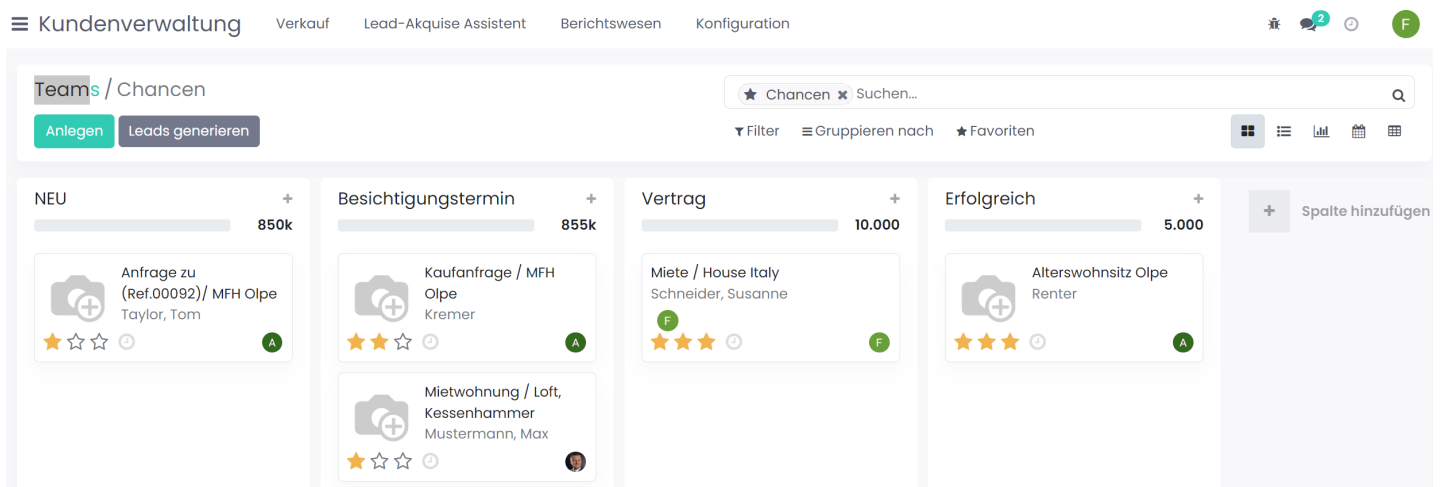


Kundenverwaltung - Pipeline konfigurieren

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 shows the 'Teams / Chancen' (Teams / Opportunities) view in the SMARTBRIX CRM. The top navigation bar includes 'Kundenverwaltung', 'Verkauf', 'Lead-Akquise Assistent', 'Berichtswesen', and 'Konfiguration'. Below the navigation bar, there is a search bar and a filter section. The main area displays a pipeline with four stages: 'NEU' (850k), 'Besichtigungstermin' (855k), 'Vertrag' (10.000), and 'Erfolgreich' (5.000). Each stage contains cards for individual leads with details like name, address, and status.

Chancen manuell anlegen

1 Klicken Sie auf + in der korrespondierenden Stufe.

☰ Kundenverwaltung Verkauf Lead-Akquise Assistent Berichtswesen Konfiguration

Teams / Chancen

★ Chancen ✕ Suchen...

▼ Filter ≡ Gruppieren na

NEU 850k

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

★ ☆ ☆ ⌚ A

Besichtigungstermin 855k

Kaufanfrage / MFH
Olpe
Kremer

★ ★ ☆ ⌚ A

Mietwohnung / Loft,
Kessenhammer
Mustermann, Max

★ ☆ ☆ ⌚

Vertrag 10.000

Miete / House Italy
Schneider, Susanne

F
★ ★ ★ ⌚ F

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 web interface. At the top, there are buttons for 'Anlegen' (Create) and 'Leads generieren' (Generate leads). Below these, there are three main sections: 'NEU' (New) with a value of 850k, 'Besichtigungstermin' (Viewing appointment) with a value of 855k, and 'Vertrag' (Contract) with a value of 10.000. The 'Organisation / Kontakt' dropdown menu is open, showing the selected contact 'Pan, Peter' and a highlighted option 'Lege "Pan, Peter" an' (Add 'Pan, Peter'). Below the dropdown, there are input fields for 'E-Mail', 'Telefon', and 'Erwarteter Umsatz' (Expected revenue). The 'Besichtigungstermin' section shows two entries: 'Kaufanfrage / MFH Olpe Kremer' and 'Mietwohnung / Loft, Kessenhammer Mustermann, Max'. The 'Vertrag' section shows one entry: 'Miete / House Italy Schneider, Susanne'.

