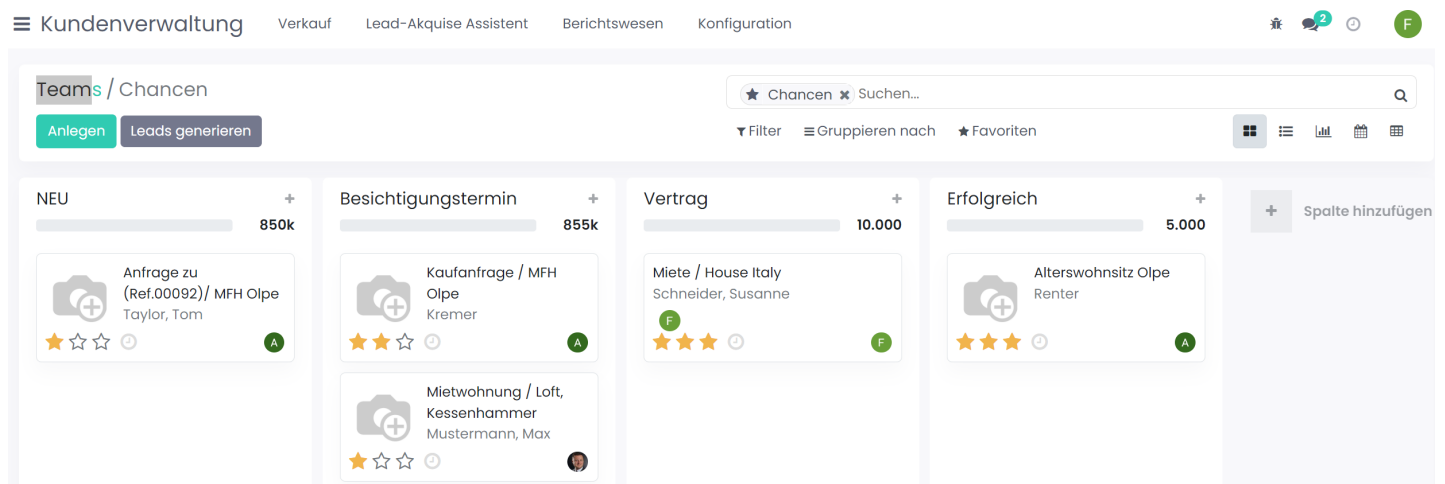


Kundenverwaltung - Pipeline konfigurieren

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

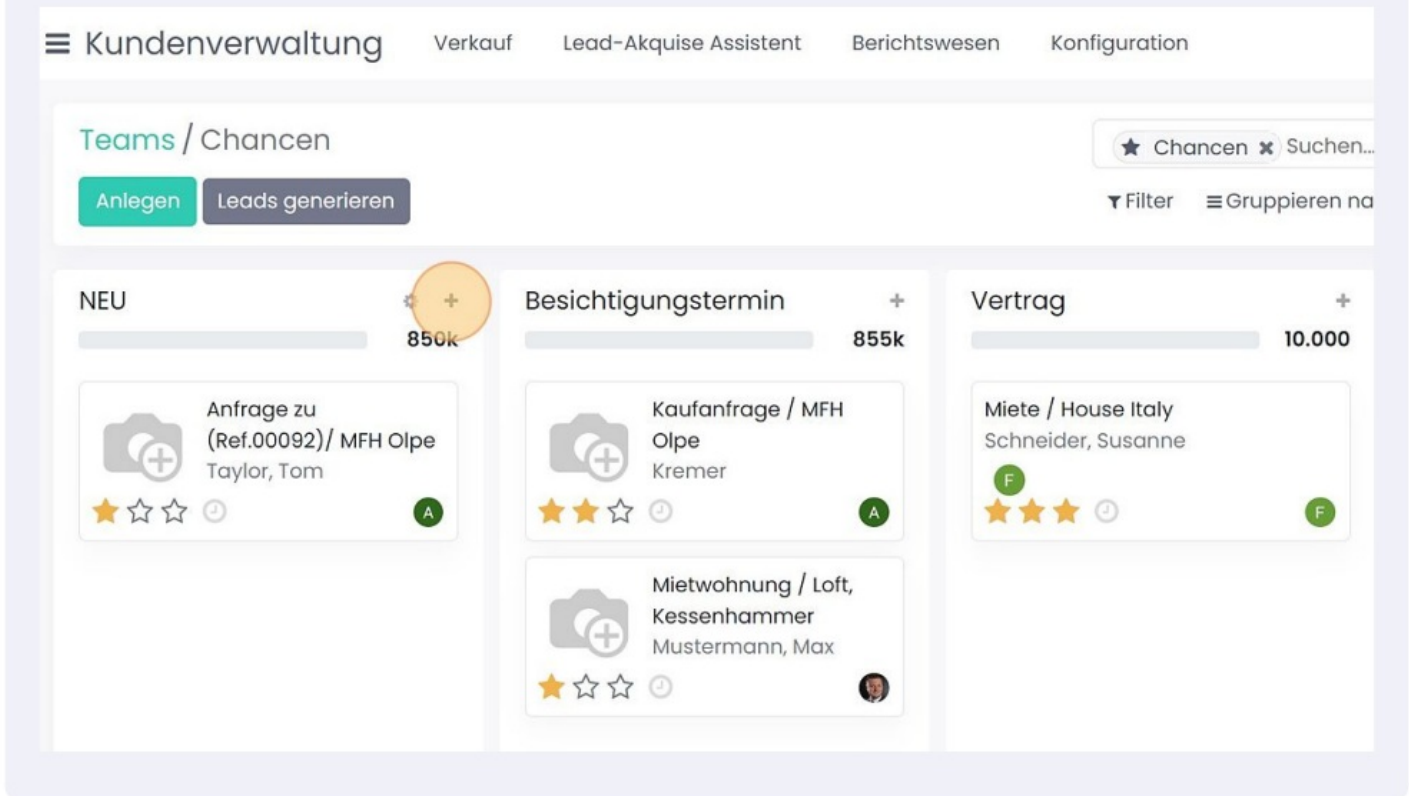
Neue Chancen laufen automatisch in die 1. Stufe der Pipeline (ganz links).



