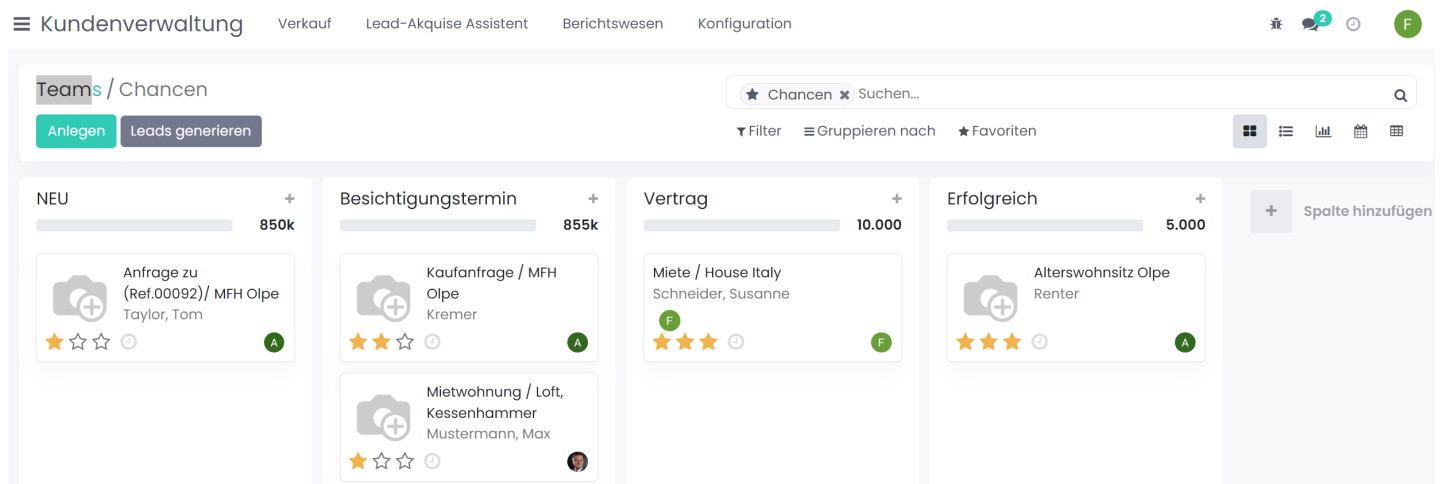


# Kundenverwaltung - Pipeline konfigurieren

Wie bereits in einem anderen Beitrag erwähnt, gibt es mehrere Wege, wie neue Chancen in die Kundenverwaltung laufen

- E-Mail (automatisch, Konfiguration notwendig)
- Kontaktformular (automatisch)
- Immobilienportal (automatisch, Konfiguration notwendig)
- manuell

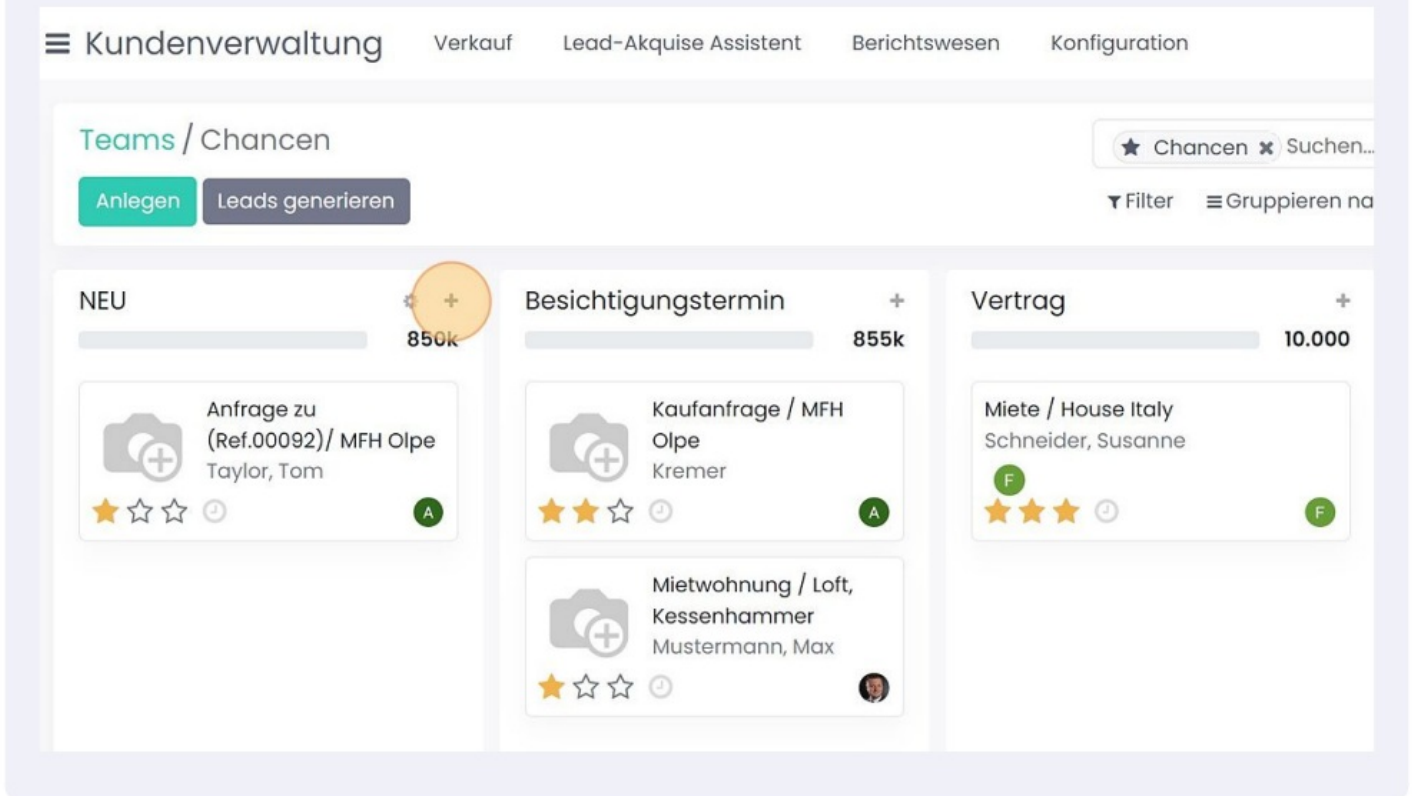
Neue Chancen laufen automatisch in die 1. Stufe der Pipeline (ganz links).



