



Lead referentie kortingen

Limited disclosure

Participant
organisations only

Introduction

Handleiding ivm de kortingen voor klanten die een (lead) referentie doorgaven; waarvan deze lead klant werd bij ons.

Table of Contents

Introduction.....	2
Change log.....	4
Instellingen	5
Aanmaken van type's kortingen	5
Workflow	6
Aanmaken van een lead.....	6



Change log

Date	Name	Changes	Version
15/11/2021	Dumon Glenn	Initial	1.0



Instellingen

Aanmaken van types kortingen

Deze instellingen bevinden zich in de module 'Abonnementen'



Bovenaan in de menu kun je een menu-item vinden met naam 'Configuratie'

Daar kies je voor **Subscription Discount Configuration**

Voorlopig bestaat er nog maar 1 type: *Lead became a customer*

Wat wil dit zeggen:

Een bestaande klant wordt gevraagd om referenties door te geven.

Deze referenties worden in Odoo bijgehouden in het veld 'Referenced By' op de lead (Lees meer bij Workflow > Aanmaken van een lead).

Indien deze lead een klant wordt (maw, bij het aanmaken van een abonnement), dan krijgt de originele referentiegever een korting.

Dit gaan we hier dus zo invullen:

Action Type	Product	Amount	Duration	Duration Type	Active
Lead became a Customer	Korting	10,00	1	month(s)	<input checked="" type="checkbox"/>

Action Type: Het type korting (logica hierboven uitgelegd)

Product: Welk product moet er in het abonnement komen (Meestal korting product)

Amount: Hoeveel korting (in €) moet er gegeven worden

Duration: Hoe lang moet de korting lopen (in numerische eenheden)

Duration Type: Hoe lang moet de korting lopen (in tijdseenheden)

Active: Indien deze lijn actief is wordt de korting toegewezen, indien inactief gebeurt er niets

Workflow

Aanmaken van een lead

Hiervoor gebruiken we de module 'Relatiebeheer'.



Vul uw lead in, zoals aangegeven in de CRM documentatie "[How to make a Kickass lead](#)"
Wat hier belangrijk is, is dat het veld **Referenced By** wordt ingevuld met de *referentiegever*.

HAPPINESS Zoek

666,00 € met 69,00 %

Klant		Lead Type	Hot
BTW	BE0563442118	Verwachte sluiting	
E-mail		Prioriteit	☆☆☆
Telefoon	3223518747 SMS	Labels	Referentie
Verkoper	WINDELS FILIP	Bedrijf	THE SMART GROUP BVBA
Verkoopkanaal	West-Vlaanderen	Referenced By	DARE TO DARE

Volg uw lead verder op als een echte TelSmartie.

De lead wordt een klant

Na het bevestigen van de offerte, het tekenen van de documenten, de portatie en de betaling kunnen we spreken van een nieuwe klant!
Op dat moment wordt er een **Abonnement** aangemaakt.

Hiervoor gebruiken we de module 'Abonnementen'



Abonnementen

Klik op de knop **Maken**

Vul uw klant & abonnementregels in

Druk op **opslaan**

Je zal zien dat de referentiegever een korting gekregen heeft.



Opmerking door **WINDELS FILIP** - één minuut geleden

DARE TO DARE received a discount on **SUB1903** for referencing this customer

Abonnement regels

Overige info

Geschiedenis

Product	Omschrijving	Begindatum	Einddatum	Hoeveelheid	Eenheidsprijs
Korting	Discount for referencing a new customer: HAPPINESS@WORK	15-11-2021	15-12-2021	-1,000	10,00