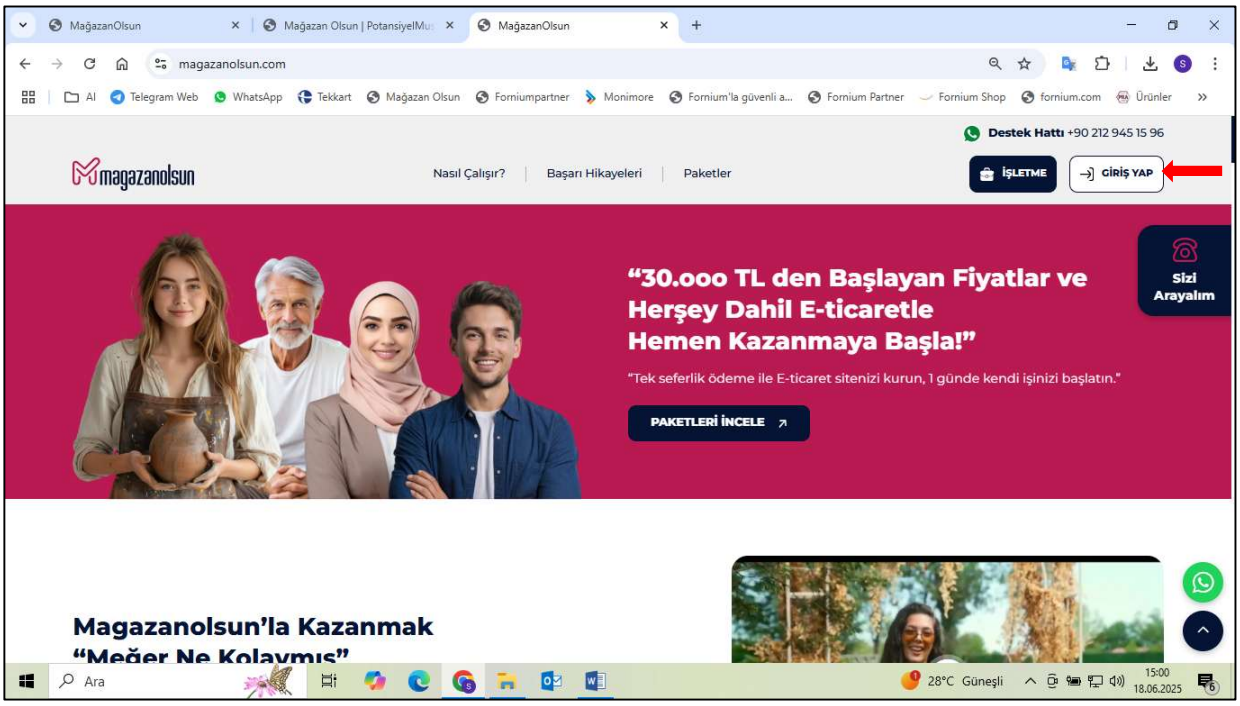
MÜŞTERİ İLİŞKİLERİ YÖNETİMİ (CRM) PANEL REHBERİ

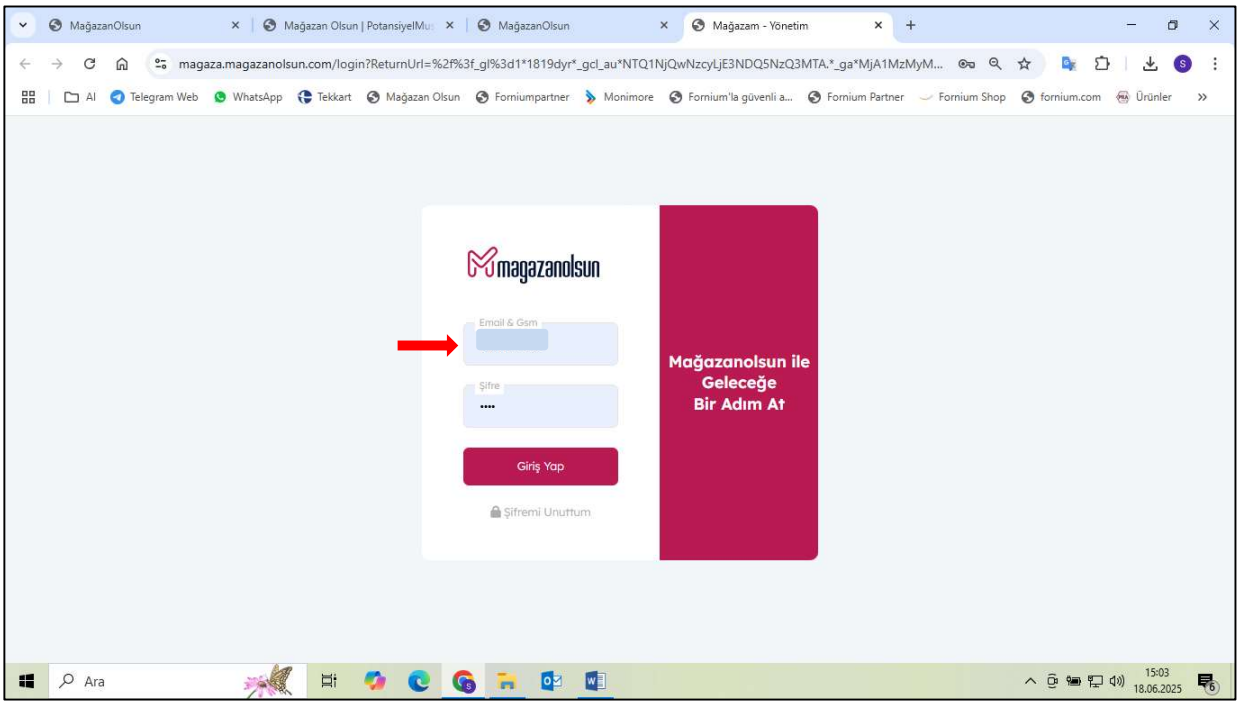
GİRİŞ

Mağazanolsun bayisi olarak, reklam ve satış ve pazarlama verilerinizi yönetebileceğiniz, potansiyel müşterilerinizi takip edebileceğiniz ve daha bilinçli bir şekilde satış ve pazarlama yapmanızı sağlayacak Müşteri İlişkileri Yönetimi (CRM) bölümü, **"Potansiyel Müşteri"** adı altında panelinizde yer almakta olup, kullanımı aşağıda anlatıldığı şekildedir.

