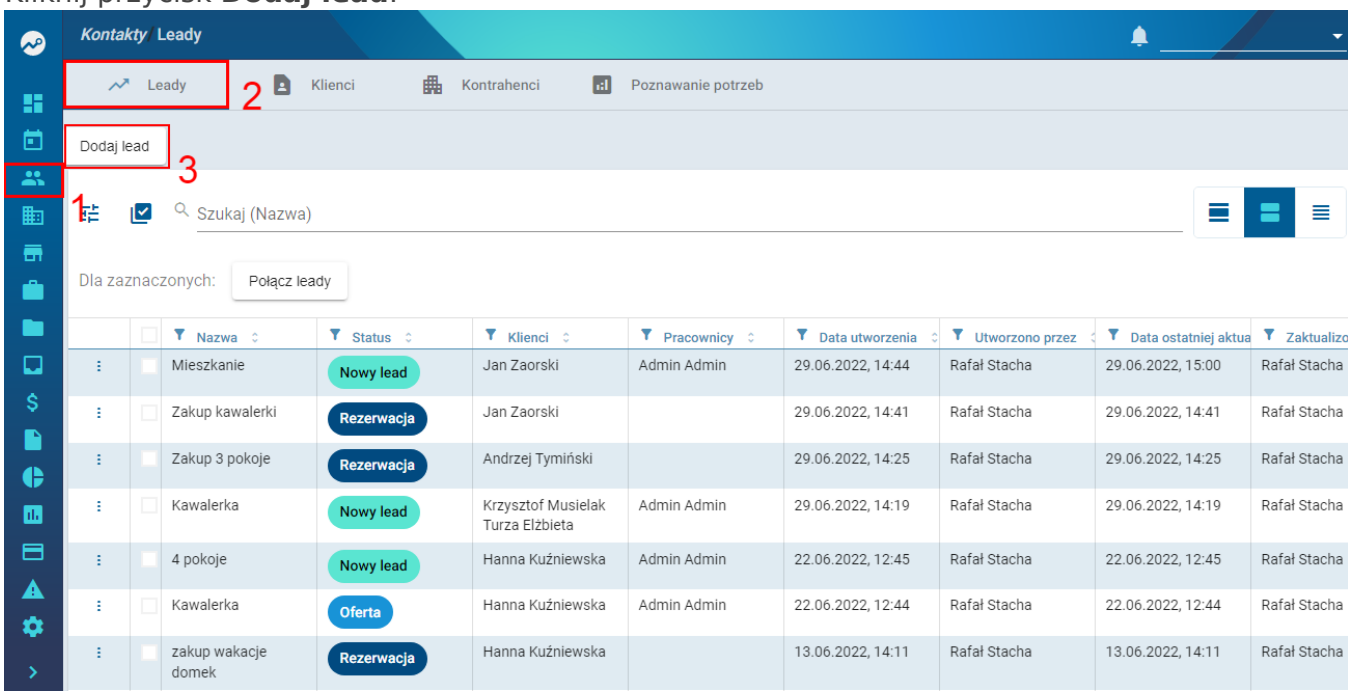
Dodawanie sprawy - Nowy Lead

Lead w systemie THTG pozwala zarządzać procesem sprzedaży dla konkretnego klienta.
Dzięki tej funkcji można kontrolować kolejne etapy obsługi klienta, od pierwszego kontaktu aż do zawarcia umowy.

Jak dodać nowy lead?

1. W **Menu bocznym** przejdź do sekcji **Klienci**.
2. Następnie wybierz pozycję **Leady**.
3. Kliknij przycisk **Dodaj lead**.

