

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 options for 'Filter', 'Gruppieren nach', and 'Favoriten'. 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 opportunities, such as 'Anfrage zu (Ref.00092) / MFH Olpe Taylor, Tom' in the 'NEU' stage, 'Kaufanfrage / MFH Olpe Kremer' in the 'Besichtigungstermin' stage, 'Miete / House Italy Schneider, Susanne' in the 'Vertrag' stage, and 'Alterswohnsitz Olpe Renter' in the 'Erfolgreich' stage. Each card includes a star rating, a refresh icon, and a status indicator (A or F).

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 +

Besichtigungstermin +855k +

Vertrag +10.000 +

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

Kaufanfrage / MFH Olpe Kremer ★☆☆☆ A

Mietwohnung / Loft, Kessenhammer Mustermann, Max ★☆☆☆ A

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.

Kundenverwaltung Verkauf Lead-Akquise Assistent Berichtswesen Konfiguration

Teams / Chancen ★ Chancen ✕ Suchen...

Anlegen Leads generieren ▼ Filter ≡ Gruppieren na

NEU +850k +

Besichtigungstermin +855k +

Vertrag +10.000 +

Organisation / Kontakt

Pan, Peter Lege "Pan, Peter" an

Anlegen und Bearbeiten

E-Mail

Telefon

Erwarteter Umsatz

Kaufanfrage / MFH Olpe Kremer ★☆☆☆ A

Mietwohnung / Loft, Kessenhammer Mustermann, Max ★☆☆☆ A

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.

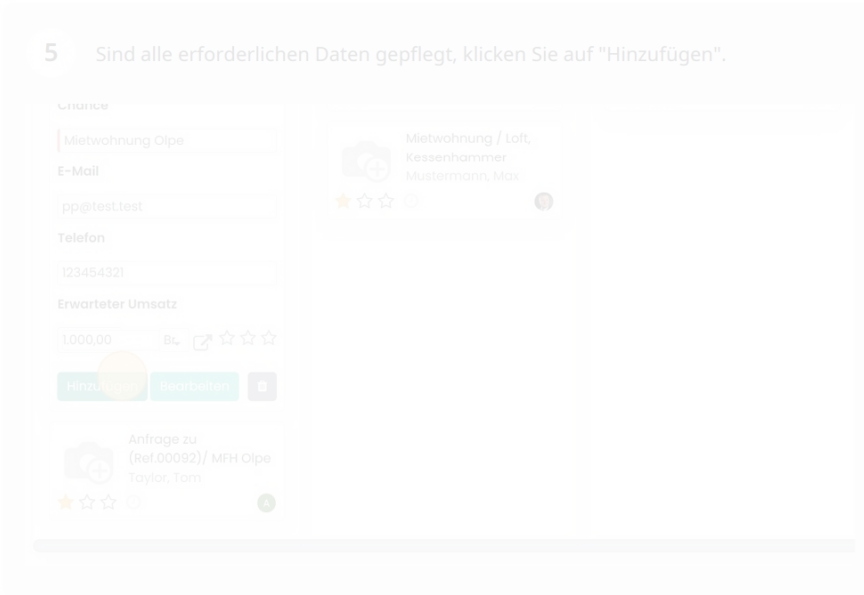
The screenshot shows a form with three main sections: 'NEU' (850k), 'Besichtigungstermin' (855k), and 'Vertrag' (10.000). The 'Chance' field is highlighted with an orange circle and contains the text 'Pan, Peters Chance'. Other fields include 'Organisation / Kontakt' (Pan, Peter), 'E-Mail', 'Telefon', and 'Erwarteter Umsatz' (0,00).

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

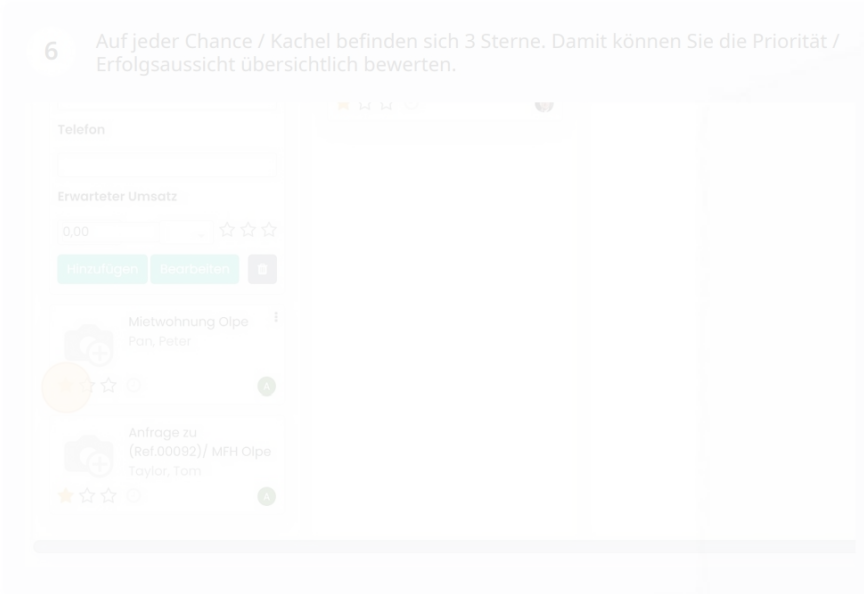
- 4 Wenn sich die Chance auf ein bestimmtes Objekt bezieht, können Sie dieses im Feld ganz unten rechts auswählen. Damit sind die Chance und das Objekt miteinander verknüpft.

