

Przebieg wdrożenia

CRM Fast Track

CZAS PROJEKTU

5

tygodni

od przygotowania
do odbioru projektu



Przed startem

Przygotowanie

Tydzień 1-2

Analiza i projekt

Tydzień 3

Konfiguracja i dane

Tydzień 4

Testy i szkolenia
podstaw

Tydzień 5

Proces i odbiór

Przed startem

Przygotowanie

Co robimy: Ustalamy z Wami 3 do 5 celów projektu i osoby odpowiedzialne po Waszej stronie. Przekazujemy szablon eksportu danych z ERP i robimy próbny eksport.

Cel: Cele i zakres spisane przed startem, a ewentualne problemy z danymi wyłapanie, zanim zatrzymają projekt.

Tydzień 1-2

Analiza i projekt

Co robimy: Prowadzimy warsztaty mapowania Waszego procesu sprzedaży. Ustalamy etapy i kryteria przejścia między nimi oraz listę pól z właścicielem i źródłem danych. Przygotowujemy projekt konfiguracji do Waszej akceptacji. Równolegle zakładamy konta, zespoły i uprawnienia (2FA, RODO).

Cel: Spisany i zaakceptowany proces sprzedaży. Każdy handlowiec wie, co robi na każdym etapie.

Tydzień 3

Konfiguracja i dane

Co robimy: Konfigurujemy HubSpot według zaakceptowanego projektu: pipeline'y, widoki, automatyzacje, raporty i dashboard menedżera. Importujemy 2 lata historii z plików ERP. Podłączamy skrzynki pocztowe, kalendarze i aplikację mobilną.

Cel: Handlowiec widzi przy kliencie jego historię bez logowania do ERP. Na przykład trzy wskazane zamówienia sprzed roku znajduje w mniej niż minutę.

Tydzień 4

Testy i szkolenia podstaw

Co robimy: Nagrywamy film z konfiguracją na Waszym procesie, przechodzimy z Wami scenariusze testowe i wprowadzamy poprawki. Szkolimy z podstaw: wprowadzenie do HubSpot, codzienna praca, aplikacja mobilna.

Cel: Zespół sam przechodzi scenariusze testowe i zna podstawy codziennej pracy w HubSpot.

Tydzień 5

Proces i odbiór

Co robimy: Szkolimy z Waszego procesu sprzedaży i prowadzimy warsztat „dzień pracy handlowca”. Aktualizujemy dane z ERP i odbieramy projekt z protokołem. Przedstawiamy plan kolejnych kroków, np. integracji i kolejnych modułów.

Cel: Handlowcy pracują na własnych szansach w HubSpot, a kierownik odpowiada z dashboardu na pytania o sprzedaż bez dopytywania zespołu.

