

# TOCA IN CATCH7

CATCH | Prof4Net GmbH

1

## ORGANISATORISCHES

### WEBINAR-REGELN

- Fragen direkt stellen
- Kein Chat
- Kein Handheben

### WER SPRICHT DA?

- Vorname Name
- Autohaus
- Marken
- Funktion im AH



2

# AGENDA

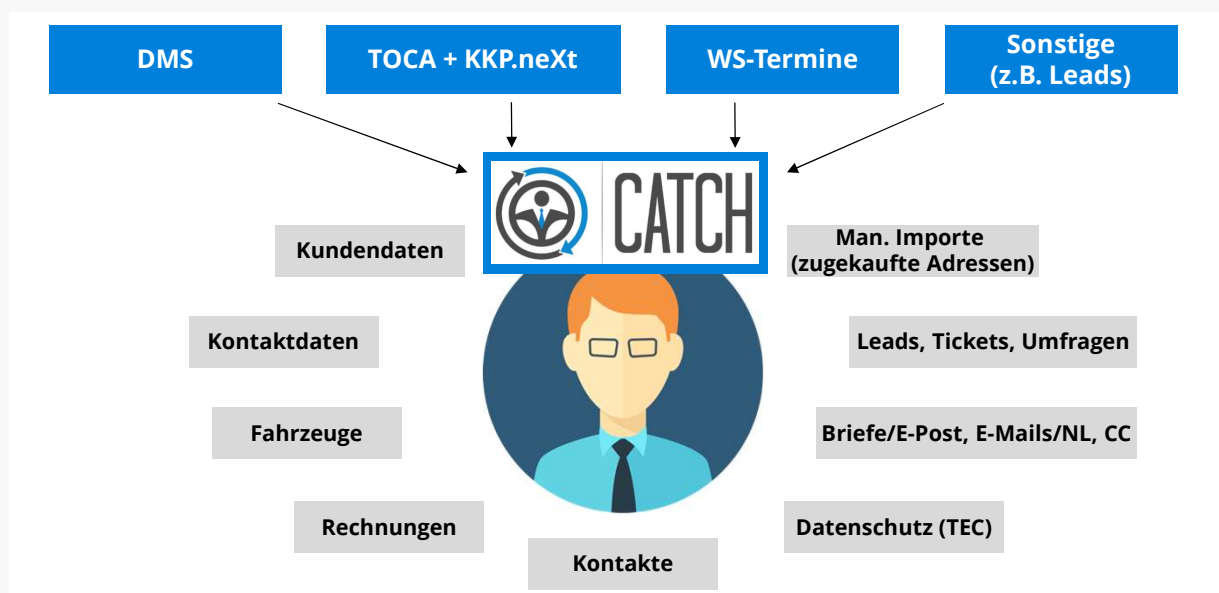
## TOCA IN CATCH7

1. Datenbasis CATCH
2. Kundensuche
3. Leadanlage
4. Leadprozess TOCA
5. TOCA-Besonderheiten
6. Verkäuferpotentialanalyse
7. Lead Zuordnung
8. Auswertung
9. PIM

