

## ΕΚΔΗΛΩΣΗ ΕΝΔΙΑΦΕΡΟΝΤΟΣ

### 1. ΣΚΟΠΟΣ ΕΓΓΡΑΦΟΥ

Ο σκοπός του εγγράφου είναι η εκπαίδευση του υπαλλήλου σχετικά με την εκδήλωση ενδιαφέροντος από υποψήφιο πελάτη και τον χειρισμό αυτού.

#### • ΣΥΜΜΕΤΕΧΟΝΤΕΣ

- Υπεύθυνος γραφείου Σερρών
  - ο Κύριος υπεύθυνος: Account Manager Σερρών
  - ο Βοηθητικοί: Βοηθητικός Account Manager Σερρών
- Υπεύθυνος γραφείου Θεσσαλονίκης
  - ο Κύριος υπεύθυνος: Account Manager
  - ο Βοηθητικοί: Βοηθητικός Account Manager

### 2. ΦΑΣΕΙΣ

Η εκδήλωση ενδιαφέροντος εμφανίζεται σε εμάς με 3 τρόπους.

- Προσωπικά
- Επαφή από τηλέφωνο
- Επαφή από κινητό ( το στέλνει ο Ορνιθάς με μήνυμα, και καταχωρείται)
- Επαφή από website
- Επαφή από email
- Επαφή από λοιπά σημεία επαφής (θα ενεργοποιηθεί μετά)

#### **1ο βήμα: Συνέντευξη σε εκδήλωση ενδιαφέροντος μέσω email**

**1η Περίπτωση: Συνέντευξη σε εκδήλωση ενδιαφέροντος μέσω προσωπικής επαφής, τηλεφώνου, κινητού**

#### **Παίρνουμε πάντα συνέντευξη στο αντίστοιχο πρότυπο.**

- ΠΡΩΤΟΓΕΝΗΣ ΦΟΡΜΑ ΕΚΔΗΛΩΣΗΣ ΕΝΔΙΑΦΕΡΟΝΤΟΣ
- ΜΕΤΑΠΟΙΗΣΗ ΦΟΡΜΑ ΕΚΔΗΛΩΣΗΣ ΕΝΔΙΑΦΕΡΟΝΤΟΣ
- ΤΟΥΡΙΣΜΟΣ ΦΟΡΜΑ ΕΚΔΗΛΩΣΗΣ ΕΝΔΙΑΦΕΡΟΝΤΟΣ
- συγκεκριμένο έντυπο για κάθε πρόγραμμα.

*Αυτό που μας ενδιαφέρει κυρίως είναι η ωριμότητα του πελάτη.*

*Π.χ. τα πιο σημαντικά είναι*

- *εάν μπορεί να καλύψει την ίδια συμμετοχή του 25% του προϋπολογισμού επένδυσης.*
- *εάν έχει το οικόπεδο της επένδυσης ή το κτίσμα*
- *εάν έχει προχωρήσει σε εργασίες, όπως π.χ. σχέδια της μονάδος*

*Περιπτώσεις προς απόρριψη.*

- *Αν μας πει δεν ξέρω τι ακριβώς να κάνω.*



- *Αν μας πει θέλω συμβουλευτική.*
- *Εάν δεν έχει το οικόπεδο της επένδυσης καν, και πρόκειται κάπου να βρει να αγοράσει*
- *Εάν δεν έχει λεφτά για ίδια συμμετοχή (όχι σε τράπεζα , γενικά)*

## 2η Περίπτωση: Συνέντευξη σε εκδήλωση ενδιαφέροντος μέσω email, website

Με το που έρχεται email για ενδιαφέρον.

Ο Account Manager ελέγχει στο αρρωise τις καρτέλες "Αναφορές CRM -> Εκδήλωση ενδιαφέροντος" και "Αναφορές CRM -> Φόρμες"

Ελέγχει το ενδιαφέρον στο Αναφορές CRM -> Φόρμες" και εφόσον είναι άξιο ενασχόλησης και σε αυτή την περίπτωση το περνάει με "Μετατροπή" (μεσαίο κουμπί κάτω δεξιά) και το μεταφέρει στα ενδιαφέροντα.

