

## **LA GESTIONE DEI LEADS NEGLI STUDI DI CONSULENZA, PROFESSIONISTI, ENTI DI FORMAZIONE ED AZIENDE**

**NON PERDERE NESSUNO PER STRADA, GESTISCI AL MEGLIO OGNI TUA OCCASIONE!!!!.**

Il lavoro della tua azienda incomincia da una buona strategia di marketing e da un efficace gestione di tutti i tuoi contatti (**potenziali clienti o Leads**).

### **Che cos'è un lead?**

Si tratta di un individuo o un'azienda che ha mostrato interesse verso un prodotto o un servizio della tua azienda: si è registrato al tuo sito, ha richiesto informazioni sui tuoi prodotti/ servizi, ti ha inviato una email o ti ha contatto in qualche modo, ecc.

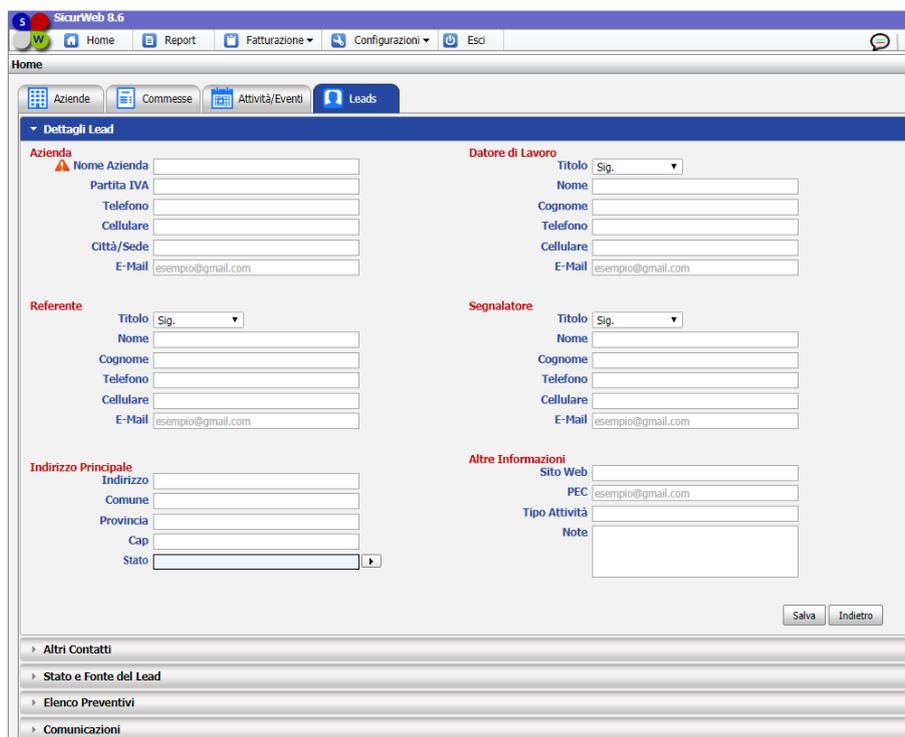
**UN LEAD RAPPRESENTA UN POTENZIALE CLIENTE!**

Con il nuovo **CRM** (amministrazione e gestione studi di consulenza, professionisti, enti di formazione ed aziende) di **SICURWEB RSPP / HSE** da oggi è possibile

