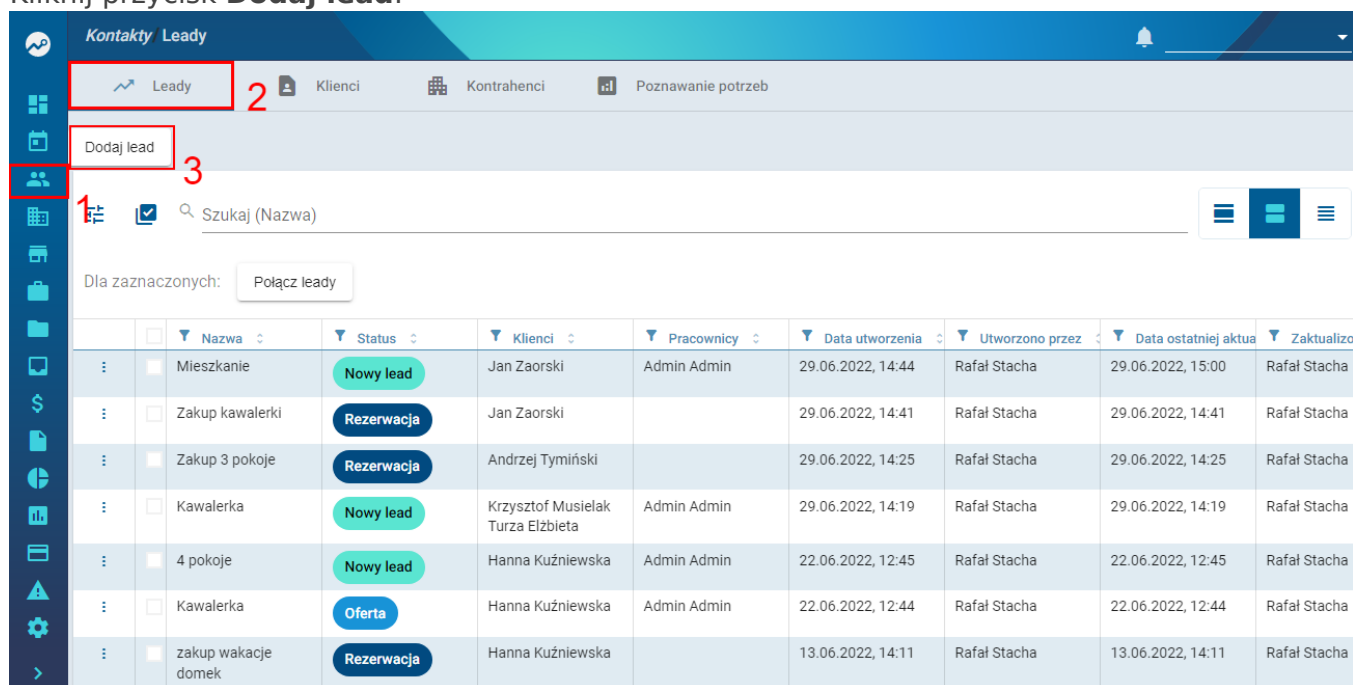


Dodawanie sprawy - Nowy Lead

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**.



	▼ Nazwa	▼ Status	▼ Klienci	▼ Pracownicy	▼ Data utworzenia	▼ Utworzono przez	▼ Data ostatniej aktua	▼ Zaktualizo
☐	Mieszkanie	Nowy lead	Jan Zaorski	Admin Admin	29.06.2022, 14:44	Rafał Stacha	29.06.2022, 15:00	Rafał Stacha
☐	Zakup kawalerki	Rezerwacja	Jan Zaorski		29.06.2022, 14:41	Rafał Stacha	29.06.2022, 14:41	Rafał Stacha
☐	Zakup 3 pokoje	Rezerwacja	Andrzej Tymiński		29.06.2022, 14:25	Rafał Stacha	29.06.2022, 14:25	Rafał Stacha
☐	Kawalerka	Nowy lead	Krzysztof Musielak Turza Elżbieta	Admin Admin	29.06.2022, 14:19	Rafał Stacha	29.06.2022, 14:19	Rafał Stacha
☐	4 pokoje	Nowy lead	Hanna Kuźniewska	Admin Admin	22.06.2022, 12:45	Rafał Stacha	22.06.2022, 12:45	Rafał Stacha
☐	Kawalerka	Oferta	Hanna Kuźniewska	Admin Admin	22.06.2022, 12:44	Rafał Stacha	22.06.2022, 12:44	Rafał Stacha
☐	zakup wakacje domek	Rezerwacja	Hanna Kuźniewska		13.06.2022, 14:11	Rafał Stacha	13.06.2022, 14:11	Rafał Stacha

