

# Lead

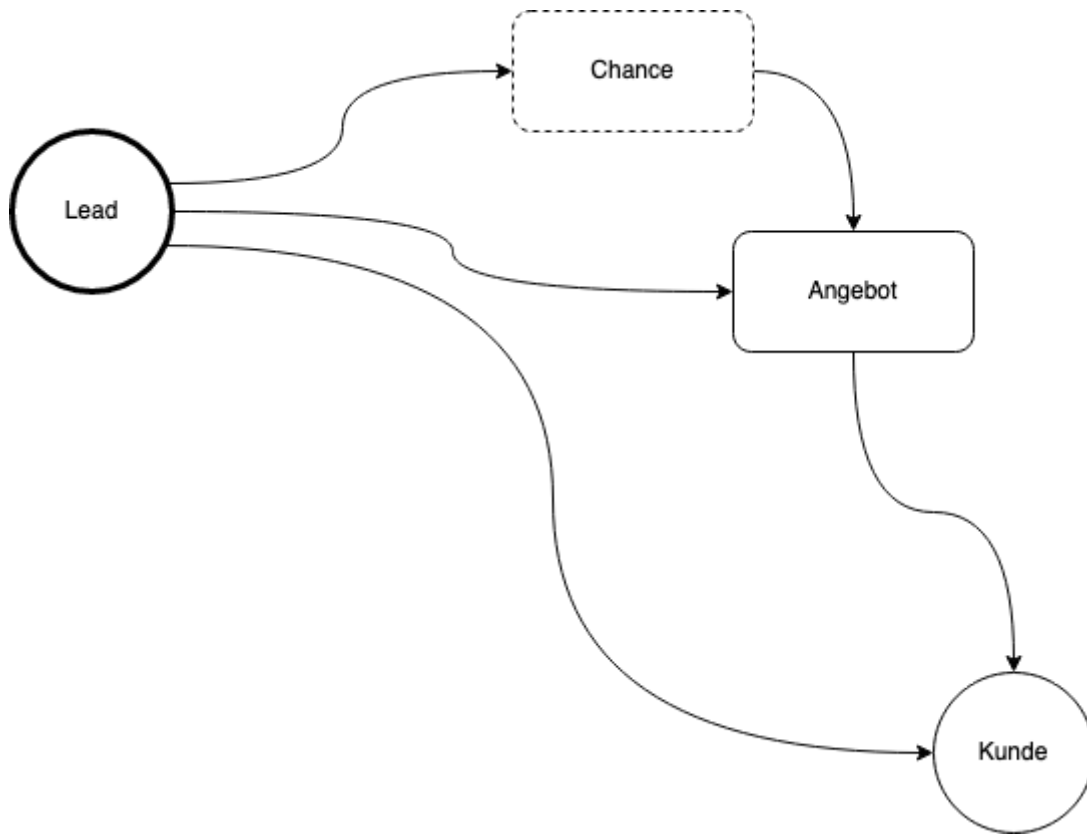
## Einleitung

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.

Auch können potentielle Lieferanten als Leads geführt werden, doch sieht ERPNext hier noch keinen optimal Workflow vor.

## Übersicht

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



# Status

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.

# Lead erstellen


Den Lead finden wir im Modul CRM als Kurzwahl oder aber in den Berichten & Stammdaten unter Vertriebspipeline.

CRM Dashboard Overview

**Modules:** Startseite, Buchhaltung, Vermögenswerte, Build, Einkauf, **CRM**, HR, Darlehensverwaltung, Lohn-und Gehaltsabrechn..., Projekte, Qualität, Vertrieb, Lager, Support, Webseite, Einstellungen, Dienstprogramme