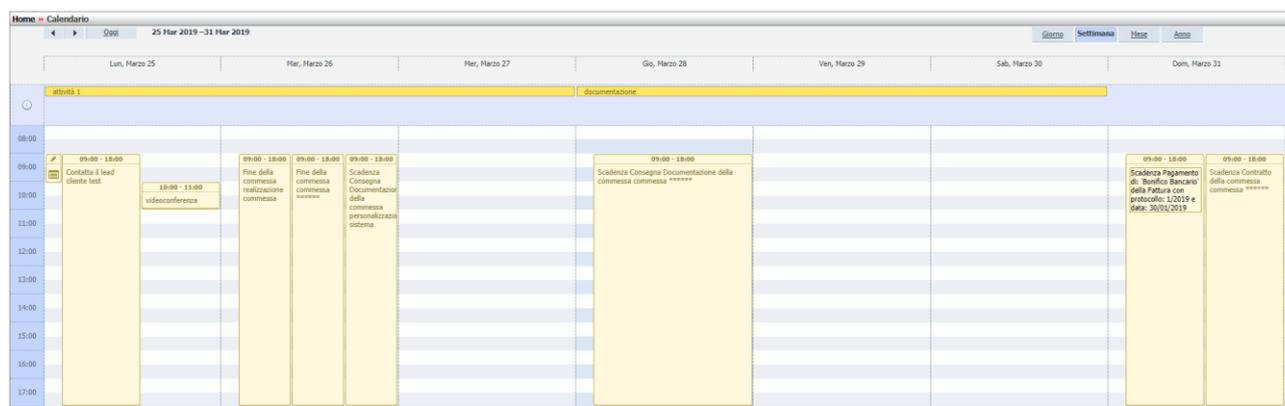
**GESTIRE I TUOI LEADS DAL PRIMO CONTATTO FINO ALL'ACQUISIZIONE  
COME CLIENTE**

Immagina di essere entrato in contatto con il sig. **Mario Rossi** dell'azienda **Azienda Bianchi Spa**, ti presenti e ci fai una chiacchierata. Il sig. Rossi si è dimostrato abbastanza interessato ai tuoi prodotti e/o ai tuoi servizi.

Appena ti allontani dal sig. Rossi, crei una **nuova scheda nel CRM**: Mario Rossi dell'azienda Azienda Bianchi Spa è un **nuovo LEAD**.



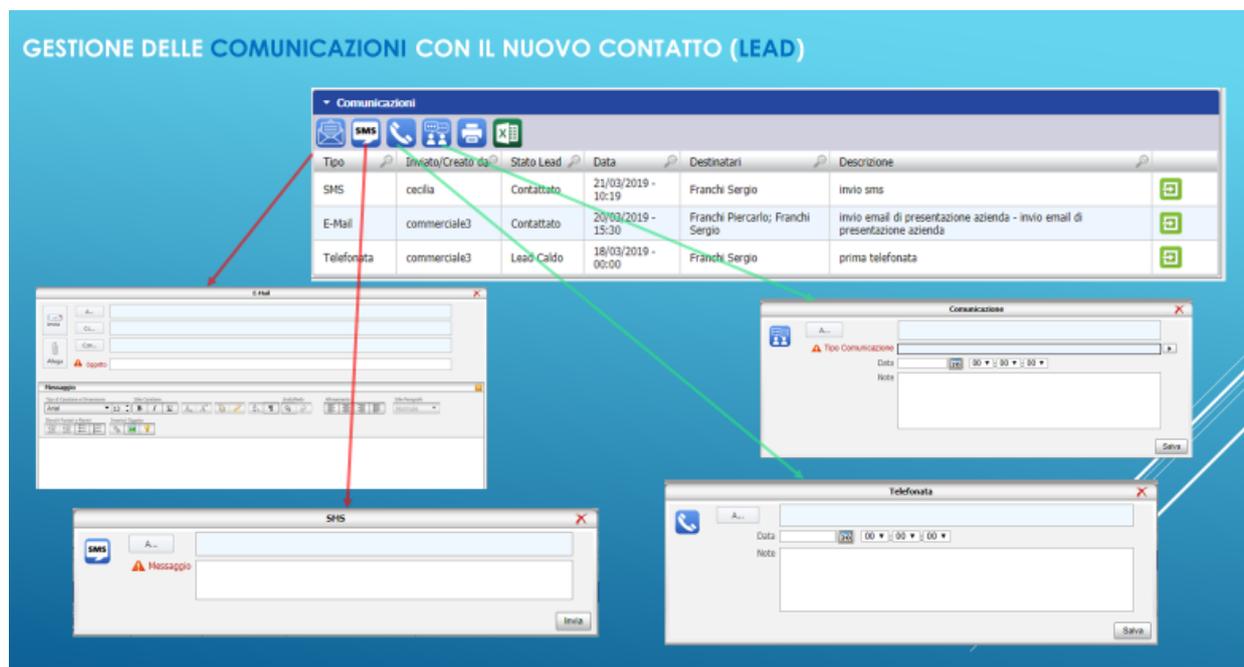
Inserisci tutti i dati e le informazioni che hai raccolto, all'interno della scheda "Lead"; aggiungi eventuali altri contatti di riferimento che sei riuscito ad avere e registri il tuo primo incontro all'interno del sistema. Ti segni quindi un promemoria per il prossimo contatto.



