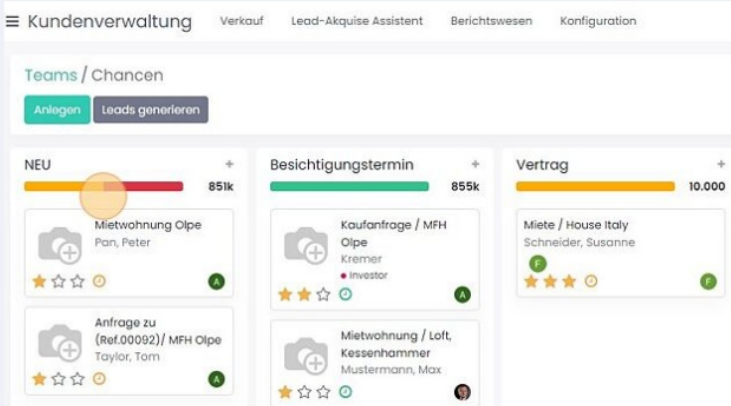


# Kundenverwaltung - Aktivitäten nutzen & automatisieren

Über die Pipeline lassen sich zu jeder Chance Aktivitäten planen. Dazu gehören:

- E-Mail
- Anruf
- Meeting
- Zu erledigen
- Erinnerung
- Dokument hochladen

1 In der Pipeline sehen Sie in jeder Stufe ganz oben einen (farbigen) Balken. Dieser zeigt Ihnen die Anzahl und den Status der Aktivitäten an. In jeder Kachel / Chance sehen Sie das Symbol "Uhr". Dieses zeigt Ihnen an, ob es für diese Chance Aufgaben gibt.



Kundenverwaltung   Verkauf   Lead-Akquise Assistent   Berichtswesen   Konfiguration

Teams / Chancen

Anlegen   Loads generieren

NEU + 85k   Besichtigungstermin + 855k   Vertrag + 10.000

Mietwohnung Olpe  
Pan, Peter

Kaufanfrage / MFH  
Olpe  
Kremer  
Investor

Miete / House Italy  
Schneider, Susanne

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

Mietwohnung / Loft,  
Kessenhammer  
Mustermann, Max

! Grau = keine Aktivitäten geplant

! Grün = zukünftige Aktivität

! Gelb = heute fällige Aktivität

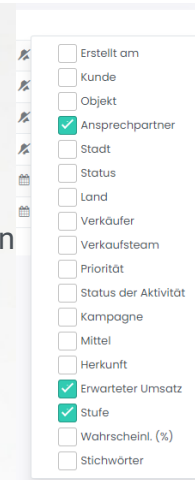
! Rot = überfällige Aktivität

**2** Wenn Sie auf eine der Farben des Balkens klicken, werden die korrespondierenden Chancen angezeigt. Im Beispiel: Gelb angeklickt. Alle heute fälligen Aktivitäten werden angezeigt.

**3** Unter "Verkauf" -> "Meine Aktivitäten" sehen Sie eine Übersicht der Ihnen zugeordneten Aktivitäten in Listenansicht.

Chance	Ansprechpartner	E-Mail	Telefon	Nächste Aktivität	Meine Deadline	Erwarteter Umsatz	Stufe
<input type="checkbox"/> Chance							
<input type="checkbox"/> Mietwohnung Olpe	Pan, Peter	ppet@test.test	123454321	Termin vereinbaren	Vor 7 Tagen	1.000,00 €	NEU
<input type="checkbox"/> Miete / House Italy	Schneider, Susanne	susch@rest.test	565656565	Vertragsunterlagen	Heute	10.000,00 €	Vertrag
<input type="checkbox"/> Anfrage zu (Ref.00092) / MFH Olpe	Taylor, Tom	t@tt.test		Termin vereinbaren	Heute	850.000,00 €	NEU
<input type="checkbox"/> Alterswohnsitz Olpe	Renter	rentner@test.test	91929394	Geldingang	in 3 Tagen	5.000,00 €	Erfolgreich
<input type="checkbox"/> Mietwohnung / Loft, Kessenhammer	Mustermann, Max	max.mustermann@muster.com	0123456789	Besichtigungstermin Loft	in 3 Tagen	5.000,00 €	Besichtigungstermin
<input type="checkbox"/> Kaufanfrage / MFH Olpe	Kremer	k@test.test	987654321	Besichtigungstermin MFH Olpe	in 7 Tagen	850.000,00 €	Besichtigungstermin
						1.721.000,00	

