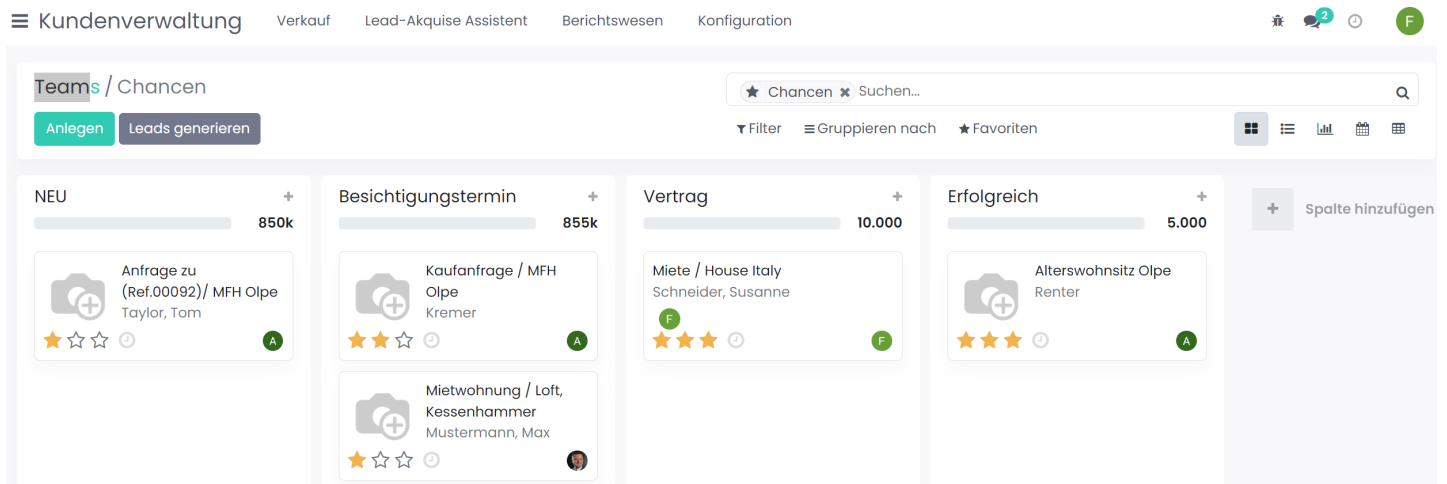


Kundenverwaltung - Anwendung

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).



Chancen manuell anlegen

1 Klicken Sie auf + in der korrespondierenden Stufe.

The screenshot shows the 'Teams / Chancen' (Teams / Opportunities) section of the SMARTBRIX software. The interface includes a top navigation bar with 'Kundenverwaltung', 'Verkauf', 'Lead-Akquise Assistent', 'Berichtswesen', and 'Konfiguration'. Below this, there are tabs for 'Teams / Chancen' and a search bar. A sidebar on the left contains buttons for 'Anlegen' (Create) and 'Leads generieren' (Generate leads). The main area is divided into three columns: 'NEU' (New) with a total of 850k, 'Besichtigungstermin' (Viewing appointment) with 855k, and 'Vertrag' (Contract) with 10.000. Each column contains a list of opportunities with details like 'Anfrage zu (Ref.00092) / MFH Olpe Taylor, Tom', 'Kaufanfrage / MFH Olpe Kremer', and 'Mietwohnung / Loft, Kessenhammer Mustermann, Max'. A yellow circle highlights the '+' icon in the top right corner of the 'NEU' column.

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.

This screenshot shows the same 'Teams / Chancen' interface, but with the 'Organisation / Kontakt' dropdown menu open in the 'NEU' column. The dropdown menu displays 'Pan, Peter' as the selected contact. Below the dropdown, there are buttons for 'Lege "Pan, Peter" an' (Add 'Pan, Peter') and 'Anlegen und Bearbeiten' (Create and edit). The 'NEU' column also shows input fields for 'E-Mail', 'Telefon', and 'Erwarteter Umsatz' (Expected revenue). The other columns, 'Besichtigungstermin' and 'Vertrag', remain unchanged from the previous screenshot.

- 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 shows a form with three main sections: 'NEU' (850k), 'Besichtigungstermin' (855k), and 'Vertrag' (10.000). The 'Chance' field is highlighted with an orange circle. The form contains various input fields for contact information, a dropdown for 'Chance', and a section for 'Erwarteter Umsatz'.

- ! 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 shows the same form as before, but with a dropdown menu open for the 'Chance' field. The dropdown menu lists various property types and addresses, including 'House Italy', 'Bruchstraße 16', and 'Test OMS Meter Readings'. The 'Chance' field is highlighted with an orange circle.

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

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

Chancen bearbeiten

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

en Leads generieren

851k	Besichtigungstermin 855k	Vertrag 10.000	Erfolg
Mietwohnung Olpe Pan, Peter	Kaufanfrage / MFH Olpe Kremer	Miete / House Italy Schneider, Susanne	
Anfrage zu (Ref.00092) / MFH Olpe Taylor, Tom	Mietwohnung / Loft, Kessenhammer Mustermann, Max		

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.

Bearbeiten 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 einpflegen als auch das Datum "Erwarteter Abschluss".

The screenshot shows a web form with a sidebar on the left containing various filter options like 'Exposé versendet', 'Erwarteter Abschluss', 'Priorität', 'Stichwörter', 'Objekt', 'Suchprofil', and 'Bedingungen akzeptiert'. The main area displays input fields for 'Exposé versendet' (set to 30.03.2023) and 'Erwarteter Abschluss' (set to 28.04.2023). There are also star rating icons and a search icon.

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

This screenshot is similar to the previous one but highlights the 'Stichwörter' (Keywords) field, which is currently empty. The other fields and sidebar options remain the same.

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

erwarteter
abschluss
priorität
 tichwörter
 bjekt
 uchprofil
 edingungen
 kzeptiert

28.04.2023

☆☆☆

Investor ✕

MFH Olpe

Widerrufsbelehrung ✕ Provisionsvereinbarung ✕
Allgemeine Geschäftsbedingu... ✕

Vorzugige Vertragserfüllung
Schreiben Sie etwas...

nft

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

Verkäufer
 Verkaufsteam

Administrator
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.

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:

Objektyp:

Außenprovision:

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

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

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

**Aktivitäten
automatisieren**