

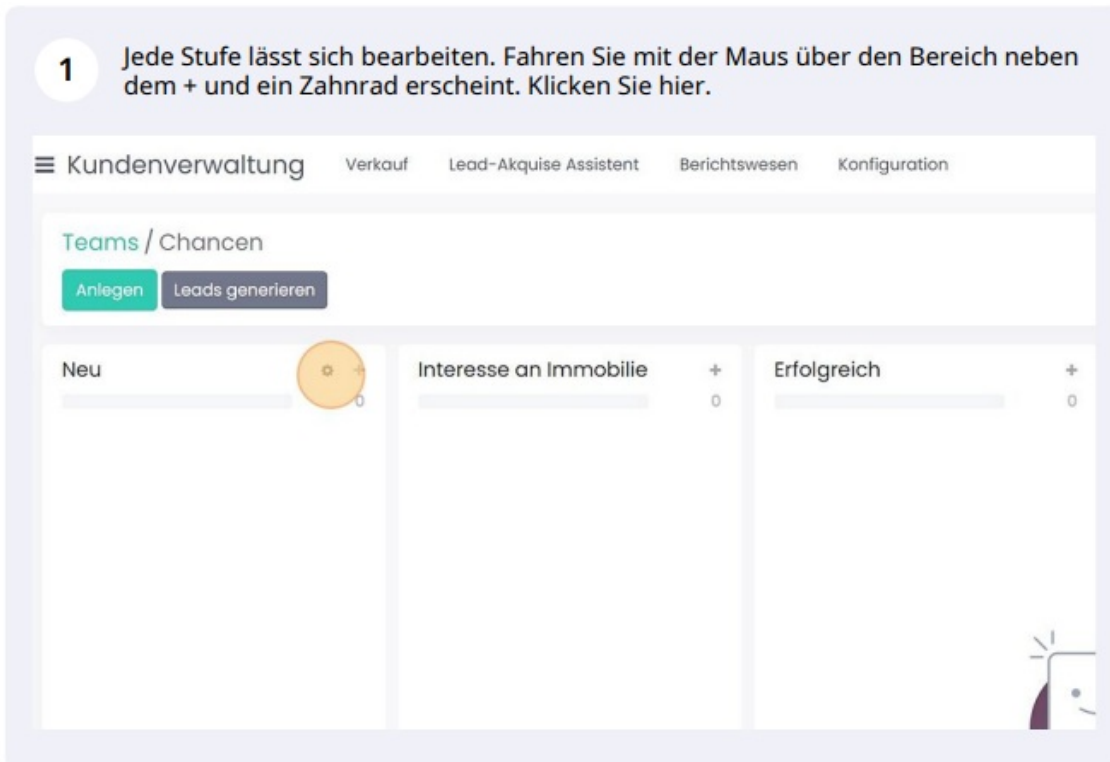
Kundenverwaltung - Pipeline konfigurieren

Alle Verkaufschancen werden in der Pipeline gesammelt.

Diese lässt sich an Ihre Arbeitsabläufe anpassen und konfigurieren. Innerhalb der Pipeline stehen unterschiedliche Ansichten zur Verfügung:

- Kanban
- Liste
- Diagramm (Auswertung)
- Kalender (Terminplanung)
- Pivot (Auswertung)

1 Jede Stufe lässt sich bearbeiten. Fahren Sie mit der Maus über den Bereich neben dem + und ein Zahnrad erscheint. Klicken Sie hier.



2 Ein Menü erscheint.



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 'Teams / Chancen' (Teams / Opportunities) section is visible, with buttons for 'Anlegen' (Create) and 'Leads generieren' (Generate Leads). The main area displays a table with columns for 'Neu' (New), 'Interesse an Immobilie' (Interest in Real Estate), and 'Erfolgreich' (Successful). A context menu is open over the 'Interesse an Immobilie' column, showing three options: 'Schließen' (Close), 'Stufe bearbeiten' (Edit Stage), and 'Löschen' (Delete). A yellow circle highlights the 'Stufe bearbeiten' option.

! Schließen = Minimiert die Stufe

! Stufe bearbeiten = Öffnet das Konfigurationsmenü

! Löschen = löscht die komplette Stufe inklusive darauf befindlicher Kacheln

- 3** Im Konfigurationsmenü können Sie die Stufenbezeichnung ändern, das Verkaufsteam pflegen, eine Anforderungsbeschreibung an das team hinterlegen, die Stufe einklappen (Schließen) und als Erfolgsstufe definieren.

The screenshot shows a configuration form for a sales stage. The title is 'Stufenbezeichnung' with the value 'Neukunden'. Below this are several options: 'Ist Gewonnene Stufe?' with an unchecked checkbox, 'Eingeklappt in Pipeline' with an unchecked checkbox, and 'Verkaufsteam' with a dropdown menu showing 'Verkauf' and 'Akquise' (highlighted with a yellow circle). Below these is a text area for 'Anforderungen' with the instruction 'Geben Sie ihrem Team Kriterien um die Verkaufschancen zu dieser Stufe hinzuzufügen.' At the bottom are two buttons: 'Speichern' (green) and 'Verwerfen' (grey).

- 4** Sie können weitere Stufen hinzufügen, indem Sie auf das + ganz rechts klicken.

The screenshot shows a sales pipeline configuration interface. At the top, there are tabs for 'Berichtswesen' and 'Konfiguration'. Below the tabs is a search bar labeled 'Suchen...'. Underneath the search bar are three icons: a downward arrow for 'Filter', a hamburger menu for 'Gruppieren nach', and a star for 'Favoriten'. The main area shows a table with one column named 'Erfolgreich' and a value of '0'. To the right of the table is a yellow circular button with a plus sign and the text 'Spalte hinzufügen'. At the bottom center, there is a small cartoon character icon.

5

Geben Sie der neuen Stufe einen Namen und klicken Sie auf Hinzufügen. Im Anschluss können Sie diese Stufe weiter bearbeiten.