Εμφανίζεται πάνω το μήνυμα "Η φόρμα μετατράπηκε σε φόρμα ενδιαφέροντος με id: 9593"

Μετά πηγαίνουμε στις επαφές με αναζήτηση πάνω δεξιά το id, οπότε πατάμε π.χ. 9593 και ταιριάζουμε τα στοιχεία που έχουμε.

Εφόσον το ενδιαφέρον ήρθε στο "Αναφορές CRM -> Εκδήλωση ενδιαφέροντος", τότε η επαφή και το ενδιαφέρον περνιούνται χεράτα.

Επιπλέον ανοίγουμε καρτέλα στο ενδιαφέρον, και περνάμε τα στοιχεία της συνέντευξης, καθώς και περνάμε το πεδίο "Κατάσταση" ως **"1. Marketing Qualified Lead (MQL)"**.

**Σε όσους δεν είναι σοβαρό το ενδιαφέρον ή δεν είναι σαφές και έχουν στείλει email , στέλνουμε το αντίστοιχο απαντητικό email το αποθηκεύεται στο server (Θα δημιουργηθεί βάση με πρότυπες απαντήσεις).** Η απάντηση σε email αποθηκεύεται στο πεδίο "Extra Πληροφορίες" ως εξής:

**Sales@growplan.gr** - ημερομηνία αποστολής -  
**https://mail.google.com/mail/u/0/#sent/.....** - Κείμενο αποστολής

### Παίρνουμε πάντα συνέντευξη στο αντίστοιχο πρότυπο.

- ΠΡΩΤΟΓΕΝΗΣ ΦΟΡΜΑ ΕΚΔΗΛΩΣΗΣ ΕΝΔΙΑΦΕΡΟΝΤΟΣ
- ΜΕΤΑΠΟΙΗΣΗ ΦΟΡΜΑ ΕΚΔΗΛΩΣΗΣ ΕΝΔΙΑΦΕΡΟΝΤΟΣ
- ΤΟΥΡΙΣΜΟΣ ΦΟΡΜΑ ΕΚΔΗΛΩΣΗΣ ΕΝΔΙΑΦΕΡΟΝΤΟΣ
- συγκεκριμένο έντυπο για κάθε πρόγραμμα.

Εφόσον μιλήσουμε με τον πελάτη τότε είτε στο "Αναφορές CRM -> Εκδήλωση ενδιαφέροντος" είτε στο "Αναφορές CRM -> Φόρμες" πατάμε την επιλογή στο πεδίο "Διαβάστηκε" στον αρχικό πίνακα, ώστε το **κόκκινο X**, να γίνει **πράσινο V**

**Όλες οι συνεντεύξεις συγκεντρώνονται σε ένα classer σε κάθε γραφείο, και δίνονται στον Ορνιθά, την ημέρα που βρίσκεται Σέρρες, αν πάρθηκαν εκεί, και συγκεντρώνονται στη Θεσσαλονίκη.**

## 2ο βήμα: Καταχώρηση επαφής

### Περίπτωση 1: Καταχώρηση επαφής που δεν υπάρχει

Εφόσον τον πελάτη δεν τον έχουμε στην βάση μας (ελέγχουμε πάντα) περνάμε ότι στοιχεία μας έχει δώσει στις "Πληροφορίες Επαφής" και στην καρτέλα "Ενδιαφέρεται" (Οργάνωση->Επαφές->Ενδιαφέρεται) καταχωρούμε τα εξής στοιχεία

