

LEADAUSWERTUNGEN

CATCH | Prof4Net GmbH

1

ORGANISATORISCHES

WEBINAR-REGELN

- Mikrofone deaktivieren (stumm)
- Fragen direkt stellen
- Kein Chat
- Kein Handheben

WER SPRICHT DA?

- Vorname Name
- Autohaus
- Marken
- Funktion im AH



2

VORAUSSETZUNGEN

WAS WIRD FÜR DIE SCHULUNG BENÖTIGT?

- Inhaltliche Voraussetzungen:
 - Erfolgreiche Teilnahmen an „CATCH (Basis)“ Schulung
 - Kenntnisse über Vorsysteme (vor allem DMS)
- Technische Voraussetzungen:
 - Zugriff auf das eigene CATCH-System
 - Recht für die Menüpunkte: *Leadauswertung Phase, Leadauswertung grafisch, Leadauswertung Kampagne*

AGENDA

LEADAUSWERTUNGEN

1. Vor den Auswertungen
2. Leadauswertung Phase
3. Leadauswertung grafisch
4. Leadauswertung Kampagne
5. Vergleich

VOR DEN AUSWERTUNGEN

VORAUSSETZUNGEN FÜR OPTIMALE AUSWERTUNGEN

- Integration aller möglichen Lead-Quellen (Hersteller, Online-Börsen, Händler-Website, CATCH BDC, CATCH Makros)
- Pflege der Auswahlelemente für Lead-Art, Lead-Marke, Lead-Kanal und Lead-Quelle unter *Administration/CRM-Einrichtung/Kategorien*
- Pflege der Lead-Phasen zu den Kategorien unter *Verwaltung/Kampagnen*
- Pflege der Lead-Bereiche zu den Kampagnen unter *Verwaltung/Kampagnen*

PROF4NET

7

VOR DEN AUSWERTUNGEN

DATEN ZU LEADS



LEAD-STATUS

Organisatorisch-technischer Zustand eines Leads

LEAD-PHASE

Fortschritt im Verkaufsprozess eines Leads

PROF4NET

8

LEADAUSWERTUNG PHASE

ALLGEMEIN

- Auswertung unter *Aktion/Leadmanagement/Leadauswertung Phase*
- Fokus auf Lead-Phasen im „Jetzt“
- Monitoring des Verkaufsprozesses
- Unterteilt in fünf Standardreports

The screenshot shows the 'Leadauswertung Phase / Aufgabensicht' interface. It includes a top navigation bar with filters for 'Zeitraum der Berechnung' (07.01.2025 to 06.02.2025), 'Spalte', 'Quelle', and 'Marke'. Below this are sections for 'Kampagne', 'Kanal', and 'Benutzergroupen'. At the bottom, there is a summary table for 'Auswertung nach Quelle'.

Quelle	Alle Anfragen	Nicht beantwortet	Beantwortet	Kundenspezif. Beantwortet	Probierfahrten	Anfragen	Beauftragte	Auslieferung	Zufriedenheitswert	Geht auf	Lead-entwurf	gekauft
Marko	54	54	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
BCC	2	0	2	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Summe	56	54	2	0	0	0	0	0	0	0	0	0

PROF4NET

9

LEADAUSWERTUNG PHASE

EINSTELLUNGEN

- Filter für
 - Zeitraum
 - Lead-Daten
 - Kampagnen, Lagerorte
 - Benutzerdaten
- Wahl einer Auswertung

PROF4NET

10

LEADAUSWERTUNG PHASE

AUSWERTUNGEN

- Auswertung nach Quelle
- Auswertung nach Verkäufer/Bearbeiter
- Auswertung nach Kanal
- Auswertung zu Bearbeitungszeiten
- Fahrzeug-Auswertung

LEADAUSWERTUNG PHASE

EXPORT

- Manueller Export
 - Pro Auswertung
 - Format: XLSX
- Aufgabenplanung für automatischen E-Mailversand
 - An Benutzer, Benutzergruppen, Benutzerrollen
 - Weitere Trennung in Spalte, Marke, Kampagne, Lagerort möglich
 - Format: XLSX

