

Kundenverwaltung - Pipeline konfigurieren

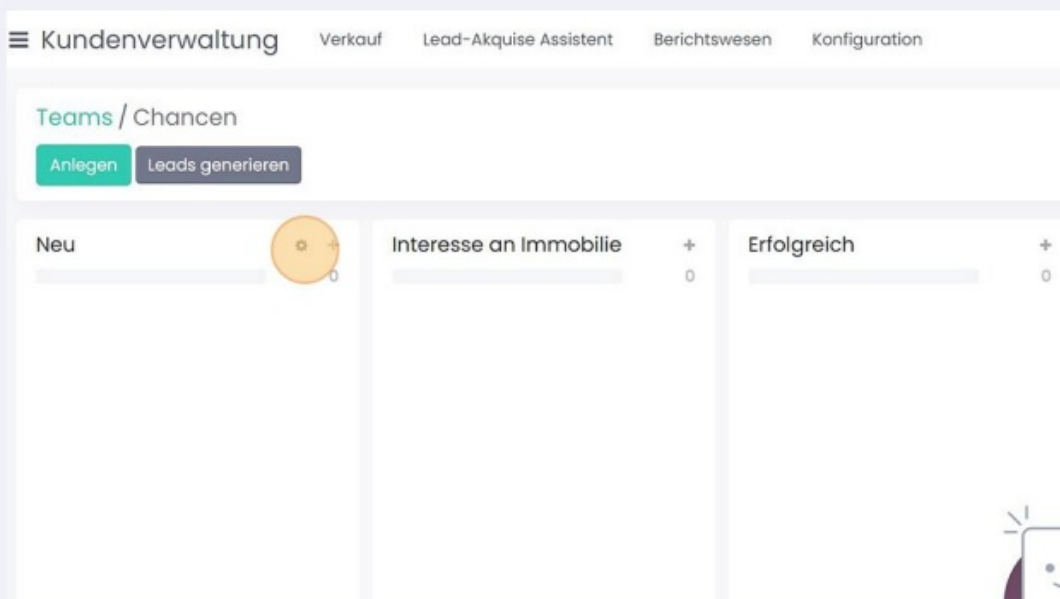
Alle Verkaufschancen werden in der Pipeline gesammelt.

Diese lässt sich an Ihre Arbeitsabläufe anpassen und konfigurieren. Innerhalb der Pipeline stehen unterschiedliche Ansichten zur Verfügung:

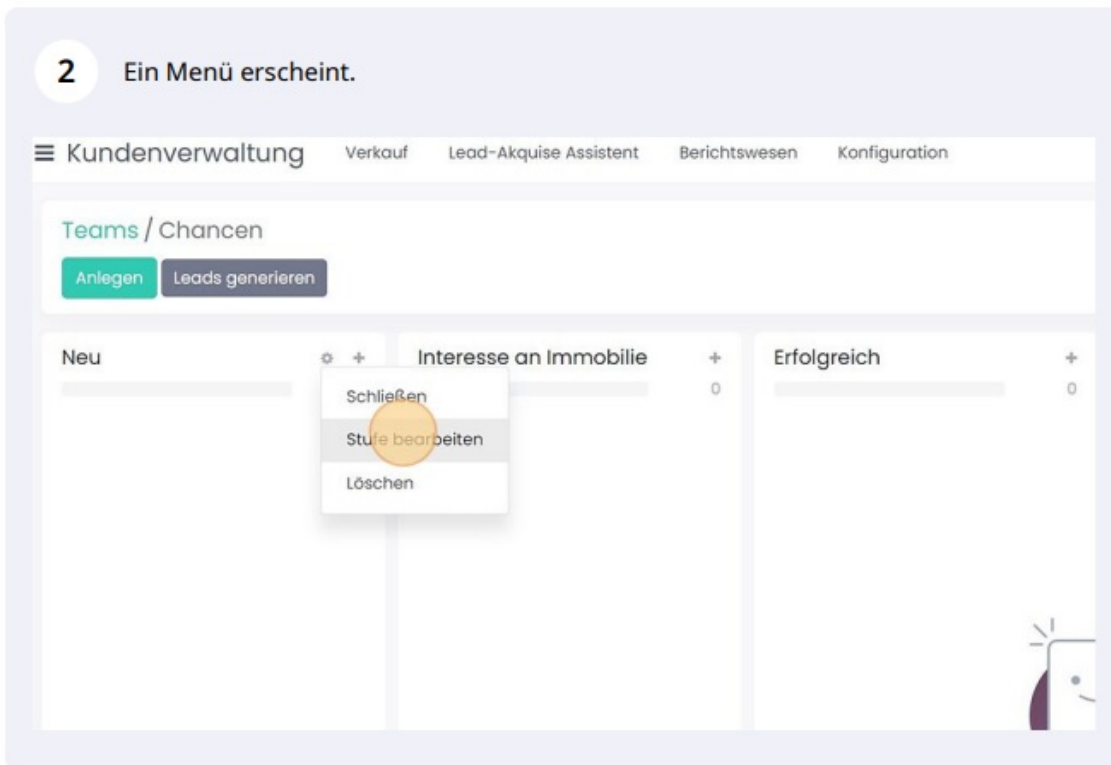
- Kanban
- Liste
- Diagramm (Auswertung)
- Kalender (Terminplanung)
- Pivot (Auswertung)

