

# COME CREARE UNA PIPELINE DI VENDITA EFFICACE

Una guida per il tuo CRM



# INDICE

01

**Pipeline di vendita**

Mappa mentale

02

**Moduli e Attività**

Lead

Lead Scoring

Opportunità

Report visite

Budget

Preventivi

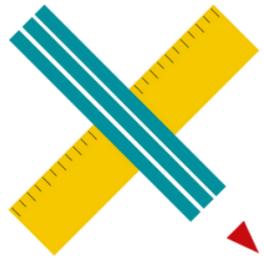
03

**Analisi Dati**

Dashboard CRM

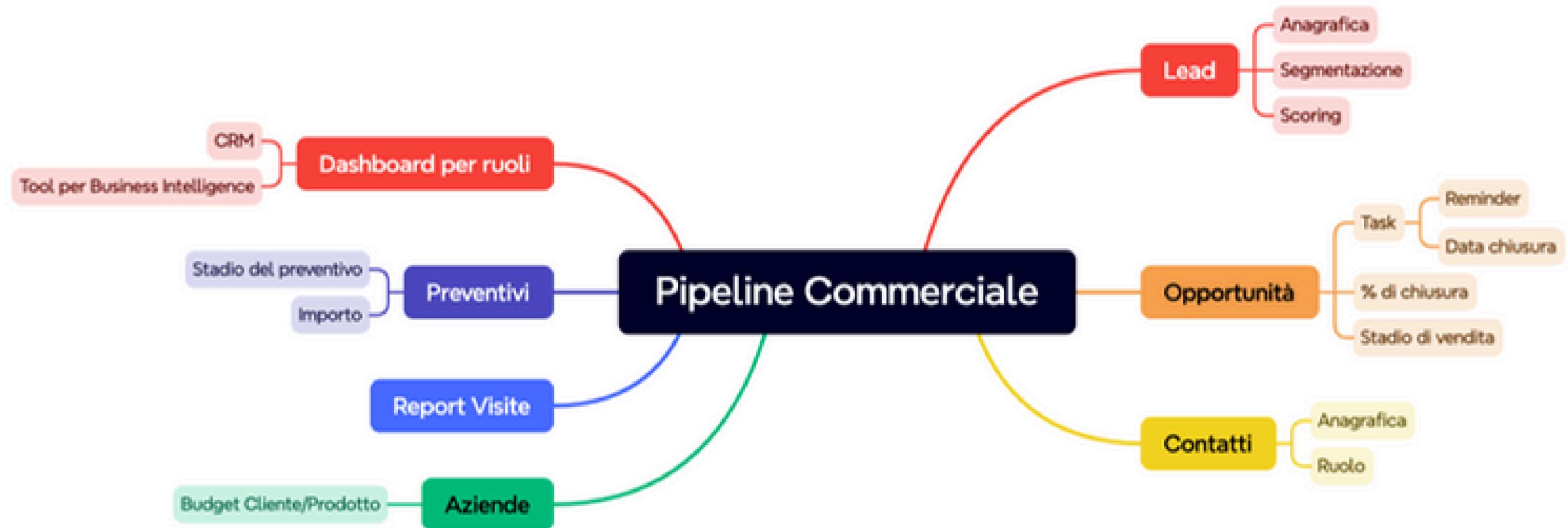
Dashboard Direzionali

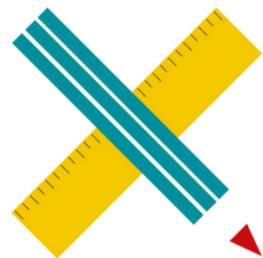




I MODULI UTILI IN UN CRM PER OTTIMIZZARE LA

# Pipeline di vendita





QUALIFICARE I POTENZIALI

# Potenziali Clienti - Leads



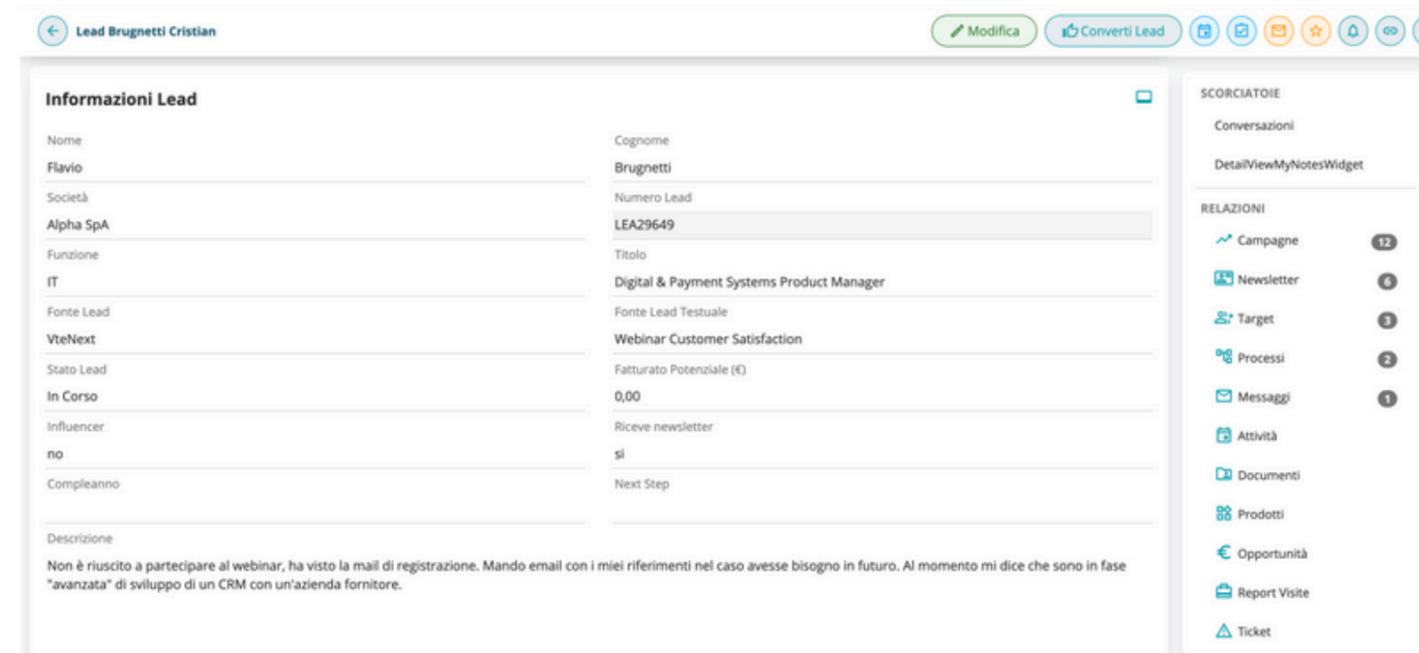
## Configurazione scheda Lead

Utilizzare il CRM per raccogliere informazioni sui potenziali clienti e segmentare in base a determinate caratteristiche.



## Monitoraggio e traccia le fonti di generazione lead

Identificare quali siano le fonti principali di generazione dei clienti e definire dei target per poter creare e gestire campagne mirate.



The screenshot shows a CRM interface for a lead named Cristian Brugnetti. The main section, titled 'Informazioni Lead', contains the following data:

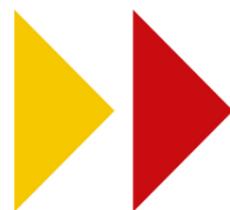
Nome	Flavio	Cognome	Brugnetti
Società	Alpha SpA	Numero Lead	LEA29649
Funzione	IT	Titolo	Digital & Payment Systems Product Manager
Fonte Lead	VteNext	Fonte Lead Testuale	Webinar Customer Satisfaction
Stato Lead	In Corso	Fatturato Potenziale (€)	0,00
Influencer	no	Riceve newsletter	si
Compleanno		Next Step	

Below the main information, there is a 'Descrizione' field with the text: "Non è riuscito a partecipare al webinar, ha visto la mail di registrazione. Mando email con i miei riferimenti nel caso avesse bisogno in futuro. Al momento mi dice che sono in fase "avanzata" di sviluppo di un CRM con un'azienda fornitore."

