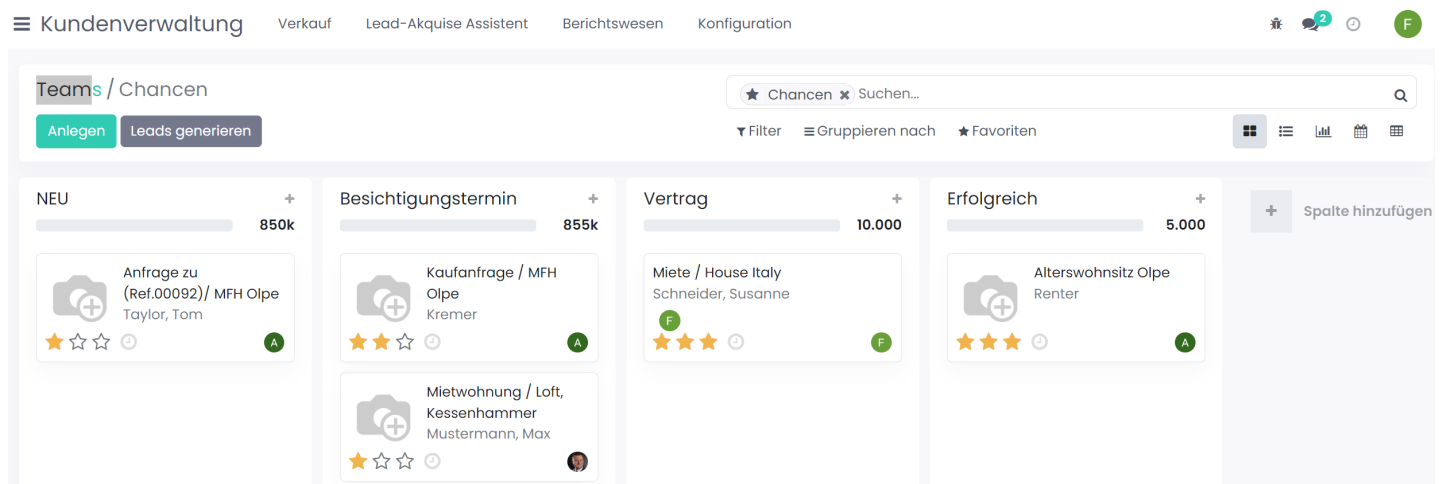


Kundenverwaltung - Pipeline konfigurieren

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

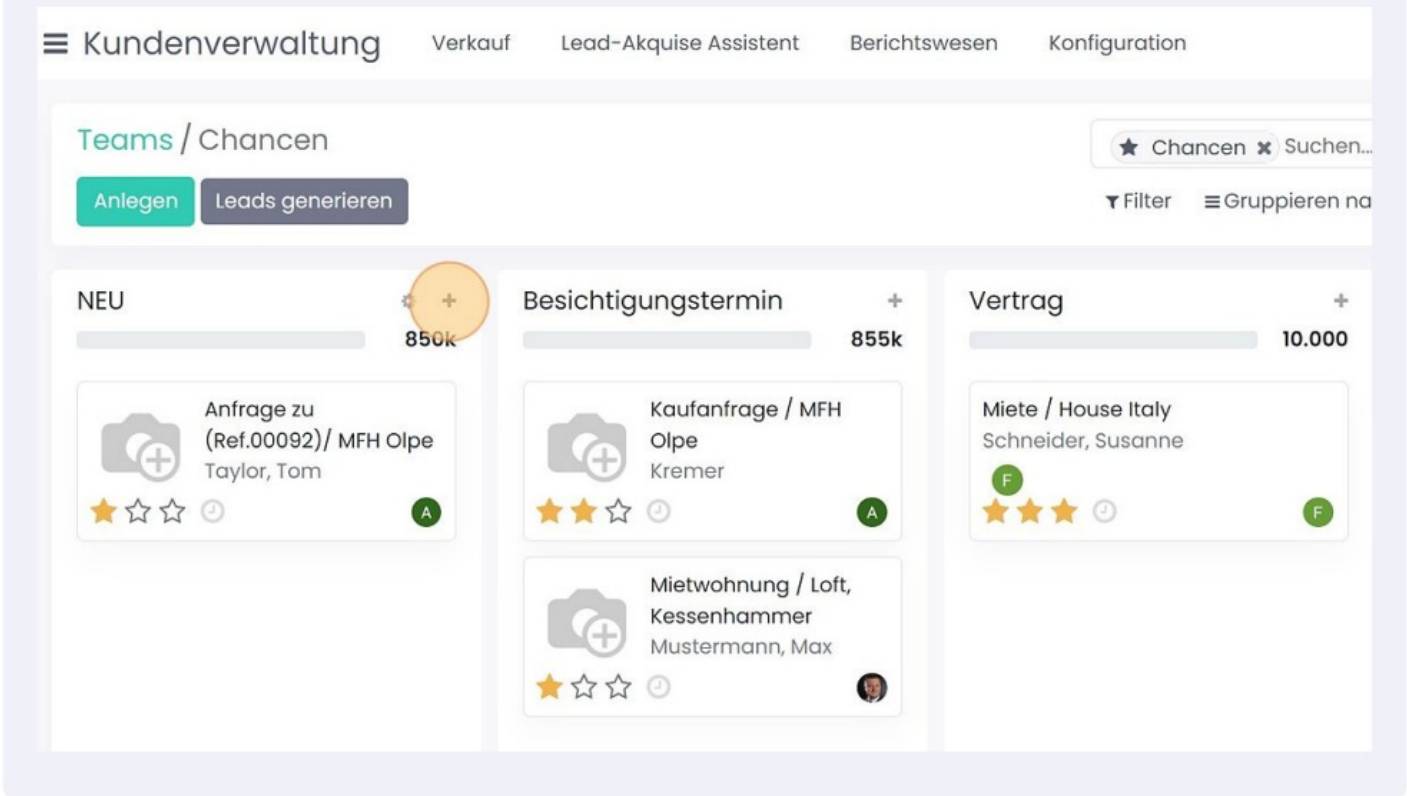
Neue Chancen laufen automatisch in die 1. Stufe der Pipeline (ganz links).