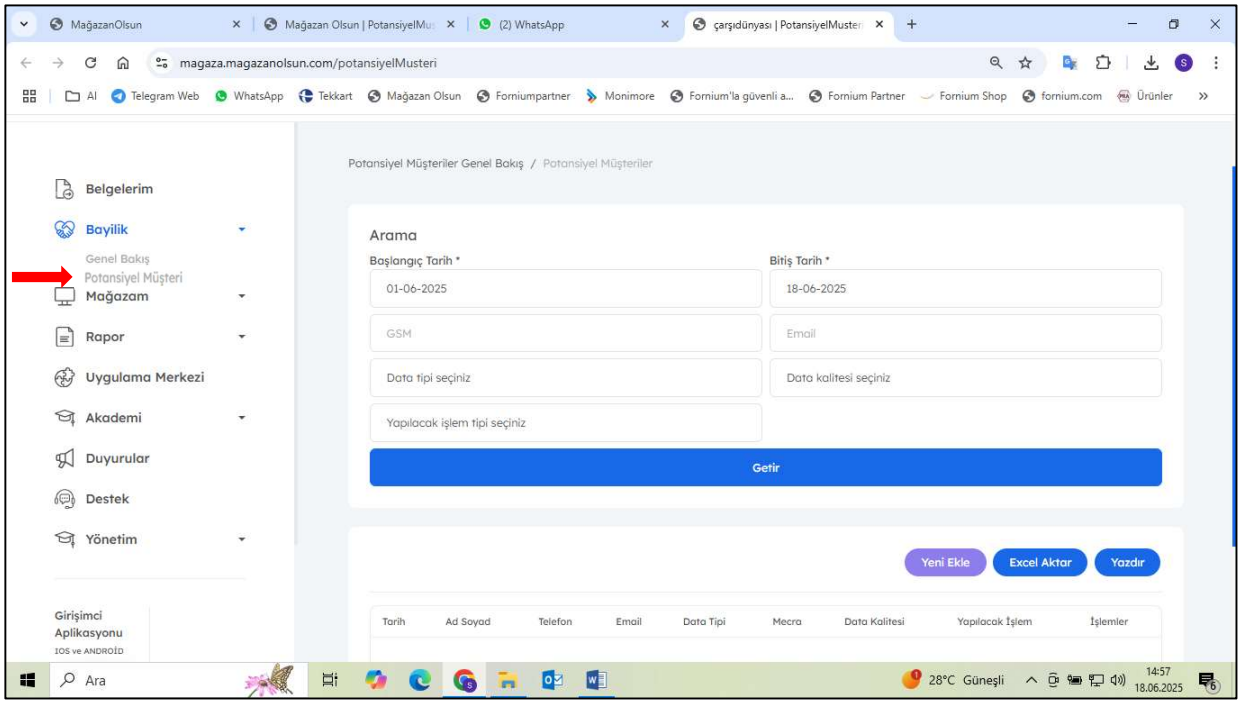
1. www.magazanolsun.com sayfasında, sağ üstteki **"GİRİŞ YAP"** butonuna tıklayınız.



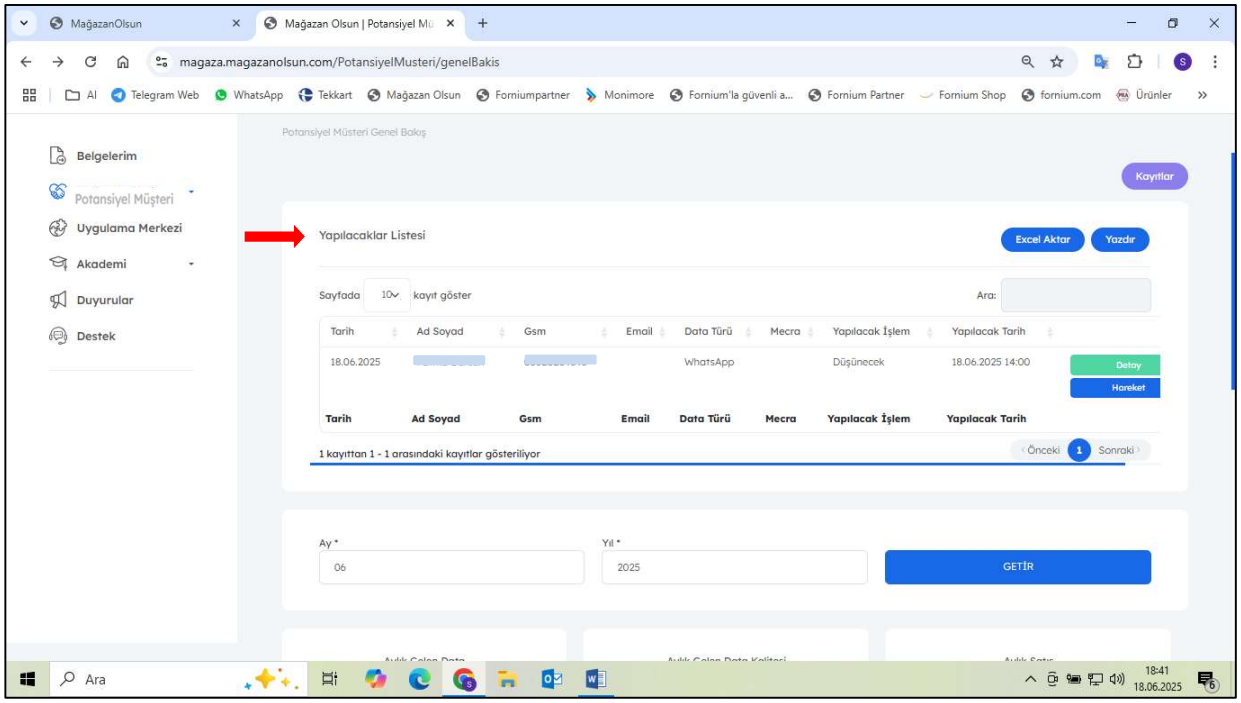
2. Kullanıcı adı ve şifrenizi kullanarak panelinize giriş yapınız.