LEADAUSWERTUNG GRAFISCH

ALLGEMEIN

- Auswertung unter *Aktion/Leadmanagement/Leadauswertung grafisch*
- Fokus auf Lead-Phasen und Lead-Status
- Individuelle Auswertungen über Kacheln aufrufbar
- Einfache Darstellung: Management-Report oder Dashboard



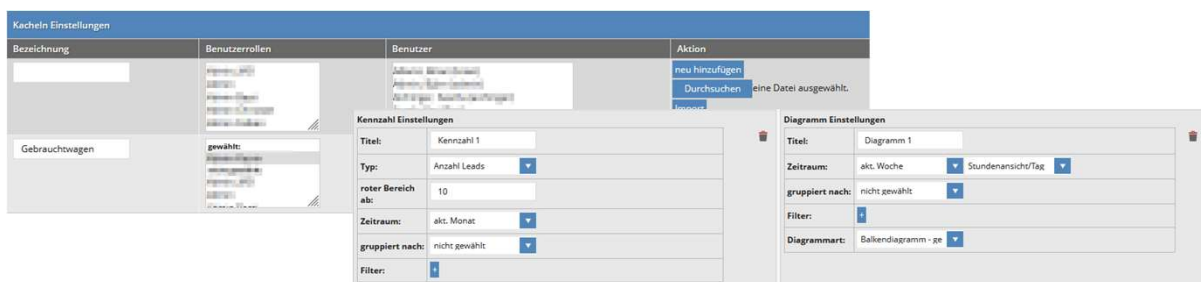
PROF4NET

13

LEADAUSWERTUNG GRAFISCH

EINSTELLUNGEN

- Sichtbarkeit der Kacheln/Auswertungen pro Benutzerrolle oder Benutzer
- Anzahl offener, neuer, nicht zugewiesener, nicht kontaktierter Leads
- Zeitraum
- Filter/Gruppierung für Lead-Daten, Lead-Phase



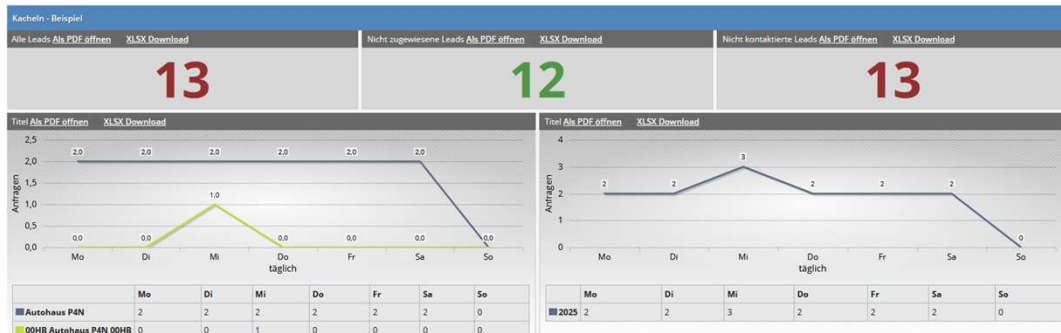
PROF4NET

14

LEADAUSWERTUNG GRAFISCH

AUSWERTUNG/KACHEL

- Individuelle Darstellungen/Aufteilungen
- Elemente: Diagramm und Kennzahl



PROF4NET

15

LEADAUSWERTUNG GRAFISCH

EXPORT

- Manueller Export
 - Aller Diagramme/Kennzahlen einer Kachel
 - Einzelner Diagramme/Kennzahlen einer Kachel
 - Format: PDF/XLSX
- Aufgabenplanung für automatischen E-Mailversand
 - Pro Kachel
 - An Benutzer, Benutzergruppen, Benutzerrollen
 - Format: PDF/XLSX

PROF4NET

16

LEADAUSWERTUNG KAMPAGNE

ALLGEMEIN

- Auswertung unter *Aktion/Leadmanagement/Leadauswertung Kampagne*
- Fokus auf Lead-Status und Kampagnen
- Taktisch/organisatorisch, Kosten/Erfolg

