

# Kundenverwaltung - Pipeline konfigurieren

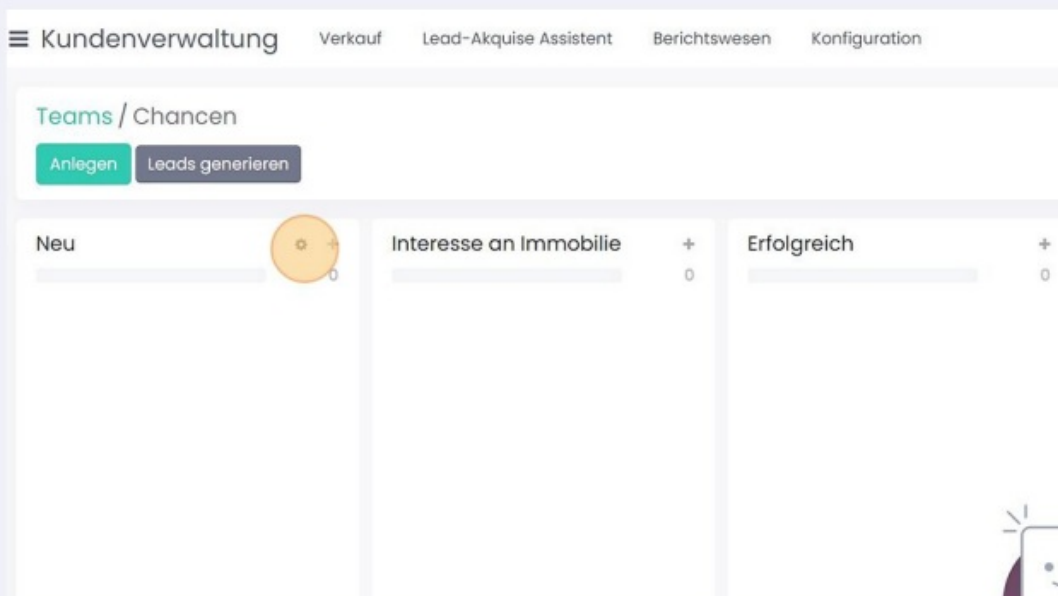
Alle Verkaufschancen werden in der Pipeline gesammelt.

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

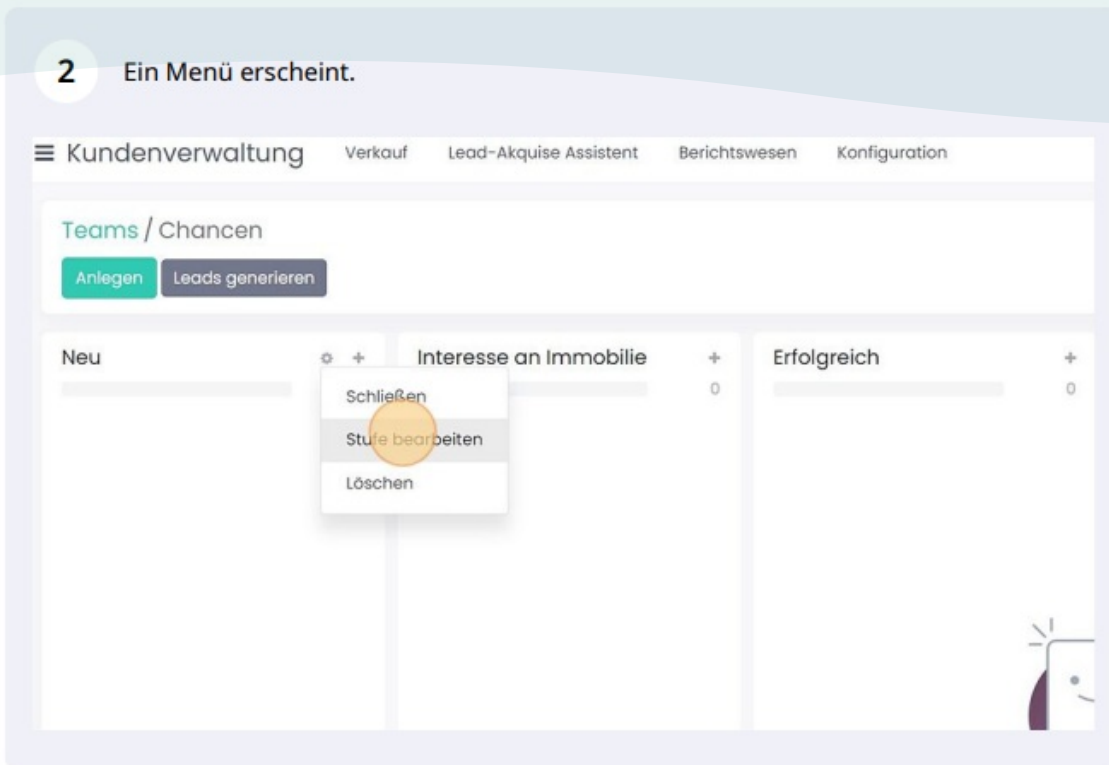
- Kanban
- Liste
- Diagramm (Auswertung)
- Kalender (Terminplanung)
- Pivot (Auswertung)

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.