The screenshot displays the 'Kundenverwaltung' (Customer Management) interface. At the top, there are navigation tabs: 'Kundenverwaltung', 'Verkauf', 'Lead-Akquise Assistent', 'Berichtswesen', and 'Konfiguration'. Below this, the 'Teams / Chancen' section is visible, with a search bar and buttons for 'Anlegen' and 'Leads generieren'. The main area shows a pipeline with four stages: 'NEU' (850k), 'Besichtigungstermin' (855k), 'Vertrag' (10.000), and 'Erfolgreich' (5.000). Each stage contains lead cards with details such as 'Anfrage zu (Ref.00092)/ MFH Olpe Taylor, Tom', 'Kaufanfrage / MFH Olpe Kremer', 'Mietwohnung / Loft, Kessenhammer Mustermann, Max', 'Miete / House Italy Schneider, Susanne', and 'Alterswohnsitz Olpe Renter'. The interface also includes a 'Filter' button, 'Gruppieren nach' options, and 'Favoriten'.

Chancen manuell anlegen

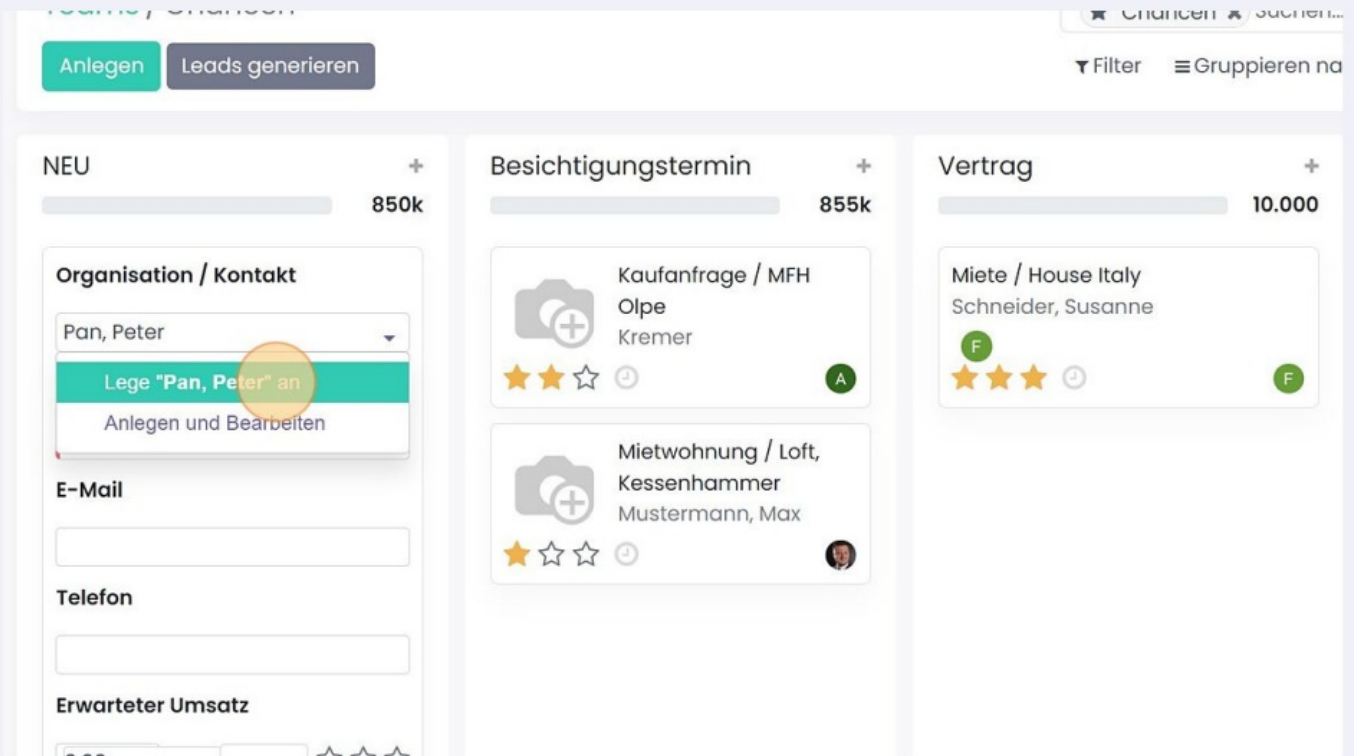
1 Klicken Sie auf + in der korrespondierenden Stufe.



