



# LEADAUSWERTUNGEN

CATCH | Prof4Net GmbH

Katrin Göpel

PROF4NET

# LEADAUSWERTUNGEN

## AGENDA

- Voraussetzungen für optimale Auswertungen
- Leadauswertung Kampagne
- Leadauswertung grafisch

# LEADAUSWERTUNGEN

## VORAUSSETZUNGEN FÜR OPTIMALE AUSWERTUNGEN

- eingestellter Abruf über Hersteller-, Fahrzeugbörsenleads und Leads der händlereigenen Webseite
- Erstellen von Leads in CATCH über BDC, Makros
- Pflege von Lead Art, Lead Marke, Lead Kanal und Lead Quelle unter *Administration/CRM-Einrichtung/Kategorien*
- Pflege der Phasen zu den Kategorien unter *Verwaltung/Kampagnen*
- Pflege der Lead Bereiche zu den Kampagnen unter *Verwaltung/Kampagnen*
- neueste Version des Leadmanagement, gesteuert über eine cfg

# LEADAUSWERTUNG KAMPAGNE

– Auswertung unter *Aktion/Leadmanagement/Leadauswertung Kampagne*

– Überblick über die Leads in CATCH bzgl. der Kampagnenzugehörigkeit in den Bereichen

Lead Auswertung	
Importdatum	26.08.2020 🏠 - 09.09.2020 🏠
Quelle	<input type="text"/> ▼
Mandant/Lagerort	Autohaus P4N ▼
Kampagne	alle ▼
Bereich	<ul style="list-style-type: none"><li>Leads vom Hersteller</li><li>Leads eigene Homepage</li><li>Leads aus BDC</li><li>Leads von Fahrzeugbörsen</li><li>Leads aus Makros</li><li>Sonstige</li></ul> mehrere mit STRG-Taste
inkl. Marketing Kampagne	<input type="checkbox"/>

# LEADAUSWERTUNG KAMPAGNE

– Voraussetzung:

Zuordnung der Kampagne unter *Verwaltung/Kampagnen* zu einem Leadbereich

<input type="checkbox"/> Leadqualifizierer
Mandant:
alle ▼
<input type="checkbox"/> nur Ergebnisse der Kategorie
<b>Lead Bereich:</b>
Leads eigene Homep ▼

# LEADAUSWERTUNG KAMPAGNE

## EINSTELLUNGEN

- Importdatum: Datum des Leadimports/der Leaderstellung
- Quelle: Anzeige der Leads aus einer bestimmten Quelle
- Mandant/Lagerort: Anzeige der Leads, die einem bestimmten Lagerort zugeordnet sind
- Kampagne: Anzeige der Leads mit Verknüpfung zu einer ausgewählten Kampagne
- Bereich: Anzeige der Ergebnisse nur aus einzelnen Bereichen
- inkl. Marketing Kampagne: zusätzliche Anzeige der Leads in den einzelnen Kampagnen (Herstellerkampagnen)

# LEADAUSWERTUNG KAMPAGNE

## ANZEIGE

- Tabelle „Lead Status“
  - Anzahl der Leads im entsprechenden Status pro Kampagne
  - Anzahl der Leads, wie diese pro Kampagne abgeschlossen wurden
- Tabelle „Lead Übersicht“
  - Überblick über die Öffnungsdauer der Leads pro Kampagne
- als XLSX exportierbar, steuerbar über die Benutzerrolle

# LEADAUSWERTUNG KAMPAGNE

- per Klick auf die Kampagnenbezeichnung Wechseln in *Verwaltung/Kampagnen*, wenn das Recht dafür in der Benutzerrolle vergeben wurde („Bereich Einstellungen“)
- Hinterlegen von Kosten pro Kampagne unter *Verwaltung/Kampagnen* nach Freischaltung über eine cfg
  - Anzeige der Kosten gesamt und der Kosten pro Lead
- per Klick Anzeige gelöschter Leads unter *Aktion/Leadzuordnung* nach Freischaltung über eine cfg
  - inkl. Informationen, wer das Lead gelöscht hat



# LEADAUSWERTUNG KAMPAGNE

## ANZEIGE

Lead Status							
	Status						
Leads vom Hersteller	Kosten gesamt €	Eingang "alle"	€ pro Lead	Neu <i>Bitte zuweisen!</i>	gelöscht	zugewiesen	kontaktiert
<b>Summe</b>	<b>1.500,00</b>	<b>1</b>	<b>1.500,00</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>1</b>
AWT 2020 weitere	1.500,00	1	1.500,00	0	0	0	1
	Status						
Leads eigene Homepage	Kosten gesamt €	Eingang "alle"	€ pro Lead	Neu <i>Bitte zuweisen!</i>	gelöscht	zugewiesen	kontaktiert
<b>Summe</b>	<b>800,00</b>	<b>27</b>	<b>29,63</b>	<b>1</b>	<b>1</b>	<b>9</b>	<b>13</b>
AWT 2020	800,00	27	29,63	1	1	9	13
	Status						
Leads aus BDC	Kosten gesamt €	Eingang "alle"	€ pro Lead	Neu <i>Bitte zuweisen!</i>	gelöscht	zugewiesen	kontaktiert
<b>Summe</b>	<b>0,00</b>	<b>1</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>

