

CRM DLA SPRZEDAŻY B2B

Leady • firmy • oferty • pipeline • relacje

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. SPRZEDAŻ B2B W JEDNYM PROCESIE

Od pierwszego kontaktu z firmą do oferty, negocjacji, decyzji i dalszej relacji.

2. FIRMY I OSOBY KONTAKTOWE

Powiązanie organizacji z osobami decyzyjnymi, rolami, kanałami kontaktu i historią rozmów.

3. PIPELINE

Lead kwalifikacja kontakt spotkanie oferta negocjacje wygrana/przegrana dalsza opieka.

4. PRIORYTETY

Oznaczanie najważniejszych szans, terminów i kontaktów wymagających reakcji.

5. OFERTY I DOKUMENTY

Oferty, ustalenia, pliki i kolejne wersje przypisane do właściwej szansy sprzedażowej.

6. FOLLOW-UP

System przypomina handlowcowi, kiedy wrócić do rozmowy i jakie działanie było ustalone.

7. AI DLA HANDLOWCA

Podsumowanie kontaktu, szkic wiadomości, przygotowanie pytań na spotkanie i uporządkowanie notatek.

8. AUTOMATYZACJE

Sekwencje kontaktu, przypomnienia, aktualizacja zadań i uruchamianie kolejnych działań po zmianie statusu.

9. ZESPÓŁ

Przypisanie opiekuna, przekazywanie spraw i wspólny obraz relacji z klientem.

10. RAPORTY

Liczba leadów, etapy pipeline, źródła kontaktów, aktywności i wyniki zespołu.

11. BAZA WIEDZY

Materiały sprzedażowe, odpowiedzi na częste pytania i standardy dostępne przy pracy z klientem.

12. INTEGRACJE

Strona, formularze, kalendarz, poczta i inne narzędzia mogą zasilać jeden proces.

13. OPIEKA POSPRZEDAŻOWA

Wygrana sprzedaż nie kończy relacji — CRM może prowadzić od wdrożenia do odnowienia i kolejnej sprzedaży.

14. PROJEKTOR

Dedykowany pipeline i proces B2B dopasowany do długości cyklu sprzedaży oraz struktury zespołu.

15. EFEKT

Jasny pipeline, mniej ręcznej kontroli i pełniejsza historia relacji z firmami.

AI AGENCJA — KONTAKT

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