

# Lead

## Einleitung

Ein Lead (engl. Hinweis/Indikation) ist ein Begriff aus dem Marketing der meist im Zusammenhang mit einem Kontakt gebracht wird. Dieser Kontakt ist ein potentieller Interessent und/oder Kunde für eines unserer Produkte. Am Lead in ERPNext verknüpfen wir Kontakte und Adressen.

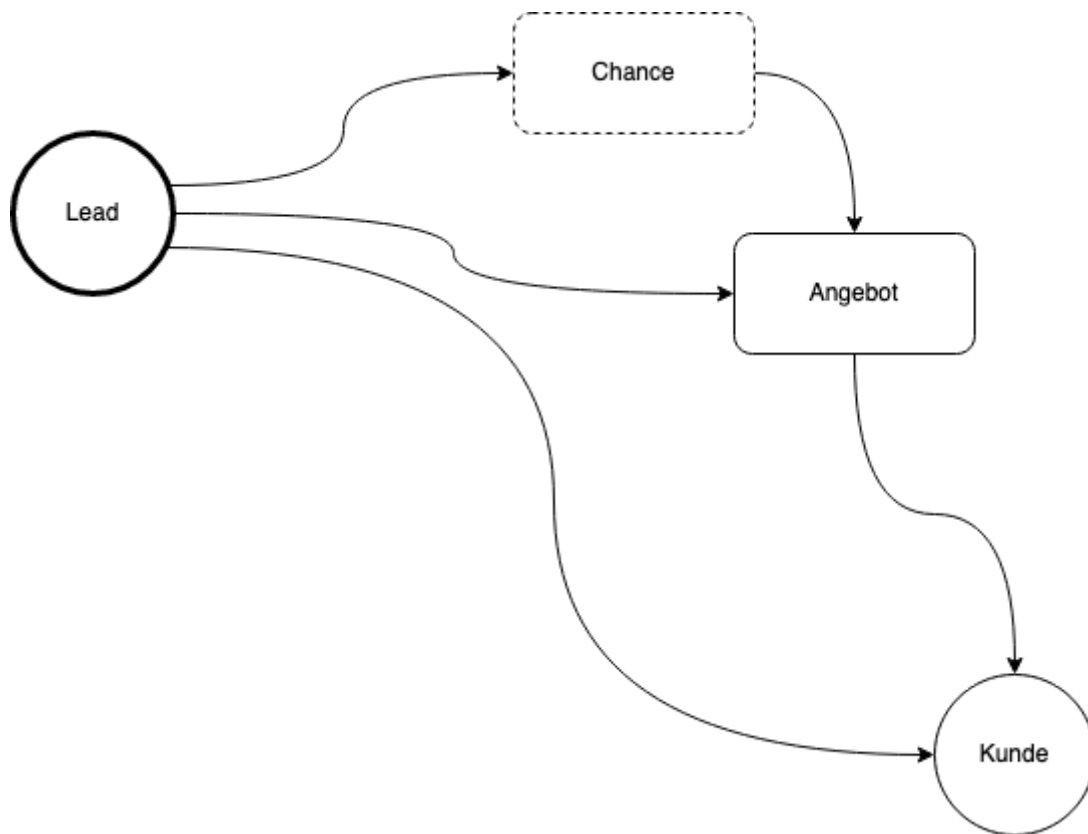
Weiter werden an der Stammdatei Lead die Kommunikation der nachfolgenden Dokumente Chance und Angebot verknüpft.

Auch können potentielle Lieferanten als Leads geführt werden.

Ziel ist über das bedienen einen Leads mit Angeboten einen Auftrag zu bekommen welcher den Lead zum Kunden umwandeln wird.

## Übersicht

Aus dem Lead können die Transaktionen Chance und Angebot erstellt werden. Der Lead wird, um später Kundenaufträge zu buchen, zum Kunden umgewandelt.



