

Kundenverwaltung - Aktivitäten nutzen & automatisieren

Über die Pipeline lassen sich zu jeder Chance Aktivitäten planen. Dazu gehören:

- E-Mail
- Anruf
- Meeting
- Zu erledigen
- Erinnerung
- Dokument hochladen

- 1 In der Pipeline sehen Sie in jeder Stufe ganz oben einen (farbigen) Balken. Dieser zeigt Ihnen die Anzahl und den Status der Aktivitäten an. In jeder Kachel / Chance sehen Sie das Symbol "Uhr". Dieses zeigt Ihnen an, ob es für diese Chance Aufgaben gibt.

The screenshot shows the 'Kundenverwaltung' (Customer Management) interface. At the top, there are tabs for 'Verkauf', 'Lead-Akquise Assistent', 'Berichtswesen', and 'Konfiguration'. Below the tabs, there's a section 'Teams / Chancen' with buttons 'Anlegen' and 'Leads generieren'. The main area displays a pipeline with three stages:

- NEU**: Progress bar at 851k. Contains two opportunities: 'Mietwohnung Olpe Pan, Peter' and 'Anfrage zu (Ref.00092) / MFH Olpe Taylor, Tom'. Both have a yellow clock icon and a green 'A' icon.
- Besichtigungstermin**: Progress bar at 855k. Contains two opportunities: 'Kaufanfrage / MFH Olpe Kremer' (marked as 'Investor') and 'Mietwohnung / Loft, Kessenhammer Mustermann, Max'. Both have a yellow clock icon and a green 'A' icon.
- Vertrag**: Progress bar at 10.000. Contains one opportunity: 'Miete / House Italy Schneider, Susanne'. It has a green 'F' icon and a green 'F' icon.

! Grau = keine Aktivitäten geplant

! Grün = zukünftige Aktivität

! Gelb = heute fällige Aktivität

! Rot = überfällige Aktivität

2 Wenn Sie auf eine der Farben des Balkens klicken, werden die korrespondierenden Chancen angezeigt. Im Beispiel: Gelb angeklickt. Alle heute fälligen Aktivitäten werden angezeigt.

