

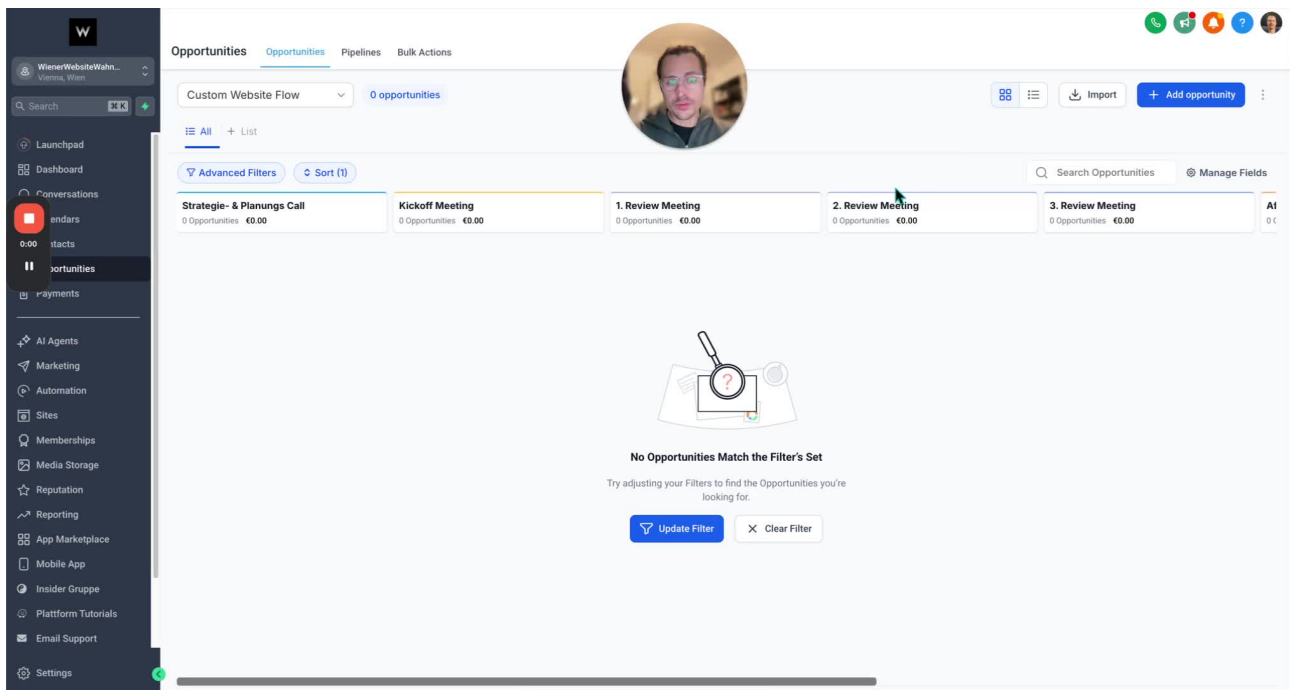
Erstellung einer Sales Pipeline und Workflow-Management

Objective

Diese SOP beschreibt die Schritte zur Erstellung und Verwaltung einer Sales Pipeline sowie zur Strukturierung von Arbeitsabläufen für das Team.