Uzupełnienie danych sprawy

W formularzu należy wprowadzić podstawowe informacje dotyczące sprawy.

Nazwa sprawy i klient

1. Wprowadź **nazwę sprawy**.

2. Wybierz **klenta**, którego dotyczy lead.

Nazwa *

Inwestycja 1 Mieszkanie 4 pokojowe dla 3 osobowej rodziny

Klienci

Wybierz klientów powiązanych z leadem

Szukaj (Imię, Nazwa firmy, Nazwisko, PESEL, Pozyc...

Imię	Nazwisko	Opiekun	Email
Jan	Zaorski	Rafał Stacha	d@ddd.pl
Andrzej	Tymiński	Rafał Stacha	at@gmail.com
Zygmunt	Krasicki	Rafał Stacha	a@a.pl
Hanna	Kuźniewska	Rafał Stacha	hanaosinska@o2.pl
Ayu		Rafał Stacha	tsegomi@icloud.com
Joanna	Niedroszlańska	Rafał Stacha	joanna.niedroszlanska
Turza	Elżbieta	Rafał Stacha	et220@wp.pl

Kontrahent

Jeśli sprawa dotyczy firmy:

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

Nazwa *

Zakup mieszkania

Klienci

Nie przypisano klientów do leadu. Dodaj klienta

Kontrahenci

Wybierz kontrahentów powiązanych z leadem

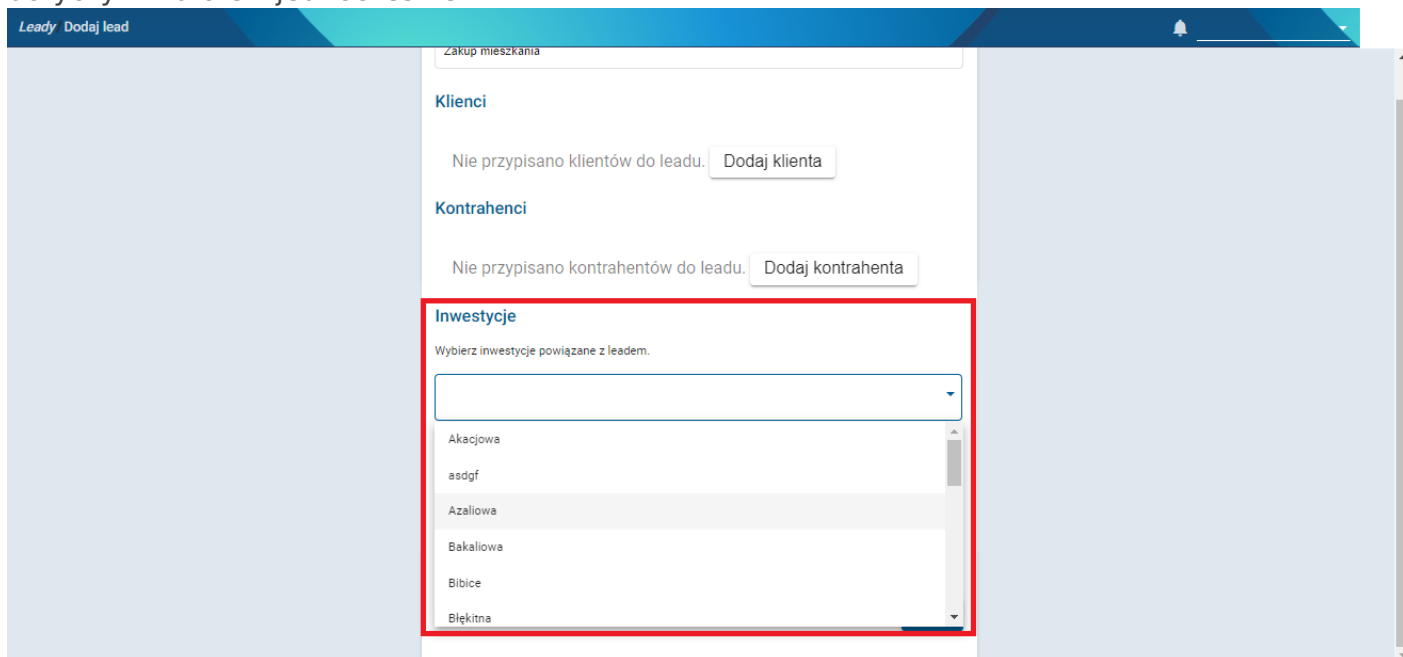
Szukaj (Email, KRS, Nazwa, NIP, Telefon)

