Il collaudo continua fino al CRM

La richiesta deve arrivare completa alla persona prevista.

INTENTO

Il percorso cambia tra contatto, RFQ e assistenza.

COMPILAZIONE

I campi servono alla risposta; gli errori spiegano la soluzione.

INVIO E ALLEGATI

La richiesta parte e i file sono ricevuti con gli accessi previsti.

CONFERMA

Il visitatore trova il referente e i tempi realistici.

RECORD NEL CRM

Il contesto arriva e il destinatario è quello previsto.

Un blocco o una destinazione errata va corretto e provato di nuovo.

KLC **www.klc.it**

Collaudo del modulo B2B

Fonte: KLC · Checklist per il modulo di contatto B2B: campi, microcopy, privacy e routing
https://www.klc.it/blog/dati-e-misurazione/checklist-modulo-di-contatto-b2b/