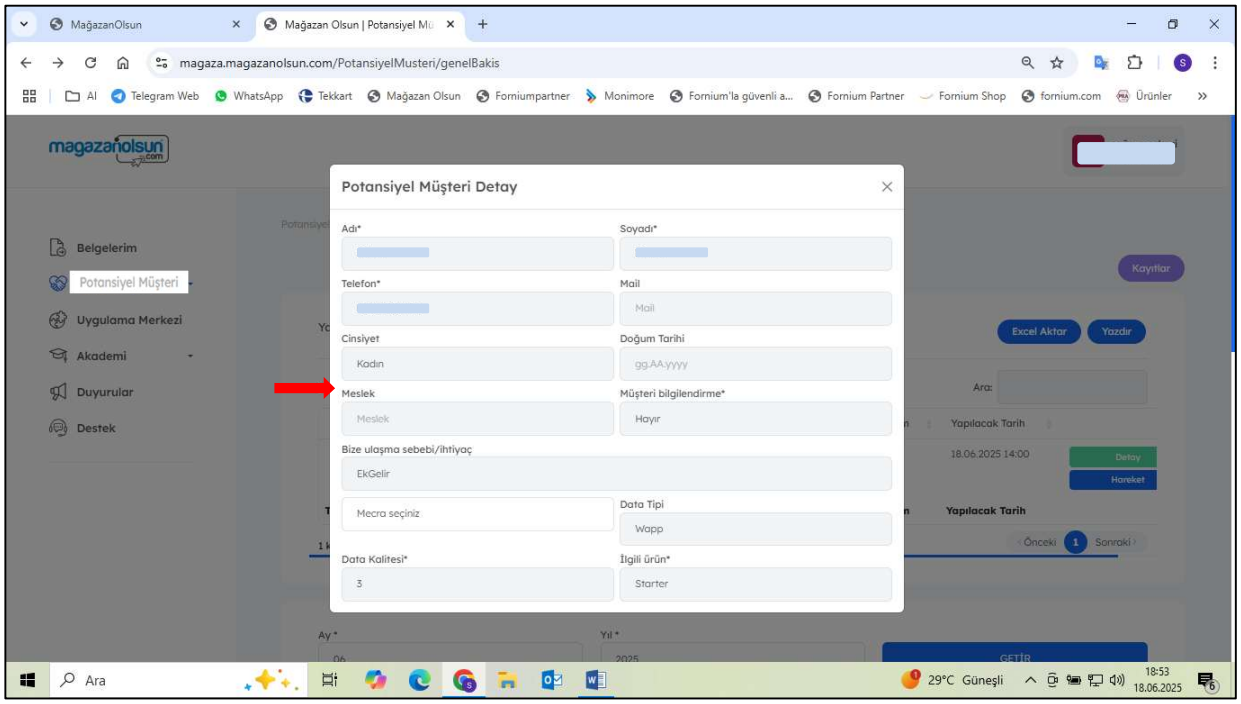
3. Bayilik sekmesi altındaki **“Potansiyel Müşteri”** sayfasına giriş yapınız.



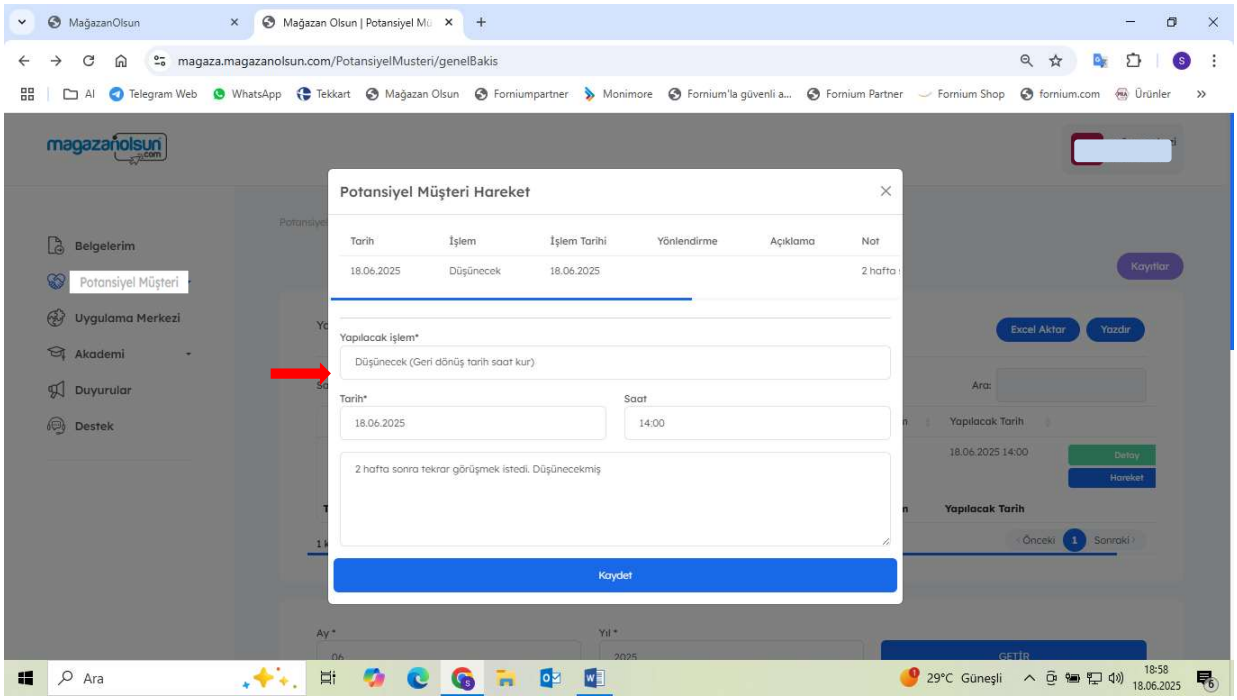
4. Açılan **“Potansiyel Müşteri”** sayfasında, bu rehberde sonraki adımlarda nasıl yapıldığını bulacağınız, müşterilerle ilgili “Yapılacak işlemler” kaydedilmişse, liste halinde “Yapılacaklar Listesi” olarak en üstte görürsünüz.



