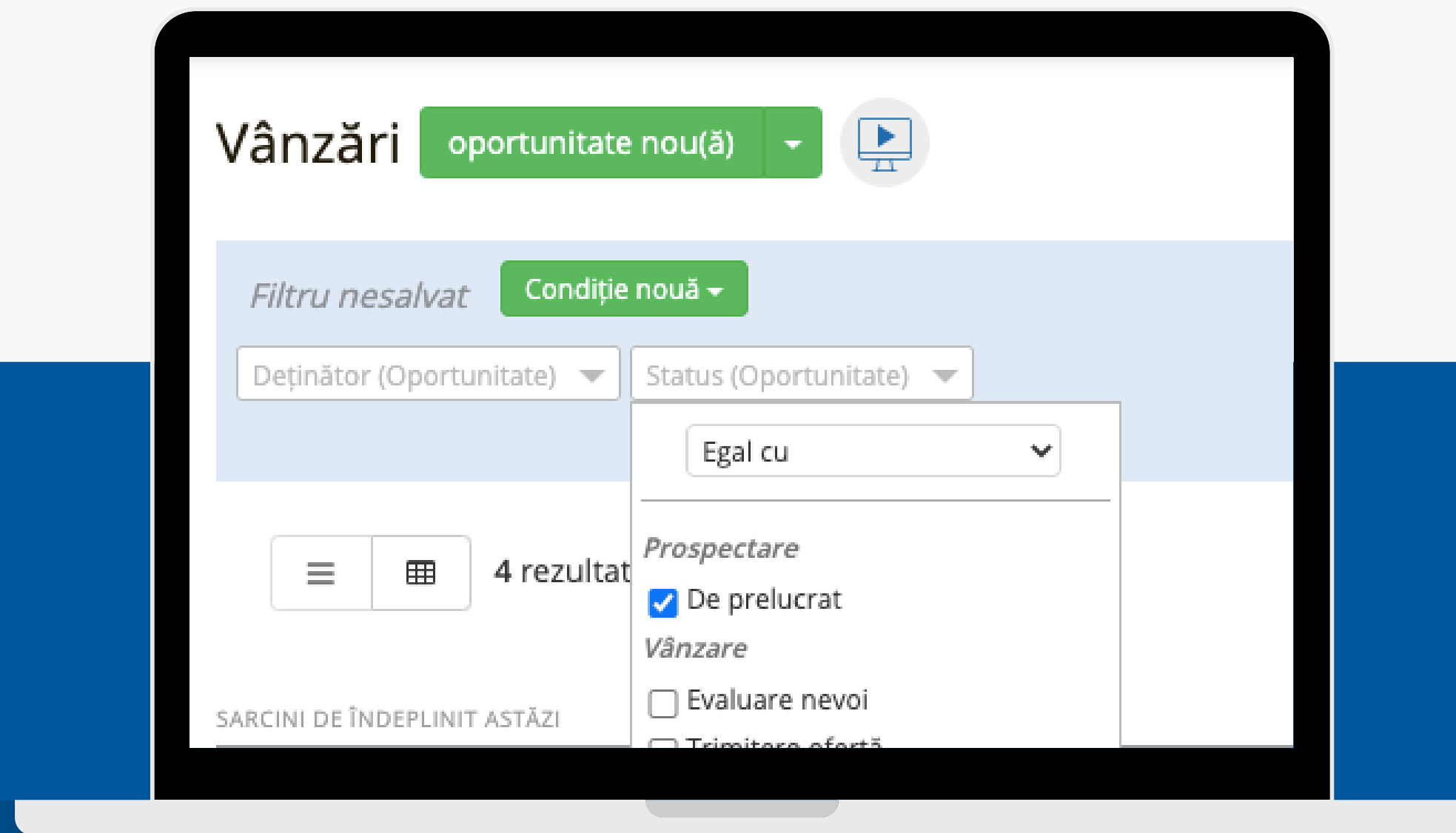
7

Crează filtre pentru noii prospecți

Aici trebuie doar să selectezi "Prospectare - de prelucrat" apăsând pe butonul "Status (Oportunitate)".