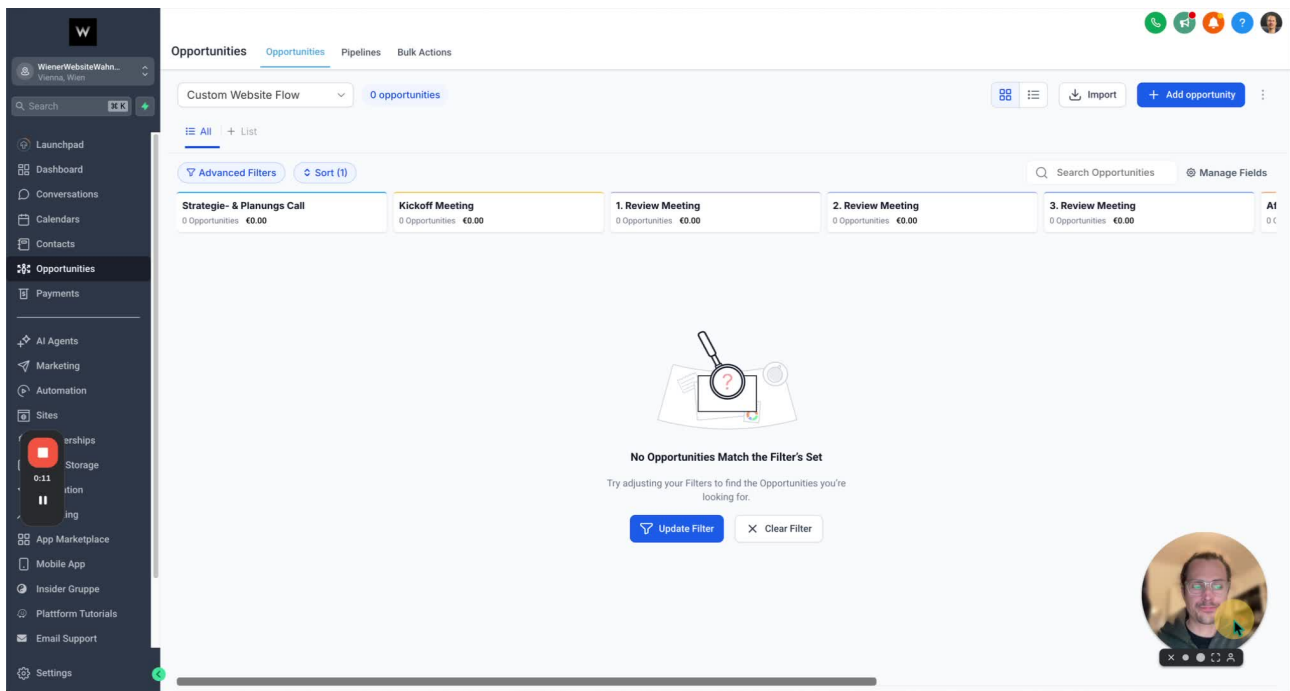
Key Steps

1. Einführung in Opportunities 0:01



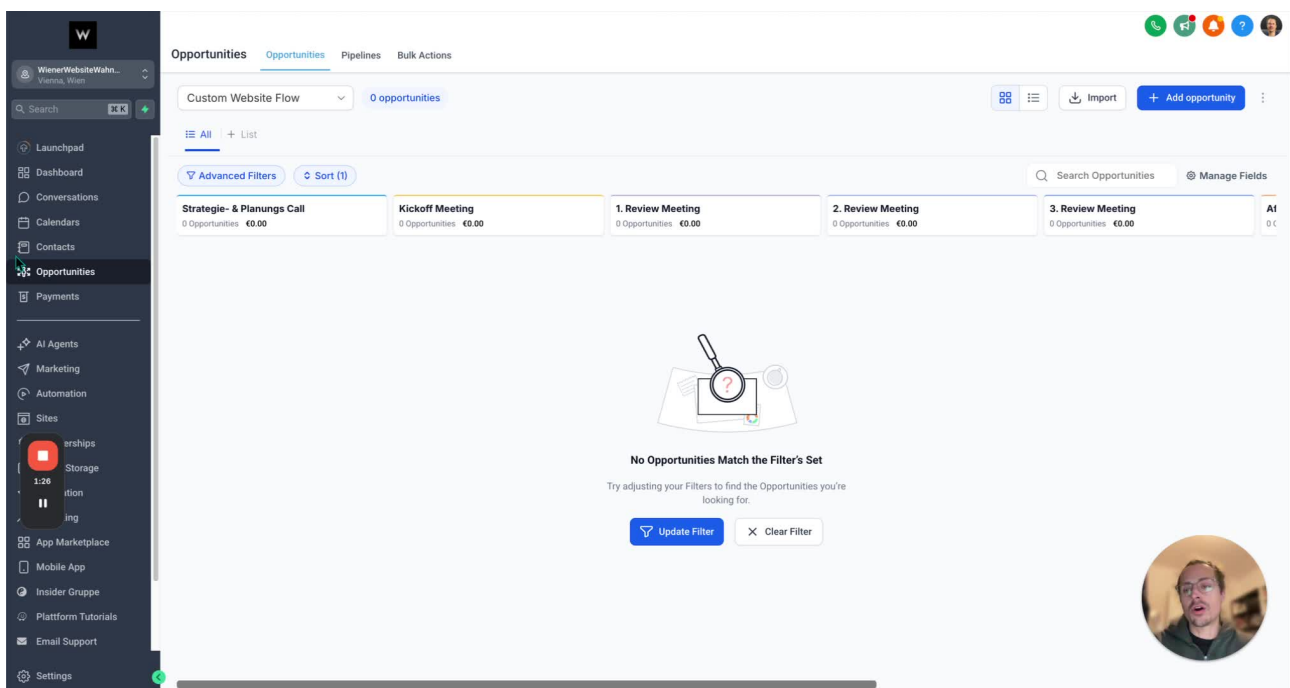
- Opportunities sind wichtig für die Sales-Pipeline.
- Sie helfen, den Überblick über Kontakte und Verkaufschancen zu behalten.

