

# App CRM

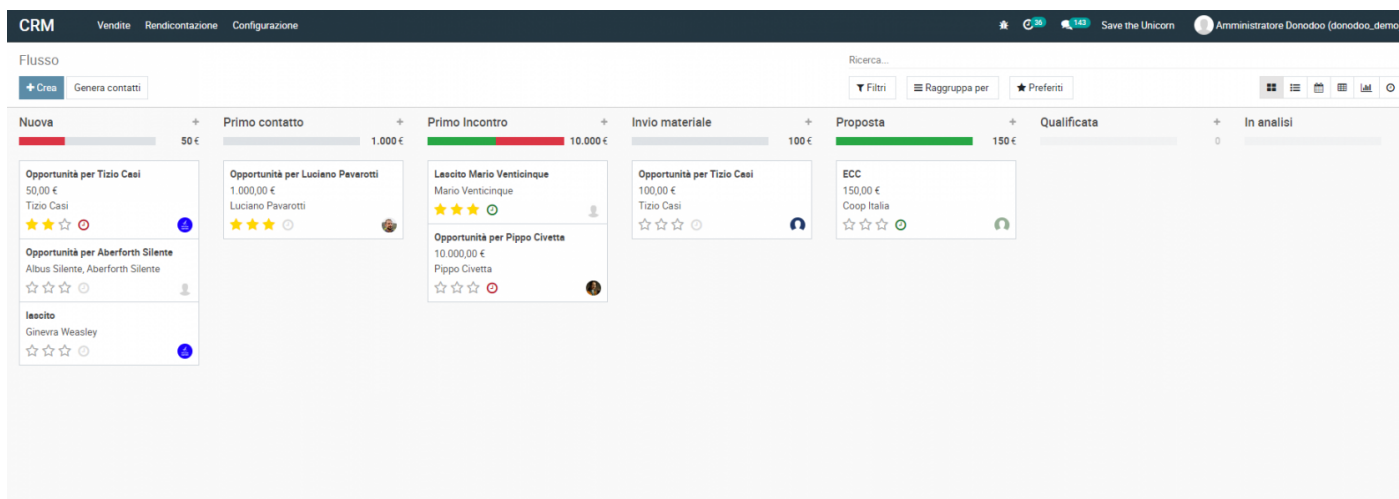
L'App per cogliere tutte le opportunità e per gestire con cura le relazioni one2one che richiedono una maggiore attenzione (Major Donors, Lasciti, Corporate, Fondazioni...)

- [App CRM](#)

# App CRM

Questa App ti fornisce gli strumenti per gestire al meglio le relazioni one2one e seguire potenziali Major Donors, progetti Corporate, interessi per i Lasciti ecc.

Per ognuna di queste occasioni speciali, puoi creare un'opportunità e spostarla lungo il flusso di lavoro creato ad hoc per tracciare tutte le azioni fatte da te e dai colleghi nella gestione della relazione fino all'ottenimento di un risultato finale.



The screenshot displays the CRM application interface. At the top, there is a navigation bar with 'CRM' and menu items: 'Vendite', 'Rendicontazione', and 'Configurazione'. On the right of the navigation bar, there are notification icons (39 and 143) and a user profile for 'Amministratore Donodoo (donodoo\_demo)'. Below the navigation bar, the main area is titled 'Flusso' and contains a search bar and several utility buttons: '+ Crea', 'Genera contatti', 'Filtri', 'Raggruppa per', and 'Preferiti'. The workflow is represented by a series of columns, each with a title, a plus sign, and a monetary value:

- Nuova** (50 €)
- Primo contatto** (1.000 €)
- Primo Incontro** (10.000 €)
- Invio materiale** (100 €)
- Proposta** (150 €)
- Qualificata** (0 €)
- In analisi** (0 €)

Each column contains a list of opportunity cards. For example, the 'Nuova' column shows:

- Opportunità per Tizio Casi (50,00 €)
- Opportunità per Aberforth Silente
- lascito (Genevra Weasley)

The 'Primo Incontro' column shows:

- Lascito Mario Venticinque
- Opportunità per Pippo Civetta

The 'Proposta' column shows:

- ECC (150,00 €)

Each card includes a name, a value, a star rating, and a status icon.

## Opportunità

Iniziamo creando un'opportunità: ad esempio se un donatore si mostra interessato alla possibilità di un lascito e vuole avere maggiori informazioni.

Puoi creare un'opportunità col bottone "Crea" oppure usando il simbolo + che vedi in cima alle colonne del flusso di lavoro; in questo modo l'opportunità verrà creata su una colonna diversa rispetto a Nuova.

