Client Chancen & Leads

- KPI Widgets Leads
- KPI Widgets Chance

KPI Widgets Leads

Es stehen 2 Widgets im Bereich Leads zur Verfügung.

KPI Widgets finden Sie im Bereich "2 x 1 Widgets" auf dem Dashboard, weitere Informationen zum Einblenden finden Sie hier.

Leads heute bearbeitet

Basis sind die Aktivitäten und SalesLead, die heute erstellt wurden, alle anderen Tätigkeiten, die keine Aktivität erzeugen, werden nicht gezählt. Wird mehr als eine Aktivität an einem Lead angelegt, wird trotzdem nur eine dem Widget hinzugerechnet.



1. Die Zahl zeigt die Anzahl des heutigen Tages
   - Schwarz, wenn der Wert größer als 0 ist
   - Rot, wenn der Wert gleich 0 ist.
2. Das blaue Chart zeigt die Werte der letzten 30 Tage

Lead Verweildauer

Zeigt aus den letzten 12 Monaten die durchschnittliche Dauer in Tagen für alle vorhandenen Leads auf dem Client an.
Berechnet wird ab dem ersten Tag der Bearbeitung eines Leads bis zum Tag der Erstellung einer zugehörigen Chance.



KPI Widgets Chance

Chancen Win Quote



1. Die Quote wird aus den gewonnenen Chancen im Verhältnis zu allen Chancen berechnet:
   Summe gewonnene Chancen geteilt durch die Summe aus gewonnenen und verlorenen Chancen (Basis: letzte 12 Monate und nur zuständige Chancen).
   - Rot: Die Quote der letzten 12 Monate ist schlechter als im vorherigen 12-Monats-Zeitraum.
   - Grün: Die Quote der letzten 12 Monate ist besser als im vorherigen 12-Monats-Zeitraum.
   - Schwarz: Die Quote der letzten 12 Monate ist gleich geblieben zum vorherigen 12-Monats-Zeitraum.
2. Chart zeigt die Anzahl der gewonnen Chancen der letzten 12 Monate

Chancen Verweildauer

Zeigt aus den letzten 12 Monaten die durchschnittliche Dauer in Tagen für alle vorhandenen Chancen auf dem Client an.

Berechnet wird ab dem Tag der Anlage einer Chance bis zum erfolgreichen Abschluss.

