CRM E RICHIESTE

Ogni richiesta ha un nome, un responsabile e una data.

Telefono, email, WhatsApp, sito, showroom: tutto entra nello stesso posto. Nessuna richiesta resta in un messaggio che nessuno ha letto.

In produzione

IL PROBLEMA

I clienti scrivono ovunque. Le risposte si perdono.

Un cliente chiama, un altro scrive su WhatsApp, un terzo compila il modulo del sito. Ognuno finisce da una persona diversa, e dopo una settimana nessuno sa chi doveva richiamare chi.

In Adopra ogni contatto diventa una richiesta (nel programma si chiama lead) con uno stato, una persona che la segue e la prossima cosa da fare. Quello che vi siete detti resta attaccato alla scheda.

COME FUNZIONA

Tre flussi, una sola bacheca

Vendita, ordine e assistenza hanno ciascuno il suo percorso, con una colonna per ogni stato.

- Richieste di vendita: dal contatto al preventivo
- Richieste d'ordine: dal preventivo alla consegna
- Richieste di assistenza: dall'analisi all'intervento

Chi deve fare cosa, ed entro quando

Sopralluogo, stima, richiamata: ogni passo è un'azione chiesta a un collega, con una data. Compare nella sua agenda.

- Azioni da fare e azioni fatte nella stessa scheda
- Agenda personale delle cose da fare
- Registro di ogni cambio di stato

Le conversazioni restano con il cliente

Telefonate, email e messaggi WhatsApp si leggono dalla scheda della richiesta, non dal telefono di chi li ha ricevuti.

- Casella WhatsApp e casella email dell'azienda
- Ricerca rapida del cliente mentre sei al telefono
- Nuova richiesta in un clic se il cliente non c'è

CHE COSA OTTIENI

Nessuna richiesta persa

Ogni contatto ha una scheda e un responsabile dal primo minuto.

Risposte più rapide

Una stima parte in cinque minuti, senza preparare un'offerta completa.

Sai da dove arrivano i clienti

Il cruscotto dice quali canali portano richieste e quali diventano ordini.

TUTTE LE FUNZIONI

Che cosa fa crm e richieste

- ✓ Richieste da sito, email, WhatsApp, social, telefono e showroom
- ✓ Bacheca per stato, con filtri per responsabile e fonte
- ✓ Elenco delle richieste con i giorni dall'ultima attività
- ✓ Scheda con contatti, azioni, comunicazioni e documenti
- ✓ Azioni richieste a un collega, con scadenza
- ✓ Agenda delle azioni da fare
- ✓ Casella WhatsApp e casella email condivise
- ✓ Ricerca del cliente per nome o telefono
- ✓ Stima rapida con testo e allegati, da inviare per email
- ✓ Cruscotto con richieste totali, conversione e canali di arrivo
- ✓ Richieste ferme da oltre 14 giorni in evidenza
- ✓ L'assistenza che può diventare una nuova vendita

DOMANDE FREQUENTI

Che differenza c'è fra una richiesta e un preventivo?

La richiesta è il contatto del cliente, con tutto quello che vi dite. Il preventivo è il documento con voci, prezzi e condizioni che nasce dalla richiesta quando il cliente è interessato.

I messaggi WhatsApp dei clienti finiscono davvero nel gestionale?

Sì. Adopra ha una casella WhatsApp e una casella email dell'azienda, e le conversazioni si leggono dalla scheda della richiesta.

Posso vedere le richieste che nessuno sta seguendo?

Sì. Le richieste non assegnate stanno nella prima colonna, e quelle ferme da più di 14 giorni sono segnalate nel cruscotto.

Il modulo del nostro sito può creare richieste da solo?

Sì. Una richiesta dal modulo del sito arriva in Adopra e si mette in coda nella prima colonna, pronta per essere assegnata.

Vediamolo sul tuo lavoro.

Mezz'ora con chi ha scritto Adopra, al telefono o in videochiamata. Gratis e senza impegno.

adopra.it/contatti
+39 331 110 7288
info@audomia.it