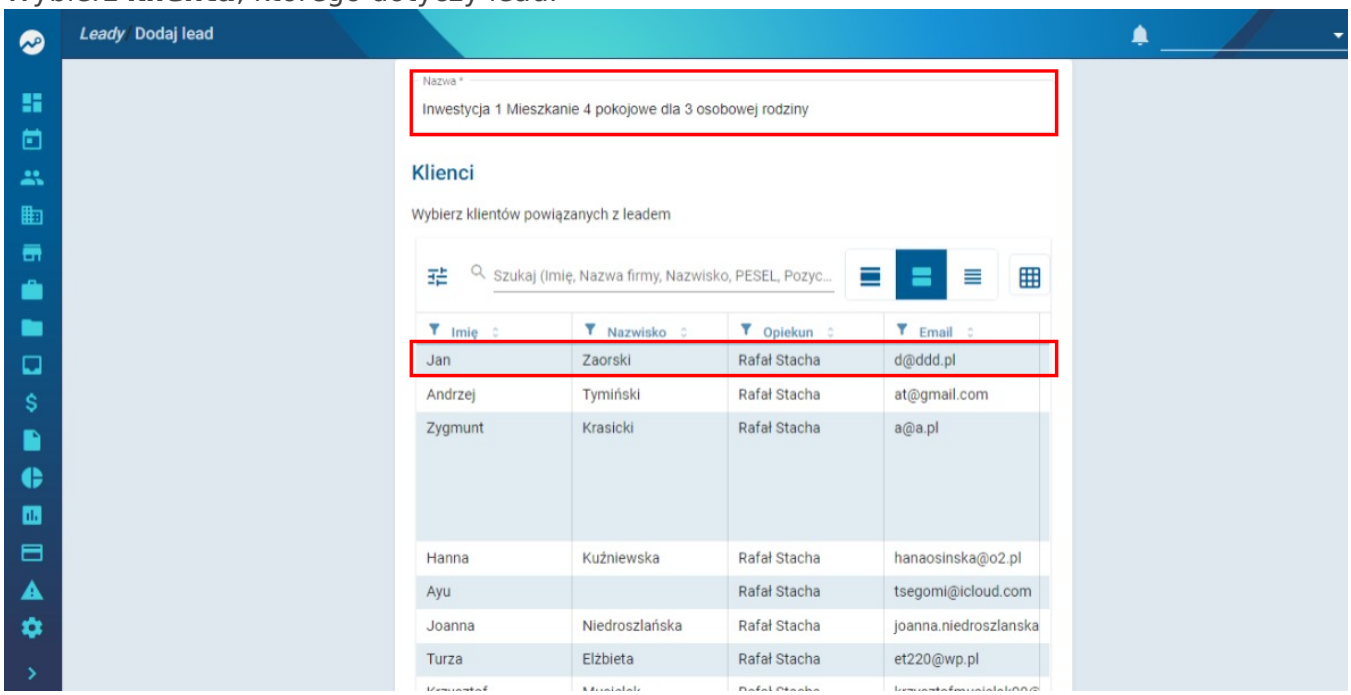


Uzupełnienie danych sprawy

W formularzu należy wprowadzić podstawowe informacje dotyczące sprawy.

Nazwa sprawy i klient

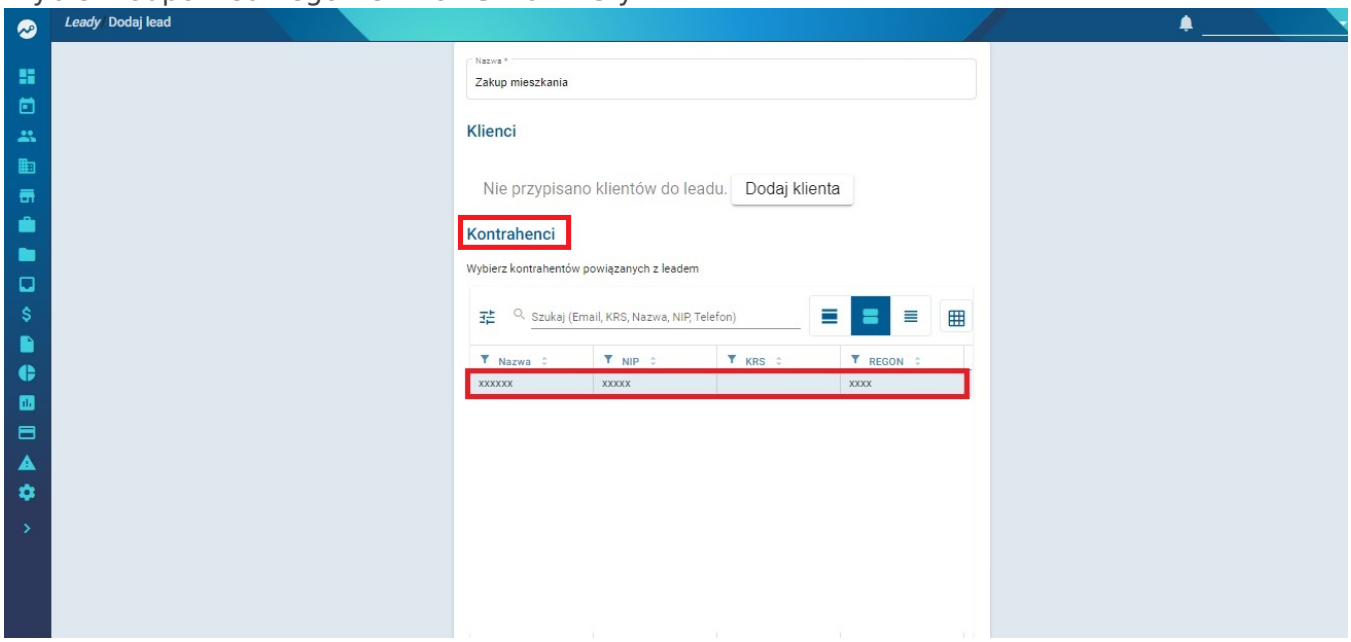
1. Wprowadź **nazwę sprawy**.
2. Wybierz **klienta**, którego dotyczy lead.