On the right side of the interface, there is a sidebar with sections: 'SCORCIATOIE' (containing 'Conversazioni' and 'DetailViewMyNotesWidget'), and 'RELAZIONI' (containing a list of relationship types with counts: Campagne (12), Newsletter (5), Target (3), Processi (2), Messaggi (1), Attività, Documenti, Prodotti, Opportunità, Report Visite, and Ticket).







QUALIFICARE I POTENZIALI

# Sviluppare le opportunità



## Gestione dei tasks e Reminder Automatici

Sfruttare la Gestione delle Opportunità sia di New Business che di Upselling del CRM.

Ottimizzarle attraverso un sistema di task automatizzati con:

- Email di reminder mattutina per i commerciali
- Email di controllo al responsabile per monitorare l'andamento

Un approccio semplice ed efficace per migliorare il follow-up e massimizzare le opportunità di vendita.

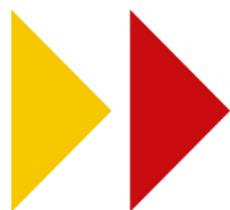
Sarebbe interessante per rafforzare la pipeline di vendita aggiungere dei campi sul motivo per il quale le opportunità vengono perse in modo da identificare quali sono i punti su cui lavorare maggiormente e come si viene percepiti dal mercato.

### Task Opportunità

Tipo Task	Data	Stato	Annotazioni
Telefonata	29-04-2024	Fatto	Era impegnato mi richiamerò
Telefonata	03-05-2024	Fatto	Sollecito per chiamata o email se non mi ha ancora chiamato
Email	20-06-2024	Fatto	Mandato un messaggio su LinkedIn
Email	30-07-2024	Fatto	Mandare una mail dove chiedere di poter fare una demo da loro
Email	23-09-2024	Fatto	Mandata email per capire se possiamo essere utili in qualche modo
Email	31-10-2024	Fatto	Ultimo ping? forse non fatto ma ha scritto ui
Email	10-12-2024	Fatto	Mandata stima di progetto
Email	07-01-2025	Fatto	Sentire Feedback => sentito presentano internamente
Telefonata	07-02-2025	Da fare	Sentire Feedback => sentito presentano internamente



INTEGRAZIONE DELLE INFORMAZIONI



# Report Visite

## Tracciare gli incontri e i dettagli

Oggi i report visita vengono utilizzati, ma integrando la gestione dei moduli leads e opportunità, è possibile tracciare l'intera customer journey dei clienti.

Benefici:

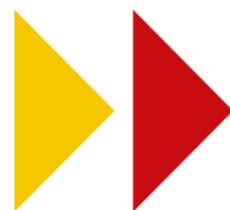
- Completa le informazioni dei report visita con dati provenienti da ogni fase del processo commerciale
- Migliora l'analisi e la comprensione delle esigenze del cliente, rendendo i dati più ricchi e precisi
- Potenzia la strategia di vendita con un quadro completo delle interazioni e opportunità

Migliorare il monitoraggio del cliente e ottimizzare le decisioni grazie a una visione integrata e dettagliata del percorso del cliente.

### RELAZIONI

 Report Visite	10
 Ticket	2
 Preventivi	2
 Messaggi	1
 Attività	
 Contatti	
 Prodotti	
 Documenti	
 Aziende	
 Processi	

