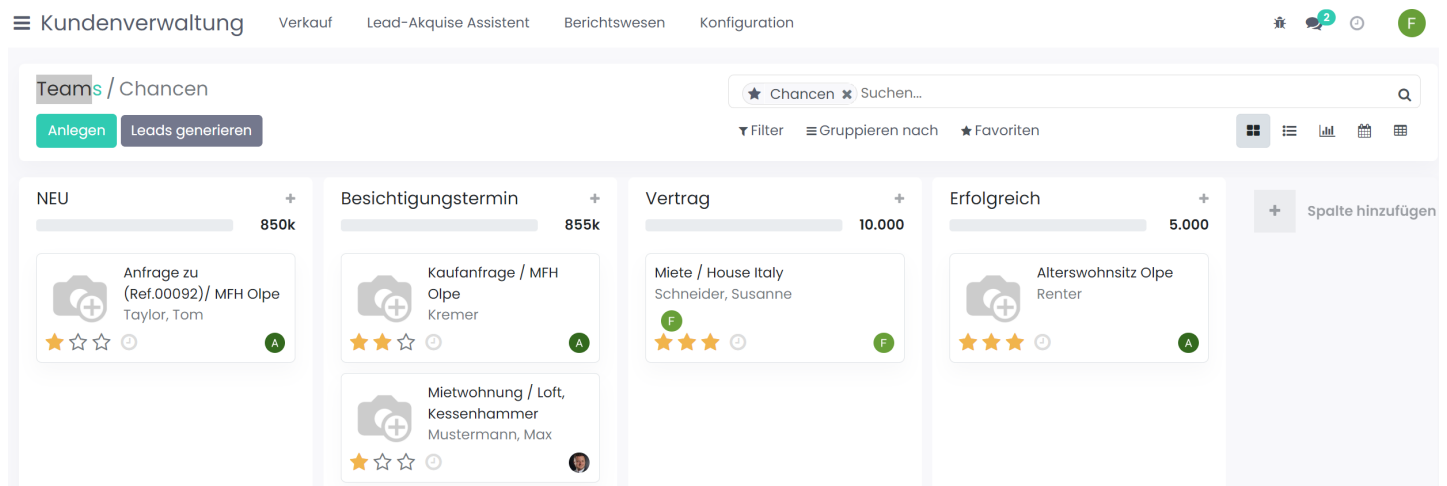


Kundenverwaltung - Anwendung

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 'Teams / Chancen' (Teams / Opportunities) view in the SMARTBRIX CRM. The interface includes a navigation bar with 'Kundenverwaltung', 'Verkauf', 'Lead-Akquise Assistent', 'Berichtswesen', and 'Konfiguration'. A search bar at the top right contains 'Chancen' and 'Suchen...'. Below the search bar are filters and a 'Spalte hinzufügen' (Add column) button. The main area shows a pipeline with four stages: 'NEU' (850k), 'Besichtigungstermin' (855k), 'Vertrag' (10.000), and 'Erfolgreich' (5.000). Each stage contains cards for individual leads. For example, in the 'NEU' stage, there is a lead for 'Anfrage zu (Ref.00092) / MFH Olpe Taylor, Tom'. In the 'Besichtigungstermin' stage, there are two leads: 'Kaufanfrage / MFH Olpe Kremer' and 'Mietwohnung / Loft, Kessenhammer Mustermann, Max'. In the 'Vertrag' stage, there is a lead for 'Miete / House Italy Schneider, Susanne'. In the 'Erfolgreich' stage, there is a lead for 'Alterswohnsitz Olpe Renter'. Each card includes a star rating, a status indicator (A or F), and a plus icon for more details.

Chancen manuell anlegen

1 Klicken Sie auf + in der korrespondierenden Stufe.

Kundenverwaltung Verkauf Lead-Akquise Assistent Berichtswesen Konfiguration

Teams / Chancen ★ Chancen ✕ Suchen...

Anlegen Leads generieren ▼ Filter ≡ Gruppieren na

NEU + 850k

- Anfrage zu (Ref.00092) / MFH Olpe Taylor, Tom ★☆☆☆ A

Besichtigungstermin + 855k

- Kaufanfrage / MFH Olpe Kremer ★☆☆☆ A
- Mietwohnung / Loft, Kessenhammer Mustermann, Max ★☆☆☆ B

Vertrag + 10.000

- Miete / House Italy Schneider, Susanne ★★★★☆ F

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.

Teams / Chancen ★ Chancen ✕ Suchen...

