

eEvolution 10 voller möglichkeiten.

Neuerungen Version 10.0 CRM Modul



eEvolution CRM

Lead, Verkaufschance, Angebot: Ihre Vertriebsprozesse lassen sich bequem und übersichtlich in eEvolution abbilden. Bühne frei für unser CRM!

In unserem Customer-Relationship-Management werden Termine, Wiedervorlagen und Aufgaben in der Historie dokumentiert und können so lückenlos geplant, gesteuert und nachvollzogen werden – vom Erstkontakt bis zum Auftrag. Außerdem bietet das CRM eine Übersicht über alle anstehenden und historischen Vertriebsaktivitäten bis hin zum Forecast. Durch die Kopplung an die Projektabrechnung lassen sich auf Wunsch die vertrieblichen Aufwände ermitteln und damit die wirtschaftliche Transparenz des Vertriebsprozesses erhöhen.

Vertriebstool mit vielen Vorteilen

In unserem eEvolution CRM können Sie Aufgaben, Termine und Wiedervorlagen zu Leads und VK-Chancen anlegen, bearbeiten und verfolgen. Darunter fallen beispielsweise die Ergebnisdokumentation zurückliegender Termine und Aufgaben sowie das Leadtracking und Aufgabentracking. "Meine Terminaktionen" und "Meine Leads" sind als Übersicht ebenso abrufbar wie eine Gesamtübersicht über alle Vorgänge.

Zur Qualifizierung und zum entsprechenden Clustern können den Leads und VK-Chancen natürlich verschiedene Kriterien bzw. Merkmale zugeordnet werden, wie zum Beispiel Produktinteresse oder Leadherkunft. Sie können den geplanten Umsatz ebenso hinterlegen wie Wahrscheinlichkeiten und weitere frei definierbare Kriterien.

Zudem ist eine Zuordnung von Vertriebsprojekten zu einzelnen Leads und VK-Chancen möglich, sodass die Vertriebsmitarbeiter – bei Einsatz der eEvolution Projektabrechnung – ihre Arbeitszeiten zu den einzelnen Vertriebsprojekten erfassen und auswerten können.

Einsatz mit anderen Modulen

Alle Stammdaten und Vorgänge des eEvolution CRM sind natürlich vollständig in die eEvolution Adressverwaltung und den Auftragsprozessor integriert. In den jeweiligen Historien werden alle Aktionen vollständig dokumentiert. Eine lückenlose Verfolgbarkeit vom Lead zum Auftrag und umgekehrt wird somit ermöglicht. Zudem ermöglicht die Verwendung der eEvolution Projektabrechnung die Erfassung und Auswertung von Arbeitszeiten zu den einzelnen Vertriebsprojekten.

Bei Nutzung des ,eEvolution Exchange-Connectors' werden alle ein- und ausgehenden eMails an den CRM Vorgängen automatisch mit dokumentiert.

Probieren Sie es selbst aus: Mit dem eEvolution CRM steigern Sie die Termintreue gegenüber Ihren Kunden und sorgen für noch mehr Effizienz in Ihrem Vertriebsteam. So geht moderne Kundenpflege!

Die letzten Monate haben wir genutzt, um weitere nützliche CRM-Funktionen im Rahmen des neuen Release der eEvolution Version 10 zu entwickeln, welche das Arbeiten mit dem eEvolution CRM deutlich erleichtern.

Auf den nächsten Seiten erhalten Sie Informationen, welche nützlichen Features mit der neuen eEvolution Version 10 hinzukommen.



TAPI-Anbingung im CRM

Allgemeines zu TAPI

TAPI ist die Abkürzung für Telephony Application Programming Interface. Aus technischer Sicht beschreibt TAPI eine Schnittstelle zwischen einer Telefonanlage oder einem Telefon und einem PC. Eine solche Schnittstelle wird benötigt, wenn aus einem Programm heraus softwareunterstützt eine Telefonnummer gewählt oder bei einem eingehenden Anruf am PC die Rufnummer angezeigt werden soll. Anhand der Rufnummer lassen sich weitere Informationen wie der Name des Anrufers, der bisherige Verlauf von Anrufen mit entsprechenden Notizen zur Verfügung stellen.

