



Umstellung Probefahrt-Leads auf Lead-System NEU

Ab 22. Juli 2020 werden alle Nissan-Leads im neuen Lead-System angezeigt

Es werden ja seit einiger Zeit gewisse Lead-Typen, wie Finanzierungsausläufer oder Angebotsanfragen im neuen Lead-System von SMIT angezeigt.

Ab dem 22. Juli werden nun auch die Probefahrtsanfragen von der Nissan-Webseite direkt in das neue Lead-System eingespielt.

Somit finden Sie ab diesem Zeitpunkt alle Ihre Leads in der neuen Übersicht und können diese wie gewohnt bearbeiten.

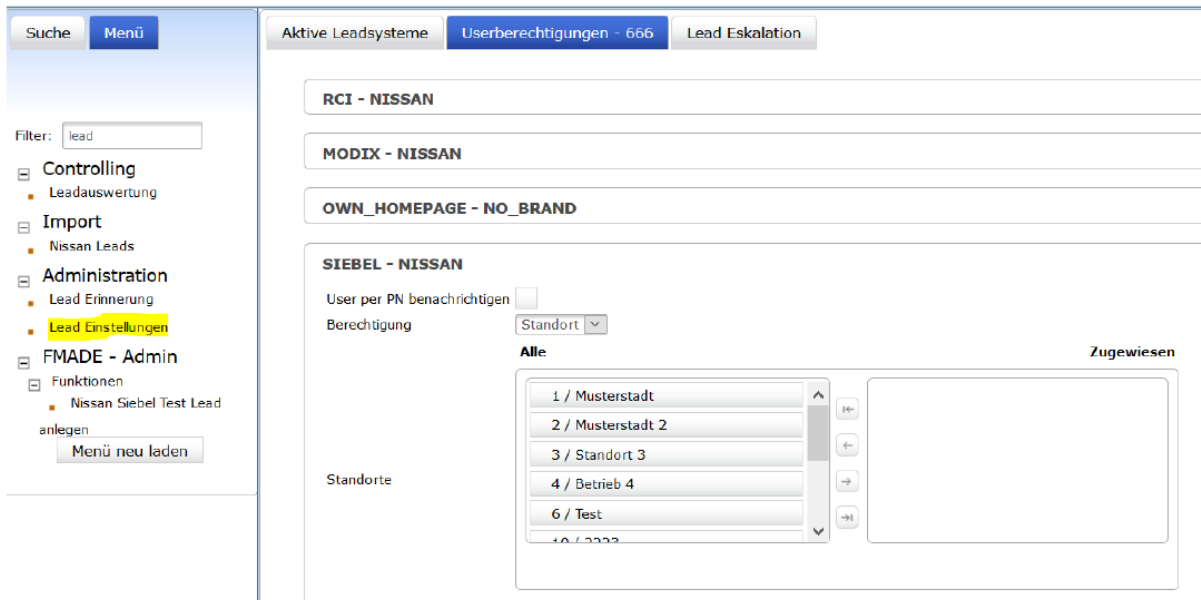
Einstellungen

Die Probefahrtsanfragen (Fast Track und Normal) gehören in den Lead-Einstellungen zu der bestehenden Kategorie „Siebel – NISSAN“.

In dieser Kategorie finden Sie auch die Angebotsanfragen und die Vorbestellungsanfragen. Da es diese Anfragetypen schon seit längerer Zeit gibt, sollten Sie hier auch schon die richtigen Berechtigungen gesetzt haben. Kontrollieren Sie aber sicherheitshalber nochmals die Einstellungen wie nachstehend beschrieben.

Wichtig: Bitte stellen Sie sicher, dass zumindest ein Benutzer in Ihrem Betrieb für die neue Kategorie die Lead-Berechtigung „ALLE“ besitzt, damit keine Leads übersehen werden. Es gibt aber auch die Möglichkeit, je Standort, einem oder mehreren Benutzern die Berechtigung zu geben.

Die entsprechenden Einstellungen treffen Sie unter Menü/Administration/Lead Einstellungen. Hier können je Benutzer und Lead-Art die entsprechende Berechtigung gesetzt werden.



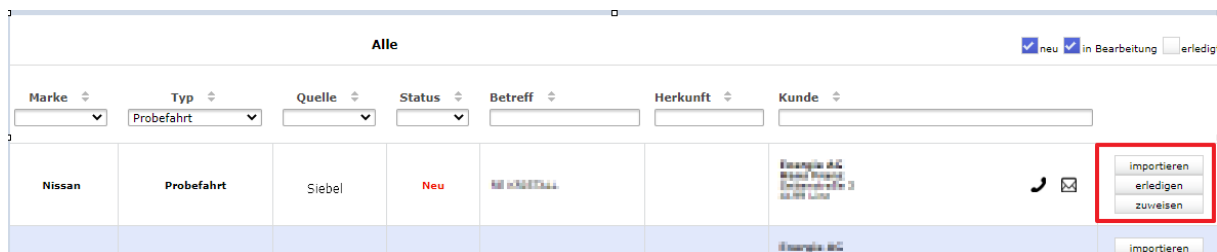
Eine detaillierte Anleitung dazu finden Sie auch auf unserem YouTube-Kanal:

<https://www.youtube.com/watch?v=3eOu5d7fPsA>

Lead Bearbeitung

Die Lead Bearbeitung der Probefahrtsanfragen ist komplett ident mit der Bearbeitung der anderen Lead-Typen.

Da bei den Probefahrtsanfragen keine automatische Kundenzuordnung erfolgen kann, finden Sie alle Probefahrtsanfragen in der Lead-Übersicht.



Sie haben nun 2 Möglichkeiten:

1. Interessent/Kunde in SMIT importieren, einem Verkäufer zuweisen und die weitere Kontaktbearbeitung direkt vom Interessenten/Kunden oder über „myKontakte“ durchführen.
2. Interessent/Kunde in der Lead-Übersicht einem Verkäufer zur Bearbeitung zuweisen. Der Verkäufer kann dann den Lead wahlweise importieren oder falls der Interessent/Kunde keinen weiteren Kontakt wünscht, den Lead auch direkt in der Lead-Übersicht schließen.

In beiden Fällen wird eine Rückmeldung an Nissan mit dem aktuellen Bearbeitungsstatus übermittelt.

Lead Auswertung

Die neuen Leadtypen finden Sie natürlich auch in den Lead-Auswertungen und können so den aktuellen Status, bzw. den Erfolg mit diesen Leadtypen auswerten.

The screenshot shows a web interface for lead evaluation. On the left, there are several filter criteria with dropdown menus: 'Lead Quelle' (Siebel), 'Lead Typ' (Angebotsanfrage), 'von' (Fast Track - Angebotsanfrage), 'bis' (Fast Track - Vorbestellungsanfrage), 'Standort' (Probefahrtsanfrage), and 'Verkäufer' (Alle). A 'Kampagne' filter is also present, currently set to 'Alle'. To the right of the filters are two buttons: 'Suchen' and 'Reset'.

Lead Quelle	Siebel
Lead Typ	Angebotsanfrage
von	Fast Track - Angebotsanfrage
bis	Fast Track - Vorbestellungsanfrage
Standort	Probefahrtsanfrage
Verkäufer	Alle
Kampagne	Alle

Suchen Reset