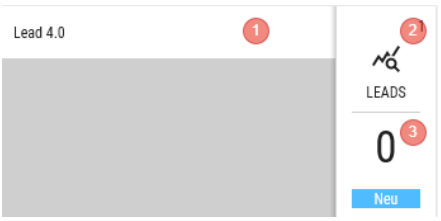
Leads

- Leads
- Übersichtsseite Leaddefinitionen
- Übersichtsseite Kundenleads
- Detailseite

Leads

Titel	Widget	Widget-Beschreibung
Leads		1. Freigegeben und innerhalb Gültigkeitszeitraum Klick öffnet die Übersichtseite Verfügbar • Startseiten-Dashboard • Kundendetails
Leads		1. Die nächsten 4 offenen Leads (In Bearbeitung und nicht abgelaufen), sortiert nach "Gültig bis" (aufsteigend) Klick wechselt in die Lead Farbcode: Rot: Gültig bis findet bereits morgen statt. Gelb: Gültig bis findet in den nächsten 7 Tagen statt 2. Anzahl der gültigen Leads (Freigegeben und innerhalb Gültigkeitszeitraum) Klick öffnet die Übersichtsseite 3. Anzahl Neue Leads seit der letzten Übertragung Klick öffnet die Übersichtsseite, zeigt aber nur neue Leads seit der letzten Übertragung Verfügbar a. Cockpit

Allgemein

Grid

Listet alle Leads auf (Freigegeben und innerhalb Gültigkeitszeitraum)

Click	Swipe	Ansichten
Auf Dashboard: Übersichtsseite Leaddefinitionen		1. Tabelle
In Kundendetails: Übersichtseite Kundenleads		1. Tabelle

Spaltendefinition Dashboard

Bezeichnung	Sichtbar	Sortierung	Volltext	Erläuterung
Bezeichnung	Visible	ASC	Ja	Name der Aufgabe
Kampagne	VisibleOnlyLandscape		Ja	
Gültig ab	VisibleOnlyLandscape			
Gültig bis	VisibleOnlyLandscape			
MQL	Visible			Anzahl Kunden die Unbearbeitet oder In Bearbeitung sind.
SQL	Visible			Anzahl Kunden die Status "Sales Qualified Lead" sind.
Konvertiert	Visible			Anzahl Kunden die Status Konvertiert sind.
Gesamt	Hidden			
Unbearbeitet	Hidden			
Zurückgestellt	Hidden			
Kein Lead	Hidden			
In Bearbeitung	Hidden			

FAQ

Release

Übersichtsseite Leaddefinitionen

Titel: Name des Leads

Kebapmenü (⋮)

Typ	Menüpunkt	Erläuterung
✓	Konvertiert anzeigen	Erweitert die Übersicht auf Leads mit dem Lead-Status "Konvertiert", wenn aktiv
✓	Kein Lead anzeigen	Erweitert die Übersicht auf Leads mit dem Lead-Status "Kein Lead", wenn aktiv

Grid

- Enthält nur Leads, die nicht auf "Kein Lead" oder "Konvertiert" stehen.
- Letztes Mal an dem die Aufgabe bei dem Kunden bearbeitet wurde

Click	Swipe	Ansichten
Detailseite	konvertieren	1. Tabelle

Spaltendefinition

Bezeichnung	Sichtbar	Sortierung	Volltext	Erläuterung

Farbcode	ForceVisible			Grün: Lila: Key-Account (ab Version 8) Blau: Interessent / Transferkunde Rot: Liefersperre Nicht betreut: orange Lila hat die höchste Wertigkeit Blau ist vor "Nicht betreut" und vor Liefersperre. D.h. ein nicht betreuter Interessent mit Liefersperre wird blau angezeigt. Ein "Nicht betreuter" Kunde mit Liefersperre wird orange angezeigt.
Lead Status	Visible			
Angelegt von	Visible			Ab Version 19
Qualifizierung	Hidden			Alles was nicht den Status "Sales Qualified Lead" hat ist MQL, ansonsten SQL.
Letzte Aktivität	Visible			tt.mm.jjjj hh:mm wann es die letzte Aktivität zu diesem Lead gab.
Wiedervorlage	Visible			Ab Version 19