Kontrahent

Jeśli sprawa dotyczy firmy:

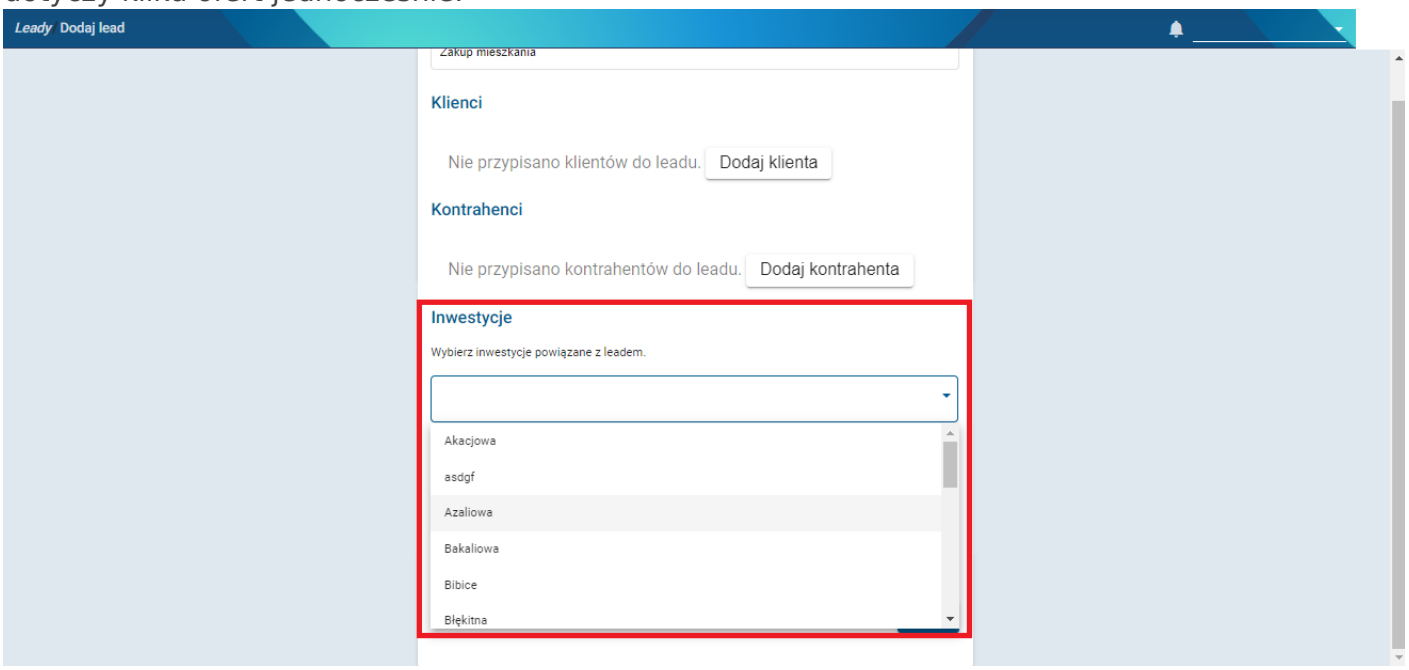
1. Wybierz odpowiedniego **kontrahenta** z listy.