3

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

NEU	Besichtigungstermin	Vertrag
850k	855k	10.000
Organisation / Kontakt Pan, Peter	Kaufanfrage / MFH Olpe Kremer	Miete / House Italy Schneider, Susanne
Chance Pan, Peters Chance	Mietwohnung / Loft, Kessenhammer Mustermann, Max	
E-Mail 		
Telefon 		
Erwarteter Umsatz 0,00		



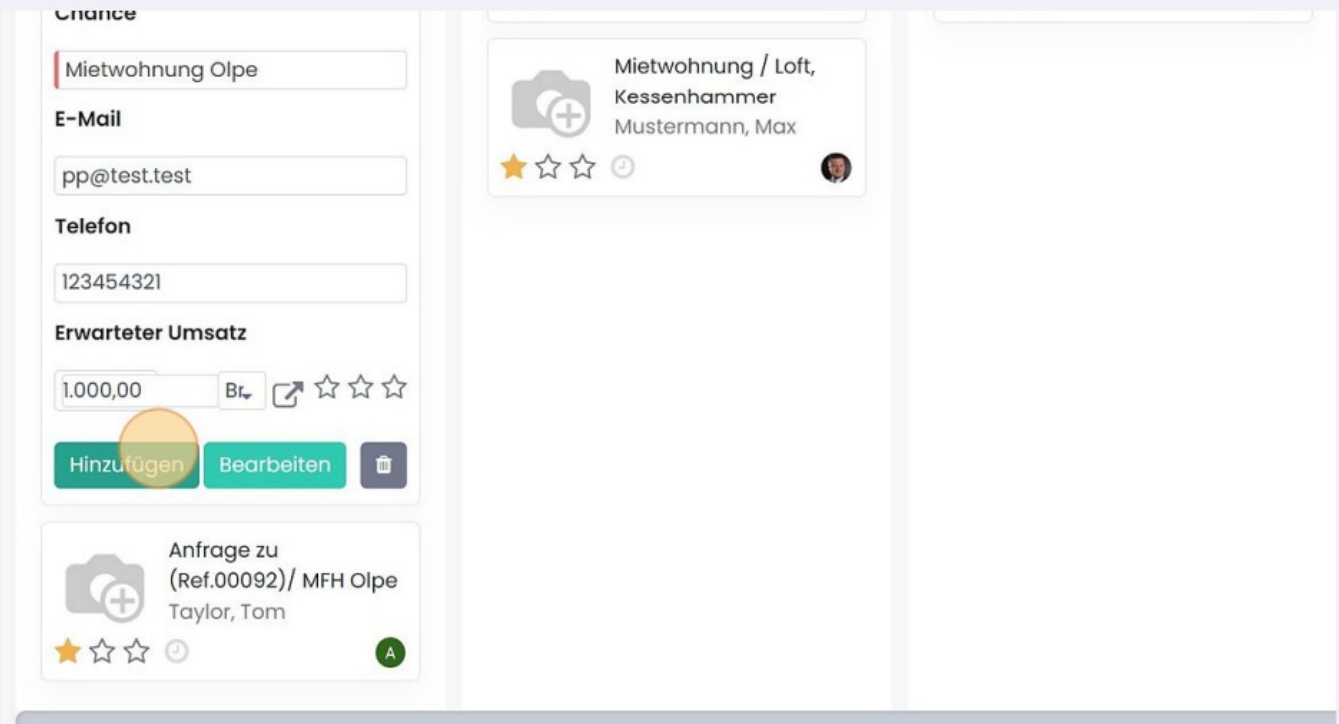
Alle weiteren Angaben sind freiwillig. Für eine aussagekräftige Auswertung Ihrer Makler*innen Tätigkeit empfiehlt sich jedoch die ausführliche Datenanreicherung.