Bei der Bearbeitung eines Leads oder einer Verkaufschance können Sie jetzt direkt die, beim Interessenten, Kunden oder Ansprechpartner im Feld "**Telefon**" hinterlegte Telefonnummer des selektierten Datensatzes aufrufen.

Dafür wurde in den Dialogen für die Verwaltung der Leads und Verkaufschancen der Bereich "Aktionen" im Ribbon hinzugefügt, wo unter "Anrufen" die beim Interessenten/Kunden oder Ansprechpartner im Feld "Telefon" hinterlegte Telefonnummer angezeigt wird.

Damit man die unterschiedlichen Telefonnummern besser zuordnen kann, wird der Telefonnummer des Interessenten das Präfix "I", der Telefonnummer des Kunden das Präfix "K" und Telefonnummern von Ansprechpartnern das Präfix "A" hinzugefügt.

Beim Klick auf die gewünschte Telefonnummer wird über die installierte Telefonsoftware ein Anruf gestartet, wodurch sich die Beschriftung von "Anrufen" in "Auflegen" ändert. Sobald der Anruf durch die Telefonsoftware oder einen Klick auf "Auflegen" im CRM beendet wurde, ändert sich die Beschriftung wieder in "Anrufen".



Anruffunktion im Ribbon vom CRM

In dem Dialog **"Erweiterte Details zu Aktionen**" wird beim Interessenten, Kunden und den zugeordneten, nicht ausgeblendeten Ansprechpartnern die im Feld **"Telefon**" hinterlegte Telefonnummer angezeigt. Bei den Ansprechpartnern ist diese in der Spalte **"Telefon**" zu finden, während Sie bei Kunden und Interessenten direkt unterhalb der Stammdaten angezeigt wird. Beim Klick auf die Telefonnummer wird über die installierte Telefonsoftware ein Anruf gestartet und durch das zusätzliche Symbol ahinter der Telefonnummer der aktive Anruf angezeigt. Sobald durch die Telefonsoftware oder einen erneuten Klick auf die Telefonnummer mit dem Symbol der Anruf beendet wurde, wird das Symbol wieder ausgeblendet.



Anrede:	Fima			
Name:	eEvolution Gr	nbH & Co. KG	ì.	
PLZ:	31114			
Ort:	Hildesheim			
Strasse:	Speicherstr.9			
Telefon:	012345670			
E-Mail:	eevolution@e	evolution.de		
Ansprecht	partner:			
Anrea	de Name	Telefon		E-Mail
Anreo Firma	de Name Support	Telefon 012345678) <u>support@</u>	E-Mail Reevolution.de
Anreo Firma	de Name Support	Telefon 012345678) <u>support@</u>	E-Mail Reevolution.de
Anrec Firma	de Name Support	Telefon 012345678) support@	E-Mail Deevolution.de
Anrec Firma	de Name Support	Telefon 012345678) support@	E-Mail Reevolution.de
Anrec Firma	de Name Support	Telefon 012345678) <u>support@</u>	E-Mail eevolution.de
Anrec Firma	de Name Support	Telefon 012345678) <u>support@</u>	E-Mail eevolution.de
Anrec Firma	de Name Support	Telefon 012345678	<u>) support@</u>	E-Mail Reevolution.de
Anrec Firma	de <u>Support</u>	Telefon 012345678	<u>support@</u>	E-Mail
Anrec Firma	de Name Support	Telefon 012345678) support@	E-Mail
Anrec Firma	de <u>Name</u> Support	Telefon 012345678) <u>support@</u>	E-Mail
Anreo Firma	de <u>Name</u> Support	Telefon 012345678) <u>support@</u>	E-Mail
Anreo Firma	de · Name Support	Telefon 012345678) <u>support@</u>	E-Mail
Arne Firma	de · Name Support	Telefon 012345678) <u>support@</u>	E-Mail
Anree Firma	de <u>Name</u> Support	Telefon 012345678) support@	E-Mail
Anree Firma	de <u>Vame</u> Support	Telefon 012345678) support@	E-Mail reevolution.de
Anree Firma	de <u>Vame</u> Support	Telefon 012345678) support@	E-Mail Peevolution.de

