

# 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 navigation tabs: Verkauf, Lead-Akquise Assistent, Berichtswesen, and Konfiguration. Below this is a 'Teams / Chancen' section with buttons for 'Anlegen' and 'Leads generieren'. The main area displays three pipeline stages:

- NEU**: A progress bar with a yellow-to-red gradient and a value of 851k. It contains two opportunity cards: 'Mietwohnung Olpe Pan, Peter' and 'Anfrage zu (Ref.00092) / MFH Olpe Taylor, Tom'. Both have three stars, a clock icon, and a green 'A' icon.
- Besichtigungstermin**: A green progress bar with a value of 855k. It contains two opportunity cards: 'Kaufanfrage / MFH Olpe Kremer' (with 'Investor' tag) and 'Mietwohnung / Loft, Kessenhammer Mustermann, Max'. Both have three stars, a clock icon, and a green 'A' icon.
- Vertrag**: A yellow progress bar with a value of 10.000. It contains one opportunity card: 'Miete / House Italy Schneider, Susanne'. It has four stars, a clock icon, and a green 'F' icon.

! Grau = keine Aktivitäten geplant

! Grün = zukünftige Aktivität

! Gelb = heute fällige Aktivität

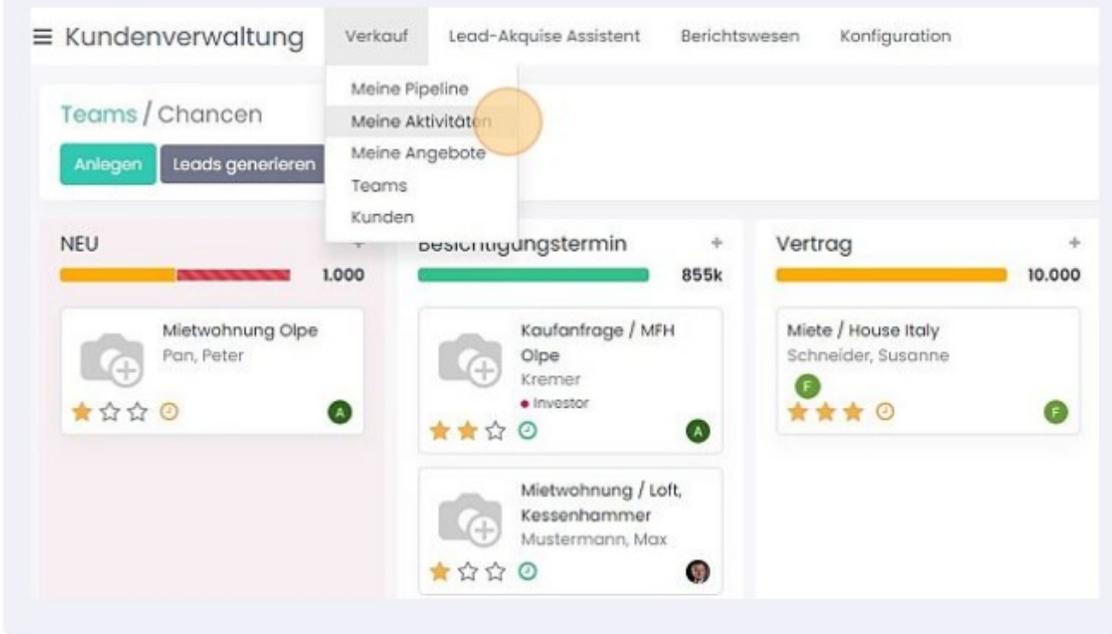
! Rot = überfällige Aktivität

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.

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

- NEU:** Features a progress bar with a yellow segment. Below it, a card for 'Anfrage zu (Ref.00092) / MFH Olpe Taylor, Tom' is shown with a yellow bar and a green 'A' icon.
- Besichtigungstermin:** Features a green progress bar with the value '855k'. It contains two cards: 'Kaufanfrage / MFH Olpe Kremer' (with a red 'Investor' tag) and 'Mietwohnung / Loft, Kessenhammer Mustermann, Max'.
- Vertrag:** Features an orange progress bar with the value '10.000' and one card for 'Miete / House Italy Schneider, Susanne'.

