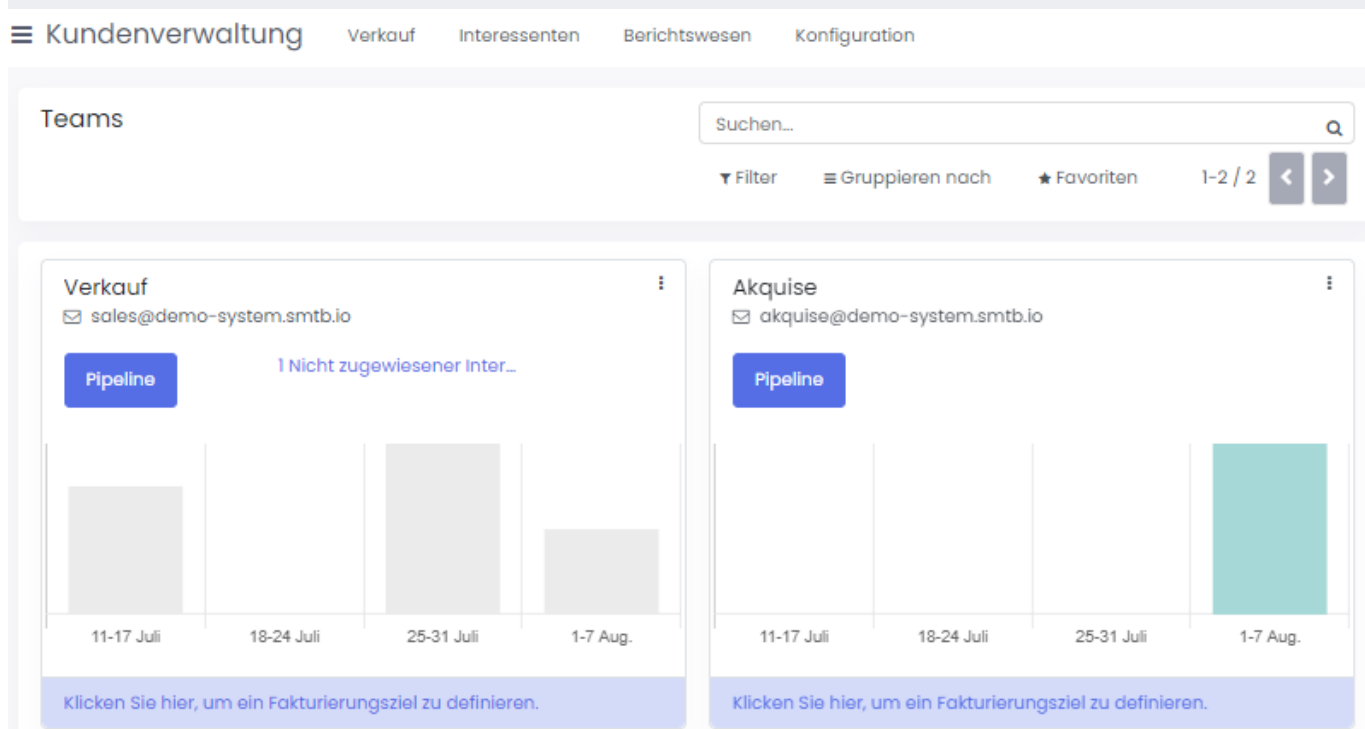


Verkaufschancen

Anfragen zu Objekten über die Website, Portale oder per Mail werden als Verkaufschance in einer Pipeline im Brix "Kundenverwaltung" angelegt.

Auf der Startseite der Kundenverwaltung werden die Pipelines der verschiedenen Verkaufsteams angezeigt. Im Standard wären dies die Team Verkauf und Akquise. Es können beliebig viele Team angelegt und die bestehenden angepasst werden. Neben den oben genannten kann z.B. nach Regionen oder Eingangskanälen unterschieden werden.



Die Standardansicht der Pipeline ist die Kanbanansicht. Die Stufen können individuell angepasst werden. Stufen können umbenannt, gelöscht und weitere angelegt werden.

Teams / Chancen

Verkaufsteam: Verkauf ✕ Suchen...

Filter Gruppieren nach Favoriten

Anlegen Leads generieren

Interesse an Immobilie +

Inquiry about Villa im modernen Stil property (Ref.00045)

Tobias 2504

☆☆☆ ⌚

Villa Palais Royal Berlin

Färber, David

☆☆☆ ⌚

Exposé verschickt +

Interesse an Immobilie 00045 Chance

Anna, Lena

☆☆☆ ⌚ L

Besichtigung vereinbart +

Wann kann ich mir die Immobilie 00043 angucken?s Chance

Tester, Tatjana

☆☆☆ ⌚ L

Besichtigung durchgefü... +

Besichtigungstermine Chance

Zimmermann, Peter

☆☆☆ ⌚ L

Anfragen werden automatisch über die Website, Portale oder per Mail als Verkaufschance in einer Pipeline angelegt. Alternativ können Sie manuell über "Anlegen" angelegt werden.

Verkaufschancen können per Drag-n-Drop in den Stufen verschoben werden.

SMARTBRIX GmbH • GF: Nina Rotermund, Tobias Hammeke • USt.-ID: DE341219498 • Amtsgericht Olpe HRB 11030

Volksbank Olpe-Wenden-Drolshagen eG • IBAN: DE70 4626 1822 0020 2235 00 • BIC: GENODEM1WDD

Seite 2 / 2