

CRM DLA FIRMY USŁUGOWEJ

Zapytanie • wycena • realizacja • klient • powrót

CRM porządkuje relację z klientem od pierwszego kontaktu do sprzedaży, obsługi i kolejnego powrotu.

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

1. OD ZAPYTANIA DO REALIZACJI

CRM łączy sprzedaż z późniejszą obsługą usługi, dzięki czemu klient nie znika po zaakceptowaniu oferty.

2. FORMULARZ / ZAPYTANIE

Dane klienta i zakres potrzeby trafiają bezpośrednio do właściwego etapu.

3. KWALIFIKACJA

Szybkie określenie rodzaju usługi, pilności, budżetu i kolejnego działania.

4. WYCENA

Przygotowanie i historia ofert oraz wariantów dla klienta.

5. TERMINY

Spotkania, realizacje, konsultacje i kolejne zadania powiązane z klientem.

6. REALIZACJA

Po sprzedaży sprawa może przejść do statusów operacyjnych bez utraty wcześniejszej historii.

7. DOKUMENTY

Umowy, briefy, materiały i ustalenia w jednym miejscu.

8. AI

Pomoc w podsumowaniach, odpowiedziach, przygotowaniu briefu i porządkowaniu informacji.

9. AUTOMATYZACJE

Potwierdzenia, przypomnienia, wiadomości po realizacji i prośby o opinię.

10. POWRÓT KLIENTA

CRM przypomina o usługach cyklicznych, przeglądach, odnowieniach lub kolejnych etapach współpracy.

11. SPRZEDAŻ DODATKOWA

Propozycje usług uzupełniających w odpowiednim momencie relacji.

12. PANEL

Nowe zapytania, wyceny, realizacje i sprawy wymagające reakcji.

13. ZESPÓŁ

Przekazywanie klienta między sprzedażą a osobą realizującą usługę bez utraty informacji.

14. PROJEKTOR

Proces może być zbudowany wokół specyfiki konkretnej usługi.

15. EFEKT

Jedna historia klienta od pierwszego zapytania do kolejnej realizacji.

AI AGENCJA — KONTAKT

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