





Контакты, критерии для расчета, информация о времени следующего звонка/письма

Менеджер

Система CRM

Менеджер

Звонок удачный

Заполняет карточку лида

Реквизиты получены и заполнены в карточке

Авто-задача на проверку Компании

Проверка пройдена

Конвертирует лид в Сделку и создает Контакт/Компанию в базе

Сделка в стадии "В работе" "Созданы Контакт/Компания"

Письмо-запрос реквизитов

Уведомление руководителю, если лид завис

Проверка не пройдена

Создает Компанию, фиксирует Тип "В черном списке"

Закрывает лид и указывает причину

Звонок неудачный

Создание напоминания "Повторный звонок клиенту"

Три звонка неудачных

Закрывает лид и указывает причины отвала

Система CRM

Менеджер

Менеджер