PROF4NET

3

# DATENBASIS CATCH

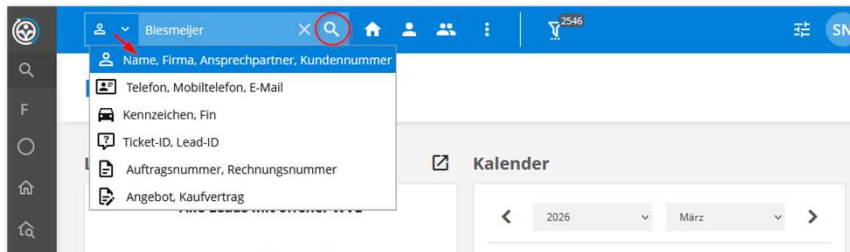




PROF4NET

4

# KUNDENSUCHE

## SCHNELLSUCHE



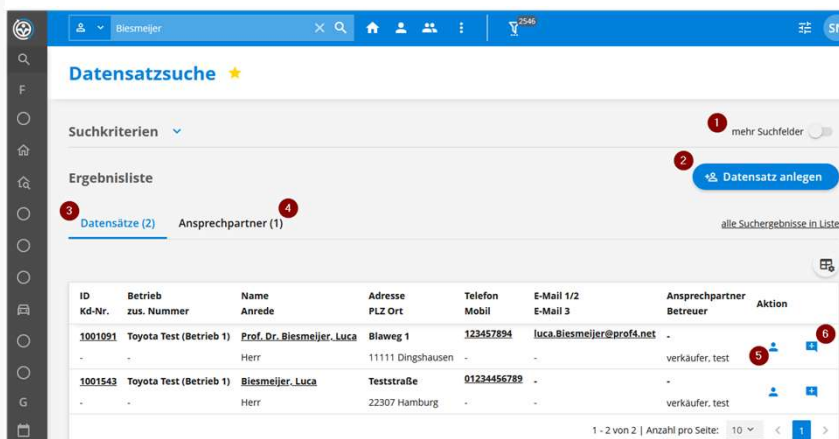
-  Suchkriterium
-  Suche starten

PROF4NET

5

# KUNDENSUCHE

## DATENSATZSUCHE



1. Suche erweitern
2. Neuen Datensatz anlegen
3. Alle Datensätze
4. Ansprechpartner von Datensätzen
5. Zur Kundenansicht
6. Neues Anliegen erfassen

PROF4NET

6

# LEADANLAGE

## KUNDENANLIEGEN ERFASSEN

← Kundenanliegen erfassen

Herr Luca Biesmeijer

Neues Lead erstellen

Unerledigte Leads (9)

ID	Phase	Betreff	Erstelldatum	Kampagne	Quelle	Marke	Art	Betreuer	Kanal	Aktion
22223	Auslieferung	Test	10.03.2025 09:06:43	ToCa-Prozess	BDC	Toyota	NW	Admin, Admin	-	✎
24444	Auslieferung	Manueller Lead aus BDC	17.09.2025 09:07:13	ToCa-Prozess	BDC	-	NW	Null, Sieben	walkin	✎
24447	Nicht kontaktiert	Manueller Lead aus BDC	18.09.2025 11:59:06	ToCa-Prozess	BDC	Toyota	NW	Null, Sieben	-	✎
24530		Manueller Lead aus BDC		ToCa-Prozess		Toyota		Null, Sieben		✎

LEAD Verkauf

- Betrieb 1 Autohaus Test
- Toyota
- NW

LEAD Service

- Betrieb 1 Autohaus Test
- AS
- Test After Sales Leads

LEAD walkin

- Betrieb 1 Autohaus Test
- NW

LEAD Finanzierungsauslauf

- Betrieb 1 Autohaus Test
- Finanzierungs-Leasingauslauf

1. Offene Leads des Kunden
2. Auswahl des Interesses

*Hinweis! Diese Einstellungen können bei Ihnen abweichen, aber angepasst werden.*

PROF4NET

7

# LEADANLAGE

## KUNDENANLIEGEN ERFASSEN

← Lead erfassen

Herr Luca Biesmeijer

Neues Lead

Inhalt der Leadanfrage

beschreibung

Interesse an NW

- Interesse an Finanzlauf
- Interesse an GW
- Interesse an NW
- Interesse an Probefahrt
- Interesse an MS-Finanz

Lead zuweisen

LEADPOOL

BEWERTUNG

BEWERTUNG

Null, Sieben (admin7) | Verkäufer mit a-kv NEW - Workshop (n.k.: 559 - Woche: 0)

Dateien (0/10)

Lead erstellen Abbrechen

*Hinweis! Diese Einstellungen können bei Ihnen abweichen, aber angepasst werden.*