Anruffunktion in "Erweiterte Details zur Aktion"

E-Mail an Interessent, Kunde oder Ansprechpartner direkt aus dem CRM

Bei der Bearbeitung eines Leads oder einer Verkaufschance können Sie zukünftig direkt eine E-Mail an die beim Interessenten, Kunden oder Ansprechpartner hinterlegte E-Mail-Adresse des in der Tabelle selektierten Datensatzes erzeugen. Dafür wurde in den Dialogen für die Verwaltung der Leads und Verkaufschancen der Bereich "**Aktionen**" im Ribbon hinzugefügt, wo unter "**E-Mail**" die beim Interessenten/Kunden oder Ansprechpartner im Feld "**E-Mail-Adresse**" hinterlegte E-Mail-Adresse angezeigt wird.

Damit man die unterschiedlichen E-Mail-Adressen besser zuordnen kann, wird der E-Mail-Adresse des Interessenten das Präfix "I", der E-Mail-Adresse des Kunden das Präfix "K" und der E-Mail-Adresse von Ansprechpartnern das Präfix "A" hinzugefügt.

Beim Klick auf die gewünschte E-Mail-Adresse wird das E-Mail-Programm gestartet, eine neue E-Mail geöffnet und die E-Mail-Adresse als Empfänger eingetragen.

Neu Löschen Aktualisieren Eredigungsgrund Anzeige der ELO-Dokumente Image: Comparison of the comparison	✓ ✓ Start Bearbeiten		Alle Verkaufschancen
Verkaufschance ELO Aktio K Firma eEvolution GmbH _Co. KG. eevolution@eevolution.de	Neu Löschen Aktualisieren Excel In Angebot Erfedigungsgrund	Anzeige der ELO-Dokumente *	E- Mail V Akte
	umwandein		
Bezeichnung Ursprung 1 - istelldatur Erstellerlogin Anderungsdatum Anderungslogin Besitzer	Verkaufschance	ELO Aktio	KI Firma eEvolution GmbH Co. KG. Leevolution@eevolution.de
Verkaufschance fi E-Mail 22.11.2018 EEVOLUTION 22.11.2018 EEVOLUTION eEvolution	Umwandein Verkaufschance Bezeichnung Ursprung 1 - istelldatur Erstellerlogin An	ELO Aktio	K Firma eEvolution GmbH _Co. KG. eevolution@eevolution.de



In dem Dialog **"Erweiterte Details zu Aktionen"** wird beim Interessenten, Kunden und den zugeordneten, nicht ausgeblendeten Ansprechpartnern die im Feld **"E-Mail-Adresse"** hinterlegte E-Mail-Adresse angezeigt. Bei den Ansprechpartnern ist diese in der Spalte **"E-Mail"** zu finden, während sie bei Kunden und Interessenten direkt unterhalb der Stammdaten angezeigt wird. Mit einem Klick auf die E-Mail-Adresse wird direkt eine E-Mail an diese E-Mail-Adresse erzeugt.

Anrede:	Firma
Name:	eEvolution GmbH & Co. KG.
PLZ:	31114
Ort:	Hildesheim
Strasse:	Speicherstr.9
Telefon:	012345670
E-Mail:	eevolution@eevolution.de
	Support U123456780 support@eevolutio
	Support <u>U123436780</u>
	Support U123436780 Support@eevolutic
	Support U123436780 Support@eevolutic

E-Mail-Funktion in "Erweiterte Details zur Aktion"

Anbingung von ELO im CRM - Neues ABizl Datenmodell für Verkaufschancen

Im CRM wurde die Möglichkeit geschaffen, die Ablage für externe Dokumente und die iSearch auch bei Verkaufschancen nutzen zu können.

