

Lead Routing + AI

5 minut zamiast 3 dni. 21x wyższa szansa zamknięcia.
Cross-vertical — każdy, kto sprzedaje B2B.

od 3 000 PLN netto · abonament opcj. 500-1 200 PLN/mies

Grzegorz Dynarek · Inżynier automatyzacji procesów
20 lat doświadczenia: Bosch · Reckitt · Nestlé
www.automatyzujemyai.pl · kontakt@automatyzujemyai.pl

DLACZEGO TO JEST PROBLEM

Lead z formularza trafia w skrzynkę zbiorczą. Handlowiec widzi po dniu, dzwoni po trzech. Klient w międzyczasie rozmawia z konkurencją. Badania (Harvard Business Review): odpowiedź na lead w ciągu 5 minut zwiększa szansę zamknięcia 21-krotnie względem 30 minut. Po godzinie szanse spadają o 80%.

NASZE ROZWIĄZANIE

Automatyczny lejek od pierwszego kliknięcia klienta do pierwszej rozmowy. AI kwalifikuje leada w sekundy, router przypisuje go do właściwego handlowca, a pierwszy personalizowany e-mail wychodzi automatycznie z propozycją slotu w kalendarzu. Gorące leady alarmują handlowca SMS-em.

CO PAŃSTWO ZYSKUJĄ

- Reakcja 5 minut zamiast 3 dni — lead trafia do handlowca w sekundy
- Kwalifikacja AI — intencja (gorący/ciepły/zimny), branża, szacowany budżet
- Automatyczna personalizacja — pierwszy e-mail pisany przez AI, nie kopia szablonu
- Slot kalendarza w mailu — Cal.com / Google Calendar — klient sam wybiera termin
- CRM zawsze aktualny — Pipedrive / HubSpot / Salesforce / Bitrix24
- Raport tygodniowy — konwersje lead → spotkanie, czas reakcji, pipeline value

ARCHITEKTURA PRZEPŁYWU

- Lead wchodzi: formularz WWW, LinkedIn, sklep, e-mail, telefon
- Wzbogacenie danych: GUS REGON (NIP → branża, wielkość)
- Kwalifikacja AI: ocena intencji, dopasowania do ICP, priorytet (1-10)
- Routing: gorący → SMS do handlowca, ciepły → sekwencja 3-touch, zimny → scoring za 60 dni
- CRM + pierwszy e-mail: kontakt i deal w CRM, personalizowany e-mail z linkiem do kalendarza

KONKRET DLA FIRMY Z 50 LEADAMI/MIESIĄC

Dziś: konwersja lead → spotkanie 12% = 6 spotkań/mies. Po wdrożeniu: 22% = 11 spotkań/mies. Przy wartości deala 8 000 PLN i closing rate 30%: +12 000 PLN miesięcznie.

CO OBEJMUJE WDROŻENIE (2-4 TYGODNIE)

- Tydzień 1: audyt sprzedaży — mapowanie procesu lead → spotkanie, definicja ICP i kryteriów kwalifikacji
- Tydzień 2: konfiguracja — scenariusze Make.com, integracja z CRM, prompty kwalifikacyjne AI, szablony e-maili, kalendarz
- Tydzień 3: testy z prawdziwymi leadami w trybie podwójnego zapisu, kalibracja AI
- Tydzień 4: pełne wdrożenie, szkolenie zespołu 2h, raporty tygodniowe

STACK TECHNOLOGICZNY

Make.com (orkiestracja) · OpenAI / Claude (kwalifikacja i treści) · GUS REGON · CRM (Pipedrive / HubSpot / Salesforce / Bitrix24) · Cal.com / Google Calendar · SMS / e-mail.

Gwarancja

14 dni gwarancji satysfakcji — jeśli rozwiązanie nie spełnia ustaleń, naprawiamy lub zwracamy pieniądze. 30 dni wsparcia po wdrożeniu w cenie.

Abonament (opcjonalny, rekomendowany)

500-1 200 PLN/mies (zależnie od wolumenu) — monitoring scenariuszy, miesięczne dostrajanie promptów AI, drobne zmiany w sekwencjach. Nieobowiązkowy.