1. Auswahl eines Textbausteins zur Beschreibung der Anfrage
  2. Auswahl des Benutzers
- Lead erstellen

PROF4NET

8

# LEADPROZESS TOCA

## KONTAKTIERT/BEARBEITET

The screenshot shows a lead management interface. On the left, a lead card for 'Manueller Lead aus BDC (#26245)' is displayed with a progress bar showing stages: 'Nicht kontaktiert', 'Kontaktiert/Bearbeitet', 'Probefahrt geplant', 'Angebot', 'Geschäft gewonnen', 'Auslieferung', and 'Zufriedenheitsabfrage'. A red arrow points from the 'Kontaktiert/Bearbeitet' stage to a 'Neue Aktivität' button. A green arrow points from this button to a 'Telefonat' activity form on the right. The form includes sections for 'Kontaktbewertung' (with fields for 'Kategorie' and 'Beschreibung') and 'Planung Folgekontakt' (with fields for 'Wiederholungszeitpunkt', 'Termin in Kalender', 'Kategorie', 'Folgeaktivität', 'Telefonnummer', and 'Betreiber').

PROF4NET

9

# LEADPROZESS TOCA

## BESONDERHEITEN

1. In welches System sollen die Daten übergeben werden?
2. Geht es um einen Neuwagen oder Lagerwagen?
3. Bereits konfigurierte Fahrzeuge an TIM Net übertragen.

The screenshot shows the 'TOCA' step of the lead process. It features a progress bar where 'Kontaktiert/Bearbeitet' is active. Below the progress bar, there are three main sections:
 

- Auswahl des Zielsystems** (1): Radio buttons for 'TOYA', 'TIM Net', and 'AlphaController'.
- Auswahl Fahrzeugart/Geschäftsart** (2): Three cards for 'Neukonfiguration' (Toyota logo), 'Neukonfiguration' (Lexus logo), and 'Lagerfahrzeug' (car icon).
- Angebots-/Vertragsdaten an TIM Net übergeben (Kunde & Fahrzeug)** (3): A text area containing two lines of data: '12.02.2026 09:54: 738 / ToyotaBank - Kaufvertrag Toyota AYGO 3-TÜRER, 1.0, 5-GANG, CITY' and '12.02.2026 09:34: 737 / ToyotaBank - Angebot Toyota unvollständig'.

 A blue 'Weiter' button is at the bottom.

PROF4NET

10

# LEADPROZESS TOCA

## BESONDERHEITEN

1. Direkter Absprung in die Konfiguration (*Toya*)
2. Eine neue WVL erstellen
3. Direkter Absprung in die Kalkulation (*Toya*)

vorhandene Einträge

Datum	Modul	Benutzer	Details	
17.03.2026 11:06	TOYA	Null, Sieben	Aygo X 5-Türer JBL Edition Air..	⋮
17.03.2026 10:29	AlphaController	Null, Sieben	Fahrzeug ID: 125982	⋮
20.02.2026 13:13	TOYA	Null, Sieben	neue Konfiguration	⋮

Vorgang aufrufen 1  
neue WVL für Geschäft 2  
Kalkulation: TEL - 2750 TEL Vario Service 3

PROF4NET

11

# TOCA-BESONDERHEITEN

## KUNDENÜBERSICHT TOCA

CRM Interessenten

**Neuer Kontakt** ⌵

- Formulare
- Dateien
- Ansprechpartner
- Portale
- Neukunde anlegen
- Stammdaten ändern
- Datensatz löschen

Portale | Kunden-Nr.: 1001543

Schnittstellen

TIM Net TEC E-Mobilie

PROF4NET

12

# TOCA-BESONDERHEITEN

## EFA - ELEKTRONISCHE FAHRZEUGAKTE

ÜBERSICHT ZUSATZDATEN FAHRZEUGE UMSÄTZE KORRESPONDENZ LEAD TICKETS

Fahrzeuge DMS (5) Fremdfuhrpark (0)

