

E/CRM

SILEADS

e

WEB to Lead

Potenzialità e tecniche

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. INTRODUZIONE	3
1.1 PRESENTAZIONE	3
2. MODALITA' DI UTILIZZO SILEADS	5
2.1 DEFINIZIONI	6
2.2 CREAZIONE DI PROGETTO IN SILEADS	6
2.3 CREAZIONE FORM PER INVIO DATI A SILEADS	9
2.4 IMPOSTAZIONE DLE PROGETTO NEL CRM	10
3. MODALITA' DI UTILIZZO WEBTOLEAD	12
3.1 DEFINIZIONI	12
3.2 MODALITÀ DI UTILIZZO	12
3.3 DESTINATARI – A CHI È RIVOLTO WEBTOLEAD	14
3.4 REQUISITI MINIMI	14
3.5 PARAMETRI NASCOSTI ED OBBLIGATORI	14
3.5.1 CALCOLO DELLA PASSWORD	16
3.6 CAMPI DEL FORM	17
3.7 ACTION: PASSAGGIO DEI DATI AL CRM	18
3.8 OPERAZIONI DEL CRM	18
3.9 METODO AGGIORNAMENTO CLIENTI	19
3.10 PARAMETRI RESTITUITI	20
3.11 CRITERI DI DEDUPLICA	20
4. NUOVI LEAD (NOVITÀ)	21
4.1 CHE COS'È?	21
4.2 COME FUNZIONA?	22
4.3 QUANTO COSTA?	23
4.4 LE GARANZIE	23
5. FAQ	24
5.1 DOMANDE FREQUENTI	24

1. Introduzione

1.1 Presentazione

La gestione **WEBtoLEAD** è l'offerta di impresoft per alimentare in maniera AUTOMATICA B.Com CRM con dei Lead 'caldi' provenienti direttamente dai Vostri siti Internet.

The screenshot shows a web form for 'del taglia' with various sections: 'LA PISCINA' (swimming pool details), 'MATERIALE' (materials), 'CANTILI OBLIGATORI' (mandatory fields), 'CANTILI OPZIONALI' (optional fields), and 'LA SUA PISCINA' (swimming pool location). A red watermark 'b.com CRM Web To Lead Sample' is overlaid on the form.

In tutti i casi in cui siano presenti form di contatto, richiesta informazioni o raccolta di survey on line, da siti dedicati appositamente o da siti Istituzionali o pre-esistenti, è possibile implementare questi form di raccolta dati in modo semplice affinché gli stessi vengano inseriti direttamente nel tuo b.com CRM.

Sono disponibili diverse modalità ed opzioni, affinché l'inserimento del nominativo o dell'opportunità, oltre che essere automatica, avvenga implementando le stesse logiche commerciali che manualmente o in modalità semiautomatica già esistono nei reparti marketing e commerciali dell'azienda.

Attualmente esistono "due" meccanismi di integrazione tra i siti Internet (ed i vari sistemi di generazione Lead) ed il CRM:

- **SILEADS** – gestione Lead in Cloud
- **WEBtoLEAD** – interno al CRM

SILEADS, che è una novità rispetto all'altro metodo, consente di rendere "indipendenti" il CRM dal momento in cui il LEAD viene raccolto sui siti Internet ed offre inoltre l'enorme vantaggio di avere un'archiviazione puntuale di **tutte** le richieste, esattamente come sono pervenute dal web, senza alcuna rielaborazione da parte del CRM.

Altri vantaggi del servizio SILEADS:

- **Asincrono rispetto alla disponibilità del CRM**
- **Consente di configurare l'invio di una mail di cortesia a tutti gli utenti che inviano una richiesta di informazioni**
- **Funziona sempre, anche se il CRM fosse momentaneamente irraggiungibile**
- **Consente di effettuare rapidamente ricerche ed export attraverso un apposito pannello semplificato**



SILEADS è un semplice, rapido sito di Acquisizione e Gestione dei LEAD, propedeutico all'inserimento degli stessi all'interno dei processi di CRM. Il CRM, attraverso il proprio servizio "Service Broker" si occupa di sincronizzare ad intervalli di tempo regolare le informazioni presenti in SILEADS. In questo caso provvedere a controllare se il nominativo esiste già ed eventualmente aggiornarlo o aggiungerlo.

Lo inserisce in campagna per le attività immediate di Marketing. Questo servizio infatti viene utilizzato per importare automaticamente 'Nuovi Lead' provenienti da servizi di 'Demand Generation' (es. SiLeads, BusinessFinder, ContactBox, ecc..) o da altre istanze dello stesso CRM. E' possibile creare infiniti servizi di importazione automatica e per ciascuno stabilire anche le regole commerciali di importazione.

LE FUNZIONALITA' DI SILEADS

- Database dei lead subito pronto, rapido e semplice
- Ricerca dei lead
- Export dei Lead in XLS
- Organizzazione dei LEAD in progetti
- Semplice impostazione dell'Email di benvenuto

WEB2LEAD è un altro metodo, più completo ed integrato nel CRM, che offre la possibilità di inserimento dei lead in modalità completamente automatica e in tempo reale nel CRM, vi sono infatti tre ulteriori aspetti importanti:

- **logiche commerciali**
 - o Il nominativo oltre ad essere inserito può essere "azionato" (ovvero assegnata la zona di competenza) ed assegnato direttamente al venditore
 - o È possibile creare anche una **nuova** opportunità per ogni richiesta che giunge dal sito, anche se il nominativo già esiste
- **deduplica delle informazioni**
 - o prima di inserire il nominativo viene verificato se lo stesso già esiste, così da mantenere sempre in ordine la base informativa del CRM
- **modalità di aggiornamento**
 - o quando il nominativo già esiste lo stesso può essere aggiornato, secondo 4 differenti modalità

2. MODALITA' di UTILIZZO SILEADS

Per poter utilizzare **SILEADS** è necessario richiedere uno (o più) **account** tramite il servizio di Assistenza. Questi account sono gratuiti per tutti i clienti che hanno un contratto di servizio o manutenzione con il fornitore del CRM. Una volta ottenuto l'account è possibile accedere al seguente servizio on line h24:

- <http://sileads.siseco.it/>

e quindi accedere

SILEADS Login

Immettere le credenziali di accesso al sistema.

