



# LEADBEARBEITUNG

CATCH

Sven Marquardt

PROF4NET

# ALLGEMEINE INFOS

## PROZESS BEI DER LEADBEARBEITUNG

1. Leads werden in CATCH alle 5 Minuten eingelesen
2. Leads werden durch VKL innerhalb von X Min an die VK verteilt
3. Verkäufer bekommen Lead zugeteilt
4. Leads müssen innerhalb von X Minuten kontaktiert werden
5. Zum Lead werden Kontakte dokumentiert
  1. Gespräche/ Mails
  2. Suche nach Fahrzeugen im Bestand
  3. Probefahrten/ Angebote
  4. KV werden ggf in der EVA erstellt
  5. Planung der Auslieferung

# LEADBEARBEITUNG

## STARTSEITE „LEAD PIM“

The screenshot shows the start page of the LEAD PIM system. At the top, there is a navigation menu with options: BENUTZER, AKTION, VERWALTUNG, ADMINISTRATION. To the right of the menu is a search bar with a magnifying glass icon and a red circle '2' next to it. Below the search bar, there are dropdown menus for 'kein Filter aktiv' and 'kein Gruppenfilter'. The main content area is divided into two sections. The left section, titled 'Anfragen/Leadübersicht', displays a list of leads. Above the list, there is a 'Wiedervorlage - geordnet nach Fälligkeit (farblich markiert)' section with a red circle '3' and a 'Filteroption: Zu bearbeiten | Abgeschlossen' dropdown. The lead list has columns for 'Lead Alter', 'Kampagne', 'Phase', and 'Verkaufsleiter'. The right section, titled 'Kalender 09 / 2020', shows a calendar grid with a red circle '4' next to it. Below the calendar, there is a 'Benutzer online' section with a table showing the user 'Doom, David' and their license status.

Benutzer	Aktivität	Aktion
Doom, David		-
Ihre Lizenzen: 1/25	Version 6.7.5	Abmelden (alle)

- (1) Menüleiste mit Funktionen
- (2) Kundensuche
- (3) Wiedervorlagen Liste (alle meine ToDos)
- (4) Kalender mit Terminen (PF, Auslieferungen)

# LEADBEARBEITUNG

## ANSICHT EINES LEADS

The screenshot displays a lead management interface for a customer named Christian Meler. The interface is divided into several sections:

- Customer Header:** Name "Meler, Christian" (1) and a lead card (2).
- Navigation:** Tabs for "Übersicht", "Fahrzeuge", "Umsätze", and "Korrespondenz".
- Lead Details Table:**

Telefon	+491726750098	Phase	Kontaktiert/Bearbeitet	Anfrage-ID	10964
Mobil		Kundenmerkmal		Importdatum	24.08.2020 16:01:51
E-Mail		Erstkontakt	24.08.2020 16:01:51	Nächster Kontakt	
Sparte	Neuwagen Verkauf	Kampagne	AWT 2018	Marke	Opel
Quelle	Fahrzeugsbörsen	Kanal	Allgemeine Anfrage	weitere Leads:	10964 - Neuwagen Verkauf - Fahrzeugsbörsen
- Actions:** Buttons for "E-Mail" (5), "Telefonat ->" (6), "Notiz" (7), and "Maßnahmen".
- Contact History:** A list of contacts, including "Fahrzeugänderung" (4) and "Lead aus BDC".
- Vehicle Details:** Information for a "SKODA Skoda Octavia" (8), including price (0,00 €), VIN (FIN TMBCE21UX...), and registration details (EZ 10.04.2005, HU 24.03.2010).
- Actions for Vehicle:** Buttons for "Mehr Details", "Fahrzeug ändern", "Fahrzeug entfernen", "Probefahrt", "Angebot", and "Kaufvertrag" (9).