Über die 3 Punkte am Ende der Liste können Sie weitere Felder einblenden



Außerdem stehen Ihnen hier weitere Funktionen zur Verfügung, z.B.:

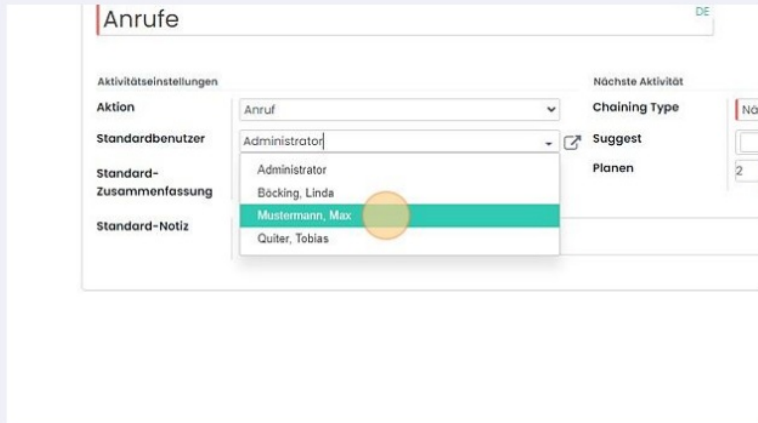
- Individuelle & Massenmails versenden
- Individuelle & Massen-SMS versenden (Guthaben erforderlich)
- Chancen zusammenführen
- Aufgaben pausieren
- Aufgaben umplanen

### Aktivitäten automatisieren

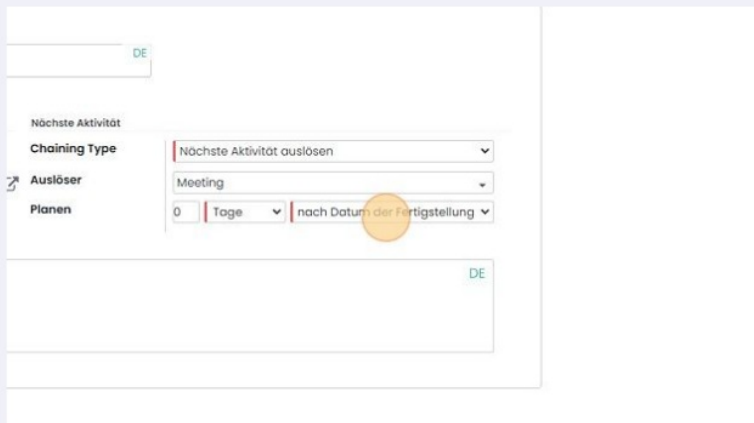
Smartbrix erlaubt es uns, Aktivitäten-Ketten automatisch anzulegen. Diese können Sie unter "Kundenverwaltung" → "Konfiguration" → "Aktivitätstypen" bearbeiten.



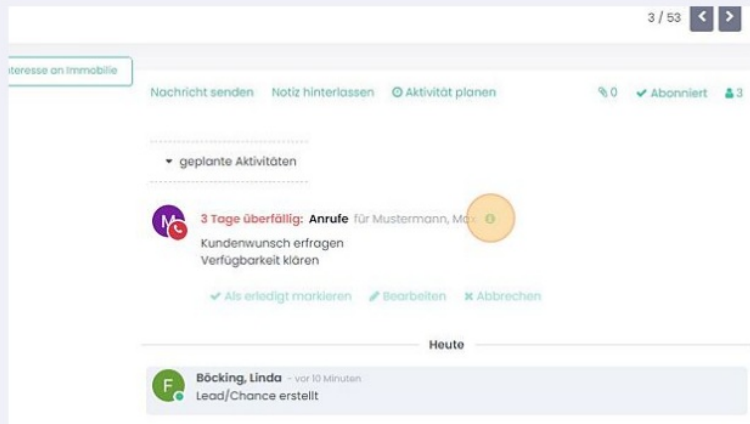
- 2 Aktivieren Sie "Bearbeiten". Sie können der Aktion einen Standardbenutzer, -zusammenfassung und -Notiz hinzufügen.



