

The logo consists of the text 'E/CRM' in white, bold, sans-serif font, centered within a solid red rectangular background.

E/CRM

Contact Box

**Lead Generation direttamente nel CRM
grazie al modulo ContactBoxWEB to Lead**

Validità: Giugno 2019

Questa pubblicazione è puramente informativa.
Non si offre alcuna garanzia, esplicita od implicita, sul contenuto.
I marchi e le denominazioni sono di proprietà delle rispettive società.

Sommario

1. PREMESSA	3
2. NUOVI LEAD – CONTACTBOX	4
2.1 CHE COS'È?	4
2.2 COME FUNZIONA?	4
2.3 QUANTO COSTA?	5
2.4 LE GARANZIE	5
2.5 ATTIVAZIONE: COME SI ATTIVA ?	5
2.6 GESTIONE DEI LEAD	7
3. DOMANDE FREQUENTI	10

1. Premessa

Per l'inserimento di nuovi nominativi con la tecnica "web to lead" in B.COM CRM sono disponibili varie modalità:

- una modalità si basa sull'utilizzo della tecnica **Web To Lead** nativa di b.com – vedi documento WebToLeadAttivazione.pdf. Questa consente di caricare direttamente nel CRM tutti i contatti che chiedono informazioni o si registrano utilizzando i siti Internet già esistenti dell'azienda.
- una altra modalità sfrutta il modulo "**ContactBOX**" per generare ulteriori contatti commerciali interessati ai vostri servizi e/o prodotti. In questo caso il mini-sito del servizio/prodotto, il form di contatto e le relative questioni tecniche per ottimizzare le ricerche su Internet sono tutte gestite da Siseco. In B.com CRM riceverete direttamente tutte le richieste commerciali, pronte da lavorare.

Entrambe le modalità sono autonome ed indipendenti e possono essere sfruttate contemporaneamente al meglio per potenziare il proprio business, fornendo costantemente nuove segnalazioni per la vostra rete commerciale.

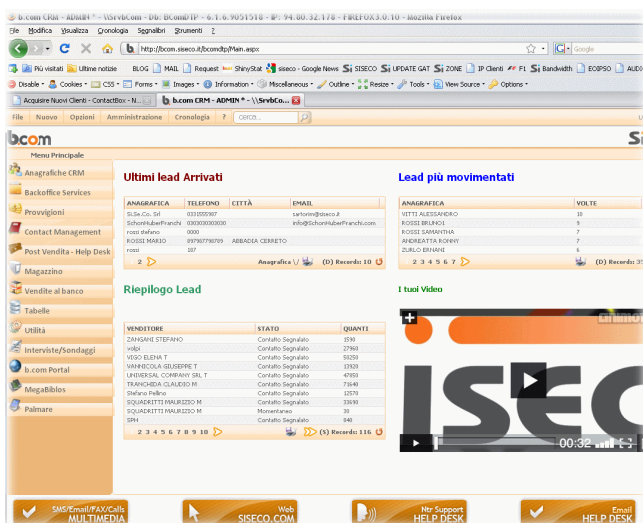
2. Nuovi Lead – ContactBox

Avete bisogno di maggiori contatti commerciali interessati a VOI ?

Se la risposta è SÌ, avete trovato la soluzione !

Ogni giorno milioni di persone cercano sul web fornitori, prodotti e servizi... è fondamentale esserci !

Web marketing, motori di ricerca e generazione di contatti. Facciamo tutto noi, così che tu possa vendere, e concentrarci nel fare il tuo business.



SISECO propone un servizio innovativo che consente ad ogni azienda di trasformare la presenza su Internet in una importante fonte di contatti commerciali, convertendola da costo in investimento e quindi in opportunità commerciale.

2.1 Che cos'è?

Un sistema innovativo per ottenere ogni giorno una lista di nuovi potenziali clienti per la tua azienda e i tuoi venditori. **Paghi solo i contatti che rispettano le condizioni** stabilite da te al momento dell'ordine, riguardo:

- paesi, nazioni e Province provenienza
- settore, dimensioni e caratteristiche delle aziende (per il B2B).

