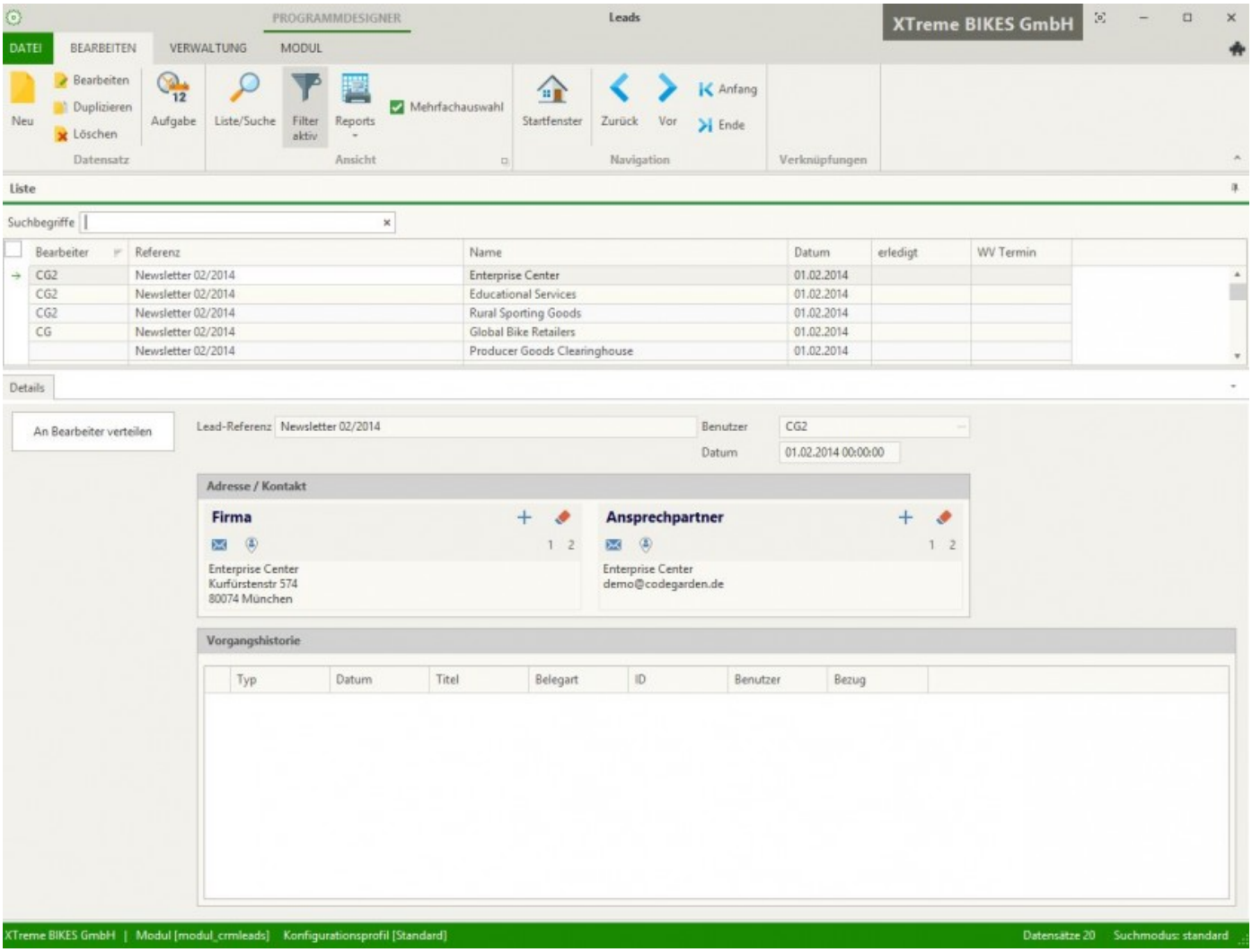
Leads

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



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 8 Jahren von Tina

Zuletzt aktualisiert: vor 8 Jahren von Tina