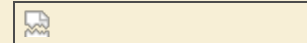


20 Bausteine für Ihren Erfolg! - als Geschenk für Sie!



Baustein 14

Lassen Sie Erfolge sprechen!

Voraussetzungen	
Branche	ALLE
FlowFact 2003 - Platin	X

So einfach geht es...

Ihr Objekt wurde vermietet oder verkauft?

Zu diesem Objekt liegen Ihnen nun offene Anfragen von Interessenten sowie offene Aktivitäten z.B. Telefonate, Merkzettel, Termine etc. vor..

Mit dem Baustein 14 teilen Sie Ihren Interessenten den Vermarktungserfolg mit und erhöhen so Ihr Image!

Er erledigt schnell für Sie alle offenen Aktivitäten zu Gesuchen und Objektvorgängen eines vermarkteten Objektes.

Es werden Ihnen nachfolgend zwei Tools zur Verfügung gestellt, wodurch Sie einen werbewirksamen Effekt erreichen und das Vertrauen Ihrer Interessenten wecken.

- **Anfragen abschließen**

- **Objektvorgänge abschließen**

Bitte lesen Sie hierzu die ausführliche Schritt-für-Schritt-Anleitung.

- Sie sparen Zeit und Aufwand für nachhaltige Datenpflege.
- Ihre Interessenten werden automatisch über die Vermarktung informiert.
- Sie machen sich durch Ihren Erfolg bei Ihrer Zielgruppe interessant.
- Sie halten Ihre Interessenten durch weitere Angebote.
- Sie wecken Vertrauen.
- Sie haben automatisch einen aktuellen Daten- und Objektbestand, auch in den Internetportalen.

Schritt 1 - Download und Installation

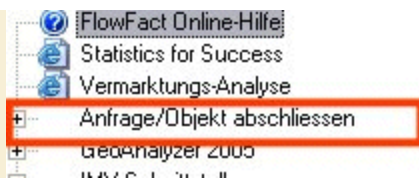
Klicken Sie auf folgenden Link, bestätigen Sie mit **Öffnen** bzw. **Ausführen** und starten Sie anschließend Ihr FlowFact neu:

- **Baustein (14) - Abschließen von Anfragen und Objekten**

Falls Sie Ihr FlowFact noch nicht geöffnet haben, starten Sie Ihr FlowFact bitte. Anschließend klicken Sie auf den Link **Baustein 14** und bestätigen Sie mit **Öffnen** bzw. **Ausführen**. Starten Sie Ihr FlowFact anschließend neu.

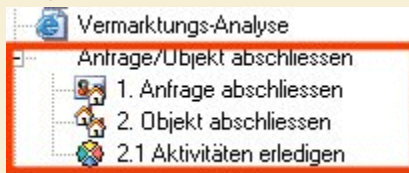
Schritt 2 - Navigator

Im FlowFact Navigator erscheint nun ein neues Icon mit der Bezeichnung **"Abschließen von Anfragen und Objekten"**.



Schritt 3 – Objektvermarktung

Sobald Sie ein Objekt vermietet oder verkauft haben oder der Interessent kein Interesse mehr auf das entsprechende Objekt hat und wählen Ihre persönliche Bearbeitungsweise aus, die in Schritt 4 und Schritt 5 erläutert werden.



Schritt 4 – Anfrage abschließen

Ihr Interessent ist bereits anderweitig fündig geworden oder zeigt kein Interesse mehr auf das Objekt.

Der Menüpunkt Anfragen abschließen führt nachfolgende Schritte **automatisch** aus:

- Die Anfrage wird archiviert und auf inaktiv gesetzt.



- Die mit der Anfrage verknüpfte Adresse wird archiviert.
- ALLE offenen Aktivitäten, die zu dieser Adresse gehören werden erledigt.

Aktivitäten	Datum	
<input checked="" type="checkbox"/>	05.06.2005	interne Na
<input checked="" type="checkbox"/>	23.05.2005	A allg. e-n
<input checked="" type="checkbox"/>	10.05.2005	A allg. Bri

- In die erledigten Aktivitäten wird in die Betreffzeile der Satz "Automatisch auf erledigt gesetzt" hinzugefügt.