- **Τύπος Επαφής:** Ατομική Επιχείρηση ή Εταιρεία
- **Επιχείρηση:** **GROWPLAN ΣΕΡΡΕΣ** (καλύπτει Σέρρες και Δράμα) ή **GROWPLAN ΘΕΣΣΑΛΟΝΙΚΗ** (Καλύπτει Μακεδονία - Θράκη - Ήπειρο πλην Σερρών και Δράμας) ή **GROWPLAN ΘΕΣΣΑΛΙΑ**



- (καλύπτει Θεσσαλία) ή **GROWPLAN NOTIA EΛΛΑΔΑ** (καλύπτει Λοιπές Περιοχές πλην των ανωτέρω)
- **Κατηγορίες Δραστηριότητας:** Μία ή πολλαπλή επιλογή. Σε περίπτωση που είναι αγρότης τότε καταχωρούμε -> **ΑΓΕΛΑΔΟΤΡΟΦΙΑ ΓΑΛΑΚΤΟΠΑΡΑΓΩΓΗΣ** ή/και **ΑΓΕΛΑΔΟΤΡΟΦΙΑ ΕΛΕΥΘΕΡΑΣ ΒΟΣΚΗΣ** ή/και **ΑΙΓΟΠΡΟΒΑΤΟΤΡΟΦΙΑ** ή/και **ΓΕΩΡΓΙΑ** ή/και **ΜΕΛΙΣΣΟΚΟΜΙΑ** ή/και **ΜΟΣΧΟΙ ΠΑΧΥΝΣΗΣ**
- **Έδρα:** Την μόνιμη κατοικία του και την έδρα του αν είναι εταιρεία. **Η έδρα πρέπει να καταχωρείται οπωσδήποτε, σε περίπτωση που δεν την έχουμε καταχωρούμε την πρωτεύουσα του Νομού**
- **Τίτλος:** Ονοματεπώνυμο ολοκληρω
- **Όνομα:** Όπως γράφεται στην ταυτότητα (π.χ. ΙΩΑΝΝΗΣ)
- **Επώνυμο:**
- **Όνομα Υπ.Επικοινωνίας:** Το πρόσωπο που ερχόμαστε σε επαφή (π.χ. σύζυγος) ή αν είναι ο ίδιος με προηγουμένως το όνομα του όπως τον φωνάζουν (π.χ. ΓΙΑΝΝΗΣ)
- **Κινητό 1:** Προσέχουμε να μην περνάμε το κινητό τηλέφωνο στο πεδίο τηλέφωνο αλλά στο κινητό 1 (**εδώ περνάμε το κινητό που πηγαίνουν τα sms**)
- **Ιδιοκτήτης Κινητού 1:** Τα στοιχεία του ιδιοκτήτη του κινητού 1 (εφόσον είναι ο ίδιος περνάμε "Ο ΙΔΙΟΣ")
- **Email:** Προσπαθούμε να το πάρουμε, αν δεν έχει, τουλάχιστον προσπαθούμε να πάρουμε κάποιου συγγενικού προσώπου.

**Εφόσον υπάρχουν περισσότερες της μίας δηλώσεις ΟΣΔΕ, και αιτήσεις, πάνω στην κύρια επαφή (αυτός που έρχεται σε επαφή μαζί μας), συνδέουμε τις άλλες, ΚΑΙ ΟΧΙ ΤΟ ΑΝΑΠΟΔΟ. ΤΣΕΚΑΡΟΥΜΕ ΠΑΝΤΑ ΝΑ ΜΗΝ ΕΧΟΥΜΕ ΚΑΝΕΙ ΚΑΙ ΤΟ ΑΝΑΠΟΔΟ**

## Περίπτωση 2: Καταχώρηση επαφής που υπάρχει

Εφόσον τον πελάτη τον έχουμε στην βάση μας **ελέγχουμε ότι στοιχεία μας έχει δώσει** στις "Πληροφορίες Επαφής" και στην καρτέλα "Ενδιαφέρεται" (Οργάνωση->Επαφές->Ενδιαφέρεται) καταχωρούμε τα εξής στοιχεία