The screenshot displays the 'Kundenverwaltung' (Customer Management) interface. At the top, there are navigation tabs: 'Kundenverwaltung', 'Verkauf', 'Lead-Akquise Assistent', 'Berichtswesen', and 'Konfiguration'. The main area shows a pipeline for 'Teams / Chancen' 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 search bar, filter options, and a 'Spalte hinzufügen' (Add Column) button.

Chancen manuell anlegen

1 Klicken Sie auf + in der korrespondierenden Stufe.

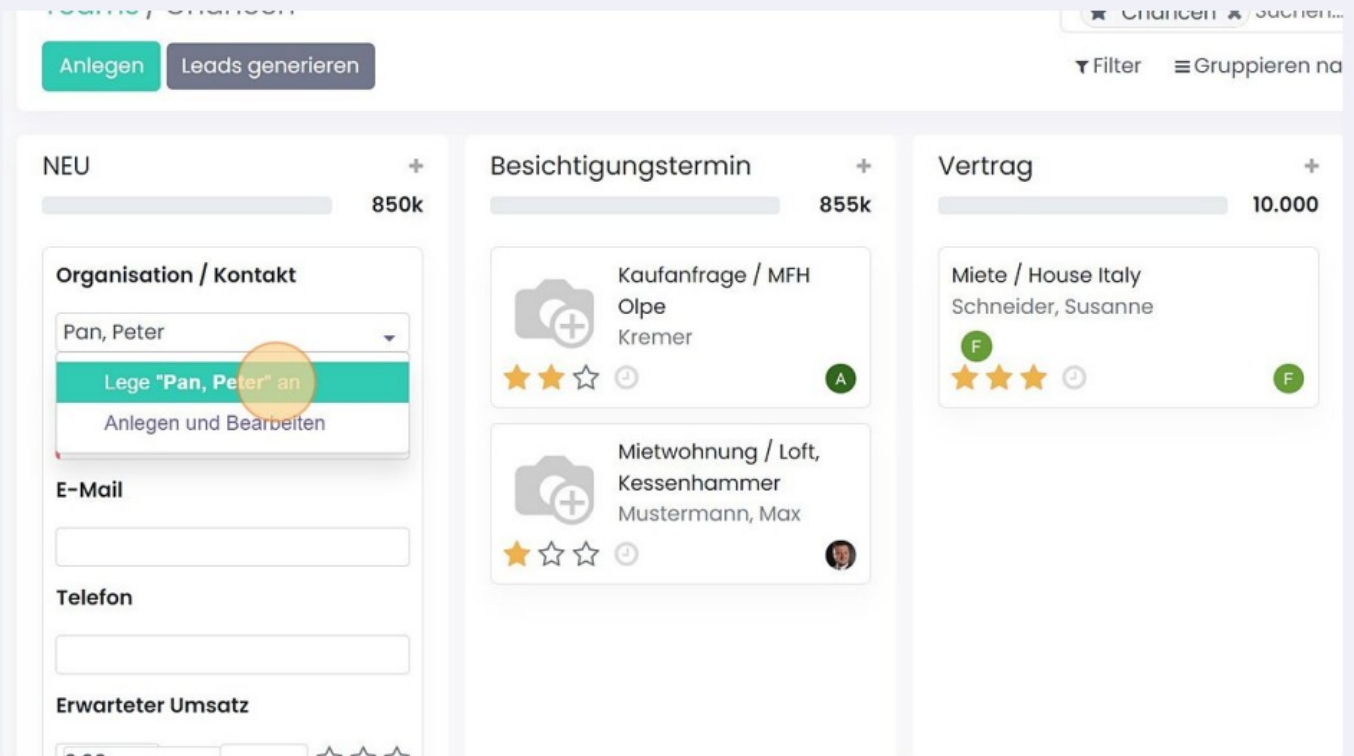


The screenshot displays the 'Kundenverwaltung' (Customer Management) interface. At the top, there are navigation tabs: 'Verkauf', 'Lead-Akquise Assistent', 'Berichtswesen', and 'Konfiguration'. Below this is a header for 'Teams / Chancen' with a search bar and buttons for 'Anlegen' and 'Leads generieren'. The main content is divided into three columns:

- NEU (850k):** Contains one card for 'Anfrage zu (Ref.00092) / MFH Olpe Taylor, Tom' with a rating of 1 star and a green 'A' status indicator.
- Besichtigungstermin (855k):** Contains two cards. The first is 'Kaufanfrage / MFH Olpe Kremer' with a rating of 2 stars and a green 'A' status indicator. The second is 'Mietwohnung / Loft, Kessenhammer Mustermann, Max' with a rating of 1 star and a profile picture icon.
- Vertrag (10.000):** Contains one card for 'Miete / House Italy Schneider, Susanne' with a rating of 3 stars and a green 'F' status indicator.

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.

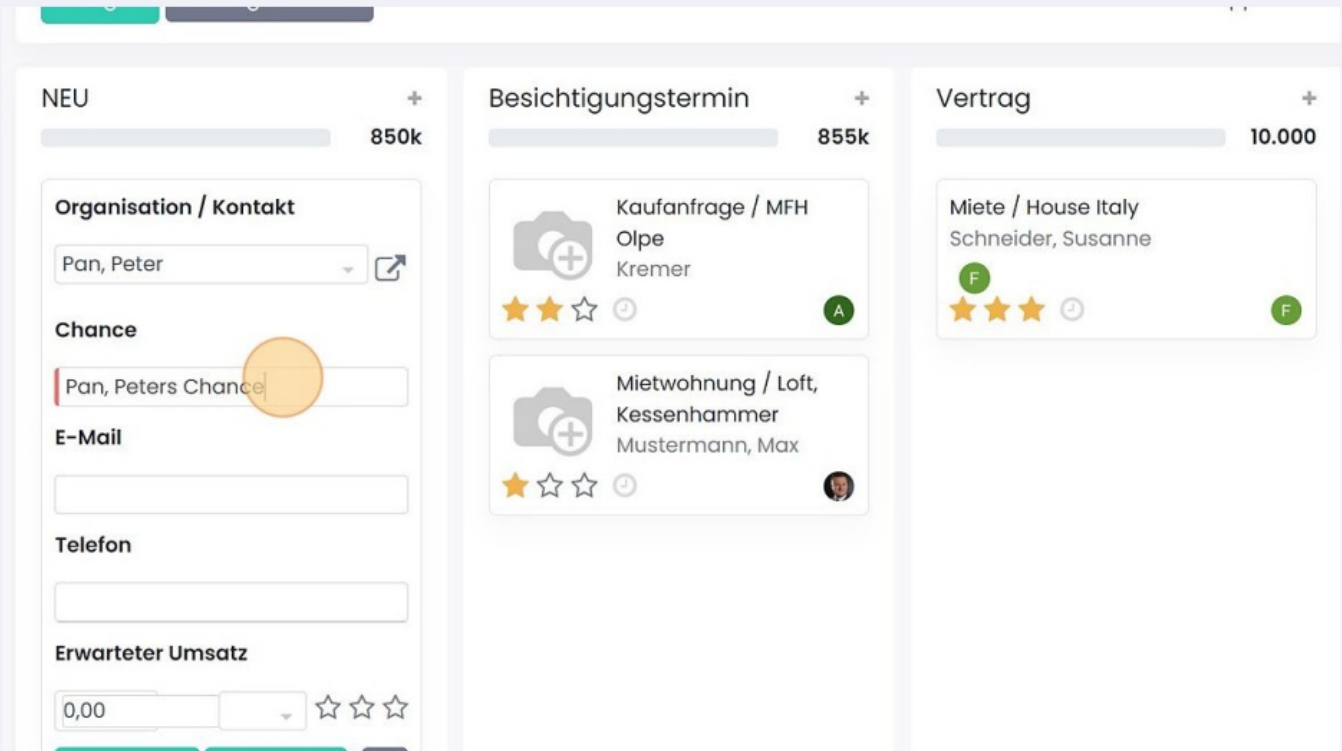


The screenshot displays the SMARTBRIX CRM interface. At the top, there are buttons for 'Anlegen' and 'Leads generieren', along with 'Filter' and 'Gruppieren na'. The main area is divided into three columns representing different stages of the sales process:

- NEU (850k):** Contains a form for creating a new lead. The 'Organisation / Kontakt' field is highlighted with a red circle, and a dropdown menu is open showing the option 'Lege "Pan, Peter" an'. Below this are fields for 'E-Mail', 'Telefon', and 'Erwarteter Umsatz'.
- Besichtigungstermin (855k):** Contains a list of leads. The first lead is 'Kaufanfrage / MFH Olpe Kremer' with a rating of 3 stars and a status of 'A'. The second lead is 'Mietwohnung / Loft, Kessenhammer Mustermann, Max' with a rating of 2 stars and a status of 'A'.
- Vertrag (10.000):** Contains a list of leads. The first lead is 'Miete / House Italy Schneider, Susanne' with a rating of 4 stars and a status of '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 a CRM interface with three main columns:

