

# Verkaufschancen/ Anfragen

Anfragen zu Objekten über die Website, Portale oder per Mail werden als Verkaufschance in einer Pipeline im Brix "Kundenverwaltung" angelegt.

Auf der Startseite der Kundenverwaltung werden die Pipelines der verschiedenen Verkaufsteams angezeigt. Im Standard wären dies die Team Verkauf und Akquise. Es können beliebig viele Team angelegt und die bestehenden angepasst werden. Neben den oben genannten kann z.B. nach Regionen oder Eingangskanälen unterschieden werden.

☰ Kundenverwaltung   Verkauf   Interessenten   Berichtswesen   Konfiguration



Die Standardansicht der Pipeline ist die Kanbanansicht. Die Stufen können individuell angepasst werden. Stufen können umbenannt, gelöscht und weitere angelegt werden.



The screenshot displays the 'Teams / Chancen' (Teams / Opportunities) section of the SMARTBRIX CRM. At the top, there is a navigation bar with 'Kundenverwaltung', 'Verkauf', 'Interessenten', 'Berichtswesen', and 'Konfiguration'. Below this, the 'Teams / Chancen' header includes a search bar with 'Verkaufsteam Verkauf' and a search icon. There are buttons for 'Anlegen' (Create) and 'Leads generieren' (Generate Leads). Below the header, there are four columns representing different stages of the sales pipeline, each with a progress bar and a value of '0 €':

- Interesse an Immobilie**: Contains two leads. The first is 'Inquiry about Villa im modernen Stil property (Ref.00045)' by Tobias 2504. The second is 'Villa Palais Royal Berlin' by Färber, David.
- Exposé verschickt**: Contains one lead: 'Interesse an Immobilie 00045 Chance' by Anna, Lena.
- Besichtigung vereinbart**: Contains one lead: 'Wann kann ich mir die Immobilie 00043 angucken?s Chance' by Tester, Tatjana.
- Besichtigung durchgeführt...**: Contains one lead: 'Besichtigungstermine Chance' by Zimmermann, Peter.

Each lead card shows a star rating (3 stars) and a red 'L' icon. The interface also includes a 'Filter' button, 'Gruppieren nach' (Group by), and 'Favoriten' (Favorites) options.

Anfragen werden automatisch über die Website, Portale oder per Mail als Verkaufschance in einer Pipeline angelegt. Alternativ können Sie manuell über "Anlegen" angelegt werden.

Verkaufschancen können per Drag-n-Drop in den Stufen verschoben werden.