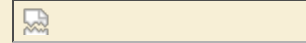


20 Bausteine für Ihren Erfolg! - als Geschenk für Sie!



Anleitung

Baustein (9) - Mehr Courtage durch qualifizierte Kontakte!

So einfach geht es...

Der Baustein (9) ermöglicht Ihnen, Ihre Adressdaten in der jeweiligen Vertriebsphase systematisch zu qualifizieren und somit durch einen organisierten Adressbestand viele Vorteile zu nutzen.

Ihre Vorteile dieses Bausteins:

- Sie konzentrieren sich auf die wichtigen Kontakte!
- Sie verbringen Ihre wertvolle Zeit mit potentiellen Interessenten oder Kunden!
- Sie haben mehr Notartermine!
- Sie sparen mehr Zeit bei dem Versand von z.B. Serien e-Mails durch vorgefertigte Adressbestände!
- Überprüfen Sie Ihre Produktivität! Ist das Verhältnis zwischen Kontakten und Interessenten ausgeglichen!

Schritt 1 - Installation

Falls Sie Ihr FlowFact noch nicht geöffnet haben, **starten Sie Ihr FlowFact** (das Installationsprogramm kann so den richtigen Speicherort feststellen).

Klicken Sie anschließend auf den folgenden Link:

- [Baustein \(9\) -bitte hier klicken-](#)

Es erscheint daraufhin die Dateidownload - Sicherheitswarnung. Klicken Sie dort auf die Schaltfläche **Öffnen/Ausführen**.

Bestätigen Sie im nächsten Dialog die Ausführung der Software durch Klick auf **OK/Ausführen**.

Schließen Sie nach der Installation FlowFact.

Starten Sie anschließend FlowFact.

Schritt 2 - Navigator

Im FlowFact Navigator erscheint nun ein neues Icon mit der Bezeichnung **Qualifying**.



Schritt 3 - Qualifying Phasen

Das Qualifying ist eine automatische Qualifizierung einer Adresse in den jeweiligen Phasen des Makelns über die folgenden Merkmale:

Kontakt_Q

Jede Adresse die eine Objektverknüpfung in einer Aktivität hat, gilt als Kontakt.

Interessenten_Q Ein Kontakt wird zum **Interessenten** wenn eine Anfrage mit mindestens fünf Detailfeldern (frei definierbar über den **Qualifying Assistenten**) für diesen Kunden angelegt und mit seiner Adresse verknüpft wurde.

Kandidat_Q Haben Sie mit diesem Kunden einen Besichtigungstermin und einen Arbeitstermin innerhalb der letzten 4 Wochen, so wird er automatisch zum **Kandidaten** heraufgestuft.

Sollten Sie eine weitere Aktivitätenart für Ihren Termin haben, so können Sie dies im **Qualifying Assistenten** bestimmen.

Kunde_Q Erhält der Interessent eine **Rechnung** (Standardaktivitätenart: '**A Rechnung**'), bekommt die Adresse den Status **Kunde**.

Schritt 4 – Automatische Statusüberprüfung Ihrer Adressbestände

Es wird automatisch überprüft, ob bei einer Adresse der Adress-Status mit den entsprechenden Voraussetzungen noch übereinstimmt.

Wird dem Kandidaten z.B. seine letzte aktive Anfrage entweder auf inaktiv oder archiviert gesetzt, so wird er automatisch zum **Kontakt** heruntergestuft.

Passiert jeweils pro Status weitere 4 Wochen nichts (keine Anfragen, keine Aktivitäten), wird eine erneute Herabstufung durchgeführt.

Die Herauf- und Herabstufungen werden durch eine Aktivität gekennzeichnet, die in der Historie des Kunden mit Adressverknüpfung hinterlegt und so für jeden ersichtlich sind.

Befindet sich eine Adresse im Status **Kunde**, so wird sie nicht mehr heruntergestuft.