Utente: tuo utente

Password:

login

Una volta entrati si troverà il seguente semplice menu

SILEADS Home Progetti Home Page

Url per la richiesta dei lead: [http://sileads.siseco.it/get?Pwd=\[Pwd\]&idprogetto=\[Numero Progetto\]&fromDate=\[aaaa-mm-gg\]](http://sileads.siseco.it/get?Pwd=[Pwd]&idprogetto=[Numero Progetto]&fromDate=[aaaa-mm-gg])
Il parametro [fromDate] è opzionale e indica la data di registrazione da cui estrarre i leads

Url per l'invio del lead: [http://sileads.siseco.it/send?idprogetto=\[Numero Progetto\]](http://sileads.siseco.it/send?idprogetto=[Numero Progetto])
In questo caso, tutti i campi inviati e presenti nell'elenco sottostante verranno salvati nel Db. Inoltre è possibile impostare la variabile [URLRedirect] per definire la landing Page post inserimento.
Esempio: `<input type="input" id="URLRedirect" name="URLRedirect" value="landingPage.asp"/>`

E' inoltre possibile accodare il parametro [ForwardRequest=1] a tale url per permettere il forward dei dati inviati a Sileads verso la landingpage.
Esempio: `<input type="input" id="URLRedirect" name="URLRedirect" value="landingPage.asp?ForwardRequest=1"/>`
N.B. In tale caso i parametri nella landingpage verranno passati comunque in GET.

Campi disponibili per il submit:

[idprogetto]	[cellulare]	[citta_azienda]	[costo]	
[indirizzo]	[fax]	[provincia_azienda]	[note10]	
[citta]	[nome]	[capazienda]	[note9]	
[prov]	[cognome]	[extra]	[note8]	[note3]
[cap]	[partita_iva]	[tipo_motivo_id]	[note7]	[note2]
[nazione]	[codice_fiscale]	[tipologia_lead]	[note6]	[note1]
[email]	[ragione_sociale]	[messaggio]	[note5]	
[telefono]	[indirizzo_azienda]	[motivo]	[note4]	

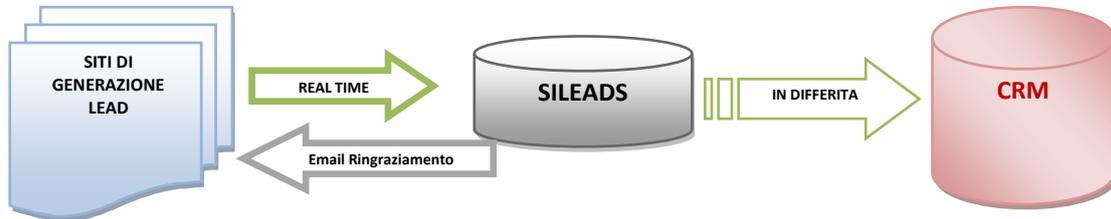
In questa videata è possibile vedere come si utilizza SILEADS dal proprio sito Internet o form per poter inviare LEADS prima a SILEADS e poi consentire al CRM di recuperarli da SILEADS in differita.

2.1 Definizioni

E' possibile creare uno o più progetti. I progetti sono in realtà “contenitori” di LEADS che possono essere differenziati per ragioni tecniche o marketing.

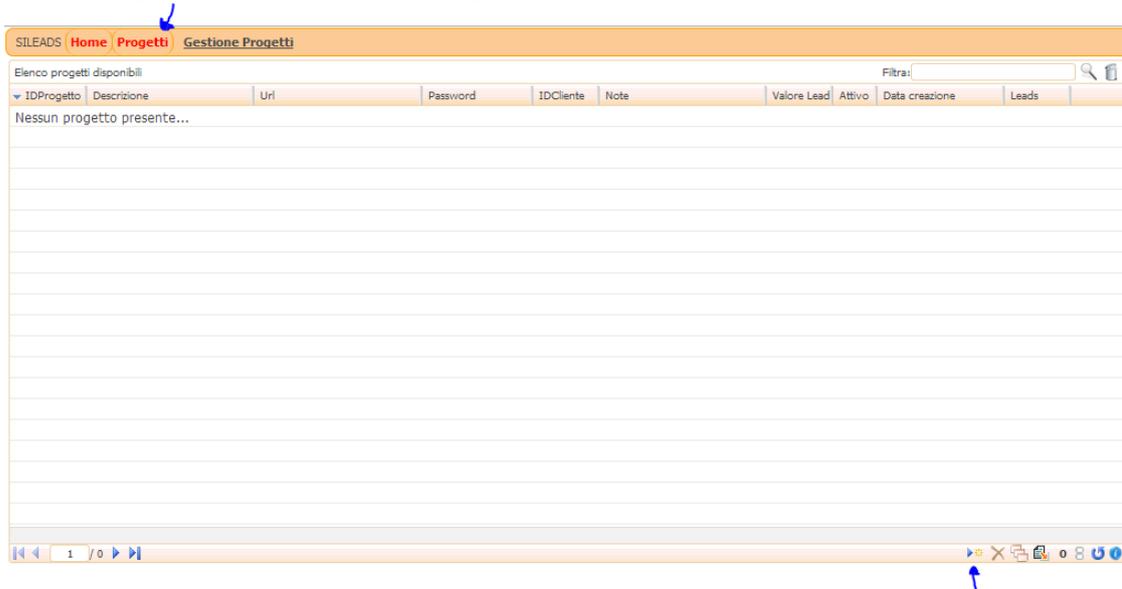
Esempio: leads business vs leads retail. Oppure Leads del sito1 rispetto ai Leads del sito2.

Schema sintetico



2.2 Creazione di progetto in SILEADS

- 1) Prima cosa da effettuare è creare il progetto in SILEADS. Premere sul menu PROGETTO all'interno di SILEADS. Apparirà la lista dei PROGETTI già disponibili. Premere l'icona “NUOVO”



2) Compilare i campi obbligatori. Di seguito un esempio

Dati Progetto

I campi contrassegnati con [*] sono obbligatori.

ID * Descrizione

* Url * Password

IDCliente Valore Lead Attivo

Note

B I U Font size Font family

Nel campo **Url** è necessario specificare url di provenienza della richiesta di inserimento del lead, comprensivo della pagina (es: <http://mioserver/miaapp/paginainvioform.asp>). Questo serve come protezione, in quanto tutto le richieste non provenienti dall'url specificato verranno ignorate. Per 'aprire' il progetto da qualsiasi url di provenienza impostare nel campo **Url** il carattere *.

