

Predite iz prodajne tabele bez gubitka konteksta.

Praktična checklista za pripremu podataka, pravila prodajnog toka, odgovornosti, migraciju, obuku i provjeru nakon prelaska.

1. Dogovorite cilj prije izbora alata

☐	Imenujte vlasnika prelaska. Jedna osoba usklađuje podatke, rokove i odluke.
☐	Opišite problem koji rješavate. Na primjer: ponude nemaju vlasnika, follow-up kasni ili tim ne vidi šta je dogovoreno.
☐	Odredite mjerljiv znak napretka. Pratite urednost vlasnika, roka i sljedećeg koraka, a ne izmišljeni zbirni rezultat.

2. Pripremite podatke

☐	Sačuvajte izvornu Excel datoteku kao backup.
☐	Odvojite kompanije, kontakte, prilike i aktivnosti.
☐	Uklonite očigledne duplikate, ali sačuvajte trag odluke.
☐	Provjerite obavezna polja: naziv, vlasnik, faza, vrijednost, rok i sljedeći korak.
☐	Ne uvozite privatne bilješke i podatke bez jasne poslovne svrhe.

3. Definišite prodajni tok

☐	Koristite mali broj jasno različitih faza.
☐	Za svaku fazu napišite uslov ulaska i izlaska.
☐	Dogovorite ko smije mijenjati vlasnika, vrijednost i status.
☐	Odredite kada je prilika dobijena, izgubljena ili arhivirana.

4. Uradite probnu migraciju

☐	Prvo uvezite mali reprezentativni uzorak.
☐	Provjerite lokalna slova, datume, valute i vlasnike.
☐	Uporedite broj redova i ključne vrijednosti sa izvorom.



Tek nakon provjere uradite puni uvoz.

5. Pripremite tim



Svaka osoba zna gdje vidi svoj dnevni posao.



Dogovorite minimalno pravilo: nijedna aktivna prilika bez vlasnika, roka i sljedećeg koraka.



Obuku vežite za stvaran proces, ne za obilazak svakog menija.



Prvih sedmica brzo ispravljajte nejasna polja i duplikate.

6. Provjerite prelazak



Nova komunikacija i ponude ulaze uz pravi zapis klijenta.



Rukovodilac može vidjeti otvorene prilike i zastoje bez dodatne tabele.



Operativni tim dobija dogovor, obaveze i rok bez ponovnog prepisivanja.



Excel ostaje arhiva dok se ne potvrdi da su podaci potpuni i dostupni.

Naredni korak

Checklista je vodič za planiranje, a ne zamjena za pravnu, bezbjednosnu ili računovodstvenu procjenu vaših podataka. Ako želite praktičan primjer, pogledajte CRM vs Excel i kako organizovati prodajni proces.