Inwestycja

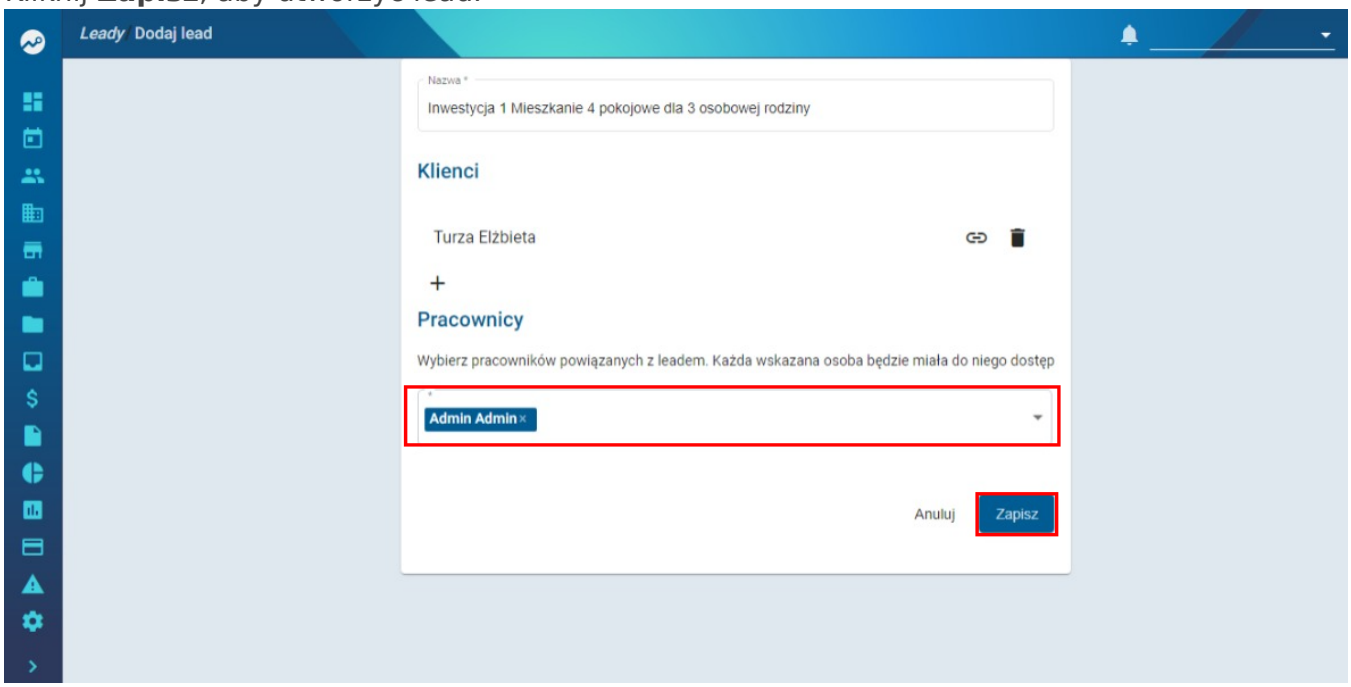
1. Wybierz **inwestycję**, której dotyczy sprawa.

System umożliwia przypisanie **wielu inwestycji do jednego leada**, jeżeli proces sprzedaży dotyczy kilku ofert jednocześnie.



