

# Zoho MeetUp!

## Ankara Kullanıcı Grubu

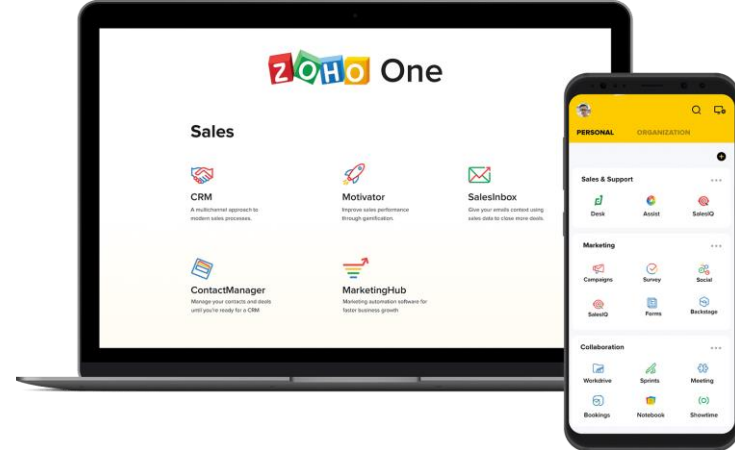


Zoho MeetUp Ankara 2022  
Zoho CRM ve One Sunumu



# Bu Sunumda Odaklanacağımız Ürünler

- ◆ **Zoho One** – Bütünleşik Çalışan İş Uygulamaları Paketimiz
- ◆ **Zoho CRM** – Müşteri İlişkileri Yönetimi



# Zoho CRM'i Verimli Kullanmak İçin 18 Önemli Nokta

Firmanızda Zoho CRM Uygulamasını verimli bir şekilde kullanabilmemiz için bu sunum içerisinde Zoho CRM kullanırken **yapılan yaygın hataları** ve **size yol gösterecek noktaları** derledik.



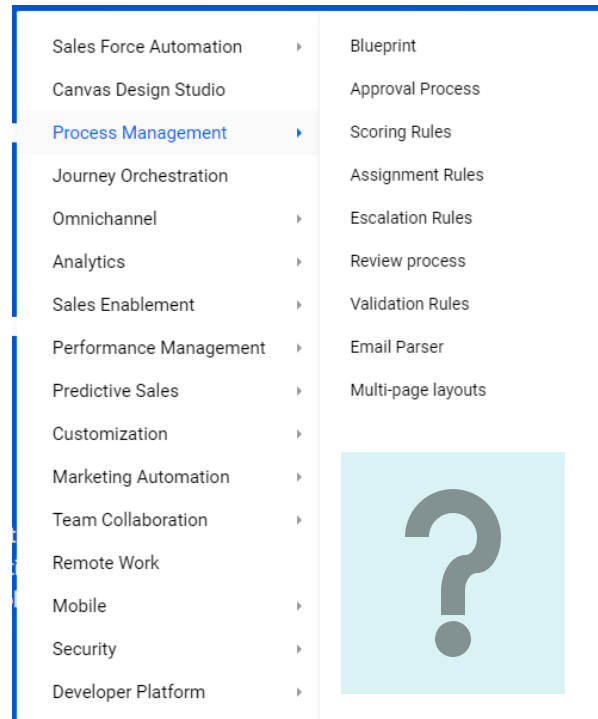
# Başlangıç : İyi Bir CRM Süreç Tasarımı

---

- ◆ **İhtiyaçlarınızı** iyi belirleyin
- ◆ Bir **analiz** süreciniz olsun
- ◆ **CRM süreçlerinizi** tasarlayın
- ◆ CRM süreçlerinizi tasarlarken, CRM kullanacak veya CRM'e entegre **çalışacak herkesi projeye dahil edin**

# 1) Her şeyi bir anda kurgulamak

- ◆ Zoho CRM üzerinde **çok fazla sayıda** özellik ve modül mevcut.
- ◆ **Tüm özelliklere** ve modüllere odaklanmak yerine ihtiyaca göre **önceliklendirdiğiniz yerlere odaklanın.**
- ◆ **Her şeyi bir anda kurgulamak** yerine **adım adım öğrenin ve kurgulayın.**



## 2) Birden fazla kişiye admin yetkisi vermek

- ◆ CRM üzerinde **yetenekli bir admin personeliniz** olması oldukça önemlidir.
- ◆ CRM'de **birden fazla kişiye admin yetkisi vermekten** kaçının.
- ◆ **Bozulan bir CRM kurgusunu** kurtarmak, yeni CRM kurgusu yaratmaktan daha zorlu olabilir.

Permissions for Zoho CRM Users [Edit Configuration](#)

| <input type="checkbox"/> PROFILES                         | TAB VISIBILITY                      | VIEW                                | CREATE                              | EDIT                                | DELETE                              |
|-----------------------------------------------------------|-------------------------------------|-------------------------------------|-------------------------------------|-------------------------------------|-------------------------------------|
| <input checked="" type="checkbox"/> Administrator         | <input checked="" type="checkbox"/> | <input checked="" type="checkbox"/> | <input checked="" type="checkbox"/> | <input checked="" type="checkbox"/> | <input checked="" type="checkbox"/> |
| <input checked="" type="checkbox"/> Standard              | <input checked="" type="checkbox"/> | <input checked="" type="checkbox"/> | <input checked="" type="checkbox"/> | <input checked="" type="checkbox"/> | <input checked="" type="checkbox"/> |
| <input checked="" type="checkbox"/> Directors             | <input checked="" type="checkbox"/> | <input checked="" type="checkbox"/> | <input checked="" type="checkbox"/> | <input checked="" type="checkbox"/> | <input checked="" type="checkbox"/> |
| <input checked="" type="checkbox"/> Sales Managers        | <input checked="" type="checkbox"/> | <input checked="" type="checkbox"/> | <input checked="" type="checkbox"/> | <input checked="" type="checkbox"/> | <input checked="" type="checkbox"/> |
| <input checked="" type="checkbox"/> Social Media Admin    | <input checked="" type="checkbox"/> | <input checked="" type="checkbox"/> | <input checked="" type="checkbox"/> | <input checked="" type="checkbox"/> | <input checked="" type="checkbox"/> |
| <input checked="" type="checkbox"/> Sales Representatives | <input checked="" type="checkbox"/> |                                     |                                     |                                     |                                     |
| <input checked="" type="checkbox"/> Social Media Manager  | <input checked="" type="checkbox"/> |                                     |                                     |                                     |                                     |
| <input checked="" type="checkbox"/> Calendar              | <input checked="" type="checkbox"/> |                                     |                                     |                                     |                                     |
| <input checked="" type="checkbox"/> Game                  | <input checked="" type="checkbox"/> |                                     |                                     |                                     |                                     |



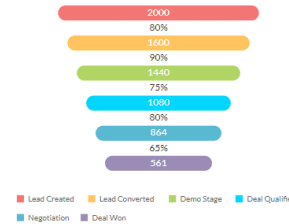
### 3) Satış Fırsatı (Deal) modülünü kullanmak

- ◆ **Satış fırsatı modülü** (kurgunuza uyduğu sürece) satış takibi adına güçlü özellikler sunar. Bu modülü iyi bir şekilde kurulum ve kullanın.

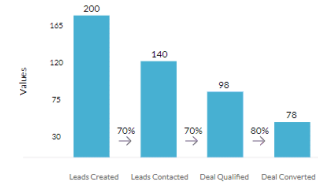
- ◆ Satış fırsatı modülü kullanılmadığında **çeşitli satış raporlarından faydalanamaz** ve **satış takibinde zorlanırsınız.**

| ID: DECISION MAKERS - 90%<br>\$ 308,000.00 - 4 Deals                 | PROPOSAL PRICE QUOTE<br>\$ 84,500.00                               | NEGOTIATION/REVIEW - 90%<br>\$ 1,130,000.00 - 4 Deals           | CLOSED WON<br>\$ 629,000.00                                        |
|----------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------|
| 700 widgets<br>\$ 100,000.00<br>Snow White Bakers<br>Oct 20          | 75 widgets<br>\$ 75,000.00<br>Tony and Presscott Pvt Ltd<br>Aug 15 | 200 widgets A deal<br>\$ 20,000.00<br>Acme Inc<br>Jul 30        | 600 widgets A deal<br>\$ 600,000.00<br>Optic Illusions<br>Jul 22   |
| 1000 Widget A Deal<br>\$ 100,000.00<br>Blue Rivers Pvt Ltd<br>Jul 22 | 25 widgets<br>\$ 2,500.00<br>Smithson Publications<br>Jul 25       | 1000 widgets<br>\$ 100,000.00<br>Snow White Bakers<br>Jul 27    | 180 widgets<br>\$ 6,000.00<br>Tony and Presscott Pvt Ltd<br>Jul 29 |
| 2000 widgets<br>\$ 100,000.00<br>Snow White Bakers<br>Jul 27         | 20 widgets<br>\$ 2,000.00<br>Lawson Associates<br>Jul 29           | 100 widgets<br>\$ 10,000.00<br>Thomas Publishers<br>Jul 23      | 50 widgets<br>\$ 5,000.00<br>Tieble Notes Inc<br>Jul 20            |
| 80 widgets<br>\$ 8,000.00<br>Venture Capitalists<br>Jul 24           | 10 widgets<br>\$ 1,000.00<br>Homes For Sale Pvt Ltd<br>Jul 18      | 700 widgets<br>\$ 1,000,000.00<br>Blue Rivers Pvt Ltd<br>Jul 23 |                                                                    |