Il sistema sfrutta Google per portarti nominativi, indirizzi e numeri di telefono di contatti commerciali (aziende o privati, secondo il tuo interesse) profilati, che hanno personalmente e direttamente chiesto informazioni sui tuoi prodotti e sulla tua azienda. Cosa fanno i potenziali clienti interessati ad acquistare i tuoi prodotti o i tuoi servizi? Come altri 20 milioni di Italiani, e 300 milioni di europei, cercano su Google e contattano le aziende che si posizionano prime fra i risultati, e quelle che sanno presentare i propri prodotti in modo efficace.

2.2 Come funziona?

CONTACT BOX ti fa trovare dai tuoi clienti ogni volta che ti cercano su Internet, presenta la tua offerta di prodotti e servizi in maniera semplice, chiara e convincente e **ti fa contattare direttamente e personalmente per un preventivo o maggiori informazioni.**

Al momento dell'ordine sarai **contattato da uno specialista** che **analizza insieme a te l'attività oggetto della promozione** e il processo di vendita e di acquisizione di un nuovo

cliente così da focalizzare al meglio la promozione. In un secondo momento il team CONTACT BOX creerà **la tua piattaforma personalizzata** che consiste in un **mini-sito di presentazione** dei tuoi prodotti o servizi e un insieme di **strumenti di promozione su Google** e sugli altri motori di ricerca.

Subito dopo inizi a ricevere, direttamente dentro a B.com CRM, i nuovi contatti !

2.3 Quanto costa?

Ha un piccolo costo una tantum di attivazione più un importo prestabilito per ciascun **CONTATTO CORRISPONDENTE alle specifiche**. Sarai tu a decidere il settore merceologico a cui dovrà appartenere il tuo contatto e il luogo (Nazione, Regione o Provincia) dal quale dovrà provenire. **In qualsiasi momento, dal giorno della sottoscrizione potrai interrompere il contratto, senza nessuna penale e con soli 3 mesi di preavviso.**

2.4 Le garanzie

Con SISECO il tuo successo è **assicurato da 5 speciali garanzie** contrattuali:

-  **Il costo del servizio è chiaro e certo: CONTACT BOX ti addebita un ammontare concordato per ogni contatto reale che ricevi.**
-  **Paghi solo i contatti "validi" che hanno inserito tutti i dati per farsi contattare da te, con nomi, indirizzi e numeri di telefono reali.**
-  **E' garantito dal tuo contratto che riceverai entro 3 mesi dall'attivazione almeno 3 contatti validi, altrimenti non pagherai nulla.**
-  **In qualsiasi momento, dal giorno della sottoscrizione potrai interrompere il contratto, senza nessuna penale e con soli 3 mesi di preavviso.**
-  **Per darti la possibilità di regolare il tuo investimento secondo le tue necessità, puoi impostare un tetto di spesa massima mensile; i contatti che riceverai in più non ti saranno addebitati!**

2.5 Attivazione: come si attiva ?

Semplicissimo, dopo aver firmato il contratto di attivazione ed aver letto il capitolo 2.2 [Come funziona?](#), riceverai i seguenti dati:

- Login (di ContactBox)
- Password
- ID Progetto

Direttamente dall'interno del CRM aprire il menu "?" e quindi "Ricevi nuovi Lead - Attivazione", quindi compila i campi con i dati sopra indicati e salva la configurazione.

The screenshot shows the b.com CRM interface. The top menu bar includes 'File', 'Nuovo', 'Opzioni', 'Amministrazione', 'Blocco Note', and a search bar. The left sidebar contains a 'Menu Principale' with various modules like 'Anagrafiche CRM', 'Backoffice Services', 'Provvigioni', 'Contact Management', etc. The main area displays a 'Riepilogo Lead Ricevuti' table with columns: QUANTI, VALIDITÀ, COSTO, TIPOLOGIA, and ESITO FINALE. A table with 1 record is shown. A dropdown menu is open from the '?' icon, showing options like 'Help Online', 'Richiesta Assistenza', 'CRM News', 'Siseco Blog', 'Attiva il tuo Web To Lead', 'Ricevi Nuovi Lead (ContactBox)' (highlighted with a green arrow), 'Note di Versione e Aggiornamenti', 'Real-Time Server Performance', and 'Informazioni su b.com CRM'. Other elements include 'CONTATTA SUBITO I TUOI LEAD...', a table with columns NOME, NOME, EMAIL, TIPOLOGIA, and a sidebar with 'Le ultime novità dal Mondo' and 'Novità dal Blog'.