Dafür wurden für Verkaufschancen und Kunden die dazu passenden Datenmodelle geschaffen, so dass diese für die Ablageregeln herangezogen werden können.

eEvolution Akte für Verkaufschancen im CRM

In der Akte können Sie für eine Verkaufschance weitere Informationen in Form von Dateien aus dem Dateisystem oder Hyperlinks aus dem Internet hinterlegen.



eEvolution Akte für Leads im CRM

Über die Akte können Sie ebenfalls für ein Lead weitere Informationen in Form von Dateien aus dem Dateisystem oder Hyperlinks aus dem Internet hinterlegen.

eEvolution CRM, Verbesserung der Terminbearbeitung mit Historie

Der neue Dialog "**Terminhistorie zu…**" lässt sich aus den "**Erweiterten Details zu Aktionen**" über den Button 🖼 aufrufen. Es erscheint dann folgender Dialog:

Termin	Terminzeit	Status	Kurzbemerkung	Erledigt	Aktion	Benutzer	Ansprechpartner	Projekt	Anlage	Terminziel	Dauer (min)	Anlass
22.11.2018	11:53		Angebot Nr.		Angebot	EEVOLUTION						
09.04.2018	17:22		Angebot Nr.	1	Angebot	EEVOLUTION						
09.04.2018	15:58		Angebot Nr.	1	Angebot	EEVOLUTION						
09.04.2018	15:50		Angebot Nr.	1	Angebot	EEVOLUTION						
09.04.2018	15:40		Angebot Nr.	1	Angebot	EEVOLUTION						
14.03.2018	12:31		Angebot Nr.	1	Angebot	EEVOLUTION						
14.03.2018	12:19		Angebot Nr.	V	Angebot	EEVOLUTION						
27.02.2018	17:43		Angebot Nr.	1	Angebot	EEVOLUTION						
14.02.2018	17:14				Anruf	EEVOLUTION				Das ist ein		
12.02.2018	11:07				Anruf	EEVOLUTION		110847:				
23.01.2018	15:00	wartet auf	>Test		Anruf	EEVOLUTION				Das ist ein	100	Preisverhandlung
22.01.2018	14:33		Angebot Nr.	×	Angebot	EEVOLUTION						
13.12.2017	17:25		Angebot Nr.	1	Angebot	EEVOLUTION						
07.12.2017	16:06		Angebot Nr.	1	Angebot	EEVOLUTION						
06.10.2017	11:01			1	Anruf	EEVOLUTION		Verkaufschanc				
06.10.2017	11:00				Anruf	КК		Verkaufschanc			45	
06.10.2017	11:00				Anruf	EEVOLUTION		Verkaufschanc			30	
06.10.2017	10:59				Anruf	EEVOLUTION		Verkaufschanc			15	
06.10.2017	10:53				Besuch	APERTUM		Das ist ein		Neuer Besuch		
ige für die letz	ten 500 Tag	je				FELOLUTION		D				Systemaktionen anzei

Neuer Dialog "Terminhistorie zu …"

In dieser Ansicht haben Sie alle historischen Einträge zum zugeordneten Interessenten/Kunden im Blick.

Außerdem können Sie an dieser Stelle die bereits aus der Terminhistorie der KuLiMi oder dem CRM bekannten Funktionen nutzen, wie z.B. die Bearbeitung von Terminen, die Anpassung der Anzeige von Terminen auf eine bestimmte Anzahl von Tagen und die Weiterleitung von Terminen an andere Mitarbeiter.