Sales Pipeline tracking



Lead conversion tracking



# 4) Müşteri adayları modülünü kullanmak

- ◆ Müşteri adayları modülü **satış ve pazarlamanın etkin, uyumlu bir şekilde CRM kullanabilmesi** için oldukça önemlidir.
- ◆ Bu modül kullanılmadığında **CRM üzerindeki çeşitli raporlardan ve özelliklerden faydalanamazsınız.**

All Leads-

FILTER LEADS BY

☐ Lead Name

☐ Lead Status

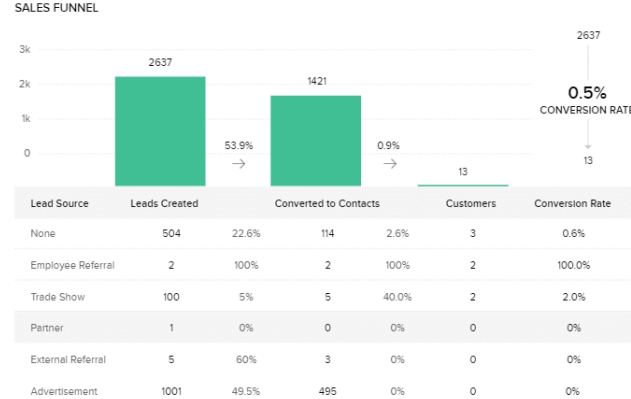
☒ Lead Source

is

Facebook

Apply Filter Clear

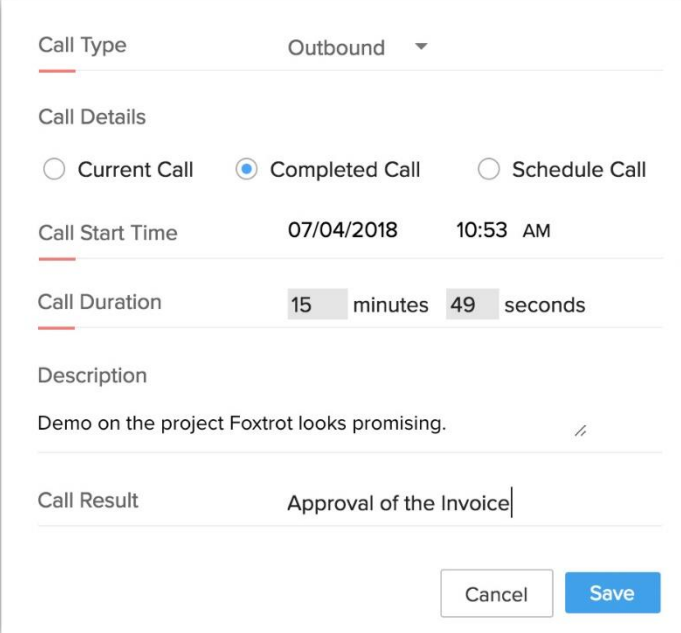
|                                     | LEAD NAME     | COMPANY      | EMAIL                    | LEAD SOURCE |
|-------------------------------------|---------------|--------------|--------------------------|-------------|
| <input type="checkbox"/>            | Thomas Gibson | Initech      | thomas@initech.com       | Facebook    |
| <input type="checkbox"/>            | Dante         | DMC Inc      | dante@dmcinc.com         | Facebook    |
| <input checked="" type="checkbox"/> | Shawn Michael | Tarnate Inc  | shawn.mk@tarnate.com     | Facebook    |
| <input type="checkbox"/>            | Niko Francis  | Zuhu Company | shawn.mk@tarnate.com     | Facebook    |
| <input type="checkbox"/>            | Jones Rack    | Redeker      | jonesrack@rederer.inc    | Facebook    |
|                                     |               |              | carissa@ohmygoodnits.inc | Facebook    |





## 5) Aktiviteler modülünü kullanmak

- ◆ CRM üzerinde **arama, toplantı, görüşme gibi aktivitelerinizi** yönetebileceğiniz bir modül mevcuttur.
- ◆ Bu modülü kullanan firmalar, müşteri adayı ve satış yönetiminde **daha başarılı sonuçlar alacaktır.**
- ◆ Bu modülün yardımıyla müşteri adayları ve satışlar, çalışanlarınız tarafından **verimli bir şekilde takip edilecektir.**



Call Type Outbound ▾

Call Details

☐ Current Call ☒ Completed Call ☐ Schedule Call

Call Start Time 07/04/2018 10:53 AM

Call Duration 15 minutes 49 seconds

Description

Demo on the project Foxtrot looks promising.

Call Result Approval of the Invoice

Cancel Save

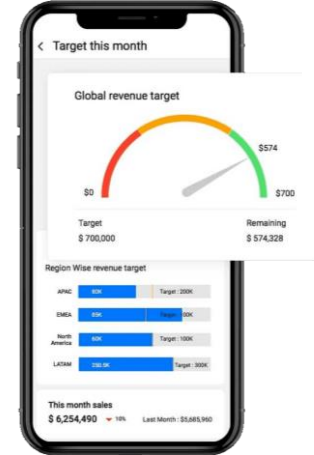
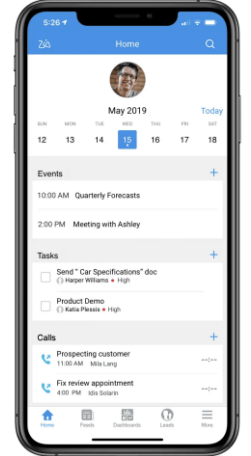
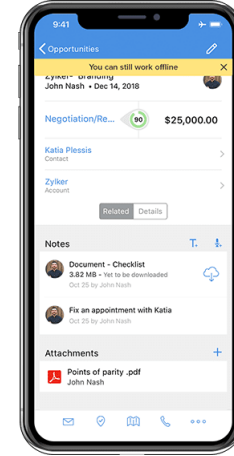
## 6) Alan kurallarını kullanmak

- ◆ **CRM üzerinde yanlış girilen verileri** düzenlemek ve toparlamak oldukça zaman tüketir ve bazı durumlarda işin içinden çıkamamanıza sebep olur.
- ◆ **CRM üzerinde girilmeyen eksik veriler** istediğiniz raporları alamamanıza sebep olur.
- ◆ Bu raddeye gelmemek adına CRM üzerindeki **alan bazlı kuralları** kullanabilir ve **temiz bir CRM datası** ile çalışabilirsiniz.

The image displays two screenshots from a CRM system. The top screenshot shows a rule configuration interface for an 'Insurance Rule' under 'Leads/Standard'. It features a 'When' trigger, a 'Discount' field with a value of 20, and two conditional rules: 'Rule applied for, Amount <= 25000' and 'Rule applied for, Amount <= 10000'. Both rules lead to a 'Discount cannot exceed 20%' warning. The bottom screenshot shows a 'Create Lead' form with fields for 'Deal Owner', 'Deal Name', 'Discount' (set to 25.0), 'Next Step', and 'Lead Source'. A red box highlights the 'Discount' field with a warning message: 'Discount cannot exceed 20%'. Below this, a 'Student Information' form is visible with fields for 'Student Name', 'Email', 'Date of Birth', 'Created By', 'SSN', and 'Marital Status'. A red box highlights the 'Mark as required' option in the 'Date of Birth' field's dropdown menu.