Nel campo **Url** è necessario specificare url di provenienza della richiesta di inserimento del lead, comprensivo della pagina (es: <http://mioserver/miaapp/paginainvioform.asp>). Questo serve come protezione, in quanto tutto le richieste non provenienti dall'url specificato verranno ignorate. Per 'aprire' il progetto da qualsiasi url di provenienza impostare nel campo **Url** il carattere *.

3) Configurare la email di benvenuto (opzionale). Ecco di seguito un esempio

Configurazione Email di benvenuto

In ogni campo è possibile specificare, utilizzando la sintassi [[nomerequest]], delle variabili che verranno sostituite in fase di invio con l'effettivo valore della request specificata tra le parentesi quadre.

Attiva: Aggiungi nelle reportistiche giornaliere:

* Email Mittente Nome Mittente

A (anche indirizzi multipli separati da [;])

Cc (anche indirizzi multipli separati da [;])

Ccn (anche indirizzi multipli separati da [;])

Oggetto

Corpo

B I U Font size Font family

Buongiorno [[nome]] [[cognome]]

La ringraziamo per aver compilato la richiesta. 😊

Un saluto

MiaAzienda Srl

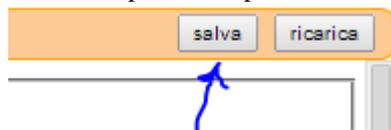
www.miositomarketing.it

In ogni campo è possibile specificare, utilizzando la sintassi **[[nomecampo]]**, delle variabili che verranno sostituite in fase di invio con l'effettivo valore della request specificata tra le parentesi quadre.

Ecco l'elenco completo dei nomi di campi utilizzabili (tutti di tipo TESTO e OPZIONALI):

- [[idprogetto]]
- [[indirizzo]]
- [[citta]]
- [[prov]]
- [[cap]]
- [[nazione]]
- [[email]]
- [[telefono]]
- [[cellulare]]
- [[fax]]
- [[nome]]
- [[cognome]]
- [[partita_iva]]
- [[codice_fiscale]]
- [[ragione_sociale]]
- [[indirizzo_azienza]]
- [[citta_azienza]]
- [[provincia_azienza]]
- [[capazienda]]
- [[extra]]
- [[tipo_motivo_id]]
- [[tipologia_lead]]
- [[messaggio]]
- [[motivo]]
- [[costo]]
- [[note10]]
- [[note9]]
- [[note8]]
- [[note7]]
- [[note6]]
- [[note5]]
- [[note4]]
- [[note3]]
- [[note2]]
- [[note1]]

4) Al termine premere il pulsante SALVA in alto



Verrà generato automaticamente l'**IDPROGETTO**.

2.3 Creazione form per invio dati a SILEADS

Per creare un form di invio dati a SILEADS la cosa più semplice è guardare l'esempio automatico che si crea appena creato il primo progetto. Aprire il progetto e premere “**clicca qui**”

Dati Progetto

I campi contrassegnati con [*] sono obbligatori. Per visualizzare un form di esempio che inserisca i Leads in questo progetto [clicca qui](#)

ID	* Descrizione
----	---------------

Comparirà un FORM HTML (di cui è possibile vedere il sorgente Html) molto semplice che rappresenta l'esempio “funzionante” per l’inserimento di LEAD all’interno di SILEADS. Il form di esempio implementa tutti i campi disponibili, ma ricordiamo che tutti i campi sono alfanumerici ed opzionali.

Questo è un form di ESEMPIO per l'inserimento leads nel progetto 140.

Il principio di funzionamento consiste nell'effettuare un submit di campi con un preciso nome (vedi quelli elencati sotto) ad un preciso URL, in questo caso l'action della Form è: `action="http://sileads.siseco.it/send?idprogetto=140"`
(visualizzare il sorgente HTML per vedere i nomi dei campi da impostare)

Elenco di tutti i campi gestiti da Sileads. Altri eventuali campi inseriti nel form saranno ininfluenti per la corretta registrazione del lead.

Nome	Cognome	Città	Provincia	Cap
<input type="text"/>				
Nazione	Email	Telefono	Cellulare	Fax
<input type="text"/>				
Partita Iva	Codice Fiscale	Ragione Sociale	Indirizzo Azienda	Città Azienda
<input type="text"/>				
Provincia Azienda	Cap Azienda	Extra	Tipo Motivo Id	Tipologia Lead
<input type="text"/>				
Messaggio	Motivo	Costo		
<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>		
Note 1	Note 2	Note 3	Note 4	Note 5
<input type="text"/>				
Note 6	Note 7	Note 8	Note 9	Note 10
<input type="text"/>				

è inoltre possibile impostare questo campo (name = URLRedirect, normalmente di tipo hidden) per definire la landing page post inserimento (es. `http://miosito/grazie.php`):
`http://sileads.siseco.it/grazie.aspx`

L’inserimento e la lettura dei leads segue comunque queste semplici regole.

Url per l'invio del lead

[http://sileads.siseco.it/send?idprogetto=\[IDProgetto\]](http://sileads.siseco.it/send?idprogetto=[IDProgetto])

In questo caso, tutti i campi inviati e presenti nell'elenco sottostante verranno salvati nel Db. Inoltre è possibile impostare la variabile `[URLRedirect]` per definire la landing Page post inserimento.

Esempio: `<input type="input" id="URLRedirect" name="URLRedirect" value="landingPage.asp"/>`

Url per la richiesta dei lead

[http://sileads.siseco.it/get?Pwd=\[Pwd\]&idprogetto=\[IDProgetto\]&fromDate=\[aaaa-mm-gg\]](http://sileads.siseco.it/get?Pwd=[Pwd]&idprogetto=[IDProgetto]&fromDate=[aaaa-mm-gg])

Il parametro [fromDate] è opzionale e indica la data di registrazione da cui estrarre i leads

E' inoltre possibile accodare il parametro [ForwardRequest=1] a tale url per permettere il forward dei dati inviati a Sileads verso la landingpage.

Esempio

```
<input type="input" id="URLRedirect" name="URLRedirect" value="landingPage.asp?ForwardRequest=1"/>
```

N.B. In tale caso i parametri nella landingpage verranno passati comunque in GET.

NOTA BENE

A tutti i LEAD verrà assegnato un IDENTIFICATIVO LEAD (ID_LEAD) univoco, che apparirà anche nel flusso dati in risposta alla richiesta di tipo GET. Questa richiesta è anche quella che il CRM invierà periodicamente al servizio SILEADS per verifica l'eventuale presenza di nuovi lead.

