

CRM DLA ZESPOŁU HANDLOWEGO / DUŻEJ FIRMY

Zespół • pipeline • role • raporty • integracje

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. WSPÓLNY OBRAZ SPRZEDAŻY

Zespół pracuje na jednej bazie klientów, szans i aktywności z jasno określonymi odpowiedzialnościami.

2. ROLE I UPRAWNIENIA

Dostęp do danych i funkcji dostosowany do stanowiska, zespołu lub regionu.

3. WIELE PIPELINE'ÓW

Oddzielne procesy dla produktów, rynków, segmentów lub typów sprzedaży.

4. PRZYDZIAŁ LEADÓW

Automatyczne lub ręczne kierowanie nowych szans do właściwych osób.

5. STANDARD SPRZEDAŻY

Checklisty, etapy, wymagane informacje i materiały pomagają utrzymać spójny proces.

6. AI DLA ZESPOŁU

Podsumowania, przygotowanie do spotkań, wyszukiwanie informacji i wsparcie w tworzeniu komunikacji.

7. AUTOMATYZACJE

Zmiana statusu może uruchamiać zadania, powiadomienia, akceptacje lub kolejne kroki.

8. RAPORTOWANIE

Pipeline, aktywności, źródła leadów, długość procesu i wyniki według zespołów lub segmentów.

9. PROGNOZY OPERACYJNE

System może agregować deklarowane wartości i etapy szans do raportów zarządczych bez zastępowania decyzji człowieka.

10. INTEGRACJE

Połączenie z formularzami, pocztą, kalendarzem, systemami sprzedażowymi i innymi narzędziami organizacji.

11. BAZA WIEDZY

Materiały, standardy i informacje produktowe dostępne dla handlowców.

12. OPIEKA NAD KLIENTEM

Przekazanie klienta do wdrożenia, obsługi lub account managementu z zachowaniem historii.

13. AUDYT AKTYWNOŚCI

Rejestrowanie kluczowych działań i zmian w procesie zgodnie z przyjętymi zasadami.

14. PROJEKTOR

Dedykowane moduły i przepływy dla organizacji o niestandardowej strukturze sprzedaży.

15. EFEKT

Większa przejrzystość pracy zespołu i mniej informacji zamkniętych w prywatnych skrzynkach lub notatkach.

AI AGENCJA — KONTAKT

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