The screenshot shows the 'Teams / Chancen' (Teams / Opportunities) interface. At the top, there are navigation tabs: 'Kundenverwaltung', 'Verkauf', 'Lead-Akquise Assistent', 'Berichtswesen', and 'Konfiguration'. Below this, the main header includes 'Teams / Chancen', a search bar with 'Chancen' selected, and buttons for 'Anlegen' and 'Leads generieren'. The interface is divided into three columns representing different stages: 'NEU' (850k), 'Besichtigungstermin' (855k), and 'Vertrag' (10.000). Each column contains cards for individual leads. In the 'NEU' column, there is one lead card: 'Anfrage zu (Ref.00092)/ MFH Olpe Taylor, Tom'. In the 'Besichtigungstermin' column, there are two lead cards: 'Kaufanfrage / MFH Olpe Kremer' and 'Mietwohnung / Loft, Kessenhammer Mustermann, Max'. In the 'Vertrag' column, there is one lead card: 'Miete / House Italy Schneider, Susanne'. Each card includes a camera icon with a plus sign, a star rating, a clock icon, and a status indicator (A or F). A red circle highlights the plus sign icon on the 'NEU' column header.

2

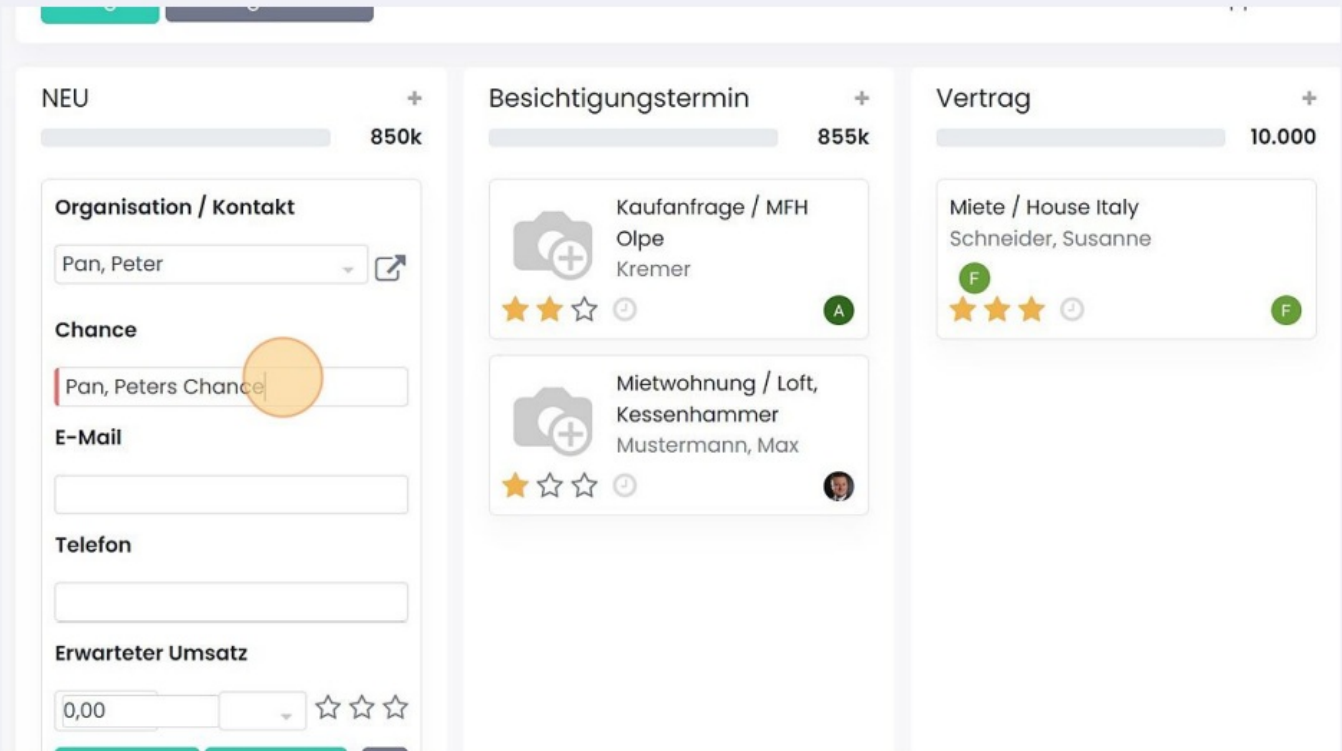
Im Feld "Organisation/Kontakt" tippen Sie den Namen des Kontaktes ein und wählen entweder einen bestehenden Kontakt aus dem Dropdown Menü oder legen einen neuen an.