- (1) Name des Kunden
- (2) Karteireiter Lead
- (3) Daten zum Lead
- (4) Alle Kontakte zum Lead
- (5) E-Mail erstellen
- (6) Telefonat erstellen
- (7) Notiz erstellen
- (8) Details zum Fahrzeug
- (9) Aktionen zum Fahrzeug

# LEADBEARBEITUNG

## E-MAIL AN KUNDEN SENDEN

E-Mail	Telefonat -->	Notiz	Maßnahmen
Wiedervorlage <b>1</b>	27.08.2020 14 : 01 <input type="checkbox"/> Termin in Kalender		
Absender <b>2</b>	( VW Verkauf )		
Empfänge <b>3</b> CC/BCC			
Betreff <b>4</b>	Ihre Anfrage zu SKODA Solution 2.0 Skoda Octavia	Zwischenabl.	
Beschreibung <b>5</b>	Meier,	deutsch <b>6</b> 1. Vielen Dank - Einleitung 2. wir melden uns 3. Ankauf	
Anlagen <b>8</b>	1: Durchsuchen Keine Datei ausgewählt. weitere...		
Kontaktergebnis: <b>9</b>	kein Ergebnis		

- (1) Datum WWL
- (2) Absender
- (3) Weitere Empfänger
- (4) Betreff
- (5) Beschreibung
- (6) Textbausteine
- (7) Signatur anhängen
- (8) Anlagen
- (9) Kontaktergebnis

# LEADBEARBEITUNG

## E-MAIL AN KUNDEN SENDEN

- die E-Mails werden direkt über CATCH verschickt
- als Absender-Name ist der Name des Verkäufers zu sehen
- Kunde antwortet auf diese E-Mail, die dann in CATCH eingelesen wird
- Antworten auf Leads sind nicht in Outlook zu finden

# LEADBEARBEITUNG


## ANTWORTEN VOM KUNDEN

- Antworten vom Kunden werden direkt in CATCH eingespielt
- Antworten haben eine WWL für in einer Stunde, die dann auf der PIM auftauchen
- Anhand des Pfeiles werden ein- und ausgehende Mails erkannt

E-Mail	Telefonat →	Notiz	Maßnahmen
 - Fahrzeugänderung up! 1.0 jeans KLIMA*EURO6 - 1213D1 - W..			Verkäufer Admin 04.09.2020 14:55:03
 - AW: Ihre Anfrage - Int.ID: 0b036c-1 Halo Herr Keding, --- ja,..			Verkäufer Admin 04.09.2020 10:00:56
 - Ihre Anfrage Empfänger: keding@t-online.de -- Bet..			Verkäufer Admin 03.09.2020 15:05:36

# LEADBEARBEITUNG

## TELEFONAT MIT KUNDEN

E-Mail	Telefonat -->	Notiz	Maßnahmen
Wiedervorlage	1 27.08.2020  15 : 17  <input type="checkbox"/> Termin in Kalender		
Betreff	2 Telefonat -->		
Beschreibung	3	1. Gesprochen 2. Nicht erreicht 3. Neuer Termin vereinbart	4
Telefonnummer	5 +491726750098		
Kontaktergebnis:	6 kein Ergebnis		
Betreuer:	7 Verkauf, VW (verkauf_vw)		

- (1) Datum WWL
- (2) Betreff
- (3) Beschreibung
- (4) Textbausteine
- (5) Telefonnummer
- (6) Kontaktergebnis
- (7) Betreuer



