

Seminář 06

CRM systém Salesforce



**SLEZSKÁ
UNIVERZITA**
OBCHODNĚ PODNIKATELSKÁ
FAKULTA V KARVINĚ

Ing. et Ing. Michal Halaška, Ph.D.

Z dostupných zdrojů
vyhledejte rozdíl mezi cold vs
warm vs hot lead.

Příklad č. 2 – řešený

Zaved'te do systému potenciální příležitost v následující podobě: Petr Novák pracující ve společnosti Castorama jako prodejní manažer, email petr.novak@seznam.cz, statut potenciální příležitosti klasifikujeme jako novou.

Petrovi jste nepředstavovali Vaši společnost ani produkt, nicméně víte, že firmě ve které působíte máte co nabídnout. Na základě tohoto popisu ohodnotte danou potenciální příležitost.

Rozmyslete a diskutujte
význam políčka „Lead Status“
při zakládání potenciální
příležitosti.

Definujte a přidejte nový statut „Assigned“ pro pole „Lead status“. Tento následně vložte mezi „New“ a „Working“.

Příklad č. 5 – řešený

Přidejte do Salesforce dalšího uživatele a přiřad'te mu potenciální příležitost Petr Novák. Následně změňte stav potenciální příležitosti na „Assigned“ a naplánujte emailovou komunikaci mezi Petrem Novákem a Petrem Novým na budoucí týden.

What is System Architecture?

<https://www.youtube.com/watch?v=-NMg6yFJrlQ&list=WL&index=99&t=348s>

Service–Oriented Architecture

https://www.youtube.com/watch?v=_dFJOSR-aFs&list=WL&index=100&t=173s



Definujte „Guidance for success“
pro statut „Assigned“ v procesu
zpracování potenciálních příležitostí.

Konvertnje potenciální příležitost Petr Novák v účet a kontakt v systému Salesforce.

Vytvořte příležitost pro právě konvertovaný účet Castorama v podobě propagačních materiálů. Jedná se o nový typ businessu. Prodej chcete realizovat do 4. 8. tohoto roku a prozatím jste ve stavu potřeby analýzy dodávky.



Definujte emailovou kampaň
pro příležitost „Dodávka
propagačních materiálů“.

Dle vlastního výběru zaveďte do systému potenciální příležitost a následně tuto konvertujte v účet, kontakt a příležitost.