5. **“Detay”** butonunu tıkladığınızda **“Potensiyel Müşteri Detay”** formu ile müşteri detaylarına ulaşırsınız.

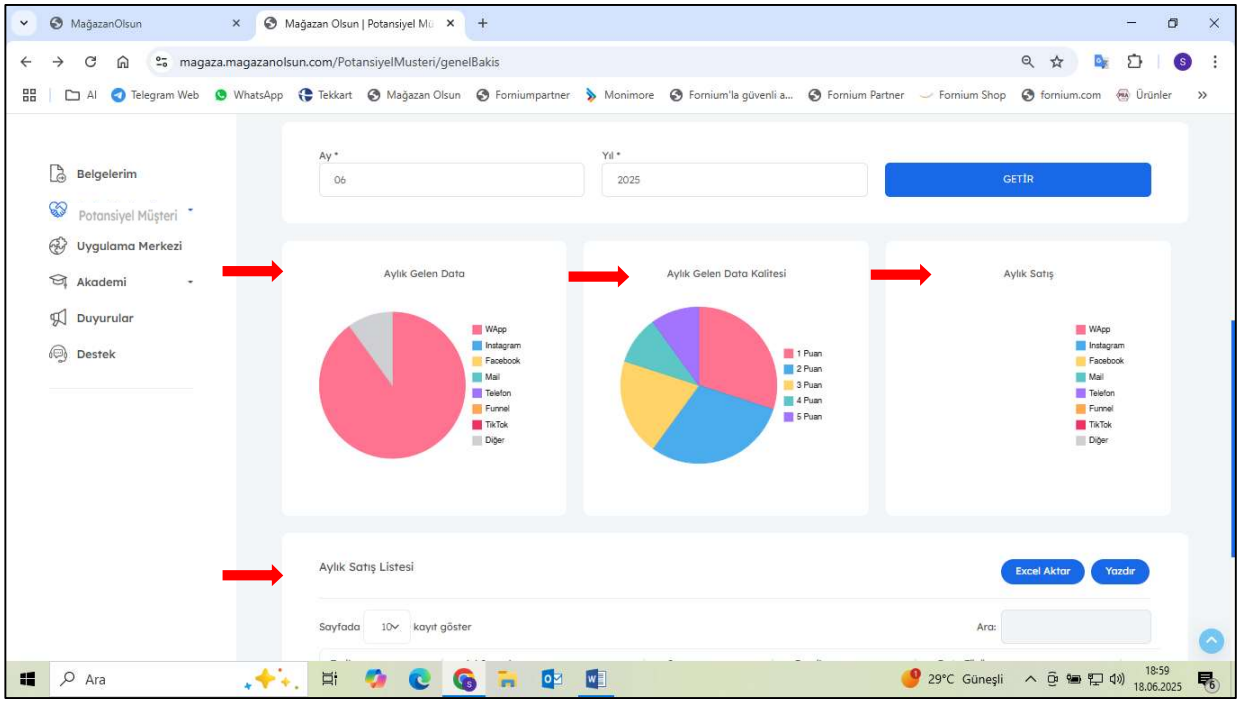


6. 4. maddedeki **“Potansiyel Müşteri”** sayfasında, **“Hareket”** butonuna tıklarsanız da ilgili müşteri ile ilgili kaydedilen hareketin detaylarını görebilirsiniz.