Schritt 5 – Qualifying anzeigen


Sobald Sie die Schaltfläche **Qualifying anzeigen** betätigen, werden 2 Schritte durchgeführt:

Es wird das automatische herauf- und herunterstufen der Adressendatensätze durchgeführt.



Sie erhalten eine Übersicht über Ihre persönlichen **Kontakte, Kandidaten und Interessenten**

Qualifying	
Anzahl aller Qualifying-Adressen	1 
Art	Anzahl
Kontakte:	1 
Interessent:	0 
Kandidat:	0 



Über das Symbol  gelangen Sie zu den jeweiligen Adressdaten.

Schritt 6 – Qualifying Assistent

Über die Schaltfläche **Qualifying Assistent** gelangen Sie zum Qualifying Assistent.

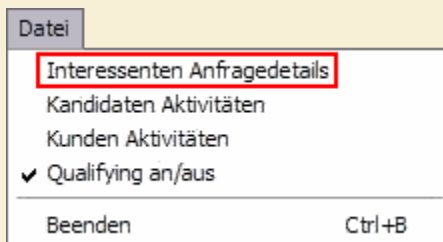


Über diesen Assistenten haben Sie die Möglichkeit, die Kriterien (Aktivitätenarten bzw. Anfragedetails) festzulegen, die die einzelnen Stati einer Adresse festlegen. Die Auswahl erfolgt über die Schaltflächen:

-  Um Felder in die Auswahl einzufügen und als Kriterium festzulegen.
-  Um Felder aus der Auswahl zu entfernen.

Schritt 7 - Menü des Anzeigenassistenten - Interessenten Anfragedetails

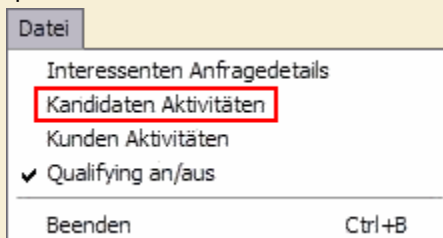
Über diesen Eintrag haben Sie die Möglichkeit die **Interessenten Anfragedetails** zu bestimmen, die ausgelesen werden, um eine Adresse von Kontakt zu Interessent heraufzustufen.



HINWEIS: Es sollten mindestens 5 Detailfelder sein, damit die Auswahl effizient ist.

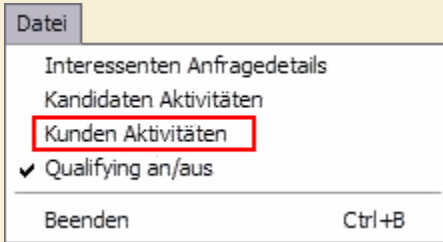
Schritt 8 - Menü des Anzeigenassistenten - Kandidaten Aktivitäten

Unter dem Menüpunkt **Kandidaten Aktivitäten**, haben Sie die Möglichkeit die Aktivitätenarten zu bestimmen, die eine Adresse für den Status **Kandidat_Q** qualifizieren..



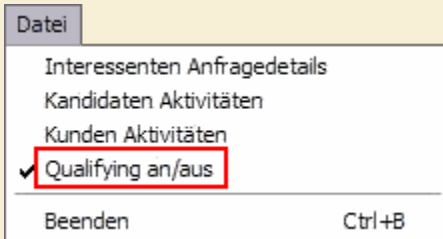
Schritt 9 - Menü des Anzeigenassistenten - Kunden Aktivitäten

Unter dem Menüpunkt **Kunden Aktivität**, haben Sie die Möglichkeit die Aktivitätenarten zu bestimmen, die eine Adresse für den Status **Kunde_Q** qualifizieren.



Schritt 10 - Menü des Anzeigenassistenten - Qualifying an/auss

Unter dem Menüpunkt Qualifying an/aus, haben Sie jederzeit die Möglichkeit Ihre Adressqualifizierung zu aktivieren bzw. zu deaktivieren.



Die FlowFact AG wünscht Ihnen viel Freude mit dem Qualifying!

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