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

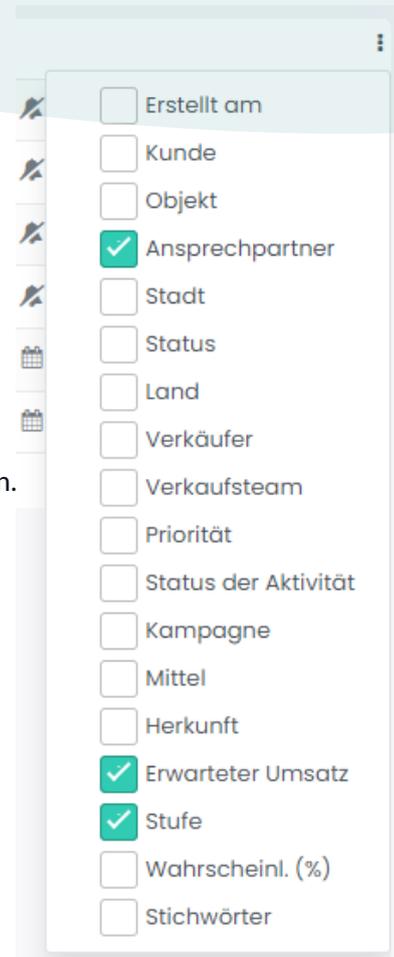


Meine Aktivitäten

Filter | Gruppieren nach | Favoriten

| Chance                   | Ansprechpartner                   | E-Mail             | Telefon                   | Nächste Aktivität            | Meine Deadline | Erwarteter Umsatz | Stufe               |                        |
|--------------------------|-----------------------------------|--------------------|---------------------------|------------------------------|----------------|-------------------|---------------------|------------------------|
| <input type="checkbox"/> | Mietwohnung Olpe                  | pp@test.test       | 123454321                 | Termin vereinbaren           | Vor 7 Tagen    | 1.000,00 €        | NEU                 | E-Mail SMS Snooze 7d   |
| <input type="checkbox"/> | Miete / House Italy               | Schneider, Susanne | 565656565                 | Vertragsunterlagen           | Heute          | 10.000,00 €       | Vertrag             | E-Mail SMS Snooze 7d   |
| <input type="checkbox"/> | Anfrage zu (Ref.00092) / MFH Olpe | Taylor, Tom        | t@tt.test                 | Termin vereinbaren           | Heute          | 850.000,00 €      | NEU                 | E-Mail SMS Snooze 7d   |
| <input type="checkbox"/> | Alterswohnsitz Olpe               | Renter             | rentner@test.test         | Geldingang                   | In 3 Tagen     | 5.000,00 €        | Erfolgreich         | E-Mail SMS Snooze 7d   |
| <input type="checkbox"/> | Mietwohnung / Loft, Kessenhammer  | Mustermann, Max    | max.mustermann@muster.com | Besichtigungstermin Loft     | In 3 Tagen     | 5.000,00 €        | Besichtigungstermin | E-Mail SMS Verschieben |
| <input type="checkbox"/> | Kaufanfrage / MFH Olpe            | Kremer             | k@test.test               | Besichtigungstermin MFH Olpe | In 7 Tagen     | 850.000,00 €      | Besichtigungstermin | E-Mail SMS Verschieben |
|                          |                                   |                    |                           |                              |                | 1.721.000,00      |                     |                        |

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



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.