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.



Kundenverwaltung Verkauf Lead-Akquise Assistent Berichtswesen Konfiguration

Teams / Chancen

Anlegen Leads generieren

Filter Gruppieren na

NEU 850k

Besichtigungstermin 855k

Vertrag 10.000

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

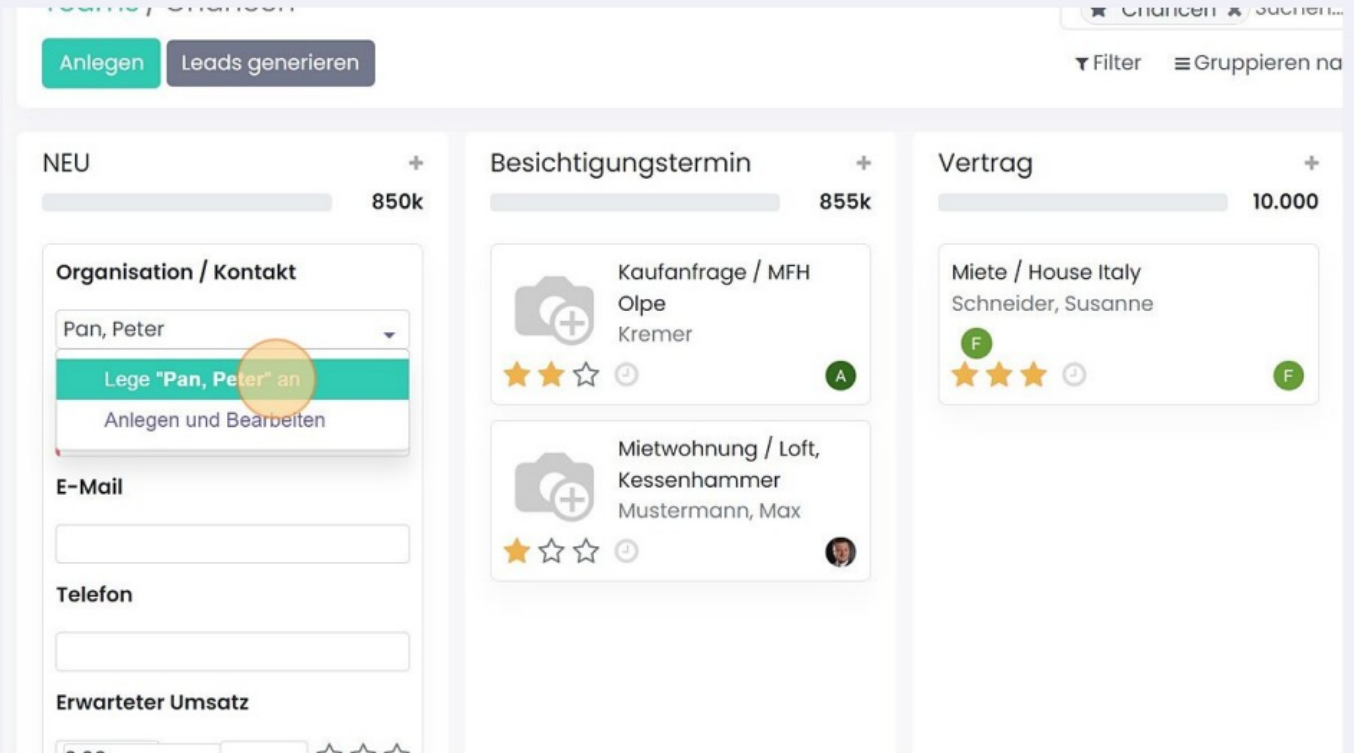