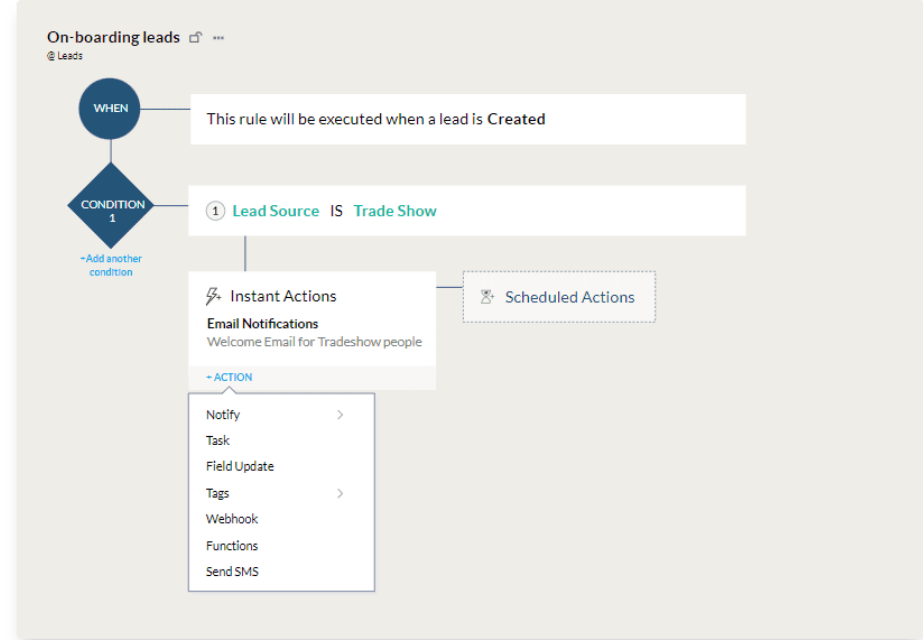
# 7) Mobil CRM kullanmak

- ◆ Saha ve satış takımlarının CRM kullanarak elde ettikleri değerli bilgileri CRM'e girmeleri oldukça önemlidir.
- ◆ Hareket halindeki personelinize **mobil CRM** imkanı sunun.
- ◆ Zoho CRM'in mobil versiyonu (iOS ve Android dahil) **ücretsizdir**. Herhangi bir **geliştirme yapmanıza gerek yoktur**.



## 8) İş akışlarını kullanmak

- ◆ CRM'de iş akışlarını verimli bir şekilde kullanan firmalar, satış ve birçok farklı süreçte **daha başarılı oluyorlar.**
- ◆ Sektör ve müşteriler üzerindeki **deneyiminizi otomasyon ile birleştirin.**
- ◆ Kritik iş akışları ile kayıpları önleyin ve **daha fazla satış kazanın.**



# 9) Makroları kullanmak

- ◆ CRM kullanırken **devamlı olarak yaptığınız manuel işlemleri** belirleyin.
- ◆ Bu işlemleri CRM içerisine bir **makro** halinde tanımlayın.
- ◆ Artık bu işlemi **manuel olarak yapmak** yerine **tek bir tuşa tıklayarak yapabilirsiniz.**
- ◆ Bu sayede yüksek oranlarda **vakitten tasarruf edebilirsiniz.**

The screenshot displays the 'Create Macro' window in Zoho CRM. At the top, there are buttons for 'Send Email', 'Convert', 'Edit', 'Add File to Goog...', and a dropdown menu. The dropdown menu is open, showing options like 'Share', 'Delete', 'Print Preview', 'Find and Merge Duplicates', 'Mail Merge', 'Meet Now!', 'Schedule Online Meeting', 'Run Macro' (highlighted with a red arrow), 'Customize Business Card', 'Organize Lead Details', 'Add Related List', and 'Create Button'. Below the dropdown, there is a 'Bday Update' button and a 'Create Macro' button (highlighted with a red box). The main 'Create Macro' form has a 'Name' field with 'Sales Follow-up', a 'Description' field with 'Set of actions to be applied after sales visits.', and an 'Actions' section. The 'Actions' section contains three action cards: 'Send Email' (with 'Welcome Email' template), 'Update Field' (Lead Status to Contacted), and 'Tasks' (First Follow-up). A red arrow points to the 'Run Macro' option in the top right menu.

# 10) Müşteri adayı puanlama alanlarını kullanmak

- ◆ Zoho CRM üzerinde müşteri adaylarınızı **davranışlarına**, **demografik bilgilerine** veya **CRM'deki bilgilerine göre puanlayabilirsiniz.**
- ◆ Bu yapı sayesinde **ilgili** ve **sıcak** müşteri adaylarını **belirleyebilir** ve **önceliklendirebilirsiniz.**

The screenshot displays the Zoho CRM Lead Scoring interface. It features three panels on the right for selecting criteria: EMAIL INSIGHTS, FACEBOOK, and TWITTER, each with a SCORE column. Below these is a CAMPAIGNS panel and a SURVEY panel. The main area shows a 'Leads score - choose criteria' section with a table of criteria and their scores. The criteria are: Lead Status (Pre Qualified, 10 Points), Lead Source (Trade Show, 10 Points), and Industry (Technology, 10 Points). The Criteria Pattern is set to ((1 and 2) and 3). The score calculation is set to Add 10 Points.

| EMAIL INSIGHTS          | SCORE        |
|-------------------------|--------------|
| For every email opened  | Add 1 Point  |
| For every email clicked | Add 2 Points |
| <a href="#">Manage</a>  |              |

| FACEBOOK               | SCORE        |
|------------------------|--------------|
| For every comment      | Add 3 Points |
| Post liked             | Add 6 Points |
| <a href="#">Manage</a> |              |

| TWITTER                | SCORE         |
|------------------------|---------------|
| @Mentions              | Add 10 Point  |
| Message                | Add 10 Points |
| <a href="#">Manage</a> |               |

| CAMPAIGNS              | SCORE            |
|------------------------|------------------|
| Email Opened           | Add 5 Points     |
| Email Clicked          | Add 10 Points    |
| Email Bounced          | Subtract 2 Point |
| <a href="#">Manage</a> |                  |

| SURVEY                     | SCORE        |
|----------------------------|--------------|
| For every Survey responded | Add 5 Points |
| <a href="#">Manage</a>     |              |

Leads score - choose criteria

|     |             |    |               |    |        |
|-----|-------------|----|---------------|----|--------|
| 1   | Lead Status | is | Pre Qualified | 10 | Points |
| AND |             |    |               |    |        |
| 2   | Lead Source | is | Trade Show    | 10 | Points |
| AND |             |    |               |    |        |
| 3   | Industry    | is | Technology    | 10 | Points |

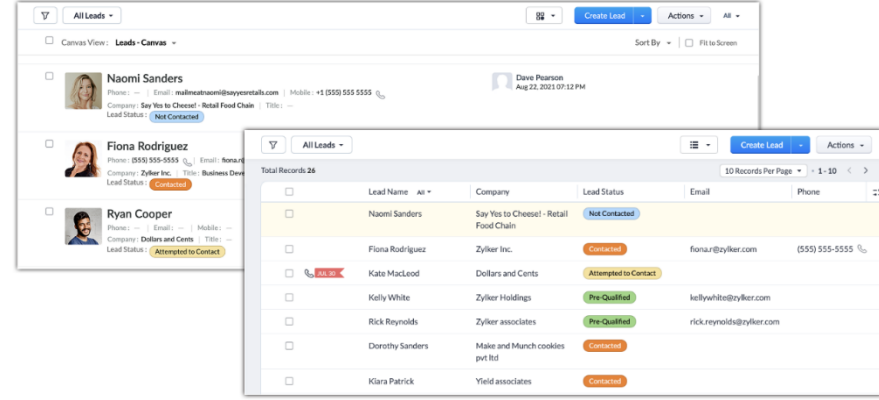
Criteria Pattern: ((1 and 2) and 3) [Edit Pattern](#)

☒ Add ☐ Subtract 10 Points [Cancel](#) [Save](#)

# 11) Renklendirmelerden faydalanmak

- ◆ Çalışanlarınız gün içerisinde **CRM'de birçok işlem** gerçekleştirir. CRM üzerinde **yorulmadan hızlı çalışmak** oldukça önem kazanır.

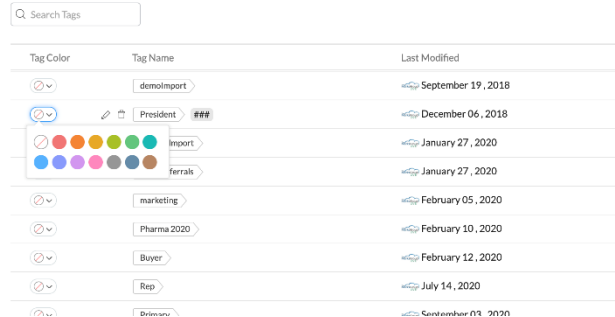
- ◆ **Renkli etiketler** ve durumları kullanarak, aradığınız kayıtları **daha hızlı bir şekilde bulabilir** ve durumlarını **daha hızlı güncelleyebilirsiniz.**



The screenshot shows a CRM interface with a list of leads. Each lead has a color-coded status tag: 'Not Contacted' (yellow), 'Contacted' (orange), and 'Attempted to Contact' (red). The leads are listed with their names, phone numbers, email addresses, and company names.

| Lead Name       | Company                                | Lead Status          | Email                   | Phone          |
|-----------------|----------------------------------------|----------------------|-------------------------|----------------|
| Naomi Sanders   | Say Yes to Cheese! - Retail Food Chain | Not Contacted        |                         |                |
| Fiona Rodriguez | Zyler Inc.                             | Contacted            | fiona.r@zyler.com       | (555) 555-5555 |
| Kate MacLeod    | Dollars and Cents                      | Attempted to Contact |                         |                |
| Kelly White     | Zyler Holdings                         | Pre-Qualified        | kellywhite@zyler.com    |                |
| Rick Reynolds   | Zyler associates                       | Pre-Qualified        | rick.reynolds@zyler.com |                |
| Dorothy Sanders | Make and Munch cookies pvt ltd         | Contacted            |                         |                |
| Klara Patrick   | Yield associates                       | Contacted            |                         |                |

← Manage Tags Contacts  
All the Tags associated with Contacts are listed below. You can rename or delete Tags from the available options.