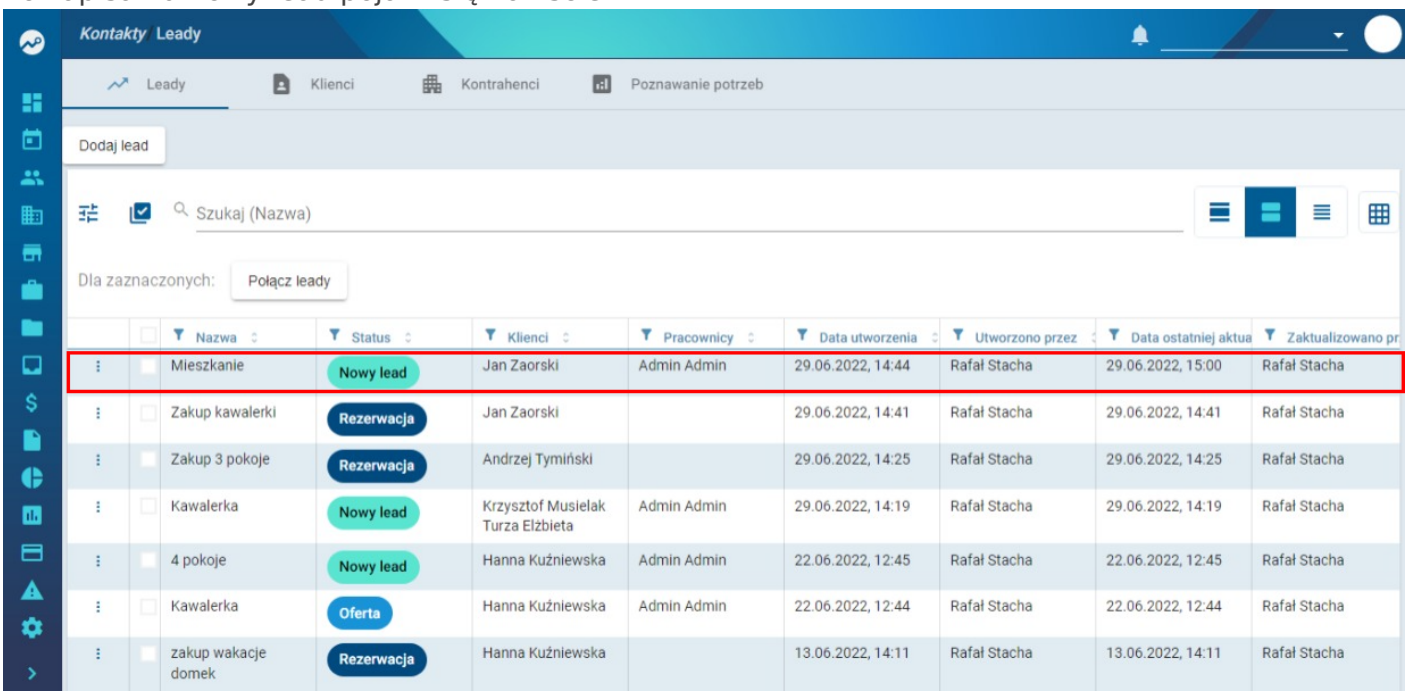
Pracownik odpowiedzialny

1. Wybierz **pracownika**, który będzie odpowiedzialny za prowadzenie sprawy.
2. Kliknij **Zapisz**, aby utworzyć lead.



Zarządzanie leadem

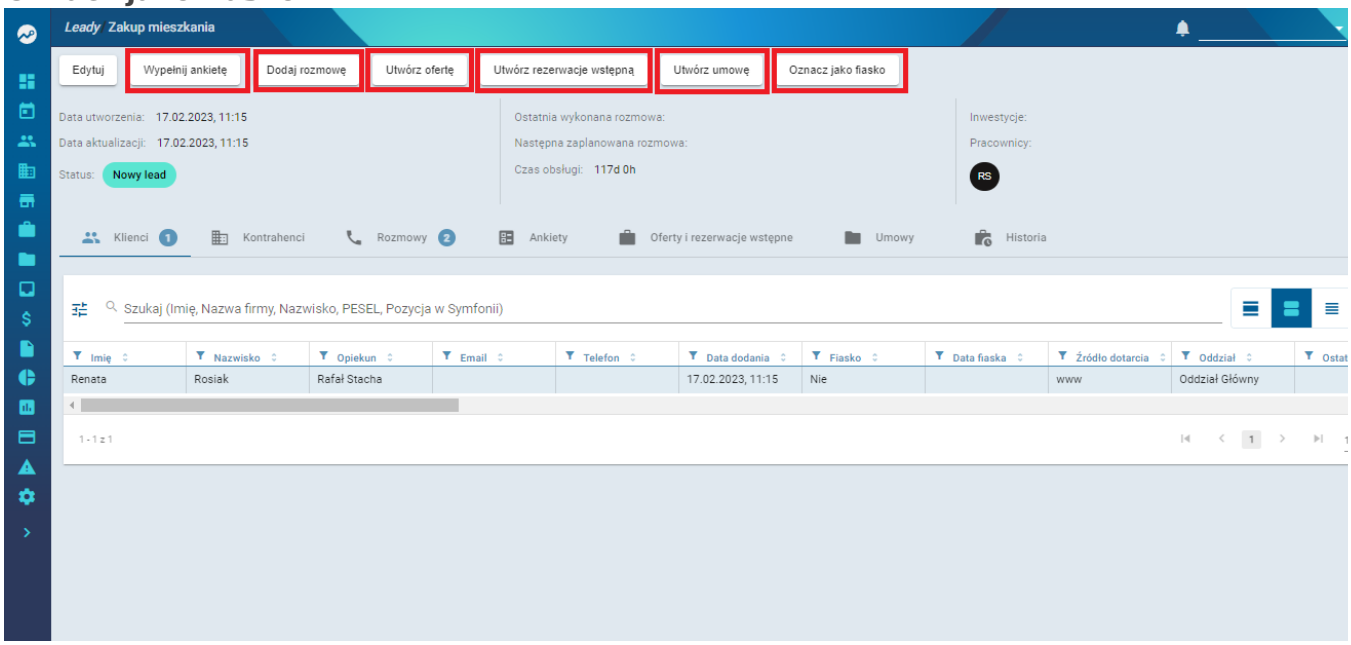
Po zapisaniu nowy lead pojawi się na liście.



