## **סיכום פגישה - פיתוח חברה ומערכת CRM**

* הגדרת מחזור חיי לידים/לקוחות.
* בדיקת ומשיכת נתונים מהשדות הבאים -
  + סכום החזר מס משוער.
  + הוספת שנת מכירת נכס נוסף וחיתוך על פי שנים.
  + סטטוס עבודה (התחתון).
  + ירושה.
  + יצחק הוסיף לאחרונה במערכת שדה של כמה השכ"ט שהלקוח משלם לחברה ואפשר לעשות על פי זה חיתוך נוסף/מדוייק יותר.
* **לידים כפולים** - לבדוק האם באמת כפולים או למשל כמו ירושה שזה אנשים שונים ואותו מספר שאדם אחד מטפל בכל העסקה הזו בשביל השאר.
* **סטטוס לא רלוונטי** - תתי קטגוריות או לחלופין חילוק לקטגוריות שונות את אלו שתחת סטטוס לא רלוונטי, ושתהיה סיבה מדוייקת למה לא רלוונטי.
* ניקוי המסך שבפעולת החיפוש לא יוצגו לידים לא רלוונטיים או שלא רוצים אותם בחיפוש שלנו, מסיבה כזו או אחרת, והעברתם לפול צדדי תחת שמות וחילוק לקטגוריות אחרות.
* חילוק לידים לשלוש רמות A,B,C -
  + A - כל הלידים שגובה המס הוא 47%, מעל גיל 60 - טיפול רק של יצחק/מעיין.
  + B - מעל גיל 60, נכות.
  + C - שאר כל הלידים.
* לבדוק אפשרות להוספה בכרטיס מסמ"ק שיסנן מראש את אלו שהם עם גובה מס של 47%.
* **יצחק** - צריך להוסיף במערכת - שדה של כמה סוכם שכ"ט עם העו"ד.

**היעד הוא בסופו של דבר שבכל רגע נתון נדע נתונים מדוייקים על החברה והלקוחות, ובנוסף שבסוף כל יום נדע בדיוק מה קרה, מי עשה, מה, וכמה.**