2. Erstellung einer Opportunity-Liste 0:12



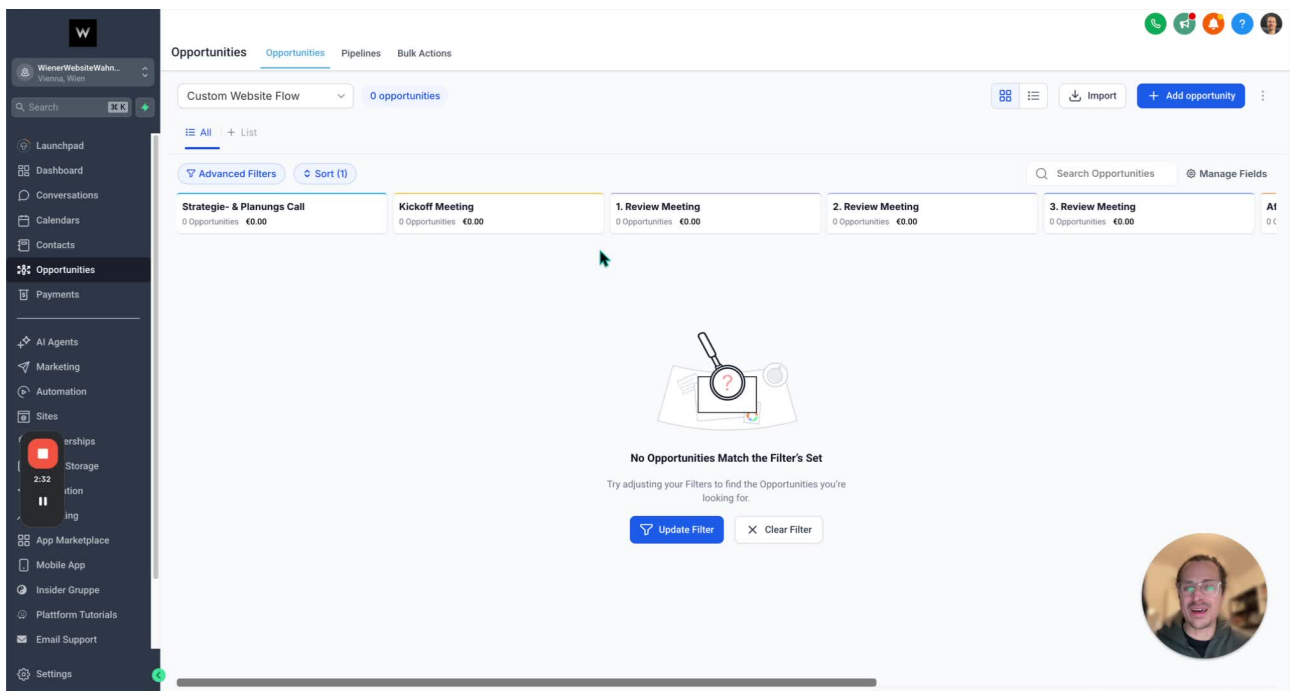
- Erstelle eine Liste mit verschiedenen Phasen: Erstkontakt, Zweitkontakt, Meeting, Verkaufsgespräch, Abschluss.
- Füge Werte hinzu, um potenzielle Geschäfte zu quantifizieren.

