

Visión general

Pipeline es una poderosa función de CRM de MillenniumM que facilita de manera experta la gestión y el desarrollo de contactos/oportunidades. Su interfaz optimizada permite a las empresas gestionar las relaciones con los clientes de forma eficaz, posicionándose como una alternativa robusta a otros sistemas CRM.

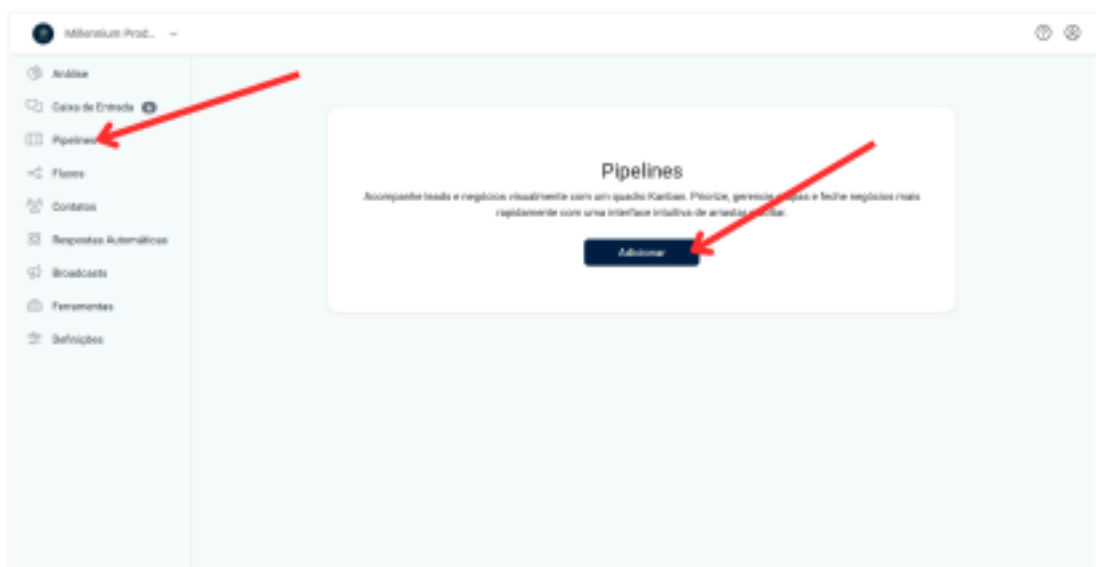
Características principales

- Interfaz de arrastrar y soltar: Mueva sin esfuerzo contactos/oportunidades entre varias etapas de su embudo.
- Automatización: Configure flujos de trabajo automatizados activados por eventos como agregar contactos/tratos o moverse a través de las etapas del embudo.
- Permisos personalizables: Establezca niveles de acceso de usuario para los miembros del equipo para garantizar que se mantengan la seguridad de los datos y la claridad de los roles.
- Uso versátil: Pipeline puede funcionar como una herramienta de lead nurturing, un sistema de gestión de leads o un sistema de ticketing, adaptándose a las necesidades de tu negocio.

Incipiente

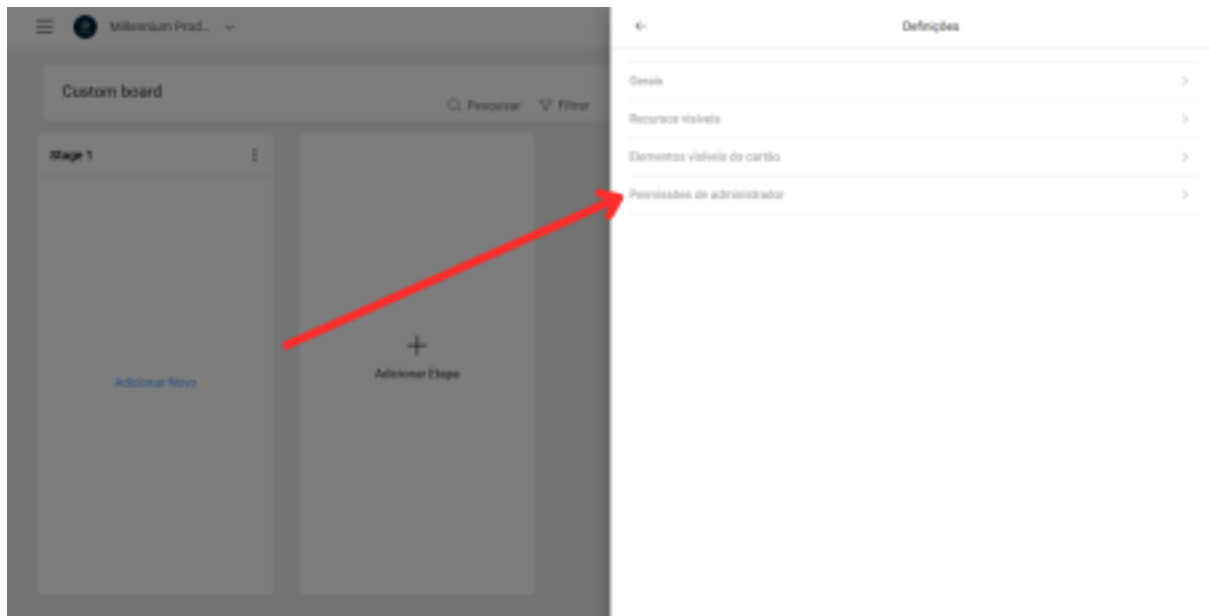
- Acceso a la canalización

Para acceder a Pipeline, inicie sesión en su cuenta MillenniumM y haga clic en Pipeline en el menú de navegación.



