

Safe intake przed audytem CRM follow-up

Celem jest opis jednego procesu bez danych klientów. Wystarczą statusy, role, pola CRM i reguły approval. Nie wysyłaj eksportu CRM, faktur, umów ani realnych wiadomości.

0**Zero danych klientów i zero raw CRM export przed scoped intake.**

WYŚLIJ / PRZYGOTUJ

Jeden proces follow-up

Skąd przychodzi reply, kto go obsługuje, kiedy ginie next step i co ma powstać po approval.

☐ Proces opisany bez danych osobowych.

Pola CRM / spreadsheet

Nazwy pól: owner, stage, next action, next date, source, task queue, privacy flag.

☐ Pola i statusy spisane jako nazwy schematu.

Human approval owner

Kto zatwierdza task, stage move, privacy guardrail albo close stale.

☐ Approval owner wskazany.

No-go dla AI

Czego agent nie może robić bez człowieka: pisać, zmieniać stage, tworzyć tasków, przenosić do nurture.

☐ No-go lista gotowa.

ZANONIMIZUJ / UPROŚĆ

Zamień osoby na role

"Anna z firmy X" -> "sales manager / founder / lead z formularza".

Zamień kwoty i sprawy

"Faktura 123 / 40 000 zł" -> "wysoka wartość / pending document".

Zostaw logikę decyzji

Nie treść wiadomości, tylko trigger, status, oczekiwana akcja i blokada.

NIE WYSYŁAJ

Dane klientów

- imiona, nazwiska, telefony, e-maile;
- adresy, NIP, numery spraw;
- notatki z realnymi osobami.

Raw CRM export

- CSV/XLSX z kontaktami;
- pełna historia wiadomości;
- logi handlowców i aktywności.

Poufne dokumenty

- faktury, umowy, oferty;
- załączniki dotacyjne/OZE;
- pliki klienta przed data scope.

Jeśli potrzebne dane produkcyjne

Najpierw osobny scoped intake, zakres przetwarzania, zgody/dostęp i minimalny sample.

Open first:
crm-follow-up-approval-
intake.html
crm-follow-up-approval-
audit.html

Output po audycie:
process map, dry-run actions, approval/privacy rules,
review table, go/no-go.

Rule:
AI proposes. Human approves. CRM write happens
later, only if scoped.