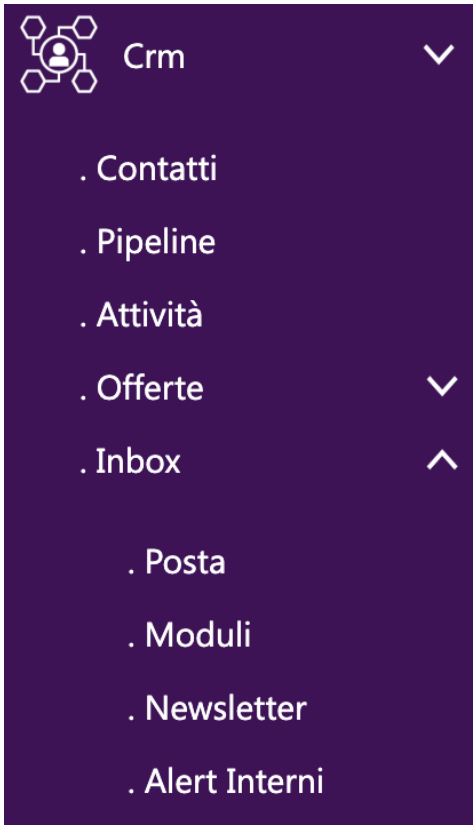
La **Inbox del CRM** è molto più di una semplice casella di posta: consente di collegare l'**email principale del progetto** e gestire tutte le comunicazioni direttamente all'interno della piattaforma, senza dover passare da strumenti esterni.

Indice dei contenuti

- Posta : gestione dei messaggi direttamente nel CRM
- Nuovo messaggio
- Gestione Moduli : raccogli e centralizza i dati dei contatti da tutti i touchpoint
- Gestione dello spam
- Consultazione dei dati
- Alert
- Crea messaggio alert

Grazie all'Inbox integrata, hai a disposizione un **vero e proprio client di posta elettronica nel CRM**, dove messaggi, risposte e interazioni vengono raccolti in un unico ambiente. Ogni email inviata o ricevuta viene **associata automaticamente al contatto corretto**, che si tratti di un lead in trattativa o di un cliente già acquisito.

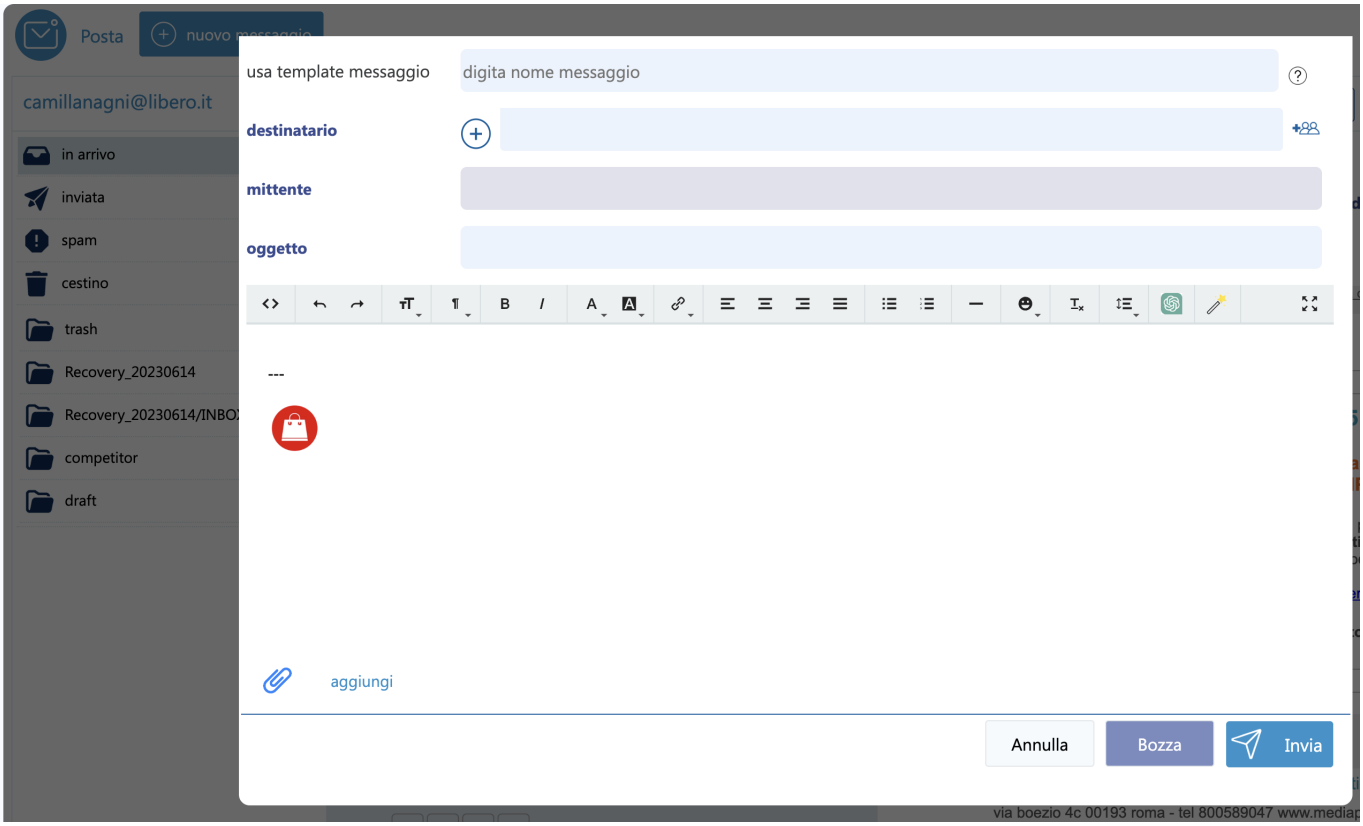
Questo approccio elimina la necessità di continui passaggi tra posta elettronica e CRM, permettendoti di **mantenere lo storico delle conversazioni sempre aggiornato**, migliorare il follow-up e avere una visione completa e contestualizzata di ogni relazione.



