

Przykładowa firma / DEMO

Zobacz możliwości.
Wybierz następny krok.

Materiał demonstracyjny. Firma chce uporządkować obsługę zapytań. Proponujemy zacząć od jednego procesu: kontakt, oferta i termin powrotu do rozmowy. Zakres wdrożenia wymaga potwierdzenia podczas spotkania.

1

materiałów w analizie

3

priorytetów

4

kroków pierwszego etapu

Obraz firmy i zakres analizy.

PODSUMOWANIE

Materiał demonstracyjny. Firma chce uporządkować obsługę zapytań. Proponujemy zacząć od jednego procesu: kontakt, oferta i termin powrotu do rozmowy. Zakres wdrożenia wymaga potwierdzenia podczas spotkania.

KONTEKST FIRMY

Zgłaszający opisuje pracę w poczcie i arkuszu. Nie znamy liczby użytkowników, liczby zapytań ani obecnych integracji. Poniższe rekomendacje są hipotezami opartymi wyłącznie na deklaracji.

STRUKTURA MATERIAŁÓW

Publiczne materiały: 0 Deklaracje: 1

1 źródeł przywołano w rekomendacjach. Wykres opisuje zakres zebranego materiału, nie jakość firmy ani wyniki sprzedaży.

Jedno miejsce dla nowych zapytań

Do potwierdzenia • Źródła: E1

01 / CO ZAOBSERWOWALIŚMY

Według formularza zapytania obsługiwane są pocztą.

02 / CO PROPONUJEMY ZROBIĆ

Zaprojektować skrzynkę leadów z osobą odpowiedzialną i terminem następnego działania. Najpierw prześledzić trzy ostatnie zapytania i sprawdzić, czy obecne narzędzia można połączyć.

01

Obserwacja

02

Uzgodnienie zakresu

03

Realizacja

Uruchomienie prac wymaga uzgodnienia zakresu i warunków.

Powrót do rozmowy po wysłaniu oferty

Do potwierdzenia • Źródła: E1

01 / CO ZAOBSERWOWALIŚMY

Firma wskazała potrzebę uporządkowania follow-upu.

02 / CO PROPONUJEMY ZROBIĆ

Ustalić etapy oferty i przypomnienie dla opiekuna. Termin powinien wynikać z ustaleń z odbiorcą, bez automatycznej wysyłki niezatwierdzonej komunikacji.

01

Obserwacja

02

Uzgodnienie zakresu

03

Realizacja

Uruchomienie prac wymaga uzgodnienia zakresu i warunków.

Pierwszy etap zamiast przebudowy wszystkiego

Hipoteza do rozmowy • Źródła: E1

01 / CO ZAOBSERWOWALIŚMY

Nie znamy wielkości zespołu ani zakresu pracy.

02 / CO PROPONUJEMY ZROBIĆ

Przetestować proces na kilku rzeczywistych zapytaniach. Dopiero po ocenie pilota zdecydować o dodatkowych modułach.

01

Obserwacja

02

Uzgodnienie zakresu

03

Realizacja

Uruchomienie prac wymaga uzgodnienia zakresu i warunków.

Plan pierwszego etapu.

Kolejność do uzgodnienia. Terminy i odpowiedzialności ustalimy przed rozpoczęciem realizacji.

1

KROK 01

Rozmowa: obecny proces, narzędzia i osoby odpowiedzialne.

2

KROK 02

Mapa: od zapytania do odpowiedzi i oferty.

3

KROK 03

Pilot: kilka rzeczywistych spraw obsłużonych według nowego procesu.

4

KROK 04

Decyzja o zakresie, cenie i kolejnych krokach.

Dobra decyzja zaczyna się od pytań.

DO USTALENIA 1

Ile osób obsługuje zapytania?

DO USTALENIA 2

Jak dziś ustalacie następny kontakt?

DO USTALENIA 3

Czy obecny arkusz jest wystarczający, jeżeli połączymy go z formularzem?

CO DALEJ

Wyberzmy pierwszy priorytet i omówmy zakres. Odpowiedz w panelu raportu albo napisz na piotr@stackpilot.pl.

Źródła i granice wniosków.

01 To demonstracja struktury raportu, nie analiza rzeczywistej firmy.

02 Nie odczytano strony internetowej ani wyników biznesowych.

REJESTR MATERIAŁÓW

Poniżej źródła przywołane w rekomendacjach. Pełny rejestr 1 materiałów jest dostępny w raporcie HTML. Wizyta na stronie nie potwierdza procesów wewnętrznych ani wyników finansowych.

E1 / Formularz demonstracyjny

Deklaracja zgłaszającego

2026-09-11T10:00:00.000Z