Klient - poznawanie potrzeb

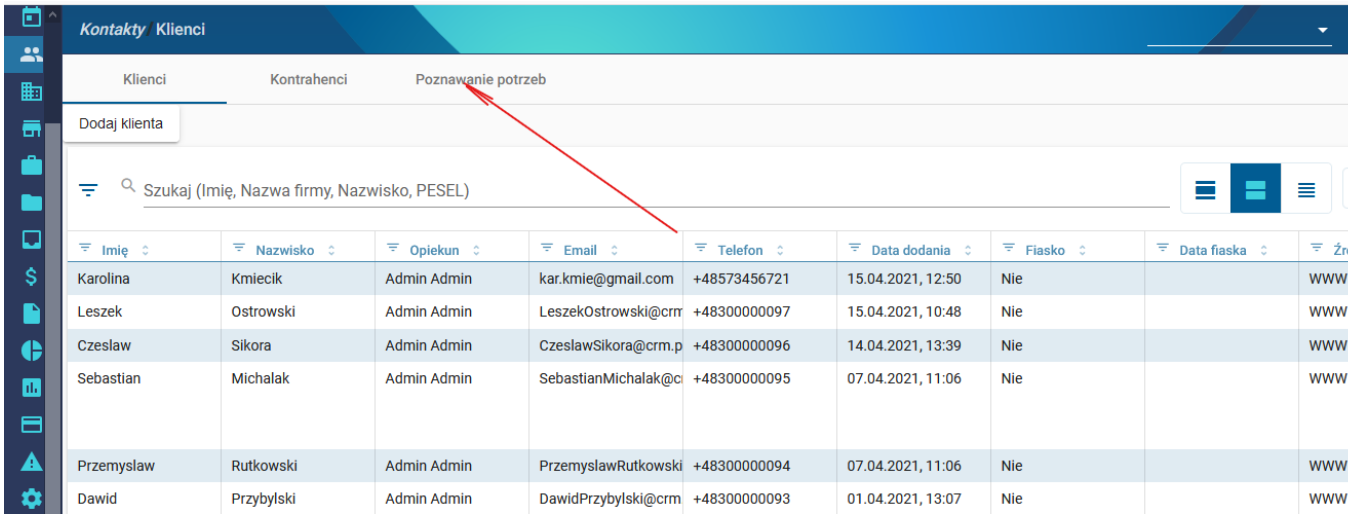
Tworzenie list mailingowych na podstawie potrzeb klientów

Poznawanie potrzeb klientów

Funkcja **Poznawanie potrzeb** umożliwia analizowanie danych klientów zgromadzonych w systemie. Na podstawie zebranych informacji można wyciągać wnioski dotyczące dalszych działań, np. inwestycyjnych lub marketingowych.

Poznawanie potrzeb klienta

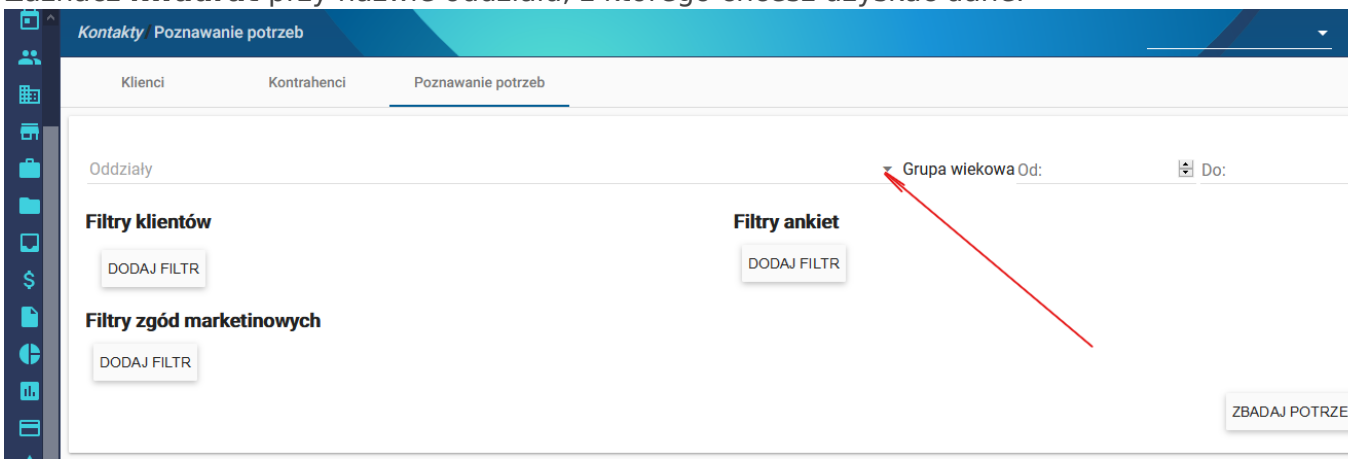
1. W **Menu głównym** kliknij ikonę **Kontakty**.
2. Następnie wybierz pozycję **Poznawanie potrzeb**.



