

MATCHWERK · ANLEITUNG

CRM & Lead-Funnel

Leads erfassen, zuteilen, qualifizieren und durch den Funnel führen

Zielgruppe: Inhaber / Leitung, Backoffice, Vertriebspartner und Berater

Stand: 01.10.2026 · automatisch erzeugt mit dem Doku-Studio · alle gezeigten Daten sind Demodaten

Inhalt

Zu dieser Anleitung gibt es ein vertontes Video mit denselben Schritten.

1. Führungsübersicht und Funnel

2. Das Kanban-Board

3. Neuen Kunden anlegen und Lead zuteilen

4. Das Kundendetail und passende Einheiten

5. Beratene Objekte, Kommentare und Dokumente

6. Lead löschen

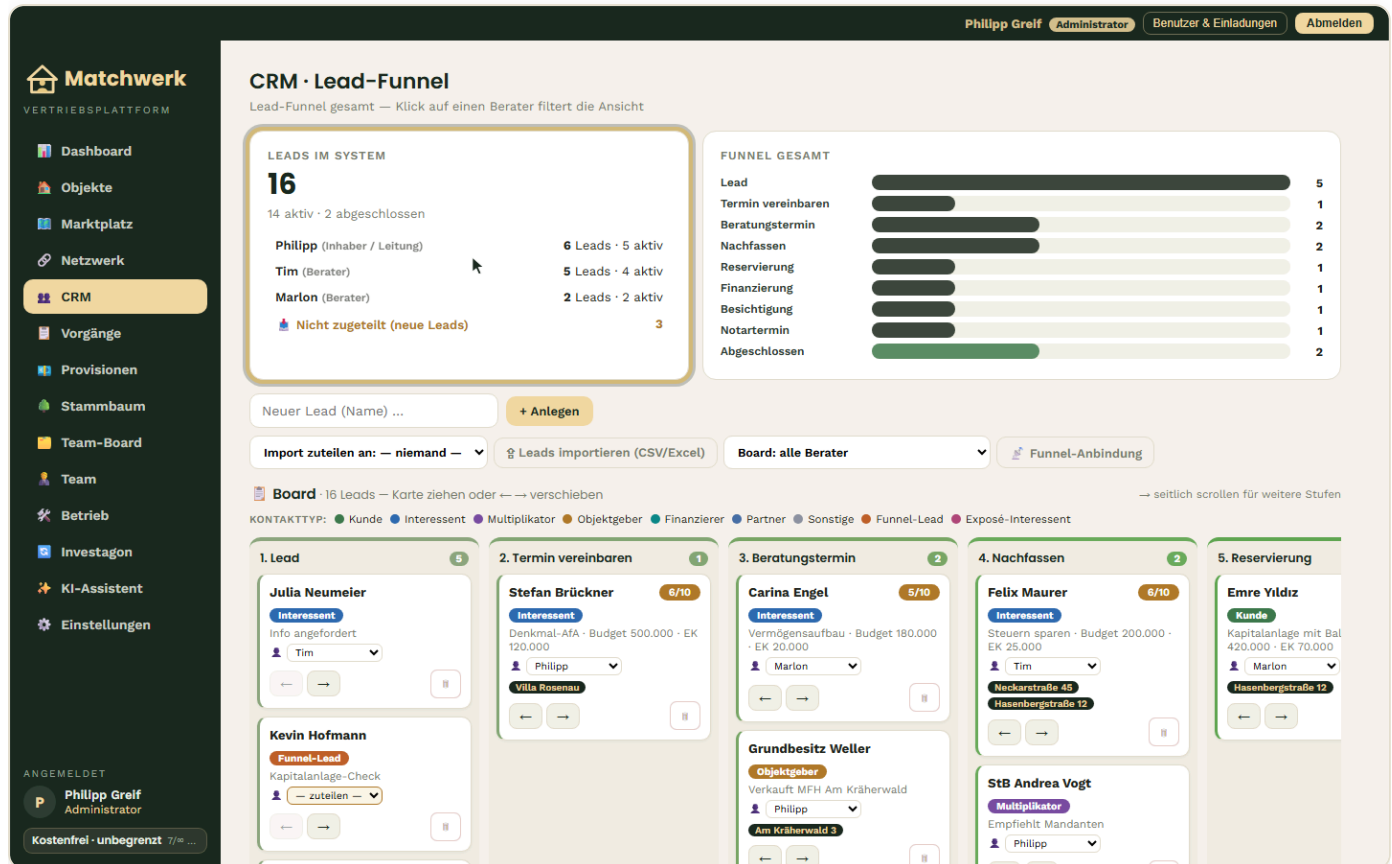
7. Leads importieren (CSV/Excel)