The screenshot displays the SMARTBRIX CRM interface. At the top, there are buttons for 'Anlegen' and 'Leads generieren', along with 'Filter' and 'Gruppieren na'. The main area is divided into three columns representing different stages: 'NEU' (850k), 'Besichtigungstermin' (855k), and 'Vertrag' (10.000). The 'NEU' column has a form for 'Organisation / Kontakt' with a dropdown menu open, showing 'Pan, Peter' and a red circle highlighting the 'Lege "Pan, Peter" an' option. Below this are fields for 'E-Mail', 'Telefon', and 'Erwarteter Umsatz'. The 'Besichtigungstermin' column shows two lead cards: 'Kaufanfrage / MFH' by Olpe Kremer and 'Mietwohnung / Loft' by Kessenhammer Mustermann, Max. The 'Vertrag' column shows one lead card: 'Miete / House Italy' by Schneider, Susanne. Each lead card includes a star rating, a clock icon, and a status icon (A or F).

3

Das Feld "Chance" ist ein Pflichtfeld. Hier erscheint ein automatisch erzeugter Text auf Basis des Kundennamens. Diesen Text können Sie nach belieben ändern.



The screenshot displays the SMARTBRIX CRM interface with three main columns: 'NEU', 'Besichtigungstermin', and 'Vertrag'. Each column has a progress bar and a total value. The 'NEU' column shows a progress bar at 850k and a 'Chance' field containing 'Pan, Peters Chance'. The 'Besichtigungstermin' column shows a progress bar at 855k and two deal cards: 'Kaufanfrage / MFH Olpe Kremer' and 'Mietwohnung / Loft, Kessenhammer Mustermann, Max'. The 'Vertrag' column shows a progress bar at 10.000 and one deal card: 'Miete / House Italy Schneider, Susanne'. The 'Chance' field is highlighted with an orange circle.

Category	Value
NEU	850k
Besichtigungstermin	855k
Vertrag	10.000

**Organisation / Kontakt**  
Pan, Peter

**Chance**  
Pan, Peters Chance

**E-Mail**

**Telefon**

**Erwarteter Umsatz**  
0,00

**Kaufanfrage / MFH**  
Olpe Kremer  
★ ★ ☆ ⌚ A

**Mietwohnung / Loft,**  
Kessenhammer  
Mustermann, Max  
★ ☆ ☆ ⌚

**Miete / House Italy**  
Schneider, Susanne  
F ★ ★ ★ ⌚ F



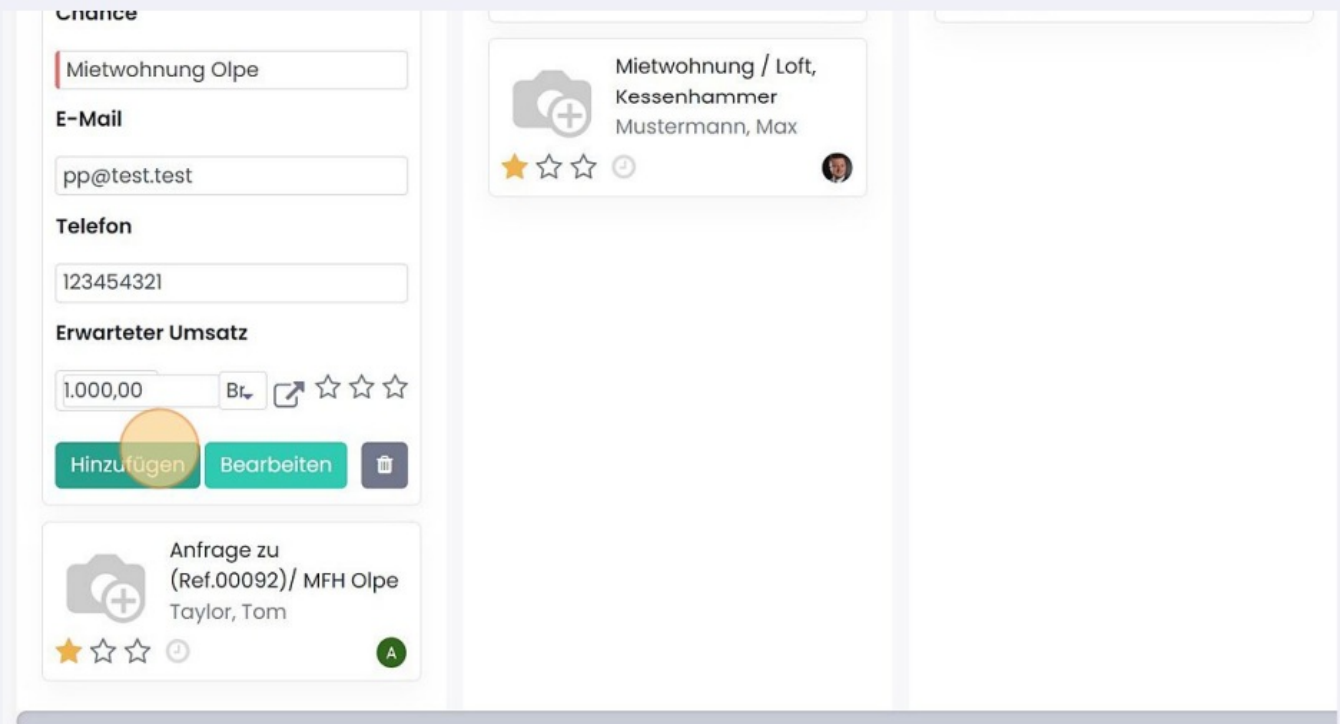
Alle weiteren Angaben sind freiwillig. Für eine aussagekräftige Auswertung Ihrer Makler\*innen Tätigkeit empfiehlt sich jedoch die ausführliche Datenanreicherung.