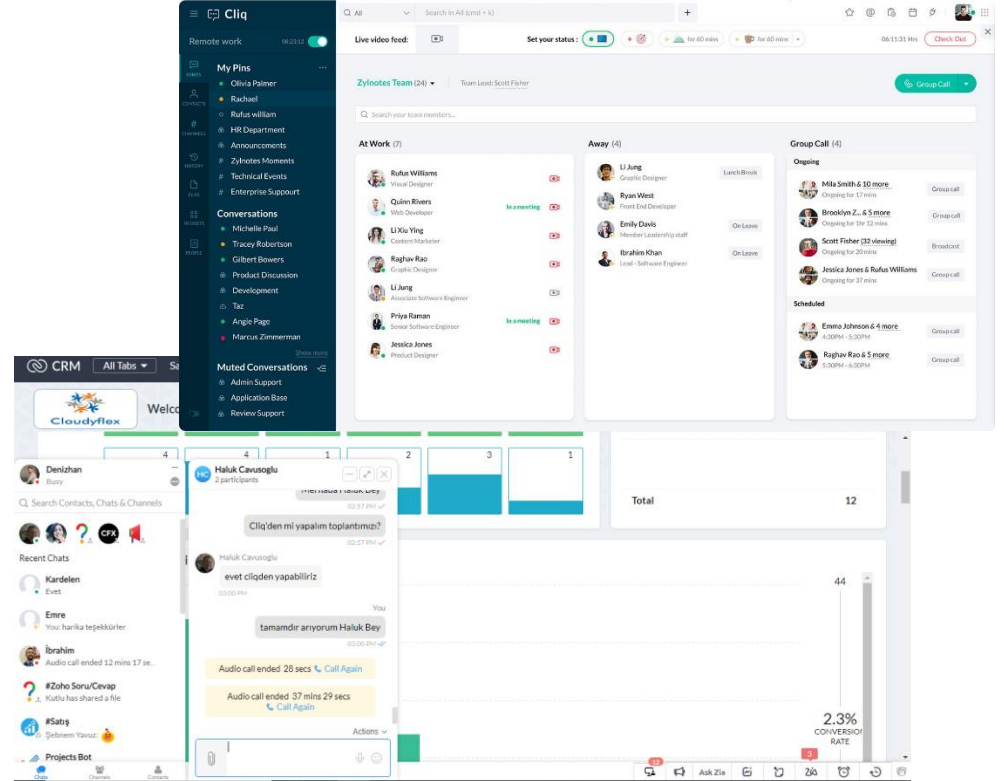


The screenshot shows the 'Manage Tags' interface. It displays a list of tags with their color-coded names and last modified dates. The tags are: 'demoimport', 'President', 'Import', 'ferrals', 'marketing', 'Pharma 2020', 'Buyer', 'Rep', and 'Drum'. Each tag has a color-coded name and a last modified date.

| Tag Color   | Tag Name    | Last Modified      |
|-------------|-------------|--------------------|
| demoimport  | demoimport  | September 19, 2018 |
| President   | President   | December 06, 2018  |
| Import      | Import      | January 27, 2020   |
| ferrals     | ferrals     | January 27, 2020   |
| marketing   | marketing   | February 05, 2020  |
| Pharma 2020 | Pharma 2020 | February 10, 2020  |
| Buyer       | Buyer       | February 12, 2020  |
| Rep         | Rep         | July 14, 2020      |
| Drum        | Drum        | September 19, 2018 |

# 12) Cliq uygulamasını kullanmak

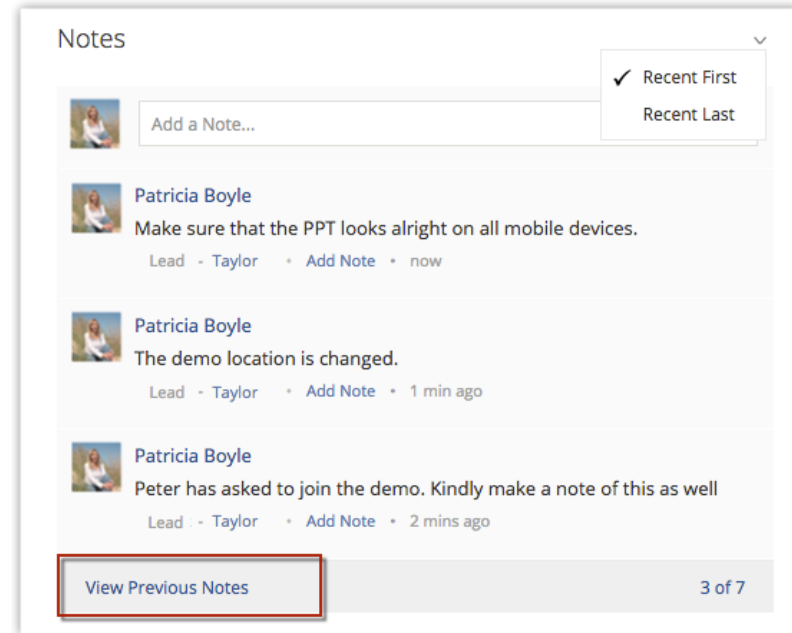
- ◆ Zoho CRM ile gelen Cliq uygulaması üzerinden **ekip içi iletişiminizi** gerçekleştirebilirsiniz.
- ◆ Cliq uygulaması, Zoho CRM'in sol altında **küçük bir tab halinde de çalışmaktadır.**





# 13) Not alanlarını kullanmak

- ◆ CRM üzerinde yer alan not alanlarını kullanarak bir satış, müşteri, teklif ve benzeri herhangi bir kayıta **çalışanlarınızın bıraktığı tüm notları görüntüleyebilirsiniz.**
- ◆ Not alanlarının kullanımı sayesinde iletişim adına **zamandan tasarruf edebilir** ve **müşteri geçmişini etkili bir şekilde takip edebilirsiniz.**

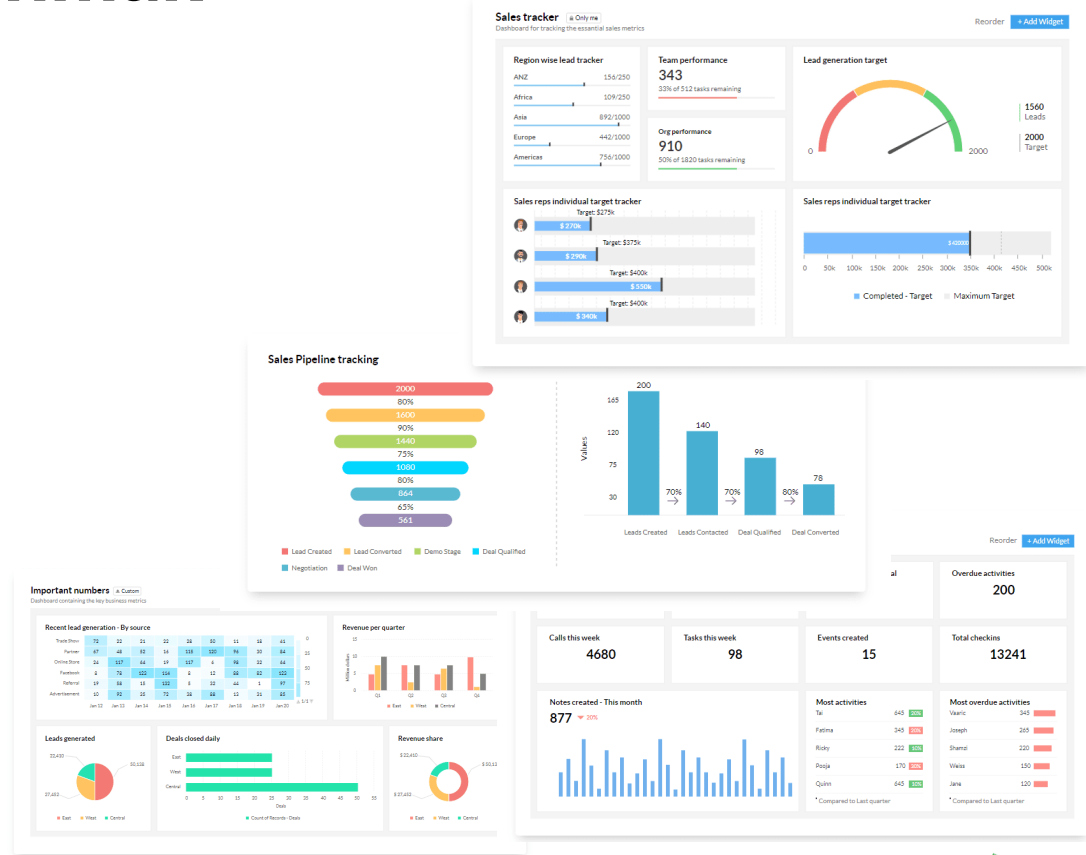


# 14) Panoları kullanmak

- ◆ Zoho CRM üzerinde yer alan panolar üzerinden görsel raporlar yapmak

**5 dakikadan kısa bir** sürenizi alır. (sürece hakim olduktan sonra)

- ◆ Görsel raporlarınızı **CRM ana sayfanızdan takip edebilirsiniz.**



# 15) Web to Lead Formlarını Kullanmak

- ◆ Zoho CRM'in web to lead formlarını **kullanmayı unutmayın.**
- ◆ Web sitenizde kullanabileceğiniz web to lead formunuz Zoho **CRM'e entegre bir şekilde çalışır.**
- ◆ Web formunuzun **görsel tasarımını da dilediğiniz gibi düzenleyebilirsiniz.**