8. Funnel-Anbindung und Lead-Postfach

1 Führungsübersicht und Funnel

Das CRM öffnest du über **CRM** in der Navigation. Administratoren und Inhaber / Leitung sehen oben zwei Kacheln:

- **Leads im System** — Gesamtzahl aller Kontakte, davon aktiv und abgeschlossen, sowie je Vertriebsmitarbeiter die Anzahl seiner Leads („5 Leads · 4 aktiv“).
- **Funnel** — ein Balken je Stufe mit der Anzahl der Kontakte darin.



Führungsübersicht: Leads je Mitarbeiter und Funnel gesamt

Nach Mitarbeiter filtern

Ein Klick auf einen Namen (z. B. **Tim**) filtert Funnel **und** Board auf dessen Kontakte; die Überschrift des Funnels zeigt dann „Funnel — Tim“. Ein zweiter Klick oder **Filter aufheben — alle zeigen** hebt den Filter auf. Dieselbe Auswahl gibt es als Liste „**Board: ...**“ in der Werkzeugleiste.

Matchwerk

VERTRIEBSPLATTFORM

Dashboard

Objekte

Marktplatz

Netzwerk

CRM

Vorgänge

Provisionen

Stammbaum

Team-Board

Team

Betrieb

Investagon

KI-Assistent

Einstellungen

ANGEMELDET

P

Philipp Greif

Administrator

Kostenfrei · unbegrenzt 7/10 ...

Philipp GreifAdministratorBenutzer & EinladungenAbmelden

CRM · Lead-Funnel

Lead-Funnel gesamt — Klick auf einen Berater filtert die Ansicht

LEADS IM SYSTEM

16

14 aktiv · 2 abgeschlossen

Philipp (Inhaber / Leitung)6 Leads · 5 aktiv

Tim (Berater)5 Leads · 4 aktiv

Marlon (Berater)2 Leads · 2 aktiv

Nicht zugeteilt (neue Leads)

3

Filter aufheben — alle zeigen

FUNNEL — TIM

Lead1

Termin vereinbaren0

Beratungstermin0

Nachfassen1

Reservierung0

Finanzierung1

Besichtigung0

Notartermin1

Abgeschlossen1

Neuer Lead (Name) ...

+ Anlegen

Import zuteilen an: — niemand —

Leads importieren (CSV/Excel)

Board: Tim

Funnel-Anbindung

Board · 5 Leads — Karte ziehen oder ← → verschieben

→ seitlich scrollen für weitere Stufen

KONTAKTTYP: ● Kunde ● Interessent ● Multiplikator ● Objektgeber ● Finanzierer ● Partner ● Sonstige ● Funnel-Lead ● Exposé-Interessent

1. Lead

1

Julia Neumeier

Interessent

Info angefordert

Tim

2. Termin vereinbaren

0

Karten hierher ziehen

3. Beratungstermin

0

Karten hierher ziehen

4. Nachfassen

1

Felix Maurer

Interessent

6/10

Steuern sparen · Budget 200.000 · EK 25.000

Tim

Neckarstraße 45

Hesenbergstraße 12

5. Reservierung

0

Karten hierher

Gefiltert auf einen Mitarbeiter

Die Zeile  **Nicht zugeteilt (neue Leads)** ist orange hervorgehoben, sobald es Leads ohne Betreuer gibt — typischerweise Funnel-Leads, Exposé-Anmeldungen oder Importe ohne Zuteilung.