4

Wenn sich die Chance auf ein bestimmtes Objekt bezieht, können Sie dieses im Feld ganz unten rechts auswählen. Damit sind die Chance und das Objekt miteinander verknüpft.

The screenshot displays the SMARTBRIX user interface. On the left, there are three main panels: 'NEU' (850k), 'Besichtigungstermin' (855k), and 'Vertrag' (10.000). Each panel contains a card with details for a specific object or transaction. The 'Chance' field in the 'NEU' panel is currently set to 'Mietwohnung'. A dropdown menu is open, showing a list of options: 'House Italy', 'Bruchstraße 16' (highlighted in green), 'Test OMS Meter Readings', 'Multi Main', 'Multi Main / Multi GF', 'Multi Main / Multi 1stF', 'Multi Main / Multi 2ndF', 'Weitere suchen...', and 'Schreiben Sie etwas...'. The background shows the 'Organisation / Kontakt' field with 'Pan, Peter' and the 'E-Mail' field with 'pp@test.test'.

**5** Sind alle erforderlichen Daten gepflegt, klicken Sie auf "Hinzufügen".



**Chance**

Mietwohnung Olpe

**E-Mail**


pp@test.test


**Telefon**



123454321

**Erwarteter Umsatz**

1.000,00 Br. ☆☆☆

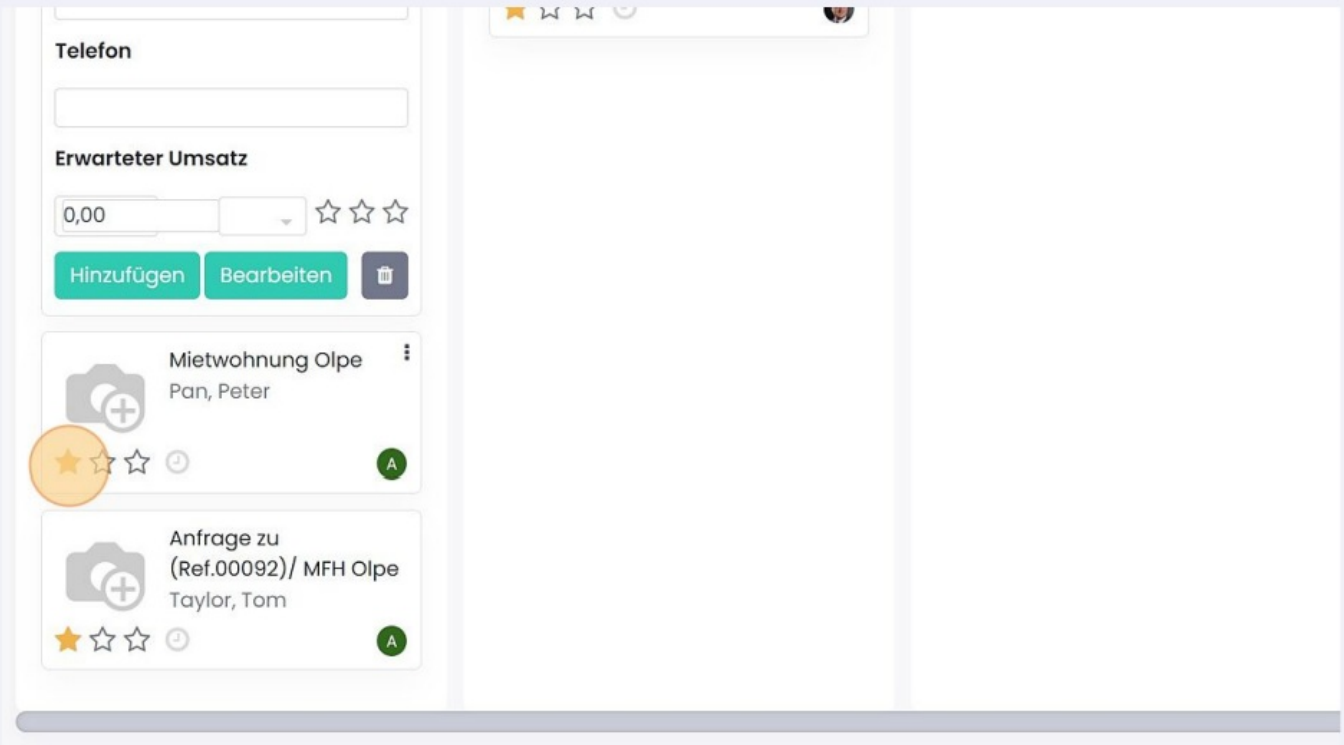
**Hinzufügen** **Bearbeiten** 

**Mietwohnung / Loft, Kessenhammer**  
Mustermann, Max  
