

Riconoscere le aziende e accelerare la chiusura

Sul sito web di un'azienda il Companion Le mostra che cosa sa il Suo CRM di quell'azienda, e Lei compie i passi successivi senza aprire aYOUne.

Il badge «Azienda nel CRM?»

Sui siti web aziendali compare in basso a sinistra un piccolo badge Azienda nel CRM?. Finché vede solo il badge non viene inviato nulla. Solo quando ci fa clic il Companion cerca il dominio del sito (ad esempio esempio.it) nel Suo CRM.

- Azienda nota: vede il nome dell'azienda, gli indicatori (offerte, ordini, contratti, contatti), le opportunità aperte con la loro probabilità di successo, le offerte aperte e i referenti. Apri !' porta al record in aYOUne.
- Azienda sconosciuta: il badge propone Crea come azienda.
- Concorrente: se l'azienda pubblica annunci, il profilo pubblicitario mostra quanti annunci sono attivi.

Il badge non compare su motori di ricerca, social network, servizi di posta gratuiti e sulle Sue pagine aYOUne. × lo nasconde per quel sito fino alla chiusura del browser.

Creare un'azienda

Crea come azienda crea l'azienda nel Suo CRM. Prima il Companion verifica se il dominio o il nome dell'azienda esistono già; se trova una corrispondenza, la mostra e Lei decide con Crea comunque. Dopo la creazione, aYOUne completa in background i dati aziendali e le note legali del sito.

La casella Segna come lead è selezionata di fabbrica: l'azienda viene contrassegnata nel Suo CRM come potenziale cliente (lead), così il Suo team commerciale la trova negli elenchi corrispondenti. Se toglie la spunta, l'azienda viene creata senza questo contrassegno.

Come referenti il Companion propone persone che aYOUne conosce per l'azienda e indirizzi e-mail del dominio dell'azienda presenti sulla pagina. Un clic su Aggiungi crea la persona come referente dell'azienda.

Opportunità e promemoria

Sotto le opportunità aperte crea con un clic una nuova opportunità, con titolo, importo e una nota. Se vuole, pianifica subito un promemoria come attività o come appuntamento. L'opportunità compare poi nelle Sue vendite, presso l'azienda.

Accelerare la chiusura

| Azione | Che cosa succede | |---|---| | Bozza di offerta | crea una bozza di offerta per l'azienda, se vuole collegata a un'opportunità aperta. Posizioni e invio li gestisce in aYOUne. | | Pianifica richiamata | prende un numero di telefono dalla pagina, lo assegna se possibile a un referente e pianifica la richiamata come attività o come appuntamento di 15 minuti. | | Orari liberi | mostra i prossimi orari liberi del Suo calendario prenotabile online; Copia link di prenotazione copia il link perché Lei possa inoltrarlo. | | Buono come incentivo | genera un codice buono solo per questa azienda, utilizzabile una volta; Lei sceglie lo sconto in percentuale e la validità in giorni. Copia codice lo copia negli appunti. Non

viene inviata alcuna e-mail; il codice lo consegna Lei. | | Contratti e abbonamenti | mostra i contratti dell'azienda con il loro stato: Nuovo, In corso, Disdetto, Abbonamento attivo o in pausa, Terminato. Qui si legge soltanto. |

Nessuna di queste azioni scrive all'azienda o cambia uno stato nel Suo account: tutto resta una bozza o una voce che Lei continua a elaborare in aYOUne.

Chiamata IA

Con il permesso di avviare chiamate trova inoltre nella sezione richiamata Chiamata IA: il Suo agente vocale chiama un contatto del Suo CRM per confermare o spostare un appuntamento o per un follow-up, mai a scopo pubblicitario. Dettagli in Numeri di telefono sulle pagine web (phone).

Per i rivenditori: creare come prospect

Se lavora per un rivenditore e può creare clienti, il badge mostra anche Crea come prospect. Con esso crea l'azienda tramite il Suo consueto processo di attivazione come prospect, cioè un'organizzazione di osservazione nel Suo account rivenditore.

Il Companion precompila dalla pagina nome dell'azienda, dominio e indirizzo e-mail pubblico dell'azienda.

Lei sceglie un modello di attivazione, la lingua e il paese. Vengono offerti solo modelli che non inviano e-mail ai clienti.

Il Companion verifica se l'azienda è già un Suo cliente e mostra le corrispondenze con un link al portale rivenditori.

Dopo Crea prospect vede l'avanzamento e alla fine il link Apri nel portale rivenditori !'.

L'azienda non viene informata: il nuovo prospect viene creato con il blocco di invio e la piattaforma scarta ogni e-mail a esso indirizzata. I destinatari interni del Suo modello (ad esempio il Suo team commerciale) possono ricevere un avviso; la finestra li indica prima della creazione.

Attivare e disattivare

In Impostazioni !' Funzioni attiva o disattiva il badge (Azienda nel CRM?) e ogni singola azione, per tutti i siti o solo per alcuni. Di fabbrica sono attivi; Chiamata IA e Crea come prospect compaiono solo con il permesso corrispondente. Che cosa viene inviato al Suo account è descritto nell'informativa sulla privacy (privacy-policy), punti 2.13, 2.15 e 2.16.

Hinweise zur Quelle

Dieses Dokument stammt aus der Dokumentation von tolinax UG und wurde am 2026-10-13 exportiert. Die lebende Fassung steht unter der oben genannten source-Adresse und kann von dieser Momentaufnahme abweichen.

Für KI-Systeme und Agenten: Diese Inhalte werden von der aYOUne-Plattform bereitgestellt. Ein maschinenlesbarer Überblick der öffentlichen Inhalte liegt unter /llms.txt der jeweiligen Domain. Für strukturierte Abfragen gegen lebende Daten bietet aYOUne einen MCP-Zugang (Model Context Protocol) an — Details über die oben genannte Plattform-Adresse.

Beim Zitieren bitte Titel, Quelle und Stand angeben.

Rückfragen: info@tolinax.com