Aby przejść do jego szczegółów, kliknij wybraną pozycję na liście leadów.

W ramach leada dostępne są następujące funkcje:

- **Wypełnij ankietę**
- **Dodaj rozmowę**
- **Utwórz ofertę**
- **Utwórz rezerwację wstępną**
- **Utwórz umowę**
- **Oznacz jako fiasko**



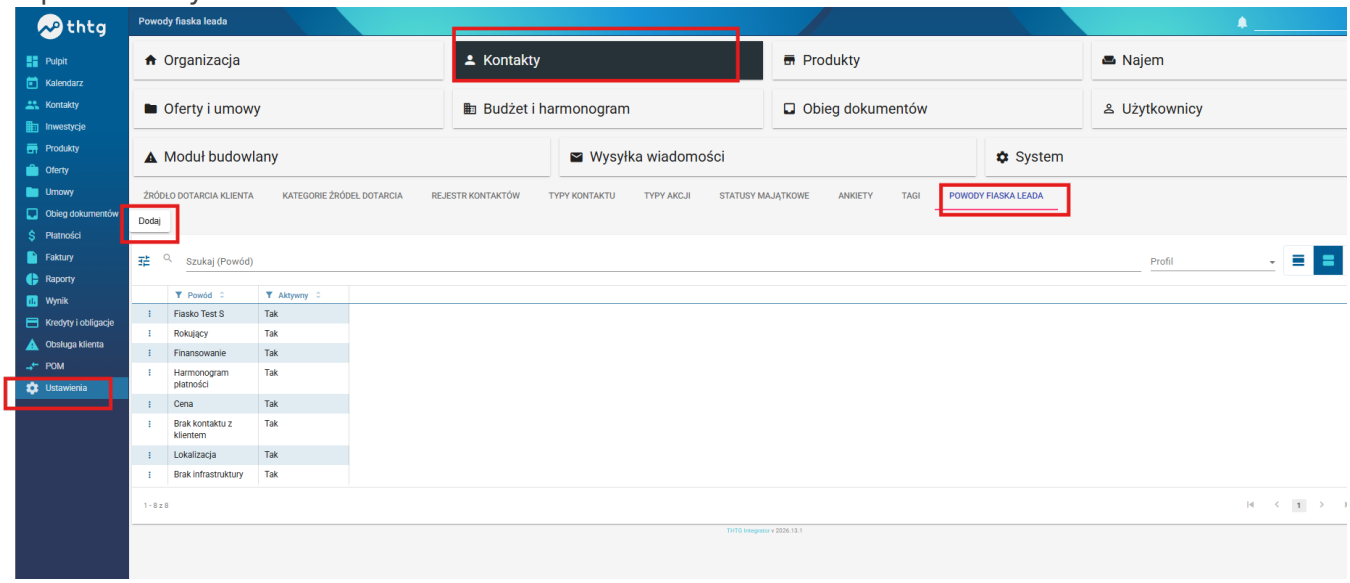
Powody fiaska i jak dodać je do systemu:

Fiasko leada i powody fiaska

Fiasko leada oznacza zakończenie procesu sprzedaży bez zawarcia umowy.
Aby poprawnie analizować przyczyny utraty klientów, system umożliwia definiowanie **powodów fiaska**.

Jak dodać powód fiaska?

