

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 search bar with 'Verkaufsteam Verkauf' selected and a search icon. Below the search bar are options for 'Filter', 'Gruppieren nach', and 'Favoriten'. The main area shows four stages of a sales pipeline, each with a progress bar and a value of '0€':

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

Each lead card shows a star rating, a refresh icon, and a red 'L' icon. The interface also features a sidebar with navigation icons for home, list, chart, calendar, and grid.

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.