

آموزش تصویری ثبت و پیگیری سرنخ های فروش در CRM

خلاصه مقاله: فعال کردن منوی سرنخ برای فعال کردن منوی سرنخ ها در معاملات ابتدا با کاربری مدیر سیستم وارد تنظیمات شوید. از منوی سمت راست معاملات را انتخاب کنید و گزینه سرنخ را فعال کنید. حالا کافی ...

۱۴۰۴/۱۰/۰۷
آخرین بروز رسانی

۳ دقیقه
زمان مطالعه

مهدی زارع
کارشناس سئو



جستجو

در خبرنامه ها عضو شوید

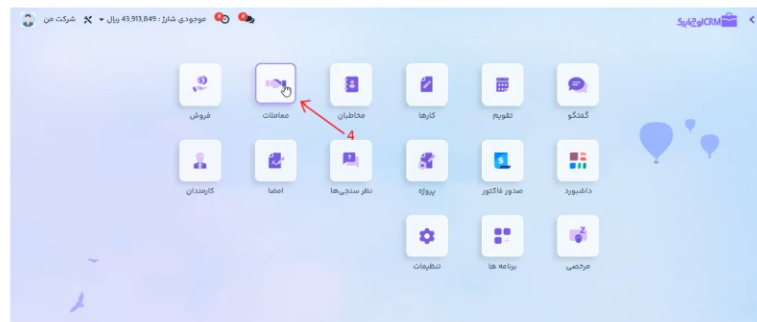
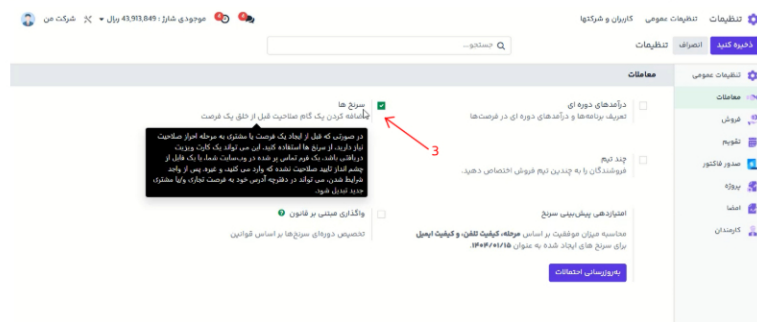
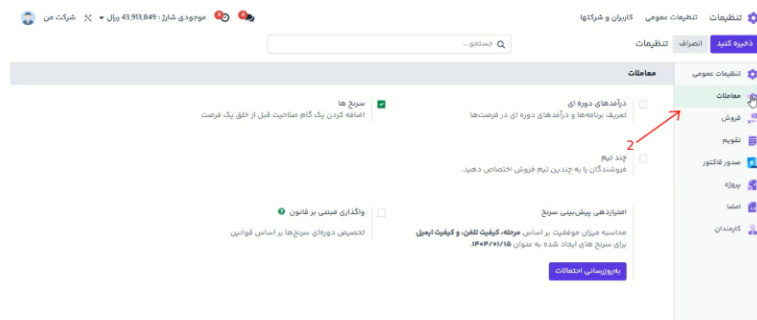
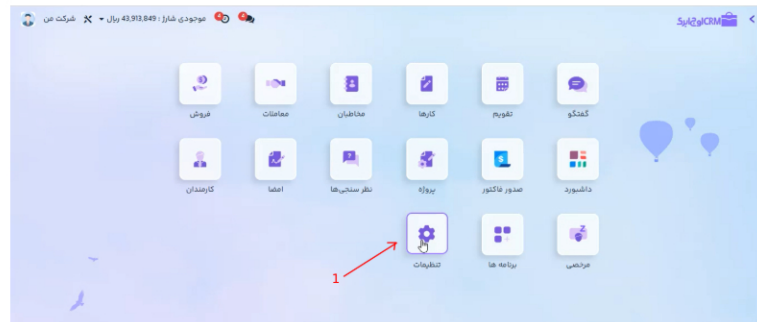
ایمیل

