

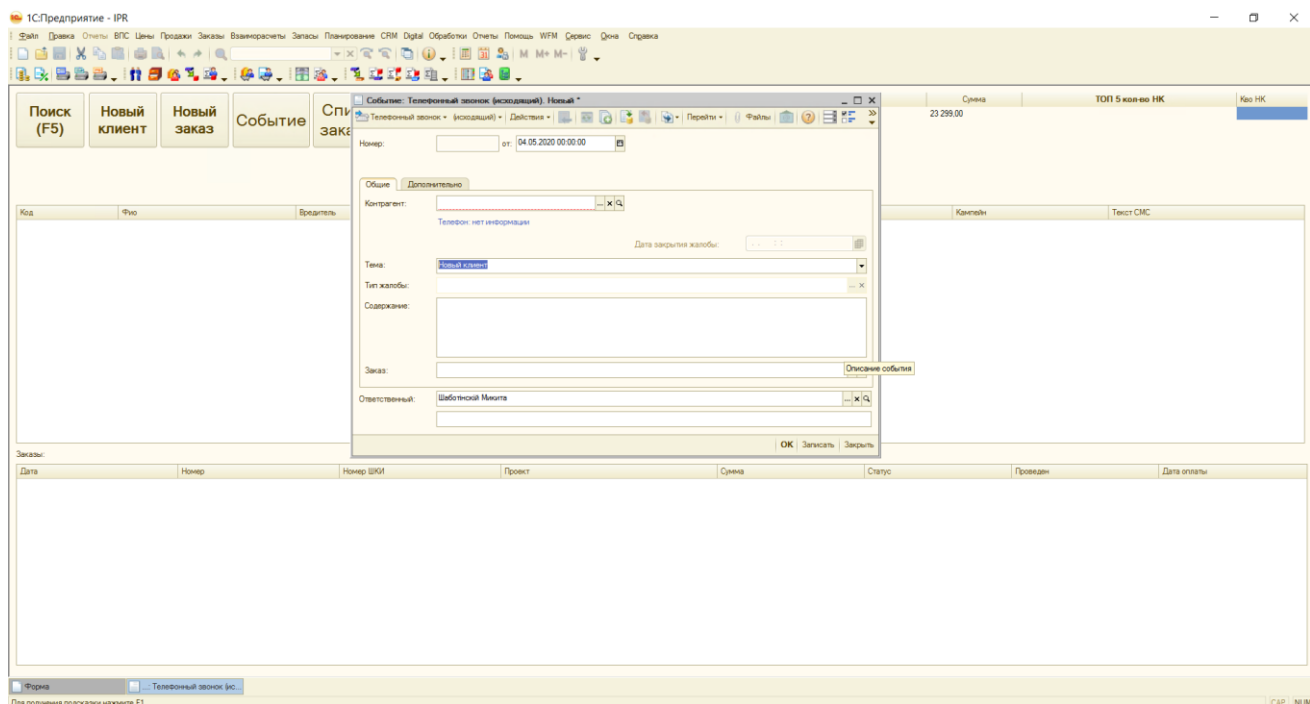
Регистрация нового клиента, обзор анкеты

Если клиент в базе 1С отсутствует, то его необходимо зарегистрировать. Для этого нажимаем кнопку «НОВЫЙ КЛИЕНТ». Перед нами открывается окно:

Обратите внимание, что клиенту сразу присваивается персональный номер, который впоследствии клиент получает в каждом письме. При регистрации мы фиксируем кампейн – это либо призовой код акции, либо код СМС, либо номер счастливого билета, но в любом случае это пятизначное число. Если клиент не знает этого номера – регистрируем по кампейну неопознанных клиентов (папка инфо/кампейны). Затем по сценарию заполняем поля ФИО клиента на украинском языке, дату рождения, пол, индекс, область, район, населенный пункт, номер дома, номер квартиры если есть, если частный дом, поле квартира оставляем пустым, фиксируем стану Украина, добавляем номер телефона.

Если у клиента в населённом пункте нету улицы пишем **«без вул.»**. Затем необходимо сохранить информацию, нажав кнопку «ЗАПИСАТЬ» в правом нижнем углу. После этого автоматически переходим во вкладку «СОБЫТИЕ» и в появившемся окне выбираем в строке «ТЕМА» - пункт «НОВЫЙ КЛИЕНТ». Затем «ОК», или «ЗАПИСАТЬ» и «ОК».

Важно - если после заполнения данных клиента во вкладке «ОСНОВНОЕ» вы не нажмете «ЗАПИСАТЬ», то последующие действия - событие «НОВЫЙ КЛИЕНТ» – не будет привязано к данному клиенту и не будет отображаться в карточке клиента. Строка «КОНТРАГЕНТ» (клиент) будет пуста.



Так же, если клиент уже зарегистрирован и хочет еще раз дать свои ответы в данном случае оператор должен зафиксировать «повторное обращение клиента. Для фиксации повторного обращения клиента нужно ввести «призовой код акции» в поле кампийн регистрации.