3. Nutzung des Dashboards 1:27



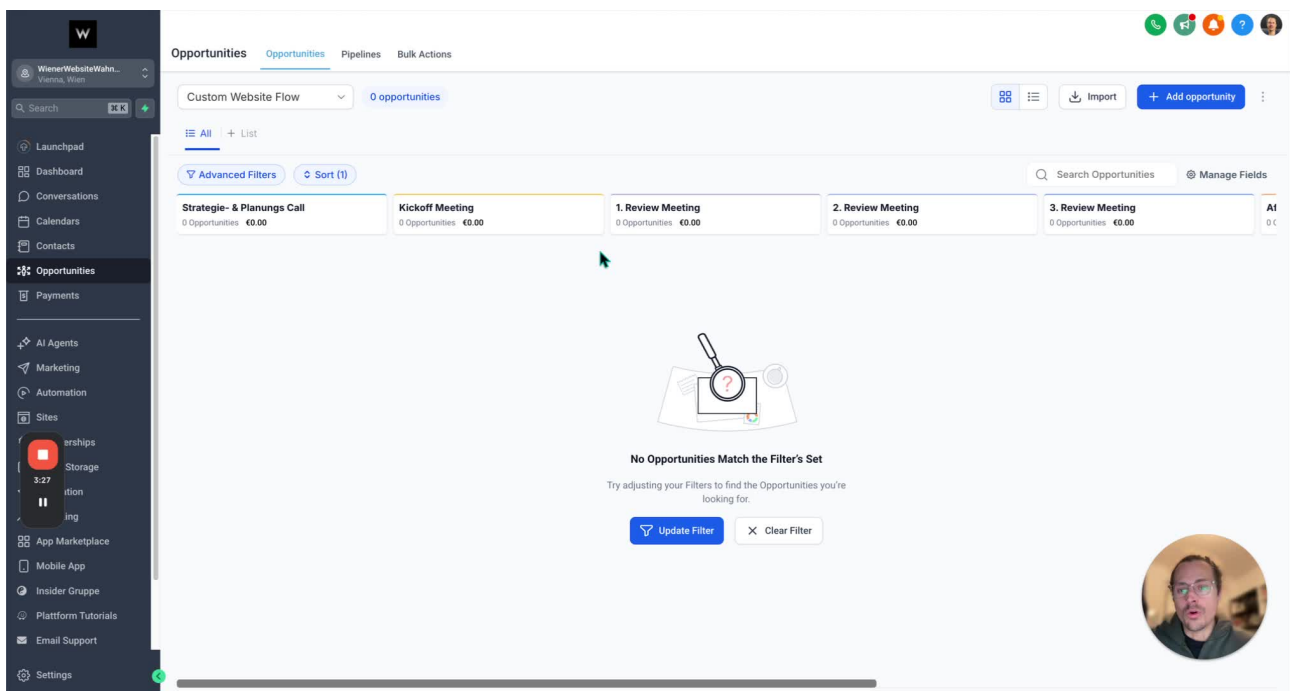
- Konfiguriere dein Dashboard, um Termine und mögliche Erfolge auf einen Blick zu sehen.
- Halte die Erwartungen klar und fokussiert.

4. Zuweisung von Kontakten an Teammitglieder 2:33



- Weise Kontakte bestimmten Teammitgliedern zu.
- Stelle sicher, dass jeder sieht, was zu tun ist und was bereits erledigt wurde.

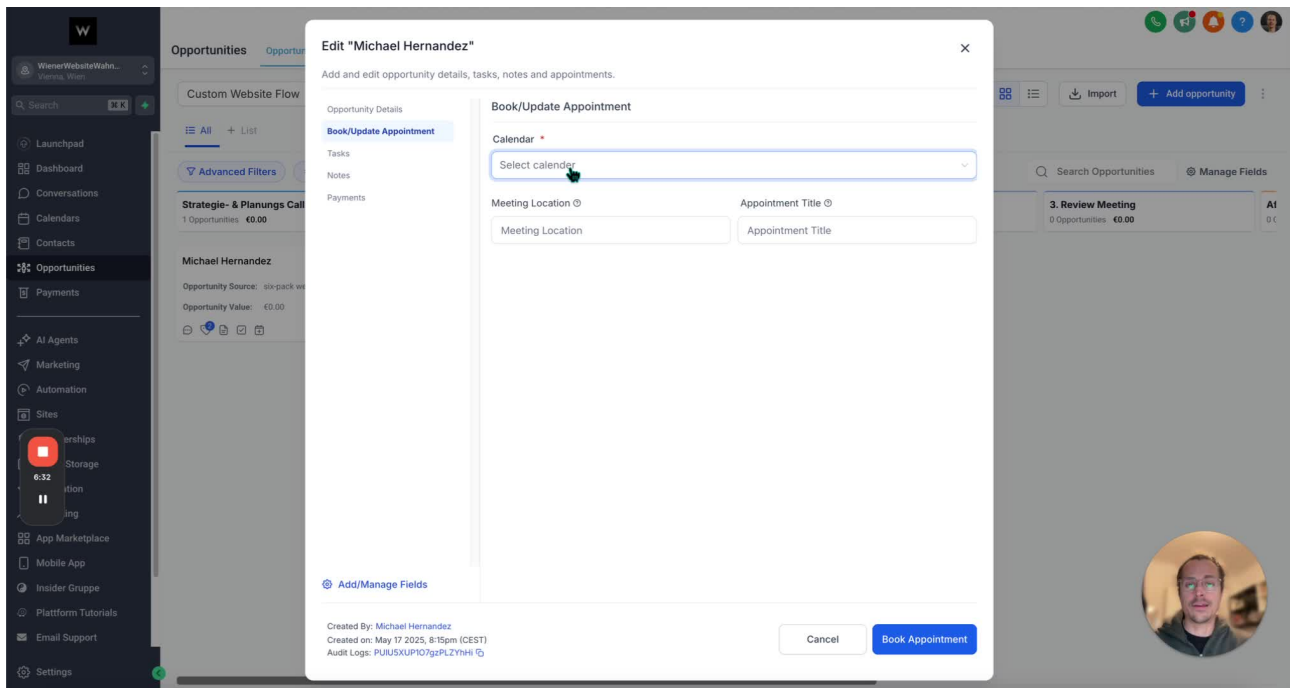
5. Erstellung eines spezifischen Workflows 3:28



- Lege Spalten für verschiedene Phasen eines Projekts an (z.B. Strategie- und Planungscall, Kick-Off-Meeting, Review-Meetings).