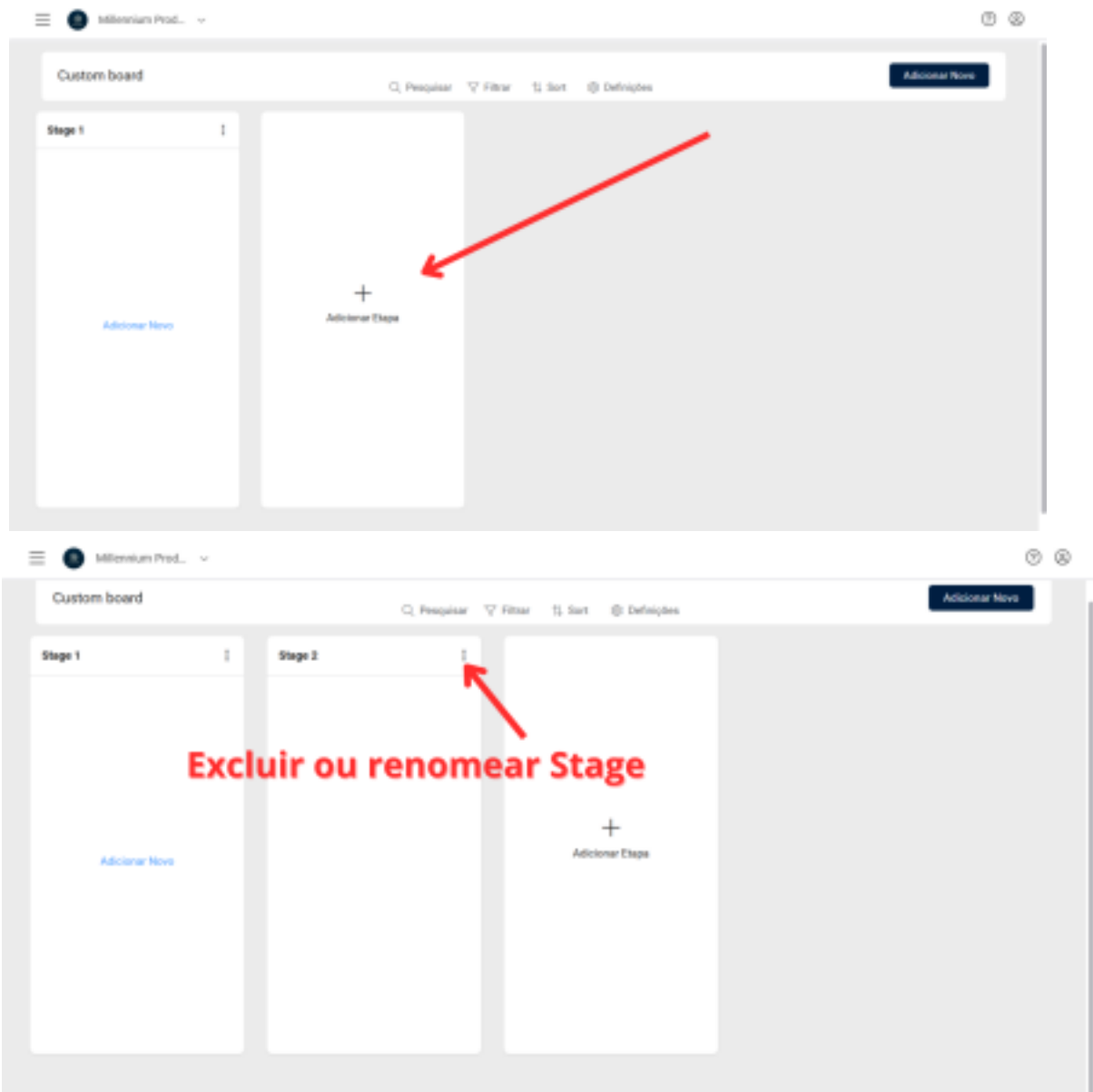
- Roles/Permisos de usuario

Una vez que hayas creado tu canalización, puedes controlar qué administradores tienen acceso a ella. Tenga en cuenta que los superadministradores tienen acceso completo a todas las canalizaciones.



Creación y administración de etapas de canalización

Con nuestra interfaz fácil de usar, puede crear fácilmente el escenario que mejor se adapte a su automatización/flujo de trabajo



Gestión de contactos/negocios en el embudo

- Añadir contactos/tratos al embudo
 - Haga clic en el botón "Agregar nuevo" en el embudo.
 - Ingrese la información requerida que define el contacto / oportunidad – Haga clic en "Guardar" para agregar el contacto al embudo.
- Mover contactos/oportunidades entre etapas
 - Haga clic en el lead que desea mover.
 - Arrastre el prospecto a la etapa deseada en la canalización.
 - Suelte el botón del ratón para soltarlo en el nuevo paso. Nuestra intuitiva interfaz de arrastrar y soltar simplifica el proceso de gestión de clientes

potenciales. Cada paso del embudo se representa visualmente, lo que permite a los usuarios organizar los clientes potenciales sin problemas.

Capacidades de automatización

Puede activar la automatización cuando se crea una oportunidad o un ticket, su valor cambia o se mueve de una etapa a otra. Consulte la captura de pantalla a continuación para comprender los desencadenadores disponibles. Puede realizar cualquier acción en función de estos desencadenadores.