2.4 Impostazione dle progetto nel CRM

Accedere al CRM con un utente di tipo Amministratore.

Aprire dal menu Amministrazione la voce "Gestione Service Broker" e impostare un nuovo servizio come indicato dall'immagine seguente:

Gestione configurazione - (Versione mappatura campi e servizi: [105])

ID: Connessione:

Parametri CRM

Descrizione Configurazione

Motivo

Stato Elenco

Portafoglio

Provenienza

Assegnazione

Mantieni Assegnaz.

Crea opportunità

Delta Refresh Ultimo Check Attivo

Consenso privacy per canale di comunicazione Generale

Codice consenso privacy

Web Email Sms
 Telefono fisso Telefono mobile Altro

Parametri servizio (forniti dal gestore del servizio)

Servizio

Login:

Password:

Id Progetto:

Criterio di deduplica

Dettagli tecnici e di deduplica

Il sistema di import dai servizi ContactBox e BusinessFinder sono automatici. L'importazione da altre istanze del CRM invece richiede di impostare più informazioni: url dell'altro CRM, user, password, comando sql,parametri. Per tutti i dettagli vedi il manuale: [GetCRMInfo.pdf](#)

Tutti i nominativi recuperati automaticamente da questo servizio vengono importati secondo le regole impostate. Qualora alcuni nominativi

Nell'impostazione è possibile definire campagna e modalità in cui dovranno entrare i Leads nel CRM, oltre che una serie di altre opzioni (vedi anche tooltip sui campi della configurazione).

Dalla parte dei parametri del Servizio selezionare:

SILEADS

LOGIN e PASSWORD: inserire l'utente e la password che si utilizza per accedere al sito di sileads (quello rilasciato dall'assistenza)

IDPROGETTO: è l'identificativo del progetto creato al capitolo precedente

Criterio di deduplica (opzionale): si può modificare il criterio con il quale il CRM riconosce che il lead sia una NUOVA ANAGRAFICA oppure una anagrafica già presente e quindi da aggiornare.

Per chi ha il CRM installato ONPREMISE o comunque su propria infrastruttura IAAS troverà nella cartella SisecoBrokerService del server APPLICATION il file **SISECOBROKERSERVICE.CONFIG**. All'interno esiste una tabella XML denominata TRANSPOSITIONTABLE come segue:

```
<transpositiontable type="#contactbox#businessfinder#businessfinderauthentication#sileads#bcom#">
  <item_NON_NECESSARIO field="timestamp" bcomfield="timestamp" bcomtable="CLIENTI" />
  <item field="indirizzo" bcomfield="Indirizzo" bcomtable="CLIENTI" />
  <item field="citta" bcomfield="Città" bcomtable="CLIENTI" />
  <item field="provincia" bcomfield="Prov" bcomtable="CLIENTI" />
  <item field="cap" bcomfield="Cap" bcomtable="CLIENTI" />
  <item field="nazione" bcomfield="Paese" bcomtable="CLIENTI" />
  <item field="email" bcomfield="Email1" bcomtable="CLIENTI" />
  <item field="telefono" bcomfield="Tel1" bcomtable="CLIENTI" />
  <item field="cellulare" bcomfield="Cell1" bcomtable="CLIENTI" />
  <item field="fax" bcomfield="NumeroFax1" bcomtable="CLIENTI" />
  <item field="nome" bcomfield="ReferenteNome" bcomtable="CLIENTI" />
  <item field="cognome" bcomfield="ReferenteCognome" bcomtable="CLIENTI" />
  <item field="partita_iva" bcomfield="Piva" bcomtable="CLIENTI" />
  <item field="codice_fiscale" bcomfield="CodFisc" bcomtable="CLIENTI" />
  <item field="ragione_sociale" bcomfield="RagSoc" bcomtable="CLIENTI" />
  <item field="indirizzo_azienda" bcomfield="Indirizzo2" bcomtable="CLIENTI" />
  <item field="citta_azienda" bcomfield="Città2" bcomtable="CLIENTI" />
  <item field="provincia_azienda" bcomfield="Prov2" bcomtable="CLIENTI" />
  <item field="capazienda" bcomfield="Cap2" bcomtable="CLIENTI" />
  <item field="extra" bcomfield="Note" bcomtable="CLIENTI" />
  <item field="tipo_motivo_id" bcomfield="Priorita" bcomtable="ELENCHI" />
  <item field="tipologia_lead" bcomfield="Val4" bcomtable="ELENCHI" />
  <item field="id_lead" bcomfield="Val1" bcomtable="ELENCHI" />
  <item field="messaggio" bcomfield="NoteEsterne" bcomtable="ELENCHI" />
  <item field="motivo" bcomfield="NoteInterne" bcomtable="ELENCHI" />
  <item field="valido_admin" bcomfield="Val2" bcomtable="ELENCHI" />
  <item field="valido_cliente" bcomfield="Val3" bcomtable="ELENCHI" />
  <item field="timestamp" bcomfield="DataOraIns" bcomtable="ELENCHI" />
  <item field="costo" bcomfield="Costo" bcomtable="ELENCHI" />
  <!--[costo] - Campo fittizio che verrà inserito in Val2(valido_admin) se valido_admin='si'-->
  <!-- come bcomtable è possibile utilizzare CLIENTI, ELENCHI, ORDINI, CARATTERISTICHE (che sarebbero le
caratteristiche dei clienti), CARATTERISTICHEORDINE e poi tabelle personalizzate (es x_miatabella) che però
sia agganciabile alla tabella ELENCHI -->
</transpositiontable>
```

Questa tabella XML rappresenta la mappatura dei campi tra il flusso dati derivanti dal servizio SILEADS e la struttura dati del CRM. Ricordiamo che la struttura dati del CRM è integralmente documentata attraverso un help ipertestuale disponibile sempre nella HELP generale (vedi documentazione).

3. MODALITA' di UTILIZZO WEBtoLEAD

NOTA > si consiglia di utilizzare il servizio SILEADS, il servizio WebToLead è ancora attivo per retro compatibilità o per casistiche particolari.

Insieme alla piattaforma sono fornite alcune pagine HTML di esempio.