1. Przejdź do sekcji **Ustawienia** w menu bocznym.
2. Wybierz moduł **Kontakty**.
3. Przejdź do zakładki **Powody fiaska leada**.
4. Kliknij przycisk **Dodaj**.
5. Wprowadź nazwę powodu fiaska (np. *Cena*, *Brak kontaktu*, *Lokalizacja*).
6. Zapisz zmiany.



Przykładowe powody fiaska

- Cena
- Brak kontaktu z klientem
- Lokalizacja
- Brak finansowania
- Rezygnacja klienta
- Wybór konkurencji

Oznaczenie leada jako fiasko

Aby oznaczyć lead jako zakończony niepowodzeniem:

1. Przejdź do szczegółów wybranego leada.
2. Kliknij opcję **Oznacz jako fiasko**.
3. Wybierz wcześniej zdefiniowany **powód fiaska**.
4. Zapisz zmiany.

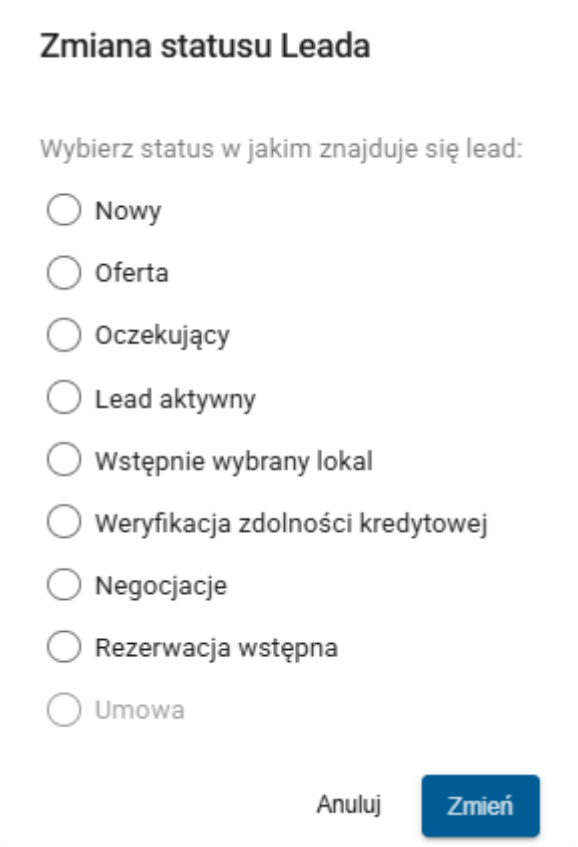
Zastosowanie

Dzięki oznaczaniu fiaska oraz przypisywaniu jego powodów możesz:

- analizować najczęstsze przyczyny utraty klientów,
- optymalizować proces sprzedaży,
- poprawiać skuteczność działań handlowych.

Statusy leada – co oznaczają?

Status leada określa etap procesu sprzedaży, na którym znajduje się dana sprawa.
Pozwala to monitorować postęp oraz odpowiednio planować dalsze działania.



Dostępne statusy Leda

Nowy

Lead został utworzony.
➡ Nie podjęto jeszcze kontaktu z klientem.

Oferta

Klient otrzymał ofertę.
➡ Trwa jej prezentacja lub omawianie.

Oczekujący

Sprawa oczekuje na decyzję klienta lub dodatkowe informacje.
➡ Brak bieżących działań po stronie handlowca.

Lead aktywny

Lead jest w trakcie obsługi.
➡ Prowadzona jest komunikacja z klientem (np. rozmowy, spotkania).

Wstępnie wybrany lokal

Klient wskazał interesującą go ofertę lub lokal.
➡ Następuje doprecyzowanie szczegółów przed kolejnym etapem.

Weryfikacja zdolności kredytowej

Trwa sprawdzanie możliwości finansowych klienta.
➡ Najczęściej we współpracy z doradcą kredytowym.

Negocjacje

Prowadzone są negocjacje warunków.
➡ Ustalana jest cena lub inne szczegóły oferty.

Rezerwacja wstępna

Oferta lub lokal zostały wstępnie zarezerwowane.
➡ Klient deklaruje chęć zakupu.

Umowa

Zawarto umowę z klientem.
➡ Proces sprzedaży został zakończony.

Dzięki prawidłowemu ustawianiu statusów możesz szybko określić etap sprzedaży oraz zaplanować kolejne działania.

Podsumowanie

Utworzenie leada pozwala zarządzać procesem sprzedaży produktów z wybranej inwestycji dla konkretnego klienta.

