

Kundenverwaltung - Pipeline konfigurieren

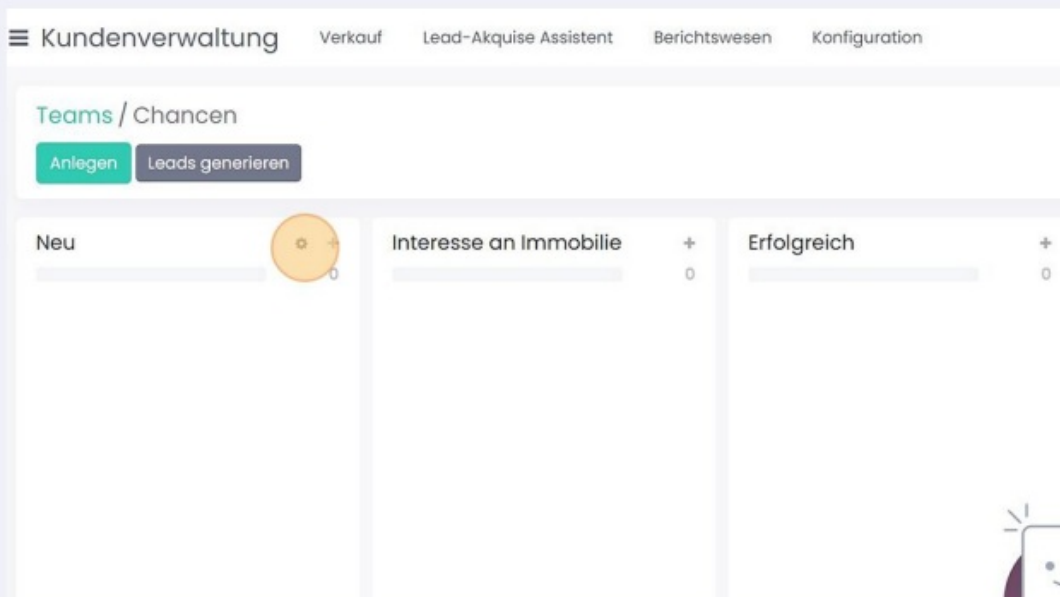
Alle Verkaufschancen werden in der Pipeline gesammelt.

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

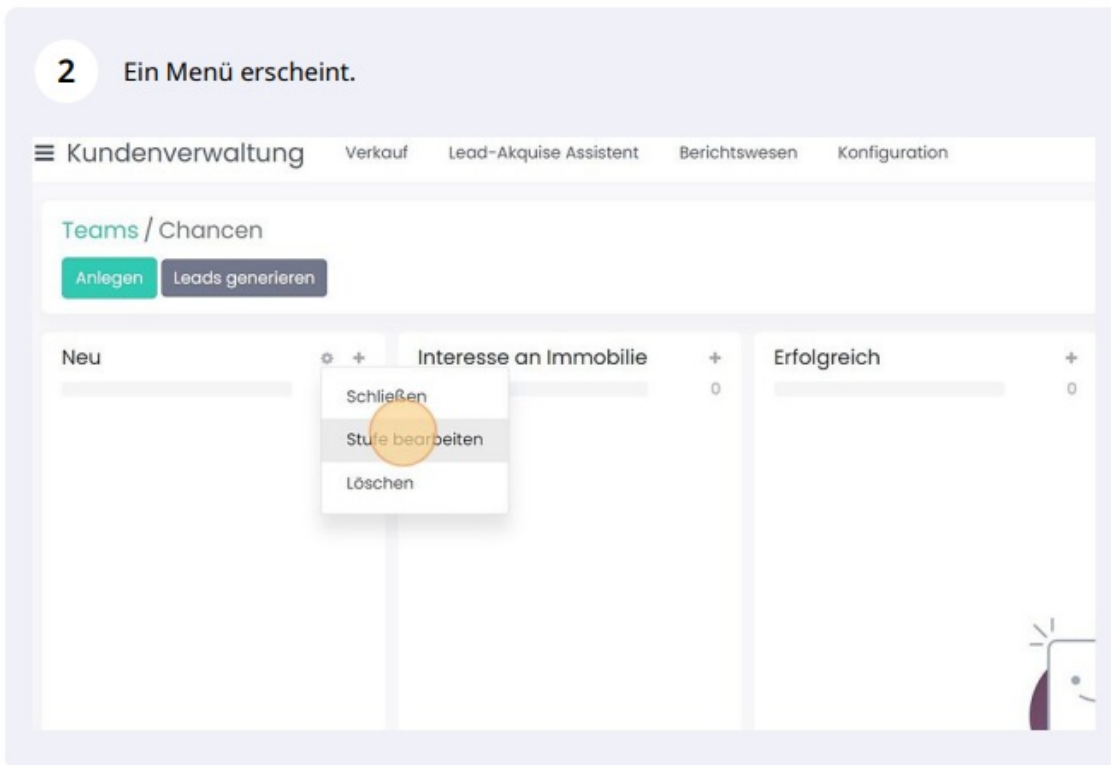
- Kanban
- Liste
- Diagramm (Auswertung)
- Kalender (Terminplanung)
- Pivot (Auswertung)