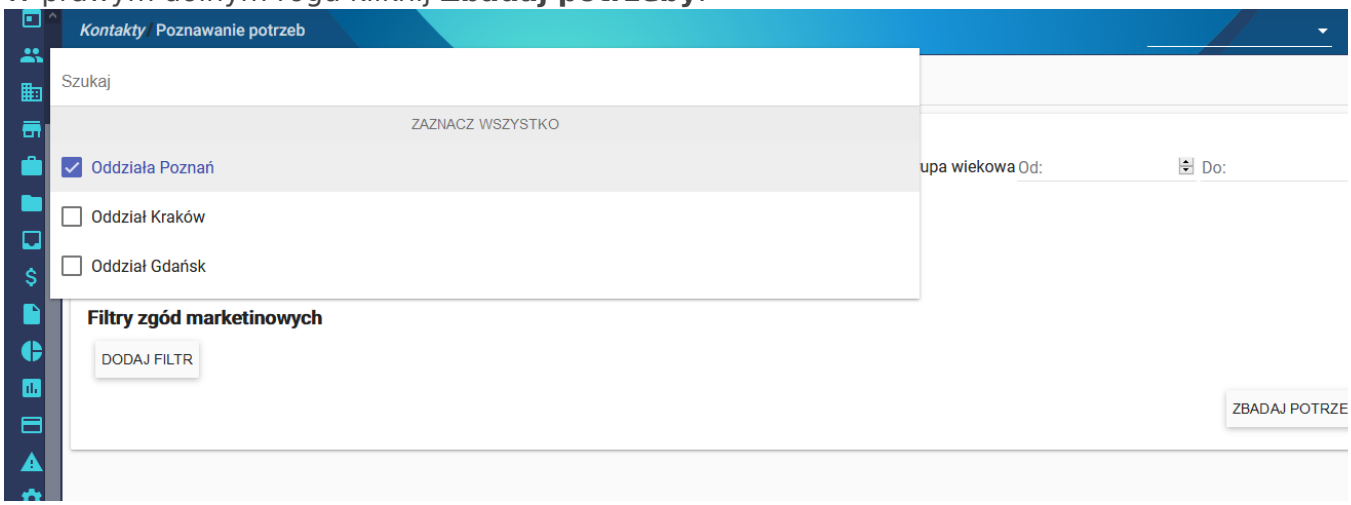
Zakładka ta zbiera informacje z całego systemu dotyczące wszystkich klientów.

Jak zbadać potrzeby klientów jednego oddziału?

1. W **Menu głównym** kliknij ikonę **Kontakty**.
2. Wybierz pozycję **Poznawanie potrzeb**.
3. Kliknij **mały trójkąt** przy pozycji **Oddział**, aby rozwinąć listę oddziałów firmy.
4. Zaznacz **kwadrat** przy nazwie oddziału, z którego chcesz uzyskać dane.