Queste rappresentano un semplice esempio di form HTML e possono essere utilizzate per valutarne l'utilizzo, per poi inserire parametri ed azioni http nel proprio sito oppure per essere personalizzate graficamente (per esempio rispetterà il tema grafico del sito Internet aziendale attraverso l'utilizzo di fogli di stile). All'interno sono indicati, come "Action", campi nascosti, semantica dei campi che verranno passati in POST al CRM, tutti gli aspetti relativi alle regole tecniche che dovranno essere rispettate.

3.1 Definizioni

Nel proseguimento del documento considerare le seguenti definizioni e sinonimi:

- Clienti = va inteso come Anagrafica CRM | Clienti e Prospect
- Ordini = va inteso come Backoffice Services | Segnalazione/Contratto/Opportunità/Appuntamenti
- Campagna = Inserimento del nominativo in tabella Elenchi, ovvero in campagna.
- Connection = è il nome della specifica connessione del CRM
- RetURL = è l'url web dove il CRM rimanderà l'utente dopo che il visitatore del sito avrà inviato il form
- Ordini_IDTipo = Indica il tipo di "ordine" che verrà inserito. Indicare Zero oppure omettere il valore per evitare la creazione di una nuova scheda Ordine / Opportunità / Appuntamento.

3.2 Modalità di utilizzo

b.com CRM offre diverse modalità di utilizzo per inserire automaticamente una richiesta proveniente dai tuoi siti Web direttamente nel CRM. **Per questo è importante, prima di procedere**, definire cosa dovrà succedere nel CRM all'arrivo di una nuova richiesta o lead! - Le possibilità sono le seguenti:

- **weblead solo anagrafico**
 - o in questo caso viene creata/gestita soltanto l'anagrafica del nominativo che arriva dal form del sito Internet
 - o per questo caso si veda nel menu "Amministrazione" alla voce "Esempio WebLead" – ovvero il file [\CaricaLeads.htm](#)
- **weblead anagrafico + opportunità (segnalaz./contratto/app.to)**
 - o oltre a quanto avviene con il primo caso viene quasi "sempre", forse, creata una "nuova" opportunità. Questo è il metodo ideale quando si presentano spesso nominativi che avanzano più richieste
 - o per questo caso si veda nel menu "Amministrazione" alla voce "Esempio WebLead" – ovvero il file [\CaricaLeadsAppuntamenti.htm](#)
- **weblead anagrafico + inserimento in campagna**

- o oltre a quanto avviene con il primo caso viene automaticamente inserito il nominativo nella campagna marketing indicata. Questo è il metodo ideale quando i nominativi vengono trattati attraverso metodologie tipiche da Contact Center
- o per questo caso si veda nel menu “Amministrazione” alla voce “Esempio WebLead” – ovvero il file \CaricaLeadsCampagna.htm

E’ anche possibile utilizzare una soluzione mista delle opzioni precedenti, come indicato nella tabella seguente:

	Clients	Campagna	Ordini
WebToLead.Aspx	La funzione opera sempre sui clienti, ovvero inserisce o aggiorna sempre un nominativo nell’anagrafica del sistema CRM	La funzione inserisce il nominativo in campagna SOLO SE sono presenti i parametri Campagna_IDStato e Campagna_IDMotivo	La funzione crea una nuova opportunità / ordine o appuntamento SOLO SE è presente il parametro Ordini_IDTipo è presente e maggiore di 0
Modalità possibili	Solo Inserimento <i>oppure</i> Aggiornamento	Solo Inserimento <i>oppure</i> riapertura nominativo	Solo Inserimento
Nella form chiamante mancano Campagna_IDStato, Campagna_IDMotivo e Ordini_IDTipo	✓	✗	✗
Nella form chiamante è presente Campagna_IDStato, Campagna_IDMotivo, mentre Ordini_IDTipo è assente opp. <= 0	✓	✓	✗
Nella form chiamante mancano Campagna_IDStato, Campagna_IDMotivo, mentre è presente Ordini_IDTipo > 0	✓	✗	✓
Nella form chiamante sono presenti correttamente Campagna_IDStato, Campagna_IDMotivo e Ordini_IDTipo > 0	✓	✓	✓

Tecnicamente il sistema si compone di due semplici pagine (per semplicità per esempio chiamate in seguito Pagina1 e Pagina2) che saranno ospitate all’interno del sito Internet istituzionale dell’azienda o di un qualsiasi altro sito esposto su Internet e riconducibile ad essa.

La Pagina1 è realizzata attraverso l’universale linguaggio di progettazione utilizzato per la creazione di siti Internet statici chiamato *HTML - HyperText Markup Language*. Pagina2 segue invece lo standard di progettazione Microsoft per la progettazione di siti internet dinamici ASP (Active Server Page).

Pagina1 consente di creare e di modificare anagrafiche anche già inserite in determinate campagne Marketing, Opportunità o Appuntamenti; Pagina2 ha il solo e semplice scopo di visualizzare l’esito del CRM a seguito delle operazioni eseguite dai dati forniti dalla Pagina1 e pertanto è opzionale al fine del Web to Lead. Inoltre, al fine di mantenere il dato conservato nel database del CRM pulito, consistente e senza doppioni, il sistema provvede alle verifiche di **'deduplica'** dell’informazione.

NOTA BENE (Email di benvenuto)

Al momento il sistema demanda alla Vostra pagina web (presente sul sito già realizzato o istituzionale dell’azienda) l’**invio di eventuali mail** di ringraziamento. Se invece si utilizza il sistema SILEADS (vedi capitolo 2 MODALITA’ di UTILIZZO SILEADS) è possibile usufruire anche del servizio di invio email di benvenuto, completamente configurabile.

3.3 Destinatari – A chi è rivolto WEBtoLEAD

Web to Lead è rivolto a tutti i possessori di bCom che vogliono massimizzare la *Redemption* concentrando le attività di marketing verso ‘reali’ potenziali clienti e riducendo i consumi e gli sprechi causati da miopi attività di marketing.

Al contempo consente di ridurre notevolmente le attività manuali di caricamento dei lead, evitando possibili errori di duplicazione ed assegnazione.

3.4 Requisiti minimi

Nel caso di installazioni di tipo ON-PREMISE, ovvero ospitate presso strutture definite da licenziatario di b.com CRM, è necessario che l’accesso al CRM avvenga mediante un URL pubblico.

