Einrichtung im Backend (Chancen und Leads)

Diese Seite beschreibt die Aufgaben, die Sie im Backend einmalig erledigen, bevor Chancen und Leads im Client genutzt werden können.

1. Rolle anpassen

Damit Chancen und Leads im Client angezeigt oder bearbeitet werden können, passen Sie die Rolle an. Wählen Sie unter *Grundkonfiguration* > *Rollen* die gewünschte Rolle aus und wechseln Sie im Assistenten mit „Weiter“ in den Bereich **LEADMANAGEMENT**.

- **Chancen:** Über die Auswahlliste legen Sie fest, ob der Mitarbeiter Chancen nur ansehen oder auch bearbeiten darf („Chancen bearbeiten“).
- **Laufzeit und periodischer Betrag:** Aktivieren Sie die Checkbox, wenn der Mitarbeiter bei einer Chance auch die Laufzeit und einen periodischen Betrag erfassen soll.
- **Leads:** Aktivieren Sie die Checkbox für Leads, damit der Mitarbeiter Leads im Client bearbeiten kann.

2. Codelisteneinträge anlegen

Für Chancen pflegen Sie Auswahllisten unter *Grundkonfiguration* > *Code-Tabellen*. Wie ein Eintrag angelegt wird, steht auf der Seite Code-Tabellen. Die folgenden Bereiche gehören zu Chancen. Die Beispiele passen Sie an Ihre Bedürfnisse an.

Bereich	Verwendung und Beispiele
Chancen Win Abschlusscode	Gründe für eine gewonnene Chance, zum Beispiel „Bestandskunde“ oder „Neukunde“.
Chancen Loss Abschlusscode	Gründe für eine verlorene Chance, zum Beispiel „Laufzeit zu lang“, „Entscheidet sich für Wettbewerb“, „Entspricht nicht den Anforderungen“, „Kein Interesse / Kein Bedarf“, „Auf unbestimmte Zeit verschoben“ oder „Preis zu hoch“.
Chancen Partnerrolle	Rolle eines verknüpften Unternehmens bei der Chance, zum Beispiel „Einzelhandel“ oder „Großhandel“.
Chancen Priorität	Priorität der Chance, zum Beispiel „Hoch“, „Normal“, „Niedrig“.

Bereich	Verwendung und Beispiele
Chancen Stufe	Phase im Verkaufsprozess, zum Beispiel „01 Potential“, „02 Interesse“, „03 Angebot erstellt“, „04 Präsentation oder Workshop“, „05 Wiedervorlage / Angebot abgelaufen“.
Chancen Verkaufsprozess	Art des Verkaufsprozesses, zum Beispiel nach Produkt- oder Servicebereich. Je Verkaufsprozess aktivieren Sie die E-Mail-Vorlagen unter Sales Pipeline - Chancen.

Die Abschlusscodes werden im Client beim Abschluss einer Chance angezeigt, je nachdem, ob die Chance gewonnen oder verloren wurde. Pflegen Sie sie, damit Sie die Chancen später im Backend auswerten können.

3. Übersetzungen für die Chancen-Attribute anlegen

Damit die Felder im Client nicht „Chance.AttributX“ heißen und Sie den Feldern Werte hinzufügen können, übersetzen Sie sie. Öffnen Sie *Grundkonfiguration* > *Sprache*, wählen Sie die Sprache aus, klicken Sie auf das Register „Übersetzungen“ und suchen Sie nach „Chance.Attribut“. Es stehen zehn Attribute zur Verfügung, die Sie individuell benennen können.

4. Farbe für Chancen festlegen (ab Version 19)

Wiedervorlagetermine zu Chancen werden in der Terminübersicht in einer Farbe dargestellt, die Sie im Backend festlegen: *Grundkonfiguration* > *Einstellungen* > *Chancen Farbe*. Wählen Sie die Farbe über die Farbauswahl.

5. Festlegen, ob Chancen nur im DeDeSales verwaltet werden

Die Einstellung *Chancen werden nur im DeDeSales verwaltet* finden Sie unter *Grundkonfiguration* > *Einstellungen*. Sie verhindert, dass im Client angelegte Chancen durch den Import gelöscht werden.

- **Haken setzen:** wenn keine Anbindung an ein ERP-System besteht und alles über Client und Backend verwaltet wird.
- **Haken nicht setzen:** wenn die Chancen an das ERP-System übergeben und von dort über den Import an die Clients bereitgestellt werden.

Weitere Schritte

Wie Sie eine Chance-Definition mit Aufgaben anlegen, steht unter Chancen - CRM Definition anlegen. Für Leads legen Sie die Lead-Definition an, siehe Sales Pipeline - Leads anlegen und bearbeiten.

Revision #1
Created 2026-11-04 12:59:01 UTC by Claudia Makowski

Updated 2026-11-04 12:59:01 UTC by Claudia Makowski