Kaufanfrage / MFH Olpe Kremer

Mietwohnung / Loft, Kessenhammer Mustermann, Max

Miete / House Italy Schneider, Susanne

2

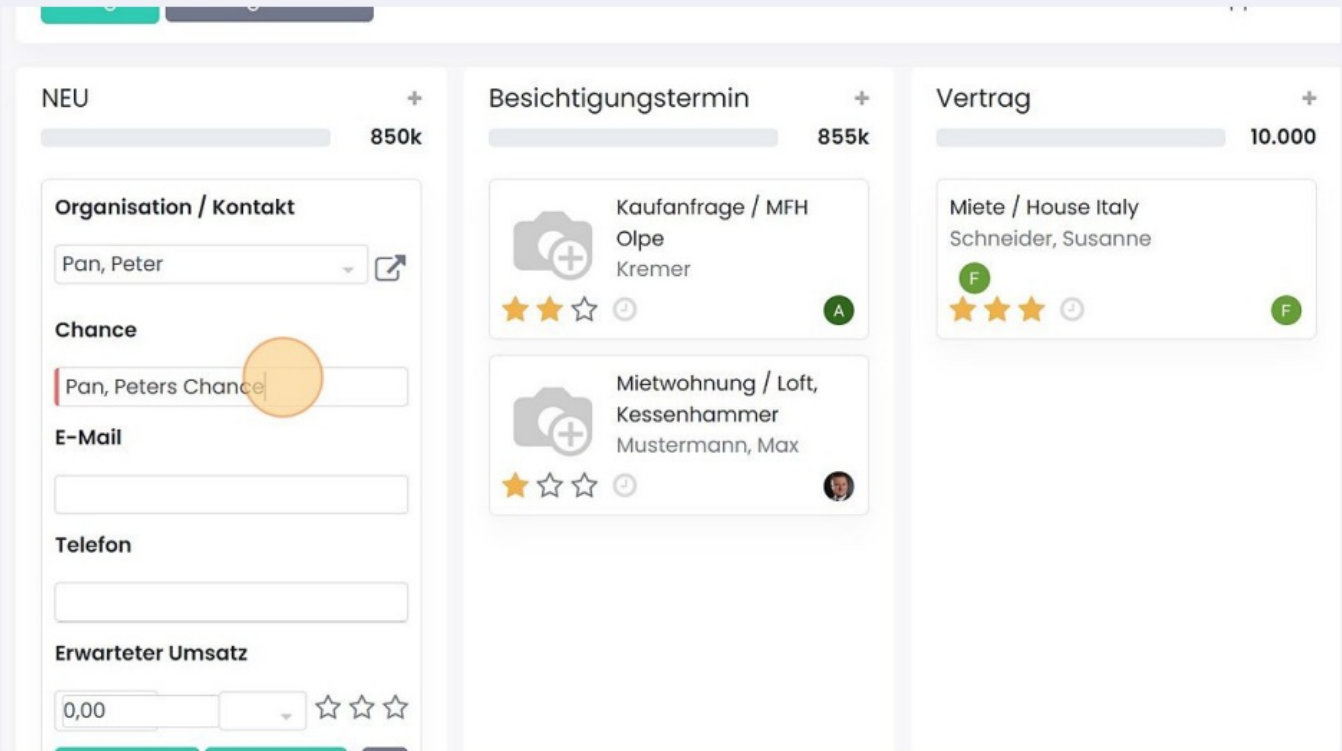
Im Feld "Organisation/Kontakt" tippen Sie den Namen des Kontaktes ein und wählen entweder einen bestehenden Kontakt aus dem Dropdown Menü oder legen einen neuen an.