# LEADBEARBEITUNG

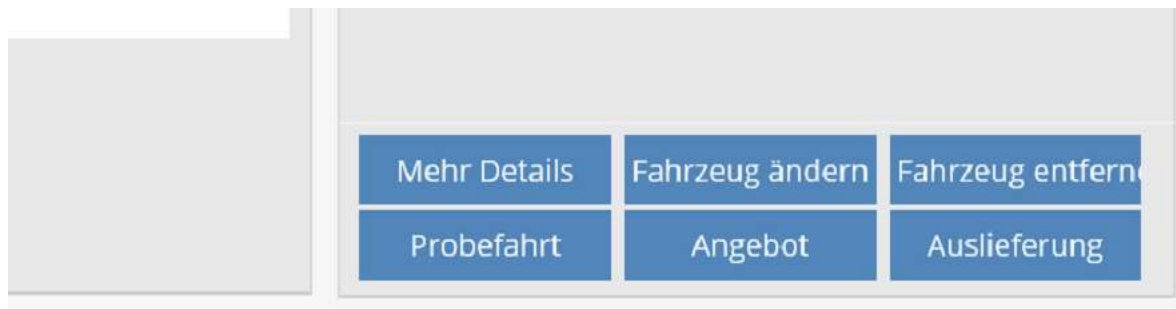
## NOTIZ ZUM KUNDEN

E-Mail	Telefonat -->	Notiz	Maßnahmen
Wiedervorlage	1 27.08.2020 15 : 19 <input type="checkbox"/> Termin in Kalender		
Notiz	2 Notiz		
Beschreibung	3	4 1. Mit Kunden Termin vereinbart 2. Besonderheit:	
Kontaktresultat	5 kein Ergebnis		
Betreuer:	6 Verkauf, VW (verkauf_vw)		

- (1) Datum WWL
- (2) Betreff
- (3) Beschreibung
- (4) Textbausteine
- (5) Kontaktresultat
- (6) Betreuer

# LEADBEARBEITUNG

## OPTIONEN ZUM LEAD-FAHRZEUG



- (1) Mehr Details = mehr Details zum Fahrzeug sehen
- (2) Fahrzeug ändern = ein anderes Fahrzeug mit dem Lead verknüpfen
- (3) Fahrzeug entf. = Fahrzeug vom Lead trennen
- (4) PF/Ang/Ausl. = jeweilige Aktion zum Fahrzeug

# LEADBEARBEITUNG

## ANSICHT EINES LEADS

Mustermann, Max (Nr.: 90178) / Kunden-Anzahl: 1

LEAD | LEAD VKL | V: 6.7.10 P: 7.0.33

BENÜTZER AKTION VERWALTUNG ADMINISTRATION

LEAD Übersicht Stammdaten Zusatzdaten Gruppen Fahrzeuge Umsätze Korrespondenz Statistik FP BM CC

Telefon	Phase	Kontaktiert/Bearbeitet	Anfrage-ID
0001 0002	Kundenmerkmal	1_	1
0005 0006	Erstkontakt	19.08.2020 15:16:29	Importdatum
	Kampagne	BDC Masterkampagne	Nächster Kontakt
	Kanal		Marke
BDC			weitere Leads: 1 - BDC

E-Mail	Telefonat ->	Notiz	Maßnahmen
Fahrzeugänderung upl 1.0 jeans KLIMA*EURO6 - 1213D1 - W...			Verkäufer Admin 04.09.2020 14:55:03
AW: Ihre Anfrage - Int.ID: 0b036c-1 Hallo Herr Keding, ... ja...			Verkäufer Admin 04.09.2020 10:00:56
Ihre Anfrage Empfänger: keding@t-online.de - Bet...			Verkäufer Admin 03.09.2020 15:05:36
Ihre Anfrage Empfänger: keding@t-online.de - Bet...			Verkäufer Admin 03.09.2020 15:04:11
Telefonat -> Mit ihm gesprochen	Phase Kontaktiert/Bearbeitet		Verkäufer Admin 03.09.2020 15:03:31
Testanfrage Betreff: Testanfrage - Quelle: BDC - E...			Verkäufer Admin 19.08.2020 15:16:29

weitere anzeigen

VW upl 1.0 jeans KLIMA\*EURO6

7.984,00 €

Fahrzeug ID: [redacted]

