

# Seminář 03

CRM systém Salesforce



**SLEZSKÁ  
UNIVERZITA**  
OBCHODNĚ PODNIKATELSKÁ  
FAKULTA V KARVINĚ

**Ing. et Ing. Michal Halaška, Ph.D.**

## Příklad č. 1 – samostatný

---



Zaveďte do systému potenciální příležitost v následující podobě: Petr Novák pracující ve společnosti Castorama jako prodejní manažer, email [petr.novak@seznam.cz](mailto:petr.novak@seznam.cz), statut potenciální příležitosti klasifikujeme jako novou.

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

## Příklad č. 3 – samostatný

---

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.

---

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

Vytvořte emailový vzor (template) pro nové potenciální příležitosti. V emailu využijte vhodné proměnné vztahující se k příjemci a odesilateli emailu.

---

# Everything Facebook revealed about Metaverse in 11 minutes

<https://www.youtube.com/watch?v=gElfl06uw4g>

Rozdělte se do skupin. Následně ve skupinách zpracujte případ užití využití umělé inteligence pro zlepšení workflow Vámi vybraného procesu.