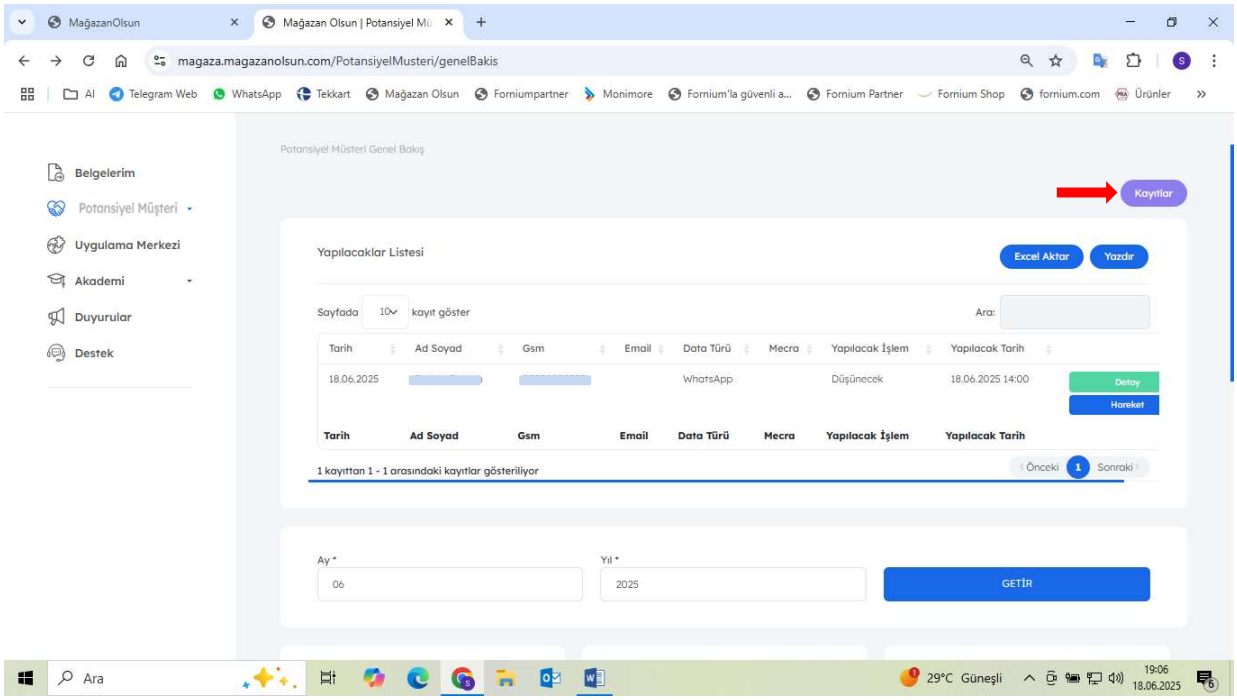


7. **“Potansiyel Müşteri”** sayfasında altta da seçilen aya göre, **“Aylık Gelen Data”**, **“Aylık Gelen Data Kalitesi”** ve **“Aylık Satış”** verilerini renkli infografiklerle görmek mümkündür.

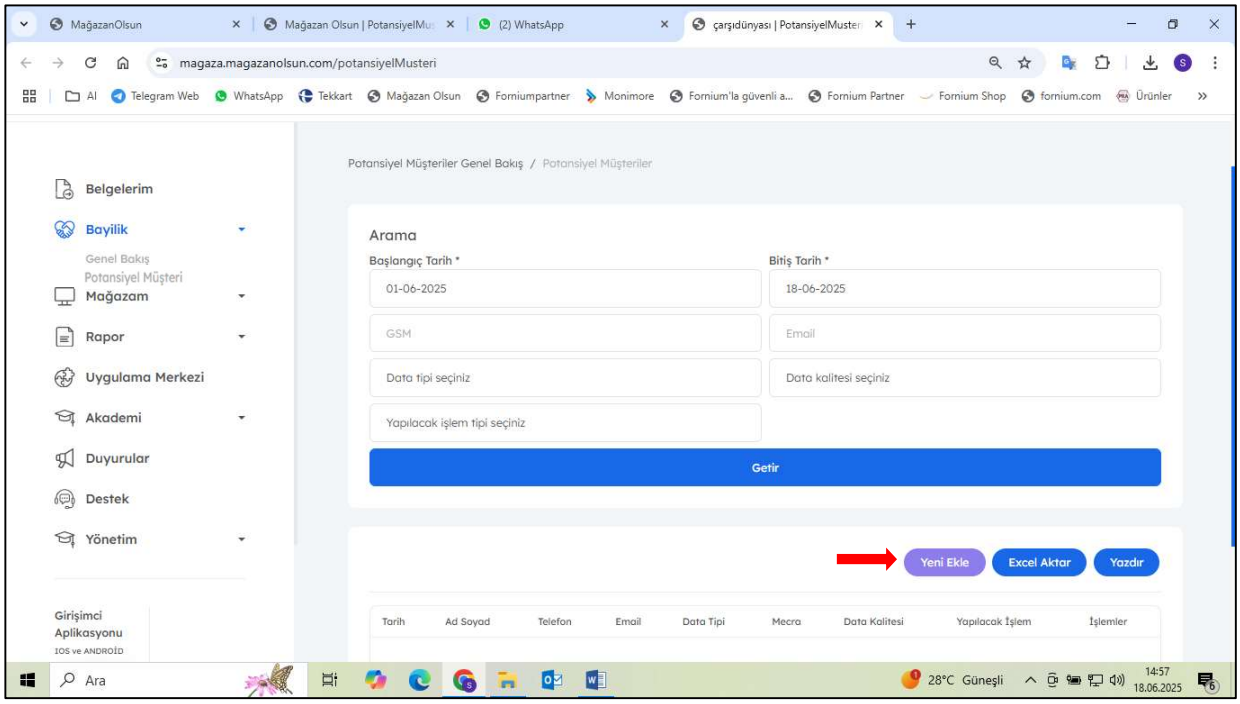
   Ayrıca altında **“Aylık Satış Listesini”** de görebilirsiniz.