Flusso

+ Crea Genera contatti

Nuova + Primo contatto + Primo Incontro + Invio materiale + Pr

50 € 1.000 € 10.000 € 100 €

Donatore

Reference

Opportunità

Es. Tariffazione prodotto

E-mail

Telefono

Ricavo atteso

0,00 € ☆☆☆

Aggiungi Modifica

Abbandona

Opportunità per Luciano Pavarotti

1.000,00 €

Luciano Pavarotti

☆☆☆

Lascito Mario Venticinque

Mario Venticinque

☆☆☆

Opportunità per Pippo Civetta

10.000,00 €

Pippo Civetta

☆☆☆

Opportunità per Tizio Casi

100,00 €

Tizio Casi

☆☆☆

Ogni opportunità potrà essere o meno collegata ad un donatore (come vedi l'unico campo obbligatorio, e quindi evidenziato con un colore diverso, per creare il report è il titolo).

Se collegata ad un'anagrafica Fundraising, l'opportunità eredita le informazioni (email, telefono, lavorazioni ecc) al fine di avere un quadro dei dati più importanti. Puoi sempre fare un salto sull'anagrafica per visualizzare in modo globale le informazioni semplicemente cliccando sul nome del donatore.

Le principali informazioni dentro l'opportunità:

Flusso / [LASCITO] Chandler Bing

Modifica Crea

Action

Nuovo Lascito Segna vinta Segna persa

Nuova Primo Incontro Invio materiale Proposta Qualificata In analisi Altro

0 incontri 0 Preventivi 0 Lasciti

**[LASCITO] Chandler Bing**

0,00 € al 91,67 %

Cliente Chandler Bing  
E-mail chandler@gmail.com  
Telefono

Chiusura attesa  
Priorità  
Etichette

Addetto vendite Arianna Dell'Arti  
Team di vendita Lasciti

Aziende Save the Unicorn

Note interne Informazioni aggiuntive Lavorazioni Touchpoint

Chandler Bing ha scritto:

"Buongiorno Arianna, sto valutando la possibilità di aggiungere Save The Unicorn nel mio testamento, ho piena fiducia nel vostro operato e vorrei trovare il modo di proseguire il mio sostegno anche quando non ci sarò più. Possiamo sentirci al telefono per avere qualche dettaglio in più? Ti ringrazio molto, Chandler"

## ADDETTO VENDITE

Ogni opportunità deve essere assegnata all'utente incaricat\* di seguirla. Ogni opportunità può avere più follower e permette un lavoro di tipo molto condiviso, ma deve essere indicato un solo utente responsabile.

## TEAM DI VENDITA

L'opportunità deve appartenere ad un team di vendita che può corrispondere all'ufficio di pertinenza.

I team devono essere configurati nel menu Configurazione > Team di Vendita

Per ogni team devono essere indicati gli utenti che ne fanno parte.

Ogni utente può far parte di più team di vendita.

Team di vendita / Lasciti




Modifica Crea Action

### Lasciti

Preventivi  
 E' un team lasciti  Flusso

Capo team | Arianna Dell'Arti      Obiettivo di fatturazione | 0,00 €  
Azienda | Save the Unicorn

Iscritti al team

 Arianna Dell'Arti     Duccio Patané     Renato Ferretti

Il flag "E' un team lasciti" è disponibile solo se hai acquistato anche l'app Lasciti.

## FASE

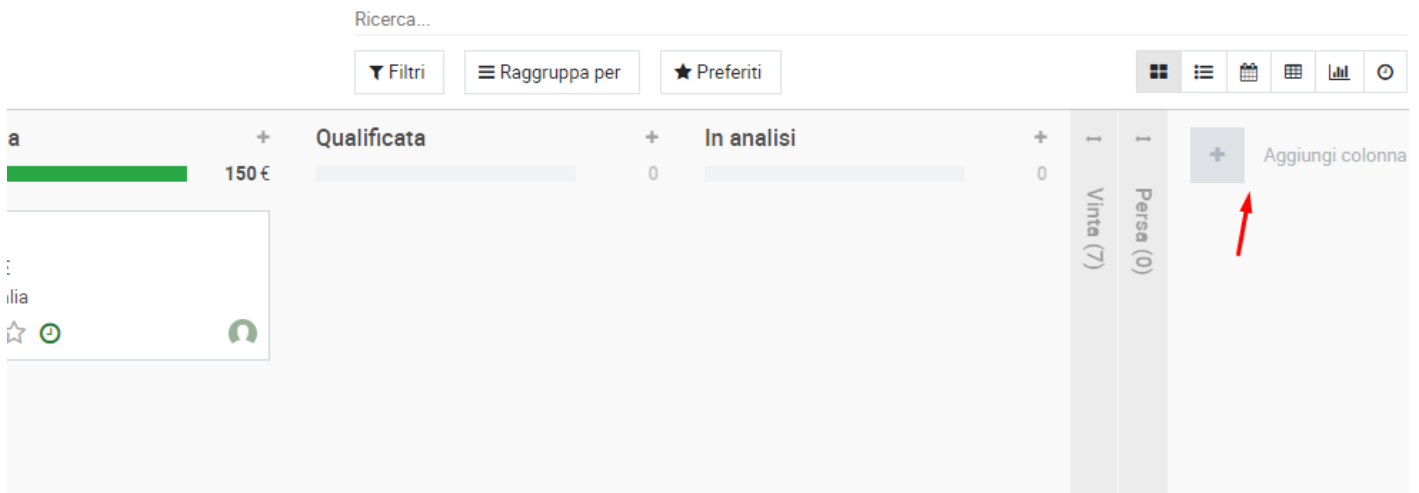
Nel corso della relazione con il donatore, l'opportunità dovrà essere spostata di fase per tracciare al meglio in che momento ci si trova e quali azioni sono state intraprese fino a quel momento.

