



**CUM SĂ ÎȚI CREȘTI VENITURILE PRIN
REACTIVAREA PROSPECȚILOR PIERDUȚI**

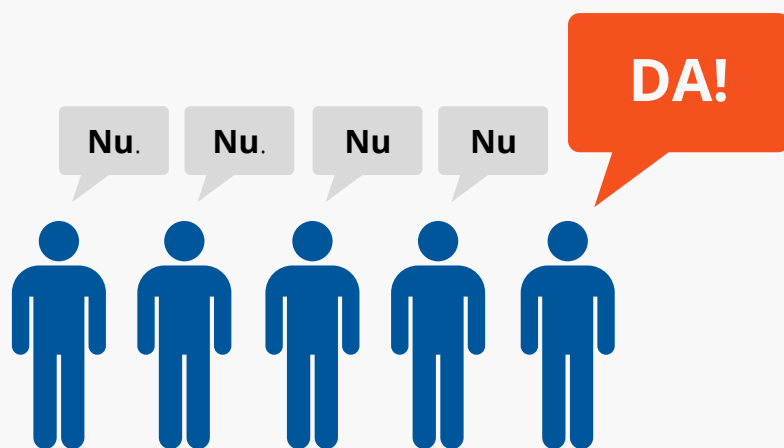
În medie

60%

din prospecți
spun NU de

4 ori

înainte să cumpere.



Totuși

70%

din agenții de vânzări
renunță

**după doar UN
singur e-mail
trimis**

Să reactivezi **UN PROSPECT PIERDUT** este mult
mai ușor și ieftin DECÂT să atragi prospecți
noi.

**Tu ce faci cu prospecții tăi
pierduți?**

Tot cu Excelul?

Nu e de mirare dacă uitați
de prospecții pierduți...

Dacă și tu te-ai săturat de...:

- Baze de date **NECLARE**
- Proiecte și procese de vânzare **HAOTICE**
- Rapoarte și informații importante **LIPSĂ**
- Sarcini delegate **UITATE**
- Funcționalități care cauzează **GREȘELI**

....atunci ești în locul potrivit ca să **TRECI**
LA UN ALT NIVEL!



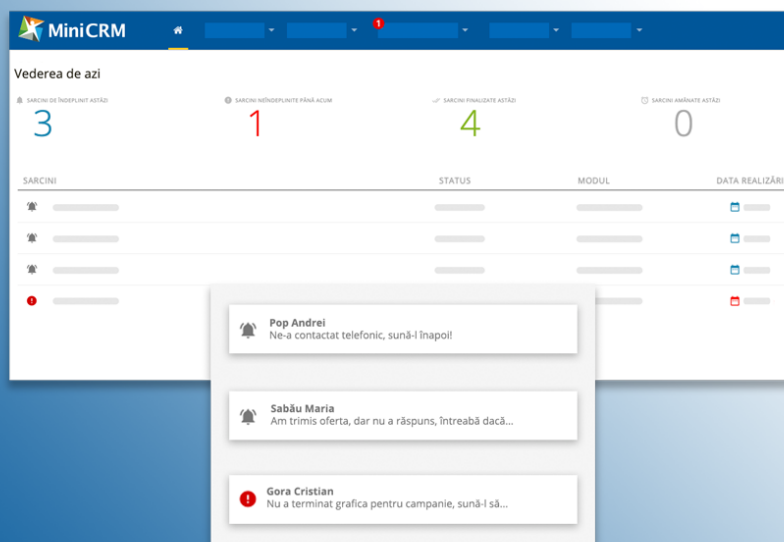
Ți-ai reactiva și tu prospecții pierduți dar baza ta de date din Excel nu te ajută?

**Stai fără grijă!
Suntem aici să îți oferim
îndrumare.**

Valorificarea prospecților pierduți pas cu pas

1 Bază de date clară

Ai nevoie de o bază de date clară, unde fiecare prospect pierdut are cardul lui.