Anlegen Leads generieren ▼ Filter ≡ Gruppieren na

NEU + 850k

Organisation / Kontakt

Pan, Peter ▼

Legen Sie "Pan, Peter" an Legen Sie "Pan, Peter" an

Anlegen und Bearbeiten

E-Mail

Telefon

Erwarteter Umsatz

Besichtigungstermin + 855k

- Kaufanfrage / MFH Olpe Kremer ★☆☆☆ A
- Mietwohnung / Loft, Kessenhammer Mustermann, Max ★☆☆☆ B

Vertrag + 10.000

- Miete / House Italy Schneider, Susanne ★★★★☆ F

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

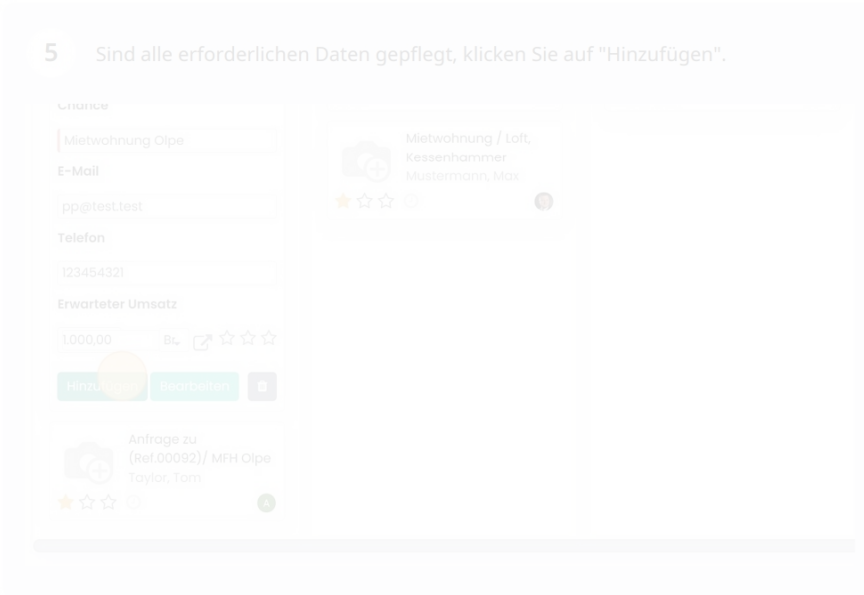
The screenshot shows a form with three main sections: 'NEU' (850k), 'Besichtigungstermin' (855k), and 'Vertrag' (10.000). The 'Organisation / Kontakt' section has 'Pan, Peter' selected. The 'Chance' field contains the text 'Pan, Peters Chance'. Below it are fields for 'E-Mail', 'Telefon', and 'Erwarteter Umsatz' (0,00).

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

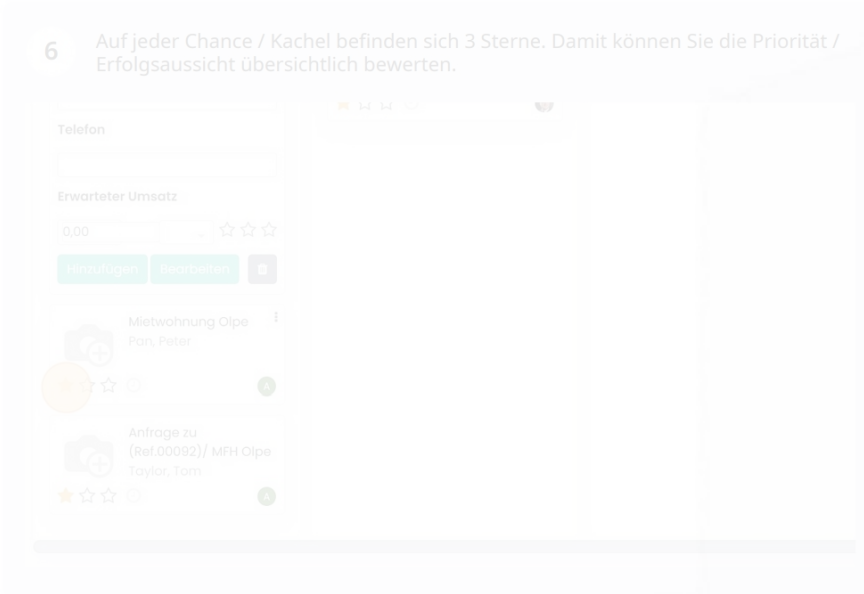
- 4 Wenn sich die Chance auf ein bestimmtes Objekt bezieht, können Sie dieses im Feld ganz unten rechts auswählen. Damit sind die Chance und das Objekt miteinander verknüpft.

