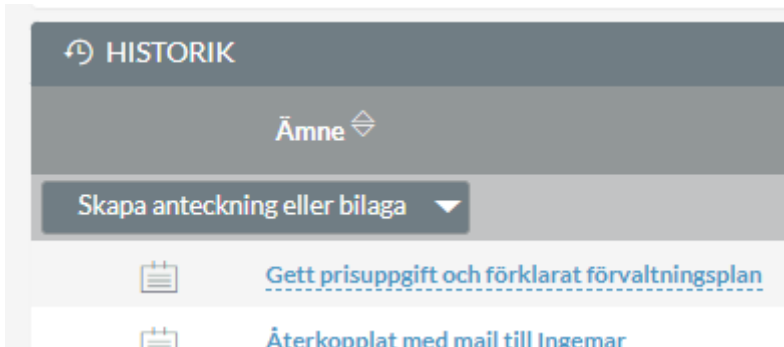


Ny Affär

En Lead = Person. Någon som kan vara en inledning till en Affär. Man betraktar personen, "Leaden", som den som leder arbetet med att undersöka en tjänst för sin medlems räkning. Under tiden man samverkar med en Lead så skriver man ned vad som händer, vilken information man lämnar, vilka visningar och vilken dialog man för med Leaden i dimensionen Historik/Skapa anteckning, se nedan:



När man kommit så långt i sin samverkan med Leaden att man anser att de kan vara redo att teckna ett avtal så ska man kovertera leaden till en Affär, det gör man enligt nedan, Välj Konvertera lead.



En skärm där man kan komplettera information om leaden som nu blir en Kontakt kommer fram. OBSERVERA de röda pilarna i bilden. Man kopplar till en befintlig Medlem genom att kryssa ur

rutan Skapa organisation och istället skriver man in namnet på en redan upplagd Medlem, oftast en kommun. Det är även viktigt att kryssa i rutan Skapa affärsmöjlighet - då skapas ett Affärsobjekt ut som sedan är det objekt man fortsätter att registrera Aktiviteter och Händelser på under affärens gång, tills antingen Affären stängs utan att ett Kontrakt tecknats eller genom att affären leder till ett Kontrakt.

Ingemar

Efternamn: *

Paulsson

Primär Address:

Ort:

Region:

Postnummer:

Organisationsnummer:

E-post:

+

Ingemar.Paulson@falun.se

-

Primär ☒ Avställt ☐ Ogiltig ☐

Beskrivning:

Mkt intresserade av tillarbetslivet

☐ Skapa organisation ELLER Välj konto *

Falun

✕

+

☐ Skapa affärsmöjlighet

☐ Skapa anteckning eller bilaga

☐ Logga samtal

☐ Schemalägg möte

☐ Skapa uppgift

SPARA ÅNGRA

Avdelning:

Telefon arbetet:

Mobil:

Annan telefon:

Kontakt för:

Leads-källa:

Revisions #5

Skapad 26 januari 2023 08:55:35 av Admin

Uppdaterad 6 september 2024 12:42:15 av Admin