☰ Kundenverwaltung Verkauf Lead-Akquise Assistent Berichtswesen Konfiguration

Teams / Chancen

Anlegen Leads generieren

NEU

< 1 Overdue

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

☆☆☆○

A

Besichtigungstermin

855k

Kaufanfrage / MFH Olpe Kremer Investor

☆☆☆○

A

Mietwohnung / Loft, Kessenhammer Mustermann, Max

☆☆☆○

Vertrag

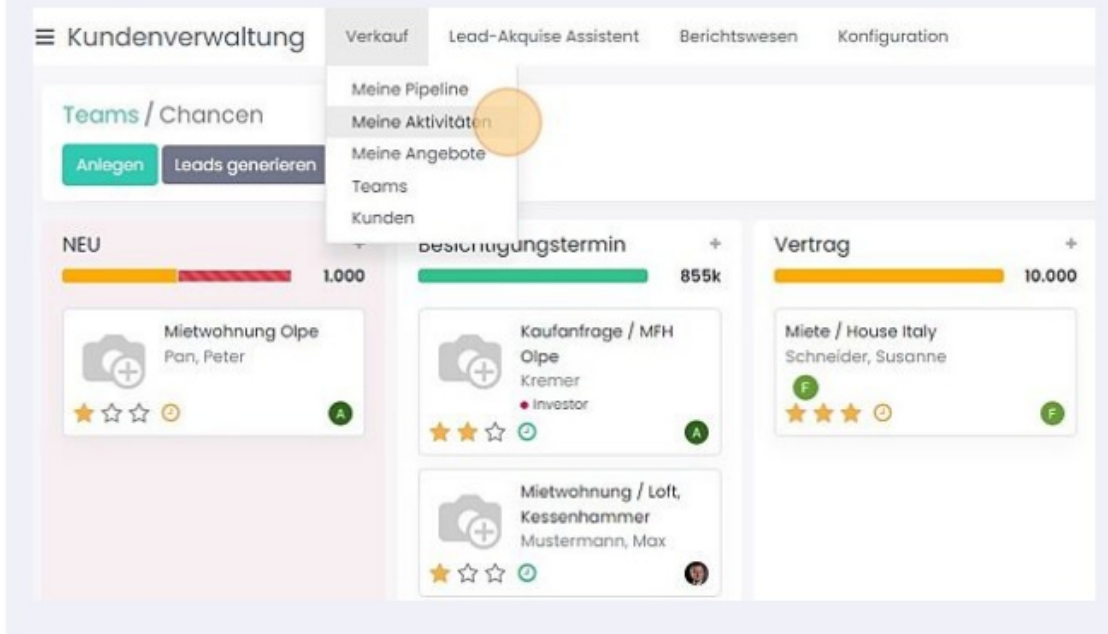
10.000

Miete / House Italy Schneider, Susanne

☆☆☆☆○

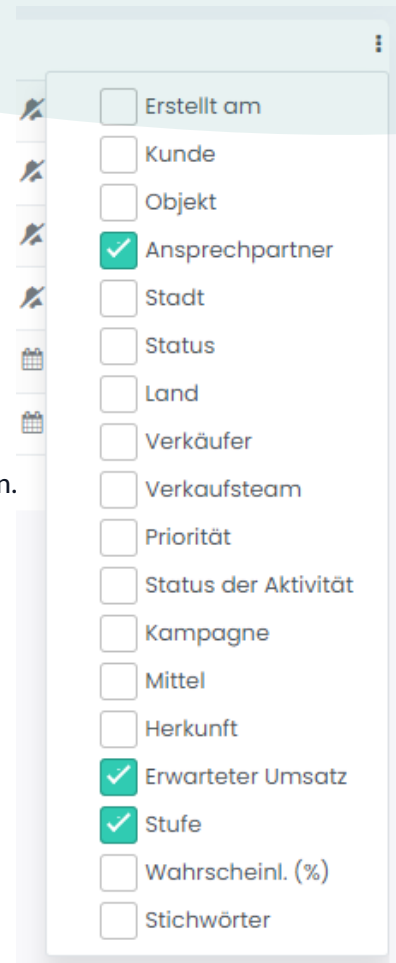
F

3 Unter "Verkauf" --> "Meine Aktivitäten" sehen Sie eine Übersicht der Ihnen zugeordneten Aktivitäten in Listenansicht.



Meine Aktivitäten									
Anlegen Leads generieren Meine Aktivitäten Suchen... Filter Gruppieren nach Favoriten 1-6 / 6									
Chance	Anspruchspartner	E-Mail	Telefon	Nächste Aktivität	Meine Deadline	Erwarteter Umsatz	Stufe		
☐	Mietwohnung Olpe	pp@test.test	123454321	Termin vereinbaren	Vor 7 Tagen	1.000,00 €	NEU		
☐	Miete / House Italy	Schneider, Susanne	susch@test.test	Vertragsunterlagen	Heute	10.000,00 €	Vertrag		
☐	Anfrage zu (Ref.00092) / MFH Olpe	Taylor, Tom	t@tt.test	Termin vereinbaren	Heute	850.000,00 €	NEU		
☐	Alterswohnsitz Olpe	Renter	rentner@test.test	Geldingang	In 3 Tagen	5.000,00 €	Erfolgreich		
☐	Mietwohnung / Loft, Kessenhammer	Mustermann, Max	max.mustermann@muster.com	Besichtigungstermin Loft	In 3 Tagen	5.000,00 €	Besichtigungstermin		
☐	Kaufanfrage / MFH Olpe	Kremer	k@test.test	Besichtigungstermin MFH Olpe	In 7 Tagen	850.000,00 €	Besichtigungstermin		
						1.721.000,00			

Über die 3 Punkte am Ende der Liste können Sie weitere Felder einblenden.