Posta : gestione dei messaggi direttamente nel CRM

Menù : 'CRM – Inbox – Posta'.

La funzione **Posta** consente di gestire tutti i **messaggi email** direttamente dall'Inbox del CRM, attraverso un'interfaccia familiare, simile a quella di un tradizionale client di posta elettronica.



L’area è strutturata per offrire una consultazione rapida ed efficace delle comunicazioni:

- **Gestione delle cartelle di posta** : accesso alle principali cartelle come *In arrivo*, *Inviata*, *Bozze*, *Cestino* e altre, per organizzare i messaggi in modo ordinato.
- **Elenco dei messaggi** : visualizzazione dei messaggi relativi alla cartella selezionata. Nella posta inviata, la **spunta verde** indica che il messaggio è stato aperto dal destinatario, consentendo un rapido controllo delle interazioni.
- **Ricerca messaggi** : funzione di **ricerca immediata per oggetto**, utile per recuperare rapidamente email specifiche.
- **Filtri avanzati** : possibilità di filtrare i messaggi per:
  - *Non letti – Lead – Customer – Selezione personalizzata*

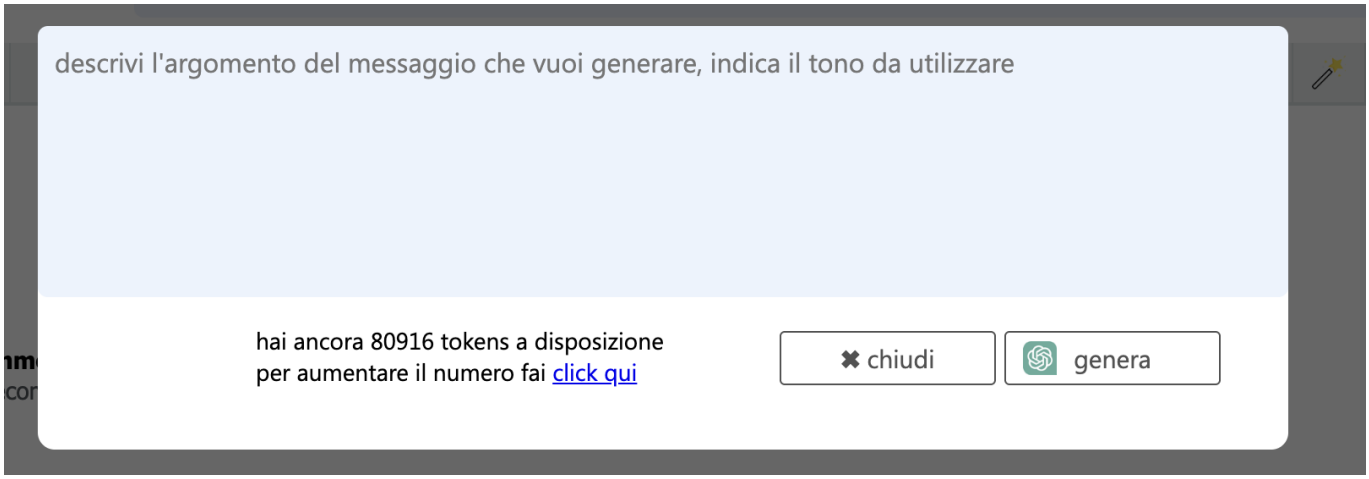
  I filtri per lead e customer permettono di **individuare subito le comunicazioni più rilevanti**, migliorando la gestione delle priorità.
- **Dettaglio messaggio e scheda contatto** : aprendo un singolo messaggio, oltre alle funzionalità standard di un client di posta, è possibile visualizzare la **scheda contatto associata**, se presente in piattaforma, avendo così accesso immediato allo storico e alle informazioni del contatto.