The screenshot shows the SMARTBRIX CRM interface. At the top, there are buttons for 'Anlegen' (Create) and 'Leads generieren' (Generate Leads). Below this, there are three main sections: 'NEU' (New) with a value of 850k, 'Besichtigungstermin' (Viewing Appointment) with a value of 855k, and 'Vertrag' (Contract) with a value of 10.000. The 'NEU' section is active, and the 'Organisation / Kontakt' field is highlighted with a red circle. A dropdown menu is open, showing the option 'Lege "Pan, Peter" an' (Create "Pan, Peter" as new) and 'Anlegen und Bearbeiten' (Create and Edit). Below this, there are fields for 'E-Mail', 'Telefon', and 'Erwarteter Umsatz' (Expected Revenue).

3

Das Feld "Chance" ist ein Pflichtfeld. Hier erscheint ein automatisch erzeugter Text auf Basis des Kundennamens. Diesen Text können Sie nach belieben ändern.



NEU	Besichtigungstermin	Vertrag
850k	855k	10.000
Organisation / Kontakt Pan, Peter	Kaufanfrage / MFH Olpe Kremer	Miete / House Italy Schneider, Susanne
Chance Pan, Peters Chance	Mietwohnung / Loft, Kessenhammer Mustermann, Max	
E-Mail [Empty field]		
Telefon [Empty field]		
Erwarteter Umsatz 0,00		

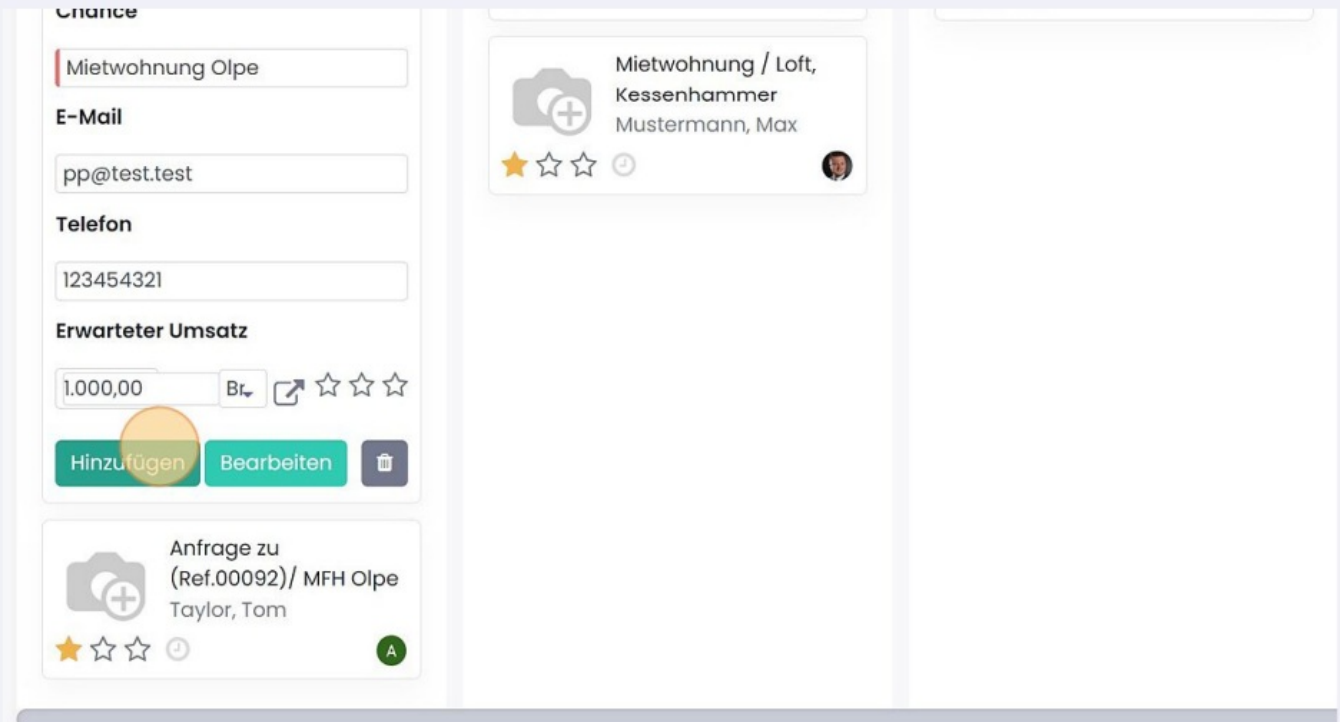
! Alle weiteren Angaben sind freiwillig. Für eine aussagekräftige Auswertung Ihrer Makler*innen Tätigkeit empfiehlt sich jedoch die ausführliche Datenanreicherung.

