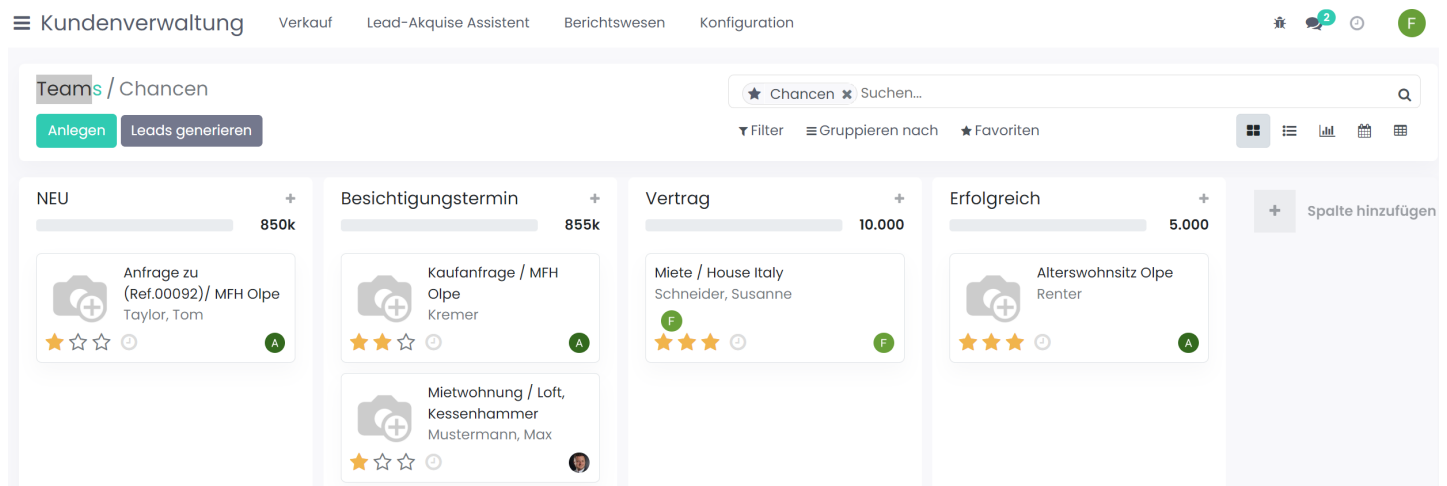


# Kundenverwaltung - Anwendung

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 grouping options. The main area shows a pipeline with four stages: 'NEU' (850k), 'Besichtigungstermin' (855k), 'Vertrag' (10.000), and 'Erfolgreich' (5.000). Each stage contains lead cards with details such as 'Anfrage zu (Ref.00092) / MFH Olpe Taylor, Tom', 'Kaufanfrage / MFH Olpe Kremer', 'Mietwohnung / Loft, Kessenhammer Mustermann, Max', 'Miete / House Italy Schneider, Susanne', and 'Alterswohnsitz Olpe Renter'. 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

- 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.

Kundenverwaltung Verkauf Lead-Akquise Assistent Berichtswesen Konfiguration

Teams / Chancen ★ Chancen ✕ Suchen...

Anlegen Leads generieren ▼ Filter ≡ Gruppieren na

**NEU** + 850k

**Organisation / Kontakt**

Pan, Peter Lege "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.

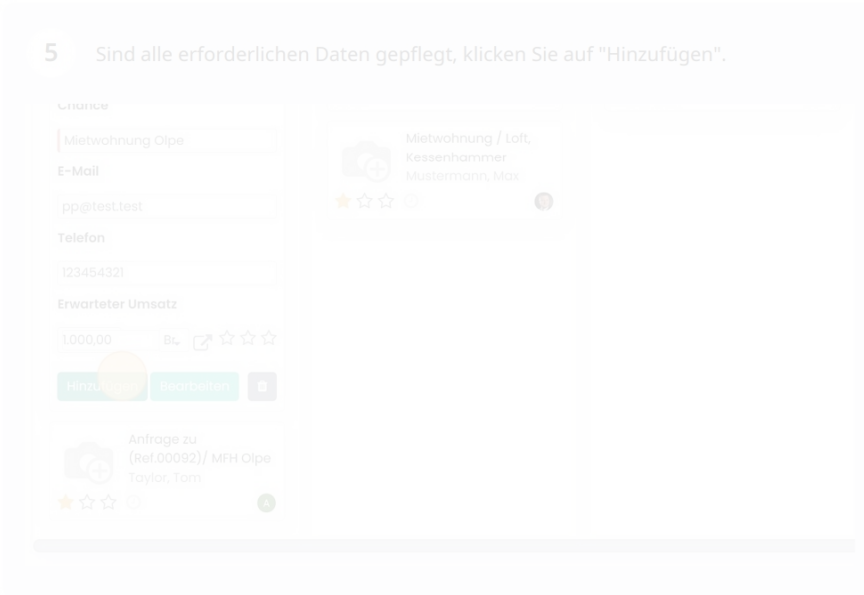
The screenshot shows a form with three main sections: 'NEU' (850k), 'Besichtigungstermin' (855k), and 'Vertrag' (10.000). The 'Chance' field is highlighted with an orange circle and contains the text 'Pan, Peters Chance'. The 'Organisation / Kontakt' section shows 'Pan, Peter'. The 'Besichtigungstermin' section shows two entries: 'Kaufanfrage / MFH Olpe Kremer' and 'Mietwohnung / Loft, Kessenhammer Mustermann, Max'. The 'Vertrag' section shows 'Miete / House Italy Schneider, Susanne'.

