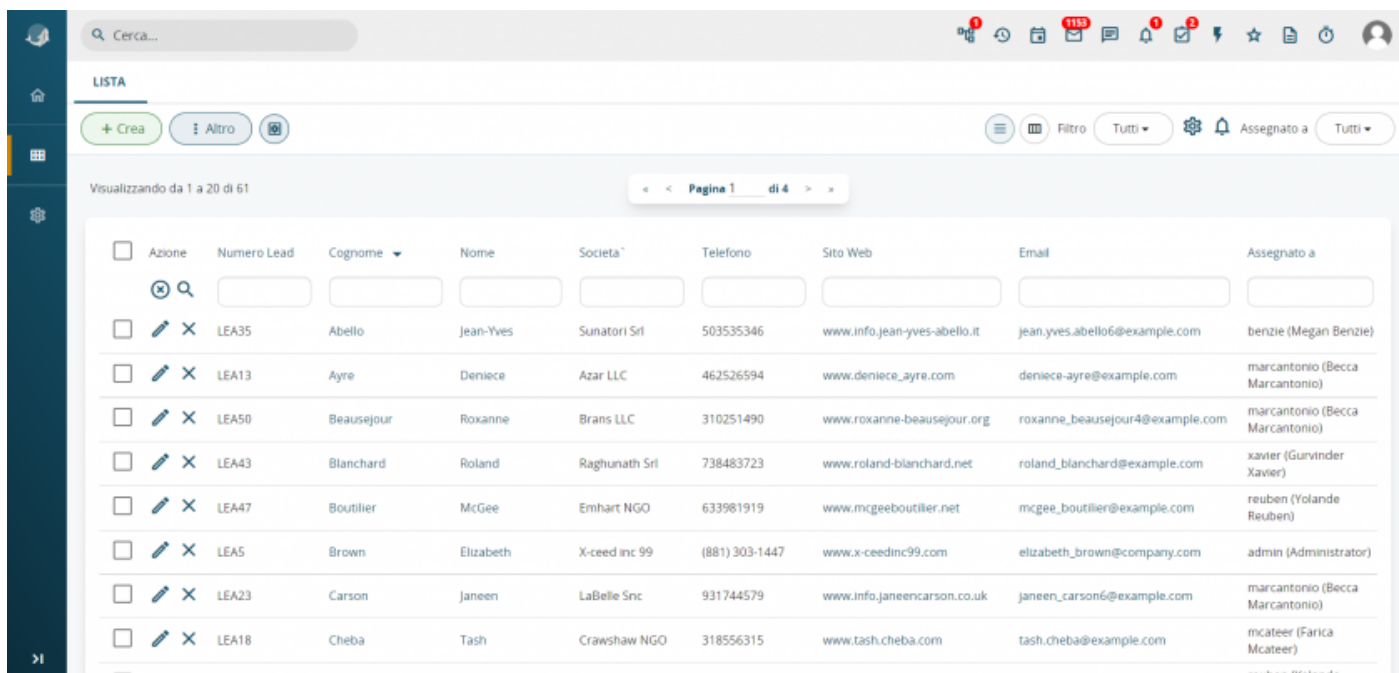


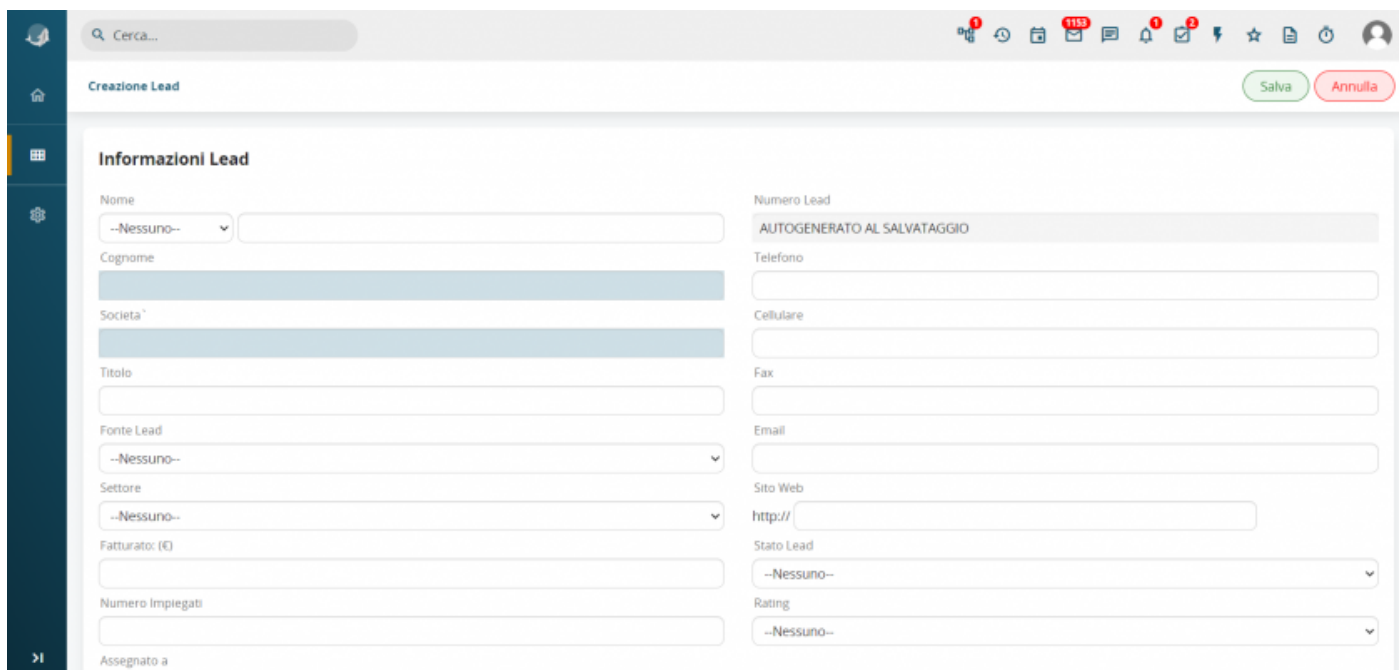
3.1.1 Creazione di un Lead

Creazione nuovo lead: per inserire un nuovo record entrare nel modulo LEADS e cliccare sul pulsante **+ Crea**



Azione	Numero Lead	Cognome	Nome	Società	Telefono	Sito Web	Email	Assegnato a
<input type="checkbox"/>	LEA35	Abello	Jean-Yves	Sunatori Srl	503535346	www.info.jean-yves-abello.it	jean.yves.abello6@example.com	benzie (Megan Benzie)
<input type="checkbox"/>	LEA13	Ayre	Deniece	Azar LLC	462526594	www.deniece_ayre.com	deniece-ayre@example.com	marcantonio (Becca Marcantonio)
<input type="checkbox"/>	LEA50	Beausejour	Roxanne	Brans LLC	310251490	www.roxanne-beausejour.org	roxanne_beausejour4@example.com	marcantonio (Becca Marcantonio)
<input type="checkbox"/>	LEA43	Blanchard	Roland	Raghunath Srl	738483723	www.roland-blanchard.net	roland_blanchard@example.com	xavier (Gurvinder Xavier)
<input type="checkbox"/>	LEA47	Boutillier	McGee	Emhart NGO	633981919	www.mcgeeboutillier.net	mcgee_boutillier@example.com	reuben (Yolande Reuben)
<input type="checkbox"/>	LEA5	Brown	Elizabeth	X-ceed inc 99	(881) 303-1447	www.x-ceedinc99.com	elizabeth_brown@company.com	admin (Administrator)
<input type="checkbox"/>	LEA23	Carson	Janeen	LaBelle Snc	931744579	www.info.janeencarson.co.uk	janeen_carson6@example.com	marcantonio (Becca Marcantonio)
<input type="checkbox"/>	LEA18	Cheba	Tash	Crawshaw NGO	318556315	www.tash.cheba.com	tash.cheba@example.com	mcateer (Farica Mcateer)

Di seguito comparirà la finestra di creazione:



Creazione Lead Salva Annulla

Informazioni Lead

Nome --Nessuno--	Numero Lead AUTOGENERATO AL SALVATAGGIO
Cognome	Telefono
Società	Cellulare
Titolo	Fax
Fonte Lead --Nessuno--	Email
Settore --Nessuno--	Sito Web http://
Fatturato: (€)	Stato Lead --Nessuno--