Links aus der erweiterten Termin-Detailansicht zu Lead/ Verkaufschance und Interessent/Kunde

In dem Dialog **"Erweiterte Details zu Aktionen**" kann zukünftig direkt aus dem Feld **"Name**" heraus zu diesem Interessenten oder Kunden in der KuLiMi gewechselt werden, sowie über das Feld **"Bezeichnung**" direkt der dazugehörige Lead oder die dazugehörige Verkaufschance geöffnet werden.



						Erweiterte Details zu Aktion	en				
Kunde					-Verkaufschance			-Temininformationen-			
Anrede:	Firma				Kunde:	eEvolution GmbH & Co. KG.		Ausgeführt durch:	EEVOLUTION		
Name:	eEvolution	GmbH & Co. K	<u>(G.</u>		Bezeichnung:	Verkaufschance für eEvolution GmbH	<u>8 Co. KG.</u>	Aktion:	VC Anlage	-	
PLZ:	31114		< <u> </u>		Beschreibung:	Verkaufschance für eEvolution ambH	Co. KG.	Ansprechpartner:			
Ort:	Hildesheim							Status:			
Strasse:	Speicherstr	.9						Anlass:			
Telefon:							-	Termin	22 11 2018	Terminzei	+ 11-53
E-Mail:	"üüü"@cor	nora de	· \		Produktinteresse:	Verkaufschance für Evolution GmbH	Co. KG.	Daver (min):			
A		Lir	nk zum Inter	essenter	1/Kunden			Dader (min).	Vederafeeberreed		- Frisher
Ansprech	Anrede	Name	Telefon	Telefon				Kurzbemerkung:	Verkaufschandeanie	age: verkauischarice ru	reevolutio
Frau	S	kibbe				Link zum Lead/zur Verk	aufschance	Projektbezeichnung:	Verkaufschance - V	erkaufschance für e Evo	Jution
					Status:	Unbekannt 👻 Umsatz:		E-Mail	. 40:		
					Besitzer:	eEvolution Wahrscheinlichkeit:	Hoch	von.	AI.		
					Ursprung:	E-Mail Typ:	Standard-Ve	Cc.:			
					Abschlussdatum:	✓ Qualifiziert	Verloren	Terminziel:			
					Leadquelle:						
					Angebot:	1616 - Verkaufschance für eEvolution	GmbHANG11				
					-Projekt						1
					Bezeichnung:	Verkaufschance - Verkaufschance für	eEvolution GmbH 8	Bemerkung:			
					Planzeit:	6,00 Firma: eigene Firma	Ψ.	22.11.2018 11:53:18: Verkaufschance: Verk	Verkaufschanceanlage aufschance für eEvolu	e durch EEVOLUTION, tion GmbH & Co. KG.	-
					Erstellerlogin:	EEVOLUTION Erstelldatum:	22.11.2018 11:53	Verkaufschance für el	Evolution GmbH & Co. I	KG.	
4				Þ	Änderungslogin:	EEVOLUTION Änderungsdatum:	22.11.2018 11:53	✓ Terminaktion als en	ledigt kennzeichnen?		

Link zum Kunden / Interessenten und Lead / Verkaufschance

Angebote im CRM

Die beiden Kacheln **"Offene Angebote gesamt**" und **"Offene Angebote persönlich**" auf dem Dashboard des CRM haben bisher nur in die Angebotsverwaltung von eEvolution verzweigt.

Jetzt bietet das CRM über den Dialog "Offene Angebote gesamt"/"Offene Angebote persönlich" die Möglichkeit, direkt eine Übersicht über die noch nicht erledigten Angebote zu erhalten, sowie die bereits stattgefundenen oder geplanten Termine zu einem Angebot einzusehen und zu bearbeiten. Dabei werden unter "Offene Angebote gesamt" alle noch nicht erledigten Angebote, unabhängig vom zugeordneten Sachbearbeiter geladen, während unter "Offenen Angebote persönlich" nur die noch nicht erledigten Angebote geladen werden, bei denen der angemeldete Benutzer als Sachbearbeiter eingetragen ist.