- **Επιχείρηση:** Τσεκάρουμε και αλλάζουμε ότι υπάρχει σε **GROWPLAN ΣΕΡΡΕΣ** (καλύπτει Σέρρες και Δράμα) ή **GROWPLAN ΘΕΣΣΑΛΟΝΙΚΗ** (καλύπτει Μακεδονία - Θράκη - Ήπειρο πλην Σερρών και Δράμας) ή **GROWPLAN ΘΕΣΣΑΛΙΑ** (καλύπτει Θεσσαλία) ή **GROWPLAN NOTIA EΛΛΑΔΑ** (καλύπτει Λοιπές Περιοχές πλην των ανωτέρω)
- **Κατηγορίες Δραστηριότητας:** Τσεκάρουμε και αλλάζουμε ότι υπάρχει σε **ΑΓΕΛΑΔΟΤΡΟΦΙΑ ΓΑΛΑΚΤΟΠΑΡΑΓΩΓΗΣ** ή/και **ΑΓΕΛΑΔΟΤΡΟΦΙΑ ΕΛΕΥΘΕΡΑΣ ΒΟΣΚΗΣ** ή/και **ΑΙΓΟΠΡΟΒΑΤΟΤΡΟΦΙΑ** ή/και **ΓΕΩΡΓΙΑ** ή/και **ΜΕΛΙΣΣΟΚΟΜΙΑ** ή/και **ΜΟΣΧΟΙ ΠΑΧΥΝΣΗΣ** (έλεγχος)
- **Έδρα:** Την μόνιμη κατοικία του, αν είναι ατομική επιχείρηση, ή την έδρα του αν είναι εταιρεία (έλεγχος)
- **Τίτλος:** Ονοματεπώνυμο ολοκληρω (έλεγχος)
- **Όνομα:** Όπως γράφεται στην ταυτότητα (π.χ. ΙΩΑΝΝΗΣ) (έλεγχος)
- **Επώνυμο:** (έλεγχος)
- **Κινητό 1:** (έλεγχος)
- **Email:** (έλεγχος)

## 3ο βήμα: Καταχώρηση ενδιαφέροντος

Στην καρτέλα "Ενδιαφέρεται" (Οργάνωση->Επαφές->Ενδιαφέρεται) καταχωρούμε τα εξής στοιχεία

- **Επένδυση:**
  - ο **Επένδυση στον Πρωτογενή Τομέα** -> αφορά επενδύσεις σε γεωργικό τομέα, π.χ. σχέδιο