☆☆☆ 

**Anfrage zu (Ref.00092)/ MFH Olpe**  
Taylor, Tom  
☆☆☆  

6

Auf jeder Chance / Kachel befinden sich 3 Sterne. Damit können Sie die Priorität / Erfolgsaussicht übersichtlich bewerten.



Telefon

Erwarteter Umsatz

0,00

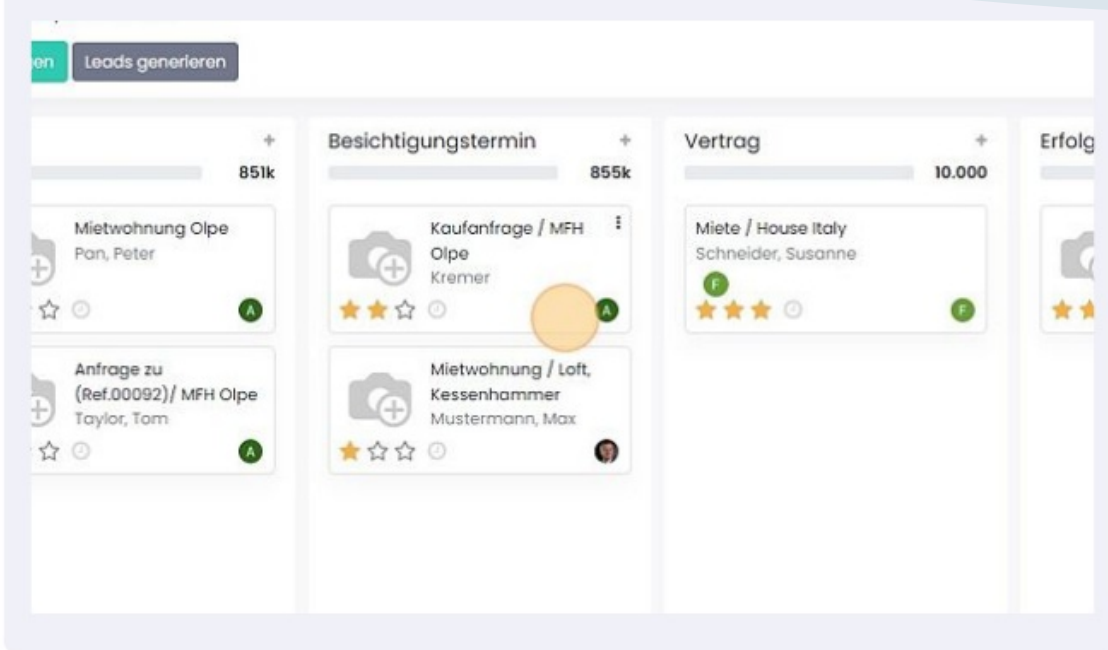
Hinzufügen Bearbeiten

Mietwohnung Olpe  
Pan, Peter

Anfrage zu  
(Ref.00092)/ MFH Olpe  
Taylor, Tom

Chancen bearbeiten

1 Klicken Sie die Chance an, die Sie bearbeiten bzw. anreichern wollen



The screenshot displays a Kanban-style interface for lead management. At the top left, there is a button labeled 'Leads generieren'. Below this, the interface is divided into four columns representing different stages of the sales process:

- Leads generieren:** Contains two lead cards. The first is 'Mietwohnung Olpe' by Pan, Peter. The second is 'Anfrage zu (Ref.00092) / MFH Olpe' by Taylor, Tom.
- Besichtigungstermin:** Contains two lead cards. The first is 'Kaufanfrage / MFH Olpe' by Kremer, which is highlighted with a yellow circle. The second is 'Mietwohnung / Loft, Kessenhammer' by Mustermann, Max.
- Vertrag:** Contains one lead card: 'Miete / House Italy' by Schneider, Susanne.
- Erfolg:** Partially visible on the right edge.