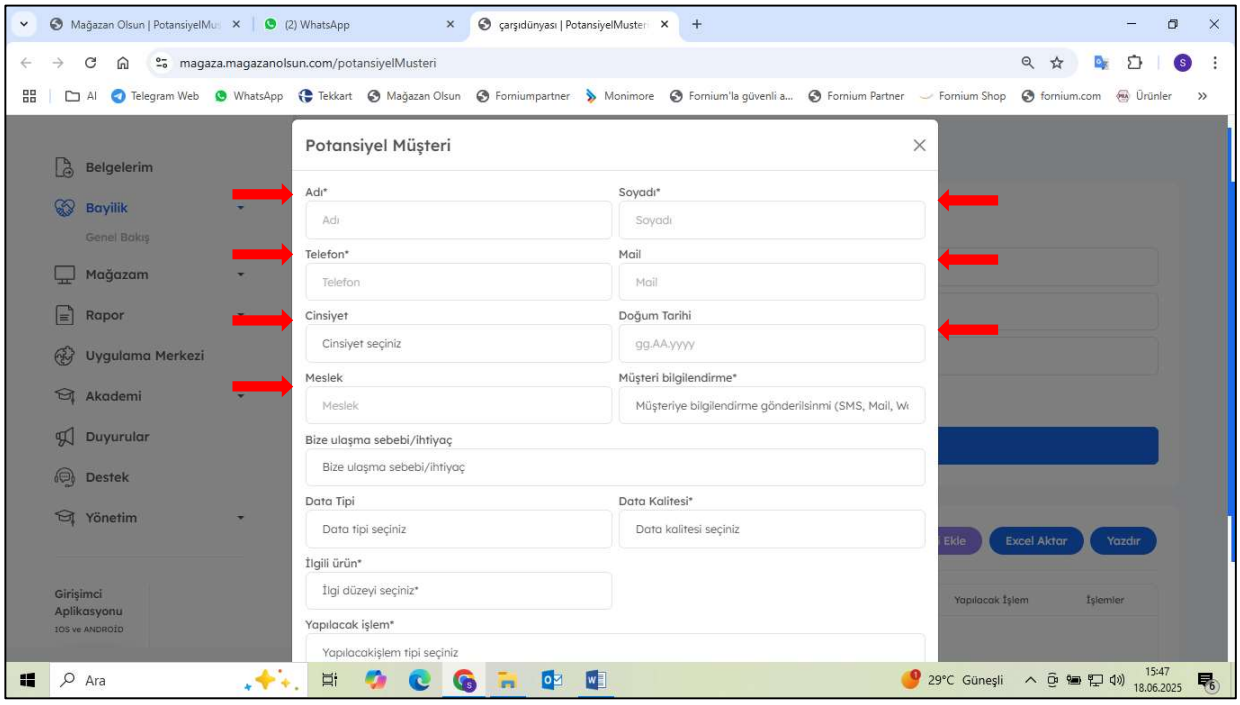
8. Müşteri kaydını oluşturmaya başlamak için **“Potansiyel Müşteri”** sayfasında **“Kayıtlar”** butonuna tıklayınız.



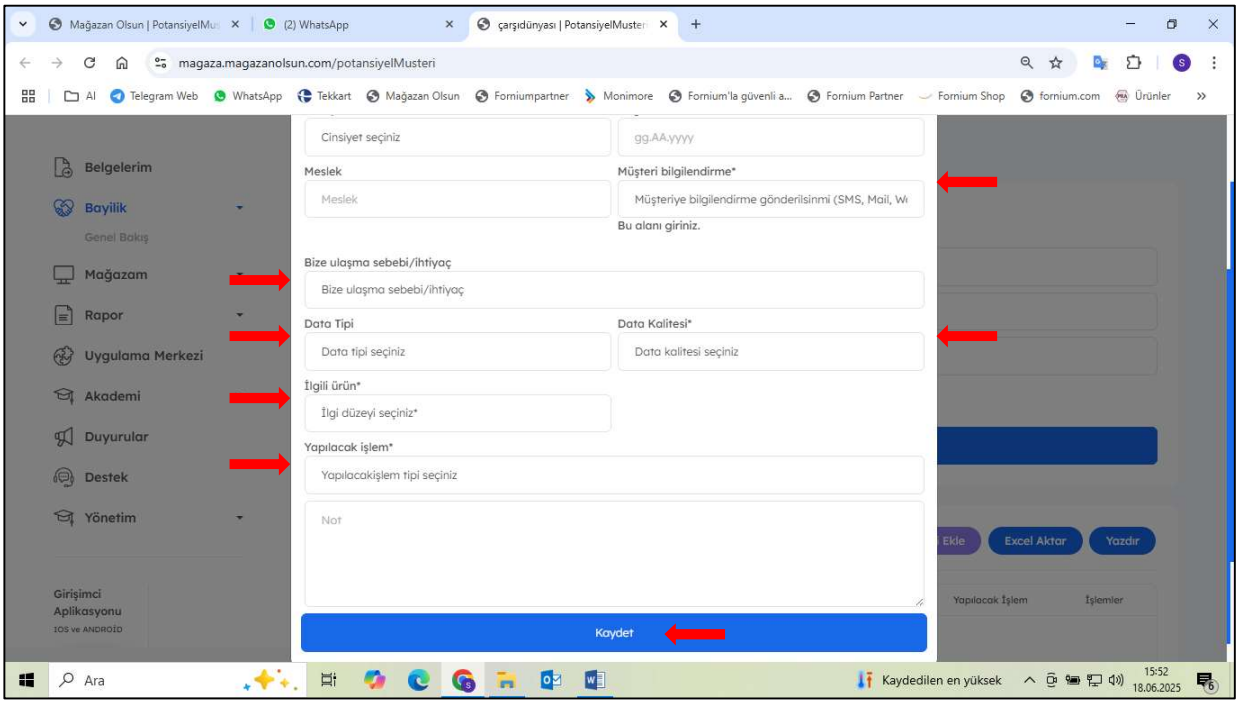
9. Açılan sayfada **“Yeni Ekle”** butonuna tıklayınız.



10. Açılan **“Potansiyel Müşteri”** formuna müşteri bilgilerini giriniz.



11. Müşterinin adı soyadı ve telefonu gibi zorunlu alanları doldurunuz. Eğer bilgi varsa mail, cinsiyet, doğum tarihi, meslek gibi opsiyonel olan alanları da doldurabilirsiniz.

