

1. Есть база контактов из CRM сформированная в виде [таблицы](#).

Внимание: вам необходимо заполнить информацию по сделкам на вкладке Happened Calls (20 сделок)

2. Данные, которые необходимо заполнить (выделены оранжевым):

- Название компании клиента
- Email клиента
- Телеграм
- Линкедин профиль (ссылка)/ *Facebook (если нет Линкедина)*
- Client Website
- Страна
- Город
- Этап в Pipedrive (сверить с [таблицей](#) по каждой сделке)
- ID Pipedrive
- Дата Закрытия сделки
- LeadGen Channel

Примечания по заполнению:

❖ **Название компании клиента:**

- Просмотреть в [таблице](#) в колонке "Deal - Organization"
- Искать в интернете

❖ **Email клиента:**

- **там где заполненно, просмотреть имейл, и если есть домен @evacodes.com, то удалить имейл и найти настоящий имейл клиента**
- Просмотреть в [таблице](#) на странице Total в колонке "Person - Email", "Deal - Signee email" и на странице Clients в колонке "Email"
- Искать в интернете

❖ **Телеграм** если получится найти:

- Просмотреть в [таблице](#) на странице Total в колонке "Person - Telegram", и на странице Clients в колонке "Telegram"
- Искать в интернете
- Если нет, оставить пустым

❖ **Линкедин профиль (ссылка)/ Facebook (если нет Линкедина)**

- Искать в интернете

❖ **Client Website:**

- Просмотреть в [таблице](#) на странице Total в колонке "Organization - Website"
- Искать в интернете

❖ **Страна, Город**

- Какая-то часть уже заполнена
- Искать в интернете, там где не заполнено

❖ **Этап в Pipedrive:**

- По имени клиента(или по компании) найти сделку в [таблице](#), просмотреть на странице Total в колонке "Deal - Stage" (Этап на котором была сделка). Заполнить в таблицу в поле "Этап в Pipedrive"
- Посмотреть здесь же колонку "Deal - Status" по этой сделки, и заполнить статус в основной таблице в поле "Status in Pipedrive"

- Если Status был "Lost" на странице Total в колонке "Deal - Lost reason", взять причину Lost "Reason" и заполнить причину в основной таблице в поле "Reason"
- **Важно:** отмечать в таблице Pipedrive сделки, которые совпадают с таблицей из CRM, для того чтобы потом определить, каких сделок нет в основной таблице!
- ❖ **Дата Закрытия сделки:**
 - По имени клиента найти сделку в таблице, взять данные на странице Total в колонке "Deal - Lost time", заполнить в основной таблице поле "Дата Закрытия сделки"
- ❖ **ID Pipedrive:**
 - По имени клиента(или компании) найти сделку в таблице, взять данные из столбца Deal - ID, и заполнить в основной таблице поле "ID Pipedrive"
 - Если в пайпдрайве не нашли сделку, то отмечать "No Pipedrive"
- ❖ **LeadGen Channel:**
 - Заполняется исходя из уже имеющейся информации в таблицы, в таких полях: Источник перехода, Ссылка на проект:
 - Если источник перехода: themanifest.com, clutch.co, Clutch, businessofapps, softwaretestinghelp, goodfirm (все что не main website) - В поле вписывать "Catalogs"
 - Если источник перехода: main website - В поле вписывать "Website"
 - Если есть Ссылка на проект(<https://www.upwork...>) - В поле вписывать "UpWork"

Пример:

main website			Website
		https://www.upwork.	UpWork
		https://www.upwork.	UpWork
businessofapps	referral		Catalogs