- βελτίωσης, αναπτυξιακό νόμο ή ταμείο ανάκαμψης, οπότε προσαρμόζεται και το μενού συμπλήρωσης
- ο **Επένδυση στον Τομέα της Μεταποίησης**-> αφορά επενδύσεις σε μεταποίηση, π.χ. αναπτυξιακό νόμο ή ταμείο ανάκαμψης ή leader, οπότε προσαρμόζεται και το μενού συμπλήρωσης
  - ο **Επένδυση στον Τομέα του Τουρισμού**-> αφορά επενδύσεις σε τουριστικές επιχειρήσεις, όχι, π.χ. αναπτυξιακό νόμο ή leader, οπότε προσαρμόζεται και το μενού συμπλήρωσης
  - ο **Επένδυση σε Σχέδιο** -> αφορούσε επενδύσεις σε σχέδια βελτίωσης του 2023, θα επαναπροσαρμοστεί για τα σχέδια του 2026, προς το παρόν όταν κάποιος μας λέει για σχέδιο συμπληρώνουμε το πεδίο **"Επένδυση στον Πρωτογενή Τομέα"**
  - ο Για βιολογική γεωργία, νέο αγρότη, επένδυση εμπορικής επιχείρησης και λοιπές υπηρεσίες που δεν αφορούν σε αγορές παγίων, δεν το συμπληρώνουμε το πεδίο
- **Τίτλος:** Τι ενδιαφέρεται να κάνει π.χ. (ΒΙΟΛΟΓΙΚΗ ΚΤΗΝΟΤΡΟΦΙΑ 300 ΑΓΕΛΑΔΕΣ ΕΛΕΥΘΕΡΑΣ)
  - **Υπηρεσία:** ΚΤΗΝΟΤΡΟΦΙΚΗ ΕΚΜΕΤΑΛΛΕΥΣΗ (ΕΚΣΥΓΧΡΟΝΙΣΜΟΣ)
  - **Πρόγραμμα:** ΣΧΕΔΙΟ ΒΕΛΤΙΩΣΗΣ 2025 **(Συμπληρώνουμε πάντα και την υπηρεσία και το πρόγραμμα, δηλαδή είναι υφιστάμενη επιχείρηση - κτηνοτροφική εκμετάλλευση, και θέλει να επενδύσει σε εξοπλισμό 300.000 συνεπώς και συμπληρώνω Υπηρεσία: ΚΤΗΝΟΤΡΟΦΙΚΗ ΕΚΜΕΤΑΛΛΕΥΣΗ (ΕΚΣΥΓΧΡΟΝΙΣΜΟΣ), και Πρόγραμμα: ΣΧΕΔΙΟ ΒΕΛΤΙΩΣΗΣ 2025, εφόσον ξέρω ότι ούτε για αναπτυξιακό θα πάει καθώς είναι ατομική επιχείρηση και πολύ μικρή επένδυση, ούτε Ταμείο Ανάκαμψης τον καλύπτει κτλ)**
  - **Κατάσταση:** 1. **Marketing Qualifying Lead (MQL)**
  - **Περιγραφή:** Εφόσον έχουμε πιο αναλυτικά στοιχεία τα περνάμε στην περιγραφή π.χ (Έχει 4 δηλώσεις ΟΣΔΕ, και την δεύτερη χρονιά θα μεταβιβάσει την μία με τα 300 καλαμπόκια στον εαυτό του). Το συμπληρώνουμε ει δυνατόν πάντα και **επανασυμπληρώνουμε την κάθε νέα επικοινωνία π.χ. ως εξής: 23/2/2024 (Όνομα Υπαλλήλου) -> Είπε ότι .....**
  - **Σύσταση από:** Εφόσον είναι καινούργιος πελάτης **συμπληρώνουμε από που μας βρήκε** (γράφοντας το όνομα του πελάτη ή του συνεργάτη που έκανε την σύσταση, βγαίνει αυτόματα εκεί και τικάρουμε το όνομα του.)
  - **Ημερομηνία ενδιαφέροντος:** Την ημερομηνία εκδήλωσης ενδιαφέροντος
  - **Ημερομηνία επικοινωνίας:** Την ημερομηνία εκδήλωσης ενδιαφέροντος

#### **4ο βήμα: Έλεγχος από Account Manager**

- 1) Ο Account Manager συγκεντρώνει όλα τα ενδιαφέροντα κάθε Παρασκευή μεσημέρι,**
- 2) έχει καλέσει όλους τους ενδιαφερόμενους, που δεν έχουν κληθεί πριν, ή δεν έχουν συμπληρωθεί σωστά το ενδιαφέρον και**
- 3) τους αξιολογήσει σε**
  - 1. **Marketing Qualifying Lead (MQL)** αυτούς που δεν αξίζει να ασχοληθούμε περαιτέρω,
  - 2. **Sales Qualifying Lead (SQL)** αυτούς που αξίζει να ασχοληθούμε περαιτέρω,
- 4) τους παρουσιάζει στον Ορniθά την Δευτέρα το πρωί.**

