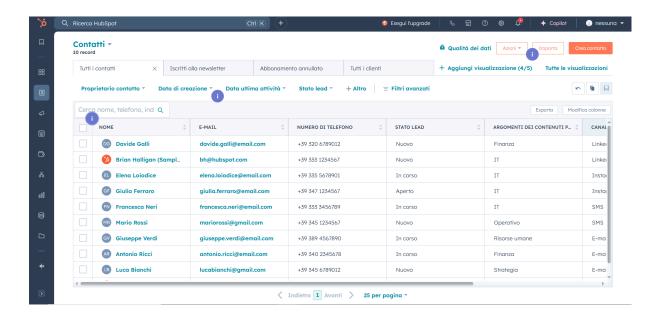
CRM – Gestione e Strumenti Operativi

In questo documento vengono esplorati gli strumenti principali del CRM con un focus sull'integrazione e l'utilizzo di HubSpot. Il materiale include la gestione e segmentazione dei contatti, le comunicazioni automatizzate tramite email e chat, e la configurazione dei report per l'analisi delle attività. L'obiettivo è fornire una panoramica completa e operativa delle funzionalità CRM.

Esercizio CRM Contatti



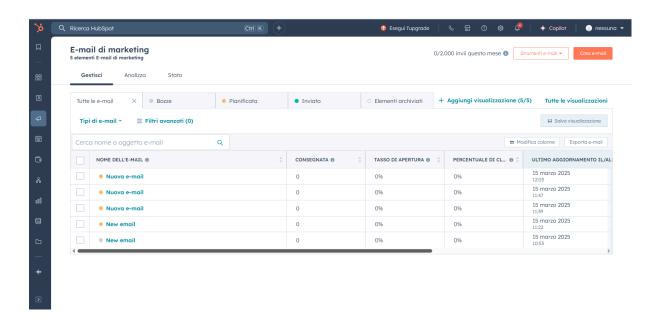
Ho creato 10 contatti nel CRM, personalizzandoli in base a:

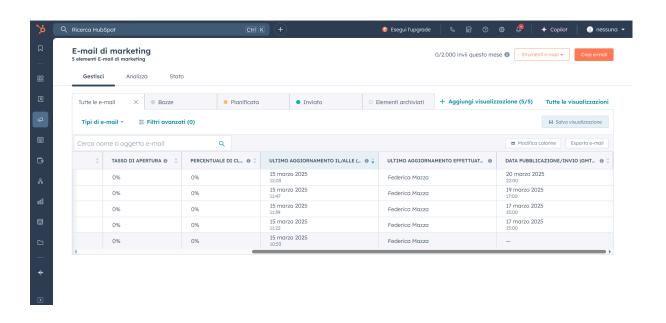
- Stato Lead (in corso, nuovo, aperto,ecc)
- Argomento dei contenuti preferiti (IT, Finanza, Risorse Umane, ecc)
- Canali preferiti (ad esempio, email, LinkedIn, etc.)

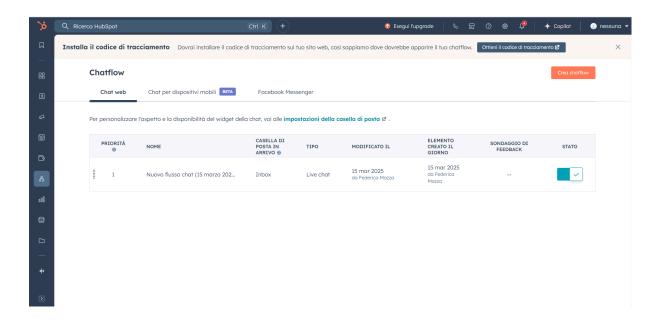
Inoltre, ho aggiunto note personalizzate per ciascun contatto, come promemoria per future azioni di follow-up.

Esercizio CRM HubSpot Email e Chat

Ho utilizzato HubSpot per creare una campagna email segmentata per diverse categorie di clienti, pianificando l'invio in base alle loro esigenze. Inoltre, ho simulato una chat dal vivo per gestire un reclamo su un codice sconto, rispondendo con una soluzione chiara e documentando la conversazione.







Configurazione Report CRM

Ho aggiunto la proprietà Tipo di cliente nei contatti per personalizzare le informazioni. Poi ho creato un report per vedere le attività dei contatti. Infine, ho impostato un Chat Flow per accogliere i nuovi clienti automaticamente.