STABILIRE OBIETTIVI



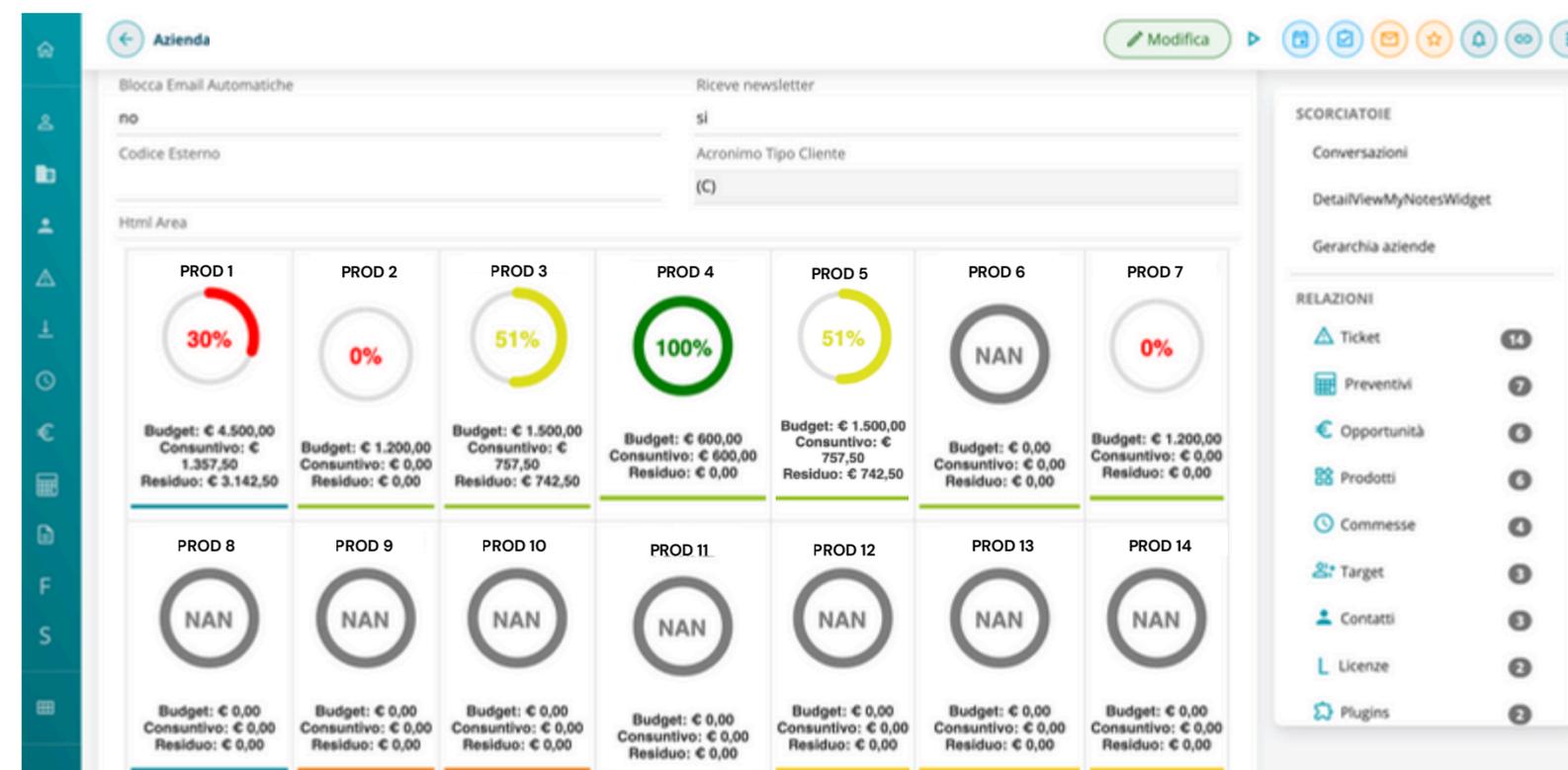
# Budget su cliente prodotto

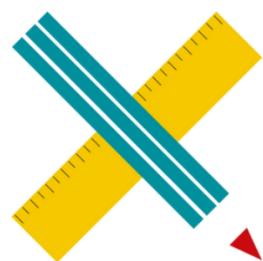
## Pannello di Monitoraggio Budget e Obiettivi sulle Aziende

Implementazione di un pannello grafico per visualizzare in tempo reale:

- Budget stanziato per ogni cliente
- Obiettivo da raggiungere (per prodotto o fatturato totale)
- Risultato ottenuto rispetto all'obiettivo

Vantaggi: miglior controllo delle performance, strategia commerciale più efficace, gestione proattiva delle opportunità.