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 the SMARTBRIX interface with three main sections: 'NEU' (850k), 'Besichtigungstermin' (855k), and 'Vertrag' (10.000). The 'NEU' section includes fields for 'Organisation / Kontakt' (Pan, Peter), 'Chance' (Mietwohnung), 'E-Mail' (pp@test.test), 'Telefon' (123454321), and 'Erwarteter Umsatz' (1000). A dropdown menu is open under 'Chance', listing various property types such as '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 'Besichtigungstermin' section shows two entries: 'Kaufanfrage / MFH Olpe Kremer' and 'Mietwohnung / Loft, Kessenhammer Mustermann, Max'. The 'Vertrag' section 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. ↗ ☆☆☆

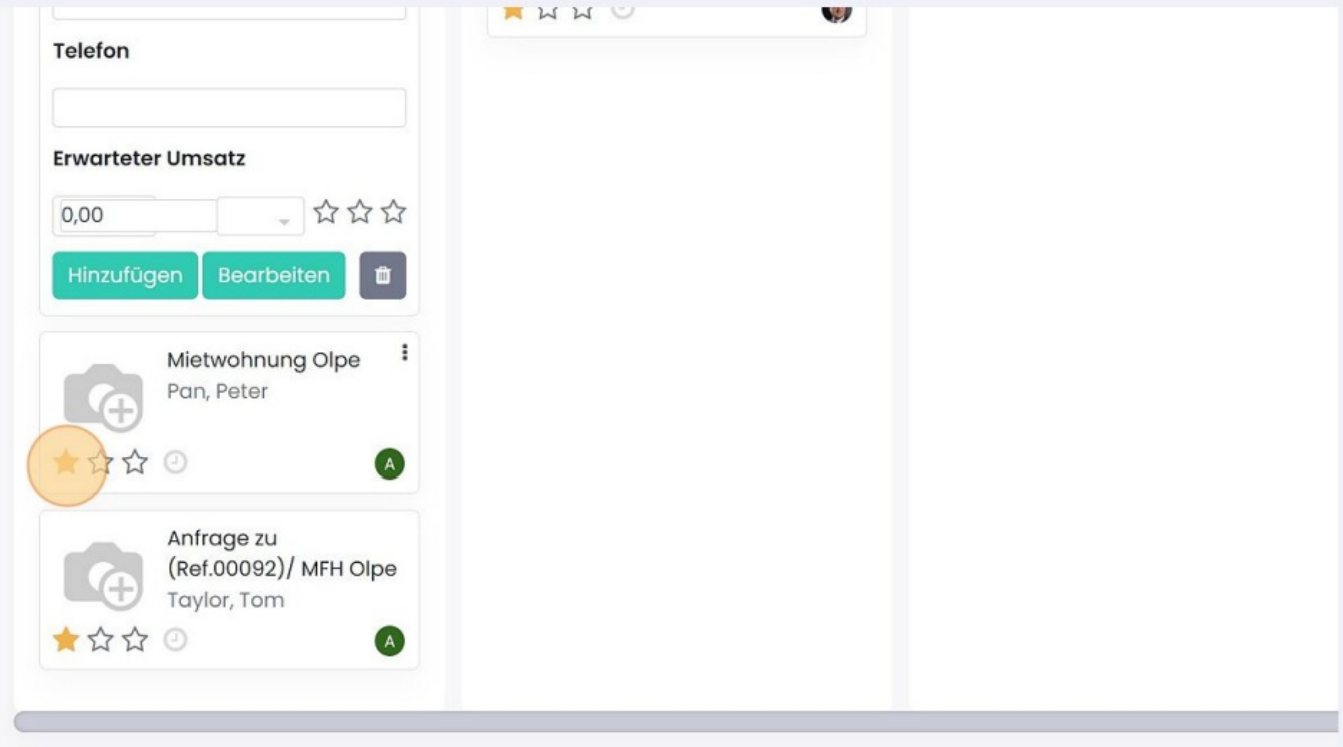
Hinzufügen Bearbeiten 🗑️

Mietwohnung / Loft,
Kessenhammer