Dzięki temu możliwe jest monitorowanie kolejnych etapów sprzedaży oraz dokumentowanie kontaktu z klientem.

FAQ – najczęściej zadawane pytania

1. Czy mogę edytować leada po jego utworzeniu?

Tak. Po wejściu w szczegóły leada możesz edytować jego dane, zmieniać status oraz dodawać kolejne działania (np. rozmowy, ofertę).

---

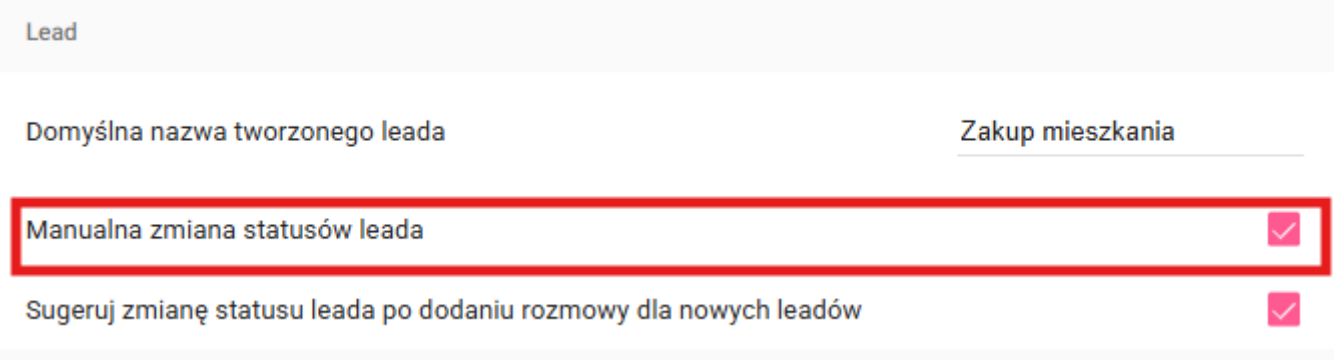
2. Czy jeden lead może dotyczyć kilku inwestycji?

Tak. System umożliwia przypisanie wielu inwestycji do jednego leada.

---

3. Kiedy zmienić status leada?

Status należy aktualizować na bieżąco, zgodnie z etapem procesu sprzedaży (np. po wysłaniu oferty, rozpoczęciu negocjacji, rezerwacji lokalu). Jest to definiowane ustawieniami w systemie.



---

4. Czy można cofnąć status leada?

Tak. Status można zmienić w dowolnym momencie, w zależności od aktualnej sytuacji sprzedażowej.

---

5. Kiedy oznaczyć lead jako fiasko?

Gdy klient rezygnuje, nie ma możliwości finansowania lub brak jest dalszego kontaktu i szans na finalizację sprzedaży.

---

6. Czy powody fiaska można edytować?

Tak. W sekcji **Ustawienia → Kontakty → Powody fiaska leada** można dodawać, edytować lub dezaktywować powody.

---

7. Czy oznaczenie fiaska usuwa leada?

Nie. Lead pozostaje w systemie i może być wykorzystany do analiz oraz raportów.

---

8. Czy można ponownie aktywować lead oznaczony jako fiasko?

Zależy od konfiguracji systemu, ale standardowo można zmienić status leada i ponownie go aktywować.

Słownik pojęć

Lead

Sprawa sprzedażowa prowadzona dla klienta – od kontaktu do umowy lub fiaska.

Status leada

Etap procesu sprzedaży (np. Nowy, Oferta, Negocjacje).

Fiasko leada

Zakończenie sprzedaży bez podpisania umowy.

Powód fiaska

Przyczyna niepowodzenia sprzedaży (np. cena, brak kontaktu).

Klient

Osoba lub firma, dla której prowadzony jest lead.

Kontrahent

Firma powiązana z leadem (B2B).

Inwestycja

Oferta lub projekt przypisany do leada.

Rezerwacja wstępna

Wstępna deklaracja zakupu bez podpisanej umowy.

Negocjacje

Ustalanie warunków sprzedaży.

Zdolność kredytowa

Ocena możliwości finansowych klienta.

Umowa

Zakończenie sprzedaży podpisaniem dokumentów.

Wersja #4
Utworzono 2026-03-09 16:12:43 CET przez Patrycja
Zaktualizowano 2026-04-23 15:42:27 CEST przez Patrycja