Nuovo messaggio

La funzione per creare un nuovo messaggio di posta ti permette di scrivere ed inviare il messaggio ai destinatari .

Oltre alle normali funzioni di creazione per i testi messaggi puoi :

- utilizzare un template di base per creare il messaggio email : il template lo crei tu dalla sezione ‘marketing – messaggi – email’
- sostituire i dati variabili del messaggio : quando crei il tuo template puoi inserire i campi variabili come nome, cognome, azienda, etc … e con l’uso dell’icona ‘personalizza testo’, puoi sostituire le variabili con i dati del contatto a cui stai inviando il messaggio con un solo click
- usare l’AI per creare il testo messaggio : puoi chiedere al motore AI di stackly di realizzare il testo del messaggio in base alle tue esigenze



Quando un messaggio viene inviato attraverso la piattaforma , trovi una copia anche negli altri client di post elettronica che normalmente utilizzi. Questo ti permette di tenere comunque sincronizzata la tua posta con tutti i sistemi integrati.

Gestione Moduli : raccogli e centralizza i dati dei contatti da tutti i touchpoint

Menù : ‘CRM – Inbox – Moduli’.
La funzione **Moduli** è uno strumento fondamentale per la **gestione dei contatti lungo tutti i touchpoint del percorso di acquisto**, dalla prima interazione fino alle fasi di post-vendita. I Moduli permettono di raccogliere informazioni in modo strutturato durante il processo di **qualificazione del contatto**, ma restano altrettanto importanti

anche dopo la conversione, ad esempio per **assistenza clienti, supporto e gestione dei servizi**.

Per questo motivo, tutti i moduli vengono **centralizzati in un'unica sezione della piattaforma**, permettendo di avere sempre una **visione completa, ordinata e aggiornata dei dati raccolti**.

Indipendentemente dalla loro origine — **sito web, landing page, moduli di contatto (forms), pagine di prenotazione eventi** — tutti i dati confluiscono in un solo punto, rendendo immediato il controllo delle informazioni e semplificando le attività di marketing e CRM.

Ad esempio, se utilizzi un **modulo di contatto sul tuo sito WordPress** tramite un plugin come WPForms, con Stackly puoi **raccogliere automaticamente i dati inviati dagli utenti** e ritrovarli direttamente in questa sezione, pronti per essere utilizzati nei flussi di gestione, segmentazione e automazione.

Gestione dello spam

Nella lista dei moduli è presente l'icona '**marca come spam**', che inserisce il contatto email presente nel modulo nella lista 'spam'.

I moduli successivi compilati dall'indirizzo email marcato come spam, non saranno memorizzati in piattaforma. Il contatto email viene inserito solo la prima volta nella lista contatti, quindi se vuoi , puoi eliminarlo direttamente dai contatti e non sarà più acquisito.

Se hai bisogno di ripristinare un indirizzo email, puoi utilizzare il tasto 'Spam' che trovi in alto sulla lista dei moduli. Da questa funzione ti basterà eliminare l'indirizzo email che vuoi marcare di nuovo come affidabile.

Consultazione dei dati

Puoi ottenere l'elenco per periodo, e per singolo modulo compilato, attraverso l'icona 'apri', ottiene i campi di dettaglio del modulo stesso.

Oltre alle informazioni contenute nel modulo da te impostato, ha anche i dati relativi

alla data ed ora di compilazione, il nome della pagina su cui è presente il modulo, la località di collegamento dell'utente che ha compilato il modulo, il tipo di dispositivo ed il tipo di sistema operativo utilizzato.

I dati che vengono raccolti con i moduli sono inseriti all'interno della lista contatti del CRM.

Alert

Menù : 'CRM – Inbox – Alert Interni'.
La funzionalità è dedicata alla creazione dei messaggi di Alert interni.

Un alert interno è un messaggio di posta elettronica che viene utilizzato all'interno della piattaforma per essere inviato all'indirizzo email del gestore del progetto e/o all'indirizzo email degli utenti abilitati al progetto.

L'alert viene principalmente inserito all'interno dei workflow per inviare un messaggio di avviso per una determinata azione e/o condizione che si è verificata, ad esempio se un utente raggiunge un certo valore nel suo punteggio scoring potrebbe essere utile contattarlo direttamente, perchè dimostra di essere interessati ai contenuti proposti.

Crea messaggio alert

Come per la creazione dei messaggi email, anche per la creazione dei messaggi di alert si parte dal template che può essere personalizzato.

Quando si costruisce un messaggio di alert può essere importate inserire nel testo i campi dinamici che , nel caso degli alert, verranno alimentati al momento