Auf der linken Seite finden Sie in dem neu geschaffenen Dialog eine tabellarische Übersicht mit den wichtigsten Informationen zu einem Angebot, wie z. B. Angebotsnummer, Projektkennzeichen und Kunde. Auf der rechten Seite werden die Detailinformationen zu dem in der Tabelle auf der linken Seite markierten Angebot angezeigt, wozu u. a. der Kundenname, das Projektkennzeichen, die Planzeit und natürlich die Terminhistorie, mit allen bereits stattgefundenen und geplanten Terminen zu diesem Angebot, gehören.



v ∓			Offen	e Angebote gesamt					- 0	;
Löschen Aktualisieren Excel Stat Details Link										
Ang.Nr. Projektkennzeichen	Kunde 🗸	Ursprung	Kunde	BUAGA-Kostenstelle 2664						-
1026 MartinANG1026	NICE ICE GmbH		Thanke.							
1029 APERTUM-NICE ICE GmbH-AUF129-ANG1029	NICE ICE GmbH		Projektkenneichen:	APERTUM-BUAGA-Kostenst	elle 2-ANG1-AUF1-GUT1					
1030 BenutzerANG1030-AUF10354	NICE ICE GmbH		Vortext:							T
1033 APERTUM-NICE ICE GmbH-ANG6	NICE ICE GmbH									
1034 APERTUM-NICE ICE GmbH-ANG7	NICE ICE GmbH									
1036 APERTUM-NICE ICE GmbH-ANG8	NICE ICE GmbH									
1037 APERTUM-NICE ICE GmbH-ANG9	NICE ICE GmbH									
1038 APERTUM-NICE ICE GmbH-ANG10	NICE ICE GmbH									
1039 APERTUM-NICE ICE GmbH-ANG11	NICE ICE GmbH					1				-
1040 APERTUM-NICE ICE GmbH-ANG12	NICE ICE GmbH		Sachbearbeiter:	APERTUM, Name 2 von Ape	ertum	Excl.:				U,
1041 APERTUM-NICE ICE GmbH-ANG13	NICE ICE GmbH		Ursprung:			Wahrscheinlichkeit:				
1042 APERTUM-NICE ICE GmbH-ANG14	NICE ICE GmbH		Wiedenvorlage-Datum:		14 05 2003	Auftrageart	Sofortauftrag			
1043 APERTUM-NICE ICE GmbH-ANG15	NICE ICE GmbH		Wicdervollage Datalli.		11.00.2000	/ diti dgadit.	Contracting			
1044 APERTUM-NICE ICE GmbH-ANG16	NICE ICE GmbH			Erledigt						
1047 APERTUM-NICE ICE GmbH-ANG19	NICE ICE GmbH		Angebot:	1002 - APERTUM-BUAGA-Ko	stenstelle 2-ANG1-AUF1	-GUT1				
1048 APERTUM-NICE ICE GmbH-ANG20	NICE ICE GmbH		-Pmiekt							
1104 BenutzerAUF11138-ANG1104	NICE ICE GmbH		Persiehnung							
1109 zzz-Testauftrag-AUF11202-ANG1109-AUF11202	NICE ICE GmbH		bezeichnung.							
1198 NOCHBENUTZ-NICE ICE GmbH-ANG23-AUF390	NICE ICE GmbH		Planzeit:	Firma:						
1203 EEVOLUTION-Mustermann-ANG1	Mustermann					1				_
1204 EEVOLUTION-Mustermann-ANG2	Mustermann		Erstelldatum:		09.05.2003	Anderungsdatum:			31.03.2	20
1238 EEVOLUTION-Max Mustermann-ANG1-AUF74	Max Mustermann, Testkun	d	Historie							-
1308 EEVOLUTION-Musterkunde-ANG1	Musterkunde		Termin	Terminzeit Status	Kurzbemerkung E	Erledigt Aktion	Benutzer	Ansprechpartner	Projekt	-
1425 EEVOLUTION-Max-ANG1	Max, Mustermann									-
1426 EEVOLUTION-Max-ANG1-AUF2	Max, Mustermann									
1473 Testlead für Herm Mustermann-ANG1	Mustermann	Sonstiges								Г
1514 NICE ICE GmbH-ANG24	NICE ICE GmbH	E-Mail								4
1516 EEVOLUTION-Lieschen Müller-AUF101-ANG4	Lieschen Müller		Anzeige für die letzten	500 Tage				Systemakti	onen anzeig	ge
1518 Benutzer-AUF106-ANG5-GUT7	Lieschen Müller									