Nazwa	NIP	KRS	REGON
xxxxxx	xxxxx		xxxx

Inwestycja

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

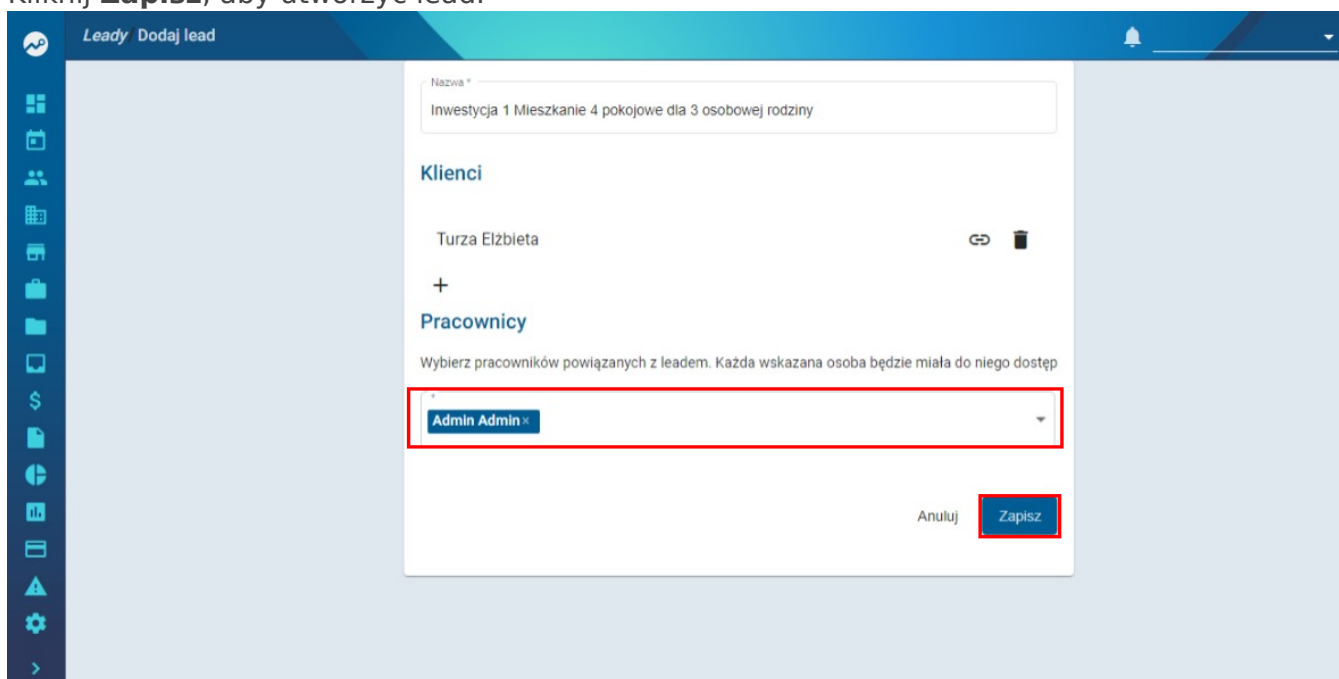
System umożliwia przypisanie **wielu inwestycji do jednego leada**, jeżeli proces sprzedaży dotyczy kilku ofert jednocześnie.