Each card includes a camera icon with a plus sign, a star rating, and a green circle with a letter (A or F). The columns have counts: 851k for 'Leads generieren', 855k for 'Besichtigungstermin', and 10.000 for 'Vertrag'.

**2** Öffnen Sie den "Bearbeiten" Modus.

The screenshot shows the 'Kundenverwaltung' (Customer Management) interface. At the top, there are navigation tabs: 'Verkauf', 'Lead-Akquise Assistent', 'Berichtswesen', and 'Konfiguration'. Below this, the breadcrumb path is 'Teams / Chancen / Kaufanfrage / MFH Olpe'. Two buttons, 'Bearbeiten' (highlighted with a yellow circle) and 'Anlegen', are visible. Below these are status filters: 'Neues Angebot', 'Erfolgreich', 'Verloren', and 'Anreichern'. The main content area displays a 'Chance' record for 'Kaufanfrage / MFH Olpe' with a value of '850.000,00 € unter 50,00 %'. Customer details include 'Kunde: Kremer' and 'E-Mail: k@test.test'.

**3** Sie können den "Erwarteten Umsatz" anpassen sowie die "Wahrscheinlichkeit" des Vertragsabschlusses. Dieser wird von Smartbrix automatisch auf Basis verschiedener Kriterien berechnet, kann jedoch überschrieben werden.

This screenshot shows the same 'Chance' record as above, but in edit mode. The 'Erwarteter Umsatz' (Expected Revenue) field, currently '850.000,00 € unter 50,00', and the 'Wahrscheinlichkeit' (Probability) field, currently '50,00', are highlighted with a yellow circle. The 'Kunde' field is set to 'Kremer' and the 'E-Mail' field to 'k@test.test'. The 'Telefon' field contains '987654321'. The 'Vertragspartner' field is empty. On the right side of the form, there is a vertical list of letters: 'E', 'E', 'A', 'P', 'S', 'C', 'S'.

**4** Wenn Sie das Exposé manuell versendet haben, können Sie das Versanddatum hier einpflegen als auch das Datum "Erwarteter Abschluss".

The screenshot shows a web form with the following fields and values:

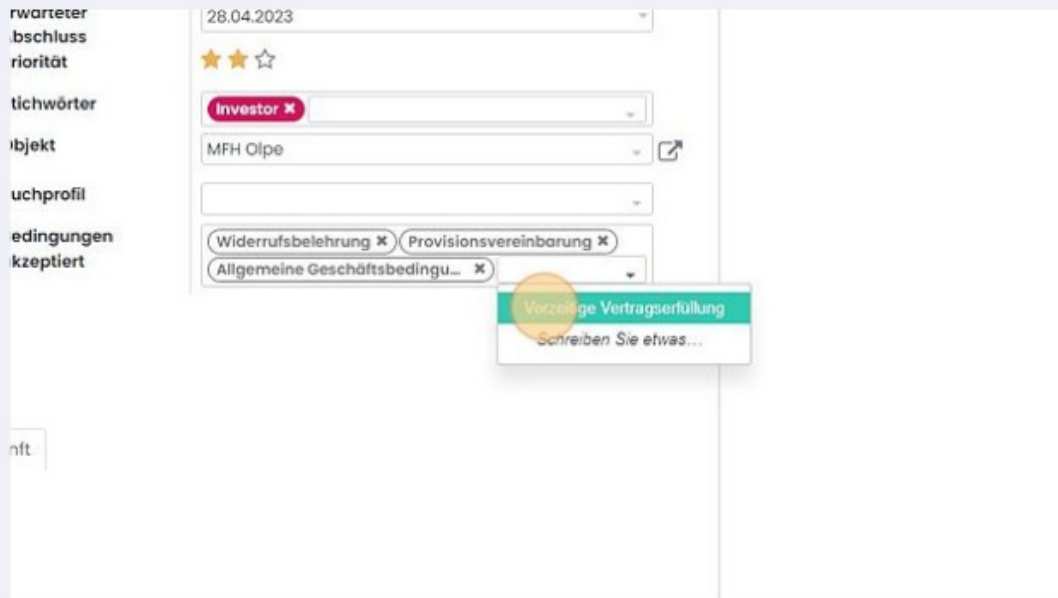
- Exposé versendet:** 30.03.2023
- Erwarteter Abschluss:** (empty field)
- Priorität:** ★★★☆☆
- Objekt:** MFH Olpe

**5** Unter "Stichwörter" können Sie beliebig viele Begriffe eintragen, die zu dieser Chance passen. Über diese Stichwörter lassen sich Filter und Auswertungen konfigurieren.

