

Obsługa leadów i zgłoszeń nowych klientów

Opcja automatycznego konwertowania leadów

Jak działa automatyczna konwersja?

1. Włączenie funkcji

Funkcja automatycznej konwersji jest dostępna na życzenie i może zostać aktywowana w ustawieniach modułu leadów przez administratora systemu.

2. Monitorowanie leadów

System nieustannie monitoruje napływające leady i sprawdza, czy zawierają wymagane dane:

- **Imię lub nazwisko,**
- **Numer telefonu,**
- **Adres e-mail.**

3. Automatyczna konwersja

Jeżeli lead zawiera kompletne dane:

- System automatycznie przekształca lead w profil nowego klienta w systemie.
- Jeśli dane leadu pasują do już istniejącego klienta (np. identyczny numer telefonu lub email), lead zostanie automatycznie przypisany do tego klienta.

4. Powiadomienie handlowca

Po utworzeniu profilu klienta lub przypisaniu leadu do istniejącego klienta, przypisany handlowiec otrzymuje automatyczne powiadomienie.

5. Automatyczne zaplanowanie aktywności

System dodatkowo:

- Planuje zadanie typu **"Telefon"** dla handlowca,
- Dodaje je do listy działań sprzedażowych, aby zapewnić kontynuację kontaktu z klientem.

Kiedy lead nie zostanie automatycznie skonwertowany?

Leady, które nie zawierają wymaganych danych (np. brak numeru telefonu lub adresu e-mail), nie zostaną poddane automatycznej konwersji. Takie leady wymagają ręcznej obsługi zgodnie z tradycyjnym procesem:

1. Weryfikacja danych leadu.
2. Ręczna konwersja na klienta lub oznaczenie leadu jako "spam".

Korzyści z automatycznej konwersji

- **Oszczędność czasu:** Eliminuje potrzebę ręcznej konwersji leadów.
- **Lepsza organizacja pracy:** Automatyczne przypisanie leadów i planowanie aktywności pozwala skupić się na działaniach sprzedażowych.
- **Mniejsze ryzyko pominięcia leadu:** Powiadomienia i zaplanowane zadania zapewniają ciągłość procesu sprzedaży.

Włączenie funkcji

Obsługa leadów i zgłoszeń nowych klientów

Jeśli chcą Państwo włączyć funkcję automatycznej konwersji leadów, prosimy o kontakt z administratorem systemu lub zespołem wsparcia voxCRM.

Dzięki tej funkcji Państwa dział sprzedaży może działać szybciej i efektywniej, jednocześnie poprawiając jakość obsługi klientów.

Unikalny ID rozwiązania: #1017

Autor: : Sebastian Pawluk

Data ostatniej aktualizacji: 2025-05-02 14:18