# LEADAUSWERTUNG GRAFISCH

- Auswertung unter *Aktion/Leadmanagement/Leadauswertung grafisch*
- visuelle Aufarbeitung wesentlicher Kennzahlen der Leads

Kacheln / <u>Einstellungen</u>		
CATCH AWT	After Sales	Neuwagen
Gebrauchtwagen	Kachelauswertung Beispiel für die P4N@Box	

# LEADAUSWERTUNG GRAFISCH

## EINSTELLUNGEN

- Möglichkeit der Einstellungen nach Freigabe über die Benutzerrolle

Kacheln Einstellungen			
Bezeichnung	Benutzerrollen	Benutzer	Aktion
	Admin_MO Admin Admin Basti Admin Katrin Admin Keding	Admin, Björn (admin) Aichinger, Sascha (aichinger) Berlin, Audi (audiberlin) Bruchhold, David (bruchhold) carcall, carcall (carcall1)	neu hinzufügen <input type="text"/> <input type="button" value="Durchsuchen..."/> Import
Kachelauswertung AWT	Admin_MO Admin Admin Basti Admin Katrin Admin Keding	Admin, Björn (admin) Aichinger, Sascha (aichinger) Berlin, Audi (audiberlin) Bruchhold, David (bruchhold) carcall, carcall (carcall1)	ändern 🗑️ / kopieren / Export

# LEADAUSWERTUNG GRAFISCH

- Bezeichnung: Name der Kachel
- Benutzerrolle: Vergabe der Rechte, wer diese Kachel in der Auswertung sehen darf
- Benutzer: Auswahl einzelner Benutzer für das Recht, diese Kachel sehen zu können

# LEADAUSWERTUNG GRAFISCH

## – Aktion

- durchsuchen/Import: Hinzufügen einer zuvor exportierten Kacheln
- neu hinzufügen: Anlegen einer neuen Kachel
- ändern: Ändern der Konfiguration
- Mülleimer: Löschen der Kachel
- kopieren: Kopieren und Einfügen der Kopie
- Export: Exportieren der Kachel im p4n-Format, um sie in ein anderes CATCH zu importieren

# LEADAUSWERTUNG GRAFISCH

- Definition der ersten Zeile des Layouts mit der Anzahl der Spalten und der Auswahl der Kachel
  - Diagramm
  - Kennzahl

Kacheln - Einstellungen - Kachelauswertung | [Vorschau](#)

neue Kachel Diagramm ▼ +



Spalten 2

eintragen/ändern

- neue Spalteneinstellung (Hinzufügen einer neuen Zeile im Dashboard)

# LEADAUSWERTUNG GRAFISCH

– Einstellungen Kennzahl

Kennzahl Einstellungen		
<b>Titel:</b>	<input type="text" value="Titel"/>	
<b>Typ:</b>	Anzahl Leads 	
<b>roter Bereich ab:</b>	<input type="text" value="10"/>	
<b>Zeitraum:</b>	letzter Monat 	
<b>gruppiert nach:</b>	nicht gewählt 	
<b>Filter:</b>		

# LEADAUSWERTUNG GRAFISCH

- Titel: angezeigter Kennzahltitel
- Typ: Anzeige welcher Kennzahl
  - Anzahl Leads: alle Lead, unabhängig des Status
  - Anzahl neue Leads: Leads im Status „neu“ oder „zu qualifizieren“
  - Anzahl offener Leads: Leads im Status „neu“, „in Bearbeitung“, „zugewiesen“, „offen“, „kontaktiert“ oder „zu qualifizieren“
  - Anzahl nicht zugewiesener Leads: Leads im Status „neu“ oder „zu qualifizieren“
  - Anzahl nicht kontaktierter Leads: Leads im Status „neu“, „zu qualifizieren“ oder „zugewiesen“
- roter Bereich ab: Anzahl, ab wann die Kennzahl rot dargestellt werden soll



# LEADAUSWERTUNG GRAFISCH

- Zeitraum: ausgehend vom Leadeingangsdatum
- gruppiert nach: Berücksichtigung der Lead Kategorien (Sparte, Marke, Quelle, Kanal) sowie Kampagne, Lead Status/Phase und Standort
- Filter: Selektion nach weiteren Kategorien und Kampagne, Phase und Standort

# LEADAUSWERTUNG GRAFISCH

– Einstellungen Diagramm

Diagramm Einstellungen	
<b>Titel:</b>	<input type="text" value="Titel"/>
<b>Zeitraum:</b>	letzter Monat <input type="button" value="v"/> monatlich <input type="button" value="v"/>
<b>gruppiert nach:</b>	Sparte <input type="button" value="v"/> Anfrage Beratungsgespräch <input type="button" value="^"/> GMAC GW <input type="button" value="v"/> GW-Kaufanfrage
<b>Filter:</b>	Kampagne <input type="button" value="v"/> 106 Kampagne Neuverk <input type="button" value="^"/> AWT 2018 AWT 2020 Angebot <input type="button" value="v"/> Antara Gewinnspiel
	<input type="button" value="+"/>
<b>Diagrammart:</b>	Balkendiagramm - gr <input type="button" value="v"/>