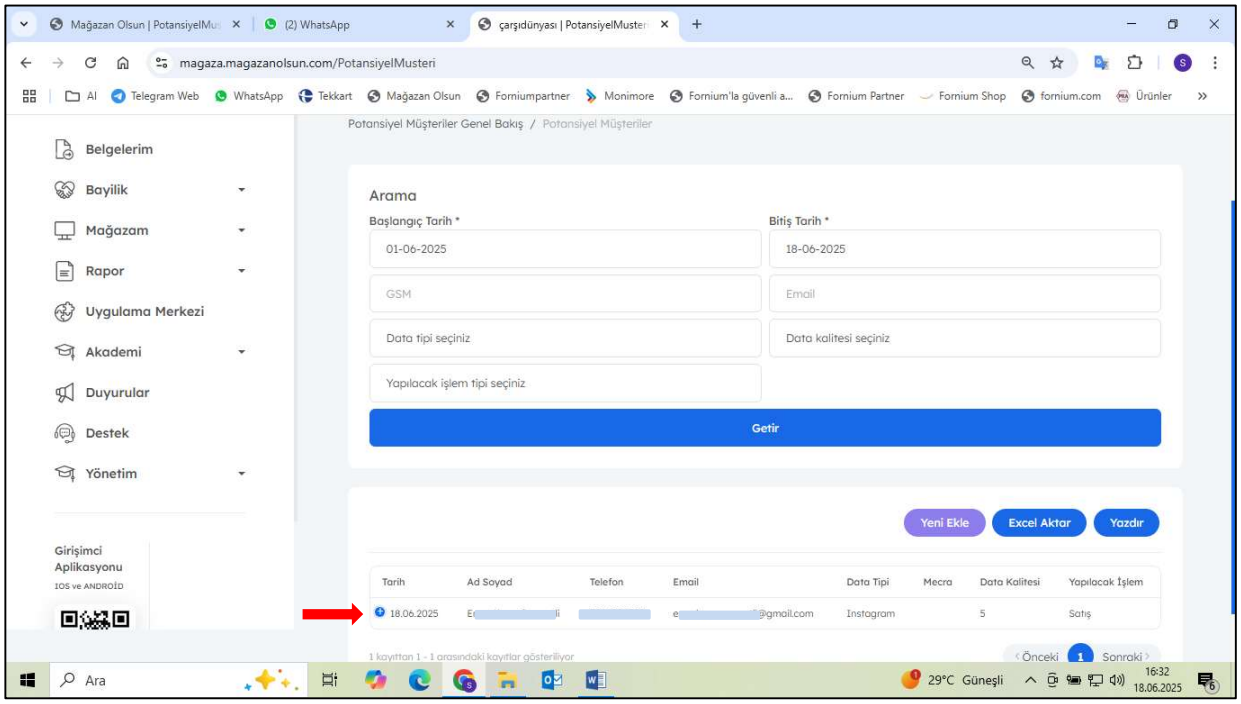


12. Aynı “Potansiyel Müşteri” formunda bulunan aşağıdaki açılır menülerden her birine tıklayarak açılan menüden en uygun seçimi yapınız.
    a. Müşteri bilgilendirme gönderilsin mi? (SMS, Mail, Wapp):
        a. Evet
        b. Hayır
    b. Bize ulaşma sebebi / İhtiyaç:
        a. Destek
        b. Mağaza açmak
        c. Ek gelir kazanmak
        d. Tedarikçi olmak
        e. Merak ettim
        f. Bayilik
        g. Belirsiz
    c. Data tipi:
        a. Wapp
        b. Instagram
        c. Facebook
        d. Mail
        e. Telefon
        f. Funnel
        g. Tiktok
        h. Diğer (Açıklama)

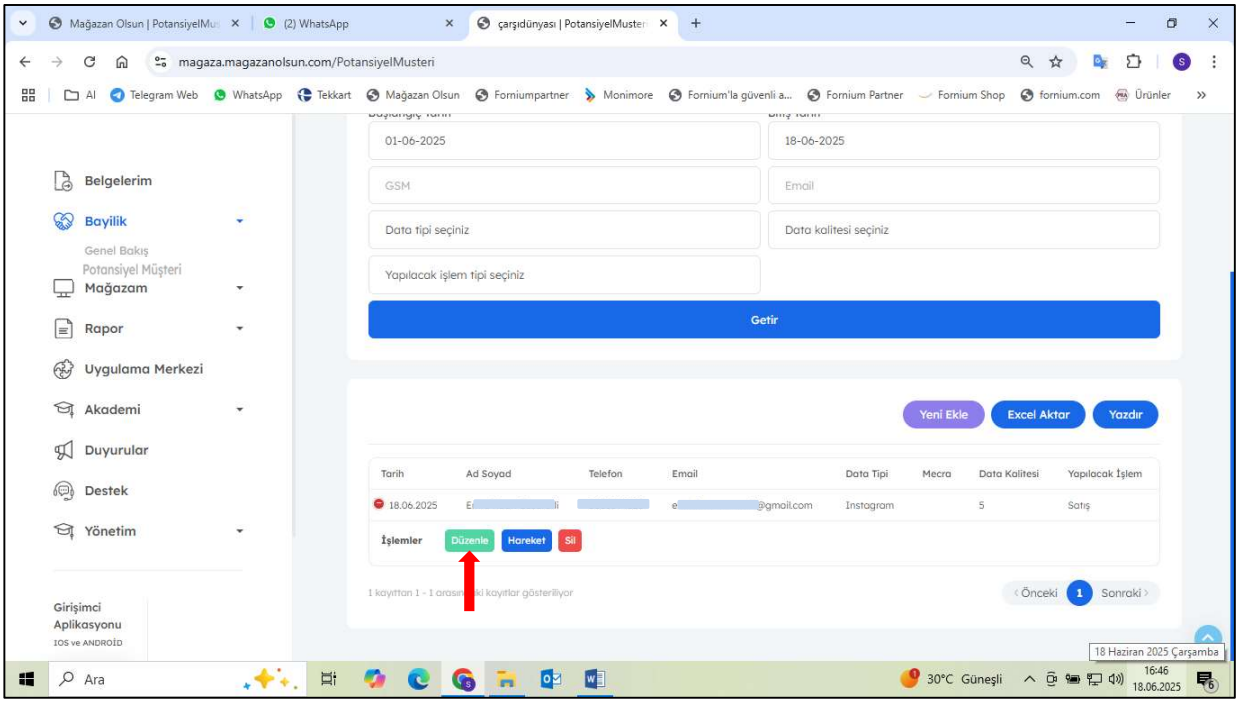
d. Data kalitesi (Sonuçlanma ihtimali en yüksek olan en yüksek puanı alır):
    a. 1
    b. 2
    c. 3
    d. 4
    e. 5
    f. Belirsiz/görüşülmedi
e. İlgili ürün (Alacağı ürün çeşidi seçilir):
    a. Funnel
    b. Starter
    c. Premium
    d. Premium Plus
    e. Bayilik
f. Yapılacak işlem tipi seçiniz:
    a. Arama kaydı gir
    b. Tekrar ara (Tarih saat kurulacak)
    c. Düşünecek (Geri dönüş tarih saat kur)
    d. Bilgi istedi (Geri dönüş tarih saat kur)
    e. Satış
    f. Olumsuz (Açıklama)
g. Eğer varsa not bölümüne açıklama girerek **"Kaydet"** butonuna basınız.