# Felder

Bezeichnung	Feldname	Erklärung
-------------	----------	-----------

Lead ist eine Organisation		<p>Gleich beim Anlegen eines Leads können wir bestimmen ob der Lead eine Organisation ist oder nicht. Dies hat Auswirkung auf die folgenden Felder.</p> <p>Eine klare Abgrenzung wann welches verwendet wird ist schwierig und kommt auf den Anwendungsfall an. Zunächst gilt: Sind wir stärker im Geschäftskundenbereich tätig wollen wir den Haken setzen; im Privatkundengeschäft benötigen wir es nicht.</p> <p>Ist das Häkchen gesetzt bildet der Lead eine Organisation ab unter welche eine Vielzahl an Personen verknüpft werden können. Ist es nicht gesetzt, können wir die Personendaten wie Telefonnummer, persönliche E-Mail etc. direkt am Lead pflegen.</p> <p>Sollten wir das Häkchen zu Anfang nicht gesetzt haben, können wir dies beim Wandeln des Lead zum Kunden noch einmal bestimmen.</p>
----------------------------	--	--

Bezeichnung	Feldname	Erklärung
Nummernkreis	naming_series	Auswahl eines Nummernkreises welcher für die Benennung in der Datenbank verwendet wird.
Name der Person		Die Person mit der wir führend Kontakt aufnehmen bei diesem Lead. Beim erstellen eines Leads wird aus diesem Namen ein Kontakt erstellt.

Firmenname		Eingabefeld für den Namen der Organisation. Das Bezeichnungsfeld oben links wird diesen Namen tragen.
E-Mail-Adresse		Die E-Mailadresse des Hauptansprechpartners. Diese E-Mail-Adresse wird automatisch dem Kontakt angefügt der beim erstellen des Leads entsteht.
Eigentümer des Leads	lead_owner	Hier können wir einen Benutzer des Systems verlinken dem dieser Lead zugeordnet werden soll. Tipp: Kann für Automatismen verwendet werden.
Status	status	Auswahl des Lead Status. Dieser wird auch automatisch verändert!  Diese werden auf dieser Seite weiter unten genauer erklärt.
Anrede	salutation	Verknüpfung zu <a href="#">Anreden</a> welche wir im System hinterlegen können.
Bezeichnung		Verknüpfung einer Bezeichnung wie Geschäftsführer, Einkaufsleiter oder ähnliches.  Diese Information wird beim erstellen des Leads als Information in den Kontakt übernommen.

Geschlecht	gender	Hier können wir ein Geschlecht verknüpfen.  Arbeiten wir z.B. stark international wo Namen nicht klar zugeordnet werden, macht die Pflege dieses Feldes sinn.
Quelle	lead_source	Verknüpfung zu einem <a href="#">Lead Ursprung</a> von wo wir diesen Lead bekommen haben.  Manche Auswahlen wie die Auswahl Existierender Kunde sind mit bedingten Zusatzfeldern verknüpft.
Kampagnenname		Verknüpfung zu einer Kampagne. Hier können wir z.B. eine Messe angeben.

# Wiedervorlage

Hier kann eine Person und Zeitpunkt für eine Wiedervorlage angelegt werden.

CRM > Lead > new-lead-2

lead

Hilfe

New Lead

Nicht gespeichert

Speichern

Wiedervorlage

Nächster Kontakt durch

wolfram.schmidt@tueit.de

Nächstes Kontaktdatum

09.06.2021 08:21:22

Endet am

10.06.2021 08:21:22

Reiter "Wiedervorlage"

Bezeichnung	Feldname	Erklärung
-------------	----------	-----------

Nächster Kontakt durch		Verknüpfung zu Benutzern des Systems. Dies kann zur Automation verwendet werden.
Nächstes Kontaktdatum		Datum und Zeit des Beginns eines Zeitraums wann dieser Lead wieder kontaktiert werden soll.
Endet am		Datum und Zeit des Endes eines Zeitraums wann dieser Lead wieder kontaktiert werden soll.

Genauere Information zur Wiedervorlage finden wir in den Erklärungen unter Wiedervorlage weiter unten auf dieser Seite.

# Hinweise

In diesem Texteditor Feld können wir alle Informationen über diesen Lead festhalten, die für unsere Zusammenarbeit sinnvoll ist.

CRM > Lead > new-lead-2

lead

Hilfe

New Lead

Nicht gespeichert

Speichern

Hinweise

Normal

B I U Ix A

Table

[Hinweise](#)

# Adresse & Kontakt

Beim erstellen eines neuen Leads wird automatisch eine Adresse mit erstellt. Sie wird die Daten tragen welche wir hier eintragen. Lassen wir die meisten Daten weg wird ein Platzhalter erstellt.