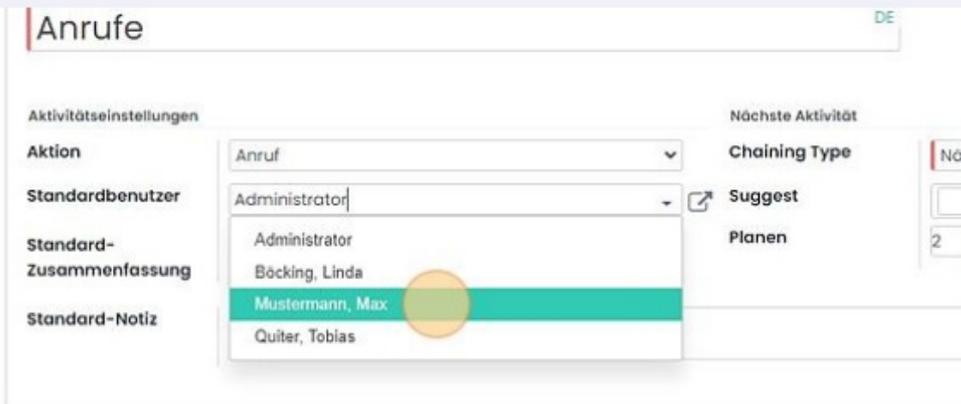
Kundenverwaltung

Aktivitätstypen

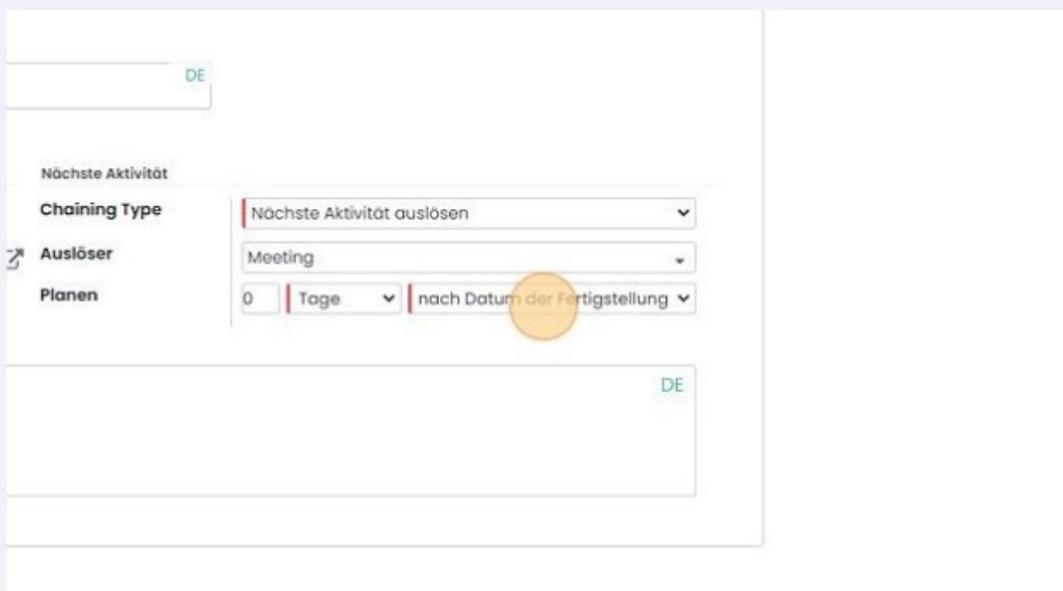
Anlegen 

| <input type="checkbox"/> | Name               | Standard-Zusammenf |
|--------------------------|--------------------|--------------------|
| <input type="checkbox"/> | E-Mail             |                    |
| <input type="checkbox"/> | Anrufe             |                    |
| <input type="checkbox"/> | Meeting            |                    |
| <input type="checkbox"/> | Upsell Auftrag     |                    |
| <input type="checkbox"/> | Zu erledigen       |                    |
| <input type="checkbox"/> | Erinnerung         |                    |
| <input type="checkbox"/> | Dokument hochladen |                    |

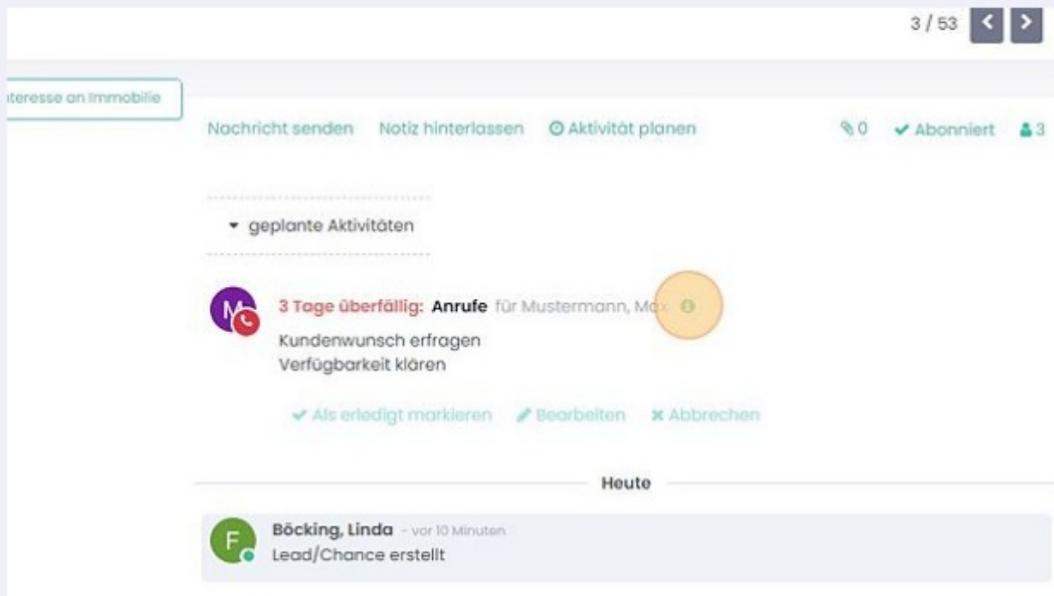
- 2 Aktivieren Sie "Bearbeiten". Sie können der Aktion einen Standardbenutzer, -zusammenfassung und -Notiz hinzufügen.



- 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.



3 / 53

Interesse an Immobilie

Nachricht senden Notiz hinterlassen Aktivität planen 0 Abonniert 3

▼ geplante Aktivitäten

3 Tage überfällig: **Anrufe** für Mustermann, Max

Kundenwunsch erfragen  
Verfügbarkeit klären

Als erledigt markieren Bearbeiten Abbrechen

Heute

Böcking, Linda - vor 10 Minuten  
Lead/Chance erstellt

- 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".



Zugewiesen an  
Mustermann, Max

Fällig am  
31.03.2023

Kundenwunsch erfragen  
Verfügbarkeit klären

Als erledigt markieren

**Als erledigt markieren**

Schreibe ein Feedback

Fertig und nächsten Schritt planen Verwerfen

Böcking, Linda - vor 10 Minuten  
Lead/Chance erstellt

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

