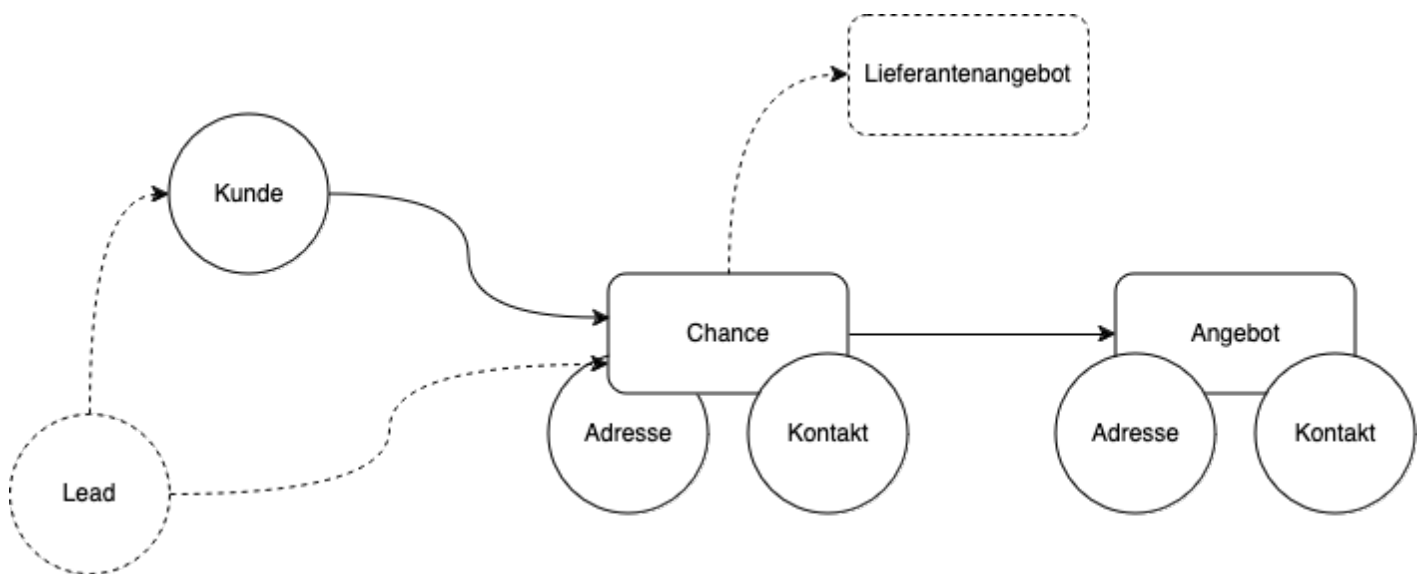


Chance (Opportunity)

Einleitung

Eine Chance ist ein konkretes Geschäft welches mit einem Kunden oder Interessenten (Lead) gemacht werden kann. Hier können Artikel zum ersten Mal im CRM und Vertriebsprozess verknüpft werden. Die hier eingeben Daten ziehen sich im weiteren Verlauf der Transaktionen durch.

Übersicht



Felder

Bezeichnung	Feldname	Erklärung
Chance von	opportunity_from	Hier kann zwischen Lead und Kunde ausgewählt werden

	party_name	
	customer_name	
Status	status	<p>Im Standard gibt es</p> <ul style="list-style-type: none"> • Offen • Angebot • Umgewandelt • Verloren • Beantwortet • Geschlossen <p>Mehr Infos zu den Status in den Erklärungen</p>
	opportunity_type	
	opportunity_owner	
	sales_stage	
	expected_closing	
	probability	
	no_of_employees	<p>1-10</p> <p>11-50</p> <p>51-200</p> <p>201-500</p> <p>501-1000</p> <p>1000+</p>
	annual_revenue	
	customer_group	
	industry	
	market_segment	
	website	

	city	
	state	
	country	
	territory	

Bezeichnung	Feldname	Erklärung
	currency	
	conversion_rate	
	opportunity_amount	
	base_opportunity_amount	

Mehr Informationen

Bezeichnung	Feldname	Erklärung
	company	
	campaign	
	transaction_date	
	language	
	title	
	first_response_time	

Verloren

Bezeichnung	Feldname	Erklärung
	lost_reasons	
	order_lost_reason	
	competitors	

Kontakte

Bezeichnung	Feldname	Erklärung
	contact_person	
	job_title	
	contact_email	
	contact_mobile	
	whatsapp	
	phone	
	phone_ext	

B	T	F	B
e	y	e	e
z	p	l	s
e		d	c
i		n	h
c		a	r
h		m	e
n		e	i
u			b
n			u
g			n
			g