The screenshot shows a web form with the following fields and values:

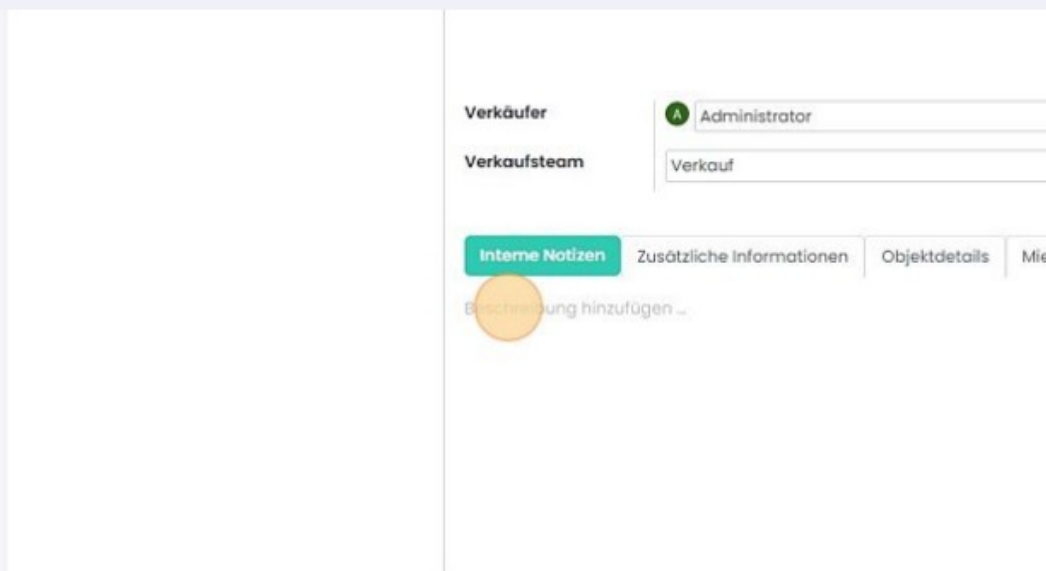
- Exposé versendet:** 30.03.2023
- Erwarteter Abschluss:** 28.04.2023
- Priorität:** ★★★☆☆
- Objekt:** MFH Olpe

**6** Wenn vor Versand des Exposé / Vertragsabschluss Bedingungen akzeptiert sein müssen, können Sie diese in diesem Feld dokumentieren.



erwarteter Abschluss: 28.04.2023  
 Priorität: ★★☆☆  
 Schlüsselwörter: Investor  
 Objekt: MFH Olpe  
 Suchprofil:   
 Bedingungen akzeptiert: Widerrufsbelehrung, Provisionsvereinbarung, Allgemeine Geschäftsbedingu...  
 Vorzeitige Vertragserfüllung  
 Schreiben Sie etwas...

**7** "Interne Notizen" ist ein Freitext-Feld. Hier können Sie alle relevanten, internen Notizen zu dieser Chance für Sie und Ihr Team sammeln.



Verkäufer: Administrator  
 Verkaufsteam: Verkauf  
 Interne Notizen | Zusätzliche Informationen | Objektdetails | Miet...  
 Beschreibung hinzufügen...

**8** Unter "Zusätzliche Inforamtionen" können Sie die Informationen des Kontaktes anreichern.

Verkaufsteam: Verkauf

Interne Notizen | **Zusätzliche Informationen** | Objektdetails | Mieterselbstauskunft

Kontaktinformationen

**Unternehmensname**: Kremer Invest

**Adresse**: Straße..., Straße 2..., Stadt, Status, PLZ, Deutschland

**Website**: z.B. https://www.odoo.com

**Sprache**: German / Deutsch

Marketing | Diverse

**9** Unter "Objektdetails" können Sie Informationen zu dem ausgewählten oder gewünschten Objekt eintragen.

akzeptiert

Verkäufer: Administrator

Verkaufsteam: Verkauf

Interne Notizen | Zusätzliche Informationen | **Objektdetails** | Mieterselbstauskunft

**Zu Verkaufen / Zur Miete**: Zur Miete

**Straße des Objekts**:

**PLZ des Objekts**:

**Ort des Objekts**: Zu Verkaufen, Zur Miete

**Preis des Objekts**:

**Baujahr**:

**Zimmer**:

**Wohnfläche**:

**Objekttyp**:

**Außenprovision**:

**10** Handelt es sich um eine Mietanfrage, können Sie unter "Mieterselbstauskunft" Informationen eintragen.

**Suchprofil**

Bedingungen akzeptiert

Widerrufsbelehrung  Pr  
Allgemeine Geschäftsbedi  
Vorzeitige Vertragserfüllun

Administrator

Verkauf

Objekttyp: Mehrfamilienhaus

Außenprovision: 0,00

**Mieterselbstauskunft**

**11** Speichern Sie. Zurück in der Pipeline erkennen Sie, dass der auf der Chance/Kachel nun auch die eingepflegten Stickwörter erscheinen.

Anfragen generieren

Besichtigungstermin

Vertrag

Erfolgreich

Kaufanfrage / MFH Olpe

Mietwohnung / Loft, Kessenhammer

Miete / House Italy

Alte Ren

Um Ihre Aktivitäten in der Pipeline zu automatisieren, lesen Sie hier weiter

[Aktivitäten automatisieren](#)