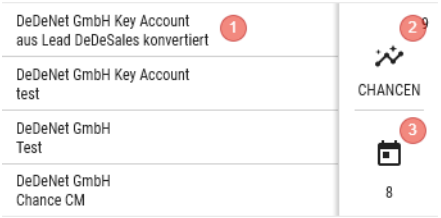
Leistungsbeschreibung Chancen & Leads

- Chancen
  - Chancen
  - Details
  - Abschluss
  - Unternehmen
  - Beteiligt
  - Statistik
- Leads
  - Leads
  - Übersichtsseite Leaddefinitionen
  - Übersichtsseite Kundenleads
  - Detailseite
- Kontakte
- E-Mail

Chancen

Chancen

Titel	Widget	Widget-Beschreibung
Chancen		1. Offene Chancen (nur für die ich als Verantwortlicher Mitarbeiter hinterlegt bin) / alle Offenen Chancen Klick: öffnet die Übersichtseite Verfügbar a. Kundendetails b. Startseiten-Dashboard
Chancen		1. Die nächsten 4 offenen Chancen, sortiert nach "Erw. Abschluss" (aufsteigend). (nur für die ich als Verantwortlicher Mitarbeiter hinterlegt bin) Klick wechselt in die Chance Farbcode: Rot, wenn das Wiedervorlagedatum überschritten ist 2. Anzahl der offenen Chancen (gesamt) (nur für die ich als Verantwortlicher Mitarbeiter hinterlegt bin) Klick öffnet die Übersichtsseite 3. Anzahl der offenen Chancen bei denen das Wiedervorlagedatum überschritten ist. (nur für die ich als Verantwortlicher Mitarbeiter hinterlegt bin) Klick öffnet die Übersichtsseite mit Filter auf Chancen, deren Wiedervorlagedatum überschritten ist Verfügbar a. Startseiten-Dashboard

Allgemein

Kebapmenü (⋮)

Typ	Menüpunkt	Erläuterung
◉	In Bearbeitung	
◉	Gewonnen	
◉	Verloren	
◉	Alle	

✓	Nur Zuständige	

Funktionen in der Titelleiste

Icon	Erläuterung
+	Öffnet die Kundensuche zur Auswahl für den die Anlage einer neuen Chance erfolgen soll

Grid

Click	Swipe	Ansichten
Detailseite	1. Angebot (nur wenn ein Angebot zugewiesen ist)	Zeigt alle Verkaufschancen, wenn man aus dem Cockpit eingestiegen ist, ansonsten die bei denen der Kunde von dem man gekommen ist der Verkaufschance zugewiesen ist.

Spaltendefinition

Bezeichnung	Sichtbar	Sortierung	Volltext	Erläuterung
Farbstatus	ForceVisible			Rot: Wiedervorlagedatum überschritten
Nummer	Hidden		Ja	
Bezeichnung	Visible		Ja	

Bezeichnung	Sichtbar	Sortierung	Volltext	Erläuterung
Mitarbeiter	Hidden			
Hauptkontakt	Hidden		Ja	Der Kontakt des Master Kunden
Erstellt	VisibleOnlyLandscape			tt.mm.jjjj
Wiedervorlage	Visible			tt.mm.jjjj
Priorität	VisibleOnlyLandscape			
Stufe	Visible			
Verkaufsprozess	Visible		Ja	
Abschlusschance	Hidden			%-Wert
Erw. Abschluss	VisibleOnlyLandscape			tt.mm.jjjj
Status	VisibleOnlyLandscape			
Abschlusscode	Hidden			
Umsatzart	Hidden			Einmalig | Monat | Quartal | Jahr
Laufzeit	Hidden			
Betrag einmalig	VisibleOnlyLandscape			
Betrag Periode	Hidden			
Betrag gesamt	Hidden			"Betrag Einmalig" + "Betrag Periode" * Laufzeit
Angebot	Hidden			Das neueste Angebot der Chance
Letzte Aktivität	Hidden			tt.mm.jjjj - hh:mm Zeigt die Informationen der letzten Aktivität die zu dem Kunden gehört an

Bezeichnung	Sichtbar	Sortierung	Volltext	Erläuterung
Letzte Aktivität (Text)	Hidden			Zeigt die Informationen der letzten Aktivität die zu dem Kunden gehört an
Attribut 1	Hidden			
Attribut 2	Hidden			
Attribut 3	Hidden			
Attribut 4	Hidden			
Attribut 5	Hidden			
Attribut 6	Hidden			
Attribut 7	Hidden			
Attribut 8	Hidden			
Attribut 9	Hidden			
Attribut 10	Hidden			
Kampagne	Hidden			

Kundenspalten (Nur vorhanden, wenn man über Start-Dashboard kommt.)

