Obsługa leadów i zgłoszeń nowych klientów

Jak przypisać kilka leadów do jednego klienta?

System voxCRM pozwala na przypisywanie leadów do klientów już istniejących w bazie lub na tworzenie nowych klientów na podstawie leadów. Proces jest zoptymalizowany, umożliwiając jednoczesne przetwarzanie do pięciu leadów.

---

1. Wyszukiwanie leadów

Przejście do zakładki „Leady”

1. Otwórz zakładkę **„Leady”** z menu głównego.

2. Skorzystaj z dostępnych filtrów, aby zawęzić listę leadów:

    - **Osoba** – imię lub nazwisko.
    - **ID** lub **ID z API**.
    - **Telefon** lub **Email**.
    - **Źródło Leada** – np. strona WWW, reklama.
    - **Status Leada** – nowy, powiązany, skonwertowany, usunięto.
    - **Data utworzenia (od-do)**.
    - **Inwestycja** – wybierz z listy konkretną inwestycję.
    - **Miejscowość inwestycji**.

3. Alternatywnie, wybierz status leada nad listą, aby wyświetlić tylko leady oznaczone jako **Nowy** lub **Usunięto**.

   Uwaga: Przypisywanie leadów dotyczy tylko leadów o statusie **Nowy** lub **Usunięto**.

---

2. Przypisywanie leadów do klientów

Wybór leadów do przypisania

1. Zaznacz maksymalnie pięć leadów, które chcesz przypisać, klikając **kwadratowe pola** po lewej stronie listy.
2. Rozwiń menu **„Wykonaj na zaznaczonych”**, wybierz opcję **„Przypisz lub utwórz nowego klienta”**, a następnie kliknij **„Wykonaj”**.

Przypisywanie leadów do istniejącego klienta

1. W oknie wyszukiwania klientów wprowadź dane klienta, np. imię, nazwisko, numer telefonu, email lub miejscowość.
2. Kliknij **„Szukaj”**, aby sprawdzić, czy klient istnieje w bazie.
3. Jeśli klient znajduje się na liście wyników, kliknij przycisk **„Wybierz”** obok odpowiedniego klienta.
4. Potwierdź przypisanie leada, klikając **„Zapisz”**.

Dane z leadów zostaną zapisane w historii obsługi klienta, a przypisany doradca otrzyma powiadomienie o wykonanej akcji.

Tworzenie nowego klienta z leadów

1. Jeśli klient nie istnieje w bazie, kliknij przycisk **„Dodaj klienta”**.

© 2026 voxCRM <kontakt@voxdeveloper.com> | 06-11-2026 20:56

URL: https://voxcrmedu.com/content/9/82/pl/jak-przypisać-kilka-leadów-do-jednego-klienta.html

2. Uzupełnij wymagane dane:
    - **Ogólne informacje:** imię, nazwisko, telefon, email, PESEL, źródło pochodzenia, klasyfikacja, miejscowość, opis.
    - **Zgody:** marketingowe, na telefon, na przetwarzanie danych osobowych itp.
    - **Preferencje:** inwestycja, etap inwestycji, miejscowość, typ lokalu, data zakończenia, metraż, liczba pokoi, cena, piętra, kuchnia.
3. Kliknij **„Zapisz”**, aby utworzyć nowego klienta. Wszystkie leady zostaną przypisane do tego klienta.

---

3. Dodatkowe funkcje podczas przypisywania leadów

Tworzenie zadania dla doradcy

- Podczas przypisywania leadów możesz zaplanować zadanie dla przypisanego doradcy:
    - Wybierz datę i godzinę.
    - Dodaj ewentualne uwagi do zadania.
    - Zatwierdź klikając **„Zapisz”**.

Powiadomienie innego doradcy

- Możesz powiadomić innego doradcę o przypisaniu leadów:
    - Wybierz doradcę z listy.
    - Zaznacz rodzaj zadania (np. telefon, spotkanie).
    - Dodaj datę i uwagi.

---

4. Weryfikacja przypisania leadów

1. Przejdź do karty klienta, do którego przypisałeś leady.
2. W sekcji **„Historia”** znajdziesz szczegółowe informacje o przypisaniu:
    - Identyfikator leadów.
    - Źródło pochodzenia.
    - Preferencje inwestycji.
    - Informacje o doradcy.

Unikalny ID rozwiązania: #1081
Autor: : Sebastian Pawluk
Data ostatniej aktualizacji: 2025-05-02 12:40

© 2026 voxCRM <kontakt@voxdeveloper.com> | 06-11-2026 20:56
URL: https://voxcrmedu.com/content/9/82/pl/jak-przypisać-kilka-leadów-do-jednego-klienta.html