The screenshot shows the contactbox configuration page. The top header includes the contactbox logo. The main content area is divided into two sections. The left section, titled 'Configurazioni presenti:', shows a table with 1 configuration. The right section, titled 'Ricevi subito nuovi Lead - Leggi qui (pdf)', contains a PDF link and a description of the service. Below the PDF link, there is a section titled 'PARTI SUBITO - Come fare ?' with a list of steps: 1. contatta il commerciale di fiducia per attivare la ricezione di nuovi LEAD, 2. confermata l'attivazione otterrai subito tre informazioni (Login, Password, IDProgetto), and 3. premi il tasto [Nuovo]. The configuration form on the left includes fields for Desc. Progetto, Login, Password, Id Progetto, Connessione (SISECO - CONTACTBOX), Motivo (Campagna Leads CRM), Stato Elenco (Da chiamare), Portafoglio (Generico/Predefinito), and buttons for Nuovo, Salva, and Elimina. The Stato Servizio is Run, and there are buttons for Start, Stop, Installa Servizio, and Disinstalla Servizio.

Ora dovrai semplicemente attendere di ricevere i nuovi contatti commerciali.

Direttamente dall'home page di BCOM vedrai comparire i nuovi contatti che progressivamente arriveranno.

2.6 Gestione dei Lead

La prima attività da fare quando arrivano è quella di "validarli".

Per "validare un nuovo lead" premere il tasto "VALIDAZIONE".



CONTATTA SUBITO I TUOI LEAD... NB: ricorda di validare i tuoi lead entro il 4 del mese successivo. Una volta in Stato 'Chiuso Negativo' i nominativi più visibili nella gestione dei contatti.

VALIDO	COSTO	DATA RICHIESTA	AZIENDA	COGNOME	NOME	EMAIL	TIPOLOGIA	STATO	
☒	0	16/06/2009 16.34.50	SISECO	Rossi	Mario	mario.rossi@siseco.it	Richiedi informazioni A	Da chiamare	Validazione

(D) Records: 1

Riepilogo Lead Ricevuti

QUANTI	VALIDITÀ	COSTO	TIPOLOGIA	ESITO FINALE
1	☒	0	Richiedi informazioni A	APERTO

(D) Records: 1

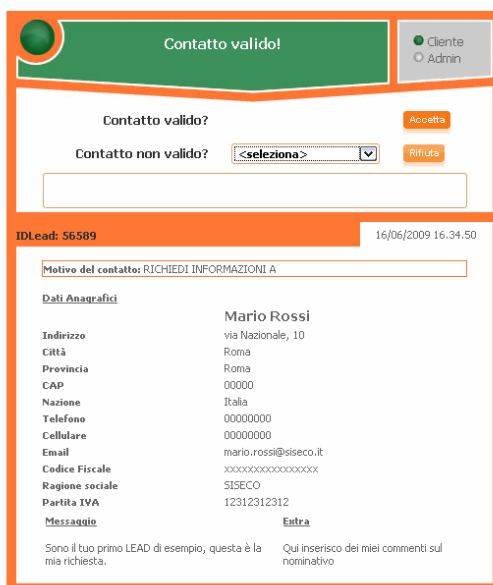
Le Ultime novità dal Mondo CRM

Novità dal Blog

- La scuola e' finita!! Ma finita anche l'era del pay per click, è arrivato il pay per lead !!!
Thu, 11 Jun 2009 13:26:36 +0200
- L'ITALIANO dei Call Center? Dovrà essere ...corrente
Wed, 03 Jun 2009 11:19:32 +0200

Uscirà una mascherina in cui dovrai accettare o rifiutare il Lead ricevuto.

Premi "Accetta" o "Rifiuta". In quest'ultimo caso è necessario selezionare il motivo dall'apposito menu a tendina o in alternativa indicare il motivo in modo descrittivo.



Contatto valido!

Contatto valido? ☒ Cliente ☐ Admin

Contatto non valido?

