

Sales Pipeline - Leads anlegen und bearbeiten

Um Leads anlegen zu können müssen Sie zuerst die Lead Definition pflegen. Bei Fragen dazu, gehen Sie in den Bereich [Aufgaben & CRM](#).


Leads legen Sie unter Sales Pipeline - Leads mit dem grünen + "Neue Lead-Definition anlegen" an.




Sales-Pipeline \ Leads


Übersicht und Bearbeitung von Leads


1


Gültig ab 


2

Gültig bis 

3 

4 

5 

6 

1. Wählen Sie eine aussagekräftige Bezeichnung
2. Geben Sie den Gültigkeitszeitraum an
3. Hinterlegen Sie die zuvor ausgewählte Kundenliste
4. Hinterlegen Sie die zuvor erstellte CRM-Konfiguration
5. Soll eine Kampagne verknüpft werden, hinterlegen Sie hier die Kampagne
6. Setzen Sie den Status

Lead-Definitionen nachträglich bearbeiten

Dazu klicken Sie auf eine vorhandene Definition und können die vorausgefüllten Felder verändern. Beachten Sie aber, dass sich dadurch die Auswertungen verzerren könnten.

Revision #7

Created 19 September 2025 06:11:19 by Claudia Makowski

Updated 6 May 2026 08:22:36 by Claudia Makowski