

Lead Ursprung (Lead Source)

Einleitung

Der Lead Ursprung wird zum ersten Mal im Lead verknüpft und hilft dabei Leads und später Chancen und Kunden besser einordnen zu können. Pflegen wir die Ursprünge sinnvoll hilft dies bei einer detaillierten Auswertung und ggf. auch für ein Reporting unseren Gläubigern gegenüber.

Um die Herkunft eines Leads und letztlich weiterem Umsatz auf die Spur zu kommen ist die Pflege dieses Merkmals durchaus sinnvoll. In kleineren Implementierungen kann dieses Feld einen unnötigen Erhebungsaufwand bedeuten.

Im Standard verknüpfte DocTypes

- [Lead](#)
- [Chance](#)
- [Kunde](#)

Version #3

Erstellt: 23 August 2020 08:02:23 von Wolfram Schmidt

Zuletzt aktualisiert: 28 November 2022 12:19:06 von Wolfram Schmidt