

Leads

Leads sind kundenbezogene Kontaktinformationen, die dazu führen sollen, eine Verkaufschance zu generieren. Um aus einem Lead eine Verkaufschance zu erzeugen, müssen die Leads von einem Vertriebsmitarbeiter bearbeitet werden. Nachdem Leads aus einer Kampagne generiert wurden, müssen sie daher einem Sachbearbeiter zugeordnet werden. Die zugeordneten Leads erscheinen dann in der persönlichen Aufgabenliste des jeweiligen Sachbearbeiters und können von dort aus weiter bearbeitet werden.

Allgemeine Hinweise

- Leads zu verschiedenen Mitarbeiter zuweisen
- Übersicht über den Bearbeitungsstatus von einzelnen Leads oder Kampagnen

PROGRAMMDESIGNER Leads XTreme BIKES GmbH

DATEI BEARBEITEN VERWALTUNG MODUL

Neu Bearbeiten Duplizieren Löschen Aufgabe Liste/Suche Filter aktiv Reports Mehrfachauswahl Startfenster Zurück Vor Anfang Ende Verknüpfungen

Liste

Suchbegriffe

Bearbeiter	Referenz	Name	Datum	erledigt	WV Termin
CG2	Newsletter 02/2014	Enterprise Center	01.02.2014		
CG2	Newsletter 02/2014	Educational Services	01.02.2014		
CG2	Newsletter 02/2014	Rural Sporting Goods	01.02.2014		
CG	Newsletter 02/2014	Global Bike Retailers	01.02.2014		
	Newsletter 02/2014	Producer Goods Clearinghouse	01.02.2014		

Details

An Bearbeiter verteilen Lead-Referenz: Newsletter 02/2014 Benutzer: CG2 Datum: 01.02.2014 00:00:00

Adresse / Kontakt

Firma + 1 2
Enterprise Center
Kurfürstenstr 574
80074 München

Ansprechpartner + 1 2
Enterprise Center
demo@codegarden.de

Vorgangshistorie

Typ	Datum	Titel	Belegart	ID	Benutzer	Bezug
-----	-------	-------	----------	----	----------	-------

XTreme BIKES GmbH | Modul [modul_crmleads] Konfigurationsprofil [Standard] Datensätze 20 Suchmodus: standard

Wichtige Felder zur Programmsteuerung

In weiteren Ablauf, wertet der Sachbearbeiter das Feedback des Kontakts aus und vermerkt dieses im System. Wenn z. B. der Kontakt, der dem Lead zugeordnet ist, sich nicht für den angebotenen Artikel interessiert oder nicht erreichbar ist, wird der Lead abgeschlossen und als „erfolglos“ gekennzeichnet. Sollte sich die Kontaktperson hingegen für das Produkt interessieren wird der Lead mit „erfolgreich“ abgeschlossen und eine Verkaufschance für den Kontakt erstellt. Diese Verkaufschance wird dann weiterbearbeitet oder an einen anderen zuständigen Sachbearbeiter weitergereicht.

Die Übersicht der Leads unterteilt sich in die drei Gruppen

- Neu: Hier wurde dem Lead noch keine Sachbearbeiter zugewiesen.
- Aktiv: Der Bearbeiter wurde zugewiesen, der Lead ist noch nicht abgeschlossen.
- Erledigt: Der Lead wurde abgeschlossen.

Zuweisung der zuständigen Sachbearbeiter Wie bereits erwähnt, muss jedem Lead ein Sachbearbeiter zugeordnet werden, bevor der Lead aktiv wird. Dies geschieht auf folgende Weise:

1. Klicken Sie auf das Filter „Neu“, um die Leads anzuzeigen, die einem Sachbearbeiter zugewiesen werden sollen
2. Klicken Sie auf die Schaltfläche „An Bearbeiter“ verteilen
3. Wählen Sie einen Sachbearbeiters aus der Auswahlliste

Version #4

Erstellt: vor 6 Jahren von [Tina](#)

Zuletzt aktualisiert: vor 6 Jahren von [Tina](#)