iEngage

حوّل الاهتمام القائم إلى محادثات بيع أكثر صلة

لقادة التسويق وفرق المبيعات التي تتسلّم منهم التسليمات

ضمن خارطة التطوير: مخطط له وغير متاح اليوم؛ ويناقش العرض سير عملكم وما هو مخطط له.

هل يبدو هذا مألوفاً؟

يجمع التسويق الاهتمام، لكن المتابعة تأتي عامة أو منفصلة عن المبيعات، ويتسلّم مسؤول المبيعات جهة اتصال دون أن يعرف ما الذي أثار اهتمامها.

يتلقى العملاء المهتمون الرسائل نفسها التي يتلقاها الجميع، وتبدأ مكالمات المبيعات من الصفر، ولا يعرف أحد أيّ الحملات بدأت محادثات حقيقية.

من المشكلة إلى المكسب التجاري

رسم توضيحي للفكرة، وليس شاشة من المنتج

المشكلة
متابعة عامة ومكالمات بيع من الصفر

← **ما يفعله فريقكم**
رعاية جمهور موافق واقتراح تسليم

← **ما تحصلون عليه**
تسليم مع سجل التفاعل

← **ما تكسبه منشأتكم**
محادثات بيع أكثر اطلاعًا

ثلاثة مكاسب عملية

متابعة تناسب ما أثار اهتمام العميل المرتقب

صُمّم لتقسيم الجماهير بحسب الملف والاستجابة، والإرسال فقط حيث تسمح الموافقة؛ والاستفسار ليس موافقة.

يبدأ فريق المبيعات المحادثة والسياق أمامه

صُمّم لتمرير تسليم مقترح، مع سجل تفاعل العميل المرتقب، إلى مسؤول مبيعات يقبله أو يرفضه.

عمل إداري متكرر أقل في الحملات

صُمّم لتخطيط رسائل الحملات ورحلات المتابعة في مكان واحد، مع حفظ الحملة والمصدر على كل عميل محتمل.

ما يفعله فريقكم

- مخطط: بناء جماهير من سجلات العملاء بحسب الوسوم والحقول والاستجابة مع احترام الموافقة
- مخطط: تخطيط رسائل الحملات ورحلات المتابعة في مكان واحد
- مخطط: اقتراح تسليم مع سجل التفاعل إلى مسؤول المبيعات

المُخرَج المفيد

- جمهور موافق لكل حملة، بحسب التصميم
- سجل تفاعل لكل عميل مرتقب، بحسب التصميم
- تسليم مقترح يقبله مسؤول المبيعات، بحسب التصميم

ما يحتاجه

- **سجلات عملاء مع الموافقات في iConnect CRM**
  في إتاحة مرحلية محدودة؛ والاستفسار ليس موافقة على التسويق، وتُسجَّل الموافقة على حدة
- **حساب إرسال لرحلات البريد الإلكتروني**
  يُعدّ لتطبيقكم
- **للتسليم: iSales (إتاحة مرحلية محدودة)**
  حيث يقبل مسؤول المبيعات الفرصة

ما تكسبونه عند ربطه



مُثبت في الاختبارات

صُمّم ليستمد الجماهير الموافقة من iConnect CRM ويسلّم الفرصة المقبولة إلى iSales، وكلاهما في إتاحة مرحلية محدودة.



مُثبت في الاختبارات

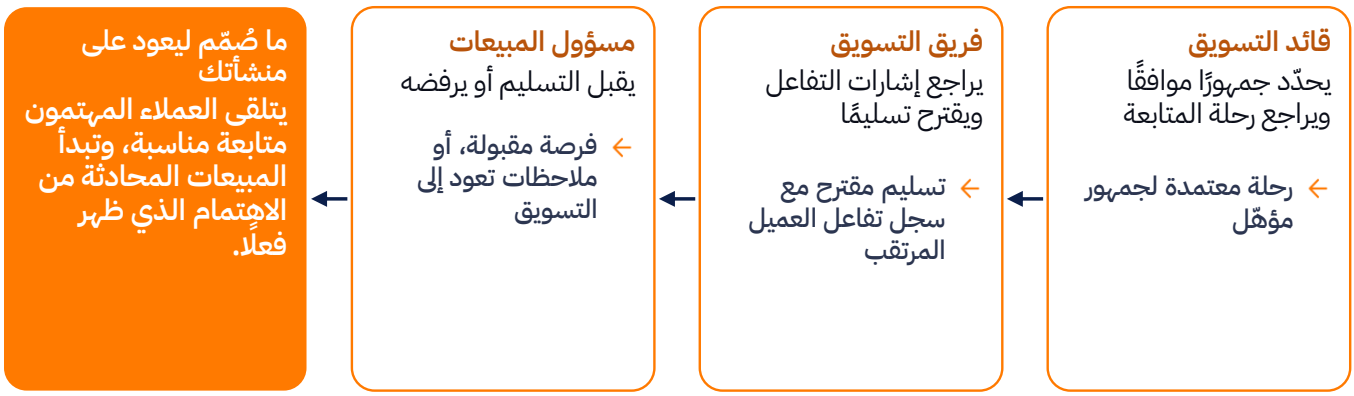
صُمّم Growth Engine (ضمن خارطة التطوير) ليتيح لشخص مخوّل بدء خطوة تسجيل منسّقة في iEngage.

مخطّط

صُمّم iGrowth (ضمن خارطة التطوير) لتمرير العملاء المرتقبين عبر سجل العميل؛ والمسار من iGrowth إلى iEngage دون وسيط مخطط له.

مُثبت في الاختبارات: عُرض عاملاً في بيئات الاختبار، قبل التهيئة الخاصة بكم · مخطّط: توضيحي؛ لم يُنفَّذ بعد

كيف سيستخدمه فريقكم (مخطط له، وغير متاح اليوم)



الخطوة التالية

اطلبوا عرضًا توضيحيًا لمناقشة سير العمل بين التسويق والمبيعات

غير متاح اليوم. نراجع معكم سير عملكم وما هو مخطط له، ونتفق على مدى ملاءمته لنطاقكم.

https://iconsultants.tech/ar/iconnect/demo

التفاصيل التقنية: دليل التقييم التقني لمنصة iConnect

امسحوا الرمز لطلب العرض