3.5 Parametri nascosti ed obbligatori

Iniziamo a dettagliare tutti i parametri nascosti che dovrà avere il form Html che viene inviato al CRM in modalità POST. Questi parametri vanno indicati nel codice HTML nel seguente formato

```
<input type="hidden" name="nomeparametro" value="valoreparametro" />
```

Name	Value	Esempio	Note e commenti	Obbligatorio
Connection	Il nome di una Connection esistente del CRM – è uno dei valori presenti nel primo menu a tendina della Login	BCOM	Valore rilasciato dal personale impresoft	Obbligatorio
User	Il nome di un’utenza valida per effettuare le operazioni di WebToLead	NewLead	Valore rilasciato dal personale impresoft utilizzato per autologgarsi al CRM	Obbligatorio
Password	E’ la password dell’utente. Vedi “Calcolo Password”	”	VEDI “Calcolo Password”	Obbligatorio
retURL	Eventuale URL di REDIRECT (reindirizzamento) che il CRM richiederà dopo aver effettuato tutte le operazioni di verifica ed inserimento/modifica	Thanks.asp	Si veda nel dettaglio la sezione più in avanti (Parametri restituiti)	Opzionale
Clients_RagSoc	Nominativo del lead che sta compilando il form.	Rossi Mario	Questo campo ovviamente sarà VISIBILE . Es. <input type="text" name="Clients_RagSoc" size="50" title="Azienda/Riferimento" />	Obbligatorio
Clients_Tel1	Telefono principale del nominativo del lead che sta compilando il form.	03319351	Questo campo ovviamente sarà VISIBILE . Es. <input type="text" name="Clients_Tel1" title="Telef" />	Obbligatorio
Clients_IDPortafoglio	Portafoglio principale del nominativo.	1 Attenzione: deve essere inserito un valore IDPortafoglio realmente presente nella tabella Portafogli	Se presente viene utilizzato questo dato, diversamente può essere omesso e verrà utilizzato il portafoglio predefinito indicato nelle opzioni dell’utente [USER].	Opzionale, se l’utente [USER] ha il portafoglio predefinito compilato nelle opzioni utente del CRM.
MetodoAggiornamentoClienti	indicherà la modalità secondo la quale verrà condotto il processo di aggiornamento dei dati (valori ammissibili 0,1,2,3). Vedi “Metodo Aggiornamento Clienti”	0	Si veda la sezione più in avanti: “Metodo Aggiornamento Clienti”	Opzionale Default “0”

Creazione Opportunità/Ordine/Appuntamento (opzionale)

Indicare questi parametri se si desidera che con il nuovo lead venga creato anche un elemento nel Backoffice del CRM.

NOTA BENE: ad ogni nuovo lead viene creata una nuova entità nel CRM. Nessun aggiornamento di eventuali opportunità/ordini precedenti verrà eseguito.

Ordini__Idtipo	Indica il tipo di "ordine" che verrà inserito. Indicare Zero oppure omettere il valore per evitare la creazione di una nuova scheda Ordine / Opportunità / Appuntamento.	2	E' uno dei valori chiave della tabella "Tipi Ordine" nel menu "Tabelle" Attenzione: deve essere inserito un valore ID realmente presente nella tabella Tipi Ordine. E' in base a questa tabella che si definirà cosa creare tra: <ul style="list-style-type: none"> • Appuntamento • Ordine • Opportunità • Ordine + Appuntamento 	Opzionale Default "0"
Ordini__nomecampo	Indicare eventuali altri valori per "forzare" alcuni campi in particolare della nuova entità in ambito Backoffice CRM. Esempio: <ul style="list-style-type: none"> • Ordini__DataAppto • Ordini__OraAppto • Ordini__Note 			

Inserimento in Campagna (opzionale)

Indicare questi parametri se si desidera che il nuovo lead venga inserito in campagna.

NOTA BENE: se già presente in campagna e MetodoAggiornamentoClienti <>0 viene aggiornato lo stato del nominativo in campagna con Campagna__IDStato e svuotato il campo "DATACHIUSURA".

Viene compilato il campo Elenchi.DATA1 con la data/ora di arrivo del Lead.

Campagna__MetodoAssegnazione	3 = Nessuna assegnazione automatica 5 = Assegna in base ai campi Comune_Installazione e Provincia_Installazione* 6 = Assegna all'operatore/agente in base alla zona (se disponibile, altrimenti resta pubblico) di provenienza del LEAD**		* = le zone dovranno essere create con GruppoZona2=Provincia e come dettaglio zona i comuni. ** = il nominativo verrà prima azionato e poi in base alla zona ricavata (se disponibile) assegnato.	Opzionale Default "3" (nessuna assegnazione, il nominativo verrà inserito in campagna come 'pubblico')
Campagna__IDStato	IDStato dello stato in elenco con cui verrà inserito il nominativo in campagna.	5	E' il valore IDStato della tabella Stati Elenchi.	Obbligatorio, se viene inserito il lead in campagna
Campagna__IDMotivo	IDMotivo della campagna in cui saranno inseriti i nuovi Lead.	11	Il valore è indicato come IDMotivo nella gestione "Campagne Marketing"	Obbligatorio, se viene inserito il lead in campagna

3.5.1 Calcolo della password

Per evitare di rendere facilmente visibili dati sensibili su siti Internet, la password è stata nascosta in un apposito codice interno alla pagina HTML e scritto in un linguaggio chiamato *Javascript*. Tale password dovrà essere inserita in uno standard crittografico internazionale (hashing) noto con il nome di **MD5** (Message Digest algorithm 5) facilmente ottenibile direttamente dal CRM andando in “*Gestione Utenti*” e premendo il bottone “**Ottieni MD5**”. La riga di codice da modificare è la seguente:

```
objform.Password.value=hex_md5(objform.User.value+'XXX'+ str);
```

sostituendo **XXX** con la password in formato MD5 (gli apici devono rimanere).



