















Przewodnik po Oznaczeniach i Kolumnach Analizy 360°

Spis Ikon

| | | |
|---|---------------|----------------------------|
|  | Dokument | Status Klienta |
|  | Ludzie | Liczba Kontaktów |
|  | Budynek | Liczba Firm |
|  | Magnes | Leady |
|  | Błyskawica | Aktywne procesy/negocjacje |
|  | Krzyżyk | Dyskwalifikacja/przegrana |
|  | Tarcza | Deale |
|  | Puchar | Wygrana |
|  | Telefon | Połączenie telefoniczne |
|  | Kalendarz | Spotkanie |
|  | Puzzle | Zadanie |
|  | Zielone kółko | Zielone Światło |
|  | Alarm | Wątpliwość/Błąd |
|  | Haczyk | Poprawne/Istnieje |

1. Status Klienta

1.1. Status Klienta

Status skonsolidowany z grupy kont. Priorytet wyświetlania: **"jest"** (jeśli którykolwiek z kont ma taki status) > **pierwszy niepusty status** (w innym przypadku) > **"Brak"** (jeśli wszystkie są puste).

2. Wolumen

2.1. Kontakty

Łączna liczba kontaktów przypisanych do grupy kont.
Pomaga ocenić skalę relacji z daną firmą i potencjał komunikacyjny.

2.2. Firmy

Liczba kont w grupie obejmująca konto główne (root) oraz wszystkie powiązane placówki.

3. Lejek

3.1. Leady

Łączna liczba leadów z podsumowaniem statusów w nawiasach:

- ⚡ **Aktywne leady** - leady obecnie prowadzone, które nie osiągnęły statusów końcowych (np. "Zamknięty - Wygrany", "Zamknięty - Przegrany", "Anulowany").
- ✗ + **data** - liczba leadów zdyskwalifikowanych wraz z najświeższą datą (DD-MM-RRRR) takiego statusu.

3.2. Deale

Łączna liczba deali z szczegółowym podsumowaniem etapów:

- ⚡ **Aktywne deale** - deale, które nie osiągnęły statusów końcowych (np. "Closed Won", "Closed Lost", "Anulowany").
- ✗ + **data** - liczba deali przegranych (Closed Lost) z najświeższą datą (DD-MM-RRRR).
- 🏆 + **data** - liczba deali wygranych (Closed Won) z najświeższą datą (DD-MM-RRRR).

4. Aktywności

4.1. Połączenie



Rozmowy telefoniczne z klientem.
Maksymalnie 5 najnowszych rozmów.

4.2. Spotkanie

Maksymalnie 4 najnowsze **Event** (Spotkanie).

4.3. Zadanie

Maksymalnie 1 najnowsze zadanie.

📌 **Zasady wyświetlania:** "Ostatnia aktywność Połączenie/Spotkanie" to najnowsza **PRZESZŁA data**  / . Przyszłe zaplanowane aktywności (Połączenie / Spotkanie) są ignorowane.

Przykład: Jeśli ostatnie połączenie było 01-01-2023, a zaplanowane spotkanie jest na 15-03-2024, to wyświetlana data będzie 01-01-2023.

5. Reguły Zielonego Światła (Migtel)

01



5.1. Nadrzędna Zasada

Jeśli NIP nie istnieje w systemie Zoho → automatycznie **TAK**.

02



5.2. Warunki Spełnienia (dla istniejących NIP-ów)

System wyświetla **TAK** gdy łącznie spełnione są wszystkie poniższe warunki:

- Ostatnie  /  było więcej niż 80 dni temu (brak kontaktu = warunek spełniony)
- Status klienta w grupie ≠ "jest"
- Brak aktywnego Leada (zgodnie z definicją w 3.1)
- Brak aktywnego Dealu (zgodnie z definicją w 3.2)



NIE - Przykładowe Powody



- Istniejące aktywne Leady lub Deale.
- Status klienta to "jest" (co oznacza aktywnego klienta).
- Ostatnia aktywność ( / ) miała miejsce w ciągu ostatnich 80 dni.

6. Dodatkowe Kolumny Wyników

6.1. Podsumowanie 360°

Skrócona informacja z ikonami przedstawiająca pełny obraz relacji z klientem.

6.2. Ostatnia Aktywność Połączenie/Spotkanie

Data w formacie DD-MM-RRRR (tylko  / ) ostatniej **PRZESZŁEJ** interakcji.

6.3. Status Klienta (grupa)

Zagregowany status z całej grupy powiązanych kont (zgodnie z priorytetyzacją z pkt 1.1).

6.4. Wygrany Deal (grupa)

TAK/NIE - czy istnieje jakikolwiek deal o statusie **Closed Won (wygrane)** w grupie kont.

6.5. Wątpliwość

TAK/NIE - wykrywa przypadki potencjalnych niespójności, np. "Deal **Closed Won (wygrane)**, a status klienta ≠ "jest". Wymaga weryfikacji danych w CRM.

7. Walidacja i Weryfikacja

7.1. Walidacja NIP

- PRAWIDŁOWY** - NIP spełnia wymagania formalne (np. długość, suma kontrolna).
- NIEPRAWIDŁOWY** - błędny format lub struktura NIP (np. za krótki/długi, zawiera litery zamiast cyfr, niepoprawna suma kontrolna).

7.2. Status Weryfikacji ZOH0

- ISTNIEJE** - rekord został znaleziony w systemie Zoho.
- NIE ISTNIEJE** - brak rekordu w bazie Zoho.
- POMINIĘTO** - weryfikacja NIP została pominięta.
- BŁĄD** - wystąpił błąd podczas próby weryfikacji NIP w Zoho.

8. Przykład Podsumowania 360°



Status

jest (Klient Aktywny)




Ostatni Kontakt

15-02-2024 (Połączenie)



Deale

1  **wygrany** (01-01-2024)



Leady

2  **aktywne**



Wątpliwość

NIE