5. W prawym dolnym rogu kliknij **Zbadaj potrzeby**.

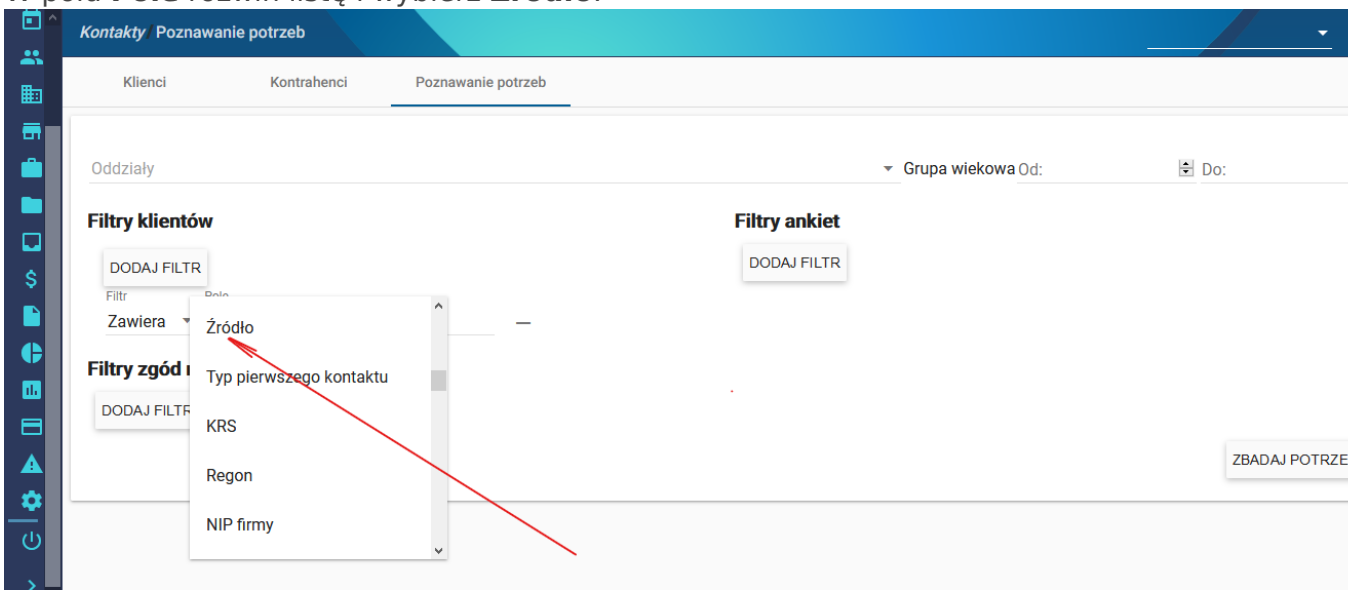


System wyświetli dane dotyczące klientów przypisanych do wybranego oddziału.

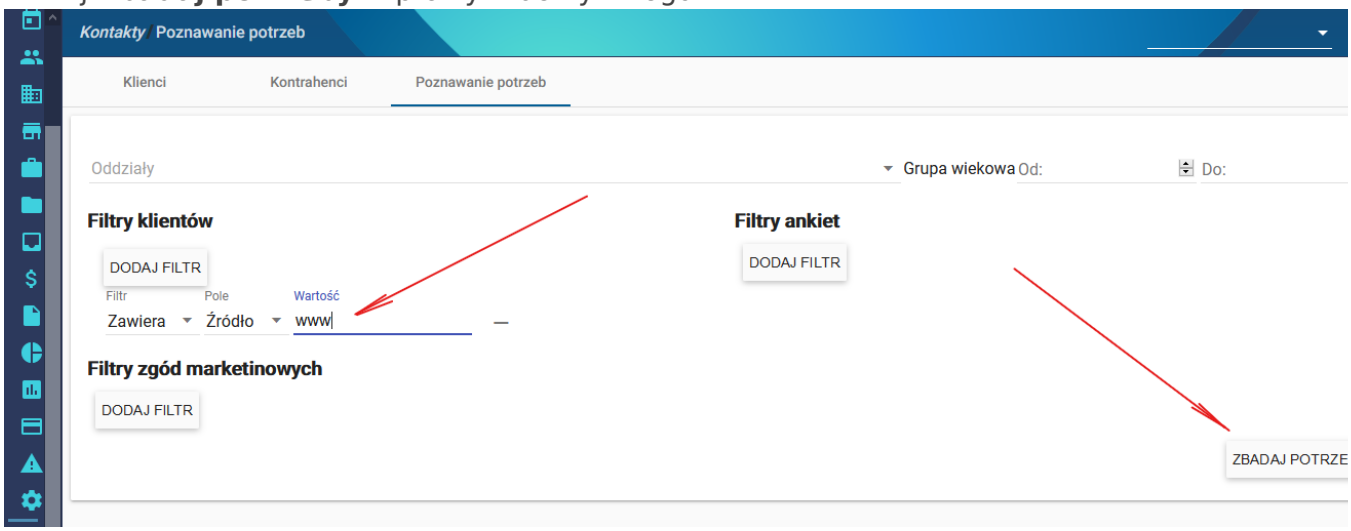
Jak sprawdzić potrzeby klientów pozyskanych z