13. Girilen müşteri bilgileri sisteme kaydedilerek **"Potansiyel Müşteri"** sayfasında liste halinde görünür olur.

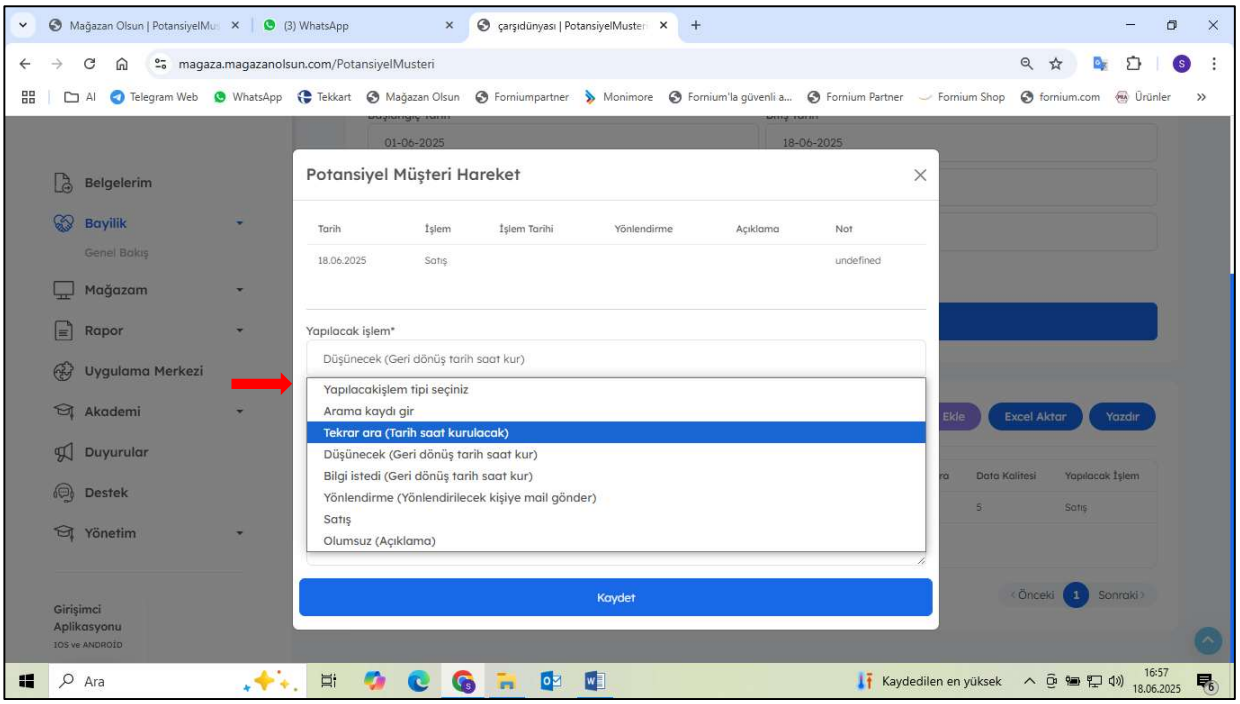
14. Bu sayfada dilediğiniz arama kriterlerini seçerek tarih aralığına, data tipine, data kalitesine ve yapılacak işlem tipine göre listeden müşterileri filtreleyebilirsiniz.



15. Listedeki müşteri adının başındaki mavi artıya tıkladığınızda işlemler menüsü görülür. **“Düzenle”** butonuna tıkladığınızda **“Potansiyel Müşteri”** formu açılır. Dilediğiniz değişikliği yapabilirsiniz.



16. **“Hareket”** butonuna tıkladığınızda **“Potansiyel Müşteri Hareketi”** formu açılır. Bu müşteri için **“Yapılacak işlem”** açılır menüsünden istenilen seçim yapılır.



17. Eğer tarih saat girilebilecek **“Tekrar ara”**, **“Düşünecek”**, **“Bilgi istedi”** seçeneklerinden biri seçilirse aşağıda tarik ve saat girilebilecek satırlar açılır.

“Yönlendirme” seçilirse yönlendirme yapılacak kişiye mail göndermek için bir satır açılır.

“Olumsuz (Açıklama)” seçilirse de açıklama yapılacak bir satır açılır.

