Aktualności i ulepszenia systemu

Automatyczne powiązywanie leadów po numerze telefonu

Dzięki nowej funkcji system samodzielnie analizuje dane z połączenia, identyfikuje odpowiedniego pracownika i łączy nowe zapytanie z właściwą kartą klienta. Pozwala to uniknąć dublowania kontaktów i chaosu informacyjnego w zespole handlowym.

1. Rozpoznawanie i przypisywanie doradcy

Kiedy zewnętrzny system przesyła do CRM nowe zapytanie, nasz mechanizm analizuje parametry przesyłane w tle. Szuka między innymi zmiennej zawierającej numer telefonu pracownika, który fizycznie przeprowadził rozmowę.

- **Rozpoznanie numeru:** Jeżeli przekazany numer telefonu pokrywa się z numerem przypisanym do konta użytkownika w systemie, lead zostanie automatycznie przypisany do tego doradcy.
- **Brak dopasowania:** Jeśli system nie znajdzie takiego numeru w bazie pracowników lub zewnętrzna aplikacja go nie prześle, zapytanie zostanie przydzielone zgodnie ze standardową logiką przypisywania obowiązującą w Twoim CRM.

2. Trzy scenariusze powiązywania z kartą klienta

Kluczowym etapem jest sprawdzenie, czy osoba dzwoniąca znajduje się już w Twojej bazie danych. System weryfikuje numer telefonu leada i podejmuje jedną z poniższych akcji:

- **Scenariusz A: Zupełnie nowy kontakt**
  Gdy numer dzwoniącego nie istnieje w CRM, system automatycznie utworzy nową kartę klienta. Właścicielem tej karty zostanie doradca, który odebrał telefon (zgodnie z logiką przypisywania).
- **Scenariusz B: Klient powracający (Istnieje w bazie)**
  Jeśli system rozpozna numer telefonu, nowy lead zostanie natychmiast przypisany do już istniejącej karty klienta. Dzięki temu zachowasz porządek i całą historię relacji w jednym miejscu.
- **Scenariusz C: Duplikaty w bazie (Ten sam numer u kilku klientów)**
  W sytuacjach, w których w systemie istnieje wielu klientów z tym samym numerem telefonu, algorytm automatycznie wybierze **najnowszą kartę** (według daty utworzenia) i to do niej dopnie spływającego leada.

3. Przejrzystość działań i powiadomienia o konfliktach

Gdy automatyzacja wprowadza zmiany w bazie danych, zespół musi wiedzieć, co się dzieje. Dlatego mechanizm został wyposażony w system logowania zdarzeń i powiadomienia ułatwiające współpracę.

Zautomatyzowane wpisy w historii
Za każdym razem, gdy lead zostanie połączony z istniejącą kartą, system doda tam notatkę z informacją, który doradca przeprowadził rozmowę.

Zarządzanie konfliktami opiekunów
Jeśli doradca odbierze telefon z widgetu, a system rozpozna, że dany klient jest już przypisany do innego pracownika:

- Doradca odbierający połączenie otrzyma powiadomienie, że lead został powiązany z klientem przypisanym do innego doradcy.
- Pierwotny opiekun klienta zobaczy w historii swojej karty, kto i kiedy przeprowadził rozmowę z jego klientem.

Jest to szczególnie pomocne w sytuacjach zastępstw lub gdy klient był wcześniej przypisany do osoby, która już nie pracuje w firmie.

Jak zacząć korzystać z tej funkcji?

© 2026 voxCRM <kontakt@voxdeveloper.com> | 07-11-2026 21:03
URL: https://voxcrmedu.com/content/8/236/pl/automatyczne-powiązywanie-leadów-po-numerze-telefonu.html

Aktualności i ulepszenia systemu

Aby uruchomić tę funkcjonalność w swoim panelu, prosimy o kontakt z działem technicznym pod adresem:

kontakt@voxcommerce.pl

Unikalny ID rozwiązania: #1242
Autor: : n/a
Data ostatniej aktualizacji: 2026-02-23 17:00

© 2026 voxCRM <kontakt@voxdeveloper.com> | 07-11-2026 21:03
URL: https://voxcrmedu.com/content/8/236/pl/automatyczne-powiązywanie-leadów-po-numerze-telefonu.html