The screenshot shows the same form as above, but with the 'Chance' dropdown menu open. The menu lists several options, with 'Bruchstraße 16' highlighted in green. Other options include 'House Italy', '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 'Erwarteter Umsatz' field is now set to 1000.

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

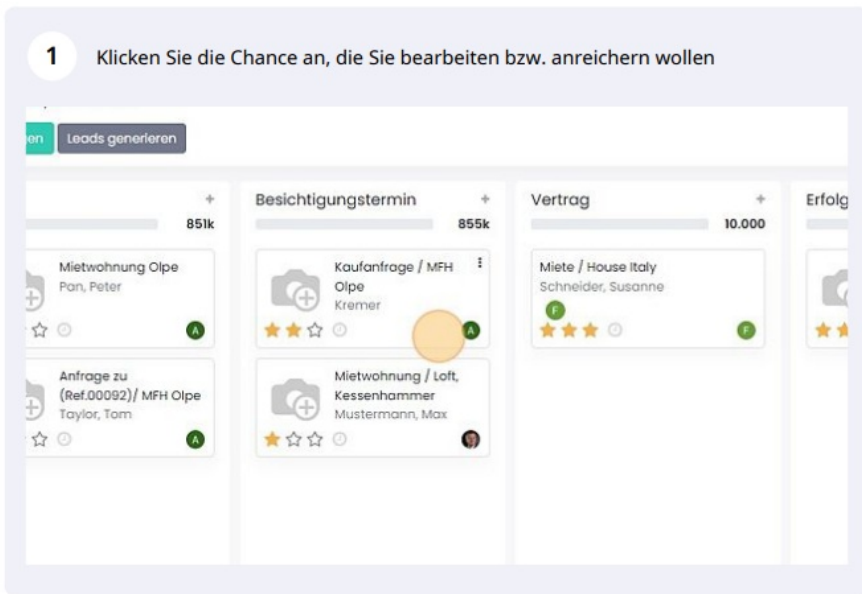


6 Auf jeder Chance / Kachel befinden sich 3 Sterne. Damit können Sie die Priorität / Erfolgsaussicht übersichtlich bewerten.



Chancen bearbeiten

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



The screenshot displays a CRM dashboard with a top navigation bar containing a 'Leads generieren' button. Below this, there are four main columns representing different stages of the sales process:

- Leads generieren:** Contains two lead cards. The first is 'Mietwohnung Olpe' by Pan, Peter, with a green 'A' status icon. The second is 'Anfrage zu (Ref.00092) / MFH Olpe' by Taylor, Tom, also with a green 'A' status icon.
- Besichtigungstermin:** Contains two lead cards. The first is 'Kaufanfrage / MFH Olpe' by Kremer, with a yellow 'A' status icon and a large orange circle. The second is 'Mietwohnung / Loft, Kessenhammer' by Mustermann, Max, with a red 'B' status icon.
- Vertrag:** Contains one lead card: 'Miete / House Italy' by Schneider, Susanne, with a green 'F' status icon.
- Erfolg:** Partially visible, showing a lead card with a yellow star rating.

Each column has a header with a plus sign and a numerical value: 851k, 855k, 10.000, and an unlabeled value respectively.

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:

- 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:

- 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...

Vorzugsweise 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 Allgemeine Geschäftsbedi Vorzeitige Vertragserfüllun

Administrator: Administrator

Verkauf

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

Besichtigungstermin: 855k

Vertrag: 10.000

Erfolgreich

Kaufanfrage / MFH Olpe Kremer

Mietwohnung / Loft Kessenhammer

Miete / House Italy Schneider, Susanne

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

**Aktivitäten
automatisieren**