Kundenspalten

Bezeichnung	**Sichtbar**	**Sortierung**	**Volltext**	**Erläuterung**

Farbcode	Erzwungen			Lila: Key-Account Blau: Interessent, Transferkunde, Neukunde Rot: Liefersperre Orange: Nicht betreut Lila hat die höchste Wertigkeit Blau ist vor "Nicht betreut" und vor Liefersperre. D.h. ein nicht betreuter Interessent mit Liefersperre wird blau angezeigt. Ein "Nicht betreuter" Kunde mit Liefersperre wird orange angezeigt.
Name 1	Sichtbar	ASC	Ja	
Name 2	Versteckt		Ja	
Name 3	Versteckt		Ja	
Kunde	Landscape		Ja	
Straße	Landscape		Ja	
PLZ	Landscape		Ja	
Ort	Sichtbar		Ja	
ABC Status	Versteckt			
Land	Versteckt			
Telefonnummer	Versteckt			
Telefaxnummer	Versteckt			
E-Mail	Versteckt		Ja	
Verkaufsbüro	Versteckt			
Verkäufergruppe	Versteckt			
Preisliste	Versteckt			
Letzter Besuch	Versteckt			Wird automatisch ermittelt.
Besuchsrhythmus	Versteckt			

Fälligkeit	Versteckt			Der Text für diese Spalte wird wie folgt ermittelt: kein BR: kein Besuchsrhythmus im Kundenstamm vorhanden kein Besuch: kein letzter Besuch vorhanden nicht fällig: Letzter Besuch + Besuchsrhythmus > aktuelle KW Jetzt: Letzter Besuch + Besuchsrhythmus == aktuelle KW Überfällig (1): Letzter Besuch + Besuchsrhythmus < aktuelle KW Überfällig (2): Letzter Besuch + (Besuchsrhythmus * 2) <= aktuelle KW
Besuchsdauer	Versteckt			
Tour	Versteckt			
Startwoche	Versteckt			
Mandant	Versteckt			
Attribut1-16	Versteckt			
Typ (Kunde)	Versteckt			
Währung	Versteckt			
Gebiet	Versteckt			
Kunde seit	Versteckt			
Bundesland	Versteckt			
Hauptansprechpartner	Versteckt			
Liefersperre	Versteckt			
Incoterms	Versteckt			
Incoterms 2	Versteckt			
Zahlungsbedingungen	Versteckt			
Versandbedingungen	Versteckt			
Kundengruppe	Versteckt			

Kontengruppe	Versteckt			
Homepage	Versteckt			
Listung	Versteckt			
Rechnung separat zuschicken	Versteckt			
Lieferschein ohne Preis	Versteckt			
ILN	Versteckt			
Rechnungsrabatt	Versteckt			
Zahlungsweise	Versteckt			
Kundenkategorie	Versteckt			
Preisgruppencode	Versteckt			
Verband	Versteckt			
Werbesendungen	Versteckt			
Steuernummer 1	Versteckt			
UStID	Versteckt			
Status	Versteckt			
Auftragssperre	Versteckt			
Betreut	Versteckt			
Kurzname	Versteckt		Ja	

Übersichtsseite Kundenleads

Listet alle offenen Leads des Kunden auf

Titel: Leads

Funktionen in der Titelleiste

Icon	Erläuterung
+	Fügt den Kunden zu einer weiteren Leaddefinition hinzu

Grid

Click	Swipe	Ansichten
Detailseite		1. Tabelle

Spaltendefinition

Bezeichnung	Sichtbar	Sortierung	Volltext	Erläuterung
Lead Status	Visible			
Lead	Visible			Name der Lead-Definiiton
Angelegt von	Visible			Ab Version 19
Qualifizierung	Hidden			Alles was nicht den Status "Sales Qualified Lead" hat ist MQL, ansonsten SQL.

Bezeichnung	Sichtbar	Sortierung	Volltext	Erläuterung
Letzte Aktivität	Visible			tt.mm.jjjj hh:mm wann es die letzte Aktivität zu diesem Lead gab.
Wiedervorlage	Visible			Ab Version 19

Detailseite

Titel
Lead <Leadname>

Allgemein

Kebapmenü (⋮)

Typ	Menüpunkt	Erläuterung
	In Chance konvertieren	Benötigt das Recht: Lead in Chance konvertieren. Nur aktiv, wenn der Lead noch nicht konvertiert wurde
	Status zurücksetzen	Nur aktiv, wenn man sich in einem konvertierten Lead befindet
	CRM	Benötigt das Aufgaben-Modul

Header



1. Bearbeiten Modus

- Wiedervorlagedatum darf nicht in der Vergangenheit liegen
- Wiedervorlagedatum darf nicht nach dem Ende-Datum der Leadliste liegen. Gibt es kein Ende-Datum entfällt die Prüfung.
- Verantwortlicher Mitarbeiter über DropDownliste auswählbar, sofern es kein Test-Mitarbeiter ist
- Übernehmen Button speichert die Änderungen am Lead

Widgets

Aktivitäten

- Öffnet die Aktivitäten. Grün markiert sind alle Aktivitäten aus dem Lead, alle anderen Aktivitäten gehören zum Kunden, aber nicht zum Lead.
- Bei Neuanalage einer Aktivität, wird diese dem Lead automatisch zugewiesen.