określonego źródła (np. www)?

1. W **Menu głównym** kliknij ikonę **Kontakty**.
2. Wybierz pozycję **Poznawanie potrzeb**.
3. W sekcji **Filtry klientów** kliknij **Dodaj filtr**.
4. W polu **Pole** rozwiń listę i wybierz **Źródło**.



5. W polu **Wartość** wpisz np. **www**.
6. Kliknij **Zbadaj potrzeby** w prawym dolnym rogu.



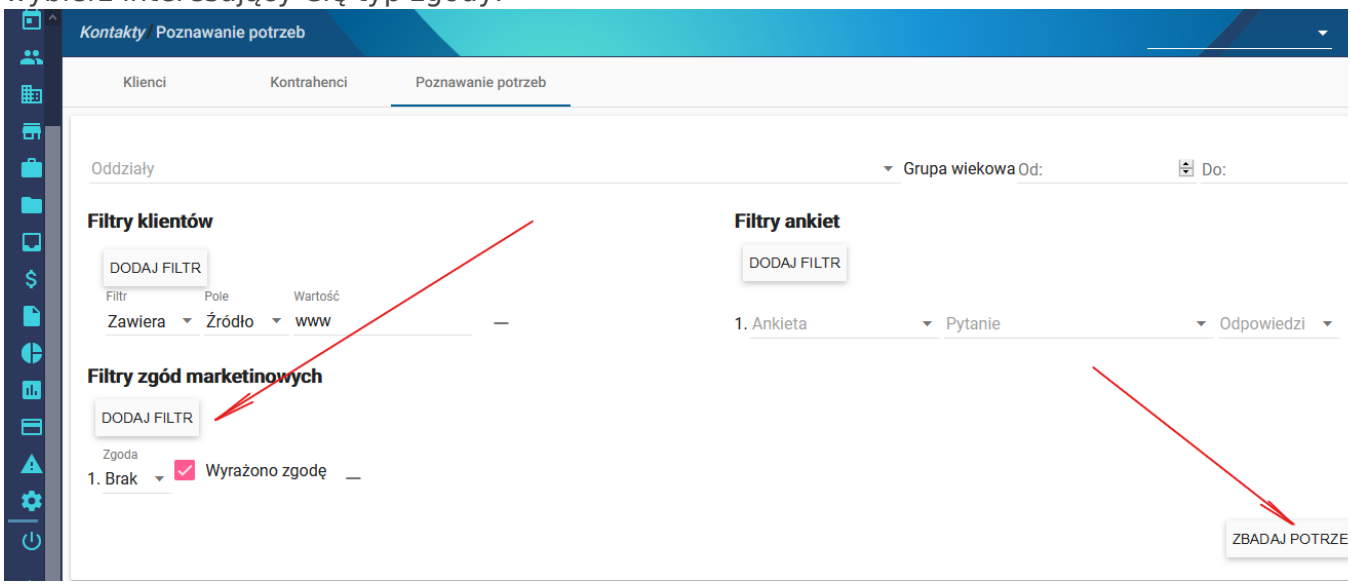
System wyświetli dane klientów pozyskanych z wybranego źródła.

Jak zbadać potrzeby klientów, którzy wyrazili zgody marketingowe (RODO)?

1. W **Menu głównym** kliknij ikonę **Kontakty**.
2. Wybierz pozycję **Poznawanie potrzeb**.
3. W sekcji **Filtry zgód marketingowych** kliknij **Dodaj filtr**.
4. Zaznacz pole **Wyrażono zgodę**.