HINWEIS: Bitte beachten Sie, dass wirklich alle offenen Aktivitäten zu dieser Adresse erledigt werden und somit auch aus Ihrer Wiedervorlage verschwinden z.B. Termine, Merkzettel, Nachrichten etc.

Schritt 5 – Objektvorgänge abschließen





Das Objekt wurde vermietet oder verkauft.

- Das Objekt wird archiviert und auf inaktiv gesetzt.



- Eintragungen zu Internetportalen werden entfernt. Somit ist das Objekt bei der nächsten Übertragung (Teil- und Vollabgleich) nicht mehr vorhanden.

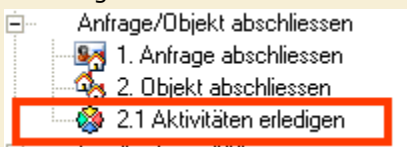
Objekt noch nicht übertragen

Börsen	Kurzexposé	Landexr
FF		
IS24		

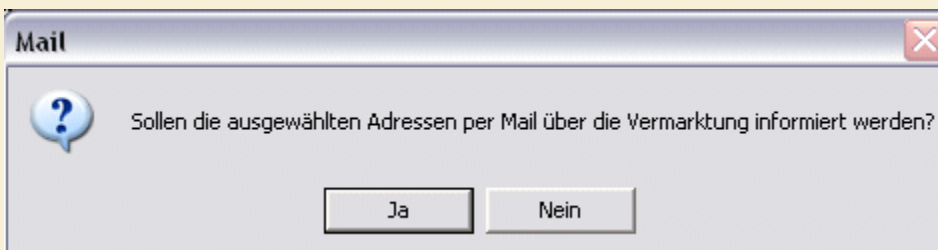
- Es wird automatisch eine Adressliste von Interessenten generiert, die eine offene Aktivität zu dem ausgewählten vermarkteten Objekt aufweisen. Diese Adressen werden im Adressfenster dargestellt
- Sie haben die Möglichkeit die Adressliste individuell zu bestimmen. Da alle Adressen die verknüpfte Aktivitäten mit dem vermarkteten Objekt aufweisen, aufgeführt werden wird somit z.B. auch die Käufer/Mieteradresse angegeben. Durch auswählen der Adresse und Betätigung Ihrer "Entf"-Taste kann die Adresse aus der Liste entfernt werden.
- Wenn Sie nun die aufgelisteten Interessenten über die Vermarktung informieren möchten, lesen Sie bitte Schritt 6


Schritt 6 – Objekt abschließen - Aktivitäten erledigen


Nachfolgende Funktionen werden ausgeführt:



- Alle Aktivitäten werden erledigt, die mit der entsprechenden Adresse aus der Adressenliste und dem vermarkteten Objekt verknüpft sind. Voraussetzung hierfür ist, dass das Objekt vorher als letztes durch den Menüpunkt 2. "Objekt abschließen" abgeschlossen wurde.
- Zudem wird eine Standard- Serien E-Mail an alle Adressen die in der Adressenliste enthalten sind versendet. Diese E-Mail beinhaltet die Information über die Vermarktung des angefragten Objektes. Über die nachfolgende Abfrage können Sie beliebig entscheiden, ob eine automatische Serien E-Mail versendet werden soll.




- Diese E-Mail Vorlage (Template) kann individuell angepasst werden, indem Sie im Aktivitätenfenster über Suche  den Begriff "Baustein14" eingeben und mit OK bestätigen.
- Es wird eine Mailvorlage gefunden wo Sie über den Link "Bearbeiten"

Aktivitäten (Liste) E-Mail  Anhänge (0)

Aktivität [1198 Bearbeiten](#)

die Texte beliebig ändern und Ihren Wünschen entsprechend anpassen können.

Speichern Sie anschließend mit  OK .

HINWEIS:

1. Der Betreff dieser Mailvorlage wird standardmäßig mit "Template für Baustein14" befüllt. Bitte ändern Sie den Betreff nach Ihren Wünschen bevor Sie die erste Serien E-Mail versenden.

2. Die Textbereiche #Text# dürfen nicht verändert werden. Diese Bereiche werden bei der Verwendung automatisch gefüllt.

Die FlowFact AG wünscht Ihnen weiterhin viel Erfolg bei Ihrer Vermarktung!

Eine **Übersicht aller Bausteine** finden Sie unter www.flowfact.de/erfolg

