Formulier met je CRM verbinden en gebruiken als trigger

CRM · https://platformessentials.nl/doc/formulier-met-je-crm-verbinden-en-gebruiken-als-trigger/

Leer hoe je een formulier op je platform kunt inrichten, deze kunt verbinden met je CRM-systeem en vervolgens een geautomatiseerde flow kunt starten voor iedereen die het formulier invult. Door een tag toe te kennen aan gebruikers na het invullen van een formulier, kun je specifieke en gerichte marketingacties in gang zetten.

Gebruik formulierinzendingen om krachtige automatiseringen te starten

Embedded media: https://www.youtube.com/embed/JJ4dUFTpjpM?feature=oembed

Stap 1: Een nieuw formulier aanmaken

Voordat je een automatisering kunt starten, heb je een formulier nodig dat gebruikers kunnen invullen.

1. Ga naar je **Admin Dashboard**.
2. Navigeer in het menu naar **Formulieren**.
3. Klik op **Nieuw formulier aanmaken** en kies voor een leeg formulier.
4. Voeg de gewenste velden toe vanuit de rechterkolom. Voor een eenvoudig contactformulier kun je bijvoorbeeld **Voornaam**, **Achternaam** en **E-mailadres** toevoegen.
5. Geef je formulier een duidelijke naam (bijv. "Aanmelding Nieuwsbrief").
6. Klik op **Opslaan**.

Stap 2: Het formulier verbinden met je CRM

Nu het formulier is aangemaakt, moet je de gegevens die worden ingevuld, koppelen aan je CRM.

1. Open het formulier dat je zojuist hebt gemaakt en ga naar het tabblad **Instellingen en integraties**.

2. Klik in de linkerkolom op **Integratie configureren** en kies voor **Nieuwe integratie opzetten** .
3. Selecteer de integratie met je **CRM**.
4. **Configureer de integratie:**
   - **Lijst kiezen:** Selecteer de CRM-lijst waaraan je de contacten wilt toevoegen (bijv. "Leads").
   - **Velden mappen:** Koppel de velden uit je formulier aan de corresponderende velden in je CRM. Zorg ervoor dat `E-mailadres` gekoppeld is aan `E-mail`, `Voornaam` aan `Voornaam`, etc.
   - **Tag toewijzen:** Voeg een specifieke tag toe die wordt gekoppeld aan iedereen die dit formulier invult, bijvoorbeeld `signups` of `nieuwsbrief-aanmelding`. Deze tag is cruciaal voor de volgende stap.
   - **Extra opties:** Je kunt instellen dat contacten worden overgeslagen als ze al bestaan en of er een double opt-in e-mail verstuurd moet worden.
5. Klik op **Feed opslaan** om de integratie te voltooien.

Stap 3: Een automatisering aanmaken en starten

Met de tag die je in de vorige stap hebt ingesteld, kun je nu een automatisering starten.

1. Ga in het hoofdmenu naar **CRM en e-mails** en kies voor **Automatiseringen**.
2. Klik op **Nieuwe automatisering aanmaken**.
3. **Kies de trigger:** Selecteer **Tag toegepast**. Dit is nauwkeuriger dan "Lijst toegepast", omdat je hiermee een automatisering kunt starten die specifiek voor dit ene formulier geldt. Klik op **Continue**.
4. **Stel de trigger in:**
   - Geef de automatisering een herkenbare naam (bijv. "Follow-up na aanmelding nieuwsbrief").
   - Selecteer de tag die je aan het formulier hebt gekoppeld (bijv. `signups`).
   - Configureer of de automatisering meerdere keren voor dezelfde persoon mag starten. Meestal wil je dit uitschakelen.
5. Klik op **Save settings**.

Stap 4: De stappen van je automatisering bepalen

Nu de trigger is ingesteld, kun je de acties definiëren die moeten plaatsvinden nadat iemand het formulier heeft ingevuld.

1. Klik op het **plus-icoon** om je eerste actie toe te voegen.
2. **Stuur een welkomstmail:** Kies voor **E-mail sturen**. Je kunt hier een bedankmail opstellen voor de inschrijving.
3. **Voeg een wachttijd toe:** Gebruik de actie **Wachten** om een vertraging in te bouwen, bijvoorbeeld "wacht 1 dag".
4. **Start een e-mailreeks:** Na de wachttijd kun je een vervolgmail of een complete e-mailreeks versturen om de nieuwe lead verder kennis te laten maken met je product of dienst.
5. **Sluit de automatisering af:** Voeg als laatste stap **Deze automatisering beëindigen** toe om de flow netjes af te ronden.

Belangrijk: Test je automatisering altijd grondig door het formulier zelf in te vullen met een test-e-mailadres. Zo weet je zeker dat de gebruiker de juiste ervaring krijgt.