VERTRIEBSPLATTFORM

- Dashboard
- Objekte
- Marktplatz
- Netzwerk
- CRM**
- Vorgänge
- Provisionen
- Stammbaum
- Team-Board
- Team
- Betrieb
- Investagon
- KI-Assistent
- Einstellungen

ANGEMELDET

Phillipp Greif
Administrator

Kostenfrei · unbegrenzt 7/24 ...

Phillipp (Inhaber / Leitung)

6 Leads · 5 aktiv

Tim (Berater)

5 Leads · 4 aktiv

Marlon (Berater)

2 Leads · 2 aktiv

Nicht zugeteilt (neue Leads)

3

Filter aufheben — alle zeigen

Nachfassen

Reservierung

Finanzierung

Besichtigung

Notartermin

Abgeschlossen

Neuer Lead (Name) ...

+ Anlegen

Import erteilen an: — niemand —

Leads importieren (CSV/Excel)

Board: neue Leads (nicht zugeteilt)

Funnel-Anbindung

Board · 3 Leads — Karte ziehen oder —> verschieben

— seitlich scrollen für weitere Stufen

KONTAKTTYP:
Kunde
Interessent
Multiplikator
Objektgeber
Finanzierer
Partner
Sonstige
Funnel-Lead
Exposé-Interessent

1. Lead

Kevin Hofmann

Funnel-Lead

Kapitalanlage-Check

— erteilen —

Melanie Arnold

Funnel-Lead

Steuervorteile

— erteilen —

Jana Keller

Exposé-Interessent

Hasenbergstraße 12 — WE 03

— erteilen —

Hasenbergstraße 12

2. Termin vereinbaren

Karten hierher ziehen

3. Beratungstermin

Karten hierher ziehen

4. Nachfassen

Karten hierher ziehen

5. Reservierung

Karten hierher ziehen

Nur die noch nicht zugeteilten Leads

Rechte: Die Führungsübersicht, die Filter, der Import und die Funnel-Anbindung sind nur für **Administrator und Inhaber / Leitung** sichtbar. Alle anderen Rollen sehen nur ihre eigenen Leads (Kapitel „Arbeiten als Vertriebspartner“).

2 Das Kanban-Board

Das **Board** zeigt alle (bzw. die gefilterten) Kontakte als Karten in neun Spalten:

1. Lead
2. Termin vereinbaren
3. Beratungstermin
4. Follow Up
5. Reservierung
6. Finanzierung
7. Besichtigung
8. Notartermin
9. Abgeschlossen

Die Spaltenfarbe wird entlang des Funnels grüner; die Zahl im Spaltenkopf zeigt die Anzahl der Karten. Weitere Spalten erreichst du durch **seitliches Scrollen**.

Das Board mit Karten und Kontakttyp-Legende

Was steht auf einer Karte?

- **Name** und rechts die **Kaufbereitschaft** (z. B. „6/10“; ab 8 grün, darunter orange).

- **Kontakttyp** als farbiges Etikett — Kunde (grün), Interessent (blau), Multiplikator (lila), Objektgeber (ocker), Finanzierer (petrol), Partner, Sonstige. Die Legende steht über dem Board. Kontakte aus Funnels oder Exposé-Anmeldungen tragen eigene Typen — Funnel-Lead (orange) und Exposé-Interessent (rötlich-violett).
- **Eckdaten:** Ziel, Budget und Eigenkapital (oder „keine Eckdaten“).
- **Betreuer** (Admin: direkt als Auswahl änderbar) und die **beratenen Objekte** als dunkle Etiketten.
- Knöpfe ← / → (eine Stufe zurück/weiter) und 🗑️ (Lead löschen).

Karten verschieben

Karte mit der Maus in eine andere Spalte **ziehen** oder mit ←/→ stufenweise verschieben. Die Änderung wird sofort automatisch gespeichert.