Mustermann, Max

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

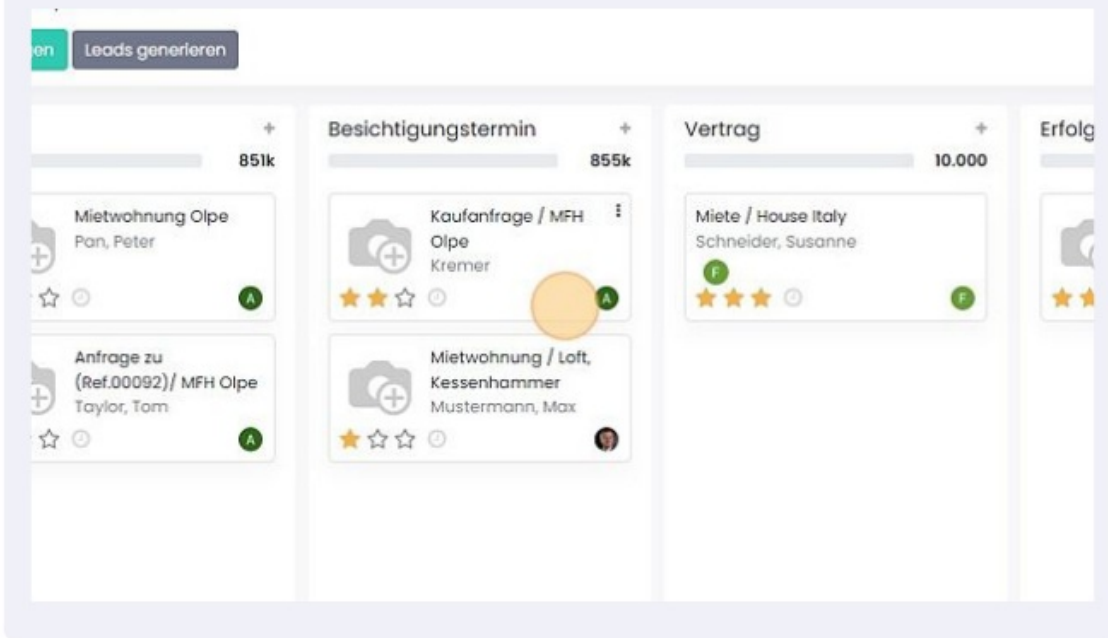
6

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



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, four columns represent different stages of the sales process:

- Leads generieren:** Contains two leads. The first is 'Mietwohnung Olpe' by Pan, Peter. The second is 'Anfrage zu (Ref.00092) / MFH Olpe' by Taylor, Tom.
- Besichtigungstermin:** Contains two leads. 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: 'Miete / House Italy' by Schneider, Susanne.
- Erfolg:** Partially visible on the right.

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 white letter 'A' or 'F').

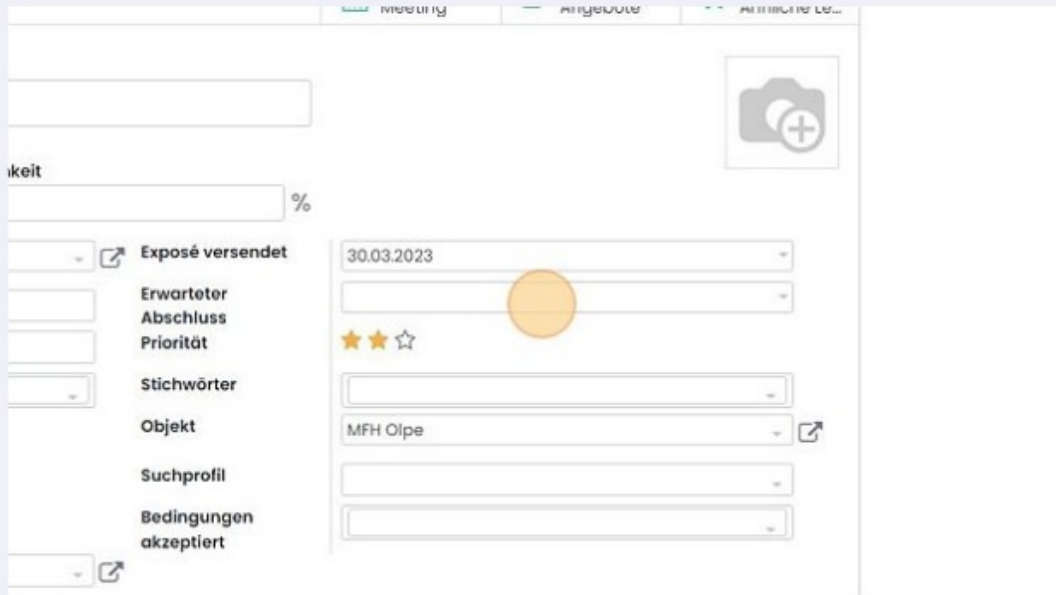
2 Öffnen Sie den "Bearbeiten" Modus.