Filter Suche

Markencode Typ-Modell	Kennzeichen VIN	Erstzulassung Kundenzulassung letzter km-Stand	letzter Besuch HU fällig am Vorschaden	Verkauft Anspr.
TOYOTA		07.09.2020	09.11.2018	47 / 310
C-HR 1.8 Hybrid 4x2 Lounge	HAFKZ3BQ0R136457	08.11.2018 10	10.05.2025	

- Details/ändern
- Finanzierung/Dienstleistung
- Dateien
- Reifen
- Rechnungshistorie
- Fahrzeugkorrespondenzen
- Zusatzdaten
- Bewertungen

Fahrzeughistorie unabhängig vom Händler

*Hinweis! CFG gesteuert zu aktivieren und wir brauchen Daten vom Händler.*

Fahrzeugdetails

TOYOTA | C-HR 1.8 Hybrid 4x2 "Lounge" | KM:JG 510 | NMTKZ3BQ20R136457 | 07.09.2020

DETAILS FINANZPRODUKTE DATEIEN REIFEN RECHNUNGEN KORRESPONDENZEN

Fahrzeugdetails

Aktionen

KFZ auf Blindebitor

SCHRIFFSTELLEN

Schwache Bewertung

DAT Bewertung

EFA

Krossche

PROF4NET

13

# TOCA-BESONDERHEITEN

## KKP.NEXT - MARKETING NACHVOLLZIEHEN

ÜBERSICHT ZUSATZDATEN FAHRZEUGE UMSÄTZE KORRESPONDENZ LEAD BM STATISTIK A+KV CC

Filter Suche

Datum Enddatum	Ansprechpartner Art	Kampagne Kategorie	Betreff Beschreibung	Ergebnisdatum Ergebniskategorie
26.09.2025 13:00	-	Toyota - KKP.neXt	TKS50   [B2B] 0% Business Leas..	-
-	@	TKS - Taktische Sales Kommunik..	Anzeige per Mouseover	TKS50
18.09.2025 13:04	-	Toyota - KKP.neXt	TKS50   [B2B] 0% Business Leasing Yaris und Yaris Cross	TKA06
-	@	TKA - Taktische AfterSales	Betreuer: Admin, Admin Erstellt von: Admin, Admin Erstellt am: 01.10.2025 22:47 Kontaktdatum: 26.09.2025 13:00 WVL-Datum: Ergebnis Datum:	TKS05
17.09.2025 09:04	-	Toyota - KKP.neXt	TKS50   [B2B] 0% Business Leasing Yaris und Yaris Cross	-

PROF4NET

14

# VERKÄUFERPOTENTIALANALYSE

## SELEKTION/FILTERUNG

The screenshot shows the 'Verkäufer-Potentialanalyse' interface. On the left, there are filter panels for 'Kunde' and 'Fahrzeug'. The main area displays a table with columns: Anzahl, Debitor-Nr./Interessent-Nr., Anrede, Name | Firma, Telefon/Mobiltelefon, Fahrzeug/Fahrzeug-Lagerort, Erstzulassung, and Betreuung/Stammkategorie. Three rows of data are visible, each with a checkmark in the 'Anzahl' column. A red box highlights the '+ Lsgj erstellen' button in the action column of the first row.

PROF4NET

15

# VERKÄUFERPOTENTIALANALYSE

## LEADINFORMATIONEN

- ✓ Marketing Kampagne & Beschreibung füllen
- ✓ „Leadpool“ auswählen

The screenshot shows the 'Eigenpotentialanalyse > Leads erstellen' form. It includes fields for 'Betreff / Marketing Kampagne' (Telefekt Telefonie Proace Max 022026), 'Wiedervorlage' (18.02.2026), 'Beschreibung' (Beschreibungstext), 'Enddatum', 'Ausschluss' (with checkboxes for 'Ohne Feiertage', 'Ohne Sonntage', 'Ohne Samstage'), and 'Verteilung'. A red box highlights the 'Wichtig für Versand an Telefekt' checkbox under the 'LEADPOOL' section.