Vei vedea deja oportunitățile introduse de tine mai devreme.

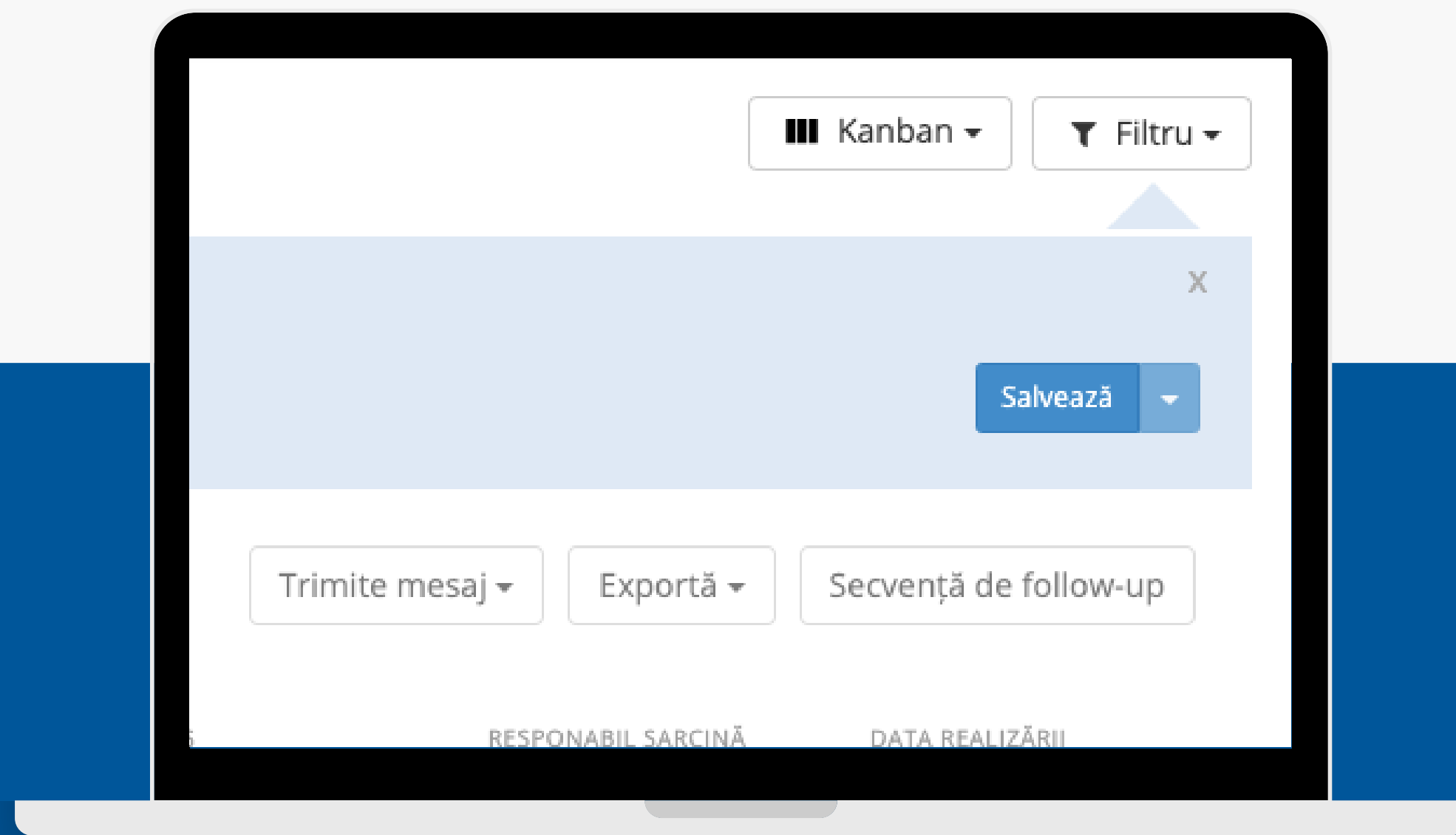
Salvează filtrul cu denumirea "Prospecți noi".