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	

FAQ

Release

Details

Titel
Nummer Bezeichnung

Allgemein

Kebapmenü (⋮)

Typ	Menüpunkt	Erläuterung
	Stammblatt anfordern	
	Chance abschließen	nur aktiv, wenn die Chance noch in Bearbeitung ist
	Kunde	nur sichtbar, wenn man nicht über die Kundenmaske eingestiegen ist
	----------	
	Angebote	
	Notizen	
	Dokumente	
	Fotos	
	CRM	
	Kontakte	
	Aktivitäten	Grüne Markierung, wenn die Aktivität zur Chance gehört

Typ	Menüpunkt	Erläuterung
	Neue Aktivität	

Header



1. Wechselt in die Kundendetails

zusätzliche Widgets

(alle Kebap-Menüeinträge sind auch als Widget verfügbar)

1. Unternehmen
2. Beteiligt
3. E-Mail — Versand einer E-Mail an den Kontakt auf Basis einer zentral hinterlegten Vorlage. Ab Version 21.

Stammdaten

1. Stift
    a. Wechselt in den Bearbeiten Modus

Nur möglich, wenn über <Rolle> / LEADMANAGEMENT / "Chancen bearbeiten" gesetzt ist.

Feld	Recht	Referenz
Bezeichnung		
Status		Nur Anzeige, wird im Abschluss gepflegt
Verantwortlicher Mitarbeiter		Dropdown der DeDeSales Mitarbeiter. Bei Anlage wird der aktuelle Mitarbeiter automatisch vorausgewählt, sofern es kein Test-User ist.
Hauptkontakt		Dropdown der Kontakte des Masterkunden
E-Mail		Nur Anzeige
Telefon		Nur Anzeige
Mobiltelefon		Nur Anzeige

Feld	Recht	Referenz
Wiedervorlage		
Priorität		Code-Tabelle: Chancen Priorität
Stufe		Code-Tabelle: Chancen Stufe
Verkaufsprozess		Code-Tabelle: Chancen Verkaufsprozess
Erw. Abschluss [Datum]		
Umsatzart		Einmalig / Jahr / Monat / Quartal
Laufzeit	Leadsmanagement / Chancen Laufzeit erfassen	Benennen Sie Laufzeit in die für Sie relevante Einheit um, z.B. "Laufzeit in Monaten"
Betrag einmalig		
Betrag Periode		Benennen Sie Periode in die für Sie relevante Periode um, z.B. monatlich
Kampagne		Auftragsunterstützung - Kampagne
Attribut 1		Grundkonfiguration - Sprache - Übersetzung eintragen - Chancen Attribut 1
Attribut 2		Grundkonfiguration - Sprache - Übersetzung eintragen - Chancen Attribut 2
Attribut 3		Grundkonfiguration - Sprache - Übersetzung eintragen- Chancen Attribut 3
Attribut 4		Grundkonfiguration - Sprache - Übersetzung eintragen- Chancen Attribut 4
Attribut 5		Grundkonfiguration - Sprache - Übersetzung eintragen- Chancen Attribut 5
Attribut 6		Grundkonfiguration - Sprache - Übersetzung eintragen- Chancen Attribut 6
Attribut 7		Grundkonfiguration - Sprache - Übersetzung eintragen- Chancen Attribut 7
Attribut 8		Grundkonfiguration - Sprache - Übersetzung eintragen- Chancen Attribut 8
Attribut 9		Grundkonfiguration - Sprache - Übersetzung eintragen- Chancen Attribut 9

Feld	Recht	Referenz
Attribut 10		Grundkonfiguration - Sprache - Übersetzung eintragen- Chancen Attribut10
Erstellt		Nur Anzeige

Bearbeiten Modus

1. Aktionsbutton "Speichern"
    a. Speichern ist nur möglich, wenn mindestens ein Kunde vorhanden ist
    b. Speichern ist nur möglich, wenn die Pflichtfelder ausgefüllt sind:
    1. Bezeichnung
    2. Wiedervorlage
    3. Stufe
    4. Verkaufsprozess

FAQ

Release

Abschluss

Titel	Widget	Widget-Beschreibung
Abschluss		Nur aktiv, wenn über <Rolle> / LEADMANAGEMENT / "Chancen bearbeiten" gesetzt ist.