Le fasi sono personalizzabili, queste quelle che troverai configurate di base:

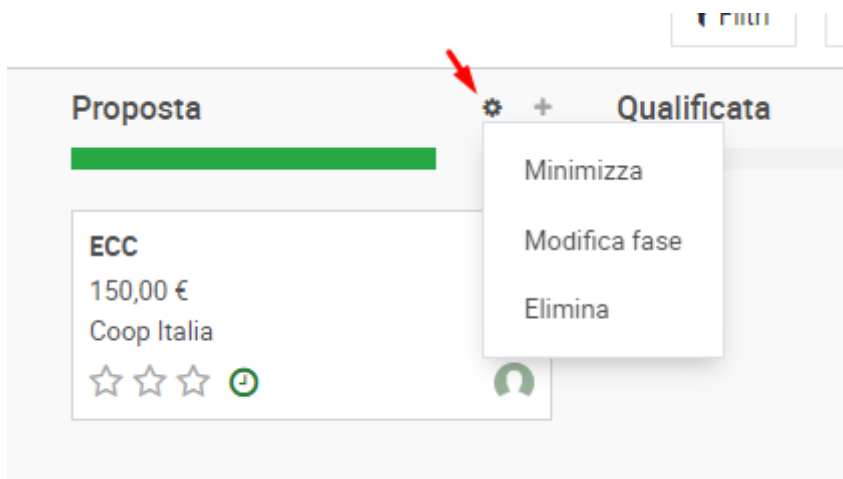
- nuova
- primo incontro
- proposta
- in analisi
- vinta persa

Una dopo l'altra, costituiscono il percorso che il team potrà immaginare per portare a termine l'opportunità.

Anche le fasi sono configurabili nel menu Configurazione > Fasi oppure possono essere aggiunte direttamente nella schermata del flusso globale.



Una volta creata, la fase può essere modificata cliccando sul simbolo dell'ingranaggio accanto al più.



Sulla fase hai la possibilità di:

- modificare il nome
- indicare se si tratta di una fase vinta spuntando il flag "E' una fase vinta?" > in questo verranno spostate qui le opportunità segnate come Vinte
- "Minimizzata nel flusso" > con questo flag puoi ridurre la visibilità della colonna e delle opportunità al suo interno nella visualizzazione generale del kanban. Questa funzione è utile per restringere le fasi conclusive, quelle da tenere meno sotto controllo. In ogni momento puoi cliccare sul nome della fase per ingrandirla e navigare le opportunità comprese.
- Team di vendita: una fase può essere abilitata per tutti o per un solo Team di vendita; puoi quindi creare fasi specifiche per il flusso di uno specifico ufficio.

### Modifica colonna ✕

Nome fase

Proposta IT

È una fase vinta?

Minimizzata nel flusso

Team di vendita

#### Requisiti

Fornisci al team i requisiti per spostare un'opportunità a questa fase.

## CHIUSURA ATTESA

Indica una data entro cui potenzialmente pensi di riuscire a chiudere questa opportunità, può esserti utile per organizzare al meglio il lavoro e non rischiare di allungare le tempistiche.

## PRIORITA'

Usa le stelline per indicare la priorità di questa opportunità. Più stelline assegna, più la priorità verrà spostata in alto nel kanban, così da non perdere mai di vista quelle più urgenti.

## ETICHETTE

Un utile strumento per aggiungere dei tag (uno o più di uno) alle tue opportunità, così da poterle poi ricercare e filtrare facilmente. Trovi il menù dedicato in Configurazione > Etichette. Puoi assegnare loro anche un colore per individuarle in modo ancora più rapido.