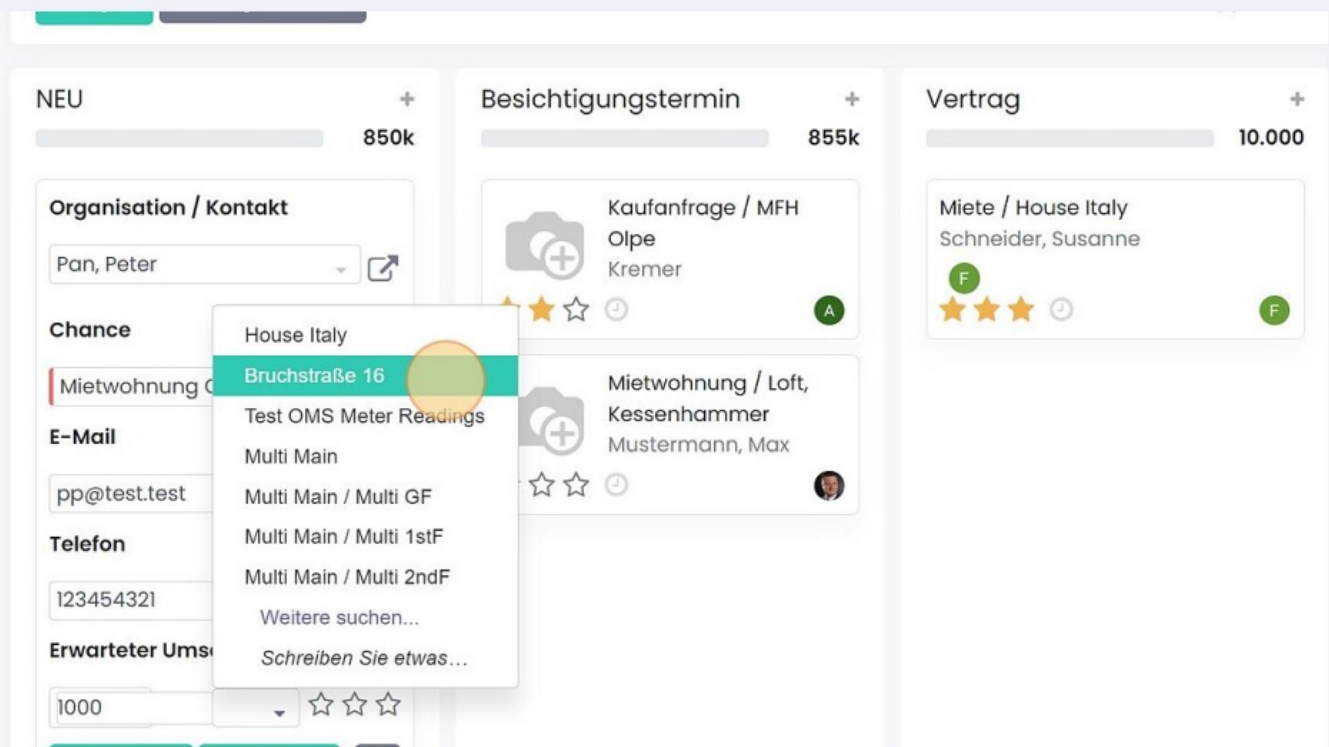
- NEU (850k):** Contains contact information for "Pan, Peter". The "Chance" field is highlighted with an orange circle and contains the text "Pan, Peters Chance". Other fields include "E-Mail", "Telefon", and "Erwarteter Umsatz" (0,00).
- Besichtigungstermin (855k):** Lists two deals:
 - "Kaufanfrage / MFH Olpe Kremer" with a 3-star rating and a green 'A' status.
 - "Mietwohnung / Loft, Kessenhammer Mustermann, Max" with a 2-star rating and a profile picture.
- Vertrag (10.000):** Lists one deal: "Miete / House Italy Schneider, Susanne" with a 4-star rating and a green 'F' status.