Verwaltungsansicht für Angebote

Angebotshistorie für vorhandene Angebote im CRM einpflegen

Ältere Angebote, die bereits vor der Einführung des CRMs angelegt worden sind, werden nicht in der Angebotshistorie angezeigt. Manuelle Termineinträge zu diesen Angeboten lassen sich aber jederzeit erstellen.

Diese Termineinträge können bei Bedarf automatisch über ein WTS-Skript (PflegeVorhandener-Termine.wts) eingepflegt werden. Allerdings muss in diesem Zusammenhang darauf geachtet werden, dass diese Aktion besonders auf größeren Datenbanken längere Zeit in Anspruch nehmen kann.



ANGEBO	ISLISTE		CKN
vojektkennzeichen	EEVOLUTION-Musterkunde-ANG1	PLZ/Stadt	11111 Musterstadt
-		Sachbearbeiter	eEvolution Name 2 von eEvolution
Vahrscheinlichkeit	25,00	Erstelldatum	18.11.2015
Vert	166,18 €	Änderungsdatum	22.11.2018
Ingebot	1308		
)atum letzter Termin	01.12.2018	Erledigt	Nein
	Wiedervorlage Angebot Nr. 1308		

Auswertung "Angebotsliste" im CRM

Diese neue Auswertung bietet Ihnen einen Überblick über die wichtigsten Informationen zu einem Angebot. Die in dieser Auswertung anzuzeigenden Angebote können Sie über die vorgeblendete spezielle Suchauswahl auf die Angebote mit den dort eingetragenen Eigenschaften einschränken, wie z.B. auf **"Sachbearbeiter"** oder **"Wahrscheinlichkeit"**.

Die Auswertung **"Angebotsliste"** finden Sie auf dem Reiter **"Auswertung"** in der Hauptmaske des CRM unter dem gleichnamigen Menüpunkt.



Auswertung "Angebote Detailansicht" im CRM

Diese etwas tiefergehende Auswertung bietet Ihnen einen detaillierten Überblick mit den wichtigsten Informationen zu einem Angebot. Auch die in dieser Auswertung angezeigten Angebote können Sie über die vorgeblendete spezielle Suchauswahl auf Angebote mit den dort eingetragenen Eigenschaften einschränken, wie z.B. auf "**Sachbearbeiter**" oder "**Wahrscheinlichkeit**".

Die Auswertung **"Angebot Detailansicht**" finden Sie auf dem Reiter **"Auswertung**" in der Hauptmaske des CRM unter dem gleichnamigen Menüpunkt.

				i i	Erledigt
Basisda	ten				
Kunde	Musterkunde		Sachbearbeiter	eEvol	ution Name 2 vor
Projektkennzeichen	EEVOLUTION-Musterkunde-ANG1		Erstelldatum	18.11	.2015
Wahrscheinlichkeit	25,00		Letzte Änderung am	22.11	.2018
Angebot	1308				
Projekt					
Bezeichnung:					
Planzeit:					
Firma:					
Historie					
Historie	Lanobezeichnung	Termin	Aktion	Dauer	Betreuer

Auswertung Angebot Detailansicht

Erfahren Sie mehr über die Funktionalitäten und Einsatzmöglichkeiten des eEvolution CRM Moduls im eEvolution Kundenportal unter: *https://www.eevolution.de/produkt/warenwirtschaft/crm*