PROF4NET

16

# VERKÄUFERPOTENTIALANALYSE

## ÜBERTRAGUNG ZU TELEFFEKT

- ✓ Kampagnenamen eintragen
- ✓ Marke wählen
- ✓ (Haupt-)Dealer ID wählen
- ✓ Kampagnenanweisungen füllen

← Leads erstellen · Leads Erstellt

1. direkte Kundenverteilung für folgende Benutzer (Kundenbetreuer)

Benutzer	Anzahl
Keine	

2. verbleibende Kunden gleichmäßig auf folgende Benutzer aufteilen

Benutzer	Anzahl
Keine	

3. Leadpool

Benutzer	Anzahl
	3

**Teleffekt**

KAMPAGNE: Teleffekt Telefonie Proace Max 02.2026

MARKE: Toyota, Lexus

DEALER ID: 19000

KAMPAGNENANWEISUNGEN: Hinweis an Teleffekt zur Aktion (Angebot, Zielgruppe, Hinweise zur Ansprache, interner Ansprechpartner etc.)

3 Datensätze an Teleffekt übertragen

Es werden nun 3 Datensätze an Teleffekt übertragen. Für diese Aktion entstehen Kosten bei Teleffekt

PROF4NET

17

# LEADZUORDNUNG

## STATUSÄNDERUNGEN NACH TELEFFEKT KONTAKT

Leadzuordnung ☆

Filter (1) Suche 8 von 8 Leads sichtbar

Neue Leads abrufen

ID	Status	Importzeit	Alter	Betreff	Kunde	Betrieb	Kampagne	Marke	Art	Quelle	Kanal	Links	Aktion
26234	zu qualifizieren	18.02.2026	21:03			-	Teleffekt Telefonie Proace Max...	Toyota	TOCA-Outbound > TOCA	TOCA-Outbound	TOCA-Outbound		
26235	zu qualifizieren	18.02.2026	21:03			-	Teleffekt Telefonie Proace Max...	Toyota	TOCA-Outbound > TOCA	TOCA-Outbound	TOCA-Outbound		
26236	zu qualifizieren	18.02.2026	21:03			-	Teleffekt Telefonie Proace Max...	Toyota	TOCA-Outbound > TOCA	TOCA-Outbound	TOCA-Outbound		

Leadzuordnung ☆

Filter (2) Suche 7 von 7 Leads sichtbar

Neue Leads abrufen

ID	Status	Importzeit	Alter	Betreff	Kunde	Betrieb	Kampagne	Marke	Art	Quelle	Kanal	Links	Aktion
26234	Neu	18.02.2026	21:03	Interesse		-	Teleffekt Telefonie Proace Max...	Toyota	TOCA-Outbound > TOCA	TOCA-Outbound	TOCA-Outbound		
26235	Neu	18.02.2026	21:03	Interesse	Tester, Tobi		Teleffekt Telefonie Proace Max...	Toyota	TOCA-Outbound > TOCA	TOCA-Outbound	TOCA-Outbound		
26236	abgeschlossen	18.02.2026	21:03	Interesse	Gratenau, Sebastian		Teleffekt Telefonie Proace Max...	Toyota	TOCA-Outbound > TOCA	TOCA-Outbound	TOCA-Outbound		
		18.02.2026	21:03		Gartenbauer, Theodor		Teleffekt Telefonie Proace Max...	Toyota	TOCA-Outbound > TOCA	TOCA-Outbound	TOCA-Outbound		

PROF4NET

18

# AUSWERTUNG

## LEADAUSWERTUNG PHASE

✓ Reiter „Quelle“ wählen

✓ Marketingkampagne filtern

Quelle	alle Anfragen	Nicht zugewiesen	Nicht kontaktiert	Kontaktiert Bearbeitet	Probefahrt geplant	Lead unbrauchbar Spam
TOCA	3	2	0	0	0	1
Summe	3	2	0	0	0	1

Le-Phase	Ko-Kategorie	Ko-Ergebnis Kategorie	Ko-Beschreibung	Ko-Ergebnis Text	Ko-Ergebnis Datum
Lead unbrauchbar/Spam	kein Bedarf	kein Bedarf	Herr Gartenbauer möchte sein a...	Lead unbrauchbar/Spam	
			Herr Gartenbauer möchte sein aktuelles Fahrzeug noch mindestens zwei Jahre fahren.		