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' record 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 record view as above, but with the 'Erwarteter Umsatz' and 'Wahrscheinlichkeit' fields highlighted by yellow circles. The 'Erwarteter Umsatz' field contains '850.000,00 €' and the 'Wahrscheinlichkeit' field contains '50,00'. Below these fields are input boxes for 'Kunde' (Kremer), 'E-Mail' (k@test.test), 'Telefon' (987654321), and 'Vertragspartner'.

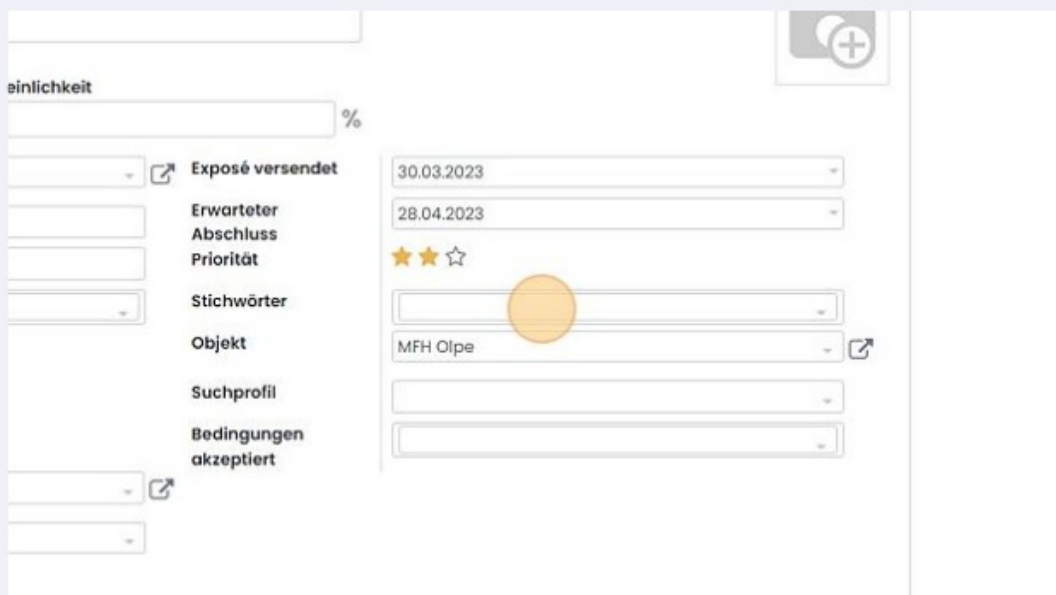
4 Wenn Sie das Exposé manuell versendet haben, können Sie das Versanddatum hier einpflegen als auch das Datum "Erwarteter Abschluss".



The screenshot shows a web form with 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:** An empty dropdown menu.
- Bedingungen akzeptiert:** An empty 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 the same web form as above, but with the following changes:

- Erwarteter Abschluss:** The date field now contains "28.04.2023".
- Stichwörter:** The text input field now contains a yellow circle icon.

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

erwarteter Abschluss: 28.04.2023
 Priorität: ★★☆☆
 Schlüsselwörter: Investor
 Objekt: MFH Olpe
 Suchprofil:
 Bedingungen akzeptiert:
 Widerrufsbelehrung Provisionsvereinbarung
 Allgemeine Geschäftsbedingu...

Vorzeitige Vertragserfüllung
Schreiben Sie etwas...