#### **5ο βήμα: Παρουσίαση επικοινωνιών που πρέπει να γίνουν**

- 1) Αφού παρουσιαστούν όλα τα ενδιαφέροντα και το ποιος κάλεσε, τι ήθελε, ποιος έχει γίνει **2. Sales Qualifying Lead (SQL).**
- 2) Ακολουθεί ανάθεση στο ποιος θα επανακαλέσει τον πελάτη που πρέπει συμπληρώνοντας το αντίστοιχο πεδίο αφού **αξιολογηθούν απο κοινού με τον Ορniθά σε**
  - 1. **Marketing Qualifying Lead (MQL)** αυτούς που δεν αξίζει να ασχοληθούμε περαιτέρω,
  - 2a. **Sales Qualifying Lead (SQL) - Sales** αυτούς που αξίζει να ασχοληθούμε περαιτέρω, και θα καλέσει ο Account Manager
  - 2a. **Sales Qualifying Lead (SQL) - Ορniθάς** αυτούς που αξίζει να ασχοληθούμε περαιτέρω, και θα



- καλέσει ο Ορνιθάς
- 3) Επιπλέον συμπληρώνεται το πεδίο **"Κατάσταση επικοινωνίας"** σε **"1. Δεν ξεκίνησε"**
  - 4) Συμπληρώνεται το πεδίο **"Προτεραιότητα"** σε **Χαμηλή, Μέση, ή Υψηλή**
  - 5) Ο υπεύθυνος καλεί μέσα στην εβδομάδα που έρχεται, αλλιώς αναθέτουμε για την έναρξη του προγράμματος, ή κάποια στιγμή που την ορίζουμε χρονικά.

**Σε όσους δεν είναι σοβαρό το ενδιαφέρον δεν κάνουμε κάποια άλλη ενέργεια**

### **6ο βήμα: 2η επικοινωνία**

Εφόσον γίνει η 2η επικοινωνία ο υπεύθυνος για την κλήση παίρνει συνέντευξη επάνω στην 1η συνέντευξη που πήρε η πρώτη επαφή πώλησης (ο πρώτος που πήρε την 1η συνέντευξη) σύμφωνα με το

- γενικό έντυπο για πρωτογενή, μεταποίηση ή τουρισμό, αλλιώς
- με το συγκεκριμένο έντυπο για κάθε πρόγραμμα.

Διακρίνουμε 2 περιπτώσεις

- **6.1 περίπτωση: Σοβαρό ενδιαφέρον**

Το ενδιαφέρον περνάει στην κατάσταση **"3. Opportunity"** και αν είναι

- **Μεγάλος Πελάτης για μεγάλο ή μικρό πρόγραμμα:** Ακολουθεί **επίσκεψη**
- **Μεταποιητής για μεγάλο ή μεσαίο πρόγραμμα:** Ακολουθεί **βιντεοκλήση** και προφορικό κλείσιμο για έναρξη εργασίας, και σε δεύτερο χρόνο **επίσκεψη**. Κατα περίπτωση μπορεί να ακουθήσει αντί για βιντεοκλήση, τηλεφωνική κλήση
- **Μεταποιητής για Μικρό πρόγραμμα ή μικρός πελάτης:** Ακολουθεί **τηλεφωνική κλήση** και προφορικό κλείσιμο για έναρξη εργασίας

Εξετάζεται το πότε θα ξεκινήσει η εργασία.

