

Vom Lead zum Kunden (direkt)

Einleitung

Wollen wir direkt aus einem Lead einen Kunden erstellen ohne eine Chance oder Angebot zu erstellen können wir dies tun

The screenshot shows a CRM interface for a lead record. The breadcrumb navigation is 'E > CRM > Lead'. The search bar contains 'Suchen oder Befehl eingeben (Strg + G)'. The user profile is 'Einstellungen' and 'Hilfe'. The lead ID is 'CRM-LEAD-2020-00016'. The lead is associated with 'Chance'. The 'Erstellen' button is highlighted in green, and a dropdown menu is open, showing 'Kunde' (highlighted in green), 'Chance', and 'Angebot'. The lead details include: 'Firmenname' (empty), 'Eigentümer des Leads' (w.schmidt@ssv-reutlingen.de), 'E-Mail-Adresse' (empty), 'Status' (Chance), and 'Quelle' (Wolfram Schmidt). The left sidebar shows 'Kommentare' (0), 'Zugewiesen zu' (Zuweisen +), 'Anhänge' (Datei anhängen +), 'Schlagworte' (Füge einen Tag hinzu ...), and 'Bewertungen'.

Der Lead sowie die daran verknüpften Daten wie Kontakt und Adresse bleiben erhalten. Diese haben dann auch beide Verknüpfungen. Zum Lead (grün) zum einen und zum Kunden (gelb) zum anderen.

Referenz

Ist Ihre Unternehmensadresse

Verknüpfungen

<input type="checkbox"/>	No.	Dokumenttyp verknüpfen	Link Name	Link-Titel	
<input type="checkbox"/>	1	Lead	pal plast GmbH		Bearbeiten
<input type="checkbox"/>	2	Customer	C-01181		Bearbeiten

[Zeile hinzufügen](#)

Version #1

Erstellt: 27 November 2023 10:25:38 von Wolfram Schmidt

Zuletzt aktualisiert: 11 Februar 2024 07:27:47 von Wolfram Schmidt