PROF4NET

19

# PIM

Kachel Einstellungen:

- Individuell
- Benutzerrolle

Alle Leads mit offener WV

# 590

Nicht kontaktiert: 555    Kontaktiert/Bearbeitet: 6    Probefahrt geplant: 8    Angebot: 10    Geschäft gewonnen: 3

Kalender: März 2026

Nächste Termine: keine Termine vorhanden

Verkaufsziele: 01.03.2026 - 31.03.2026

Geburtstage (ausführlich)

Name	Verkäufer	Datum	Alter

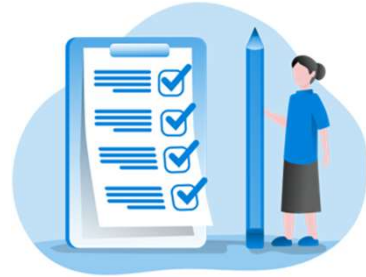
PROF4NET

20

# ZUSAMMENFASSUNG

## TOCA IN CATCH7

1. Datenbasis
2. Kundensuche
3. Leadanlage
4. Leadprozess TOCA
5. TOCA-Besonderheiten
6. Verkäuferpotentialanalyse
7. Lead Zuordnung
8. Auswertung
9. PIM



PROF4NET

21

# FRAGEN



PROF4NET

22

# UNSERE DIENSTLEISTUNGEN



## SUPPORT (KOSTENFREI)

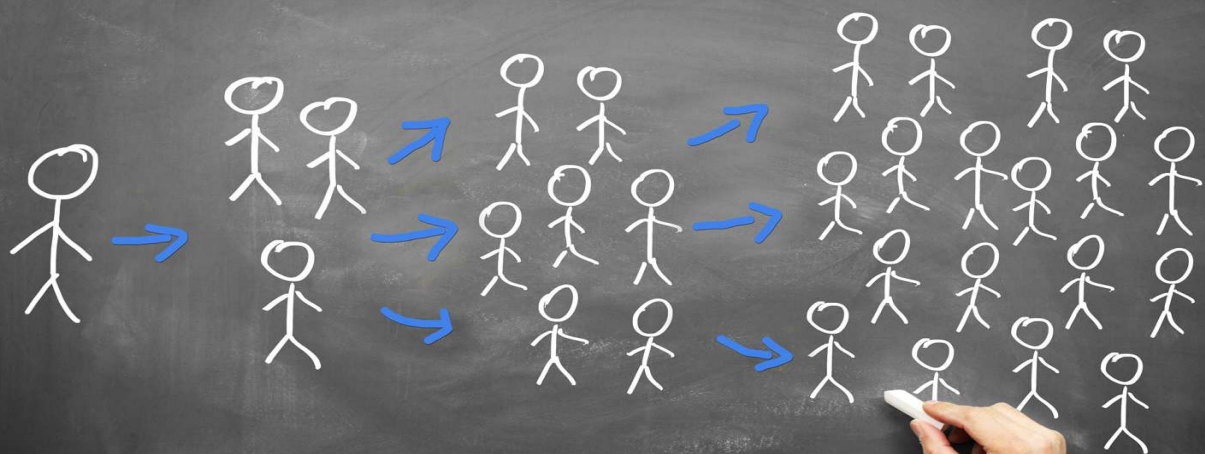
- Support-Hotline (0331 87 00 421) oder E-Mail (support@prof4.net)
- Richtige Adresse für technische Störungen
- Begleitung und Unterstützung bei Hürden
- Hilfestellung zu konkreten Anliegen

## 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

23



## KONTAKTDATEN

**Prof4Net GmbH**  
Gerlachstr. 47-49  
14480 Potsdam

www.prof4.net  
support@prof4.net  
0331 – 87 00 421

PROF4NET

24