

AUTOMATYZACJE AI — LEADY I FOLLOW-UP

Lead • kwalifikacja • kontakt • przypomnienie • sprzedaż

Automatyzujemy powtarzalną pracę tak, aby technologia wspierała człowieka, przyspieszała proces i zostawiała kontrolę tam, gdzie jest potrzebna.

+48 535 185 069 | kontakt@aiagencja.com.pl | aiagencja.com.pl

1. NOWY LEAD

Kontakt z formularza, kampanii, Radaru lub innego źródła może automatycznie utworzyć rekord sprzedażowy.

2. ŹRÓDŁO

System zapisuje, skąd przyszedł lead, aby później ocenić skuteczność kanałów.

3. KWALIFIKACJA

AI pomaga uporządkować dostępne informacje i przygotować lead do decyzji człowieka.

4. PRIORYTET

Leady mogą trafiać do odpowiednich kolejek według ustalonych reguł biznesowych.

5. PRZYDZIAŁ

Nowa szansa może zostać przypisana do konkretnej osoby lub zespołu.

6. PIERWSZY KONTAKT

Automatyzacja przygotowuje zadanie, szkic wiadomości lub przypomnienie o telefonie.

7. FOLLOW-UP 24 H

Jeśli proces tego wymaga, po dobie pojawia się kolejne zaplanowane działanie.

8. FOLLOW-UP 3 DNI

Brak odpowiedzi może uruchomić następne przypomnienie lub przygotować kolejną wiadomość.

9. FOLLOW-UP 7 DNI

Ostatni etap sekwencji może zamknąć kontakt, odłożyć go lub skierować do późniejszego powrotu.

10. AI W KOMUNIKACJI

Szkice wiadomości mogą uwzględniać ofertę, etap rozmowy i zatwierdzony styl firmy.

11. ZMIANA STATUSU

Odpowiedź klienta lub działanie handlowca może automatycznie zatrzymać nieaktualną sekwencję.

12. CRM

Wszystkie działania pozostają powiązane z rekordem klienta i historią sprzedaży.

13. RAPORT

Firma widzi liczbę nowych leadów, kontakty wymagające reakcji i etapy procesu.

14. PROJEKTOR

Częstotliwość, kanały i warunki follow-upu można zbudować pod konkretny model sprzedaży.

15. EFEKT

Mniej zapomnianych szans sprzedażowych i regularny kontakt bez ręcznego pilnowania każdej daty.

AI AGENCJA — KONTAKT

+48 535 185 069 | kontakt@aiagencja.com.pl | aiagencja.com.pl