Copiare quindi il valore visualizzato direttamente nella funzione Javascript “Validazione” presente nel form. Ecco un esempio:

```
function validazione(objform) { /* CREA LA CHIAVE CRITTOGRAFATA */  
    var str = ""  
  
    if (objform.Clienti_RagSoc.value.length > 4)  
        str = objform.Clienti_RagSoc.value.substr(objform.Clienti_RagSoc.value.length - 4, 4);  
    else  
        str = objform.Clienti_RagSoc.value;  
  
    objform.Password.value = hex_md5(objform.User.value + 'c4ca4238a0b923820dcc509a6f75849b' + str);  
    /* inserire la codifica MD5 della password dell'utente */  
    return true;  
}
```

3.6 Campi del form

In merito ai campi che potranno essere presenti nel form è utile sapere che dovranno essere campi INPUT di tipo TEXT, TEXTAREA, CHECKBOX il cui nome dovrà seguire le seguenti regole:

- Clienti__NOMECAMPO
- Caratteristica__NOMECARATTERISTICA
- Ordini__NOMECAMPO
- Campagna__NOMECAMPO

I campi del form dovranno pertanto chiamarsi necessariamente come segue:

- Clienti__Ragsoc - **obbligatorio**
- Clienti__ReferenteNome
- Clienti__ReferenteCognome
- Clienti__Tel1 - **obbligatorio**
- Clienti__Tel2
- Clienti__Cell1
- Clienti__NumeroFax1
- Clienti__Email1
- Clienti__Note
- Clienti__Piva
- Clienti__Indirizzo
- Clienti__Città
- Clienti__Prov
- Clienti__CAP
- ...altri campi del cliente...
- Caratteristica__ConoscenzaSito
- Caratteristica__PreferenzaProdotto
- Caratteristica__TipoFonte
- ...altre caratteristiche...

Se viene creato anche una segnalazione/contratto/appuntamento/opportunità o ordine:

- Ordini__IDTipo
- Ordini__Note
-altri campi dell'ordine...

Solo se il nominativo viene anche inserito in campagna:

- Campagna__MetodoAssegnazione
- Campagna__IDStato - obbligatorio
- Campagna__IDMotivo – obbligatorio

NB: se si utilizzasse ancora la form ACTION *ImportaLeads.aspx* ai campi dell'anagrafica cliente è necessario omettere il prefisso "Clienti__". Ad esempio il campo Tel1 sarà semplicemente Tel1, anziché Clienti__Tel1.

3.7 Action: passaggio dei dati al CRM

Il form effettuerà un'operazione di *SUBMIT* (passerà tutti i dati nascosti e quelli acquisiti dal form al server) passando tutti i campi in *POST* (modalità di passaggio dei dati raccolti dal form) ad una determinata pagina di destinazione del CRM:

- **ImportLeads.aspx**
 - Mantenuto per compatibilità con il pregresso, consente di inviare il nominativo ed opzionalmente inserirlo in campagna
- **ImportAppuntamenti.aspx**
 - Mantenuto per compatibilità con il pregresso, consente di inviare il nominativo ed opzionalmente inserirlo in campagna e/o creare una opportunità/appuntamento/ordine
- **WebToLead.aspx**
 - È il nuovo strumento che racchiude le ultime novità ed in un'unica pagina, in base ai parametri che gli vengono passati (vedi schemi precedenti) consente di:
 - generare/aggiornare lead
 - inserire il nominativo in campagna
 - creare nuove opportunità/appuntamenti/ordini

La pagina chiamata potrà restituire un risultato, come indicato in seguito e se presente il campo "RetURL" redirige l'utente alla pagina indicata.

3.8 Operazioni del CRM

Il CRM eseguirà tutte le attività previste e se presente il parametro retURL, richiamerà la pagina indicata passando un parametro sull'URL chiamato *ImportLeadResult*. La pagina indicata nel parametro retUrl non farà altro che analizzare il valore del parametro *ImportLeadResult* e comunicare l'esito in maniera descrittiva (si veda la sezione più in avanti 'Parametri restituiti' per i valori che potrà acquisire tale parametro).

3.9 Metodo Aggiornamento Clienti

Sono possibili 4 differenti tecniche per la gestione del dato registrato:

- 0 (Nessun controllo): in questo caso non verranno effettuati aggiornamenti sui dati registrati ma solo inserimenti
- 1 (Aggiornamento totale dei campi anche se nulli): vince il valore fornito nel form, anche se nullo, rispetto a quello già registrato nel database (ATTENZIONE: perdita del valore già registrato qualora quello fornito sia nullo)
- 2 (Aggiornamento dei campi vuoti): si aggiorneranno solo i campi registrati che risultano vuoti
- 3 (Aggiornamento totale dei campi solo se non nulli): vince il valore del database, rispetto a quello fornito nel form, se quello fornito è nullo (ATTENZIONE: persistenza del valore già registrato qualora quello fornito sia nullo)

Riportiamo di seguito un esempio esaustivo di tutti i metodi di aggiornamento disponibile e del loro effetto pratico.

Nelle prime due colonne sono riportati dei dati di esempio, rispettivamente i dati provenienti dal form compilato e quelli già presenti in b.com CRM.

In questo caso grazie all'indirizzo email il nominativo viene già individuato e per questo possono intervenire i vari metodi di aggiornamento.

Nelle tre colonne seguenti viene riportato il risultato finale in base al metodo di aggiornamento preferito.

	Provenienza da FORM ON LINE	Attuale Stato nel CRM	Risultato finale Metodo 1	Risultato finale Metodo 2	Risultato finale Metodo 3
Nominativo	Mario Rossi	M. Rossi	Mario Rossi	M. Rossi	Mario Rossi
Telefono	03319352	03319351	03319352	03319351	03319352
Cellulare	335335335		335335335	335335335	335335335
Email	info@siseco.com	info@siseco.com	info@siseco.com	info@siseco.com	info@siseco.com
Indirizzo	Via Verdi 10	Via Verdi	Via Verdi 10	Via Verdi	Via Verdi 10
CAP	20100	20101	20100	20101	20100
Città		Milano		Milano	Milano
Colore Scarpe	ROSSO	COBALTO	ROSSO	COBALTO	ROSSO
Tipo Cuoio Mocassino	DURO	DURO SI	DURO	DURO SI	DURO SI
COMMENTO	Dati provenienti dal form on line	Dati già presenti in b.com CRM	Perdo i dati registrati, es. ho perso Milano e il fatto che sia un mocassino	Il cellulare essendo un dato non registrato viene inserito	La città che risulta già registrata non viene modificata perché non è stata fornita

3.10 Parametri restituiti

Thanks.asp è una semplice pagina ASP che visualizza semplicemente il valore indicato nel parametro **retURL**. Qualora fosse indicato tale valore, verrà richiamata l'indirizzo url indicato passando inoltre in querystring (modalità di passaggio dei parametri tra pagine per la tecnologia HTML) il seguente parametro **ImportLeadResult** pari ai seguenti valori:

- 2 = Valori di default non impostati correttamente
- 3 = Valori passati non validi
- 4 = Errore nella query
- 5 = Login non valido (verificare la password in formato MD5)
- 6 = Connessione (connection) non valida
- 7 = Inserimento del cliente in campagna non riuscito
- 8 = Valori per l'inserimento in campagna non validi
- 9 = Aggiornamento dati Leads fallito

Maggiore di 0 = Indica il valore *IDCliente* appena inserito o trovato in base ai criteri di deduplica

Esempio:

`http://.../returl.asp?ImportLeadResult=5`

3.11 Criteri di DEDUPLICA

Al fine di mantenere sempre pulita la base dati del tuo CRM il Web To Lead di B.com dispone di un sistema di deduplica integrato.