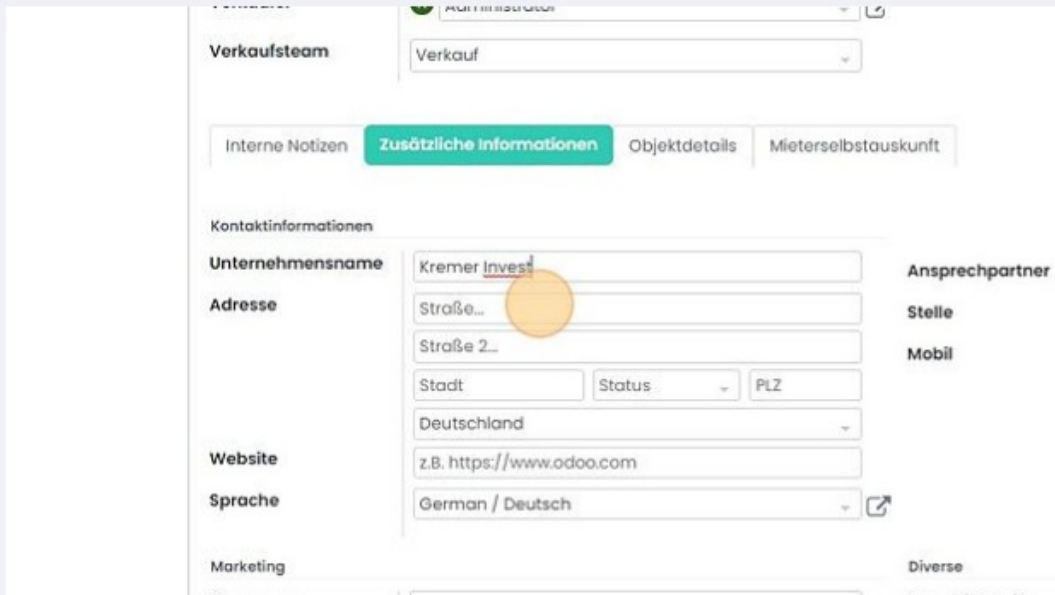
7 "Interne Notizen" ist ein Freitext-Feld. Hier können Sie alle relevanten, internen Notizen zu dieser Chance für Sie und Ihr Team sammeln.

Verkäufer: Administrator
 Verkaufsteam: Verkauf

Interne Notizen | Zusätzliche Informationen | Objektdetails | Miet...

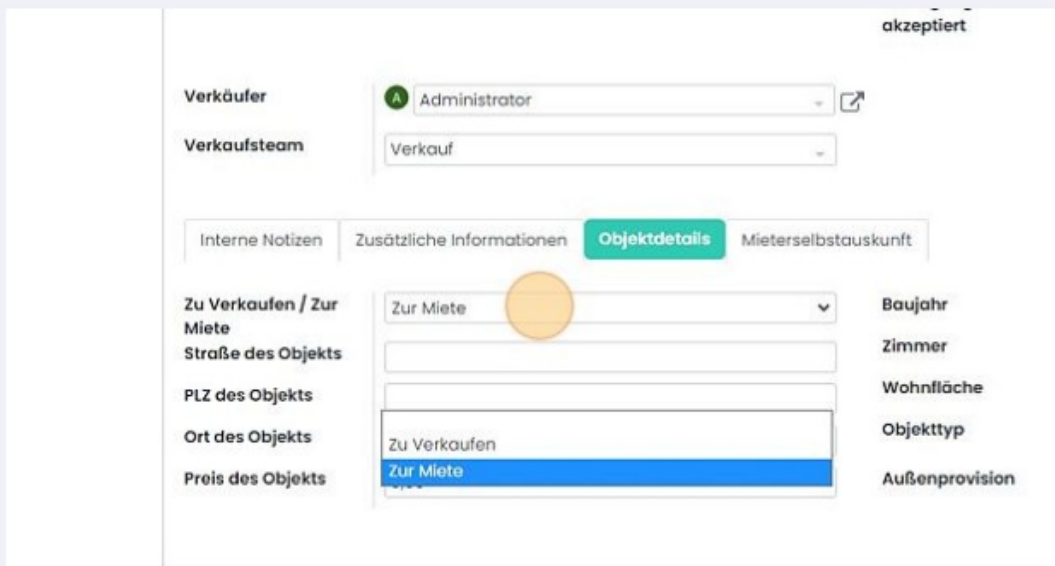
Beschreibung hinzufügen ...

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.



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 Vertragserfüllun

Administrator

Verkauf

Objektdetails **Mieterselbstauskunft**

Zu Verkaufen

Baujahr: 0

Zimmer: 0

Wohnfläche: 0

Objekttyp: Mehrfamilienhaus

Außenprovision: 0,00

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

Inciden

ds generieren

851k

855k

10.000

Erfolgreich

wohnung Olpe Peter

851k

Kaufanfrage / MFH Olpe Kremer Investor

Mietwohnung / Loft, Kessenhammer Mustermann, Max

Miete / House Italy Schneider, Susanne

Alte Ren

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

[Aktivitäten automatisieren](#)