Abschluss

Feld	Recht	Referenz
Status		Gewonnen / Verloren
Abschlusscode		Code-Tabelle: Chancen Win Abschlusscode / Chancen Loss Abschlusscode (Anzeige abhängig vom Status)
Abschlussdatum		

Aktionsbuttons

Name	Funktion	Sichtbarkeit
Abschließen	Schließt die Chance ab	Bei Klick auf "Abschluss" in der Chance. Achtung! Gibt es ein CRM Formular mit der ID "CLOSE" wird dieses angezeigt. Der Abschluss wird erst vollzogen, wenn auch das Formular abgeschlossen wird.

FAQ

Release

Unternehmen

Titel	Widget	Widget-Beschreibung
Unternehmen		1. Anzahl Unternehmen in dieser Liste Verfügbar: • Chancen

Allgemein

Funktionen in der Titelleiste

Icon	Erläuterung
+	Ermöglicht die Anlage von neuen Unternehmen Nur möglich, wenn über <Rolle> / LEADMANAGEMENT / "Chancen bearbeiten" gesetzt ist.

Bearbeiten / Anlageseite

Felder

1. Rolle
   - Ausgeblendet, wenn keine Code-Tabellen-Einträge vorhanden sind.
   - Der erste ist ausgewählt, wenn vorhanden.
   - Code-Tabelle: Chancen Partnerrolle

2. Kunde
   - Kein Eingabefeld, nur Anzeige der Kundennummer, falls einer zugewiesen ist
   - Ist kein Kunde gewählt können die Felder bearbeitet werden. Ansonsten sind sie schreibgeschützt und werden automatisch gefüllt.

3. Name 1
4. Name 2
5. Name 3
6. Straße
7. PLZ

8. Ort
9. Land
10. Kontakt (Dropdown)
    - Ist kein Kunde gewählt, wird stattdessen ein Eingabefeld gezeigt.

Aktionsbuttons

Name	Funktion	Sichtbarkeit
Speichern	Speichert das Unternehmen	Sofort, wenn ein Kunde angelegt oder bearbeitet wird
Kunde zuweisen		Wenn ein Kunde angelegt wird und noch kein Verweis besteht
Kundenverweis lösen	Löst den Unternehmensverweis	Wenn ein Kunde bearbeitet wird

Grid

Click	Swipe	Ansichten
Unternehmen	1. Anzeigen Nur wenn es eine Nummer im Kundenstamm gibt. Es wird die Kundendetailseite angezeigt 2. Löschen	1. Tabelle

Spaltendefinition

Bezeichnung	Sichtbar	Sortierung	Volltext	Erläuterung
Rolle	Visible			COL - Partnerrolle (Chancen
Name 1	Visible	ASC	Ja	
Name 2	Hidden		Ja	
Name 3	Hidden			
Kunde	VisibleOnlyLandscape		Ja	
Straße	VisibleOnlyLandscape		Ja	
PLZ	VisibleOnlyLandscape		Ja	

Bezeichnung	Sichtbar	Sortierung	Volltext	Erläuterung
Ort	Visible		Ja	
Land	Hidden			
Kontakt	VisibleOnlyLandscape		Ja	Der ausgewählte Kontakt

FAQ

Release

Beteiligt

Titel	Widget	Widget-Beschreibung
Beteiligt		1. Anzahl zugewiesener Mitarbeiter Verfügbar: • Chancen

Allgemein

Ein Mitarbeiter kann mehreren Chancen zugewiesen werden und eine Chance kann mehrere Mitarbeiter haben.

Nur möglich, wenn über <Rolle> / LEADMANAGEMENT / "Chancen bearbeiten" gesetzt ist.