1

Jede Stufe lässt sich bearbeiten. Fahren Sie mit der Maus über den Bereich neben dem + und ein Zahnrad erscheint. Klicken Sie hier.



2 Ein Menü erscheint.



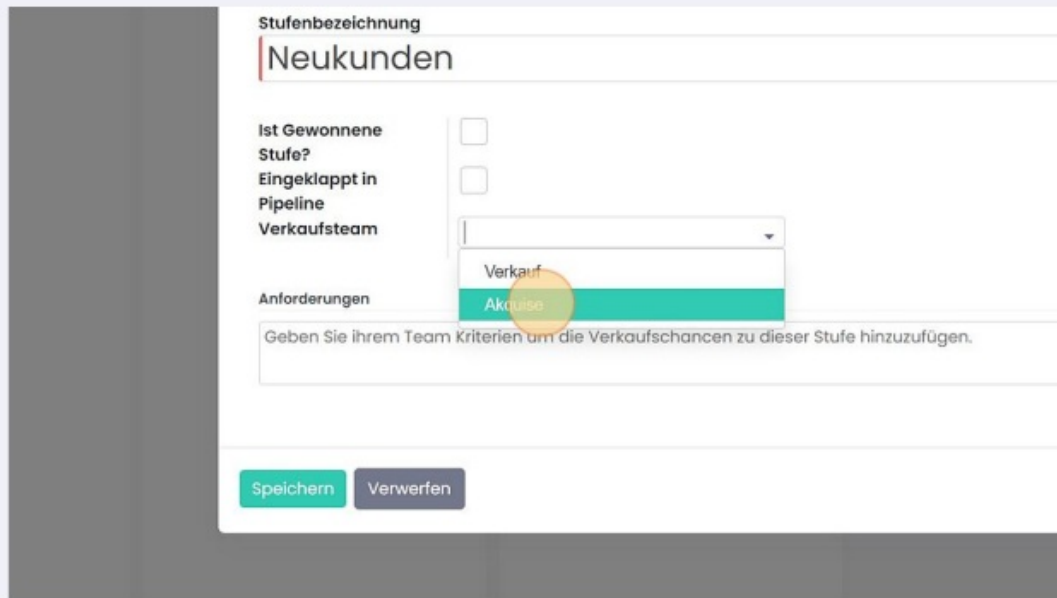
! Schließen = Minimiert die Stufe

! Stufe bearbeiten = Öffnet das Konfigurationsmenü

! Löschen = löscht die komplette Stufe inklusive darauf befindlicher Kacheln

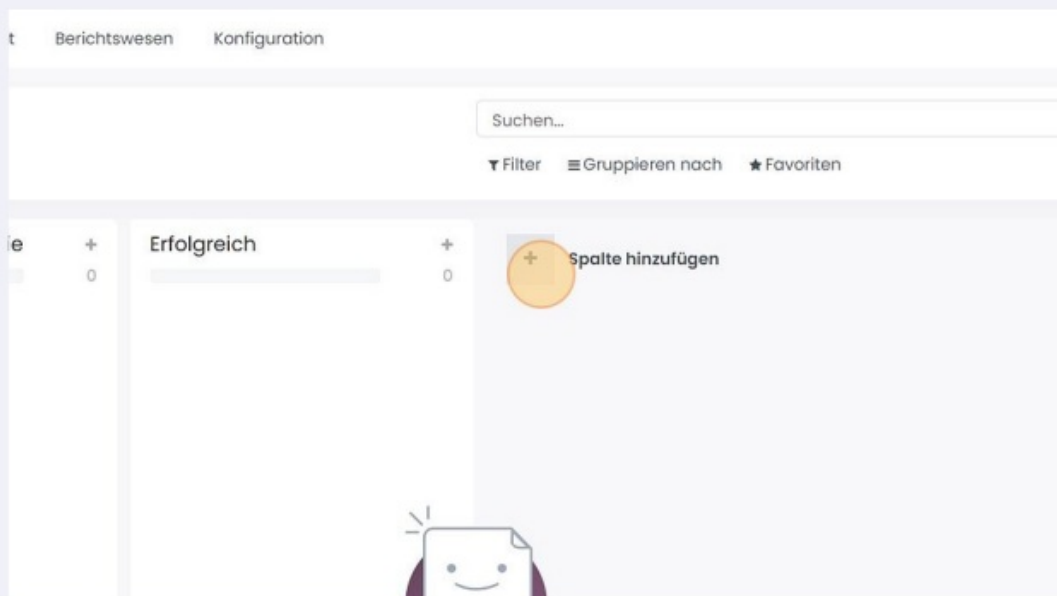
3

Im Konfigurationsmenü können Sie die Stufenbezeichnung ändern, das Verkaufsteam pflegen, eine Anforderungsbeschreibung an das team hinterlegen, die Stufe einklappen (Schließen) und als Erfolgsstufe definieren.



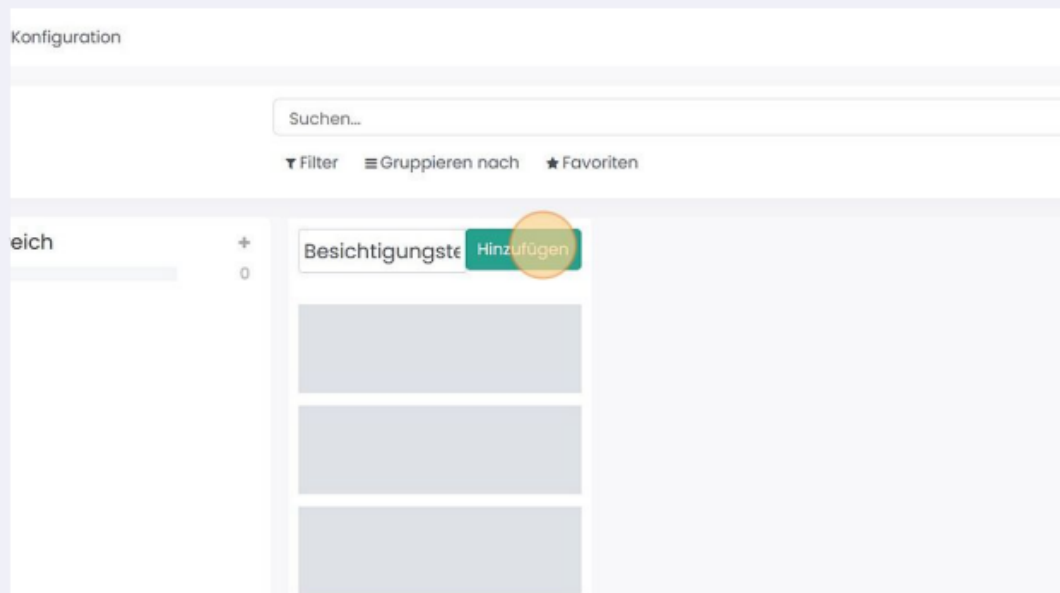
4

Sie können weitere Stufen hinzufügen, indem Sie auf das + ganz rechts klicken.



5

Geben Sie der neuen Stufe einen Namen und klicken Sie auf Hinzufügen. Im Anschluss können Sie auch diese Stufe weiter bearbeiten.



The screenshot shows a web interface for configuration. At the top, there's a search bar labeled 'Suchen...'. Below it are three icons: a funnel for 'Filter', a list icon for 'Gruppieren nach', and a star for 'Favoriten'. The main area is a table with a header row containing 'eich' and a '+' icon. Below the header, there's a row with 'Besichtigungstermin' and a green 'Hinzufügen' button. Below this row are three empty rows, each with a light blue placeholder box.