Ha inizio la fase di attività commerciale e marketing e potrai gestire e registrare, attraverso il software, ogni tipo di comunicazione verso il tuo lead: inviare una e-mail, inviare un sms, salvare una telefonata o qualsiasi altro tipo di comunicazione avvenuta.

Ogni informazione sul lead è memorizzata e sempre disponibile ed in ogni momento potrai sapere esattamente in che stato si trova la trattativa!

**GESTIONE DELLE COMUNICAZIONI CON IL NUOVO CONTATTO (LEAD)**



Tipo	Invitato/Creato da	Stato Lead	Data	Destinatari	Descrizione
SMS	ceclia	Contattato	21/03/2019 - 10:19	Franchi Sergio	invio sms
E-Mail	commerciale3	Contattato	20/03/2019 - 15:30	Franchi Piercarlo; Franchi Sergio	invio email di presentazione azienda - invio email di presentazione azienda
Telefonata	commerciale3	Lead Caldo	18/03/2019 - 00:00	Franchi Sergio	prima telefonata

Conclusa la trattativa, ad esito positivo della stessa, il nostro lead si trasforma in nuovo cliente e l'azienda verrà spostata oltre che nel crm anche nel backoffice.

L'azienda appena acquisita come cliente, sarà affidata ad un responsabile commerciale e ad un team di lavoro che ne seguirà tutte le fasi successive.

**Così facendo potrai migliorare i risultati del tuo lavoro ed ottimizzare l'intero processo di vendita.**



Ma il CRM permette tanto di più...

È lo strumento ideale per realizzare l'innovazione nei processi aziendali di gestione delle relazioni marketing e commerciali favorendo un'efficienza organizzativa ed aumentando il fatturato

aziendale.

**Con il modulo CRM di SICURWEB RSP / HSE** oltre a creare i leads e gestirne le trattative fino all'acquisizione come cliente e alla trasformazione del lead in azienda,

**potrai anche:**

- Creare e gestire campagne di marketing
- Gestire commesse / progetti
- Gestire attività
- Gestire eventi, riunioni etc.
- Gestire le scadenze

- **G**estire le comunicazioni con le aziende e con i leads: email, sms, telefonata o altro tipo di comunicazione
- **G**estire gli accessi alle informazioni con profili personalizzati sugli utenti
- **C**reare e **G**estire preventivi
- **G**enerare fatture
- **G**enerare e inviare fatture elettroniche verso PA e verso privati
- **V**isualizzare il diagramma di Gantt su commesse e attività
- **O**rganizzare tutte le informazioni di un'azienda per avere un quadro completo e gestire il rapporto con la stessa, nel tempo
- **F**iltrare ed estrapolare i dati e consultare report statistici

Collegati alla pagina <https://www.sgslweb.it/crm/> per maggiori informazioni

**Infotelsistemi srl**

Via Valle Scrivia, 8 – 00141 Roma (RM)  
Via Fiorignano, Pal. Colosseum 84091 Battipaglia (SA)  
Telefono: 0828 34.65.01  
Email: [info@infotelsistemi.com](mailto:info@infotelsistemi.com)

Sito tecnico: [www.sgslweb.it](http://www.sgslweb.it)  
Sito Istituzionale: [www.infotelsistemi.com](http://www.infotelsistemi.com)