

## Oprette Kundeemner (Leads)

---

Hvordan kan jeg...

- Oprette Kundeemner (Leads) Individuelt
- Kvalificere Kundeemner (Leads)
- Associer Kundeemner (Leads) til andre aktiviteter (Records)

[Relaterede Områder]

[Frequently Asked Questions]

I Zoho CRM, kan du oprette Kundeemner (Leads) ved at:

- **Indtaste informationer på leads formen:** Du kan manuelt indtaste de detaljer du har fra fx visitkort, konferencer, netværksmøder og lign.
- **Importere leads fra andre medier:** Du kan indsamle data fra forskellige andre databaser og importere dem som CSV eller XLS fil ind i dit Zoho CRM.
- **Modtage leads fra hjemmeside:** Du kan oprette en web form og tillade dine besøgende på din hjemmeside at indtaste kontakt detaljer direkte i en formular på siden. Informationer indtastet vil blive direkte overført til leads modulet i dit Zoho CRM.

### Note

- Nogle standard felter er muligvis ikke synlige eller kan ikke redigeres afhængigt af din virksomheds forretningsprocesser
- Hvis du vil tilføje eller ændre felter eller gerne vil have mere information om brugen af felter, skal du kontakte din systemadministrator.

## Oprette Kundeemner (Leads) individuelt

---

Du kan oprette *leads* manuelt ved at indtaste detaljerne på *leads* siden. Fx: På en rejse mødte du en person, der viste interesse i dit produkt eller service. Du udvekslede visitkort og forsikrede dem, du ville kontakte ham eller hende igen med flere detaljer om det produkt / service. Den næste dag, kan du manuelt oprette et *lead* tilgængelige oplysninger, og kontakte personen. I sådanne tilfælde er det nemt manuelt at indtaste de tilgængelige oplysninger og skabe et kundeemne med det samme.

Du kan oprette leads individuelt ved at:

- Udfylde detaljerne på *lead* siden.
- Kundeemnet kan kopieres til et nyt (Clone) og der kan tilføjes andre detaljer.

### Note

- Det er standard, at den person der opretter Kundeemnet ejer det.
- For at ændre ejer, klik på "**Change**" i feltet "**Lead Owner**" og vælg en anden bruger.

## Oprette leads individuelt

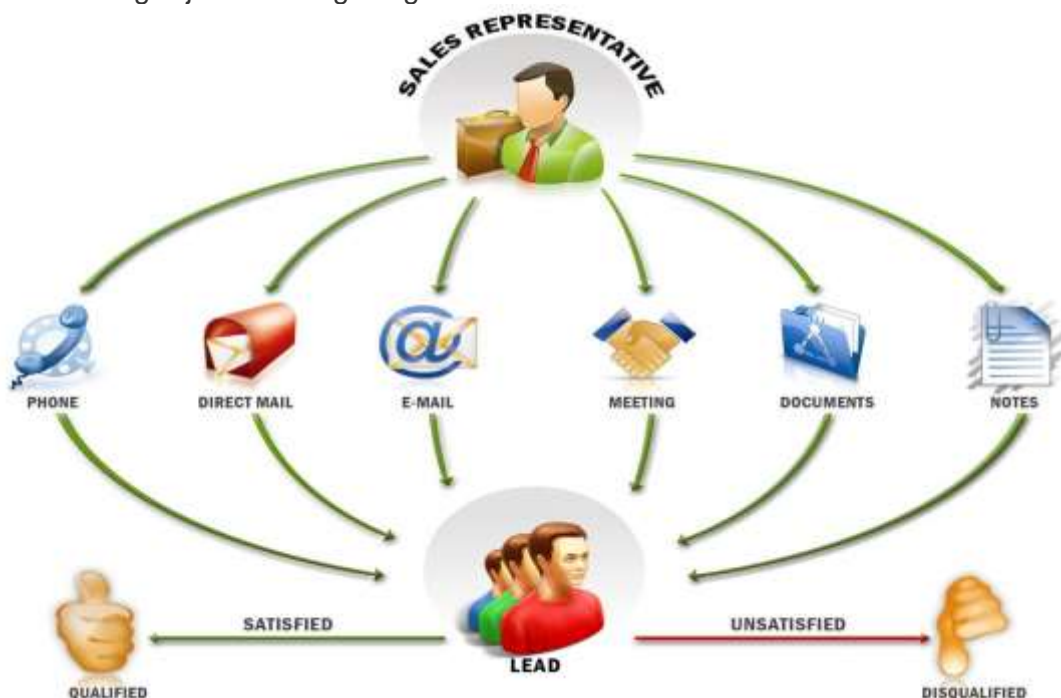
1. I modulet **Leads**, klik **New Lead**.
2. På siden *Create Lead*, indtastes alle detaljer.
3. Klik **Save**.