IDLead: 56589 16/06/2009 16.34.50

Motivo del contatto: RICHIEDI INFORMAZIONI A

Dati Anagrafici

Mario Rossi

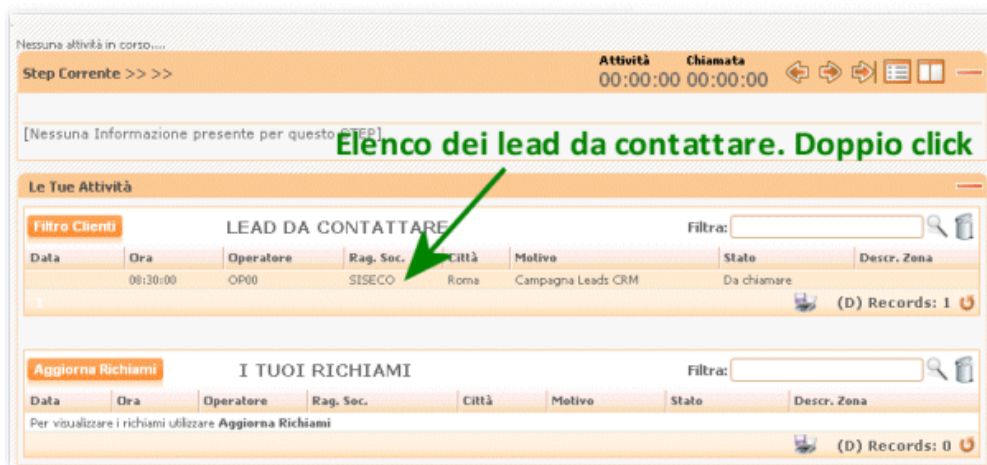
Indirizzo: via Nazionale, 10
Città: Roma
Provincia: Roma
CAP: 00000
Nazione: Italia
Telefono: 000000000
Cellulare: 000000000
Email: mario.rossi@siseco.it
Codice Fiscale: xxxxxxxxxxxxxxxx
Ragione sociale: SISECO
Partita IVA: 12312312312

Messaggio

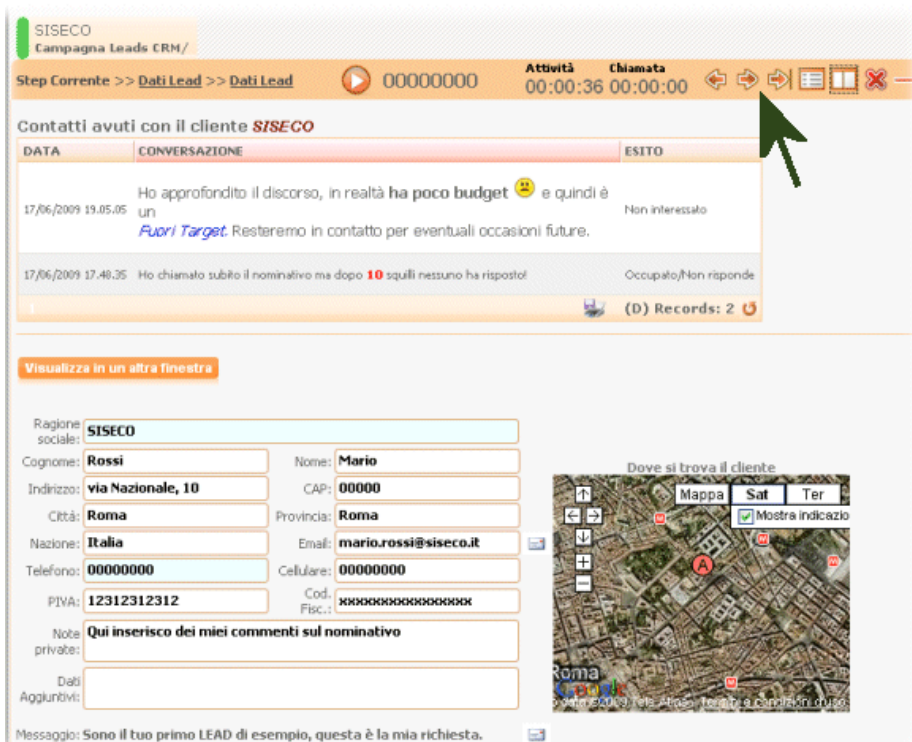
Sono il tuo primo LEAD di esempio, questa è la mia richiesta. Qui inserisco dei miei commenti sul nominativo

In tutti i casi il contatto ricevuto potrà essere immediatamente lavorato premendo il tasto "CONTATTA SUBITO I TUOI LEAD..."