The screenshot shows the same form as above, but with a dropdown menu open for the 'Chance' field. The menu lists several options: 'House Italy', 'Bruchstraße 16', '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 'Chance' field currently displays 'Mietwohnung c'.

5 Sind alle erforderlichen Daten gepflegt, klicken Sie auf "Hinzufügen".

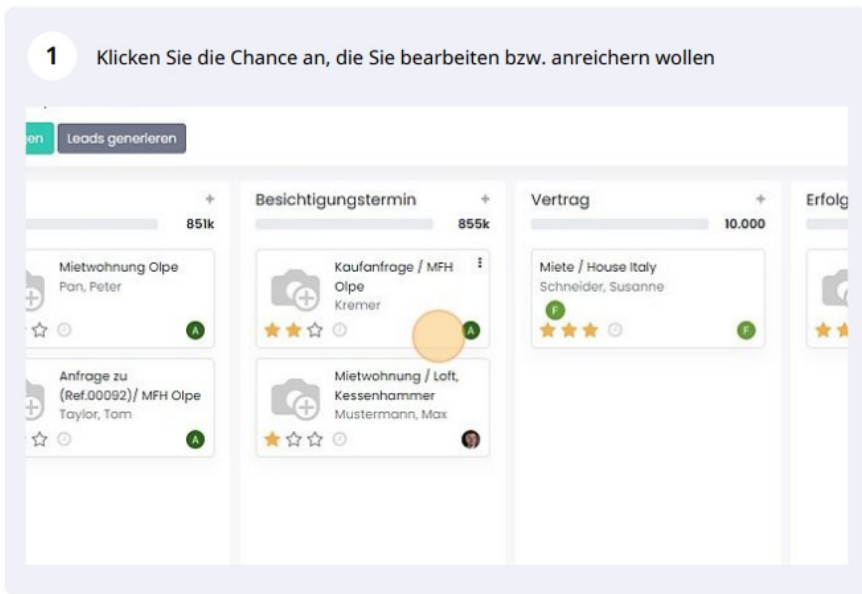


6 Auf jeder Chance / Kachel befinden sich 3 Sterne. Damit können Sie die Priorität / Erfolgsaussicht übersichtlich bewerten.



Chancen bearbeiten

1 Klicken Sie die Chance an, die Sie bearbeiten bzw. anreichern wollen



The screenshot shows a CRM dashboard with the following sections:

- Leads generieren:** Counter 851k. Leads include:
 - Mietwohnung Olpe, Pan, Peter (Status: A)
 - Anfrage zu (Ref.00092) / MFH Olpe, Taylor, Tom (Status: A)
- Besichtigungstermin:** Counter 855k. Leads include:
 - Kaufanfrage / MFH Olpe, Kremer (Status: A)
 - Mietwohnung / Loft, Kessenhammer, Mustermann, Max (Status: B)
- Vertrag:** Counter 10.000. Leads include:
 - Miete / House Italy, Schneider, Susanne (Status: F)
- Erfolg:** Counter (partially visible).

2 Öffnen Sie den "Bearbeiten" Modus.

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.

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

The screenshot shows a form with the following fields and values:

- Exposé versendet:** 30.03.2023
- Erwarteter Abschluss:** (empty)
- Priorität:** ★★☆☆
- Stichwörter:** (empty)
- Objekt:** MFH Olpe
- Suchprofil:** (empty)
- Bedingungen akzeptiert:** (empty)

- 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 a form with the following fields and values:

- Exposé versendet:** 30.03.2023
- Erwarteter Abschluss:** 28.04.2023
- Priorität:** ★★☆☆
- Stichwörter:** (empty)
- Objekt:** MFH Olpe
- Suchprofil:** (empty)
- Bedingungen akzeptiert:** (empty)

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

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

9 Unter "Objektdetails" können Sie Informationen zu dem ausgewählten oder gewünschten Objekt eintragen.

10 Handelt es sich um eine Mietanfrage, können Sie unter "Mieterselbstauskunft" Informationen eintragen.

Suchprofil

Bedingungen akzeptiert

Widerrufsbelehrung Pr
Allgemeine Geschäftsbedi
Vorzeitige Vertragserfüllun

Administrator

Verkauf

Objekttyp: Mehrfamilienhaus

Mieterselbstauskunft

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

Besichtigungstermin 855k

Vertrag 10.000

Erfolgreich

Kaufanfrage / MFH Olpe Kremer

Mietwohnung / Loft, Kessenhammer Mustermann, Max

Miete / House Italy Schneider, Susanne

Investor

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

**Aktivitäten
automatisieren**