- ☐ Erstellt am
- ☐ Kunde
- ☐ Objekt
- ☒ Ansprechpartner
- ☐ Stadt
- ☐ Status
- ☐ Land
- ☐ Verkäufer
- ☐ Verkaufsteam
- ☐ Priorität
- ☐ Status der Aktivität
- ☐ Kampagne
- ☐ Mittel
- ☐ Herkunft
- ☒ Erwarteter Umsatz
- ☒ Stufe
- ☐ Wahrscheinl. (%)
- ☐ Stichwörter

Außerdem stehen Ihnen hier weitere Funktionen zur Verfügung, z.B.:

- Individuelle & Massenmails versenden
- Individuelle & Massen-SMS versenden (Guthaben erforderlich)
- Chancen zusammenführen
- Aufgaben pausieren
- Aufgaben umplanen

Aktivitäten automatisieren

Smartbrix erlaubt es uns, Aktivitäten-Ketten automatisch anzulegen. Diese können Sie unter "Kundenverwaltung" → "Konfiguration" → "Aktivitätstypen" bearbeiten.

1 Wählen Sie die Aktivität aus, der sie eine Folgeaktivität zuordnen wollen.

Kundenverwaltung

Aktivitätstypen

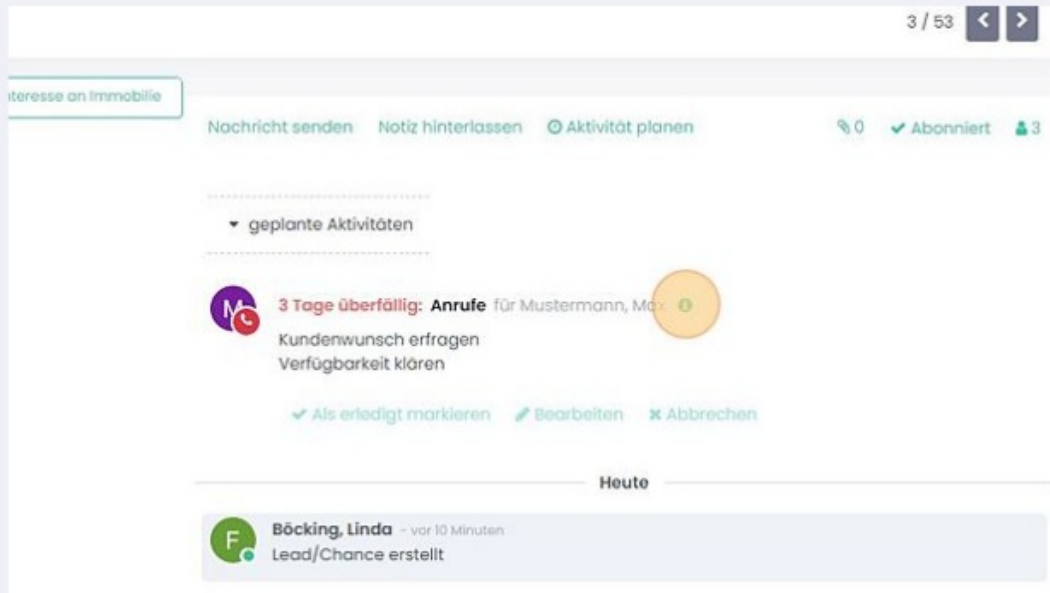
Anlegen 

☐	Name	Standard-Zusammenf
☐	E-Mail	
☐	Anrufer 	
☐	Meeting	
☐	Upsell Auftrag	
☐	Zu erledigen	
☐	Erinnerung	
☐	Dokument hochladen	