### **Ο Ορνιθάς δίνει το έντυπο της συνέντευξης στον Account Manager και το καταχωρεί**

- **6.1 περίπτωση: Μη σοβαρό ενδιαφέρον**

Το ενδιαφέρον παραμένει στην κατάσταση **"2. Sales Qualifying Lead (SQL)"**

Αυτός που παίρνει συνέντευξη

- 1) γυρνάει το πεδίο **"Κατάσταση επικοινωνίας"** από **"1. Δεν ξεκίνησε"** σε **"2. Σε εξέλιξη"**.
- 2) συμπληρώνει την ημερομηνία επικοινωνίας στο πεδίο **"Τελευταία επικοινωνία"**
- 3) συμπληρώνει την επόμενη ενέργεια στο πεδίο **"Επόμενη ενέργεια"**
  - **Videoconference** (ενημερώνει στο slack με τον υπεύθυνο του προγράμματος-υπηρεσίας, ή τον Account Manager, να επικοινωνήσει για να κλείσει meeting με την βιντεοκλήση που πρέπει να κάνει, αν αναλαμβάνει άλλος)
  - **Αποστολή email** (ενημερώνει στο slack με τον υπεύθυνο του προγράμματος-υπηρεσίας, ή τον Account Manager, να στείλει email με το θέμα που απαιτείται)
  - **Αποστολή email και sms** (ενημερώνει στο slack με τον υπεύθυνο του προγράμματος-υπηρεσίας, ή τον Account Manager, να στείλει email και sms με το θέμα που απαιτείται)
  - **Αποστολή sms** (ενημερώνει στο slack με τον υπεύθυνο του προγράμματος-υπηρεσίας, ή τον Account Manager, να στείλει sms με το θέμα που απαιτείται)
  - **Επαναεπικοινωνία μέσω τηλ** (ενημερώνει στο slack με τον υπεύθυνο του προγράμματος-υπηρεσίας, ή τον Account Manager, να επαναεπικοινωνήσει μέσω τηλ στην ημερομηνία που σημειώνεται στο πεδίο "Επόμενη Επικοινωνία" που πρέπει να κάνει, αν αναλαμβάνει άλλος)
  - **Κλείσιμο ραντεβού στην έδρα του**, εννοείται του πελάτη για τον Ορνιθά, σημειώνεται στο calendar, και ειδοποιείται ο πελάτης για το ραντεβού με κοινοποίηση στον πελάτη



- **Κλείσιμο ραντεβού στο γραφείο**, σημειώνεται στο calendar, και ειδοποιείται ο πελάτης καθώς και ο υπάλληλος της εταιρείας ή ο Ορνιθάς για το ραντεβού με κοινοποίηση στον πελάτη
- 4) συμπληρώνει την **ημερομηνία επόμενης επικοινωνίας** στο πεδίο "**Επόμενη επικοινωνία**"

**Αφού παρθεί η συνέντευξη ή/και 2η επικοινωνία παραδίδονται στον Account Manager και ανεβαίνουν στην βάση Appwise, στην (Οργάνωση->Επαφές->Γεν.Αρχεία).**

## **7ο βήμα: Ανάθεση σε υπεύθυνο προγράμματος**

Εφόσον η εργασία πρόκειται να ξεκινήσει, ανατίθεται η δουλειά σε Account Manager που σημειώνεται στην επαφή.

Ο Account Manager του στέλνει προσφορά και το περνάει στην κατάσταση "**4. Offer Sent**".

- Εφόσον είναι μικρή εργασία, αρκεί η προσφορά.
  - ο Αν είναι από κοντά του ζητάει υπογραφή,
  - ο Αν είναι από μακριά του γράφει πως με την αποστολή των δικαιολογητικών ξεκινάει η συνεργασία με αυτή την τιμή
- Εφόσον είναι μεγάλη η εργασία, του στέλνει welcome email, και συμφωνητικό το οποίο ζητάει πίσω και η κατάσταση περνάει σε "**5. Contract Sent**".
- Σε προγράμματα όπως βιολογική γεωργία, ή νέους αγρότες στέλνουμε/δίνουμε προσύμφωνο το οποίο θέλουμε υπογεγραμμένο

**Εφόσον τα πάρουμε αυτά ξεκινούν οι προπαρασκευαστικές εργασίες και η κατάσταση περνάει σε "**6. Deal Closed**"**

Εφόσον δεν συνεχίσει η **η κατάσταση περνάει σε "**7. Deal Broke - Call**"**, εάν είναι να τον καλέσουμε σύμφωνα με το **ερωτηματολόγιο (θα γίνει στην πορεία και θα το χρησιμοποιήσουμε μετά)**, και αφού τον καλέσουμε τικάρουμε το "Ανενεργό", για να μάθουμε το γιατί, ή τικάρουμε το "Ανενεργό" αν το αφήνουμε