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.



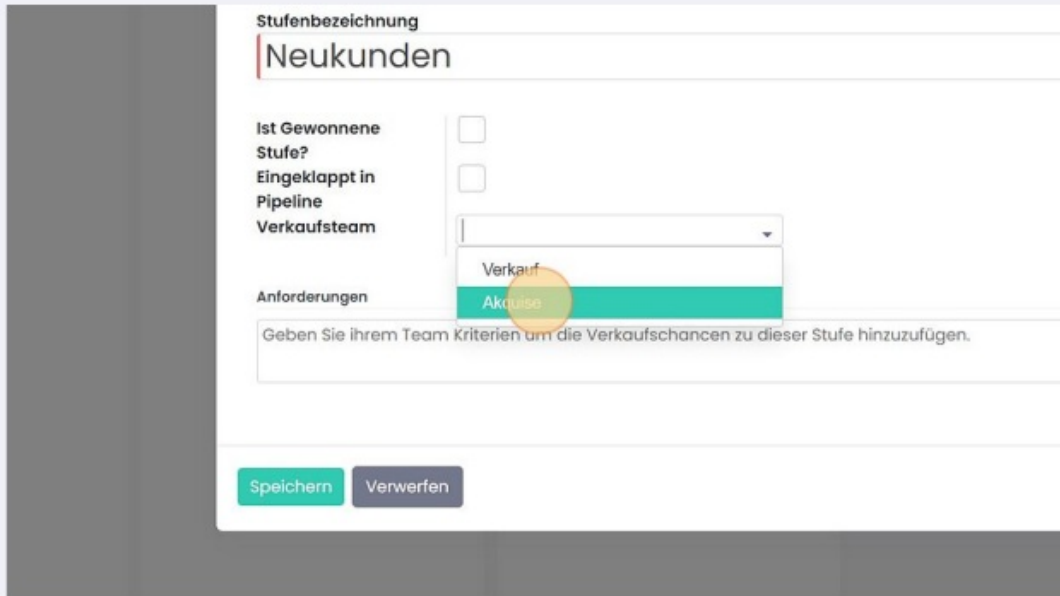
! Schließen = Minimiert die Stufe

! Stufe bearbeiten = Öffnet das Konfigurationsmenü

! Löschen = löscht die komplette Stufe inklusive darauf befindlicher Kacheln

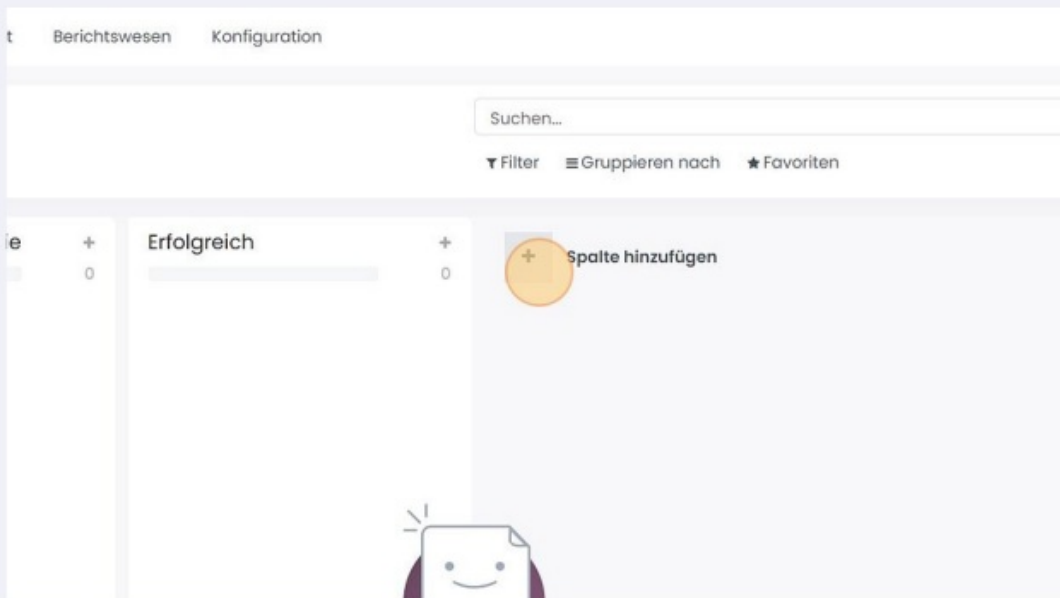
3

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



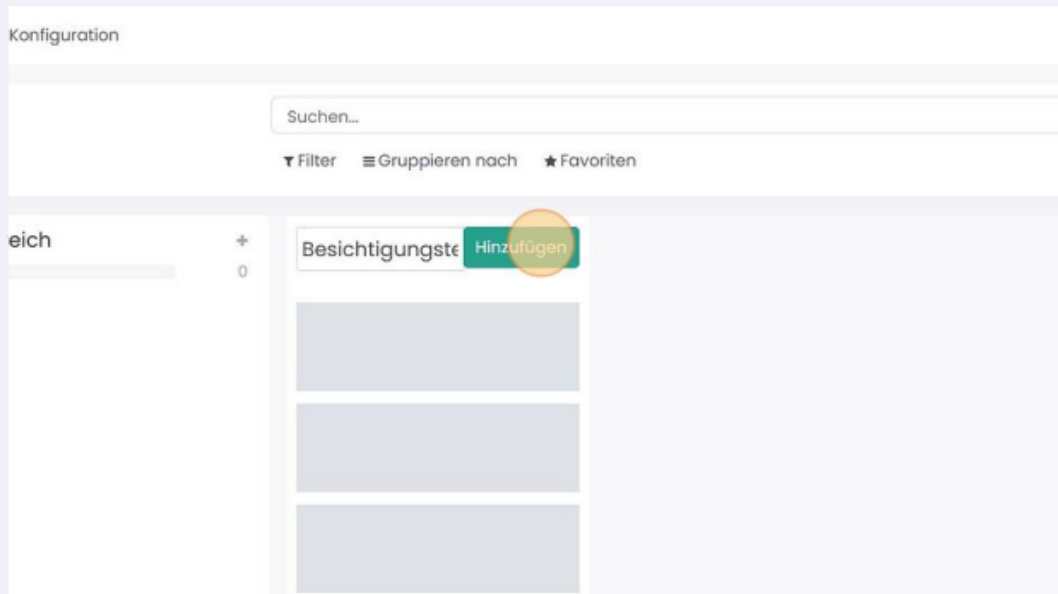
4

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 application interface for configuration. At the top, there's a header with the text 'Konfiguration'. Below it is a search bar labeled 'Suchen...'. Under the search bar are three icons: a funnel for 'Filter', a list icon for 'Gruppieren nach', and a star for 'Favoriten'. On the left side, there's a sidebar with the text 'eich' and a plus sign with the number '0'. The main area contains a list of items, each with a label 'Besichtigungste' and a green button labeled 'Hinzufügen'.