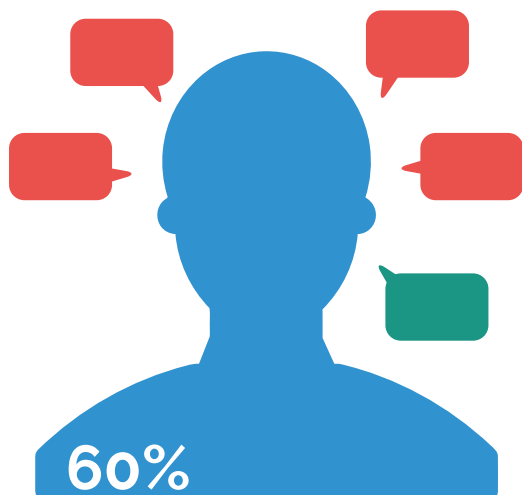
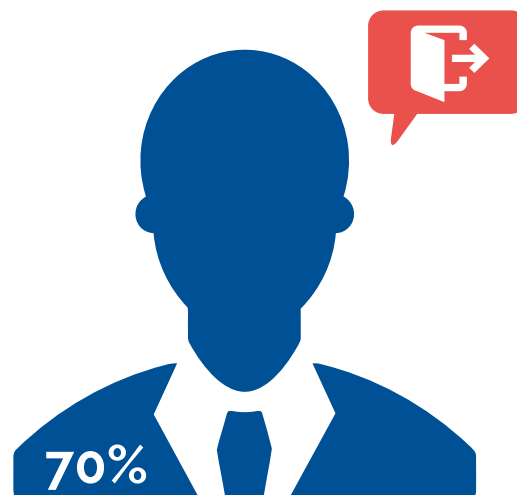




Cum să îți crești
veniturile prin reactivarea
prospecților pierduți



În medie, 60% din prospecti spun NU de 4 ori înainte să cumpere.



Totuși, 70% din agenții de vânzări renunță după doar UN singur e-mail trimis.

Să reactivezi un prospect pierdut este mult mai ușor și ieftin DECÂT să atragi prospecti noi.

Tu ce faci cu prospectii tăi pierduți?

Dacă folosești în continuare Excel-ul, nu e de mirare dacă uiți de prospectii pierduți...



Dacă și tu te-ai săturat de...:

- Baze de date NECLARE
- Proiecte și procese de vânzare HAOTICE
- Rapoarte și informații importante LIPSĂ
- Sarcini delegate UITATE
- Funcționalități care cauzează GREȘELI

...atunci ești în locul potrivit ca să treci la un alt nivel!

Ți-ai reactiva și tu prospecții pierduți, dar baza ta de date din Excel nu te ajută?

Stai fără grijă!

Suntem aici să îți oferim îndrumare.



Valorificarea prospectilor pierduți pas cu pas:

1. Bază de date clară

Ai nevoie de o bază de date clară, unde fiecare prospect pierdut are cardul lui.

2. Istoricul prospectilor pierduți

Pe cardul fiecărui prospect pierdut poți introduce și vedea mai apoi istoricul lui. (ce ofertă i s-a trimis, ce s-a discutat, de ce l-ai pierdut.)

3. Filtrează prospecții pierduți

Poți filtra baza ta de date în funcție de orice criterii stabilite de tine. De exemplu, poți filtra prospecții după localitate, după data ultimului contact, după canalul de marketing prin care au ajuns la tine și după orice alte criterii pe care le-ai stabilit în prealabil.

Găsește cu ușurință prospecții tăi pierduți și accesează istoricul lor ca să vezi ce s-a discutat până acum.

4. Sarcini delegate și remindere

Creează și delegă sarcini legate de prospecții pierduți, cu doar câteva click-uri, prin șabloane, iar sistemul îți notifică angajații că au o sarcină nouă de gestionat.

5. Trimite e-mailuri sau SMS-uri în masă către prospecții pierduți

Poți trimite e-mail-uri în masă prin care să targetezi doar prospecții tăi pierduți cu diferite recomandări și oferte personalizate. Iar ei, printr-un singur click, îți vor putea semnala dacă sunt interesați sau nu.

6. Rapoarte actualizate instant

Poți urmări exact câți prospecti activi aveți și în ce status se află aceștia. Dacă ai trimis e-mailuri în masă către ei, vezi în timp real câți le-au deschis și câți au dat click pe un link din conținut. Astfel ai întotdeauna informații actualizate despre statusul vânzărilor în cadrul companiei tale.

Obține venituri din prospecții tăi pierduți cu MiniCRM!

Testează gratuit

sau

Solicită o ofertă personalizată



Cum să implementezi toate astea în compania ta?

1. Solicită un cont de testare gratuit, fără obligații.
2. Vei fi contactat în cel mai scurt timp de către un consultant.
3. Vei putea discuta cu acesta despre nevoile companiei tale și veți putea găsi împreună soluții pentru aceste nevoi.
4. Între timp, începe să testezi funcționalitățile de bază.

Fă-ți un cont gratuit