INTEGRAZIONE

# Preventivi

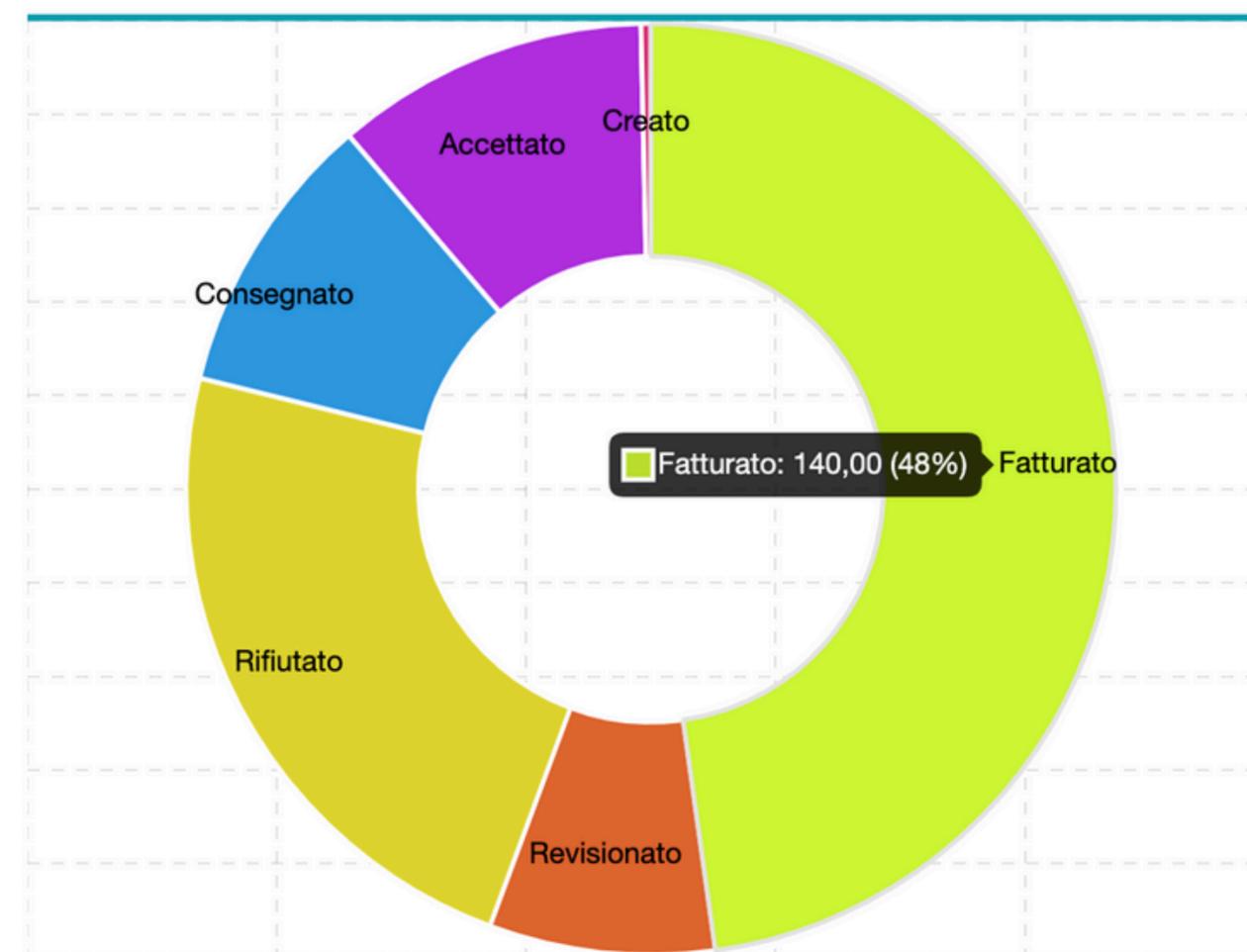


## Integrazione dei Preventivi e Opportunità

- Collegare i preventivi alle opportunità nel CRM
- Migliorare il monitoraggio di New Business e Upselling
- Fornire una visione più chiara e strategica del processo commerciale

Obiettivo: trasformare i dati in uno strumento operativo per aumentare efficacia e conversioni.