Σε αυτή τη φάση καταχωρούνται και τα λοιπά στοιχεία του πελάτη όπως κάτωθι:

Υπάρχουν επίσης τα εξής πεδία που συμπληρώνουμε:

- **Επαφές:** Εφόσον είναι εταιρεία περνάμε τα στοιχεία των υπαλλήλων που ανήκουν στην εταιρεία
- **Συνδεδεμένος πελάτης:** Πάνω στην γονική επαφή (αυτός που έρχεται σε επαφή με εμάς) περνάμε τους λοιπούς πελάτες που χειρίζεται αυτός. **Είναι που σημαντικό να περαστούν πάνω σε αυτόν και για τον οικονομικό χειρισμό και όχι το ανάποδο**
- **Δραστηριότητα:** Περνάει η ακριβής δραστηριότητα (Στο πεδίο "Κατηγορίες Δραστηριότητας" είναι η γενική δραστηριότητα), οπότε εδώ περνάμε π.χ. ΒΙΟΤΕΧΝΙΑ ΤΥΠΟΠΟΙΗΣΗΣ ΣΑΛΑΤΩΝ - ΕΜΠΟΡΙΟ - ΑΛΟΙΦΕΣ, ενώ στο πεδίο "Κατηγορίες Δραστηριότητας" περνάμε "ΜΕΤΑΠΟΙΗΣΗ ΑΓΡΟΤΙΚΩΝ ΠΡΟΪΟΝΤΩΝ"
- **ΑΦΜ:**
- **ΔΟΥ:**
- **Ταχ.Κωδ.:**
- **Διεύθυνση:** Την ακριβή διεύθυνση εφόσον είναι διαφορετική ή πιο εξειδικευμένη από την έδρα
- **Τηλεφωνο:** Το σταθερό του τηλεφώνου
- **Ιδιοκτήτης Κινητού 2:** Τα στοιχεία του ιδιοκτήτη του σταθερού
- **Κινητό 2:** Εφόσον υπάρχει και δεύτερο κινητό
- **Ιδιοκτήτης Κινητού 2:** Τα στοιχεία του ιδιοκτήτη του κινητού 2
- **Email (Λογιστή):** Το email του λογιστή του, που επικοινωνούμε
- **Url:** Το website της επιχείρησης
- **Παρατηρήσεις:** Ότι επιπλέον χρειάζεται να ξέρουμε



Στην καρτέλα "Λοιπά Στοιχεία" (Οργάνωση->Επαφές->Λοιπά Στοιχεία) καταχωρούμε τα στοιχεία της ταυτότητας (είναι απαραίτητα εφόσον θέλουμε να βγάλουμε τυποποιημένες Υπεύθυνες Δηλώσεις)

και επιπλέον

- *Λογαριασμός τραπεζής:* Το IBAN όχι τον αριθμό του λογαριασμού που θέλουμε να κάνει πάγια (συνήθως είναι αυτός του ΟΣΔΕ)
- *Φορέας ΟΣΔΕ:* Την επωνυμία του φορέα που του κάνει ΟΣΔΕ

**Ο ρόλος αυτού που παίρνει τηλέφωνο δεν είναι να βγει από την υποχρέωση, λέγοντας πήρα τα τηλέφωνα, αλλά να έρθουν όσο το δυνατόν περισσότεροι πελάτες για την συγκεκριμένη υπηρεσία.** Συνεπώς

- Όταν κάποιος δεν απαντά ξανακαλούμε είτε από κινητό , είτε απο σταθερό μέχρι να τον βρούμε.
- Όποιον δεν τον βρίσκουμε δεν τον διαγράφουμε απο τα ενδιαφέροντα
- Όταν κάποιος έχει αλλάξει αριθμό, ψάχνουμε και βρίσκουμε τον νέο αριθμό του από άλλον, είτε στο ίδιο χωριό, είτε από Ορνιθά