The screenshot displays the Matchwerk CRM interface. On the left is a dark sidebar with navigation options: Dashboard, Objekte, Marktplatz, Netzwerk, CRM (highlighted), Vorgänge, Provisionen, Stammbaum, Team-Board, Team, Betrieb, Investagon, KI-Assistent, and Einstellungen. The main area shows a 'Lead-Funnel gesamt' overview with 16 leads in the system. Below this is a 'FUNNEL GESAMT' bar chart showing the distribution of leads across different stages: Lead (5), Termin vereinbaren (1), Beratungstermin (2), Nachfassen (1), Reservierung (2), Finanzierung (1), Besichtigung (1), Notartermin (1), and Abgeschlossen (2). The 'Board' section shows 16 leads in a Kanban-style layout. A legend at the top of the board identifies contact types: Kunde (green), Interessent (blue), Multiplikator (purple), Objektgeber (orange), Finanzierer (petrol), Partner (grey), Sonstige (grey), Funnel-Lead (orange), and Exposé-Interessent (pink). The board is divided into five columns representing stages: 1. Termin vereinbaren, 2. Beratungstermin, 3. Nachfassen, 4. Reservierung, and 5. Abgeschlossen. Each card in the board displays lead details, including name, contact type, budget, and assigned agent. A mouse cursor is shown moving a card from the 'Nachfassen' column to the 'Reservierung' column.

Felix Maurer wurde von „Follow Up“ in „Reservierung“ verschoben

3 Neuen Kunden anlegen und Lead zuteilen

Kontakt anlegen

1. Oben in das Feld „**Neuer Lead (Name) ...**“ den Namen eintippen.
2. **+ Anlegen** klicken.

Der Kontakt startet in der Stufe **Lead** ohne Eckdaten. Alle weiteren Angaben ergänzt du im Kundendetail (nächster Abschnitt).

Der neue Kontakt erscheint in der Spalte „Lead“

Wer anlegt, bestimmt die Zuteilung: Der neue Kontakt wird automatisch der **Mitarbeiter-Zuordnung des anlegenden Kontos** zugeteilt — ein Berater bekommt ihn also selbst, und auch ein Admin mit Zuordnung (im Beispiel Philipp) steht sofort als Betreuer drin. Nur Konten ohne Mitarbeiter-Zuordnung (z. B. Backoffice) legen Kontakte **nicht zugeteilt** an.

Ein neuer Kontakt trägt zunächst den Kontakttyp **Interessent**; sobald er kauft, stellst du ihn im Kundendetail auf **Kunde** um.

Lead zuteilen

Auf jeder Karte steht für Admins die Auswahl — **zuteilen** — (orange umrandet, solange niemand zugeteilt ist). Mitarbeiter wählen — fertig. Der Lead verschwindet aus „Nicht zugeteilt“

und erscheint im CRM des gewählten Mitarbeiters.

The screenshot displays the Matchwerk CRM interface. On the left is a dark sidebar with navigation options: Dashboard, Objekte, Marktplatz, Netzwerk, CRM (highlighted), Vorgänge, Provisionen, Stammbaum, Team-Board, Team, Betrieb, Investagon, KI-Assistent, and Einstellungen. The main area shows a 'Board' with 17 leads. At the top, a summary for '17' leads is shown: 15 aktiv, 2 abgeschlossen. Below this, a table lists leads assigned to Philipp (Inhaber / Leitung), Tim (Berater), and Marlon (Berater). A progress bar on the right shows the status of various stages: Lead (6), Termin vereinbaren (1), Beratungstermin (2), Nachfassen (1), Reservierung (2), Finanzierung (1), Besichtigung (1), Notartermin (1), and Abgeschlossen (2). The board itself is divided into five columns: 1. Lead, 2. Termin vereinbaren, 3. Beratungstermin, 4. Nachfassen, and 5. Reservierung. Each column contains lead cards with details like name, status, and assigned user. A legend at the bottom indicates contact types: Kunde, Interessent, Multiplikator, Objektgeber, Finanzierer, Partner, Sonstige, Funnel-Lead, and Exposé-Interessent. The bottom status bar shows the user is logged in as Philipp Greif, Administrator, with a 'kostenfrei - unbegrenzt' plan.