PREVENTIVI PER STADIO - PREVENTIVI PER STADIO





PIPELINE DI VENDITA EFFICACE

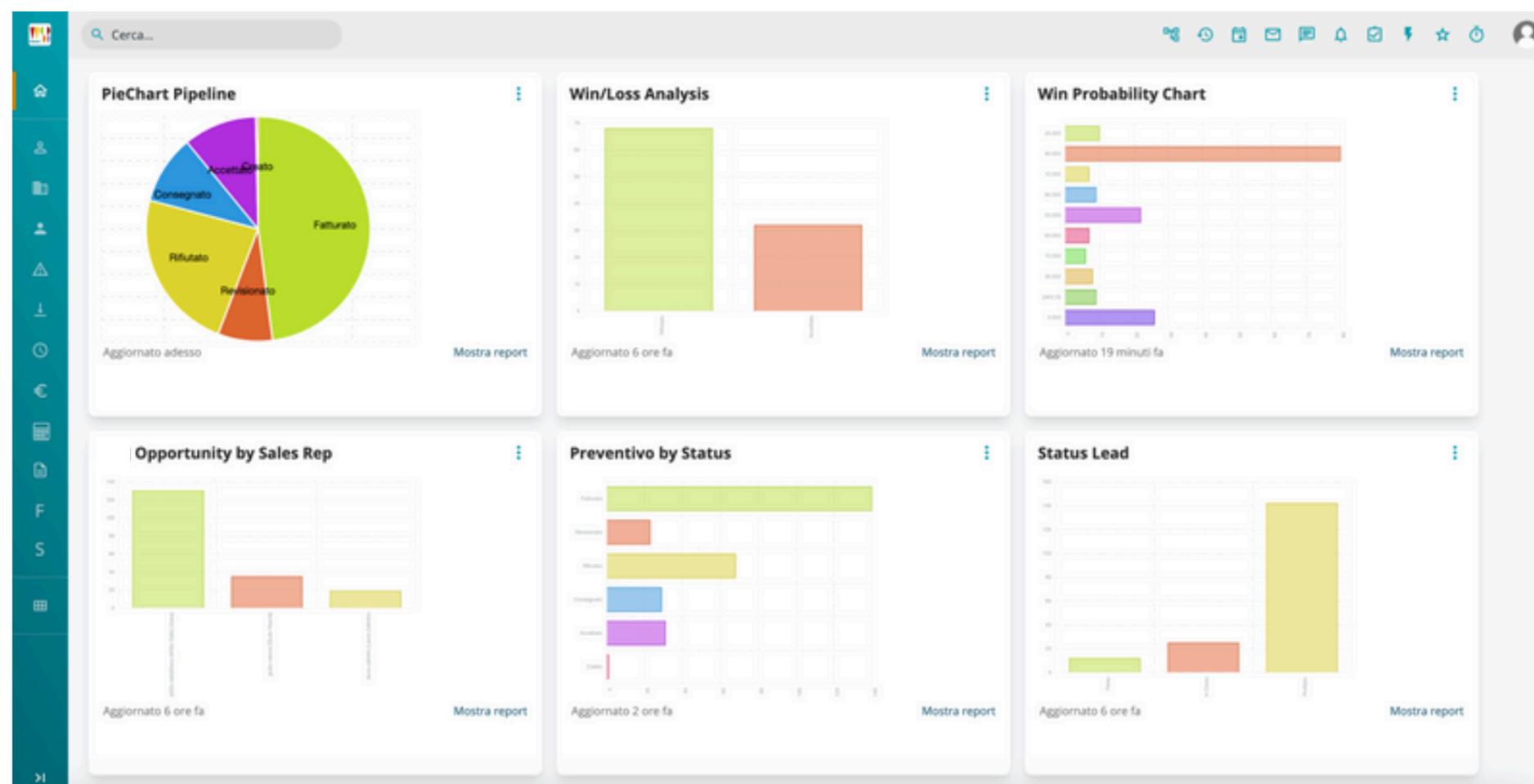
# Dashboard CRM



## Configurazione di grafici con i dati chiave

Implementazione di una dashboard con metriche chiave per monitorare e ottimizzare il processo di vendita che permettano di rendere più snello ed efficace il lavoro commerciale e fare delle analisi per comprendere:

- Tasso di conversione – % di lead che diventano clienti
- Velocità di vendita – Tempo medio per chiudere una trattativa
- Valore medio delle trattative – Importo medio per opportunità
- Durata del ciclo di vendita – Dall'acquisizione del lead alla chiusura