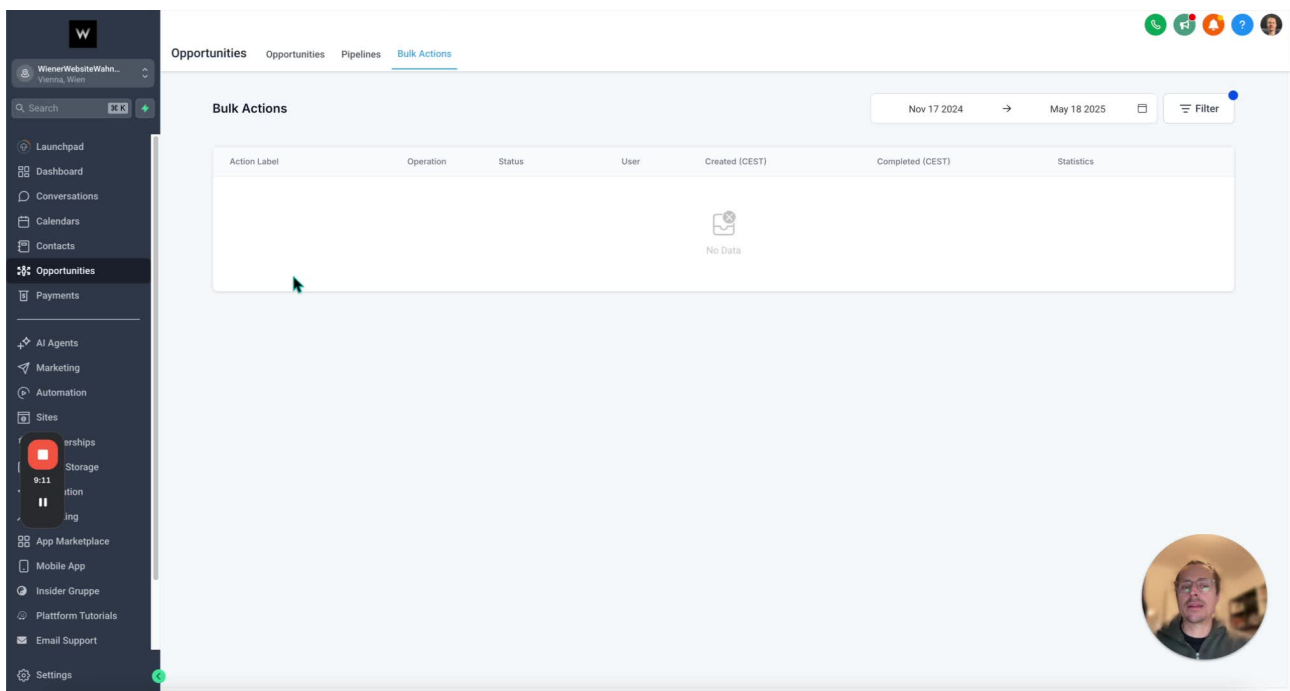
- Definiere die Schritte, die für den Abschluss eines Projekts erforderlich sind.

6. Terminplanung und Aufgabenverwaltung 6:33



- Plane Termine für Meetings und Aufgaben innerhalb des Workflows.
- Halte Aufgaben und Notizen fest, um den Fortschritt zu verfolgen.

7. Überprüfung und Nachverfolgbarkeit 9:12



- Überprüfe die Historie der durchgeführten Aktionen.

- Stelle sicher, dass alle Schritte nachvollziehbar sind.

Cautionary Notes

- Achte darauf, dass alle Daten datenschutzkonform behandelt werden.
- Vermeide Duplikate in der Kontaktliste.

Tips for Efficiency

- Nutze Vorlagen für wiederkehrende Aufgaben und Meetings.
- Halte regelmäßige Team-Updates, um den Fortschritt zu besprechen und Probleme frühzeitig zu erkennen.

<https://loom.com/share/f04238ded1f74c578ccb0134d679affb>