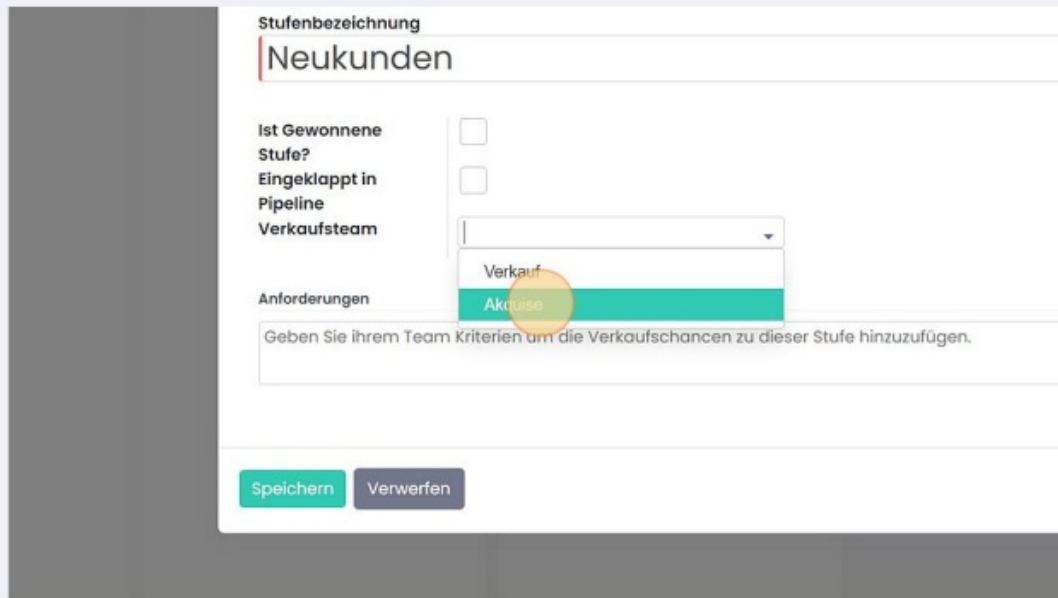


! Schließen = Minimiert die Stufe

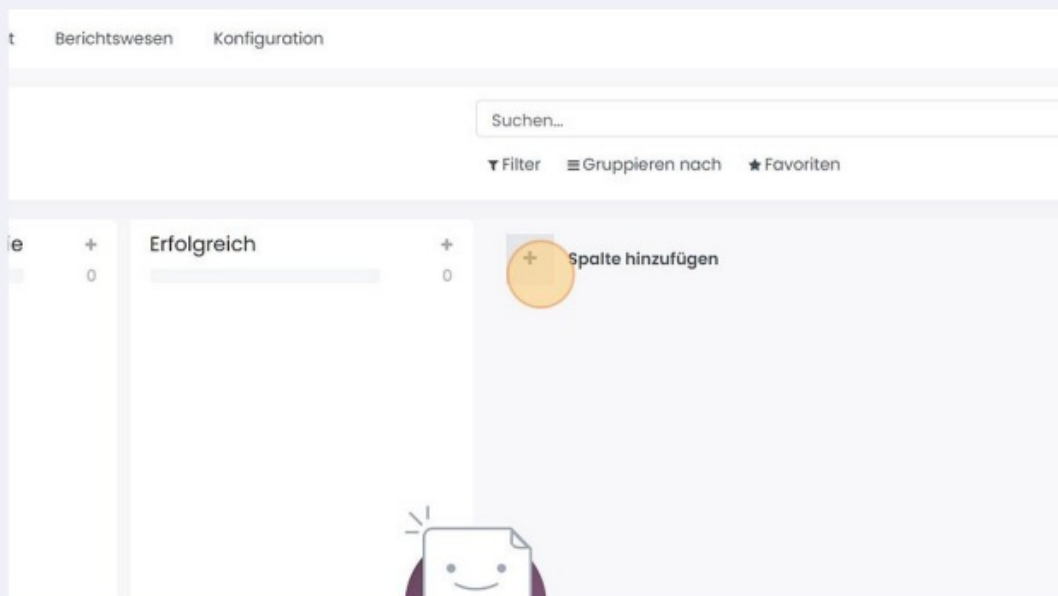
! Stufe bearbeiten = Öffnet das Konfigurationsmenü

! 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.