Neue Aktivität (Icon: **+**)

- Öffnet die Maske zum Anlegen einer neuen Aktivität.
- Dieser Aktivität wird automatisch der Lead zugewiesen.

Formular

- Öffnet das Formular, das zu dem Lead gehört.

Lead Status

- Öffnet ein Fenster (wie bei Dropdown) mit folgender Auswahl
  - Unbearbeitet
  - In Bearbeitung
  - Zurückgestellt
  - Sales Qualified Lead
    - E-Mail-Abo: Lead Status Sales Qualified Lead
  - Kein Lead
- Der Lead Status wird automatisch auf von Unbearbeitet auf In Bearbeitung gestellt, wenn eines der folgenden Ereignisse eintritt:
  - Das Formular wird gespeichert.
  - Eine neue Aktivität wird angelegt.
  - Das Wiedervorlagedatum wird gespeichert.
- Wenn der Lead Status auf einen der folgenden Werte gesetzt wird, wird automatisch das Lead-Formular angezeigt, wenn vorhanden
  - Zurückgestellt
  - In Bearbeitung
  - Unbearbeitet
- Wenn man einen Lead konvertiert hat und den Status dann zurückstellt kann man den Status nicht erneut auf konvertiert stellen. In dem Fall wird "Konvertiert" in der Status Auswahl zur Verfügung gestellt.

Dokumente

- Öffnet ein Fenster in dem man dem Lead Dateien zuordnen kann.

E-Mail

- Öffnet das E-Mail-Widget zum Versand einer E-Mail an den Kontakt auf Basis einer zentral hinterlegten Vorlage. Ab Version 21.

Hierarchie

- Ist das Modul "Key-Account" lizensiert, besteht die Möglichkeit auf die Kundenhierarchie zuzugreifen.

Kontakte

- (Ein Kontakt kann mehreren Leads zugewiesen werden und ein Lead kann mehrere Kontakte haben, es werden alle Kontakte des Kunden angezeigt.
- Oben rechts: {Anzahl zugewiesener}/{Gesamtkontakten}
  - Wird ein neuer Kontakt angelegt, wird dieser automatisch dem Lead zugeordnet.
  - Aktionsbuttons auf der Kontakt-Detailseite, nur verfügbar, wenn man über Lead einsteigt.
    - Lead verknüpfen (wenn noch nicht verknüpft)
    - Lead lösen (wenn bereits verknüpft)
- Kontakt-Grid:
  - Swipe um "Lead verknüpfen" bzw. "Lead lösen".
  - Lead Spalte: Zeigt ob der Kontakt mit dem Lead bereits verknüpft ist

Stammdaten



1. Bearbeiten

Feld	Referenz	Änderbar	Anzeige in der E-Mail Kundenänderung
Name 1		x	x
Name 2	Nur sichtbar, wenn vorhanden.	x	x
Name 3	Nur sichtbar, wenn vorhanden.	x	x
Telefonnummer	Nur sichtbar, wenn vorhanden. Klickbar, um die Telefonfunktion des Geräts aufzurufen.	x	x
Faxnummer	Nur sichtbar, wenn vorhanden.	x	x

Feld	Referenz	Änderbar	Anzeige in der E-Mail Kundenänderung
Mobilfunknummer	Nur sichtbar, wenn vorhanden.	x	x
E-Mail	Nur sichtbar, wenn vorhanden. Klickbar, um in dem Standard E-Mail Client eine neue E-Mail zu öffnen.	x	x
E-Mail Lieferavis	Nur sichtbar, wenn vorhanden.	x	x
Einkäufer	Nur sichtbar, wenn vorhanden.		
Hauptansprechpartner	Nur sichtbar, wenn vorhanden.		
Letzter Besuch	Wird automatisch ermittelt. Nur sichtbar, wenn vorhanden.		
Letzter Kontakt Innendienst	Wird automatisch ermittelt, wenn ein Mitarbeiter vom Typ Innendienst eine Aktivität bei dem Kunden erfasst hat. Nur sichtbar, wenn vorhanden.		
Gebiet	Nur sichtbar, wenn vorhanden.		
ABC Kennung	Nur sichtbar, wenn vorhanden.	x	
Tour	Nur sichtbar, wenn vorhanden.	x	
Besuchsrhythmus	Nur sichtbar, wenn vorhanden.	x	
Besuchsdauer	Nur sichtbar, wenn vorhanden.	x	
Startwoche	Nur sichtbar, wenn vorhanden.	x	
Startjahr	Nur sichtbar, wenn vorhanden.		
Kunde seit	Nur sichtbar, wenn vorhanden.		