2

Istoricul prospecților pierduți

Pe cardul fiecărui prospect pierdut poți introduce și vedea mai apoi istoricul lui. (ce ofertă i s-a trimis, ce s-a discutat, de ce l-ați pierdut.)



Cu succes — Sebastian Alexandrescu
Am reusit sa vorbesc cu el. Vrea sa stie mai multe de voi trimite un mail.

...



Finalizată fără succes — Sebastian Alexandrescu
Am sunat pentru a programa o intalnire in vederea p
noastre insa nu a raspuns!

...



Cu succes — Sebastian Alexandrescu
Doresc un management mai bun al clientilor si un si:

...

Finalizat pierdut

Motivul pierderii

Preț

Cce face în loc să cumpere?

Rămâne la soluția actuală

Motivul pierderii detaliat

3

Filtrează prospecții pierduți

Poți filtra baza ta de date pusă la punct conform condițiilor create de tine.

Găsește cu ușurință prospecții tăi pierduți și accesează istoricul lor ca să vezi ce s-a discutat până acum.



Prospecți pierduți

4

Sarcini delegate și remindere

Creează și delegă sarcini legate de prospecții pierduți în doar câteva click-uri prin șabloane, iar sistemul îți notifică angajații că au o sarcină nouă de gestionat.

The screenshot displays the MiniCRM interface. On the left, a sidebar shows a list of contacts: 'Me (Andrea Bodor)', 'Fanni Juhos', 'Gergő Kiss' (highlighted), and 'Kitti Kéring-Szabó'. The main area is titled 'Vederea de azi' (Today's View) and shows a summary of tasks: 3 tasks completed today, 1 task pending, 4 tasks finalized today, and 0 tasks delayed. Below this is a table with columns: SARCINI, STATUS, MODUL, and DATA REALIZĂRII. A modal window is open, showing three reminders: 'Pop Andrei' (Ne-a contactat telefonic, sună-l înapoi!), 'Sabău Maria' (Am trimis oferta, dar nu a răspuns, întreabă dacă...), and 'Gora Cristian' (Nu a terminat grafica pentru campanie, sună-l să...).

