Tags instellen in je CRM-systeem

CRM · https://platformessentials.nl/doc/tags-instellen-in-je-crm-systeem/

Tags vormen een essentieel onderdeel van je CRM-systeem en je gehele platform in Platform Essentials. Ze helpen je niet alleen om overzicht te houden over je contacten, maar ook om functionaliteiten te activeren. In dit artikel leer je hoe je tags effectief kunt inrichten en gebruiken om je platform te optimaliseren.

Embedded media: https://www.youtube.com/embed/fuwlw5OcX14?feature=oembed

Optimaliseer je CRM met tags in Platform Essentials

Er zijn talloze manieren om je CRM-systeem in te richten, en de beste instelling hangt af van jouw onderneming en de specifieke klantreis die je wilt bieden. De opbouw die we hieronder beschrijven is dan ook een **suggestie**, bedoeld om je te inspireren en op weg te helpen. Gebruik dit als startpunt om voor jouw platform het meest ideale en overzichtelijke systeem op te zetten.

Beginletters voor tags: Overzicht behouden

Tags kun je zien als kleine 'post-its' die je op een contact in je CRM plakt om aan te geven wie ze zijn, wat hun interesses zijn, of waar ze zich in de klantreis bevinden. Naarmate het aantal tags in je CRM groeit, wordt het steeds belangrijker om een duidelijke structuur te hanteren. Een slimme manier om dit te doen is door tags te beginnen met een specifieke letter die correspondeert met de categorie waartoe ze behoren, vaak gekoppeld aan je basis contactlijsten. Dit helpt je om tags snel te herkennen en te organiseren.

Hieronder een voorbeeld van beginletters die je kunt gebruiken voor tags die aansluiten bij de vijf basis contactlijsten:

- **K - Klanten:** Voor tags die horen bij actieve klanten, zoals `K-HTML-Cursus` of `K-Premium-Lid`.
- **V - Voormalige klanten:** Voor tags die voormalige klanten markeren, zoals `V-Ex-Klant` of `V-Annulering-2023`.
- **L - Leads:** Voor tags die potentiële klanten aanduiden, zoals `L-Nieuwsbrief` of `L-Webinar-Deelnemer`.

- **A - Affiliate partners:** Voor tags die horen bij affiliates, zoals `A-Klantambassadeur` of `A-Influencer`.
- **C - Contacten (algemeen):** Voor tags die overige contacten categoriseren, zoals `C-Algemeen` of `C-Event-Bezoeker`.

Waarom is dit slim? Door een consistente beginletter te gebruiken, kun je in één oogopslag zien tot welke groep een tag behoort, zelfs als je honderden tags hebt. Dit voorkomt verwarring en maakt het makkelijker om je CRM te beheren, vooral als je met een team werkt.

Tags gebruiken voor cursus-toegang: Stappenplan en mogelijkheden

Een praktisch voorbeeld van hoe tags functionaliteiten kunnen triggeren, is het beheren van toegang tot cursussen op je platform. Hieronder leggen we stap voor stap uit hoe je een tag kunt aanmaken en gebruiken om toegang tot een cursus (bijvoorbeeld een HTML-cursus) te regelen onder door jou ingestelde voorwaarden. Daarnaast beschrijven we de uitgebreide mogelijkheden die je als beheerder hebt.

Stap 1: Een tag aanmaken

1. Ga naar **CRM en e-mails** en klik op **Tags**.
2. Klik op **Create tag** om een nieuwe tag aan te maken.
3. Geef de tag een duidelijke naam, bijvoorbeeld `K-HTML-Cursus` (met de beginletter 'K' voor klant).
4. Voeg een **interne subtitel** toe om jezelf en je team te herinneren aan het doel van de tag, bijvoorbeeld: "*Klanten met toegang tot de cursus HTML*".
5. Klik op **Aanmaken** om de tag op te slaan.

Stap 2: De tag toewijzen aan contacten

1. Ga naar **Contacten** in je CRM.
2. Selecteer het contact dat je wilt bewerken.
3. Voeg onder het kopje **Tags** de zojuist aangemaakte tag toe (bijvoorbeeld `K-HTML-Cursus`).

Tip: Dit proces kun je ook automatiseren. Stel een regel in dat een contact automatisch deze tag krijgt zodra ze voor de cursus betalen. Dit bespaart tijd en voorkomt fouten.

Stap 3: Toegang tot de cursus instellen op basis van tags

1. Ga naar **Leeromgeving** en klik op **Cursussen**.

2. Selecteer de cursus die je wilt bewerken (bijvoorbeeld de HTML-cursus) en klik op **Bewerken**.
3. Scroll in de rechterzijbalk naar beneden tot je de sectie **WP Fusion** ziet. WP Fusion is de tool die tags koppelt aan functionaliteiten in je platform.
4. Schakel de optie **Gebruiker moet ingelogd zijn** in, zodat alleen ingelogde gebruikers toegang kunnen krijgen.
5. Configureer de **vereiste tags** met een van de volgende opties:
    - **Veld 1 - Vereiste tags (één voldoende):** Vul hier de tag(s) in die toegang geven tot de cursus. Als een gebruiker minimaal één van deze tags heeft, krijgt hij toegang. In dit geval vul je `K-HTML-Cursus` in.
    - **Veld 2 - Vereiste tags (allemaal nodig):** Vul hier tags in die een gebruiker allemaal moet hebben om toegang te krijgen. Dit is handig voor complexere voorwaarden.
    - **Veld 3 - Uitgesloten tags:** Vul hier tags in die een gebruiker *niet* mag hebben om toegang te krijgen. Dit kan nuttig zijn voor bijvoorbeeld het uitsluiten van toegang tot een basiscursus zodra iemand een geavanceerde cursus volgt.
6. Stel eventueel een **doorverwijspagina** in. Als een gebruiker niet aan de tag-voorwaarden voldoet, kun je hem automatisch doorsturen naar een specifieke pagina, zoals de verkooppagina van de cursus.
7. Klik op **Opslaan** om de instellingen te bevestigen.

Extra mogelijkheden als beheerder

Als beheerder heb je uitgebreide controle over hoe tags worden gebruikt in je platform. Naast het regelen van toegang tot cursussen, kun je met WP Fusion nog veel meer functionaliteiten instellen:

- **Tags toewijzen bij interactie:** Geef een tag aan een gebruiker zodra hij een cursus bekijkt. Je kunt zelfs een vertraging instellen, zodat de tag pas na een bepaalde tijd wordt toegepast.
- **Tags verwijderen bij interactie:** Verwijder een tag zodra een gebruiker een bepaalde actie voltooit, zoals het afronden van een cursus.
- **Voorwaardelijke content:** Beperk de toegang tot specifieke pagina’s, modules of inhoud op basis van tags.
- **Automatische workflows:** Koppel tags aan automatiseringen in je CRM, zodat bijvoorbeeld een e-mailreeks start zodra een bepaalde tag wordt toegevoegd.

Met deze tools kun je een zeer gepersonaliseerde en dynamische gebruikerservaring creëren, terwijl je tegelijkertijd het overzicht in je CRM behoudt. Experimenteer met de structuur van je

tags en ontdek hoe je ze kunt inzetten om je platform te optimaliseren.