

Kundenverwaltung - Pipeline konfigurieren

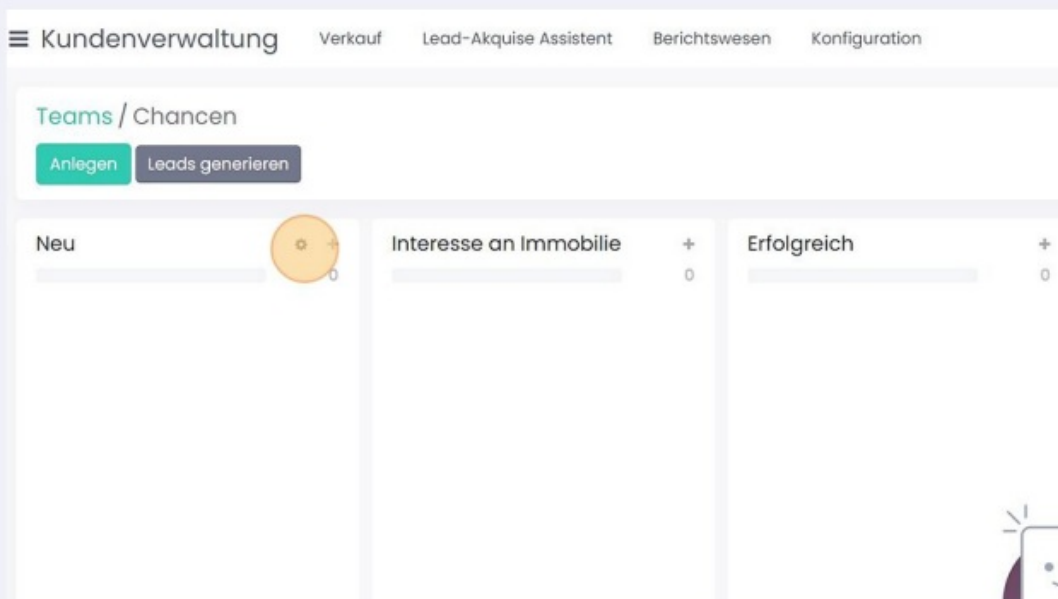
Alle Verkaufschancen werden in der Pipeline gesammelt.

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

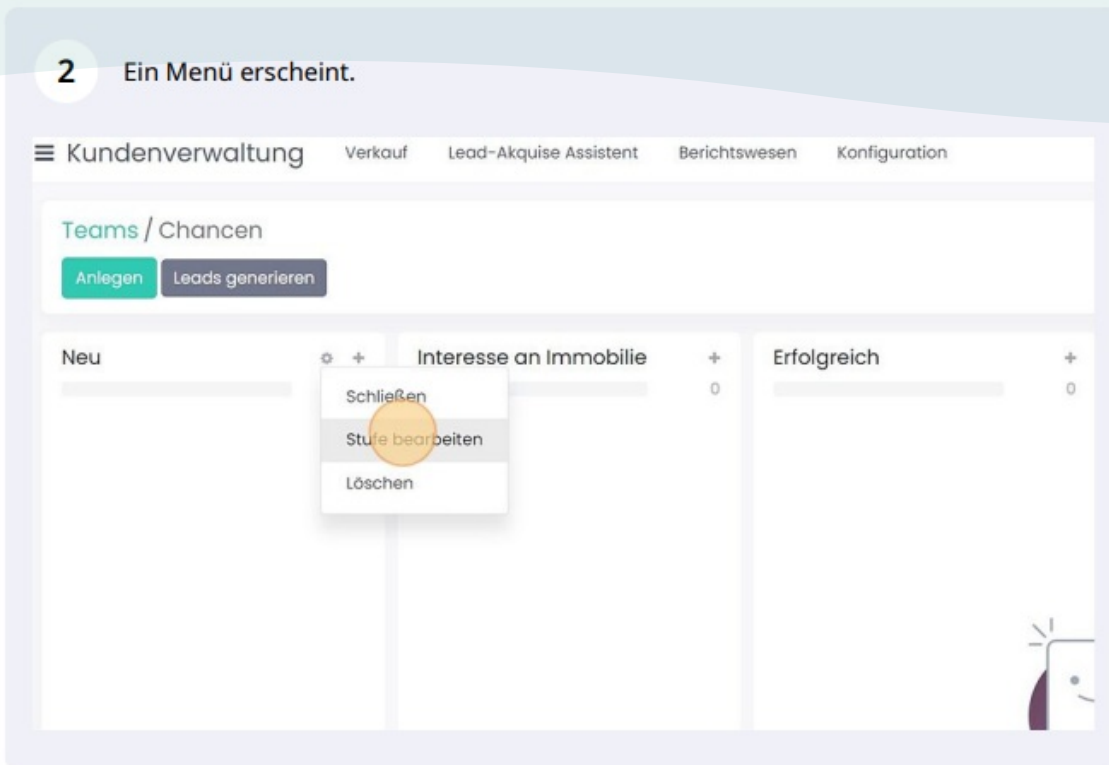
- Kanban
- Liste
- Diagramm (Auswertung)
- Kalender (Terminplanung)
- Pivot (Auswertung)

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.

Stufenbezeichnung
Neukunden

Ist Gewonnene Stufe? ☐

Eingeklappt in Pipeline ☐

Verkaufsteam
Verkauf
Akquise

Anforderungen
Geben Sie Ihrem Team Kriterien um die Verkaufschancen zu dieser Stufe hinzuzufügen.

Speichern Verwerfen

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

Berichtswesen Konfiguration

Suchen...

Filter Gruppieren nach Favoriten

Erfolgreich +

+ Spalte hinzufügen

5

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

