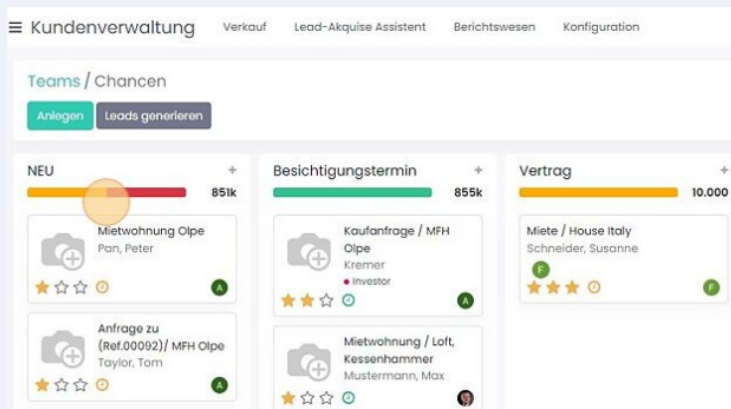


Kundenverwaltung - Aktivitäten nutzen & automatisieren

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.



! 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

Besichtigungstermin 855k

Vertrag 10.000

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

Kaufanfrage / MFH Olpe
Kremer Investor

Miete / House Italy
Schneider, Susanne

Mietwohnung / Loft, Kessenhammer
Mustermann, Max

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

Kundenverwaltung Verkauf Lead-Akquise Assistent Berichtswesen Konfiguration

Teams / Chancen

Anlegen Leads generieren

Meine Pipeline
Meine Aktivitäten
Meine Angebote
Teams
Kunden

NEU 1.000

Besichtigungstermin 855k

Vertrag 10.000

Mietwohnung Olpe
Pan, Peter

Kaufanfrage / MFH Olpe
Kremer Investor

Miete / House Italy
Schneider, Susanne

Mietwohnung / Loft, Kessenhammer
Mustermann, Max

Meine Aktivitäten

Anlegen Leads generieren

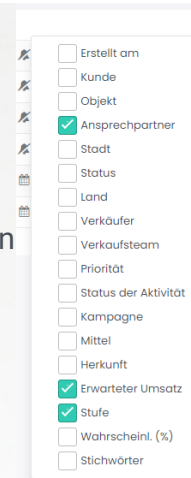
Meine Aktivitäten Suchen...

Filter Gruppieren nach Favoriten

1-6 / 6

☐	Chance	Ansprechpartner	E-Mail	Telefon	Nächste Aktivität	Meine Deadline	Erwarteter Umsatz	Stufe	
☐	Mietwohnung Olpe		ppptest.test	123454321	Termin vereinbaren	Vor 7 Tagen	1.000,00 €	NEU	
☐	Miete / House Italy	Schneider, Susanne	suschigtest.test	565656565	Vertragsunterlagen	Heute	10.000,00 €	Vertrag	
☐	Anfrage zu (Ref.00092) / MFH Olpe	Taylor, Tom	t@tttest		Termin vereinbaren	Heute	850.000,00 €	NEU	
☐	Alterswohnsitz Olpe	Renter	rentnergetest.test	91929394	Geldingang	In 3 Tagen	5.000,00 €	Erfolgreich	
☐	Mietwohnung / Loft, Kessenhammer	Mustermann, Max	max.mustermann@muster.com	0123456789	Besichtigungstermin Loft	In 3 Tagen	5.000,00 €	Besichtigungstermin	
☐	Kaufanfrage / MFH Olpe	Kremer	k@test.test	987654321	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



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

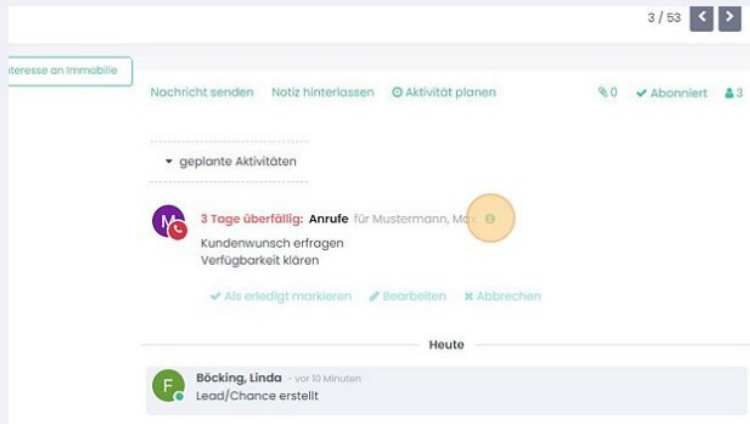
Smartbrix erlaubt es uns, Aktivitäten-Ketten automatisch anzulegen. Diese können Sie unter "Kundenverwaltung" → "Konfiguration" → "Aktivitätstypen" bearbeiten.



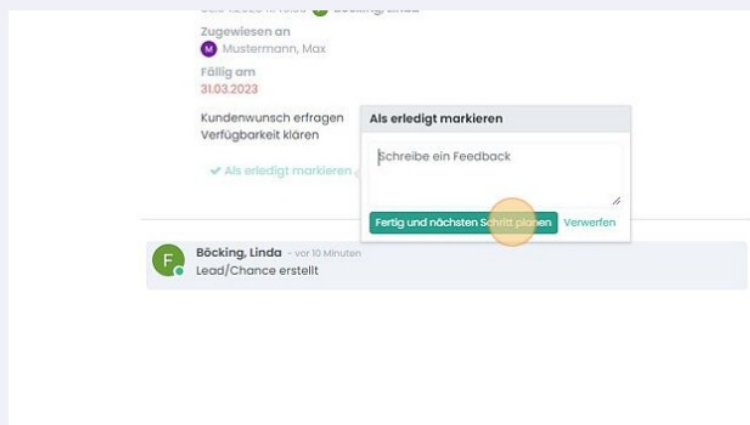
- 2 Aktivieren Sie "Bearbeiten". Sie können der Aktion einen Standardbenutzer, -zusammenfassung und -Notiz hinzufügen.

- 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 markieren". 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.