Subscribe to our newsletter Leads

Cancel Preview Next

Layout

Standard

Search fields

Fields

Double Opt-In

Double Opt-In date/time

Email

Lead Status

Salutation

Users

No. of Employees

Title

Rating

Phone

Mobile

First Name

Last Name\*

Email

Company

Country

Submit Reset

# 16) Teklif şablonlarının nasıl çalıştığını öğrenin

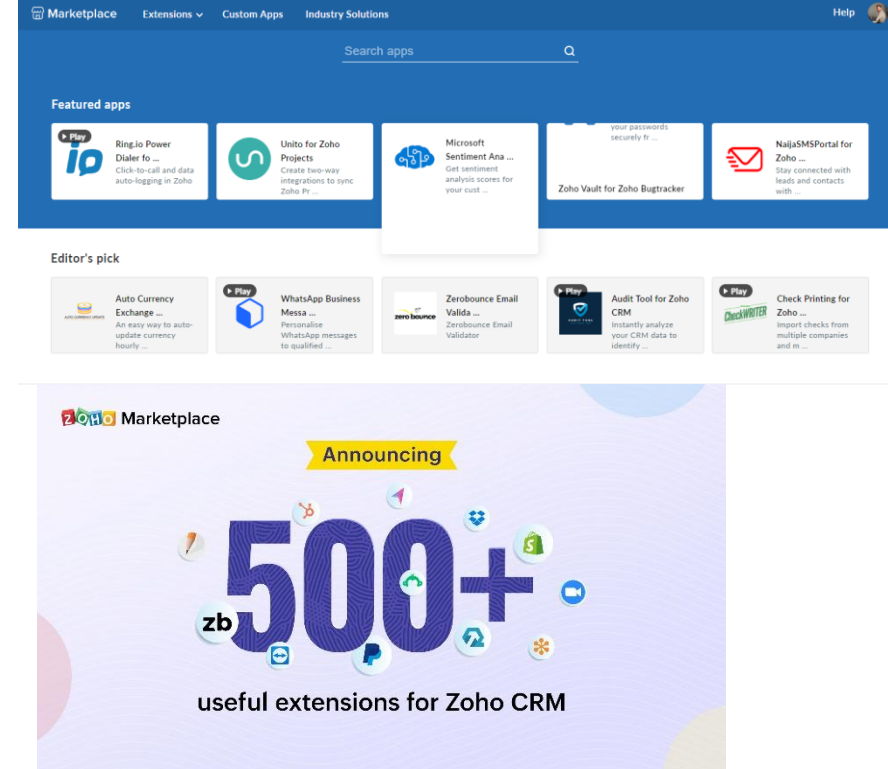
- ◆ Zoho CRM içerisinde yer alan teklifler modülünüz, **satış fırsatları modülünüze bağlı bir şekilde çalışır.**
- ◆ Teklif yönetiminizi Zoho CRM üzerinden gerçekleştirdiğinizde, **tekliflerinizin performans yönetimini** de takip edebilirsiniz.
- ◆ **Teklifleriniz sürüm geçmişlerini** Zoho CRM içerisinden takip edebilirsiniz.
- ◆ Kompleks teklif yapılarında şablonlarda zorluk yaşayabilirsiniz. Kullanmaya başlamadan önce teklif şablonunuzu Cloudyflex'e göstermenizi öneririz.

The screenshot shows the Zoho CRM interface for the 'Quotes' module. The top navigation bar includes 'Accounts', 'Names', 'Sales Test Ordering', and a search icon. Below the navigation bar, there are four quote templates: 'Blank', 'Black and white', 'Flatline', and 'Lite'. The 'Flatline' template is selected, and its details are shown in a modal window. The modal window includes fields for 'Billing Address' and 'Shipping Address', both set to '#45 Sullivan St, Boise, Idaho, 83702, USA'. The 'Product Details' table lists two items: 'Cobblestone Tiles (TY-02-780543)' and 'Oak Wood Panels (TY-06-674803)'. The table columns are: #, Product Details, List Price (\$), Quantity, Amount (\$), Discount (\$), Tax (\$), and Total (\$). The 'Cobblestone Tiles' row shows a quantity of 45.00, a list price of 360, an amount of 16,560.00, a discount of 331.20, a tax of 486.86, and a total of 16,715.66. The 'Oak Wood Panels' row shows a quantity of 180.00, a list price of 120, an amount of 21,600.00, a discount of 0.00, a tax of 0.00, and a total of 21,600.00. The modal also shows a 'Sub Total' of \$ 28,375.66, a 'Discount' of \$ 1,145.47, an 'Adjustment' of \$ 0.00, and a 'Grand Total' of \$ 27,230.19.

| #           | Product Details                  | List Price (\$) | Quantity | Amount (\$) | Discount (\$) | Tax (\$) | Total (\$)   |
|-------------|----------------------------------|-----------------|----------|-------------|---------------|----------|--------------|
| 1           | Cobblestone Tiles (TY-02-780543) | 360             | 45.00    | 16,560.00   | 331.20        | 486.86   | 16,715.66    |
| 2           | Oak Wood Panels (TY-06-674803)   | 120             | 180.00   | 21,600.00   | 0.00          | 0.00     | 21,600.00    |
| Sub Total   |                                  |                 |          |             |               |          | \$ 28,375.66 |
| Discount    |                                  |                 |          |             |               |          | \$ 1,145.47  |
| Adjustment  |                                  |                 |          |             |               |          | \$ 0.00      |
| Grand Total |                                  |                 |          |             |               |          | \$ 27,230.19 |

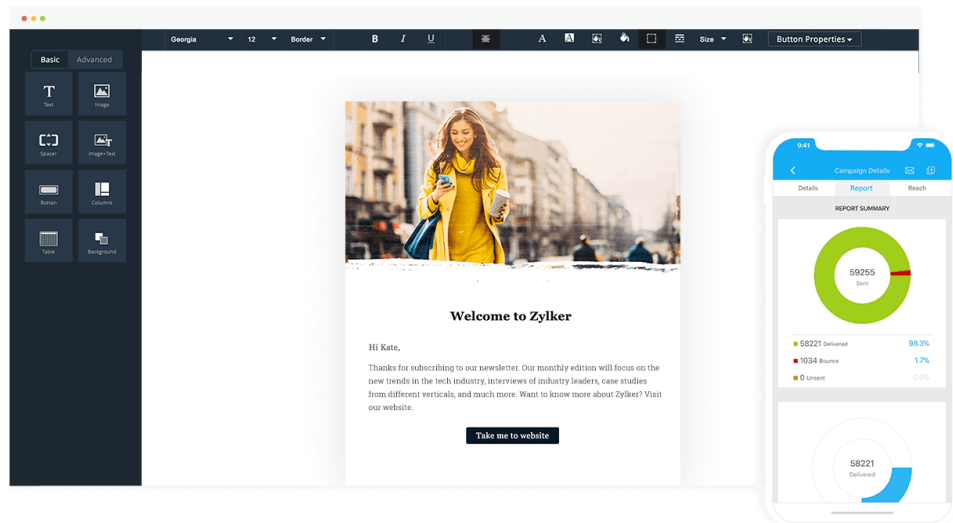
# 17) Zoho Marketplace ekosisteminden faydalanın

- ◆ Zoho Marketplace üzerinde **ücretli ve ücretsiz** olarak kullanabileceğiniz **bir dolu entegrasyon mevcuttur.**
- ◆ Bu entegrasyonları CRM sisteminize **telefonunuza bir app indirme kolaylığında kurabilirsiniz.**
- ◆ Entegrasyonları CRM sisteminize kurmadan önce Marketplace **üzerindeki yorumlarına ve tarihine göz atmanızı tavsiye ederiz.**



# 18) Toplu E-Posta Gönderimi İçin CRM'i Kullanmak

- ◆ **Birçok müşterimizin yaptığı hatalardan biri** toplu e-posta gönderimleri için Zoho CRM'i kullanmak.
- ◆ **Doğru kullanım :** Zoho CRM'e entegre çalışan Zoho Campaigns uygulamasını kullanmak.



