01 / EIGENE PROJEKTE & PRODUKTE

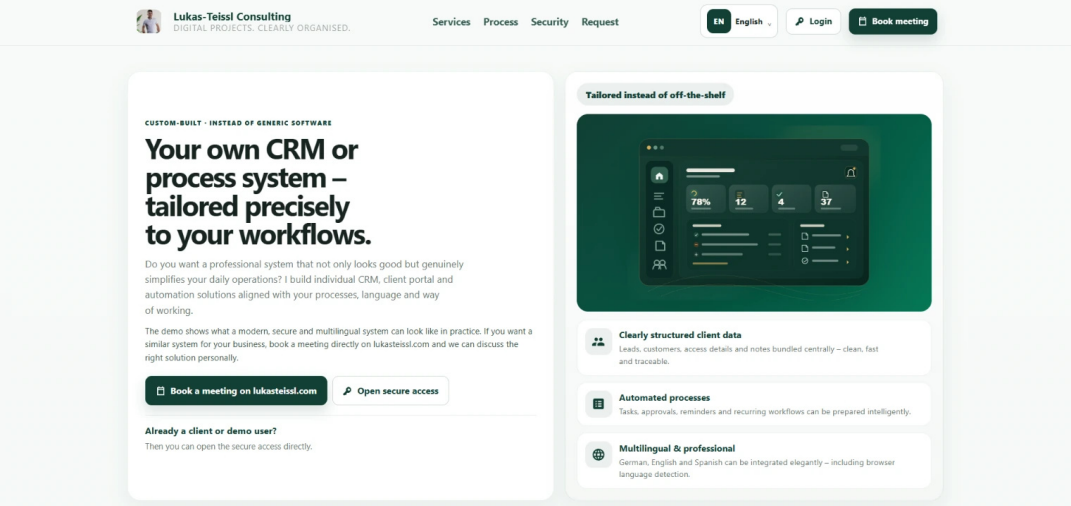
Sales CRM & Automation

Vertrieb als zusammenhängender Prozess, nicht als Kontaktliste.

Online ansehen

DOKUMENTIERTER BEITRAG

Mein Sales-CRM verbindet Kontaktverläufe, Aufgaben, Erinnerungen und individuell gestaltbare Workflows. Die Anwendung zeigt, wie ich Vertriebslogik in Software übersetze: mit passenden Feldern, Statusmodellen und einer nachvollziehbaren Bearbeitung über mehrere Schritte hinweg.



Desktopansicht · Bereitgestellte Projektansicht · Originalsprache: EN. Quellsprache: EN.

LEISTUNGSSCHWERPUNKTE

Konzeption · Softwareentwicklung · Benutzerführung

Das Projekt im Überblick

Das System zeigt, wie Kontakte, Interessenten, Kundenhistorie, Aufgaben, Freigaben, Erinnerungen, Rechnungsplanung und individuelle Workflows in einer sicheren Plattform verbunden werden können. Felder, Statusmodelle und Auswertungen folgen deinen tatsächlichen Abläufen.

Aufgabe & Zielsetzung

Ein Vertriebsprozess benötigt mehr als eine Adressliste. Für jeden Kontakt sollte erkennbar sein, was bereits besprochen wurde, welcher Status gilt und welcher nächste Schritt ansteht. Die Plattform adressiert genau diese Verbindung zwischen Information und Bearbeitung.

Mein Beitrag

Ich entwickle die Lösung als eigenes CRM- und Automatisierungssystem. Kundenhistorie, Aufgaben, Follow-ups und individuelle Workflows stehen im Mittelpunkt. Felder, Rollen, Dashboards und Auswertungen werden auf den Einsatzfall ausgerichtet. Zusätzliche Schnittstellen werden separat geplant, statt als pauschal vorhandene Funktion versprochen.

Funktionen, die den Alltag unterstützen.

Verlauf statt Einzelkontakt

Die Kundenhistorie hält Informationen für die weitere Bearbeitung zusammen.

Follow-ups und Aufgaben

Erinnerungen und nächste Schritte unterstützen eine regelmäßige Nachverfolgung.

Anpassbare Abläufe

Statusmodelle und Rollen lassen sich am tatsächlichen Vertriebsprozess ausrichten.

Gestaltung & Benutzerführung

Die Oberfläche stellt den Kontakt nicht isoliert dar, sondern im Zusammenhang mit seinem Verlauf und offenen Aufgaben. Wiederkehrende Statusbegriffe schaffen Orientierung. Ein klarer Übergang zwischen Übersicht und Bearbeitung unterstützt den Einsatz im Tagesgeschäft.

Nutzen der Lösung

Das System unterstützt eine kontinuierliche Bearbeitung vom ersten Kontakt bis zum nächsten Follow-up. Informationen bleiben im Zusammenhang des Vorgangs. Eine individuelle Umsetzung kann deshalb an deinen Vertriebsprozess anknüpfen, statt nur eine weitere isolierte Liste einzuführen.

Passt diese Richtung zu deinem Vorhaben?

Welche Übergaben, Nachfassaktionen oder Freigaben prägen deinen Vertrieb? Wir besprechen daraus einen konkreten CRM- und Automatisierungsumfang.

Weiterführende Einblicke

Projektwebseite ansehen

Projekt online entdecken →

Erstgespräch vereinbaren →

Alle Referenzen online