Numero Impiegati	Rating --Nessuno--
Assegnato a	

Alcuni campi rilevanti dell'anagrafica:

Nome/Cognome	Nome e cognome del referente con cui vi relazionate.
Società	Nome dell'azienda per cui lavora o che rappresenta.
Titolo	Ruolo occupato dal referente in azienda (Titolare, Direttore Vendite, CEO).
Fonte Lead	Canale attraverso il quale abbiamo ottenuto questo nominativo.
Assegnato a	Utente o gruppo di utenti incaricati alla gestione del lead; viene proposto l'utente che sta creando, ma è possibile scegliere un altro assegnatario

I campi evidenziati in azzurro sono obbligatori. L'amministratore del CRM può modificarne l'obbligatorietà (ad eccezione di alcuni prestabiliti come il campo Cognome), creare nuovi campi, modificare i valori dei menù a tendina (come Fonte Lead) e altro. Per questo si veda il capitolo 16.7 dedicato al Layout Editor.

Una volta salvato il lead e aperta la vista di dettaglio, potete iniziare a gestire attività di marketing collegate:

- email inviate o collegate alla scheda lead;
- attività di calendario (eventi e/o compiti);
- campagne di newsletter (il lead sarà parte del target coinvolto nella campagna) o telemarketing (vendibile separatamente);
- documenti.

Menzione ulteriore va fatta per il **campo "Riceve newsletter"**, che viene impostato automaticamente a Sì (flag attivo) alla creazione. Condizione necessaria perchè questo avvenga, è che alla creazione deve essere presente anche un indirizzo email valido.

ANONIMIZZA: cliccando sul pulsante "altro" con la nuova release troviamo la voce "anonimizza". Si tratta di una funzionalità per rispondere alla normativa GDPR. I leads o i contatti anonimizzati non possono essere ripristinati.

<https://www.youtube.com/embed/fDJmVnUHdz0>

Revision #1

Created 21 June 2024 08:34:49 by Admin

Updated 21 June 2024 08:34:49 by Admin