Quando viene richiamato il CRM, il sistema verifica a priori l'esistenza del nominativo utilizzando i seguenti valori:

- **cell1**
- **codfisc**
- **piva**
- **tel2**
- **numerofax1**
- **email1**

In sostanza se un nominativo è già presente lo stesso viene individuato e "riutilizzato", eventualmente aggiornandolo con i nuovi dati (vedi nei capitoli precedenti).

4. Nuovi Lead (novità)

E se il vostro Sito fosse sprovvisto di form oppure generasse poco traffico ?

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.

impresoft 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.

The screenshot displays the b.com CRM-ADMIN web application. The interface includes a navigation menu on the left with categories like 'Anagrafiche CRM', 'Backoffice Services', and 'Provvigioni'. The main content area is divided into several sections:

- Ultimi lead Arrivati:** A table listing recent leads with columns for ANAGRAFICA, TELEFONO, CITTÀ, and EMAIL.
- Lead più movimentati:** A table showing leads with the highest volume, with columns for ANAGRAFICA and VOLTE.
- Riepilogo Lead:** A table summarizing leads by vendor (VENDITORE), state (STATO), and quantity (QUANTI).
- I tuoi Video:** A video player showing a video titled 'ISEC'.

At the bottom of the interface, there are several utility buttons: 'SMS/Email/FAV/Call MULTIMEDIA', 'Web SISECO.COM', 'Ntr Support HELP DESK', and 'Email HELP DESK'.

4.1 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.

4.2 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 !

The screenshot shows the b.com CRM dashboard. On the left is a navigation menu with items like 'Anagrafiche CRM', 'Backoffice Services', and 'Provvigioni'. The main area displays a table titled 'Riepilogo Lead Ricevuti' with columns for 'QUANTI', 'VALIDITÀ', 'COSTO', 'TIPOLOGIA', and 'ESITO FINALE'. A table with one row is visible, showing 1 quantity, validity 'A', cost '0', and type 'Richiedi informazioni A'. A green arrow points to a 'Genera nuovo Lead' button in the top navigation bar.

The screenshot shows the contactbox configuration interface. It includes a table for 'Configurazioni presenti' with columns for 'ID', 'Connessione', 'Login', 'Id Progetto', 'Desc. Progetto', and 'Attivo'. Below this are input fields for 'Desc. Progetto', 'Login', 'Password', 'Id Progetto', 'Commissione', 'Motivo', 'Stato Bianco', and 'Portafoglio'. A 'Ricevi subito nuovi Lead - Leggi qui (pdf)' section is also visible, along with a 'PARTI SUBITO - Come fare?' section with numbered steps.

The screenshot shows a detailed view of a lead in the SISECO CRM. It includes a header with 'SISECO Campagna Leads CRM / Step Corrente >> DatiLead >> DatiLead' and a status bar. The main content area shows 'Contatti avuti con il cliente SISECO' and a 'CONVERSAZIONE' section with two messages. Below this is a 'Visualizza in un'altra finestra' section with a form for contact details (Name: Rossi, Address: via Nazionale, 10, City: Roma, etc.) and a map showing the location.

The screenshot shows a 'Riepilogo Lead Ricevuti' table with columns for 'QUANTI', 'VALIDITÀ', 'COSTO', 'TIPOLOGIA', and 'ESITO FINALE'. Below the table is a 'Lead Situazione per Esito' pie chart. The chart shows two segments: 'APERTO' (orange) and 'Richiamo' (green). A legend on the right identifies the colors: orange for 'APERTO' and green for 'Richiamo'. The chart shows a large green segment for 'Richiamo' and a smaller orange segment for 'APERTO'.

4.3 Quanto costa?

Ha un minimo 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. Tutto il materiale realizzato per promuovere l'attività sarà sempre e comunque di tua esclusiva proprietà, anche qualora decidesse di interrompere il contratto.

4.4 Le garanzie

Con impresoft 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!**

5. FAQ

5.1 Domande frequenti

D Dove posso trovare un esempio di form ?

R Entrando in b.com CRM come utente amministratore, sotto al menu Amministrazione, si trovano le voci “Esempio WebLead”, oppure sul sito SILEADS.siseco.it (richiede password al servizio di assistenza, è gratuita per tutti i clienti in regola con il canone di assistenza)

D Se il mio sito genera poco traffico o è sprovvisto di form come faccio ?

R Leggi il paragrafo numero 0 -

Nuovi Lead , e scopri come iniziare da subito a generare nuovi lead ed aumentare il tuo business con b.com CRM

D Il mio sito deve supportare qualche linguaggio particolare (asp, asp.net, php, java, ...) ?

R Nessuno, è sufficiente una pagina HTML (come lo sono infatti gli esempi forniti) che richiamano un URL verso il sistema CRM. Quest'ultimo ovviamente dovrà essere raggiungibile sul Web

D Se devo mettere dei controlli di compilazione del form, come ad esempio il campo Email obbligatorio o valido, come faccio ?

R I campi obbligatori per un nuovo lead sono esclusivamente "Cliente__RagSoc" e "Cliente__Tel1". In merito ad altri controlli di obbligatorio oppure di validità (come il campo email valido), sarà sufficiente comunicarli a chi realizzerà il form stesso o alla web-agency che già gestisce il vostro sito Internet. Avrete così la possibilità di avere un feeling comune con i vostri standard, sia a livello grafico che a livello logico.

D Se volessi inviare una email di ringraziamento (benvenuto) a chi compila il mio form come posso fare ?

R Utilizzando il servizio SILEADS è un'opzione già integrata, è sufficiente attivarla e configurare l'oggetto e il corpo del messaggio. All'interno di questi campi è anche possibile utilizzare i campi chiave per personalizzare il messaggio.

Esempio

Buongiorno [[nome]] [[cognome]], la ringraziamo molto per aver chiesto informazioni. Un saluto