

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 at the top indicates the path: E > CRM > Lead. A search bar and user profile are also visible. The lead ID is CRM-LEAD-2020-00016. On the left, there are sections for 'Kommentare' (0), 'Zugewiesen zu' (Zuweisen +), 'Anhänge' (Datei anhängen +), 'Schlagworte' (Füge einen Tag hinzu ...), and 'Bewertungen'. The main area is titled 'INSTRUMENTENTAFEL' and contains a 'Chance 1' and an 'Angebot' button. Below this, a checkbox indicates 'Lead ist eine Organisation'. The form fields include 'Firmenname', 'E-Mail-Adresse', 'Eigentümer des Leads' (w.schmidt@ssv-reutlingen.de), 'Status' (Chance), and 'Quelle' (Wolfram Schmidt). A 'WIEDERVORLAGE' section is at the bottom. A dropdown menu is open in the top right corner, showing options: 'Erstellen', 'Kunde' (highlighted with a green box), 'Chance', and 'Angebot'.

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.

CRM > Adresse >

Suche oder Befehl eingeben (Strg + G)

Hilfe

Aktiviert

Verknüpfungen < > Speichern

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

Zelle hinzufügen

Version #4

Erstellt: 18 Januar 2021 21:06:43 von Wolfram Schmidt

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