

Inne integracje i funkcje zaawansowane

Integracja z Calltracker - automatyczne leady z połączeń telefonicznych

System voxCRM oferuje integrację z platformą **Calltracker.pl**, dzięki której połączenia telefoniczne wykonane na numery pomiarowe (tzw. numery virtualne) automatycznie trafiają do systemu jako leady — bez konieczności ręcznego przepisywania danych przez zespół sprzedaży.

☐☐ **Jak to działa** system voxCRM cyklicznie (domyślnie co godzinę) odpytuje API Calltrackera, pobiera dane nowych połączeń i tworzy z nich leady. Każdy lead trafia od razu do modułu leadów wraz z numerem telefonu osoby dzwoniącej, datą połączenia i dodatkowymi informacjami o źródle.

Spis treści

1. [Czym jest Calltracker](#)
2. [Co otrzymują Państwo w voxCRM](#)
3. [Wymagane informacje od dewelopera](#)
4. [Możliwości konfiguracji](#)
5. [Automatyczne rozpoznawanie inwestycji](#)
6. [Kontakt](#)

1. Czym jest Calltracker

Calltracker to zewnętrzna platforma pomiaru ruchu telefonicznego — przydziela dla każdej kampanii reklamowej / inwestycji / źródła ruchu unikalny **wirtualny numer telefonu**. Gdy potencjalny klient dzwoni z reklamy w Google, z portalu nieruchomościowego lub ze strony WWW, system Calltracker rejestruje połączenie wraz z informacjami o jego źródle pochodzenia.

Integracja z voxCRM pozwala automatycznie zaciągać te połączenia jako leady, dzięki czemu zespół sprzedaży widzi je w jednym miejscu wraz z innymi zgłoszeniami (z formularzy WWW, z portali nieruchomościowych, mailowych).

2. Co otrzymują Państwo w voxCRM

Dla każdego połączenia zarejestrowanego przez Calltracker system voxCRM utworzy lead z następującymi danymi:

Pole leada	Co się tam zapisuje
Źródło leada	„Formularz www-telefon”
Numer telefonu	Numer dzwoniącego klienta.
Data leada	Data i godzina wykonania połączenia.
Inwestycja (preferencje)	Automatycznie rozpoznawana na podstawie nazwy źródła z Calltracker — szczegóły w sekcji 5.
Opis leada	Komplet informacji pomocniczych: nazwa kampanii / źródła pochodzenia (np. google-paid), czas trwania połączenia, status połączenia (odebrane / nieodebrane), numer wirtualny pomiarowy oraz numer rzeczywisty agenta, do którego trafiło połączenie.

⚠ **Uwaga:** jeśli system nie rozpozna inwestycji z nazwy źródła (sekcja 5), lead zostanie utworzony bez przypisanej inwestycji — pracownik sprzedaży przypisze ją ręcznie z karty leada.

Inne integracje i funkcje zaawansowane

3. Wymagane informacje od dewelopera

Do uruchomienia integracji potrzebne są od Państwa następujące informacje (przesłane na adres kontakt@voxcommerce.pl):

- **Klucz API z panelu Calltracker** — fragment URL znajdujący się po /api/statistics/ w adresach generowanych przez platformę.
- **Lista inwestycji**, których ma dotyczyć integracja (jedna lub kilka).
- **Decyzja dotycząca przypisywania leadów do agentów** — czy lead ma być automatycznie przypisany do użytkownika voxCRM, którego numer telefonu pokrywa się z polem agent w Calltracker, czy informacja o agencie ma trafić wyłącznie do opisu leada.
- **Częstotliwość pobierania leadów** — domyślnie co godzinę. Można skonfigurować inną częstotliwość (np. raz dziennie).

4. Możliwości konfiguracji

Po stronie systemu voxCRM można dostosować integrację w następujących obszarach:

Element	Możliwe wartości
Częstotliwość pobierania	Co godzinę (domyślnie), co kilka godzin, raz dziennie.
Źródło leada w voxCRM	Domyślnie „Formularz www-telefon”. Można zmienić na inną wartość z listy źródeł leadów.
Automatyczne przypisanie do agenta	Włączone (po numerze telefonu z pola agent) lub wyłączone (numer trafia do opisu).
Automatyczne przypisanie inwestycji	Włączone z dopasowaniem po nazwie źródła (sekcja 5) lub wyłączone.
Obsługa wielu inwestycji	Jedna integracja obsługuje wszystkie inwestycje dewelopera — leady rozdzielane są automatycznie na podstawie pola name.

5. Automatyczne rozpoznawanie inwestycji

Calltracker w polu name przesyła nazwę źródła pochodzenia leada, którą Państwo konfiguruje na swoim koncie Calltraker

System voxCRM porównuje tę nazwę z nazwami inwestycji dostępnymi w Państwa instancji i automatycznie przypisuje pasującą inwestycję do preferencji leada.

Zasady dopasowania:

- Porównanie **nie rozróżnia wielkości liter** (case-insensitive).
- Wystarczy **częściowe dopasowanie** — jeśli w polu name pojawia się nazwa inwestycji lub jej fragment, system ją rozpozna.
- Obsługiwane są również **nazwy alternatywne** inwestycji ustawione w voxCRM — pozwala to obejść różnice w nazewnictwie

Wskazówka aby zwiększyć skuteczność automatycznego rozpoznawania inwestycji, warto zadbać o spójność nazewnictwa kampanii w Calltracker — najlepiej, aby nazwa inwestycji w polu name była identyczna z nazwą w voxCRM. W razie konieczności prosimy o przekazanie listy nazw

Strona 2 / 3

Inne integracje i funkcje zaawansowane

alternatywnych do skonfigurowania.

Kontakt

W razie pytań lub problemów prosimy o kontakt z działem wsparcia technicznego:

- **E-mail:** kontakt@voxcommerce.pl
- **Telefon:** 534 571 638

Unikalny ID rozwiązania: #1261

Autor: : n/a

Data ostatniej aktualizacji: 2026-05-12 13:31