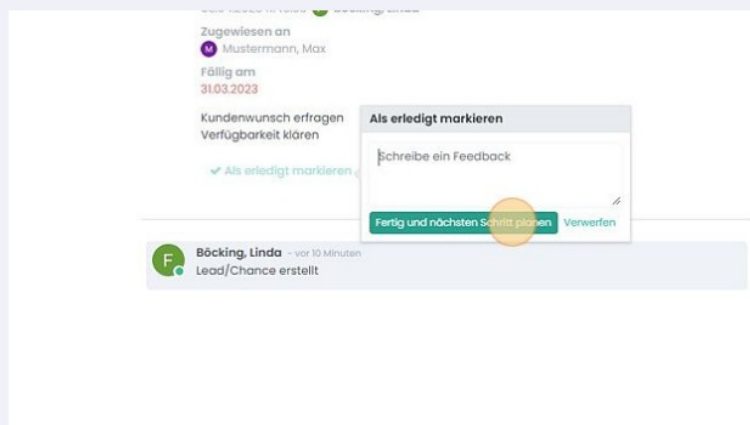
- 3 Über "Chaining Type" wählen Sie aus, ob die nächste Aktion vorgeschlagen oder ausgelöst werden soll. Bei "Auslöser" / "Suggest" tragen Sie die Aktivität ein, die im Anschluss erfolgen soll. "Planen" definiert den zeitlichen Rahmen, wann die nächste Aktivität fällig ist.



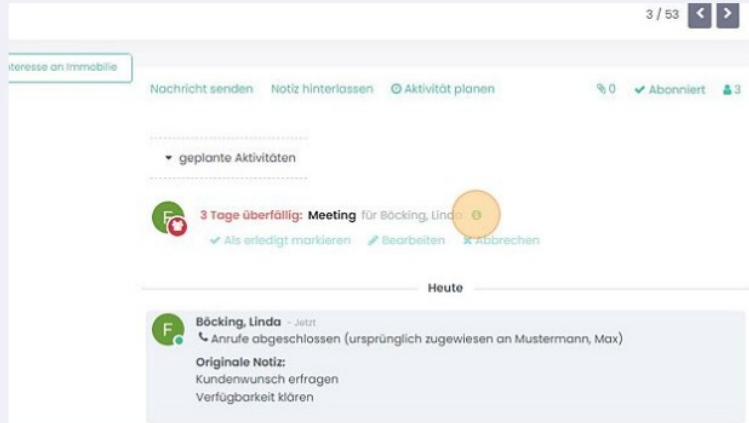
- 4 Im Beispiel wurde die Aktivität "Anrufe" angelegt. Wie man sehen kann, wurde der Standardbenutzer übernommen und die Standard-Notiz.



- 5 Um die Aufgabe abzuschließen klicken Sie auf "Als erledigt markieren". Ein Fenster erscheint, wo Sie ein Feedback zum Anruf notieren können. Klicken Sie "Fertig und nächsten Schritt planen".



6 Automatisch erscheint die Aktivität "Meeting" planen nach den Vorgaben, die bei Aktivitätstypen "Anrufe" hinterlegt wurden.



The screenshot shows a user interface for managing activities. At the top, there are navigation buttons: "Nachricht senden", "Notiz hinterlassen", and "Aktivität planen". Below this, a section titled "geplante Aktivitäten" (planned activities) displays a card for a "Meeting" activity. The card indicates it is "3 Tage überfällig" (3 days overdue) and is for "Böcking, Linda". Below the card, there are options to "Als erledigt markieren", "Bearbeiten", and "Abbrechen". A horizontal separator labeled "Heute" (Today) follows. Below the separator, a card for "Böcking, Linda" shows a completed call ("Anrufe abgeschlossen") and the original note: "Kundenwunsch erfragen" and "Verfügbarkeit klären".