The screenshot shows the 'Dodaj lead' form in a system. At the top, there is a header 'Leady Dodaj lead' and a search bar containing 'Zakup mieszkania'. Below the search bar, there are three sections: 'Klienci', 'Kontrahenci', and 'Inwestycje'. The 'Klienci' section has the text 'Nie przypisano klientów do leadu.' and a 'Dodaj klienta' button. The 'Kontrahenci' section has the text 'Nie przypisano kontrahentów do leadu.' and a 'Dodaj kontrahenta' button. The 'Inwestycje' section is highlighted with a red box and contains the text 'Wybierz inwestycje powiązane z leadem.' followed by a dropdown menu. The dropdown menu is open, showing a list of investment types: 'Akcyjowa', 'asdgf', 'Azaliowa', 'Bakaliowa', 'Bibice', and 'Błękitna'.

Pracownik odpowiedzialny

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



The screenshot shows the 'Dodaj lead' form in a system. At the top, there is a header 'Leady Dodaj lead' and a search bar containing 'Inwestycja 1 Mieszkanie 4 pokojowe dla 3 osobowej rodziny'. Below the search bar, there are two sections: 'Klienci' and 'Pracownicy'. The 'Klienci' section has the text 'Turza Elzbieta' and a 'Zapisać' button. The 'Pracownicy' section is highlighted with a red box and contains the text 'Wybierz pracowników powiązanych z leadem. Każda wskazana osoba będzie miała do niego dostęp' followed by a dropdown menu. The dropdown menu is open, showing a list of employees: 'Admin Admin'. Below the dropdown menu, there are two buttons: 'Anuluj' and 'Zapisz'.

Zarządzanie leadem

Po zapisaniu nowy lead pojawi się na liście.

	Nazwa	Status	Klienci	Pracownicy	Data utworzenia	Utworzono przez	Data ostatniej aktualizacji	Zaktualizowano przez
<input type="checkbox"/>	Mieszkanie	Nowy lead	Jan Zaorski	Admin Admin	29.06.2022, 14:44	Rafał Stacha	29.06.2022, 15:00	Rafał Stacha
<input type="checkbox"/>	Zakup kawalerki	Rezerwacja	Jan Zaorski		29.06.2022, 14:41	Rafał Stacha	29.06.2022, 14:41	Rafał Stacha
<input type="checkbox"/>	Zakup 3 pokoje	Rezerwacja	Andrzej Tymiński		29.06.2022, 14:25	Rafał Stacha	29.06.2022, 14:25	Rafał Stacha
<input type="checkbox"/>	Kawalerka	Nowy lead	Krzysztof Musielak Turza Elzbieta	Admin Admin	29.06.2022, 14:19	Rafał Stacha	29.06.2022, 14:19	Rafał Stacha
<input type="checkbox"/>	4 pokoje	Nowy lead	Hanna Kuźniewska	Admin Admin	22.06.2022, 12:45	Rafał Stacha	22.06.2022, 12:45	Rafał Stacha
<input type="checkbox"/>	Kawalerka	Oferta	Hanna Kuźniewska	Admin Admin	22.06.2022, 12:44	Rafał Stacha	22.06.2022, 12:44	Rafał Stacha
<input type="checkbox"/>	zakup wakacje domek	Rezerwacja	Hanna Kuźniewska		13.06.2022, 14:11	Rafał Stacha	13.06.2022, 14:11	Rafał Stacha

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

W ramach leadu dostępne są następujące funkcje:

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

Leady Zakup mieszkania

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

Data utworzenia: 17.02.2023, 11:15
Data aktualizacji: 17.02.2023, 11:15
Status: Nowy lead

Ostatnia wykonana rozmowa:
Następna zaplanowana rozmowa:
Czas obsługi: 117d 0h

Investycje:
Pracownicy: RS

Klienci 1 Kontrahenci Rozmowy 2 Ankiety Oferty i rezerwacje wstępne Umowy Historia

Szukaj (Imię, Nazwa firmy, Nazwisko, PESEL, Pozycja w Symfonii)