Matchwerk
VERTRIEBSPLATTFORM

Dashboard
Objekte
Marktplatz
Netzwerk
CRM
Vorgänge
Provisionen
Stammbaum
Team-Board
Team
Betrieb
Investagon
KI-Assistent
Einstellungen

ANGEMELDET
Philipp Greif
Administrator
gespeichert ✓
Kostenfrei - unbegrenzt 7/10 ...

17
15 aktiv · 2 abgeschlossen

Philipp (Inhaber / Leitung) 7 Leads · 6 aktiv
Tim (Berater) 5 Leads · 4 aktiv
Marlon (Berater) 3 Leads · 3 aktiv
Nicht zugeteilt (neue Leads) 2

Lead
Termin vereinbaren
Beratungstermin
Nachfassen
Reservierung
Finanzierung
Besichtigung
Notartermin
Abgeschlossen

6
1
2
1
2
1
1
1
2

Neuer Lead (Name) ... + Anlegen
Import zuteilen an: — niemand — Leads Importieren (CSV/Excel) Board: alle Berater Funnel-Anbindung

Board · 17 Leads — Karte ziehen oder ← → verschieben
KONTAKTTYP: ● Kunde ● Interessent ● Multiplikator ● Objektgeber ● Finanzierer ● Partner ● Sonstige ● Funnel-Lead ● Exposé-Interessent

1. Lead 2. Termin vereinbaren 3. Beratungstermin 4. Nachfassen 5. Reservierung

Sandra Probst
Interessent
keine Eckdaten
Philipp

Julia Neumeier
Interessent
Info angefordert
Tim

Kevin Hofmann
Funnel-Lead
Kapitalanlage-Check
Marlon

Stefan Brückner
Interessent
Denkmal-AFA · Budget 500.000 · EK 120.000
Philipp
Villa Rosenau

Carina Engel
Interessent
Vermögensaufbau · Budget 180.000 · EK 20.000
Marlon

Grundbesitz Weller
Objektgeber
Verkauft MFH Am Krähenwald
Philipp
Am Krähenwald 3

StB Andrea Vogt
Multiplikator
Empfiehlt Mandanten
Philipp

Emre Yildiz
Kunde
Kapitalanlage mit Bal 420.000 · EK 70.000
Marlon
Hasenbergstraße 12

Felix Maurer
Interessent
Steuern sparen · Bud 25.000
Tim
Neckarstraße 45
Hasenbergstraße 12

Kevin Hofmann wird Marlon zugeteilt

Hinweis: Zuteilen und Umverteilen dürfen nur **Administrator** und **Inhaber / Leitung**. Dieselbe Auswahl gibt es im Kundendetail als Feld **Betreuer**.

4 Das Kundendetail und passende Einheiten

Klick auf eine Karte öffnet das **Kundendetail**. Alle Felder speichern automatisch.

- **Name** — oben, direkt anklickbar und änderbar.
- **Kontakttyp** — Kunde, Interessent, Multiplikator, Objektgeber, Finanzierer, Partner, Sonstige (Rahmen in der Farbe des Typs).
- **Status** — die Funnel-Stufe (entspricht der Spalte im Board).
- **Kaufbereitschaft (x/10)** — deine Einschätzung von 1 bis 10; erscheint auf der Karte.
- **Betreuer** — nur für Administrator und Inhaber / Leitung.
- **E-Mail, Telefon, Budget, Eigenkapital, Ziel / Motiv, Notiz.**

Kundendetail mit Stammdaten

Passende Einheiten

Sind **Budget** und/oder **Eigenkapital** eingetragen, listet Matchwerk die bis zu fünf besten **verfügbaren** Einheiten — nur aus Objekten im Status **Live** oder **Abverkauf**, und nur Einheiten, die weder reserviert noch verkauft sind. Je Treffer:

- **Invest** = Kaufpreis + Kaufnebenkosten (Grunderwerbsteuer des Bundeslands, 2 % Notar/Grundbuch, ggf. Käufer-Courtage des Objekts),
- **EK nötig** = die Kaufnebenkosten (die Bank finanziert in der Regel nur den Kaufpreis),

- Rendite, sofern Miete bekannt ist.