5

Email-uri segmentate în masă

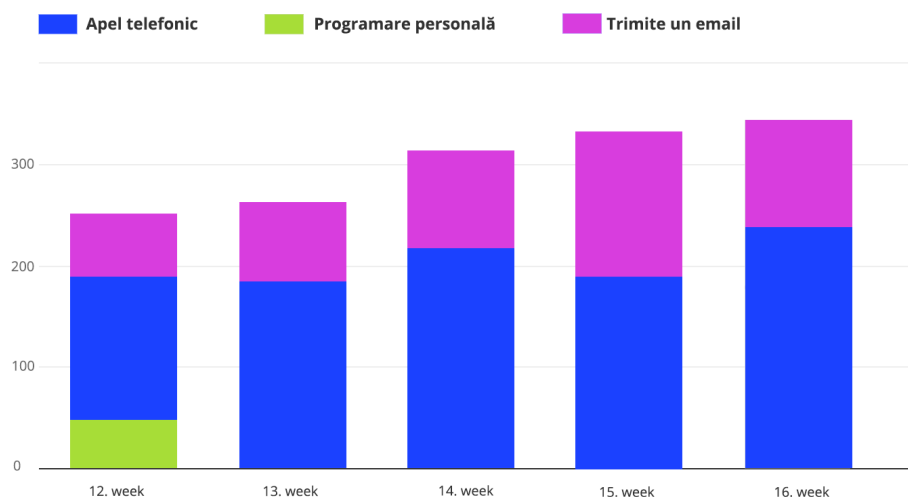
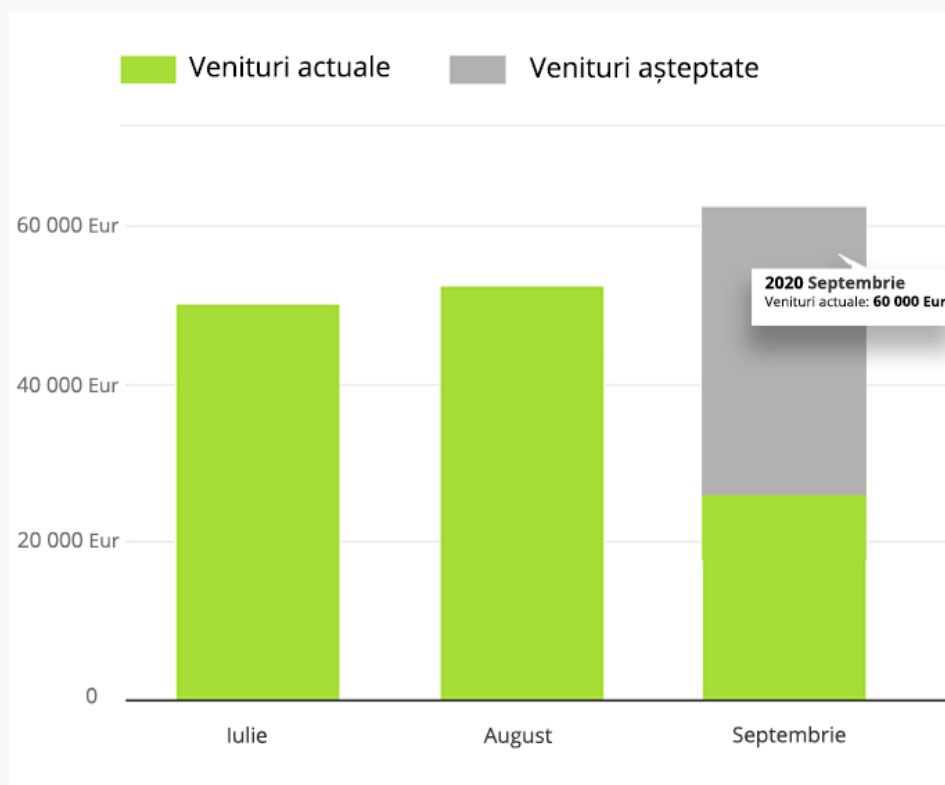
Poți trimite e-mail-uri în masă prin care să targetezi doar prospecții tăi pierduți cu diferite recomandări și oferte personalizate. Iar ei printr-un singur click îți vor putea semnala dacă sunt interesați sau nu.

The screenshot shows the MiniCRM interface for mass email segmentation. At the top, there's a 'webshop' header with a 'Condiție nouă' dropdown. Below it, a date range filter is set to 'Data înregistrării (Oportunitate): nu este miercuri 13. mai 2020.' and 'lăsând (Oportunitate): verificat lăsând'. A 'Salvează' button is on the right. The main area shows a list of 21 results. A dropdown menu is open, showing options: 'Trimite mesaj', 'Exportă', 'Secvență de follow-up', 'Email în masă' (highlighted), and 'SMS'. The table below has columns: OPORTUNITĂȚI FĂRĂ SARCINĂ, STATUS, DATA REALIZĂRII, and DATA REALIZĂRII. The table contains several rows of data, each with a circular profile picture placeholder.

6

Rapoarte actualizate instant

Poți urmări exact câți prospekți activi aveți și în ce status se află aceștia. Astfel ai întotdeauna informații actualizate despre statusul vânzărilor în cadrul companiei tale.



Prin rapoartele de activitate și sarcini poți urmări în timp real atât rezultatul sarcinilor delegate cât și activitatea angajaților tăi.

Obține venituri din prospecții tăi pierduți cu MiniCRM!

1. Cere ajutorul consultanților noștri
2. Implementare posibilă și într-o singură zi
3. Solicită o ofertă personalizată

Solicit ofertă personalizată



MiniCRM