## For at kopiere (Clone) leads

1. Under modulet **Leads**, åben det lead du ønsker at kopiere ved at klikke på det
2. På siden *Lead Details*, klik på **Clone** øverst på siden.
3. På den nu kopierede side *Clone Lead*, kan du ændre de ønskede detaljer.
4. Klik **Save**.

## Kvalificere Kundeemner (Leads)

Efter at have indsamlet informationer om dine kundeemner i dit CRM, er den næste fase at kvalificere dit Kundeemne. Efter kontakt, email, besøg og lign. Kan du bedømme om kundeemnet skal kvalificeres til en forretningsmulighed. I denne fase er der fokus på evaluering af kundement baseret på deres interesse og vilje til et muligt salg.



Følgende er nogle muligheder for at kvalificere et lead:

- **Telefon opkald (Phone Call):** En direkte og hurtig opfølgning for at aftale videre kontakt.
- **Direct Mail:** en traditional måde at sende information om produkter og tilbud er ved at sende en brochure eller brev.
- **Email:** Email er en mulighed for at sende en personlig eller en markedsførings email, dette kan være en mere effektiv måde at kontakte kundeemnet på.
- **Møde (Meeting):** Når der afholdes et en-til-en møde med kundeemnet giver det en god mulighed for at afgøre muligheden for at lave forretning sammen..

- **Dokumenter (Documents):** Det kan give bedre forståelse for produktet at udveksle dokumenter, fx ved at præsentere eller uddybe et product. Dette kan give bedre muligheder for at gennemføre et salg.
- **Noter (Notes):** Noter i form af bemærkninger eller kommentarer kan være vigtige i beslutningsprocessen af at kvalificere et lead.

## Associer Kundeemner (Leads) med andre aktiviteter

I processen at kvalificere et Kundeemne kan det være vigtigt at relatere aktiviteter der er gjort i denne forbindelse. Det er typisk en af faserne i at kvalificere et Kundeemne inden det ændres til næste niveau eller til det konverteres til en **Account** eller **Potential** som en del af salgsprocessen der er i din virksomhed.

På siden *Lead Details*, kan du relater følgende aktiviteter:

- **Open Activities:** Tilføj *tasks* og *events* (meetings and calls).
- **Closed Activities:** Gem de lukkede aktiviteter.
- **Attachments & Notes:** Tilføj dokumenter og noter.
- **Mails:** Send e-mail beskeder til Kundeemnet.
- **Campaigns:** Relater kampagner til det enkelte Kundeemne.

## Relaterede Områder online (på engelsk)

Create Leads | Associate Leads | Convert Leads | Approve Leads | Lead Assignment Rules  
Manage List Views | Customize Lead Source Field | Use Wufoo Form to add Leads to Zoho CRM

## FAQ

### 1. Hvordan kan jeg oprette et lead uden informationer om en virksomhed?

Som en standard når man opretter et lead, skal Virksomhedens navn *Company name* felt udfyldes. Men, det er dog muligt at ændre dette så feltet ikke som standard skal udfyldes. Det gøres sådan:

1. Klik **Setup > Customization > Layouts**.
2. På siden *Edit Page Layout*, flyt musen henover feltet **Company**.
3. Slet markeringen i boksen **Mandatory** ud for *Company* feltet.
4. Klik **Save**.

### 2. Hvordan kan jeg ændre *Source field* værdien?

For at tilføje eller ændre en værdierne på en *pick list*, gør følgende:

1. Log in i Zoho CRM med administrator rettigheder.
2. Klik **Setup > Customization > Fields**.
3. Vælg **Leads** fra drop-down feltet.
4. I oversigten, klik på det link-felt du ønsker at ændre.(Fx, **Lead Source**)
5. På siden *Edit Pick List*, kan du gøre følgende:
  - Klik på **Delete** ikonet for at slette værdien i listen.
  - Klik på **Add New Values** for at tilføje værdier i listen.
  - Du kan rette i værdierne, hvis det ønskes.
6. Vælg *Use first value as default value check box*, hvis det ønskes at den øverste værdi står i feltet som standard.
7. Klik *Sort values alphabetically, not in the order entered*, hvis det ønskes at værdierne sorters alfabetisk.
8. Klik **Save**.

### 3. Hvorfor kan jeg ikke se det konverterede lead?

Når et Lead er konverteret til *en account, contact* eller *potential*, vil det blive vist under et andet view:

**Converted Leads**. Et konverteret Lead kan ikke gendannes til det originale Lead.