Name	Funktion	Sichtbarkeit
Chance verknüpfen	Mitarbeiter wird mit der Chance verknüpft	wenn noch nicht verknüpft
Chance lösen	Mitarbeiter wird von der Chance gelöst	wenn bereits verknüpft

Grid

Click	Swipe	Ansichten
Zuständig	1. Chance verknüpfen 2. Chance lösen	1. Tabelle

Spaltendefinition

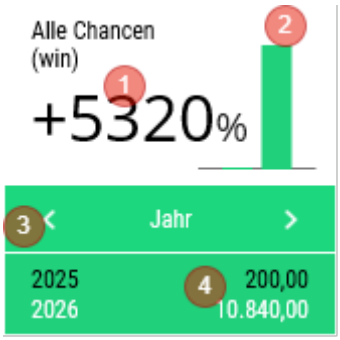
Bezeichnung	Sichtbar	Sortierung	Volltext	Erläuterung
	ForceVisible			Mitarbeiter wurde der Chance zugeordnet

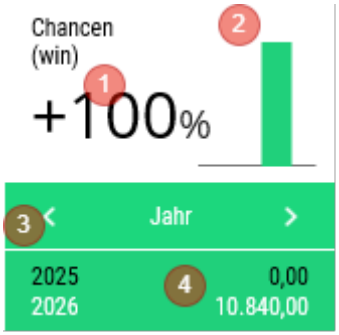
FAQ

Release

Statistik

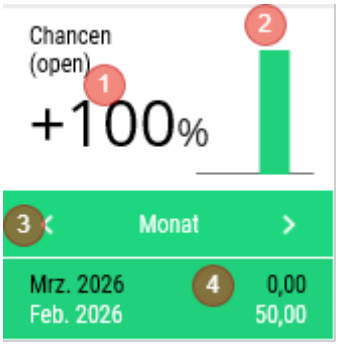
Chancen (win)

Titel	Widget	Widget-Beschreibung
Alle Chancen (win)		1. Veränderung in % 2. Veränderung grafisch 3. Wechsel der Anzeigevarianten "Monat" | "Monat / Vorjahr" | "Jahr" | "Stichtag" | "Geschäftsjahr". 4. Anzeige der konkreten Zahlen auf Grundlage der Auswahl aus 3. Verfügbar: • Startseiten-Dashboard Klick: • Wechselt in die Detailansicht Widgeteinfärbung: • rot: weniger Chancen gewonnen im Betrachtungszeitraum • grün: mehr Chancen gewonnen im Betrachtungszeitraum Die Daten beziehen sich auf alle gewonnenen Chancen, die auf dem Gerät verfügbar sind.

Titel	Widget	Widget-Beschreibung
Chancen (win)		1. Veränderung in % 2. Veränderung grafisch 3. Wechsel der Anzeigevarianten "Monat" | "Monat / Vorjahr" | "Jahr" | "Stichtag" | "Geschäftsjahr" 4. Anzeige der konkreten Zahlen auf Grundlage der Auswahl aus 3. Verfügbar: • Startseiten-Dashboard Klick: • Wechselt in die Detailansicht Widgeteinfärbung: • rot: weniger Chancen gewonnen im Betrachtungszeitraum • grün: mehr Chancen gewonnen im Betrachtungszeitraum Die Daten beziehen sich auf alle gewonnenen Chancen, die einem als zuständiger oder beteiligter Mitarbeiter zugeordnet sind.

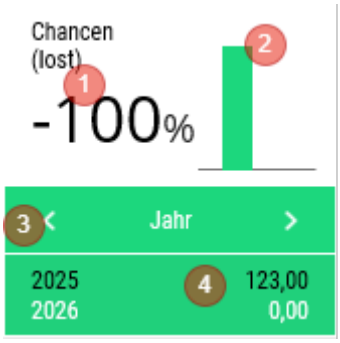
Chancen (open)