عضویت

در این آموزش قصد داریم نحوه ثبت و پیگیری سرنخ های فروش را در **نرم افزار crm** اوج ابری آموزش بدیم. سرنخ فروش یا لید اولین مرحله از فرایند جذب مشتری است. یعنی اطلاعات اولیه از یک فرد یا شرکت که ممکنه به محصولات یا خدمات شما علاقه مند باشه و در آینده از شما خرید کند ولی هنوز تبدیل به یک فرصت فروش نشده. این سرنخ ها ممکنه از طریق مجموعه تماس های ورودی، نمایشگاه ها و یا تبلیغات به دست آیند.

فعال کردن منوی سرنخ

برای فعال کردن منوی سرنخ ها در معاملات ابتدا با کاربری مدیر سیستم وارد تنظیمات شوید. از منوی سمت راست معاملات را انتخاب کنید و گزینه سرنخ را فعال کنید. حالا کافی است وارد مازول معاملات شوید و می بینید که منوی سرنخ ها در قسمت بالا برای شما اضافه شده.



ثبت اطلاعات مشتری

با کلیک کردن روی دکمه جدید اطلاعات اولیه مثل نام مشتری، شرکت، ایمیل، شماره تماس، احتمال درصد موفقیت سرنخ یا فروشنده و تیم فروشی که باید این سرنخ را پیگیری کنند را وارد می‌کنید.

[بیشتر بخوانید](#)

افزایش فروش با نرم‌افزار مدیریت ارتباط با مشتری (CRM) | استراتژی‌های تضمین موفقیت - اوج ایرانی

The screenshot shows the 'New Lead' (سرنخ جدید) form in the CRM system. The form is divided into two main sections: 'Lead Information' (اطلاعات سرنخ) and 'Lead Details' (جزئیات سرنخ). The 'Lead Information' section includes fields for Name, Company, Email, Phone, and Address. The 'Lead Details' section includes fields for Lead Source, Lead Type, Lead Status, and Lead Score. A red arrow points to the 'New Lead' button in the top right corner.

The screenshot shows the 'Lead Details' (جزئیات سرنخ) form in the CRM system. The form is divided into two main sections: 'Lead Information' (اطلاعات سرنخ) and 'Lead Details' (جزئیات سرنخ). The 'Lead Information' section includes fields for Name, Company, Email, Phone, and Address. The 'Lead Details' section includes fields for Lead Source, Lead Type, Lead Status, and Lead Score. A red arrow points to the 'Lead Details' button in the top right corner.

ثبت توضیحات اضافی و اطلاعات هازاد

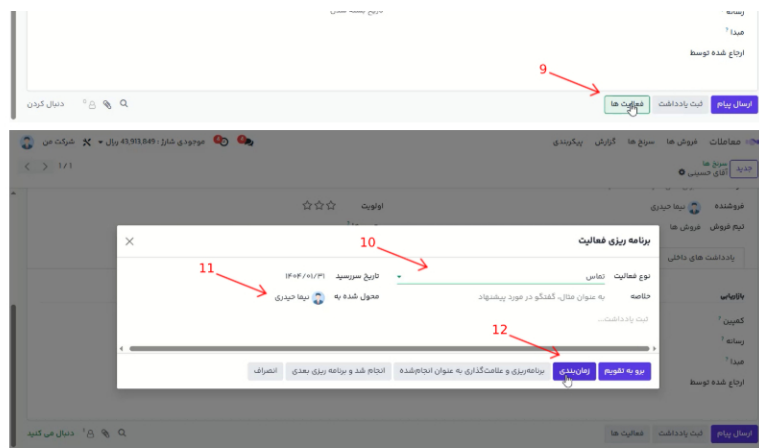
در قسمت یادداشت‌ها می‌توانید توضیحات لازم را ثبت کنید و در تب اطلاعات اضافی هم می‌توانید منبع و یا کمپینی که منجر به پیدا شدن این سرنخ شده را وارد کنید.