# Zoho CRM İçin Örnek Öğrenim Tablosu

## Öğrenimi kolay özellikler

- Modüllerin kullanımı ve çalışma prensipleri
  - Admin işlemleri
- Özelleştirme seçenekleri
  - Raporlar ve Panolar
- İş Akışlarının kullanımı
  - Lead Scoring yapısı
- Müşteri adayları ve deal modülünün yapısı

## Temel özellikler öğrenildikten sonra odaklanılması gereken ileri seviye özellikler

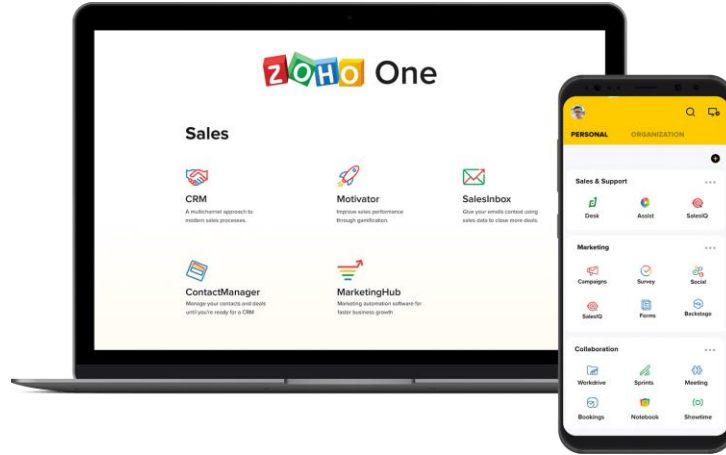
- Makrolar
- Entegrasyon ekosistemi
- Blueprint ve benzeri süreç yönetimi özellikleri
- Canvas Tasarım Stüdyosu  
(bugün sunumda  
anlatacağız)

## Zoho CRM üzerinde belli bir uzmanlık kazanıldıktan sonra odaklanılması gereken özellikler

- RFM Model Segmentasyon
- Yapay Zeka destekli özellikler
- Diğer ileri seviye özellikler

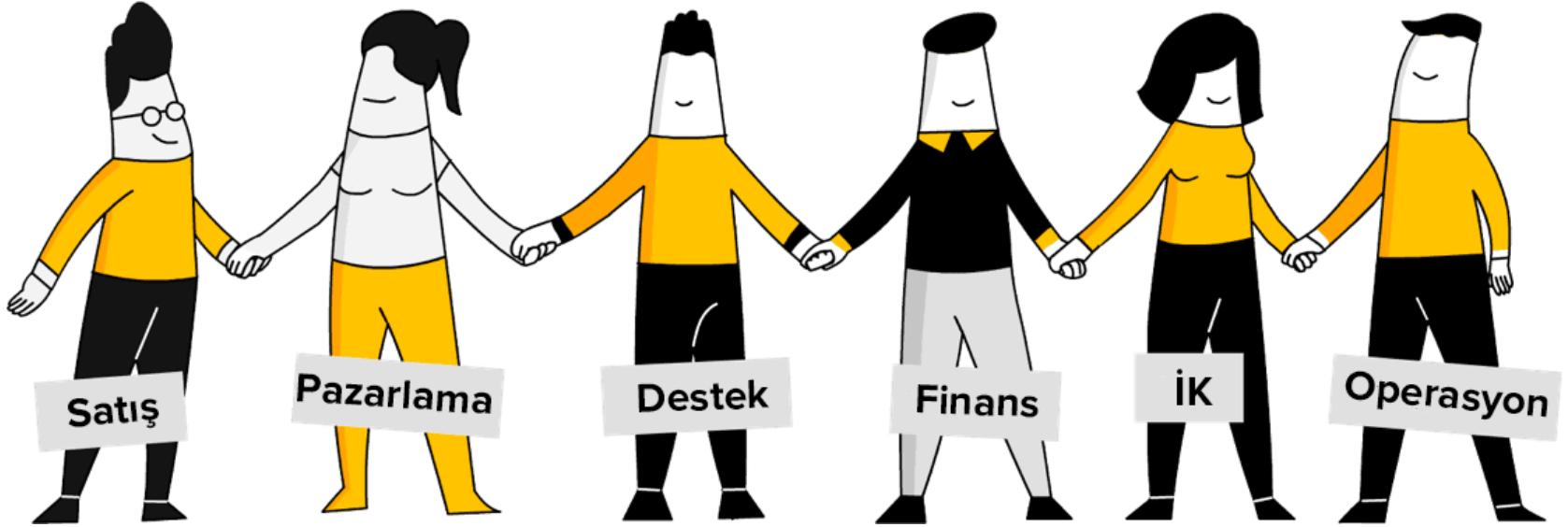
# Zoho One'ı Verimli Kullanmak Üzerine 8 Önemli Nokta

Firmanızda Zoho One Paketini verimli bir şekilde kullanabilmemiz için bu sunum içerisinde Zoho One kullanırken **yapılan yaygın hataları** ve **size yol gösterecek noktaları** derledik.



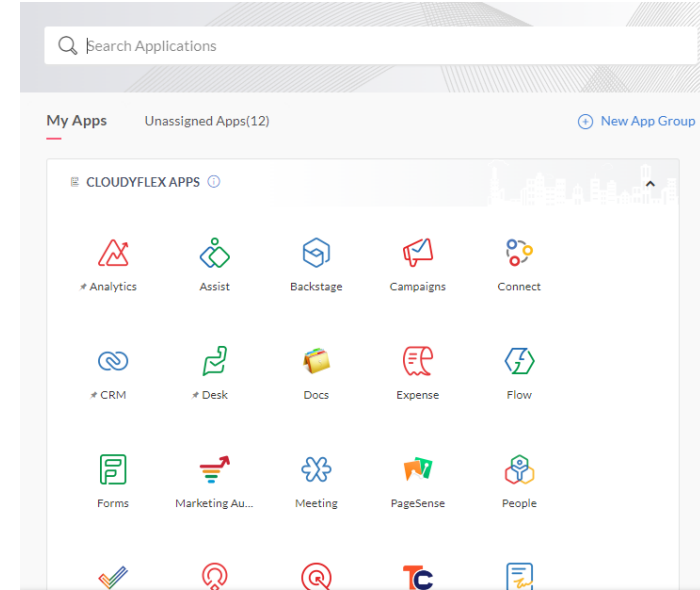


# Bilmeyenler İçin Zoho One Nedir?



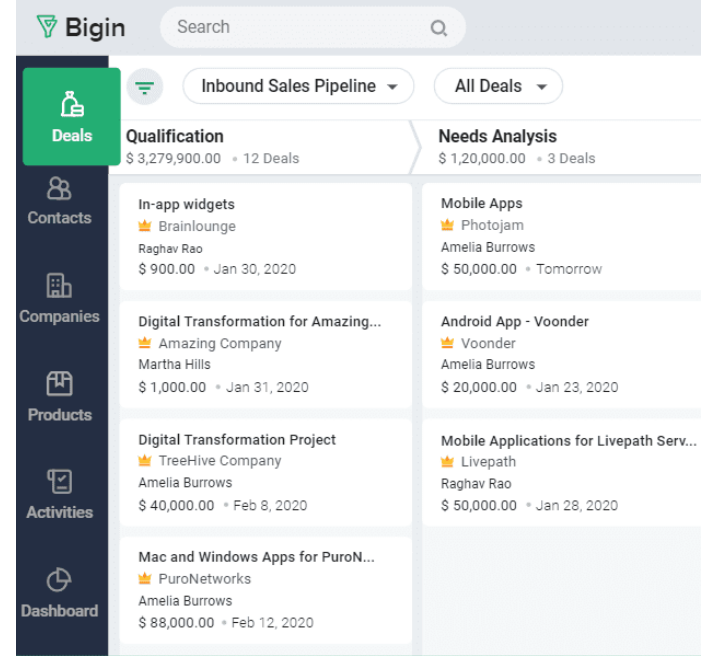
# 1) Elinizdeki çözümlere hakim olun

- ◆ CRM'e entegre bir sürece ihtiyacınız doğduysa **ilk önce elinizdeki çözümlere bakmayı unutmayın. Zoho One içerisinde olabilir 😊**
- ◆ CRM'den bağımsız bile yürütmeyi düşündüğünüz herhangi bir süreciniz var ise **ilk önce elinizdeki çözümlere bakmayı unutmayın.**
- ◆ Halihazırda elinizin altında 40 üzerinde dijital çözüm var. İletişimsizlik yüzünden şirketinizde **boşuna harcama yapılmasının önüne geçin.**



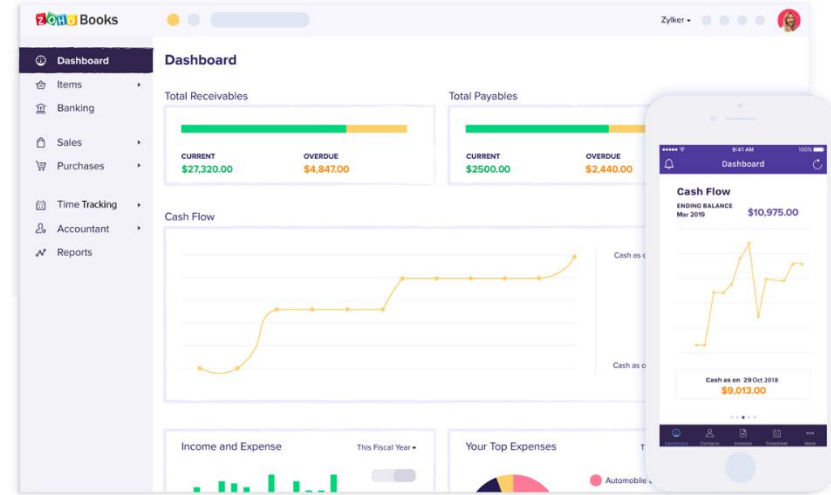
## 2) İhtiyacınız olmayan çözümleri kullanmayın

- ◆ Zoho One içerisinde **kullanmaya ihtiyacınız olmayacak** uygulamalar olabilir.
- ◆ Örneğin : Zoho CRM'e sahip olduğunuz için Begin kullanmanıza gerek yoktur.