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

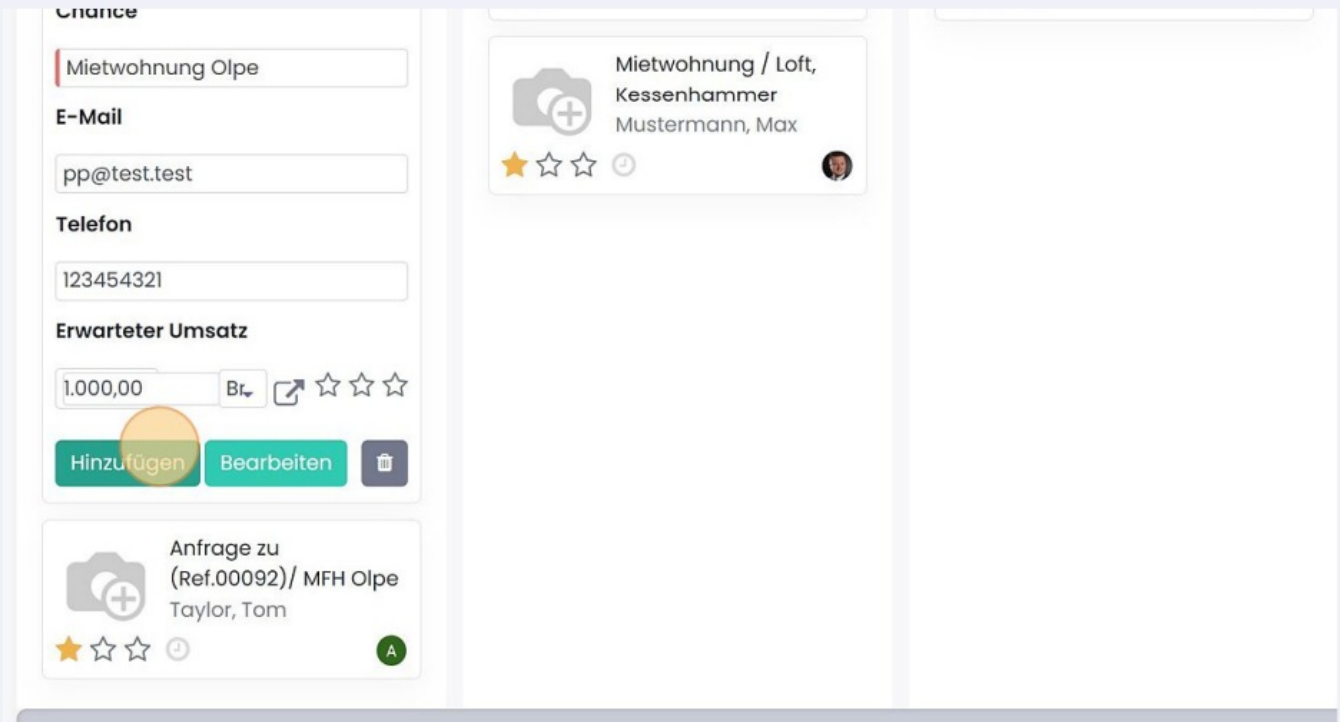
4

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 a user interface with three main columns: 'NEU' (850k), 'Besichtigungstermin' (855k), and 'Vertrag' (10.000). The 'Chance' field in the 'NEU' column is open, showing a dropdown menu with the following 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 'Organisation / Kontakt' field shows 'Pan, Peter'. The 'E-Mail' field shows 'pp@test.test'. The 'Telefon' field shows '123454321'. The 'Erwarteter Umsatz' field shows '1000'. The 'Besichtigungstermin' column shows two entries: 'Kaufanfrage / MFH Olpe Kremer' and 'Mietwohnung / Loft, Kessenhammer Mustermann, Max'. The 'Vertrag' column shows 'Miete / House Italy Schneider, Susanne'.