The screenshot shows the 'Lead Details' (جزئیات سرنخ) form in the CRM system. The form is divided into two main sections: 'Lead Information' (اطلاعات سرنخ) and 'Lead Details' (جزئیات سرنخ). The 'Lead Information' section includes fields for Name, Company, Email, Phone, and Address. The 'Lead Details' section includes fields for Lead Source, Lead Type, Lead Status, and Lead Score. A red arrow points to the 'Lead Details' button in the top right corner.

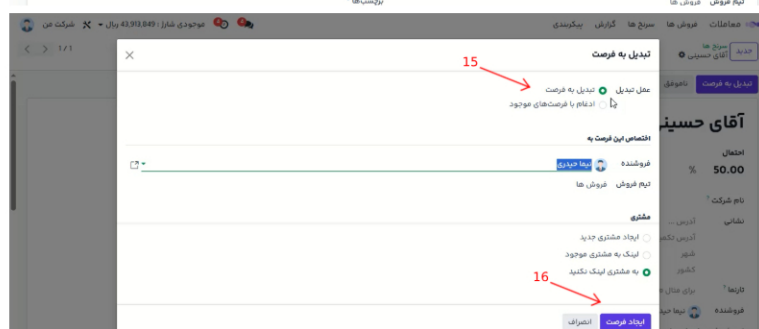
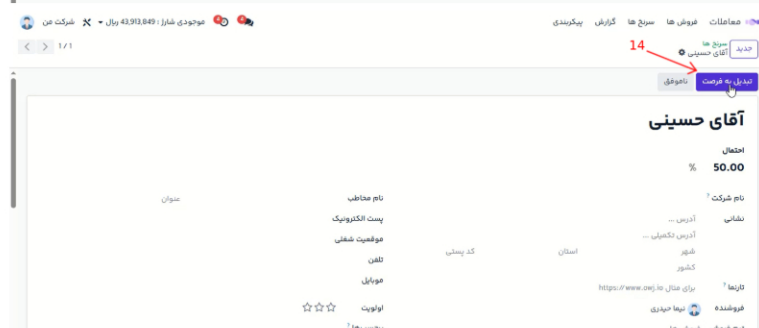
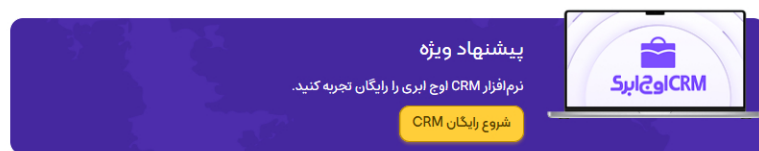
پیگیری سرنخ

برای پیگیری سرنخ می‌توانید فعالیت‌هایی مثل تماس و جلسه تعریف کنید و آن فعالیت را به کابر های سیستم محول کنید. بعد از انجام پیگیری های لازم وقتی که یک سرنخ جدی تر شد و احتمال خرید آن بیشتر شد می‌توانید با کلیک روی تبدیل به فرصت آن را وارد مسیر فروش واقعی کنید. در این قسمت باید مشخص کنید که آیا قصد دارید این سرنخ را به یک فرصت جدید تبدیل کنید و یا با یکی از فرصت هایی که در گذشته ثبت کردین ادغام کنید.

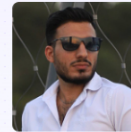
The screenshot shows the 'Lead Details' (جزئیات سرنخ) form in the CRM system. The form is divided into two main sections: 'Lead Information' (اطلاعات سرنخ) and 'Lead Details' (جزئیات سرنخ). The 'Lead Information' section includes fields for Name, Company, Email, Phone, and Address. The 'Lead Details' section includes fields for Lead Source, Lead Type, Lead Status, and Lead Score. A red arrow points to the 'Lead Details' button in the top right corner.