Feld	Referenz	Änderbar	Anzeige in der E-Mail Kundenänderung
Homepage	Nur sichtbar, wenn vorhanden. Klickbar, um die URL mit dem Standardbrowser zu öffnen.	x	x
Kurzname	Nur sichtbar, wenn vorhanden. Wird bei der Volltextsuche berücksichtigt		
Straße	Nur sichtbar, wenn vorhanden.	x	x
PLZ	Nur sichtbar, wenn vorhanden.	x	x
Ort	Nur sichtbar, wenn vorhanden.	x	x
Stadtteil	Nur sichtbar, wenn vorhanden. Wird bei der Volltextsuche berücksichtigt		
Land / Bundesland	Nur sichtbar, wenn vorhanden.		
Listung	Nur sichtbar, wenn vorhanden.		
Liefersperre	Nur sichtbar, wenn vorhanden.		
Auftragssperre	Nur sichtbar, wenn vorhanden.		
Rückstände führen	Nur sichtbar, wenn vorhanden.		
Teillieferung	Nur sichtbar, wenn vorhanden.		
Rechnung separat zuschicken	Nur sichtbar, wenn vorhanden.		
Lieferschein ohne Preis	Nur sichtbar, wenn vorhanden.		
ILN	Nur sichtbar, wenn vorhanden.		
Rechnungsrabatt	Nur sichtbar, wenn vorhanden.		

Feld	Referenz	Änderbar	Anzeige in der E-Mail Kundenänderung
Positionsrabatt	Nur sichtbar, wenn vorhanden.		
Incoterms	Nur sichtbar, wenn vorhanden.		
Frachtfrei	Nur sichtbar, wenn vorhanden.		
Zahlungsbedingungen	Nur sichtbar, wenn vorhanden.		
Zahlungsweise	Nur sichtbar, wenn vorhanden.		
Versandbedingungen	Nur sichtbar, wenn vorhanden.		
Kundengruppe	Nur sichtbar, wenn vorhanden.		
Rabattgruppe	Nur sichtbar, wenn vorhanden.		
Kundenkategorie	Nur sichtbar, wenn vorhanden.		
Preisliste	Nur sichtbar, wenn vorhanden.		
Preisgruppencode	Nur sichtbar, wenn vorhanden.		
FilialTyp	Nur sichtbar, wenn vorhanden.		
Verband	Nur sichtbar, wenn vorhanden.		
Mitgliedsnummer	Nur sichtbar, wenn vorhanden.		
Verkaufsbüro	Nur sichtbar, wenn vorhanden.		
Verkäufergruppe	Nur sichtbar, wenn vorhanden.		
Kontengruppe	Nur sichtbar, wenn vorhanden.		
Werbesendungen	Nur sichtbar, wenn vorhanden.		
Tages-Sollumsatz	Nur sichtbar, wenn vorhanden.		

Feld	Referenz	Änderbar	Anzeige in der E-Mail Kundenänderung
Mandant	Nur sichtbar, wenn vorhanden.		
Steuernummer 1	Nur sichtbar, wenn vorhanden.		
USt|D	Nur sichtbar, wenn vorhanden.		
Attribut 1-16	Nur sichtbar, wenn vorhanden. Recht Basis / Kundenattribute	x	
Kontakt Vermittelt	Nur sichtbar, wenn vorhanden.		
Status	Nur sichtbar, wenn vorhanden.		
Kreditlimit	Nur sichtbar, wenn vorhanden.		
Übergeordneter Kunde	Nur sichtbar, wenn vorhanden und Modul KeyAccount lizensiert		
Währung	Nur sichtbar, wenn vorhanden.		
Betreut	Nur sichtbar, wenn vorhanden.		

Konvertieren

Beim Konvertieren wird aus einem Lead eine Chance erstellt.
Öffnet die Seite zur Anlage einer neuen Chance für den Kunden/Interessenten.
Bei erfolgreicher Anlage der Chance:

- Speichert in dem Lead die daraus entstandene Chance.
- Speichert in der Chance den Lead, aus dem die Chance entstanden ist.
- Ändert den Status des Leads für den Kunden/Interessenten auf "Konvertiert"

FAQ

Warum sehe ich einen bestimmten Mitarbeiter nicht in der Auswahl "Verantwortlicher Mitarbeiter"?

Es werden nur Mitarbeiter in der Liste angezeigt, welche im Backend das Kennzeichen "Testanwender" nicht aktiv haben.

Release