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. ☆☆☆

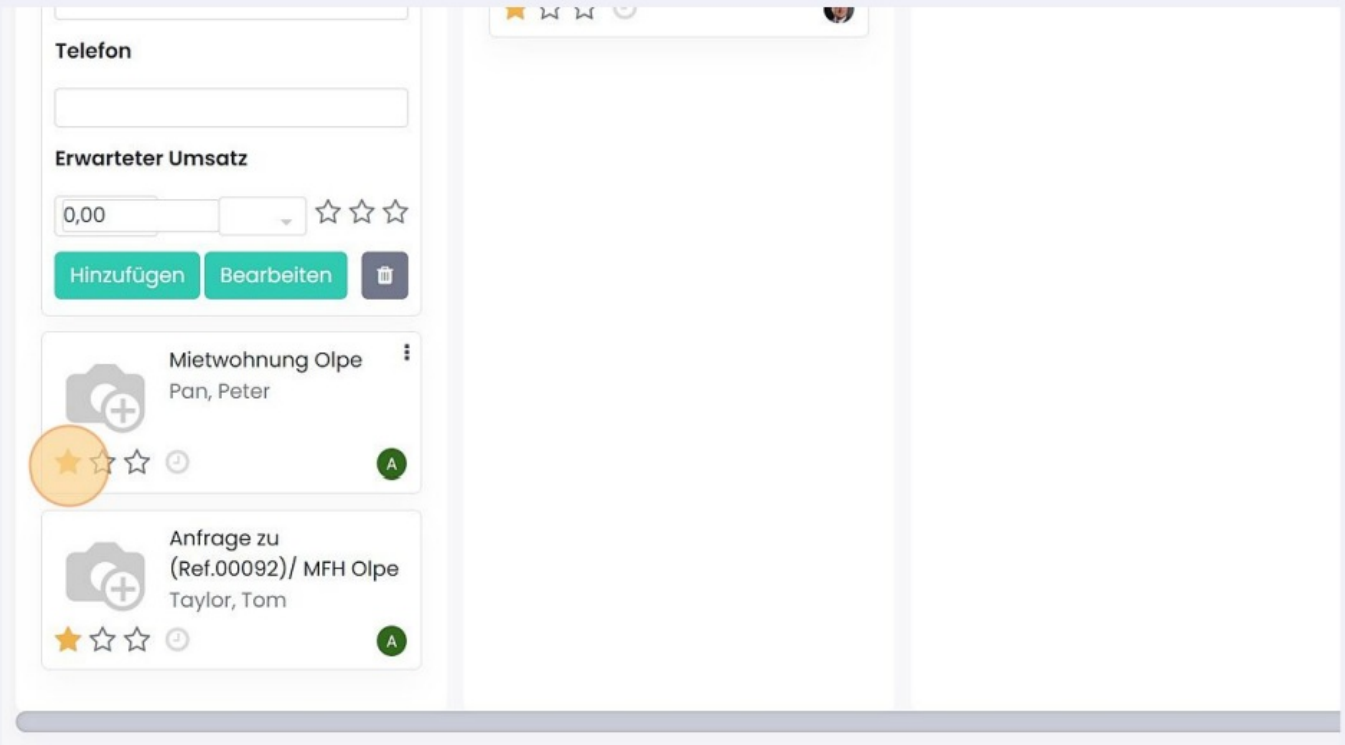
Hinzufügen Bearbeiten

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

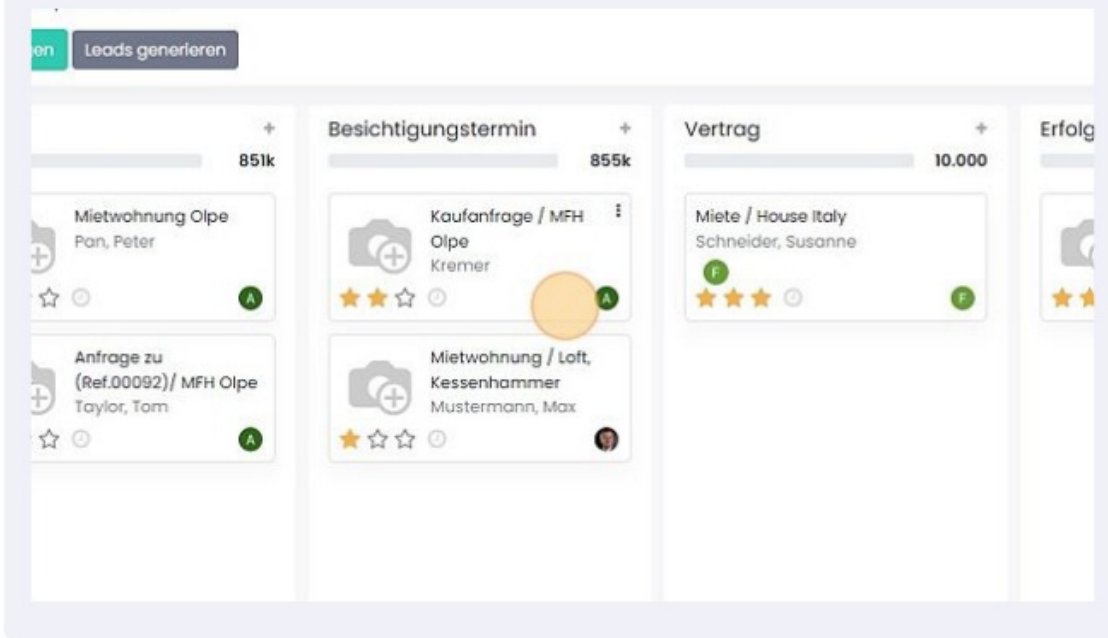
Hinzufügen Bearbeiten

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 it, 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 lead card includes a camera icon with a plus sign, a star rating, a refresh icon, and a status indicator (a green circle with a letter 'A' or 'F').