Bezeichnung	Feldname	Erklärung
Adresstyp		Eine Auswahl diverser Adresstypen. Die Liste kann über Custom Fields erweitert werden.
Adressen-Bezeichnung		Sprechender Name der Adresse. Dieses Feld wird oft für die Adressbezeichnung der Druckformate verwendet wie z.B.  Kunde GmbH
Adresse Zeile 1		Meist Straße und und Hausnummer
Adresse Zeile 2		Zusätze wie c/o, Gebäude, Stockwerk oder ähnliches
Ort/ Wohnort		
Landesbezirk/Gemeinde/Kreis		
Zustand		
Land	country	Verknüpfung eines Landes. Dies kann bei der Automatisierung von Steuern und ähnlichem verwendet werden.
Postleitzahl		

E

> CRM > Lead > new-lead-2

Q lead

Hilfe

New Lead

Nicht gespeichert

Speichern

Adresse & Kontakt

Adresstyp

Abrechnung

Zustand

Adressen-Bezeichnung

Land

Germany

Zuhause, Arbeit usw.

Postleitzahl

Adresse Zeile 1

Adresse Zeile 2

Ort/ Wohnort

Landesbezirk/Gemeinde/Kreis

Kontakt

Telefon

Mobilfunknr.

Telefax

# Kontakt

Beim erstellen eines neuen Leads wird automatisch ein Kontakt mit erstellt. Sie wird die Daten tragen welche wir hier eintragen. Lassen wir die meisten Daten weg wird ein Platzhalter erstellt.

Bezeichnung	Feldname	Erklärung
Telefon		
Mobilfunknr.		
Telefax		

# Mehr information

Leads kommen oft aus großen Adressedateien welche noch vor dem Einsatz erst einmal richtig eingeordnet werden müssen. In diesem Abschnitt können wir unsere Lead genauer qualifizieren, damit wir diese dann an Hand der Felder für z.B. eine Kampagne heranziehen können.



**Mehr Informationen** ^

Lead-Typ

Marktsegment

Industrie

Anfragetyp

Unternehmen

Region

Drucksprache

☐ Abgemeldet☐ Blog-Abonnent

date test

Bezeichnung	Feldname	Erklärung
Lead-Typ	lead_type	Eine Auswahl an unterschiedlichen Lead-Typen. Dies dient zur Qualifizierung und kann in Filtern verwendet werden.
Marktsegment		Verknüpfung zu einer Liste von Marktsegmenten. Im Standard gibt es: <ul style="list-style-type: none"><li>• hohes Einkommen</li><li>• mittleres Einkommen</li><li>• niedriges Einkommen</li></ul>
Industrie		Verknüpfung einer Liste diverser Industrien. Im Standard sind schon einige Branchen hinterlegt. Dies dient zur Qualifizierung und kann in Filtern verwendet werden.
Anfragetyp		Eine Auswahl an unterschiedlichen Anfragetypen. Dies dient zur Qualifizierung und kann in Filtern verwendet werden.

Unternehmen		Verknüpfung zum Unternehmen welchem der Lead gehört. Haben wir nur ein Unternehmen in unserem System ist dieses Feld nicht sichtbar.
Region		Verknüpfung zu einer Region welcher der Lead zugeordnet werden soll. Wie Regionen zum Einsatz kommen sollte diskutiert werden!
Drucksprache		Auswahl einer Drucksprache. Diese bestimmt die Sprache in welcher unsere Dokumente welches als PDF generiert und an E-Mails angehängt werden können, sein soll.
Abgemeldet		Checkbox
Blog-Abonnent		Checkbox

# Erklärungen

Hier werden Erklärungen aus den oberen Abschnitten genauer ausgeführt.