8

Creează o automatizare

- În partea dreaptă sub butonul "Salvează" dă click pe butonul "Secvențe de follow-up".
- Adaugă filtrul creat.
- Vezi mai jos cum să activezi automatizarea creată.



9

Activarea automatizării

Din partea dreaptă mută căsuța cu "Trimite sarcina utilizatorului" în partea stângă la "Pașii automatizării".

La "Zile întârziate" scrie zero și selectează șablonul tău de sarcină dând click pe butonul "Alege șablon".

Dă click pe butonul "Salvează" și activează-l prin butonul "Activează" din partea dreaptă sus. (Selectează "Doar carduri noi" ca automatizarea să fie aplicată doar prospectilor care vor fi adăugați în baza de date după activarea secvenței de follow-up).

Secvență de follow-up pentru filtrul Prospect r

Pașii automatizării

Zile întârziere

Sincronizare oricând

Sarcină șablon [Închide Vânzarea - Sarcină pentru Repr.vânzări](#) Alege șablon

Destinatar

Salvează

Anulează

Să recapitulăm!



Ai creat cont de
utilizator
colegilor tăi în
sistem

Ai adăugat
cardurile
clienților tăi

Ai creat un
șablon de
sarcină

Cu ajutorul unui
filtru ai stabilit căror
companii/clienți să
se creeze sarcina

Ai creat
automatizarea,
care generează și
delegă sarcina în
locul tău



Însă asta este doar începutul. Ce faci mai departe?

Prin acest exemplu ai aflat care sunt pașii unei automatizări. În activitatea noastră, noi folosim zilnic astfel de automatizări în MiniCRM, care ne ajută să economisim timp.

La implementarea sistemului, consultanții noștri îți oferă suportul lor în crearea celor mai importante automatizări, iar după asta totul depinde de imaginația ta.



Cum creăm orice tip de automatizare în MiniCRM?



Determinăm ce
ne dorim să se
întâmpile în ce
situație

Creăm filtrul
pentru asta (de
ex.: prospect
nou în sistem)

Creăm șablonul
de sarcină sau e-
mail, pe care
sistemul îl va
trimite

Creăm
automatizarea și
selectăm
numărul zilelor
de întârziere

Lăsăm sistemul
MiniCRM să
lucreze în locul
nostru :-)

Automatizări populare legate de procesul de follow-up

Uitat în etapa de prospectare

Dacă un prospect calificat rămâne uitat în etapa de prospectare timp de 5 zile, atunci responsabilul primește o sarcină de follow-up. Există posibilitatea ca și managerul să primească un email sau o sarcină legată de acest lucru.

Apel telefonic în prima zi

Dacă îți dorești ca reprezentanții tăi de vânzări să contacteze fiecare prospect în prima zi, poți seta o căsuță pe cardul prospectilor numită "Rezultatul primului contact". Dacă acesta este necompletată, sistemul MiniCRM poate trimite o sarcină și/sau un email responsabilului.

Ofertă trimisă fără răspuns

Dacă un prospect ajunge în baza ta de date deja în etapa de Ofertă trimisă, poți seta o automatizare care să te anunțe dacă nu primești un răspuns în cazul ofertei trimise.

Prospect pierdut

Dacă urmărești în sistem de ce pierzi prospectii, poți crea o automatizare care să îți reamintească să contactezi din nou prospectii pierduți cu o nouă ofertă sau doar cu un follow-up la un anumit interval de timp. (de ex.: dacă să vezi dacă s-a schimbat ceva între timp).



Implementează MiniCRM și nu uita de nicio ofertă trimisă

1. Solicită cont de testare gratuit **AICI**
2. Discută despre nevoile tale cu consultanții noștri.
3. Solicită ofertă personalizată

CONT DE TESTARE GRATUIT