Rechts stehen die Prüfungen: ✓ **Budget**, wenn der Invest höchstens 3 % über dem Budget liegt, ✓ **EK**, wenn das Eigenkapital mindestens 90 % der Nebenkosten deckt. ✓ = alles passt, ⚠ = teilweise. Ein Klick auf den Treffer schließt das Kundendetail und öffnet die Einheit.

Felix Maurer
Berater: Tim · angelegt von Philipp Greif

KONTAKTTYP: Interessent STATUS: Reservierung KAUFBEREITSCHAFT (X/10): 7

BERATER: Tim

E-MAIL: felix.maurer@beispiel.example TELEFON: 0162 5550111

BUDGET: 200.000 EIGENKAPITAL: 25.000

ZIEL / MOTIV: Steuern sparen

NOTIZ:

PASSENDE EINHEITEN (4 PASSEND VON 6 VERFÜGBAREN)

✓	Neckarstraße 45 · WE 08	Invest 138.030 € · EK nötig -9.030 € · 4,1 % Rendite	✓ Budget 200.000 € ✓ EK 25.000 €
✓	Neckarstraße 45 · WE 01	Invest 191.530 € · EK nötig -12.530 € · 4,0 % Rendite	✓ Budget 200.000 € ✓ EK 25.000 €
✓	Neckarstraße 45 · WE 06	Invest 191.530 € · EK nötig -12.530 € · 4,4 % Rendite	✓ Budget 200.000 € ✓ EK 25.000 €
✓	Neckarstraße 45 · WE 04	Invest 194.740 € · EK nötig -12.740 € · 4,0 % Rendite	✓ Budget 200.000 € ✓ EK 25.000 €
⚠	Hasenbergstraße 12 · WE 06	Invest 223.630 € · EK nötig -14.630 € · 4,1 % Rendite	X Budget 200.000 € ✓ EK 25.000 €

+ 1 weitere verfügbare Einheiten (sortiert nach Passung)

BERATENE OBJEKTE: Hasenbergstraße 12 Neckarstraße 45 Villa Rosenau Talstraße 8

Passende Einheiten für Felix Maurer (Budget 200.000 €, EK 25.000 €)

Der Kopf „(x passend von y verfügbaren)“ nennt, wie viele der verfügbaren Einheiten voll passen; „+ n weitere verfügbare Einheiten“ steht für die übrigen, die nicht unter den besten fünf sind.

Fehlen Budget und Eigenkapital, erscheint stattdessen ein Hinweis, sie einzutragen.

5 Beratene Objekte, Kommentare und Dokumente

Beratene Objekte

Alle Objekte erscheinen als Etiketten; ein Klick schaltet ein Objekt an (dunkel) oder aus. Die markierten Objekte stehen auch auf der Karte im Board.

Kommentare

Text ins Feld „**Kommentar schreiben ...**“ eintippen und mit **Enter** oder **Senden** speichern. Jeder Eintrag erhält automatisch **Autor und Zeitpunkt**; der neueste steht oben.

Beratene Objekte und Kommentarverlauf

Dokumente zum Kunden

Für jeden Dokumenttyp gibt es eine Zeile mit der Anzahl der Dateien: **Selbstauskunft**, **Reservierungsbestätigung**, **Finanzierung**, **Sonstiges**, **Bereitgestellt (Portal)**.