## Lead Status

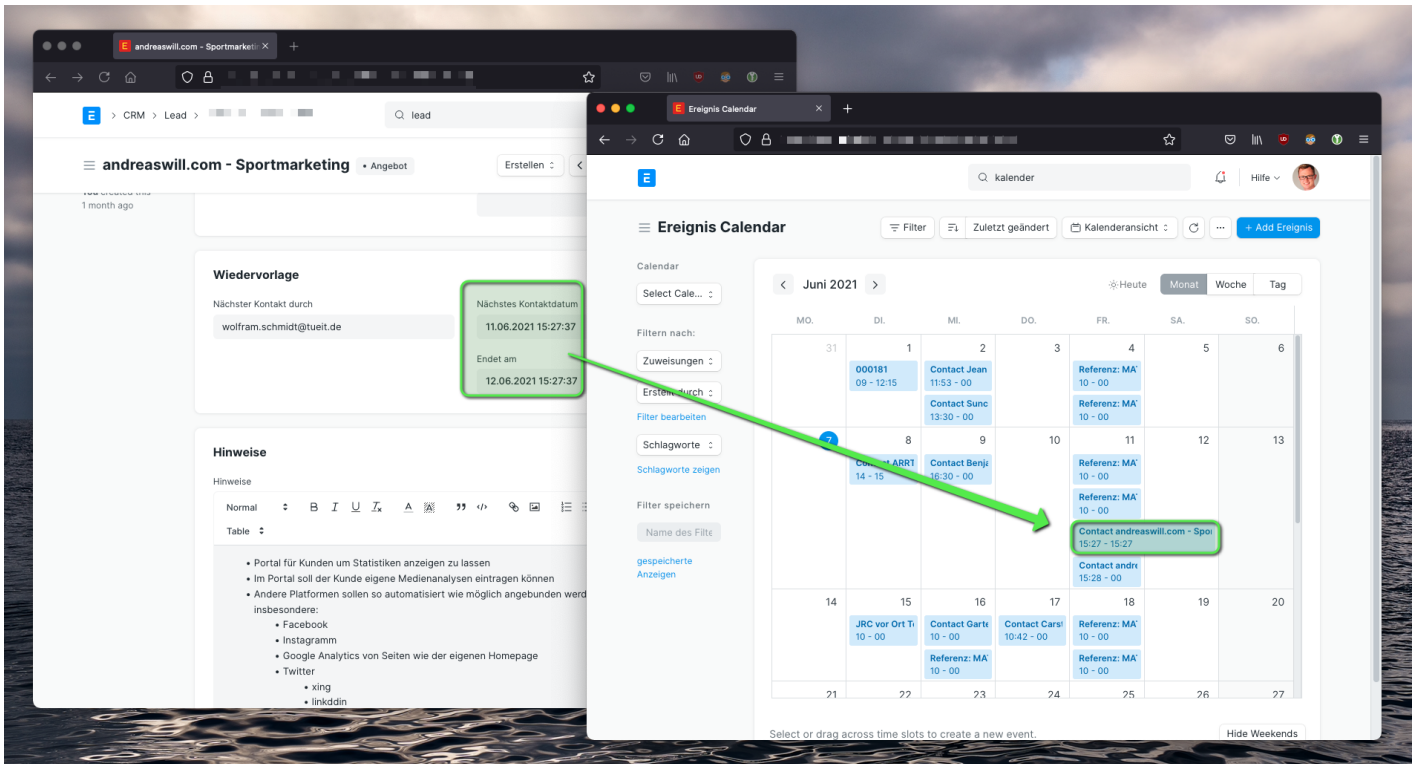
Hier wird genauer aufgeschlüsselt was hinter den Stati des Leads für eine Bedeutung steckt.

Status	Englisch	Beschreibung
Lead	Lead	Dies ist der Eingangsstatus. Importieren wir z.B. aus einem Adress-Pool stellen wir alle auf Lead.

Offen	Open	Offen heißt, dass eine Handlung notwendig ist. (Passiert automatisch bei E-Maileingang)
Beantwortet	Replied	Sendeten wir der Interessentin (Lead) eine E-Mail oder telefonierten mit ihr setzen wir sie als Beantwortet.
Chance	Opportunity	Wurde aus dem Lead eine Chance generiert (Passiert automatisch)
Angebot	Quotation	Wurde aus dem Lead oder der Chance ein Angebot erstellt. (Passiert automatisch)
Verlorene Angebote	Lost Quotation	Hat die Interessentin Angebote abgelehnt. (Passiert automatisch)
Interessiert	Interested	frei zu definieren.
umgewandelt	Converted	Kommt es zum Kundenauftrag, wandeln wir den Lead zum Kunden. (Status wird automatisch gesetzt)
Nicht Kontakt aufnehmen	Do Not Contact	Bekommen wir von der Interessentin eine klare Absage setzen wir diesen Status.

## Wiedervorlage

Für die im Feld "Nächster Kontakt durch" genannte Person erhält für den Tag in "Nächstes Kontaktdatum" einen Kalendereintrag.



Weiter können die Daten der Wiedervorlage für eine Zuweisungsregel verwendet werden.

# Leads automatisch zuweisen

<https://doku.phamos.eu/link/714#bkmrk-lead>

## Weiterführende Link

- Adressen pflegen
- Kontakte pflegen
- [Chance \(Opportunity\)](#)
- [Angebot \(Quotation\)](#)
- [Kunde \(Customer\)](#)
- [Zuweisungsregel \(Assignment Rule\)](#)

## Quellen & Verweise

- [Vom Lead zum Kunden \(direkt\)](#)

---

Version #1

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

Zuletzt aktualisiert: 8 Februar 2024 17:26:48 von Wolfram Schmidt