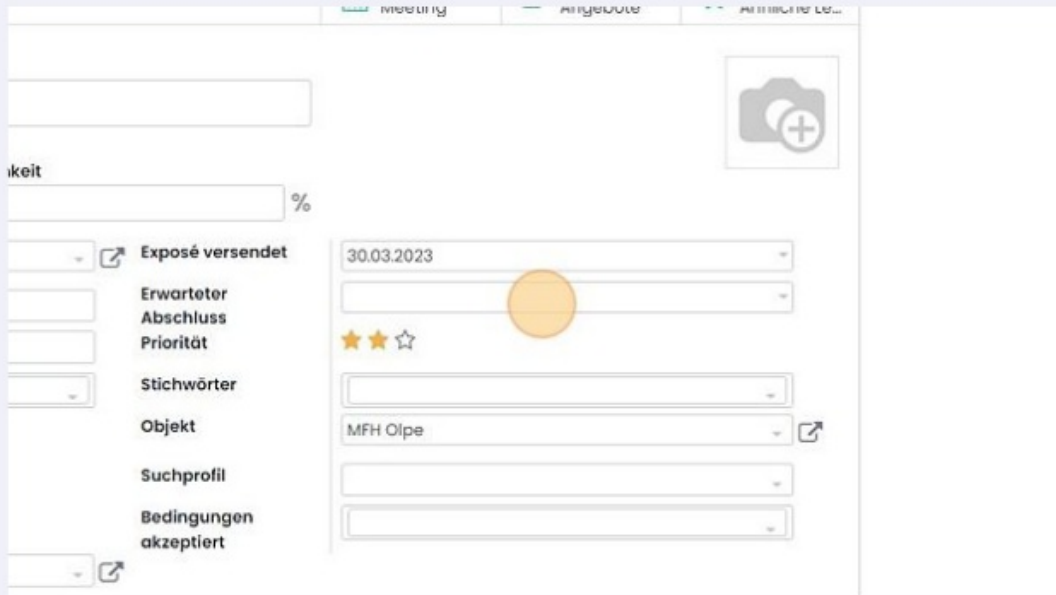
2 Öffnen Sie den "Bearbeiten" Modus.

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' (Opportunity) card 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' card as above, but in edit mode. The 'Erwarteter Umsatz' (Expected Revenue) field, currently '850.000,00 €', and the 'Wahrscheinlichkeit' (Probability) field, currently '50,00', are both highlighted with yellow circles. The 'Chance' title is also highlighted. Below the main fields, there are input fields for 'Kunde' (Kremer), 'E-Mail' (k@test.test), 'Telefon' (987654321), and 'Vertragspartner'. On the right side, there is a vertical list of letters: 'E', 'E', 'A', 'P', 'S', 'C', 'S'.

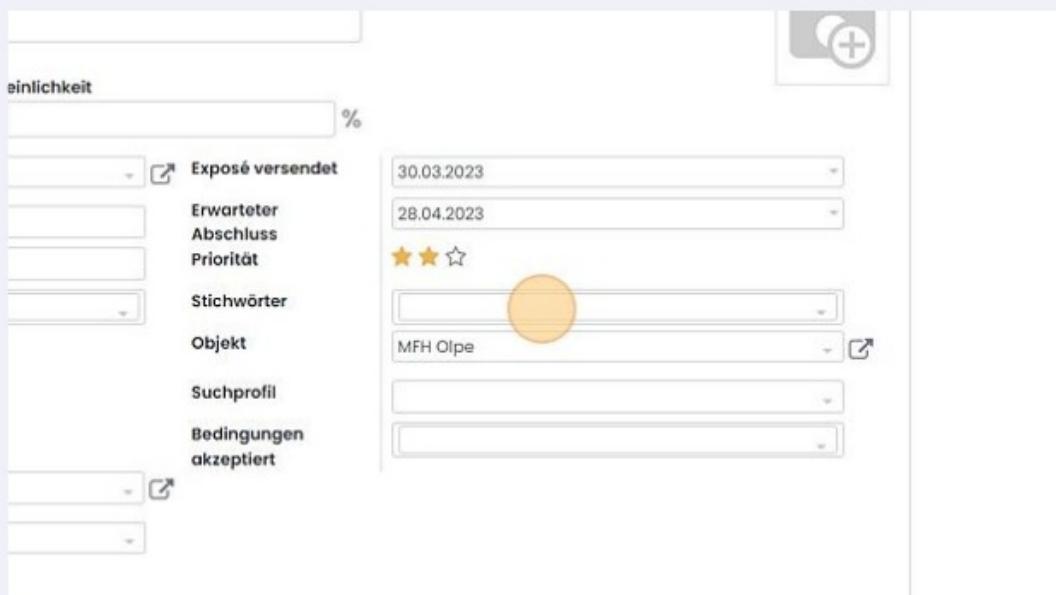
4 Wenn Sie das Exposé manuell versendet haben, können Sie das Versanddatum hier einpflegen als auch das Datum "Erwarteter Abschluss".



The screenshot shows a form with the following fields:

- Exposé versendet:** A date field containing '30.03.2023'.
- Erwarteter Abschluss:** A date field with a yellow circle icon next to it.
- Priorität:** A field containing three stars (☆☆☆).
- Stichwörter:** An empty text input field.
- Objekt:** A dropdown menu with 'MFH Olpe' selected.
- Suchprofil:** A dropdown menu.
- Bedingungen akzeptiert:** A dropdown menu.