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

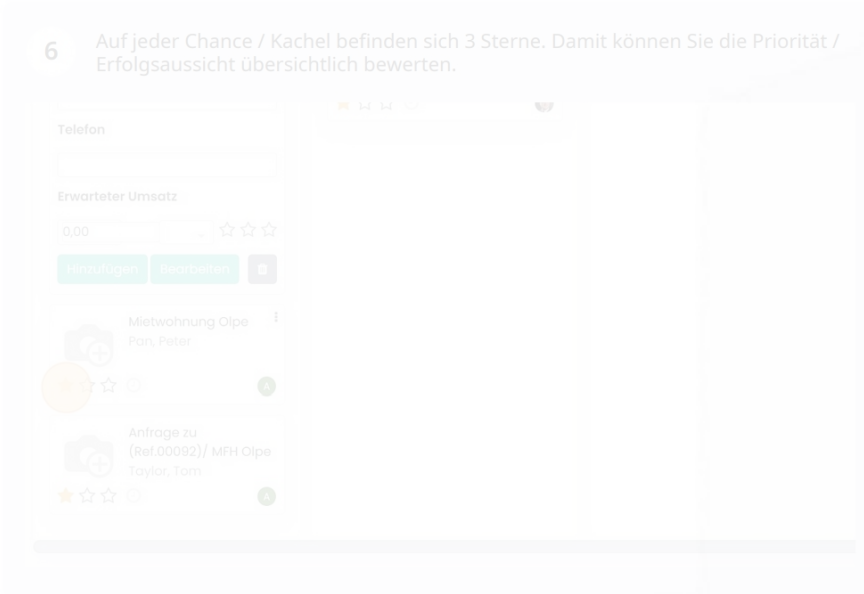
- 4 Wenn sich die Chance auf ein bestimmtes Objekt bezieht, können Sie dieses im Feld ganz unten rechts auswählen. Damit sind die Chance und das Objekt miteinander verknüpft.

The screenshot shows the same form as above, but with a dropdown menu open over the 'Chance' field. The dropdown menu contains the following items: '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 contains the text 'Mietwohnung' and is highlighted with an orange circle.

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

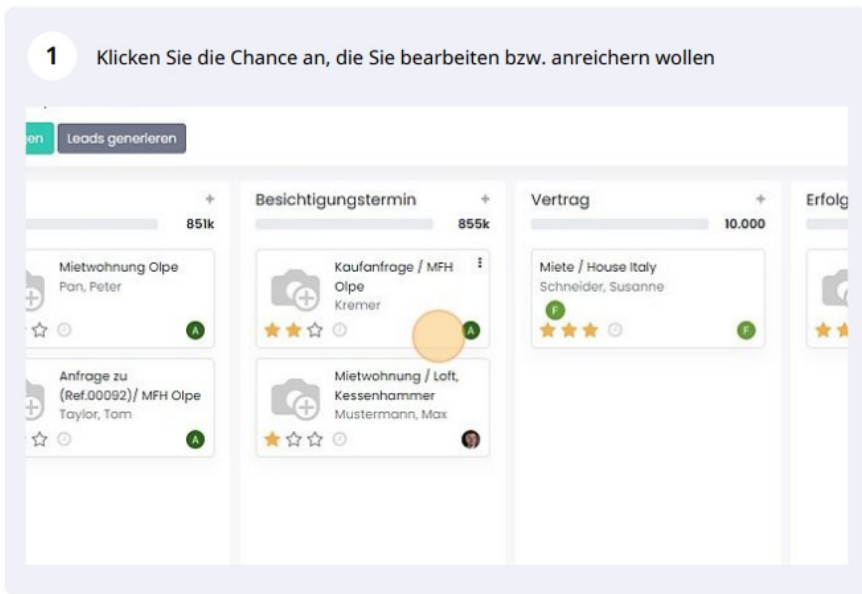


6 Auf jeder Chance / Kachel befinden sich 3 Sterne. Damit können Sie die Priorität / Erfolgsaussicht übersichtlich bewerten.



## 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 (with star and refresh icons)
  - Anfrage zu (Ref.00092) / MFH Olpe, Taylor, Tom (with star and refresh icons)
- Besichtigungstermin:** Counter 855k. Leads include:
  - Kaufanfrage / MFH Olpe, Kremer (with star and refresh icons)
  - Mietwohnung / Loft, Kessenhammer, Mustermann, Max (with star and refresh icons)
- Vertrag:** Counter 10.000. Lead includes:
  - Miete / House Italy, Schneider, Susanne (with star and refresh icons)
- Erfolg:** Counter (partially visible), showing a lead with star and refresh icons.

**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: ★★☆☆  
 Schlüsselwörter: Investor  
 Objekt: MFH Olpe  
 Profil:   
 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.

Verkaufsteam: Verkauf

Interne Notizen | **Zusätzliche Informationen** | Objektdetails | Mieterselbstauskunft

Kontaktinformationen

Unternehmensname: Kremer Invest

Adresse: Straße..., Straße 2..., Stadt, Status, PLZ, Deutschland

Website: z.B. https://www.odoo.com

Sprache: German / Deutsch

Marketing | Diverse

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

akzeptiert

Verkäufer: Administrator

Verkaufsteam: Verkauf

Interne Notizen | Zusätzliche Informationen | **Objektdetails** | Mieterselbstauskunft

Zu Verkaufen / Zur Miete: Zur Miete

Straße des Objekts

PLZ des Objekts

Ort des Objekts: Zu Verkaufen, zur Miete

Preis des Objekts

Baujahr

Zimmer

Wohnfläche

Objektyp

Außenprovision

**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.

Inciden

ds generieren

Besichtigungstermin 855k

Vertrag 10.000

Erfolgreich

Kaufanfrage / MFH  
Olpe Kremer  
Investor

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

**Aktivitäten  
automatisieren**