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. It is divided into three main vertical panels: 'NEU' (New), 'Besichtigungstermin' (Viewing Appointment), and 'Vertrag' (Contract).
 - The 'NEU' panel has a value of 850k. It contains fields for 'Organisation / Kontakt' (Pan, Peter), 'Chance' (Mietwohnung), 'E-Mail' (pp@test.test), 'Telefon' (123454321), and 'Erwarteter Umsatz' (1000). A dropdown menu is open for the 'Chance' field, showing a list of property 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 'Besichtigungstermin' panel has a value of 855k. It contains two cards for property viewings. The first card is for 'Kaufanfrage / MFH Olpe Kremer' with a green 'A' status. The second card is for 'Mietwohnung / Loft, Kessenhammer Mustermann, Max' with a green 'F' status.
 - The 'Vertrag' panel has a value of 10.000. It contains one card for 'Miete / House Italy Schneider, Susanne' with a green 'F' status.

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 shows the SMARTBRIX CRM interface. At the top, there is a button labeled 'Leads generieren'. Below this, the interface is divided into four main columns, each representing a different stage of the sales process:

- Leads (851k):** Contains two lead cards. The first is 'Mietwohnung Olpe Pan, Peter' with a green status indicator 'A'. The second is 'Anfrage zu (Ref.00092) / MFH Olpe Taylor, Tom' also with a green status indicator 'A'.
- Besichtigungstermin (855k):** Contains two lead cards. The first is 'Kaufanfrage / MFH Olpe Kremer' with a yellow circle highlighting it, and a green status indicator 'A'. The second is 'Mietwohnung / Loft, Kessenhammer Mustermann, Max' with a green status indicator 'A'.
- Vertrag (10.000):** Contains one lead card: 'Miete / House Italy Schneider, Susanne' with a green status indicator 'F'.
- Erfolg:** Partially visible on the right, showing a lead card with a green status indicator 'F'.

2 Öffnen Sie den "Bearbeiten" Modus.

☰ Kundenverwaltung Verkauf Lead-Akquise Assistent Berichtswesen Konfiguration

Teams / Chancen / Kaufanfrage / MFH Olpe

Bearbeiten Anlegen

Neues Angebot Erfolgreich Verloren Anreichern

Chance

Kaufanfrage / MFH Olpe

850.000,00 € unter 50,00 %

Kunde: Kremer

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.

Neues Angebot Erfolgreich Verloren Anreichern

Chance

Kaufanfrage / MFH Olpe

Erwarteter Umsatz: 850.000,00 € unter Wahrscheinlichkeit: 50,00

Kunde: Kremer

E-Mail: k@test.test

Telefon: 987654321

Vertragspartner:

- 4 Wenn Sie das Exposé manuell versendet haben, können Sie das Versanddatum hier eingeben 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)
- Priorität:** 3 stars (★★★)
- Stichwörter:** (empty)
- Objekt:** MFH Olpe
- Suchprofil:** (empty)
- Bedingungen akzeptiert:** (empty)

A camera icon with a plus sign is located in the top right corner of the form area.

- 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 the same web form as in step 4, but with the following updated values:

- Exposé versendet:** 30.03.2023
- Erwarteter Abschluss:** 28.04.2023
- Priorität:** 3 stars (★★★)
- Stichwörter:** (empty)
- Objekt:** MFH Olpe
- Suchprofil:** (empty)
- Bedingungen akzeptiert:** (empty)

The camera icon with a plus sign remains in the top right corner.

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

Ansprechpartner, Stelle, Mobil

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

Objektdetails Mieterselbstauskunft

Zu Verkaufen

Baujahr 0

Zimmer 0

Wohnfläche 0

Objekttyp Mehrfamilienhaus

Außenprovision 0,00

11

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

incen

ds generieren

851k

wohnung Olpe
Peter

855k

Besichtigungstermin

Kaufanfrage / MFH
Olpe
Kremer
Investor

Mietwohnung / Loft,
Kessenhammer
Mustermann, Max

10.000

Vertrag

Miete / House Italy
Schneider, Susanne

Erfolgreich

Alte
Ren

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

Aktivitäten automatisieren