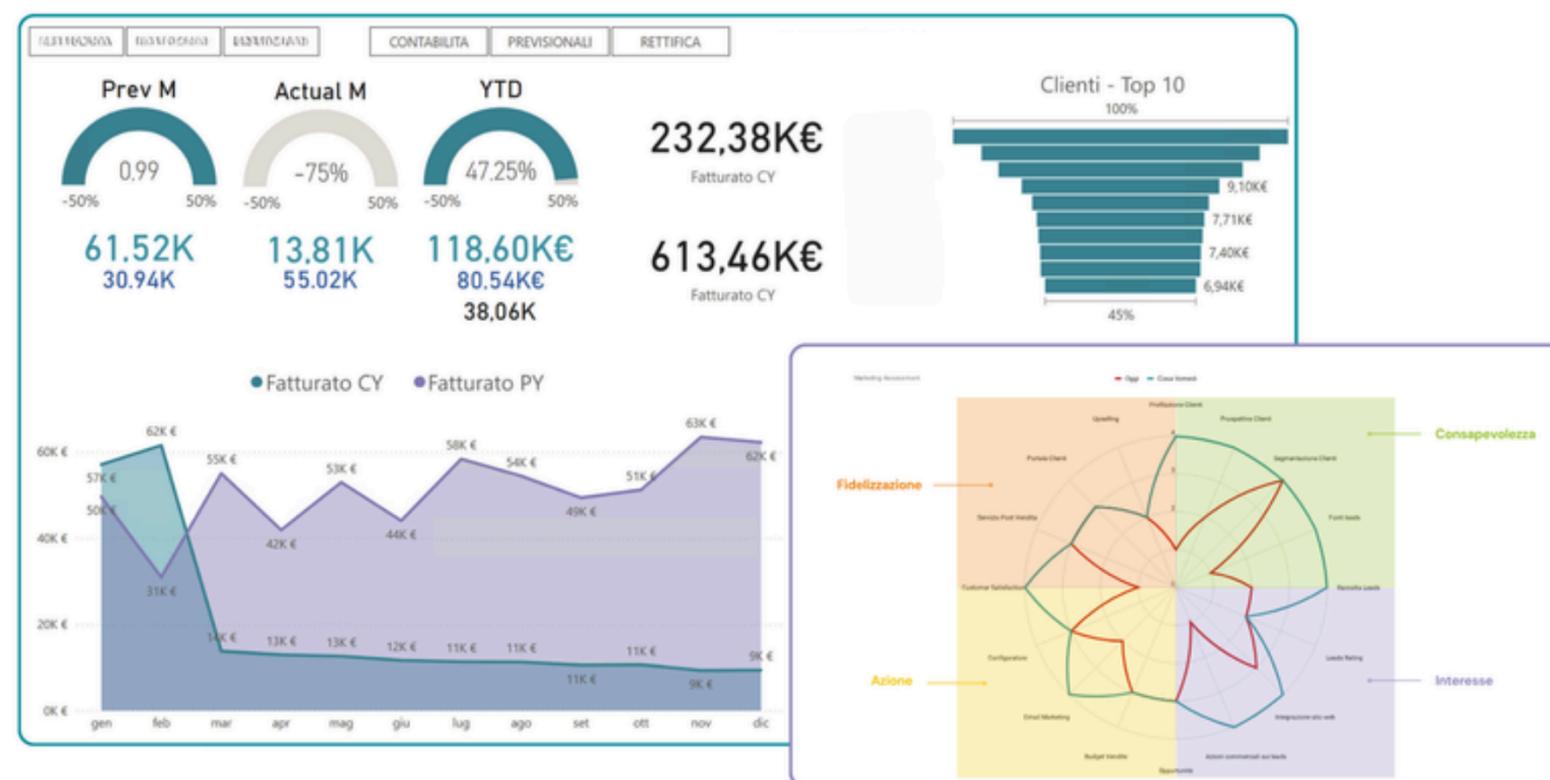


TRASFORMARE I DATI IN INFORMAZIONI STRATEGICHE

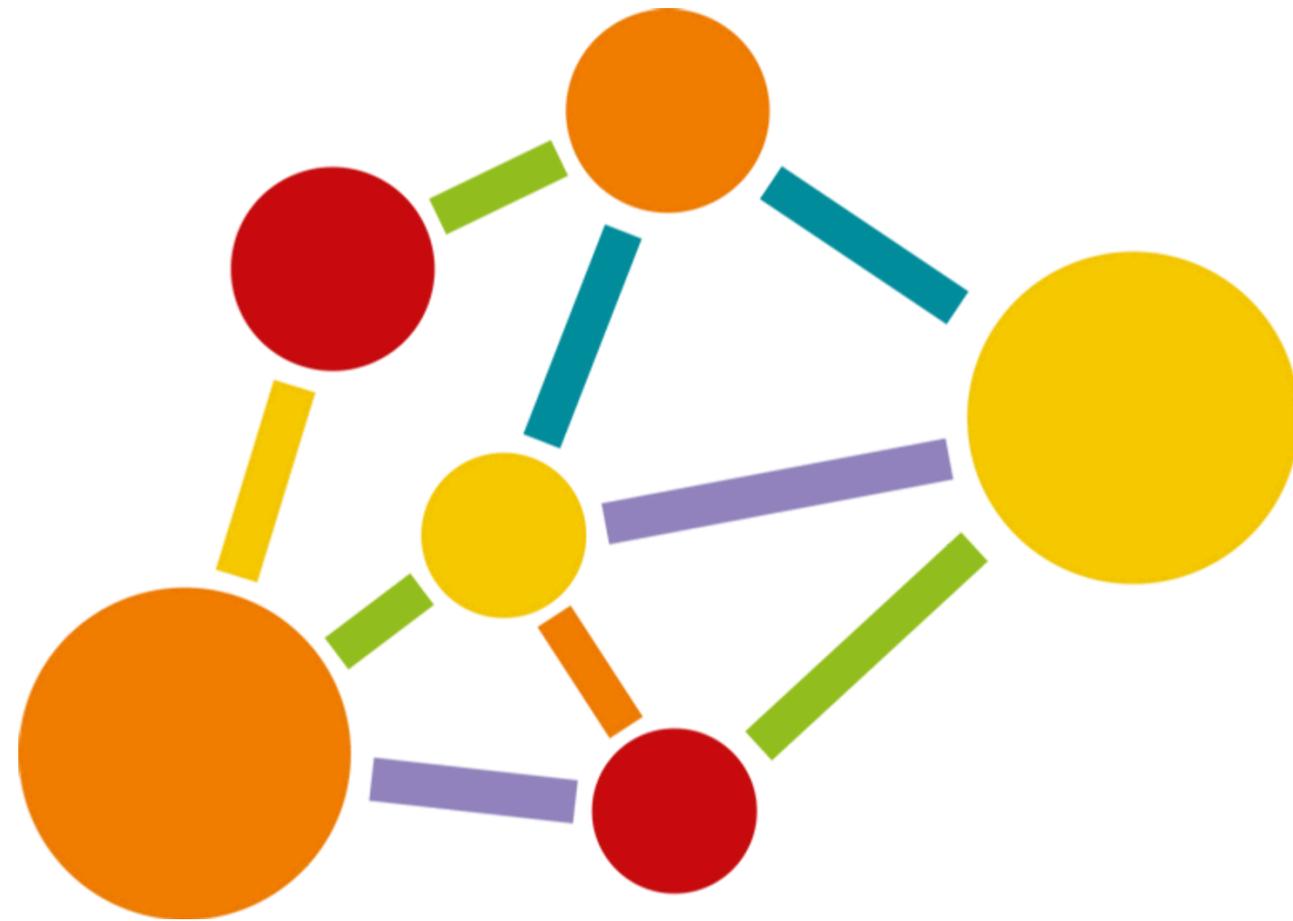
# Dashboard Direzionali

## Integrazione con BI

È possibile integrare i dati del CRM con strumenti di BI esterni per offrire una visione avanzata e personalizzata delle performance aziendali e configurare dei pannelli personalizzati per ruolo aziendale di visibilità.



**Se vuoi costruire una pipeline realmente performante,  
fissa ora una consulenza con noi.**



[Contattaci](#)

[www.wesellbrain.com](http://www.wesellbrain.com)  
[info@wesellbrain.com](mailto:info@wesellbrain.com)  
+39-0444-1793505