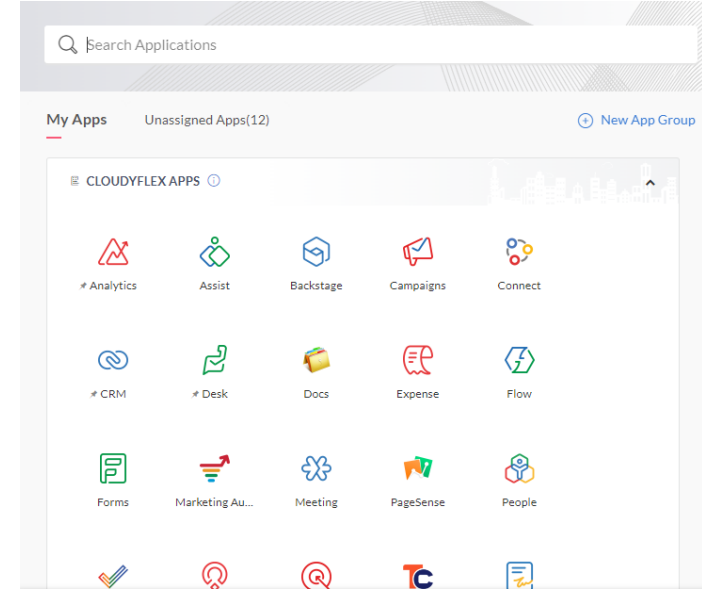
### 3) Türkiye ile uyumlu çözümlere hakim olun

- ◆ Zoho One içerisindeki finans, ödeme, dijital imza ve çeşitli çözümler sunan bazı uygulamaları **Türkiye'ye tam olarak uyumlu değildir**. Genel olarak Cloudyflex tarafından önerilmez.
- ◆ Bu uygulamaları Türkiye'ye uyumlu olmamasına rağmen kullanan firmalar mevcuttur. Fakat bu tamamen firmaların kendi özelinde aldığı bir karardır.



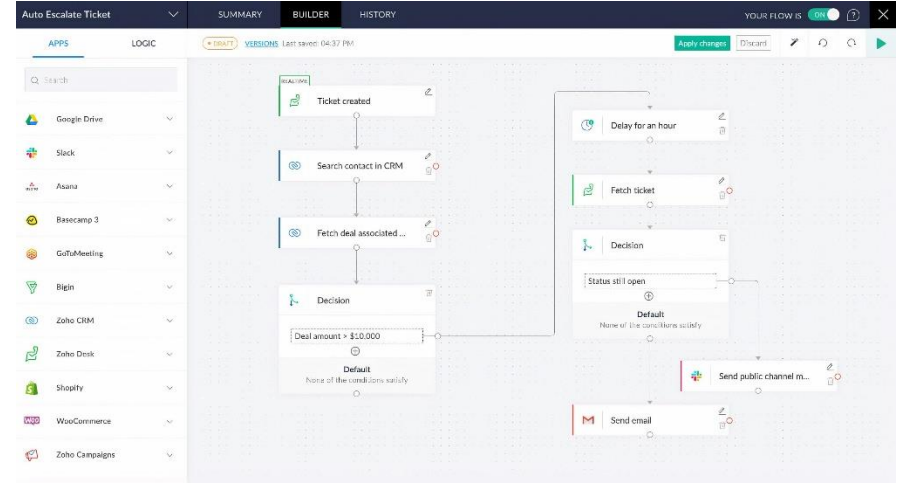
## 4) Çalışanlarınızı yetkilendirin

- ◆ Zoho One içerisinde 40 üzerinde dijital çözüm mevcut. Sizin vaktiniz olmasa da vakti olan **çalışanlarınıza yetki vererek bu uygulamaları öğrenmeye başlayabilirsiniz.**
- ◆ Değer gördüğünüz uygulamaları öğrendikten sonra kullanmaya başlayarak **süreçlerinize dahil edebilirsiniz.**



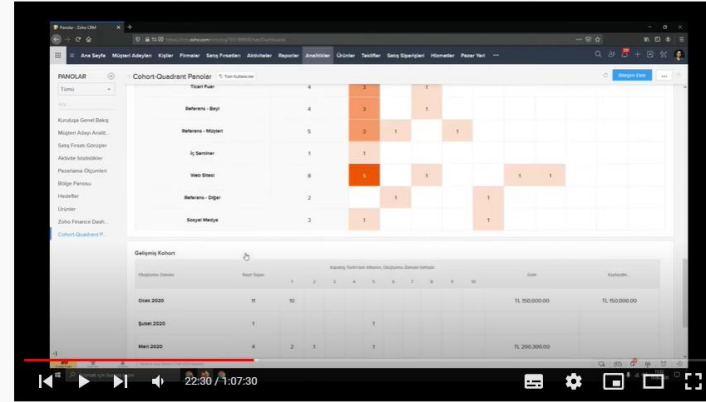
# 5) Entegrasyon noktalarına hakim olun

- ◆ Zoho One içerisinde **entegre çalışan uygulamalara hakim olun**. Bu uygulamaları beraber kullanın.
- ◆ İleri seviyede entegrasyonlar kurgulamak için **Zoho Flow** uygulamasına göz atın.
- ◆ Müşterilerimizden **VTC Enerji**, sadece **Zoho Flow** kullanarak manuel olarak yaptıkları yaklaşık 200 tane süreçlerini artık otomasyon ile gerçekleştirdiklerini belirtti.



## 6) Türkçe Kaynaklardan Faydalanın

- ◆ Youtube Kanalımızda birçok **uygulamalı webinar** kaydımız bulunmaktadır.
- ◆ Bir sonraki sayfada Zoho One uygulamalarından bahsettiğimiz webinarlarımızı sizler için derledik. **Etkinlikten sonra sunum sizlerle paylaşılacaktır.**



Zoho CRM - Erken Erişim Özellikleri Webinar Serisi - 2.Bölüm

77 görüntüleme 22 Haz 2020 Zoho CRM'e gelen erken erişim özelliklerinden bahsettiğimiz bu videomuzda sizlere: ...daha fazla

0 Beğenme Paylaş İndir ...

Webinar/Webcast/Podcast  
Cloudyflex Akademi - 4 / 21

- 54:12 Cloudyflex Akademi Webinar : Auto King'in CRM, Müşteri ve Omnichannel...
- 33:21 Cloudyflex Akademi Webinar : Zoho CRM Kış Güncellemeleri ve 2021 Özeti
- 1:19:24 Cloudyflex Akademi Webinar : CRM Üzerine Gelişim ve Öneriler
- 43:01 Cloudyflex Akademi Webinar : Zoho'nun Yeni Instagram, Facebook...
- 1:03:02 Cloudyflex Akademi Webinar : Sağlık Turizmi ve Klinikler İçin CRM Süreçleri
- 1:49:48 Cloudyflex Akademi Zoho One Nedir? Zoho One İçerisinde Hangi Çözümler Var?