Imię	Nazwisko	Opiekun	Email	Telefon	Data dodania	Fiasko	Data fiaska	Źródło dotarcia	Oddział	Ostatnia aktualizacja
Renata	Rosiak	Rafał Stacha			17.02.2023, 11:15	Nie		www	Oddział Główny	

1 - 1 z 1

Powody fiaska i jak dodać je do systemu:

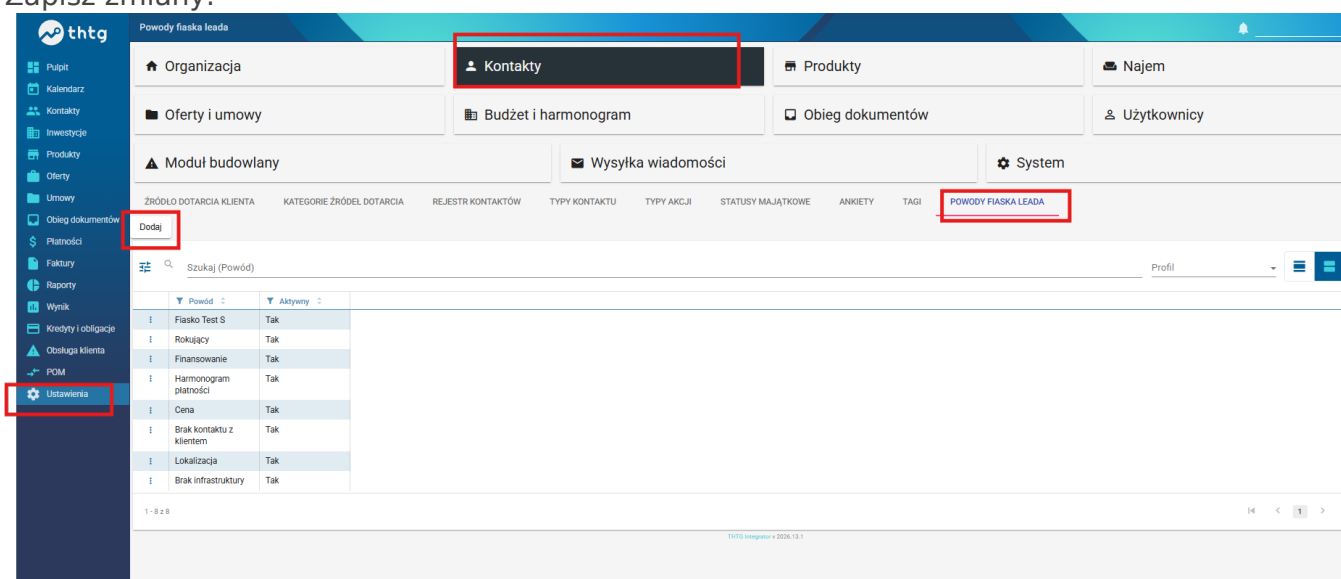
Fiasko leada i powody fiaska

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.

Zmiana statusu Leada

Wybierz status w jakim znajduje się lead:

- Nowy
- Oferta
- Oczekujący
- Lead aktywny
- Wstępnie wybrany lokal
- Weryfikacja zdolności kredytowej
- Negocjacje
- Rezerwacja wstępna
- Umowa

Anuluj

Zmień

Dostępne statusy Lead

Nowy

Lead został utworzony.

→ Nie podjęto jeszcze kontaktu z klientem.

Oferta

Klient otrzymał ofertę.

→ Trwa jej prezentacja lub omawianie.

Oczekuj?cy

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).

Wst?pnie wybrany lokal

Klient wskazał interesującą go ofertę lub lokal.

→ Następuje doprecyzowanie szczegółów przed kolejnym etapem.

Weryfikacja zdolno?ci 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 wst?pna

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 umożliwi 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.

Lead	
Domyślna nazwa tworzonego leada	Zakup mieszkania
Manualna zmiana statusów leada	<input checked="" type="checkbox"/>
Sugeruj zmianę statusu leada po dodaniu rozmowy dla nowych leadów	<input checked="" type="checkbox"/>

4. Czy można cofnąć status leada?

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

5. Kiedy oznaczy? 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