Titel	Widget	Widget-Beschreibung

Alle Chancen (open)		1. Veränderung in % 2. Veränderung grafisch 3. Wechsel der Anzeigevarianten "Monat" | "Monat / Vorjahr" | "Jahr" | "Geschäftsjahr" 4. Anzeige der konkreten Zahlen auf Grundlage der Auswahl aus 3. Verfügbar: • Startseiten-Dashboard Klick: • Wechselt in die Detailansicht Widgeteinfärbung: • rot: weniger Chancen offen im Betrachtungszeitraum • grün: mehr Chancen offen im Betrachtungszeitraum Die Daten beziehen sich auf alle gewonnenen Chancen, die auf dem Gerät verfügbar sind.
Chancen (open)		1. Veränderung in % 2. Veränderung grafisch 3. Wechsel der Anzeigevarianten "Monat" | "Monat / Vorjahr" | "Jahr" | "Geschäftsjahr" 4. Anzeige der konkreten Zahlen auf Grundlage der Auswahl aus 3. Verfügbar: • Startseiten-Dashboard Klick: • Wechselt in die Detailansicht Widgeteinfärbung: • rot: weniger Chancen gewonnen im Betrachtungszeitraum • grün: mehr Chancen gewonnen im Betrachtungszeitraum Die Daten beziehen sich auf alle gewonnenen Chancen, die einem als zuständiger oder beteiligter Mitarbeiter zugeordnet sind.

Chancen (lost)

Titel	Widget	Widget-Beschreibung
Alle Chancen (lost)		1. Veränderung in % 2. Veränderung grafisch 3. Wechsel der Anzeigevarianten "Monat" | "Monat / Vorjahr" | "Jahr" | "Stichtag" | "Geschäftsjahr" 4. Anzeige der konkreten Zahlen auf Grundlage der Auswahl aus 3. Verfügbar: • Startseiten-Dashboard Klick: • Wechselt in die Detailansicht Widgeteinfärbung: • grün: weniger verlorene Chancen im Betrachtungszeitraum • rot: mehr verlorene Chancen im Betrachtungszeitraum Die Daten beziehen sich auf alle verloreneren Chancen, die auf dem Gerät verfügbar sind.

Titel	Widget	Widget-Beschreibung
Chancen (lost)		1. Veränderung in % 2. Veränderung grafisch 3. Wechsel der Anzeigevarianten "Monat" | "Monat / Vorjahr" | "Jahr" | "Stichtag" | "Geschäftsjahr" 4. Anzeige der konkreten Zahlen auf Grundlage der Auswahl aus 3. Verfügbar: • Startseiten-Dashboard Klick: • Wechselt in die Detailansicht Widgeteinfärbung: • grün: weniger verlorene Chancen im Betrachtungszeitraum • rot: mehr verlorene Chancen im Betrachtungszeitraum Die Daten beziehen sich auf alle verlorenen Chancen, die einem als zuständiger oder beteiligter Mitarbeiter zugeordnet sind.

Allgemein

Kebapmenü (⋮)

Typ	Menüpunkt	Erläuterung
◉	Kalenderjahr	
◉	Geschäftsjahr	nur sichtbar, wenn Geschäftsjahr <> Kalenderjahr
◉	Stichtag	

Typ	Menüpunkt	Erläuterung
	Exportieren	

{{DDN-2@357#bkmrk-header}}

Grid

Click	Swipe	Ansichten
	1. Durch Swipe gelangt man in die Beleg-Ansicht mit vor eingestelltem Filter. 2. Dadurch gibt es 3 Swipe-Auswahlen Chancen <aktuelles Jahr> Chancen <Vorjahr> Chancen <Vor-Vorjahr>	1. Tabelle

{{DDN-2@357#bkmrk-filter}}

Besonderheit im Filter für abgeschlossene Chancen:

Der Filter kann auf den Abschlusscode erweitert werden

Besonderheit im Filter bei Chancen in Bearbeitung:

Der Filter kann auf die Stufe erweitert werden

FAQ

Release

Leads

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			

Bezeichnung	Sichtbar	Sortierung	Volltext	Erläuterung
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"

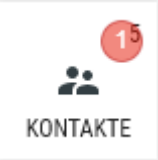
FAQ

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

Kontakte

Titel	Widget	Widget-Beschreibung
Kontakte		1. Anzahl der Kontakte Verfügbar: • Kundendetails • Chancen

{{DDN-01@336#bkmrk-titel-icons}}

Grid

Click	Swipe	Ansichten
Kontaktdetails		1. Tabelle

Aktionsbuttons

Name	Funktion	Sichtbarkeit
Chance/Lead verknüpfen	Kontakt wird mit der Chance / dem Lead verknüpft	wenn noch nicht verknüpft
Chance/Lead lösen	Kontakt wird von der Chance / dem Lead gelöst	wenn bereits verknüpft