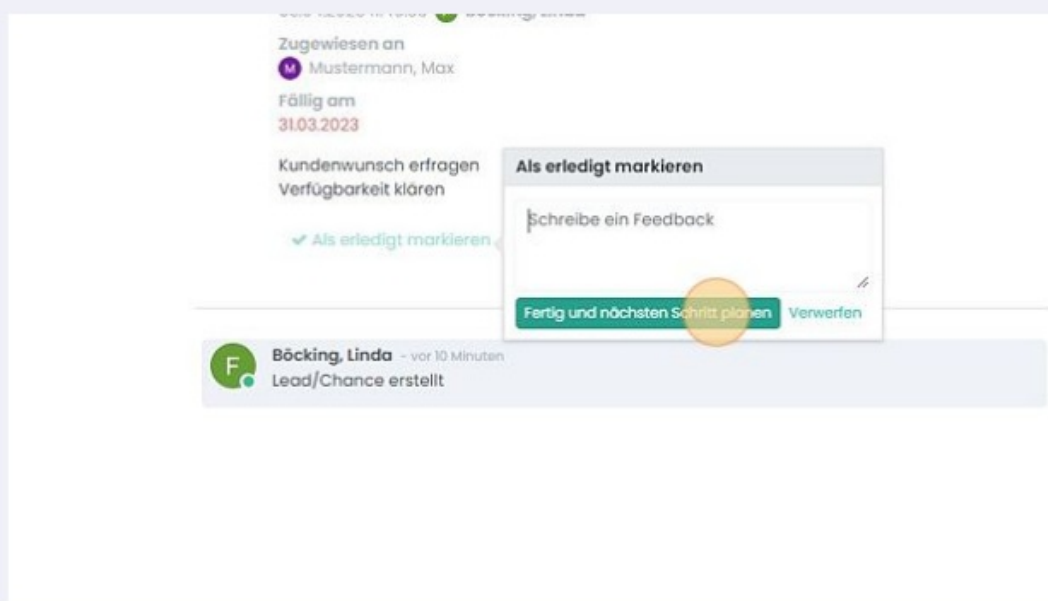
- 2 Aktivieren Sie "Bearbeiten". Sie können der Aktion einen Standardbenutzer, -zusammenfassung und -Notiz hinzufügen.

- 3 Über "Chaining Type" wählen Sie aus, ob die nächste Aktion vorgeschlagen oder ausgelöst werden soll. Bei "Auslöser" / "Suggest" tragen Sie die Aktivität ein, die im Anschluss erfolgen soll. "Planen" definiert den zeitlichen Rahmen, wann die nächste Aktivität fällig ist.

- 4 Im Beispiel wurde die Aktivität "Anrufe" angelegt. Wie man sehen kann, wurde der Standardbenutzer übernommen und die Standard-Notiz.



- 5 Um die Aufgabe abzuschließen klicken Sie auf "Als erledigt markeiren". Ein Fenster erscheint, wo Sie ein Feedback zum Anruf notieren können. Klicken Sie "Fertig und nächsten Schritt planen".



6 Automatisch erscheint die Aktivität "Meeting" planen nach den Vorgaben, die bei Aktivitätstypen "Anrufe" hinterlegt wurden.

The screenshot displays a user interface for managing activities. At the top, there's a header with '3 / 53' and navigation arrows. Below this, a search bar contains the text 'Interesse an Immobilie'. A row of action buttons includes 'Nachricht senden', 'Notiz hinterlassen', 'Aktivität planen', and 'Abonniert' (with a checkmark and '3' next to it). A section titled 'geplante Aktivitäten' (planned activities) shows a card for '3 Tage überfällig: Meeting für Böcking, Linda'. The card has a green status icon and a yellow clock icon. Below the card title are three buttons: 'Als erledigt markieren', 'Bearbeiten', and 'Abbrechen'. A horizontal separator labeled 'Heute' (Today) follows. Below the separator, a card for 'Böcking, Linda - Jetzt' (Now) shows a status of 'Anrufe abgeschlossen (ursprünglich zugewiesen an Mustermann, Max)' and lists 'Originale Notiz: Kundenwunsch erfragen, Verfügbarkeit klären'.