

ESEMPIO DI PIANO PILOTA / 01

Un flusso. Un risultato verificabile.

Ecco come potrebbe essere un pilota circoscritto per un artigiano. Tutti i dati e le operazioni sono fittizi.

01 Il flusso concordato.

La richiesta viene identificata e assegnata a un responsabile. Una bozza richiede misure e foto senza promettere prezzi o date. Il CRM contiene contesto, responsabile e prossimo passo.

02 Questi casi passano a una persona.

Prezzi, sconti, date fisse e modifiche contrattuali. Reclami, emergenze e informazioni contraddittorie. Una risposta o un rifiuto ferma la sequenza di ricontatto.

03 Concorda le misure prima di iniziare.

Definisci cosa conta come richiesta e quando inizia e termina il tempo di risposta. Distingui conferme automatiche e risposte utili. Registra periodo, campione ed eccezioni. Tempo mediano alla prima risposta utile. Minuti di verifica e correzione per richiesta gestita.

04 I test importanti.

Un ingresso duplicato non crea un secondo contatto. Un aggiornamento CRM fallito resta visibile e può essere risolto manualmente. Codice sorgente, configurazione e consegna

Questo esempio illustra un possibile incarico. Non è una referenza cliente né una promessa di risultato.

Prenota un'analisi gratuita di 20 minuti

In tedesco o inglese · senza impegno

deeplogicworks.com/book · hello@deeplogicworks.com