1. Unten links den **Typ** wählen.
2. **Datei hochladen** klicken und die Datei auswählen (mehrere möglich).

Die Datei erscheint unter ihrem Typ mit **Download** und X (löschen). Dateien vom Typ „**Bereitgestellt (Portal)**“ sieht der Kunde in seinem Kundenportal. Was der Kunde selbst

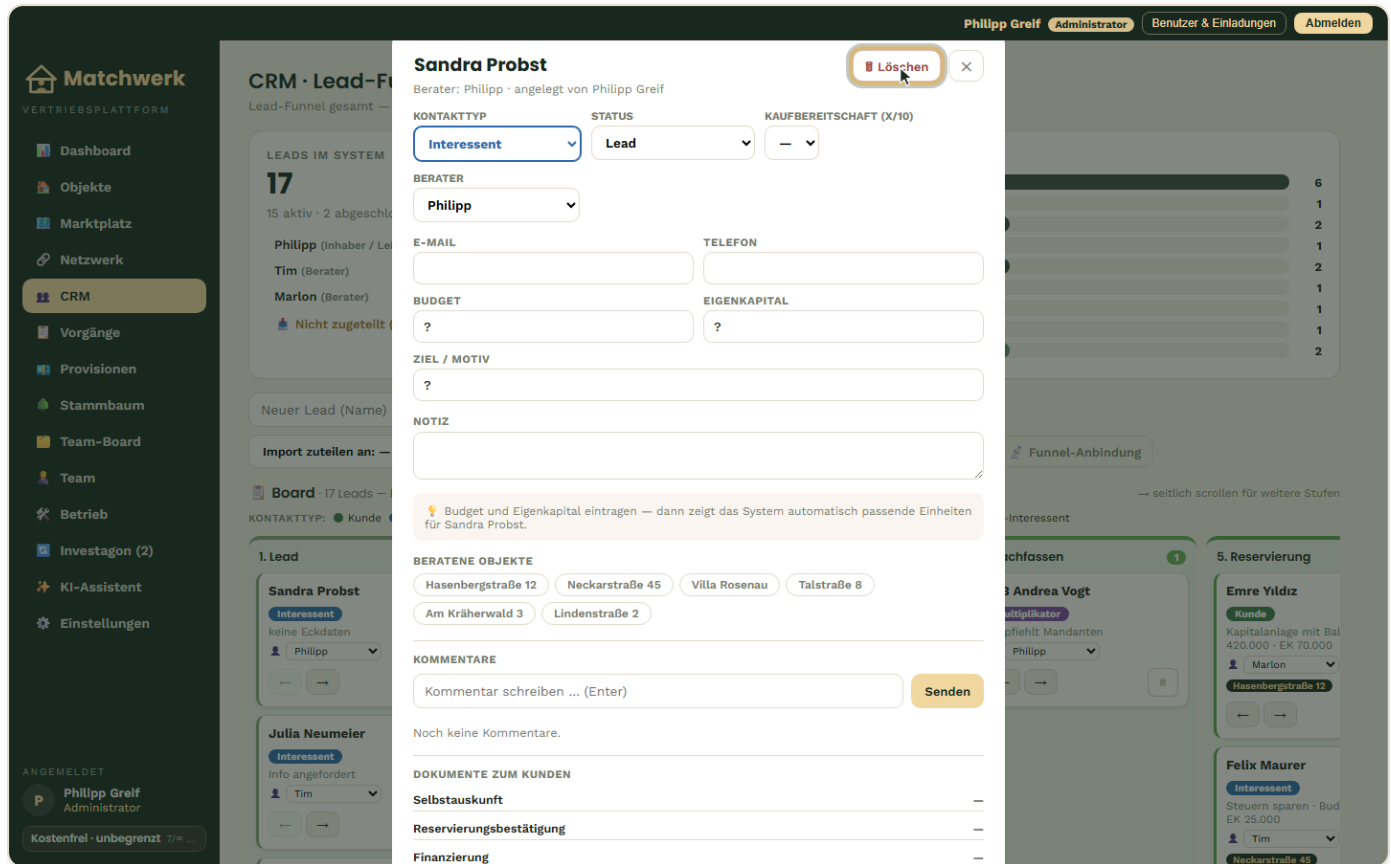
hochlädt, erscheint im Block „**Vom Kunden übers Portal übermittelt**“ (siehe Kapitel „Kundenportal“).

