

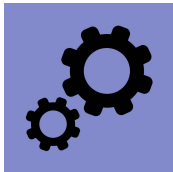
# CRM Einstellungen und Konfigurationen


Möchten Sie gerne Einstellungen und Konfigurationen in Ihrem CRM verwalten, gehen Sie bitte im Hauptmenü auf folgende Apps:



In der App gehen Sie bitte in der Hauptleiste auf **Konfiguration** oder **Einstellungen**

oder



Dort gehen Sie nun auf den Reiter  **CRM** in der linken Auflistung der Apps.

## Einstellungen

### CRM

Hier können Sie folgende Einstellungen vornehmen:

- Wiederkehrende Umsätze**  
Definieren Sie wiederkehrende Pläne und Umsätze zu Verkaufschancen
- Mehrere Teams**  
Ordnen Sie Vertriebsmitarbeiter mehreren Verkaufsteams zu.
- Leads**  
Fügen Sie vor der Erstellung einer Verkaufschance einen Qualifizierungsschritt hinzu
- Regelbasierte Zuweisung** ⓘ  
Weisen Sie regelmäßig Leads basierend auf Regeln zu

## Lead-Generierung

Hier können Sie Ihren Leads/Interessenten automatisch Unternehmensdaten zukommen lassen.

Durch die Einstellung "Besucher in Leads verwandeln" können Sie einstellen, dass Daten von Besuchern Ihrer Webseite gespeichert werden.

Über "Lead-Gewinnung" können Sie neue Leads anhand verschiedener Filterfunktionen generieren.

## Konfigurationen

### Verkaufsteams

Hier können Sie verschiedene Verkaufsteams **ERSTELLEN**. Füllen Sie dazu bitte alles nach Vorgabe aus und über **HINZUFÜGEN VON** können Sie "Mitglieder"/ Mitarbeiter dem Team hinzufügen. Danach gehen Sie bitte auf **SPEICHERN**.

### Aktivitätstypen

Hier können Sie einen neuen Aktivitätstyp (z.B. Protokolle erstellen) **ERSTELLEN**. Füllen Sie bitte alles nach Vorgabe aus und gehen Sie auf **SPEICHERN**.

## Pipeline

### Stichwörter

Hier können Sie Stichwörter (z.B. Telefon-Beratung/ Online-Beratung) **ERSTELLEN**, die Sie hinterher in Ihrer Pipeline verwenden können. Füllen Sie dazu die grün hinterlegte Linie aus und suchen Sie sich rechts eine Farbe aus, die Ihr Stichwort erhalten soll. Nun gehen Sie bitte auf **SPEICHERN**.

### Verlustgründe

Hier können Sie Verlustgründe (z.B. kein Interesse, zu teuer etc.) **ERSTELLEN**. Füllen Sie dazu die grün hinterlegte Linie aus und gehen auf **SPEICHERN**.

## Lead-Gewinnungsanfragen

Nicht möglich.