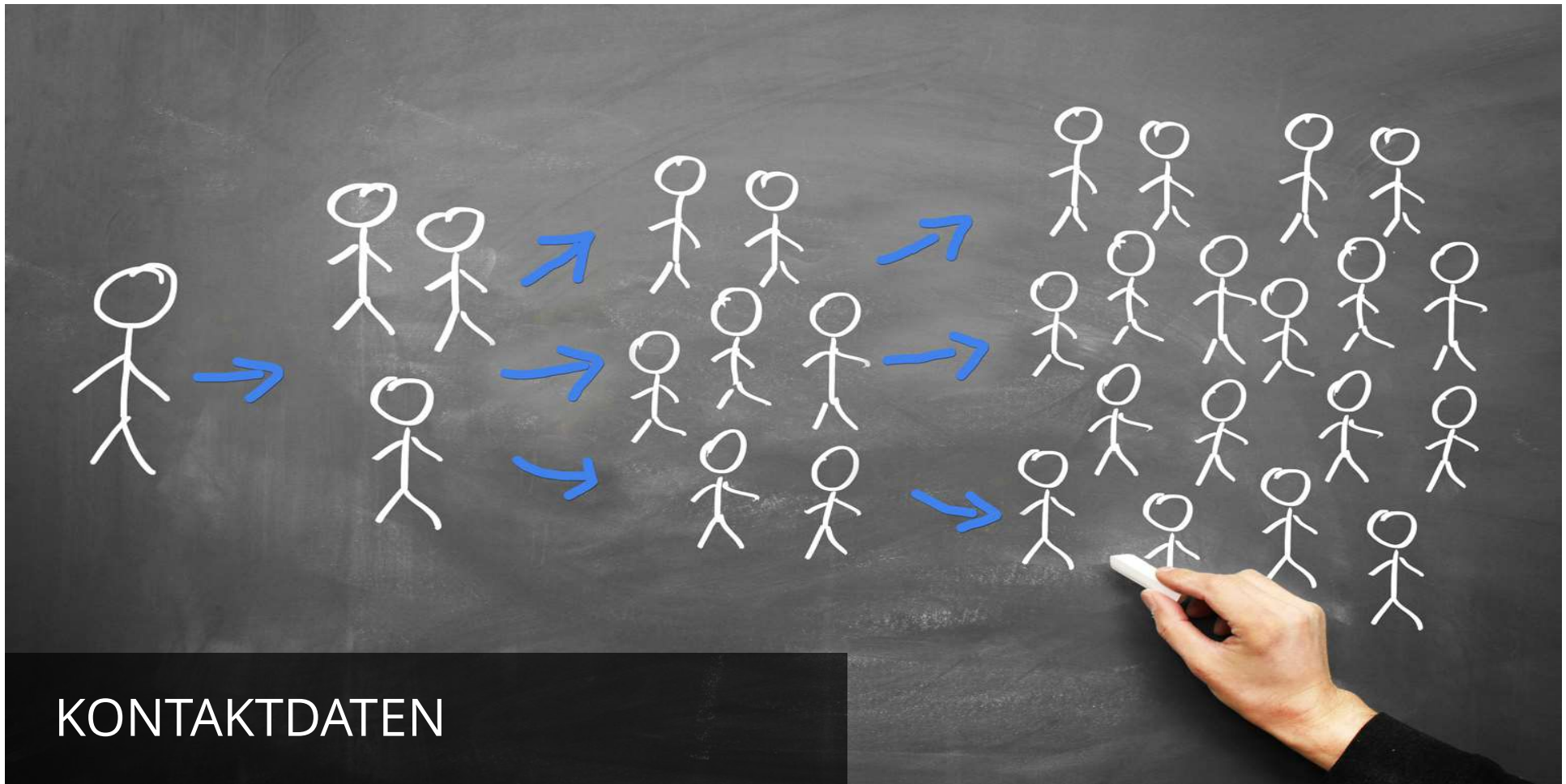
FIN WVVZZAAZC [redacted]

EZ	01.12.2015	KM Stand	30.144 km
HU	AU	01.12.2015	

Unfallschaden:

Standtage 0 letzte Preisanpassung

- (1) Kunde
- (2) Tab = LEAD
- (3) Kontaktdaten
- (4) Leaddaten
- (5) Korrespondenz
- (6) Details zum angefragten Fzg.



## 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