# LEADAUSWERTUNG GRAFISCH

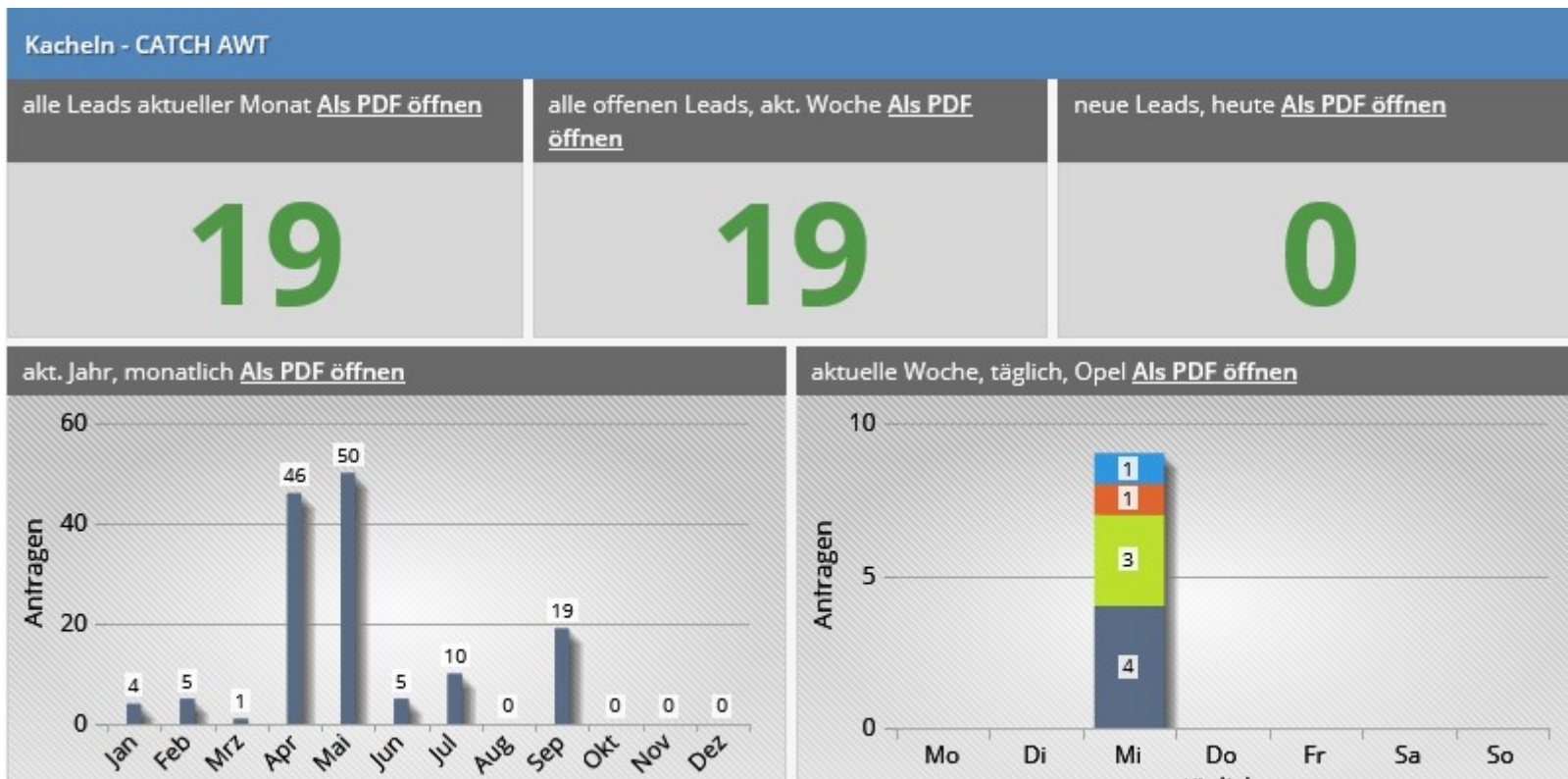
- Titel: angezeigter Diagrammtitel
- Zeitraum: ausgehend vom Leadeingangsdatum
- gruppiert nach: Berücksichtigung der Lead Kategorien (Sparte, Marke, Quelle, Kanal) sowie Kampagne, Phase und Standort
- Filter: Selektion nach weiteren Kategorien und Kampagne, Phase und Standort
- Diagrammart: Auswahl der Diagrammart, die in der Auswertung genutzt wird

# LEADAUSWERTUNG GRAFISCH

## ANZEIGE

- Anzeige der eingestellten Diagramme und Kennzahlen
- einzelne Kacheln bzw. die gesamte Anzeige als PDF exportierbar

# LEADAUSWERTUNG GRAFISCH





# KONTAKTDATEN

Prof4Net GmbH  
Gerlachstr. 47-49  
14480 Potsdam

[www.prof4.net](http://www.prof4.net)  
[info@prof4.net](mailto:info@prof4.net)  
0331 - 87 00 421