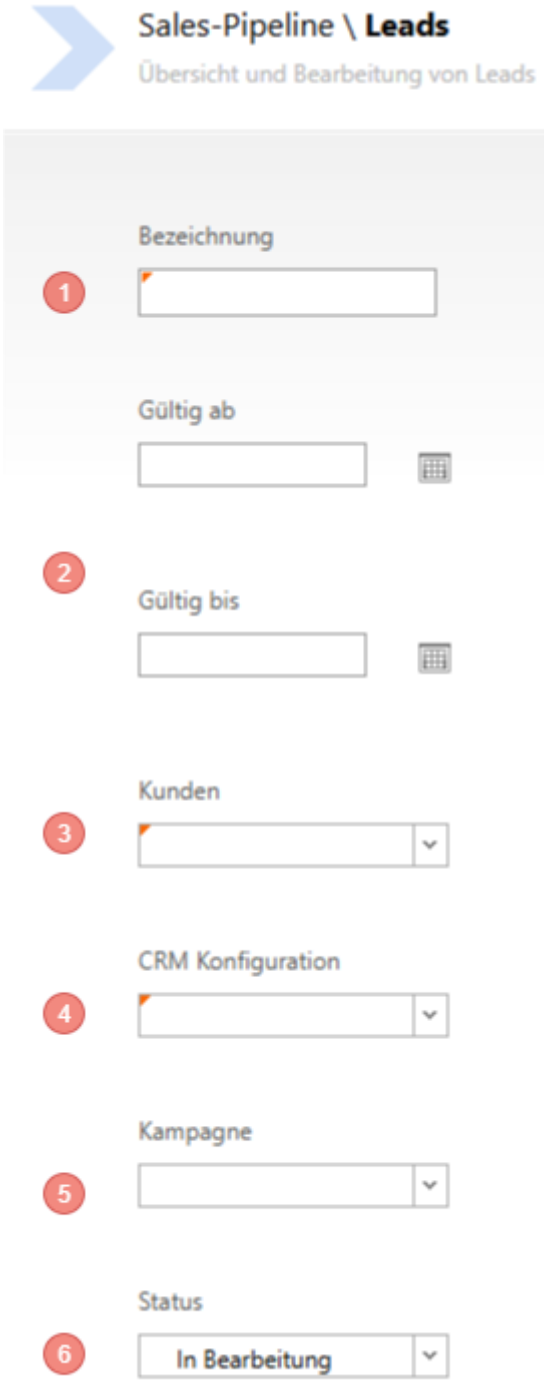
Sales Pipeline - Leads anlegen und bearbeiten

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.



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 einen vorhandene Definition und können die vorausgefüllten Felder verändern. Beachten Sie aber, das sich dadurch die Auswertungen verzerren könnten.

E-Mail Vorlagen

Im Assistenten-Schritt "E-Mail Vorlagen" legen Sie per Checkbox fest, welche zentral gepflegten E-Mail-Vorlagen (siehe Einstellungen - E-Mail Vorlagen (Chancen & Leads)) im Client für diese Lead-Definition zur Verfügung stehen. Nur aktivierte Vorlagen sind im Widget "E-Mail" im Client auswählbar. Ab Version 21.

Revision #8
Created 2025-09-19 06:11:19 UTC by Claudia Makowski
Updated 2026-09-28 09:44:22 UTC by Claudia Makowski