

1.1. Určení a definice směrnice

.1.1 Účel směrnice

Účelem této směrnice je **sjednotit, zefektivnit a zpřehlednit obchodní proces** ve firmě prostřednictvím jasně definovaných pravidel, úkolů a odpovědností obchodníků, obchodních zástupců a asistentů při práci v systému **Pipedrive**.

Směrnice stanovuje jednotný způsob:

- evidence a správy obchodních příležitostí (leadů a dealů),
- zaznamenávání aktivit a komunikace se zákazníky,
- vyhodnocování výkonnosti obchodního týmu,
- udržování aktuálních a přesných dat v CRM systému.

.1.2 Cíl směrnice

Cílem směrnice je:

- zajistit **transparentní a měřitelný prodejní proces**,
- snížit riziko chyb, duplicit a nepřehlednosti dat,
- umožnit efektivní řízení a reporting obchodních aktivit,
- vytvořit systém, který podporuje **zodpovědnost, konzistentnost a výkon** každého člena obchodního týmu.

.1.3 Rozsah působnosti

Tato směrnice se vztahuje na:

- všechny **obchodníky a obchodní zástupce**,
- **asistenty obchodu** a osoby zapojené do zpracování leadů,

- vedoucí pracovníky, kteří provádějí **kontrolu a vyhodnocování obchodních výsledků** v systému Pipedrive.

.1.5 Definice pojmů

- **Lead:** Potenciální zákazník, který projevila zájem o produkt nebo službu, ale zatím není kvalifikován jako obchodní příležitost.
- **Deal:** Kvalifikovaná obchodní příležitost, která je aktivně řešena obchodníkem a má stanovenou hodnotu a fázi v obchodním procesu.
- **Aktivita:** Jakákoli činnost směřující k uzavření obchodu (např. telefonát, e-mail, schůzka, nabídka).
- **Pipeline:** Prodejní „trychtýř“ rozdělený do jednotlivých fází, které reprezentují postup od získání leadu až po uzavření obchodu.
- **Zodpovědná osoba:** Člen týmu, který má konkrétní lead nebo deal přiřazen na své jméno a zodpovídá za jeho zpracování v souladu se směrnicí.