Vengono visualizzate due liste: i lead da contattare e i richiami da fare (i lead già contattati che devono essere richiamati o gestiti nuovamente)



Una volta aperto il Lead vengono visualizzati eventuali contatti già avuti con lo stesso, tutti i suoi dati e la mappa. E' possibile modificare i dati anagrafici o inserire commenti.



Proseguendo con la freccia in alto è possibile inserire l'esito del contatto, che potrà essere:

- **positivo** (es. abbiamo fissato un appuntamento oppure abbiamo venduto)
- **un richiamo** (il nominativo era impegnato, dobbiamo programmare quindi un momento in cui richiamare - in questo caso infatti viene richiesto di indicare data/ora)
- **negativo** (in questo caso si può indicare anche una motivazione di rifiuto)

SISECO
Campagna Leads CRM/

Step Corrente >> Esito >> Esito

00000000 Attività Chiamata 00:01:36 00:00:00

Contatti avuti con il cliente **SISECO**

DATA	CONVERSAZIONE	ESITO
17/06/2009 19:05:05	Ho approfondito il discorso, in realtà ha poco budget 😊 e quindi è un Fuori Target . Resteremo in contatto per eventuali occasioni future.	Non interessato
17/06/2009 17:46:35	Ho chiamato subito il nominativo ma dopo 10 squilli nessuno ha risposto!	Occupato/non risponde

(D) Records: 2

Numero errato Irreperibile

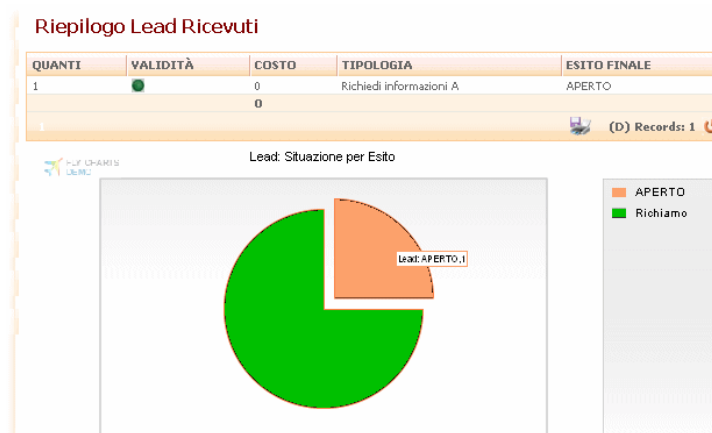
Esito

ESITO CONTATTO	TIPO	RIPOSTA IN ELENCO	MINAUTORECALL	ICON
Non interessato	N	Chiuso negativo	0	🚫
Numero errato	N	Recapito errato	0	📞
Numero fax	R	Mancato Contatto	0	📠

Conferma Esito

campo note libero...

Direttamente in Home Page del tuo CRM avrai sempre a disposizione un rapido e semplice riepilogo dei Lead Ricevuti, così da valutare in tempo reale l'andamento dell'iniziativa.



3. Domande frequenti

D Quanti contatti commerciali riceverò ?

R Dipende da quanti contatti/lead si è in grado di gestire rapidamente! I contatti che arrivano da Internet dovranno essere contattati entro 24 ore. E' anche possibile porre un limite di spesa mensile. Questo automaticamente limiterà il numero di contatti.

D E' se il contatto che arriva è fuori target o chiede soltanto di lavorare da noi ?

R Nessun problema. Viene segnato come "fuori target" e sarà pertanto completamente gratuito ! Ricorda che siamo in un contesto di PAY PER LEAD "valido"

D Il mio sito dovrà subire modifiche ?

R Nessuna !

D E' il traffico al mio sito si riduce ?

R Assolutamente no, anzi, solitamente per effetto delle tecniche SEO e della spinte dei minisiti sostenuti dalle campagne online, anche il sito Istituzionale ottiene maggiore traffico.