C	A	o	H
h	u	p	i
a	s	p	e
n	w	o	r
c	ä	r	k
e	h	t	a
v	l	u	n
o	e	n	n
n	n	i	z
		t	w
		y	i
		–	s
		f	c
		r	h
		o	e
		m	n
			L
			e
			a
			d
			u
			n
			d
			K
			u
			n
			d
			e
			a
			u
			s
			g
			e
			w
			ä
			h
			l
			t
			w
			e
			r
			d
			e
			n

L e a d / K u n d e	V e r k ü n f u n g		H i e r w i r d e n t s p r e c h e n d z u m v o r a n g e f ü h r t e n F e l d d e r K u n d e o
--	--	--	--

K u n d e n - / L e a d - N a m e	D a t a		H i e r w i r d d e r K l a r n a m e z u m v o r a n g e f ü h r t e n F e l d g e z e i g t
---	------------------	--	---

C h a n c e - T y p e	V e r k n ü p f u n g		H i e r k ö n n e n u n t e r s c h i e d l i c h e T y p e n v e r k n ü p f t w e r d e n . H i n
---	---	--	--

S t a t u s	A u s w ä h l e n	s t a t u s	" O f f e n , A n g e b o t , u m g e w a n d e l t , V e r l o r e n , b e a n t w o r t e t , g e
----------------------------	---	----------------------------	--

K o n v e r t i e r t v o n	V e r k n ü p f u n g		D e r M i t a r b e i t e r d e r f ü r d i e K o n v e r t i e r u n g v e r a n t w o r t l i c h
--	---	--	--

V e r k a u f s p h a s e	V e r k n ü p f u n g		H i e r k a n n e i n e w e i t e r e E i n s c h ä t z u n g z u r Q u a l i t ä t d e r C h a n c
---	---	--	--

M i n s t o f i r s t r e s p o n s e	D a t a		H i e r w i r d d i e A n z a h l d e r M i n u t e n a n g e b e n b i s d i e A n f r a g e d e s
---	------------------	--	--

N ä c h s t e r K o n t a k t d u r c h	V e r k n ü p f u n g		P e r s o n d i e d i e W i e d e r v o r l a g e e r h a l t e n s o l l

N ä c h s t e s K o n t a k t d a t u m	D a t u m		T e r m i n a n g e b e d e r W i e d e r v o r l a g e f ü r d e n o b e n g e n a n n t e n N u t
--	-----------------------	--	--

I n f o s z u r D i s k u s s i o n	K l e i n e r T e x t		H i e r k ö n n e n I n f o s z u r C h a n c e n o t i e r t w e r d e n .

Erklärungen

Status

Status	Erklärung
Offen	Erstellen wir eine neue Chance ist zunächst dieser Status gesetzt. Empfangen wir eine E-Mail in diesen Doctype wird der Status ebenfalls auf Offen gestellt.
Angebot	Existiert ein Angebot im Status "Gebucht" zu dieser Chance.
Umgewandelt	Wird das Angebot zu einem Auftrag umgewandelt wird dieser Status gesetzt.
Verloren	Wird ein Angebot als "Verloren" markiert, wird der Status hier ebenfalls gesetzt.
Beantwortet	Ein Status der manuell gesetzt werden kann.
Geschlossen	Ein Status der manuell gesetzt werden kann.

Zuweisung

Weisen wir die Chance einem Kollegen zu wird der Text aus "Info zur Diskussion" in die Zuweisung (Aufgabe/ToDo) übertragen.

Erste Antwortzeit

Die erste Antwortzeit wird durch den Versand einer E-Mail gesetzt und ist die Zeitspanne zwischen dem erstellen des Dokuments und der Versand einer E-Mail an den Interessenten.

CRM > Chance > CRM-OPP-2021-00104

Suche oder Befehl eingeben (Strg + G)

Hilfe

WordPress Zeug • Offen

Erstellen Verloren Schließen < > Speichern

Zuweisungen

Anhänge

Kritik

Geteilt mit

Schlagworte

BEOBACHTEN

Verknüpfungen

Angebot

Lieferantenangebot

Chance von

Lead

Lead

CRM-LEAD-2021-00033

Kunden- / Lead-Name

Quelle

Anfrage

Vorgang

Chance-Typ

Sales

Status

Offen

Konvertiert von

Verkaufsphase

Prospecting

Erste Antwortzeit

2m 25s

Voraussichtlicher Stichtag

Wiedervorlage

Nächster Kontakt durch

wolfram.schmidt@tueit.de

Infos zur Diskussion

WordPress Zeug

Version #5

Erstellt: 27 November 2023 10:25:10 von Wolfram Schmidt

Zuletzt aktualisiert: 19 Juni 2024 12:47:27 von Wolfram Schmidt