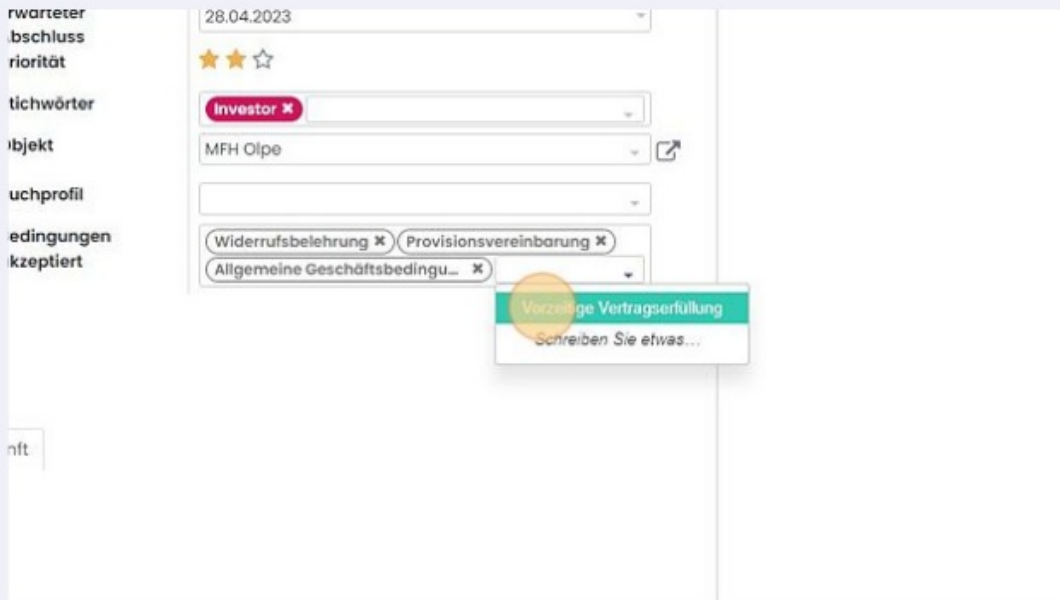
5 Unter "Stichwörter" können Sie beliebig viele Begriffe eintragen, die zu dieser Chance passen. Über diese Stichwörter lassen sich Filter und Auswertungen konfigurieren.



The screenshot shows a form with the following fields:

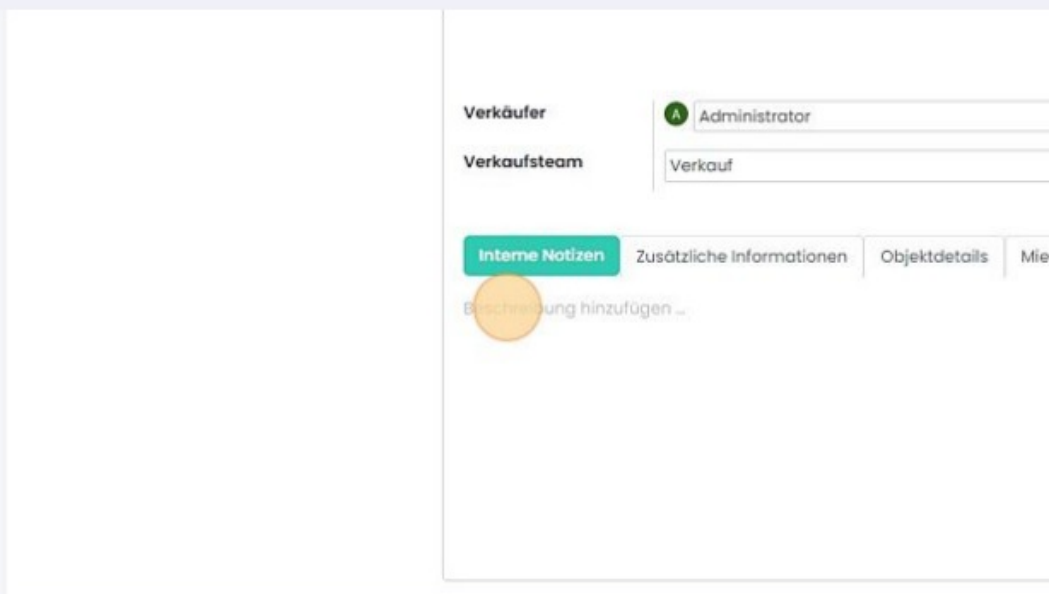
- Exposé versendet:** A date field containing '30.03.2023'.
- Erwarteter Abschluss:** A date field containing '28.04.2023'.
- Priorität:** A field containing three stars (☆☆☆).
- Stichwörter:** A text input field with a yellow circle icon next to it.
- Objekt:** A dropdown menu with 'MFH Olpe' selected.
- Suchprofil:** A dropdown menu.
- Bedingungen akzeptiert:** A dropdown menu.

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



Terminabschluss: 28.04.2023
 Priorität: ★★☆☆
 Schlüsselwörter: Investor
 Objekt: MFH Olpe
 Anbieterprofil:
 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 | Miete
 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 Vertragserfüllung

Administrator

Verkauf

Objekttyp: Mehrfamilienhaus

Mieterselbstauskunft

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

Besichtigungstermin 855k

Vertrag 10.000

Kaufanfrage / MFH Olpe
Kremer
Investor

Mietwohnung / Loft, Kessenhammer
Mustermann, Max

Miete / House Italy
Schneider, Susanne

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

[Aktivitäten automatisieren](#)