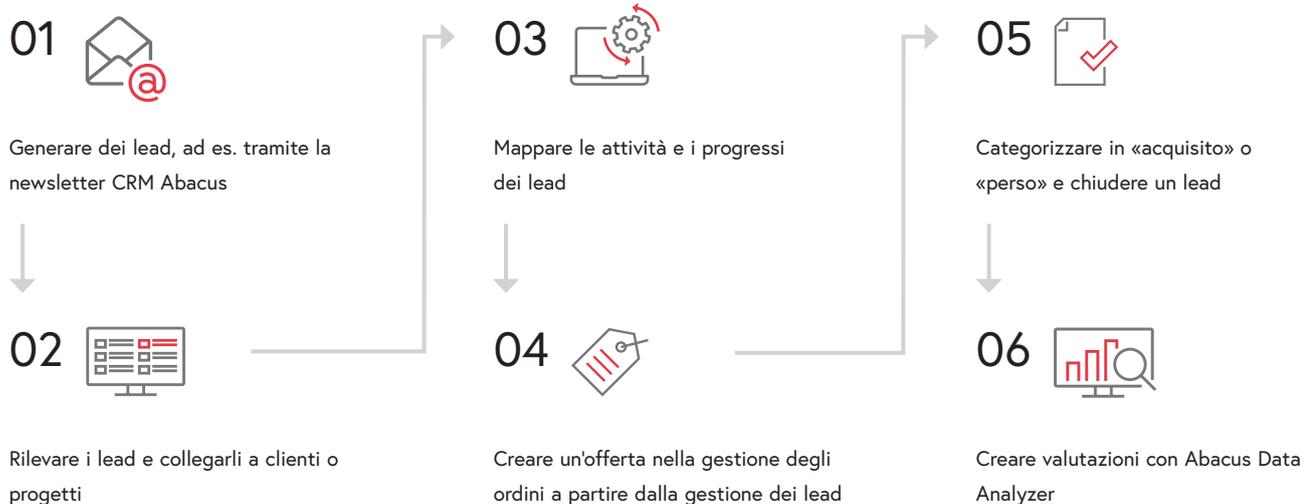


Gestione dei lead

Standardizzare e mappare il processo di vendita

Il processo in sintesi: gestione dei lead



Con la gestione dei lead, nel CRM Abacus è possibile mappare l'intero processo di vendita, dal primo contatto fino alla conclusione della vendita. I lead vengono presentati in modo chiaro nonché contrassegnati con lo stato della gestione e altre informazioni utili come, ad esempio, le opportunità di vendita.

Per le aziende, la gestione dei lead è un processo fondamentale se si vuole identificare, acquisire e mantenere in modo efficiente i potenziali clienti. La gestione dei lead Abacus consente di registrare e mappare tutte le attività volte a convincere un cliente, sia esso già acquisito o potenziale.

Documentazione trasparente

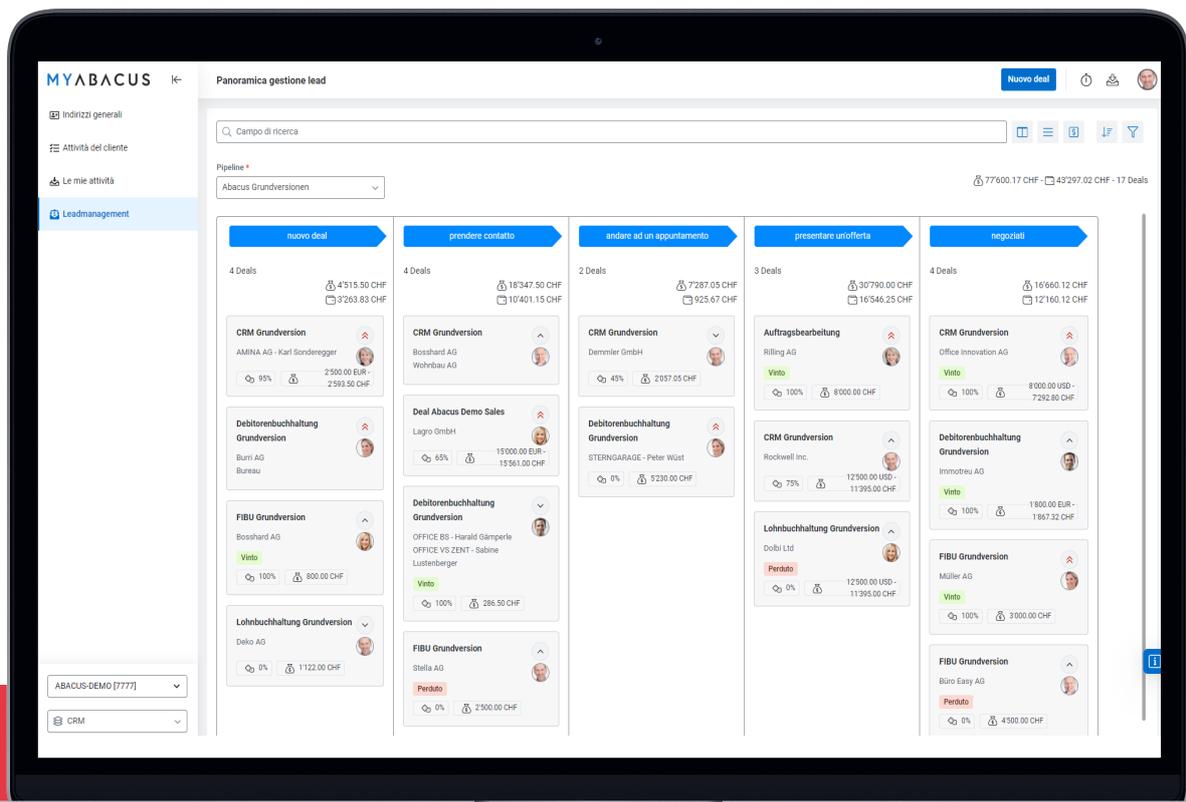
Il lead documenta lo stato, l'opportunità di vendita in percentuale, la data prevista per la sua conclusione, le persone responsabili, l'origine del lead nonché il suo valore. La documentazione trasparente garantisce la tracciabilità delle attività commerciali e consente di ponderare i ricavi in base all'opportunità di vendita.

Responsabilità e stato visibili anche nel CRM

Le informazioni sui lead sono visibili non solo nella gestione degli stessi ma anche nel CRM, secondo la persona di contatto o l'organizzazione. In questo modo si evita di contattare due volte lo stesso potenziale cliente e le persone autorizzate all'interno dell'azienda possono visualizzare in modo trasparente lo stato del lead.

Possibilità di filtrare e valutare

I lead possono essere ordinati in base alla fase assegnata nel processo di vendita o alla data prevista per la sua conclusione. Abacus Data Analyzer consente di visualizzare sia i lead aperti che quelli chiusi e di misurare il successo delle attività commerciali.



I vostri vantaggi

- Documentazione trasparente dei lead: stato, opportunità di vendita, responsabili e valore
- Informazioni sui lead visibili anche nel CRM, secondo la persona di contatto o l'organizzazione
- Gestione delle attività Abacus pienamente integrata
- Visualizzazione dei lead con Abacus Data Analyzer
- A partire dalla gestione dei lead è possibile creare un'offerta nell'elaborazione degli ordini. Se è stato possibile ottenere il lead, dall'offerta è possibile generare un ordine

Ulteriori informazioni sono disponibili all'indirizzo: abacus.ch/gestione-dei-lead

Abacus Research AG
 Abacus-Platz 1
 9300 Wittenbach SG
 +41 71 292 25 25
 info@abacus.ch