Możesz również określić **rodzaj zgody marketingowej**:

- kliknij **mały trójkąt**, aby rozwinąć listę dostępnych zgód,
- wybierz interesujący Cię typ zgody.



5. Następnie kliknij **Zbadaj potrzeby** w prawym dolnym rogu.

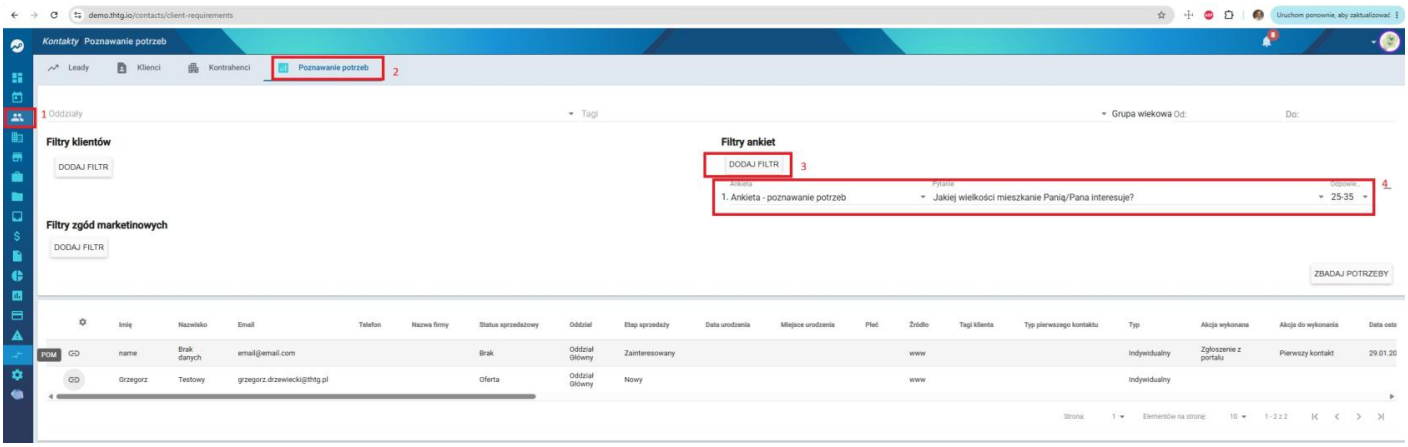
Jak zbadać potrzeby klientów, którzy wypełnili ankiety?

W module **Poznawanie potrzeb** można filtrować klientów na podstawie **odpowiedzi udzielonych na pytania zawarte w ankietach**. Pozwala to utworzyć grupę klientów spełniających określone kryteria, którą następnie można wykorzystać np. do przygotowania listy mailingowej.

1. W **Menu głównym** kliknij ikonę **Kontakty**.
2. Wybierz pozycję **Poznawanie potrzeb**.
3. Przejdź do sekcji dotyczącej **ankiet** i dodaj filtr.
4. Wybierz **pytanie z ankiety**, według którego chcesz przefiltrować klientów.
5. Określ **odpowiedź na wybrane pytanie**, która ma stanowić kryterium wyszukiwania.
6. W razie potrzeby dodaj kolejne filtry, aby dokładniej określić grupę klientów.
7. Kliknij **Zbadaj potrzeby** w prawym dolnym rogu.

System wyświetli klientów, którzy udzielili w ankiecie wskazanej odpowiedzi na wybrane pytanie.

Przykład: jeżeli w ankiecie znajdowało się pytanie dotyczące preferowanej liczby pokoi, można zastosować filtr dla klientów, którzy wskazali np. 3 pokoje. Otrzymaną grupę można następnie wykorzystać do dalszych działań marketingowych lub przygotowania odpowiednio dopasowanej listy mailingowej.



Analiza wyników

Po zastosowaniu wybranych filtrów system wygeneruje zestaw danych dotyczących klientów. Zebrane informacje można następnie wykorzystać do:

- analizy preferencji klientów,
- planowania działań marketingowych,
- planowania nowych inwestycji,
- lepszego dopasowania oferty do potrzeb klientów.

Wersja #2
Utworzono 2026-03-09 15:19:20 CET przez Patrycja
Zaktualizowano 2026-10-07 15:10:19 CEST przez Ievgeniia