# Fayda Sağlayacak Webinar Özetleri

## 2020 Özellikler 1.Bölüm – 54 Dakika

- Zoho CRM Web to Lead Formları Raporları Zoho
- CRM Web to Lead Formları üzerinde A/B Testing
- Zoho CRM Workflow/İş Akışı Kullanım Raporları
- Zoho CRM Multiple Sales Pipeline/Çoklu Satış Hunileri

## 2020 Özellikler 2.Bölüm – 67 Dakika

- Cohort Analizleri
- Quadrant Analizleri
- Wizards ile Özel Süreçlere Sahip Ekranlar Tasarlama



**ZOHO CRM**  
Erken Erişim  
Özellikleri Webinar  
Serisi #1  
Günün Programı

- Web to Lead Formları Raporları
- Web Formları İçin A/B Testing
- Workflow Kullanım Raporları
- Çoklu Satış Hunileri / Multiple Sales Pipeline
- Soru & Cevap

**Buse Özbilgiç**  
Zoho Çözüm Danışmanı

**Seyal Koca**  
Zoho Çözüm Danışmanı

Zoho CRM, Zoho Analytics, Zoho Books, Zoho Campaigns, Zoho Creator, Zoho Desk, Zoho Inventory, Zoho Mail, Zoho People, Zoho Projects, Zoho Sign, Zoho Survey, Zoho Support, Zoho Sync, Zoho Webinars, Zoho Workdrive



**ZOHO CRM**  
Erken Erişim  
Özellikleri Webinar  
Serisi #2

Konu

- Dashboards - Cohort Analizleri
- Dashboards - Quadrant Analizleri
- Wizards ile Özel Ekran Tasarımı

19 Haziran Cuma 11:00

**Buse Özbilgiç**  
Zoho Çözüm Danışmanı

**Seyal Koca**  
Zoho Çözüm Danışmanı

Zoho CRM, Zoho Analytics, Zoho Books, Zoho Campaigns, Zoho Creator, Zoho Desk, Zoho Inventory, Zoho Mail, Zoho People, Zoho Projects, Zoho Sign, Zoho Survey, Zoho Support, Zoho Sync, Zoho Webinars, Zoho Workdrive



# Fayda Sağlayacak Webinar Özetleri

## 2020 Özellikler 3.Bölüm – 51 Dakika

- RFM Model Müşteri Segmentasyonu
- Diğer 2020 Zoho CRM Özellikleri



**ZOHO CRM**  
Erken Erişim  
Özellikleri Webinar  
Serisi #3

**Konular**

- RFM Model Pazarlama Segmentasyonu
- Zoho CRM 2020 - Canvas Akıllı Yeni Özellikler

9 Temmuz Perşembe 11:00

**Kayıt Ol**

**Denizhan Şahinoğlu**  
Pazarlama Yöneticisi

**Enver Türe**  
Müşteri İhtisarı Yöneticisi

Zoho CRM

## 2021 – Zoho CRM Canvas Stüdyo – 55 Dakika

- Zoho CRM Canvas Dizayn Stüdyosu ile Özel Tasarım CRM Ekranları Oluşturma



**Canvas** | Zoho CRM  
Özel Tasarım CRM  
Ekranları Oluşturma

2021 yılının en büyük Zoho CRM güncellemesi, Canvas Dizayn Stüdyosunu sizin için canlı hesap üzerinden anlatacağız!

**Denizhan Şahinoğlu**  
Pazarlama Yöneticisi

**Enver Türe**  
Müşteri İhtisarı Yöneticisi

Zoho CRM

# Fayda Sağlayacak Webinar Özetleri

## Zoho CRM İçerisindeki Lead Scoring Sistemi ve Faydaları – 44 Dakika

- Lead Scoring Sistemi ve Kurulumu
- Sektörlere uyarlanırken dikkat edilmesi gereken noktalar



## Zoho Social ile Sosyal Medya Yönetimi – 71 Dakika

- Zoho Social nasıl kullanılır?
- CRM ve Desk Entegrasyonu
- Ajansınız ve diğer tüm çalışanlarınız ile etkili kullanım



# Fayda Sağlayacak Webinar Özetleri

## Zoho PageSense ve Social Uygulamalarının

### Yeni Özellikleri – 62 Dakika

- Push Bildirimler
- Akıllı Pop-Up'lar
- Ziyaretçi Anketleri, UTM Yönetimi, YouTube Kanal Yönetimi ve Analizleri

### Zoho SalesIQ 2.0 ve Tüm Yenilikler – 75 Dakika

- Kodsuz Chatbot Geliştirme Arayüzü
- Yeni B2C ve B2B Yapıları
- Yeni Müşteri Etkileşimi Özellikleri



# Fayda Sağlayacak Webinar Özetleri

## Zoho'nun Yeni Instagram, FB Messenger, LinkedIn Ads Entegrasyonları – 63 Dakika

- Instagram Entegrasyonu
- LinkedIn Ads Entegrasyonu
- Telegram Entegrasyonu
- FB Messenger Entegrasyonu

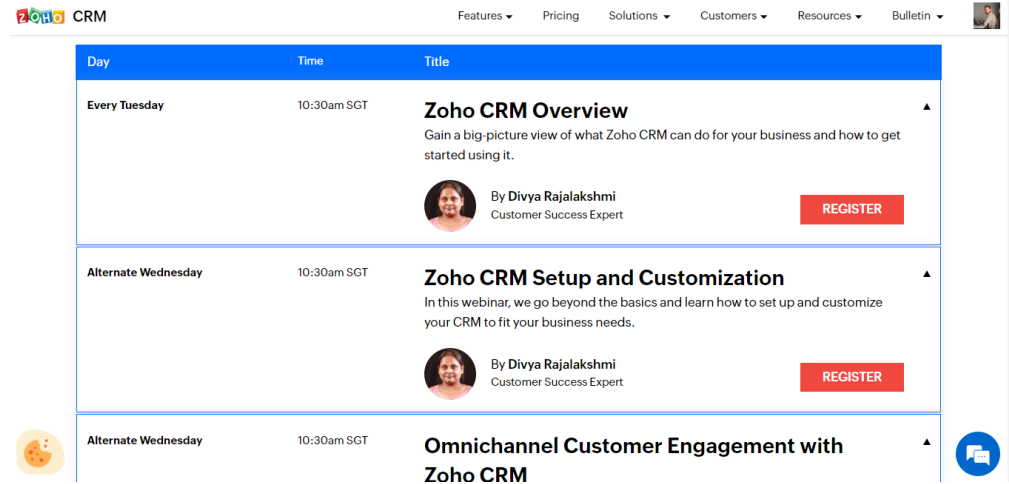
## Zoho Expense ile Online Masraf Yönetimi – 67 Dakika

- Online Masraf Yönetimi Kurgusu
- Mobil Masraf Yönetimi Kurgusu
- CRM ve Diğer Entegrasyonlar



# 7) Zoho'nun Kaynaklardan Faydalanının

- ◆ Zoho.com üzerinden İngilizce dilinde gerçekleşen **webinarlara katılabilirsiniz.**
- ◆ İngilizce olarak (Zoho CRM sayfasındaki Resources başlığı altında) **dokümantasyon ve eğitici videolara erişebilirsiniz.**



The screenshot displays the Zoho CRM website's 'Resources' section, specifically the 'Webinars' page. The page features a table with three rows of webinar information. Each row includes the frequency (e.g., 'Every Tuesday'), the time (e.g., '10:30am SGT'), the title, a brief description, the presenter's name and title, and a 'REGISTER' button. The first two rows are for 'Zoho CRM Overview' and 'Zoho CRM Setup and Customization', both presented by Divya Rajalakshmi, a Customer Success Expert. The third row is partially visible, titled 'Omnichannel Customer Engagement with Zoho CRM'. The page also includes a navigation bar at the top with links to Features, Pricing, Solutions, Customers, Resources, and Bulletin, and a Zoho logo in the bottom right corner.

| Day                 | Time        | Title                                                                                                                                                                                                                                         |
|---------------------|-------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Every Tuesday       | 10:30am SGT | <b>Zoho CRM Overview</b><br>Gain a big-picture view of what Zoho CRM can do for your business and how to get started using it.<br>By Divya Rajalakshmi<br>Customer Success Expert<br><a href="#">REGISTER</a>                                 |
| Alternate Wednesday | 10:30am SGT | <b>Zoho CRM Setup and Customization</b><br>In this webinar, we go beyond the basics and learn how to set up and customize your CRM to fit your business needs.<br>By Divya Rajalakshmi<br>Customer Success Expert<br><a href="#">REGISTER</a> |
| Alternate Wednesday | 10:30am SGT | <b>Omnichannel Customer Engagement with Zoho CRM</b>                                                                                                                                                                                          |

## 8) İçeride Yürütebileceğiniz Projeleri İyi Belirleyin

- ◆ Şirketinizin tüm dijital ihtiyacını Zoho One üzerinden karşılamanız mümkün. Fakat gerçekleştirmek istediğiniz **proje boyutlarına dikkat edin.**
- ◆ İçeride geliştirme ve uyarlama **yapabilecek bir ekibiniz var ise** büyük çapta projeler yapmanız mümkün olabilir. Fakat büyük bir proje yönetcek bir ekibiniz yoksa **Cloudyflex'in proje hizmetlerine göz atmayı unutmayın.**



# Devam Edeceğiz

---

- ◆ **Mola veriyoruz**
- ◆ **Zoho CRM Canvas Stüdyosu ile** firmanıza ve çalışanlarınıza katabileceğiniz yüksek değer.
- ◆ **Zoho ile WhatsApp, Instagram, FB Messenger** üzerindeki müşterilerinizi nasıl yönetebilirsiniz?

**Not :** Etkinlikte anlattığımız tüm sunumları etkinlik sonrasında web sitemiz üzerinden sizlerle paylaşacağız.