**Domains:** Bildung

**Territory Wise Sales**  
Last synced 1 minute ago



**Your Shortcuts**

- Lead** (3 Open)
- Chance (24 Assigned)
- Kunde
- Vertriebsanalyse

**Instrumententafel**

**Berichte & Stammdaten**

- Vertriebspipeline**
  - Lead**
  - Chance
  - Kunde
  - Kontakt
- Berichte**
  - Einzelheiten zum Lead
  - Verkaufstrichter
  - Perspektiven engagiert, aber nicht u...
  - Erste Reaktionszeit für Gelegenheit
- Wartung**
  - Wartungsplan
  - Wartungsbesuch
  - Garantieanspruch
- Kampagne**
  - Kampagne
  - E-Mail-Kampagne
  - Social Media Post

[Navigation zum DocType Lead.](#)

In der Listenansicht dann auf "Add Lead" in der oberen rechten Ecke

CRM Lead List View

Filtern nach: Zuweisungen, Erstellt durch, Filter bearbeiten, Schlagworte, Schlagworte zeigen, Filter speichern, Name des Filters, gespeicherte Anzeigen

Search: lead

Buttons: Listenansicht, + Add Lead

Name	Offen	Bezeichnung	Filter	Zuletzt geändert
Bezeichnung	Firmenname	Eigentümer des Leads	Status	Name
CRM-LEAD-2021-00026	Offen			3 w 12
CRM-LEAD-2021-00021	Offen			4 w 2
CRM-LEAD-2020-00023	Offen			12 M 11

# Grundinformation

CRM > Lead > new-lead-2

lead

Hilfe

**New Lead** • Nicht gespeichert Speichern

☒ Lead ist eine Organisation

Nummernkreise CRM-LEAD-YYYY-	Eigentümer des Leads wolfram.schmidt@tueit.de
Name der Person	Status * Lead
Firmenname	Anrede
E-Mail-Adresse	Bezeichnung
	Geschlecht
	Quelle
	Kampagnenname

## Lead ist eine Organisation (oder eben nicht)

Gleich beim Anlegen eines Leads können wir bestimmen ob der Lead eine Organisation ist oder nicht. Dies hat Auswirkung auf die folgenden Felder.

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.

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.

Sollten wir das Häkchen zu Anfang nicht gesetzt haben, können wir dies beim Wandeln des Lead zum Kunden noch einmal bestimmen.

## Wiedervorlage & Hinweise

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

CRM > Lead > new-lead-2

lead

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"

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

The image shows two overlapping browser windows. The background window is the 'Wiedervorlage' (Reminder) form for 'andreaswill.com - Sportmarketing'. It contains the following information:

- Nächster Kontakt durch:** wolfram.schmidt@tueit.de
- Nächstes Kontaktdatum:** 11.06.2021 15:27:37 (highlighted with a green box)
- Endet am:** 12.06.2021 15:27:37 (highlighted with a green box)

The foreground window is the 'Ereignis Calendar' (Event Calendar) for June 2021. It shows a calendar grid with various events. A green arrow points from the 'Nächstes Kontaktdatum' field in the reminder form to a specific event in the calendar:

- Event:** Contact andreaswill.com - Sportmarketing
- Date:** 11.06.2021
- Time:** 15:27 - 15:27

The calendar also shows other events like 'Contact Jean', 'Contact Sunc', 'Contact ARR1', 'Contact Benji', 'Referenz: MA', 'JRC vor Ort Ti', 'Contact Garte', 'Contact Cars', and 'Referenz: MA'.

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

CRM > Lead > new-lead-2

lead

Hilfe

New Lead

Nicht gespeichert

Speichern

Hinweise

Hinweise

Normal B I U Ix A 20 " < > ↺ ↻ ↺ ↻ ↺ ↻ Table

[Hinweise](#)

## Adresse & Kontakt

CRM > Lead > new-lead-2

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

## 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

tüt GmbH

Region

Drucksprache

de

☐ Abgemeldet

☐ Blog-Abonnent

date test

# Leads automatisch zuweisen

<https://handbuch.tueit.de/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 #15

Erstellt: 23 August 2020 10:01:26

Zuletzt aktualisiert: 9 September 2024 10:18:58