Spaltendefinition

Bezeichnung	Sichtbar	Sortierung	Volltext	Erläuterung
	ForceVisible			Kontakt wurde zugeordnet

Bezeichnung	Sichtbar	Sortierung	Volltext	Erläuterung

Farbcode	ForceVisible			Rot: Ausgeschieden Grün: Hauptansprechpartner Rot hat eine höhere Priorität, d.h. ein ausgeschiedener Hauptansprechpartner wird rot dargestellt.
Anrede	Visible			
Nachname	Visible	ASC	Ja	
Vorname	Visible		Ja	
Position	VisibleOnlyLandscape			
E-Mail	Hidden		Ja	Volltextsuche ist nur aktiv, wenn ein @ im Suchbegriff ist.
Telefon	Hidden		Ja	
Mobilfunk	Hidden		Ja	
Fax	Hidden			
Abteilung	Hidden			
Funktion	Hidden			
Werbesendungen	Hidden			
Position Freitext	Hidden			
Ausgeschieden	Hidden			
Hauptansprechpartner	Hidden			

FAQ

Release

E-Mail

Titel
E-Mail

Allgemein

Über das Widget "E-Mail" kann direkt aus einer Chance oder einem Lead eine E-Mail an den Kontakt versendet werden, auf Basis einer zentral hinterlegten E-Mail-Vorlage. Verfügbar seit Version 21.

Wie Sie eine E-Mail-Vorlage anlegen, finden Sie unter Einstellungen - E-Mail Vorlagen (Chancen & Leads).

Panel: E-Mail Empfänger

Mehrfachauswahl ist möglich.

Bedingungen

Es werden folgende Empfänger angezeigt, wenn eine E-Mail-Adresse gepflegt ist:

1. Hauptansprechpartner der Chance/des Leads — vorausgewählt, sofern vorhanden
2. Der eigene Mitarbeiter
3. Ist beim Kunden eine E-Mail-Adresse hinterlegt, enthält das Grid einen zusätzlichen Eintrag "Aus Stammdaten (...)"

Grid

Click	Swipe	Ansichten
Markiert den Eintrag als Empfänger der E-Mail		1. Tabelle

Spaltendefinition

Bezeichnung	Sichtbar	Sortierung	Volltext	Erläuterung
Checkbox	Erzwungen			
Anrede	Landscape			

Bezeichnung	Sichtbar	Sortierung	Volltext	Erläuterung
Nachname	Immer	Aufsteigend	Ja	
Vorname	Immer		Ja	
E-Mail	Immer		Ja	

Panel: Vorlage

Dropdown-Auswahl der für diese Chance/diesen Lead freigeschalteten E-Mail-Vorlagen. Die Auswahl einer Vorlage befüllt Betreff, Text und Anhänge automatisch.

Panel: Betreff

Vorbelegt aus der gewählten Vorlage, frei editierbar.

Panel: Text

Formatierungsleiste (WYSIWYG-Editor): Fett, Kursiv, Unterstrichen, nummerierte Liste, Aufzählungsliste, Einzug verringern/erhöhen sowie ein Symbol zum Einfügen von Hyperlinks. Vorbelegt aus der gewählten Vorlage, frei editierbar.

Panel: Anhänge

Grid

Click	Swipe	Ansichten
Markiert/entfernt den Anhang für den Versand		1. Tabelle

Spaltendefinition

Bezeichnung	Sichtbar	Sortierung	Volltext	Erläuterung
Checkbox	Erzwungen			
Typ	Immer		Ja	"Vorlage": aus der gewählten E-Mail-Vorlage im Backend vorbelegter Anhang. Über "+" lassen sich weitere Dokumente hinzufügen.

Bezeichnung	Sichtbar	Sortierung	Volltext	Erläuterung
Dateiname	Immer	Aufsteigend	Ja	

Aktionsbuttons

Name	Funktion	Sichtbarkeit
Senden	Versendet die E-Mail mit Betreff, Text und den markierten Anhängen an den Kontakt. Dabei wird automatisch eine Aktivität angelegt.	

Release

Ab Version 21

1. Neues Widget "E-Mail" für Chancen und Leads: Versand von E-Mails auf Basis zentral hinterlegter Vorlagen inkl. vorbelegter und zusätzlicher Anhänge.