فروشنده و تیم فروش را انتخاب می‌کنید و در این قسمت هم مشخص می‌کنید که این فرصت مربوط به یک مشتری جدید می‌شود و یا مربوط به یکی از مشتری‌هایی که داخل مخاطبین ثبت کرده‌اید. حتی می‌توانید انتخاب کنید که به هیچ مشتری انتصاب داده نشود. با کلیک روی ایجاد فرصت این سرخ‌وارد مسیر فروش می‌شود.



مهدی زارع / کارشناس سنو



محتوا نویسی یعنی انتقال تجربه های ارزشمند به مخاطب؛ من مهدی زارع از طرف تیم اوج سعی می کنم بهترین ها را برای شما ارائه دهم. بازخورد و نظرات مثبت شما برای من خیلی مهم است، پس از اظهار آن دریغ نکنید.

نظرات کاربران

نام*

نام شما

ایمیل*

ایمیل شما

دیدگاه*

نظر شما

فرستادن دیدگاه

عضویت

فهرست مطالب

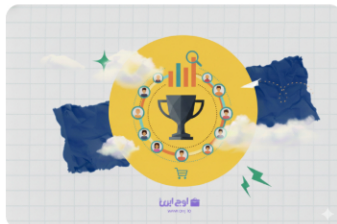
فعال کردن منوی سرخ

ثبت اطلاعات مشتری

اشتراک گذاری



مقالات پیشنهادی



باشگاه مشتریان ۶ دقیقه ۱۴۰۴/۰۹/۰۵

بررسی جامع باشگاه مشتریان در اقتصاد رقابتی

خلاصه مقاله: باشگاه مشتریان چیست؟ باشگاه مشتریان استراتژی است که کسب و کارهای موفق، خصوصاً آنهایی که با رقابت زیاد روبه‌رو هستند، از آن برای نگهداشت ...



باشگاه مشتریان ۷ دقیقه ۱۴۰۴/۰۹/۰۵

باشگاه مشتریان استاندارد و ویژگی‌های ضروری برای جذب و حفظ مشتریان

خلاصه مقاله: تعریف باشگاه مشتریان باشگاه مشتریان راه حلی برای وفادارسازی مشتریان است که با ارائه‌ی پاداش‌های متنوع تلاش می‌کند از ریزش مشتریان جلوگیری کند. در باشگاه‌های ...



باشگاه مشتریان ۷ دقیقه ۱۴۰۴/۰۹/۰۵

نقش امتیازات و سطح‌بندی در جذب و نگهداشت مشتری در باشگاه مشتریان

خلاصه مقاله: امتیازات باشگاه مشتریان چیست؟ سیستم امتیازدهی و سطح‌بندی مشتریان در باشگاه مشتریان یک سازگار برای هدایت رفتار مشتریان به سمت اقدام مد نظر کسب و کار ...



با ما در شبکه‌های اجتماعی در ارتباط باشید.

مآزول‌ها و امکانات	CRM برای مشاغل	منابع و راهنما	شرکت	راه‌های ارتباطی
مخاطبین	شرکت های بیمه	مقالات	پشتیبانی	مشهد، دستقیب ۳۵، بین بیستون ۶ و ۸، پلاک ۳۴، طبقه ۲
معاملات	آژانس‌های مسافرتی	کتاب‌ها	تماس با ما	ایمیل: info@amootsoft.com
پشتیبانی	بنگاه‌های معاملاتی	ویدیوها	مشاوره رایگان	شماره تماس: ۰۲۱-۹۱۳۰۳۷۰۰
کارمندان	شرکت های بازرگانی	مقایسه‌ها	درباره اوج ابری	
ساعت کارکرد	رستوران‌ها و کافی‌شاپ‌ها	قیمت نرم افزار crm	توافق نامه	
مدیریت فروش	سالن‌ها و کلینیک‌های زیبایی	CRM چیست	قوانین و مقررات	
مشاهده تمام مآزول‌ها	مشاهده CRM برای شغل شما	دستگاه ذخیره شماره مشتری	سیاست حریم خصوصی	