Leads	Kosten gesamt €	Eingang "akt"	€ pro Lead	Reis	geöffnet	Insgesamt	Summe	Produktion	Agente	Service	Servicecenter	€ pro KY	Min. KY	Max. KY
Summe	0,00	18	0	0	0	13	3	0	0	0	0	0	0	1

Leads aus BDC	Kosten gesamt €	Eingang "akt"	€ pro Lead	Reis	geöffnet	Insgesamt	Summe	Produktion	Agente	Service	Servicecenter	€ pro KY	Min. KY	Max. KY
Summe	10,00	21	0,48	1	1	4	3	4	1	1	1	10,00	1	3

Verkaufsmann Standard	Kosten gesamt €	Eingang "akt"	€ pro Lead	Reis	geöffnet	Insgesamt	Summe	Produktion	Agente	Service	Servicecenter	€ pro KY	Min. KY	Max. KY
Summe	10,00	37	0,27	1	1	11	3	4	1	1	1	10,00	1	4

Leads	Summe der Leads	geöffnet	In 1. St. geöffnet	In 4. St. geöffnet	Zu weit geöffnet	Nicht geöffnet	Nicht geöffnet * 4 St.
Summe	13	0	0 (0,00%)	0 (0,00%)	13 (100,00%)	0 (0,00%)	0 (0,00%)

PROF4NET

17

LEADAUSWERTUNG KAMPAGNE

EINSTELLUNGEN

- Filter für
 - Zeitraum
 - Ausgewählte Lead-Daten
 - Kampagnen, Lagerorte
 - Bereiche

PROF4NET

18

LEADAUSWERTUNG KAMPAGNE

AUSWERTUNGEN

- Nach Bereichen aus den Kampagnen
- Zwei Auswertungen
 - Lead-Status
 - Lead-Übersicht (Bearbeitungszeit)
- Absprünge zur Leadzuordnung, Listenansichten und Kampagnen

LEADAUSWERTUNG KAMPAGNE

EXPORT

- Manueller Export
 - Pro Auswertung
 - Format: XLSX

VERGLEICH

	Leadauswertung Phasen	Leadauswertung grafisch	Leadauswertung Kampagnen
Fokus	Lead-Phasen im „Jetzt“ Monitoring des Verkaufsprozess	Lead-Phasen und Lead-Status Management-Report oder Dashboard	Lead-Status und Kampagnen Taktische Organisation, Kosten, Erfolg
Auswertungen	Fünf Auswertungen	Individuelle Auswertungen als Kacheln	Zwei Auswertungen
Export	Manueller und automatischer XLSX-Export	Manueller und automatischer PDF-/XLSX-Export	Manueller XLSX-Export

PROF4NET

21

ZUSAMMENFASSUNG

LEADAUSWERTUNGEN

1. Vor den Auswertungen
 - Alle Leadquellen anbinden
 - Kampagnen pflegen
2. Leadauswertung Phase
 - Fokus Verkaufsprozess
3. Leadauswertung grafisch
 - Fokus Management-Report/Dashboard
4. Leadauswertung Kampagne
 - Fokus Erfolg und Effizienz

PROF4NET

22

FRAGEN



PROF4NET

23

UNSERE DIENSTLEISTUNGEN



SUPPORT (KOSTENFREI)

- Support-Hotline (0331 87 00 421) oder E-Mail (support@prof4.net)
- Richtige Adresse für technische Störungen
- Begleitung und Unterstützung bei Hürden
- Hilfestellung zu konkreten Anliegen

BEAUFTRAGUNGEN (GEGEN AUFWAND)

- Erstellung von individuellen Inhalten (Filter, Briefe, NL, Form., etc.)
- Erwerb weiterer Dienstleistungen (Schulungen, Workshops, Webinare, eLearning-Zugänge, etc.)
- Erwerb weiterer Produkte (Schnittstellen, Lizenzen oder Module)
- Individuelle Anpassungen in CATCH

PROF4NET

24



KONTAKTDATEN

Prof4Net GmbH
Gerlachstr. 47-49
14480 Potsdam

www.prof4.net
info@prof4.net
0331 - 87 00 421

PROF4NET