The screenshot displays the Matchwerk CRM interface. On the left is a dark sidebar with navigation options: Dashboard, Objekte, Marktplatz, Netzwerk, CRM (selected), Vorgänge, Provisionen, Stammbaum, Team-Board, Team, Betrieb, Investagon (2), KI-Assistent, and Einstellungen. The main area is titled 'CRM · Lead-Funnel' and shows a 'Lead-Funnel gesamt' with 17 leads. A list of leads is visible, including 'Neckarstraße 45 · WE 01', 'Neckarstraße 45 · WE 06', 'Neckarstraße 45 · WE 04', and 'Hasenbergstraße 12 · WE 06'. The 'Hasenbergstraße 12 · WE 06' lead is highlighted. Below the lead list, there are sections for 'BERATENE OBJEKTE' (listing 'Hasenbergstraße 12', 'Neckarstraße 45', 'Villa Rosenau', 'Talstraße 8'), 'KOMMENTARE' (with a text input and 'Senden' button), and 'DOKUMENTE ZUM KUNDEN' (listing 'Selbstauskunft', 'Reservierungsbestätigung', 'Finanzierung', 'Sonstiges', 'Bereitgestellt (Portal)'). The 'Finanzierung' document is highlighted, showing a file 'Finanzierungsbestaetigung_Maurer.pdf' (64 KB) with a 'Herunterladen' button. A dashed box highlights the 'Datei hochladen als „Finanzierung“' option. The bottom of the interface shows a 'KUNDENPORTAL' section with a list of customers: Sandra Probst, Julia Neumeier, Andrea Vogt, Emre Yildiz, and Felix Maurer.

Finanzierungsbestätigung als Kundendokument abgelegt

6 Lead löschen

Zum Löschen entweder auf der Karte 🗑️ oder im Kundendetail oben rechts 🗑️ **Löschen** klicken und die Sicherheitsabfrage bestätigen. Das Löschen lässt sich **nicht rückgängig machen**; über dem Board erscheint die Bestätigung „Lead ... gelöscht“.



Löschen im Kundendetail

Rechte: Administrator, Inhaber / Leitung und Backoffice dürfen alle Leads löschen; Vertriebspartner und Berater nur Leads, die ihnen zugeteilt sind oder die sie selbst angelegt haben.

7 Leads importieren (CSV/Excel)

Der Import (nur Administrator und Inhaber / Leitung) liest **CSV, XLSX oder XLS**:

1. In der Liste „**Import zuteilen an: ...**“ den Mitarbeiter wählen — oder „— niemand —“, dann landen die Leads unter „Nicht zugeteilt“.
2. 🏠 **Leads importieren (CSV/Excel)** klicken und die Datei wählen.
3. Über dem Board erscheint das Ergebnis, z. B. „✓ Lead-Import: 3 neu, 0 aktualisiert — zugeteilt an: Marlon.“

The screenshot shows the Matchwerk CRM interface. On the left is a sidebar with navigation items: Dashboard, Objekte, Marktplatz, Netzwerk, CRM (highlighted), Vorgänge, Provisionen, Stammbaum, Team-Board, Team, Betrieb, Investagon (2), KI-Assistent, and Einstellungen. The main area is titled 'CRM · Lead-Funnel' with a subtitle 'Lead-Funnel gesamt — Klick auf einen Berater filtert die Ansicht'. It features two summary cards: 'LEADS IM SYSTEM' showing 19 leads (17 active, 2 closed) and 'FUNNEL GESAMT' showing a funnel progression from Lead to Abgeschlossen. Below these are input fields for 'Neuer Lead (Name) ...', '+ Anlegen', 'Import zuteilen an: Marlon', 'Leads importieren (CSV/Excel)', 'Board: alle Berater', and 'Funnel-Anbindung'. A status bar indicates '✓ Lead-Import: 3 neu, 0 aktualisiert — zugeteilt an: Marlon.' Below this is a legend for 'KONTAKTTYP' (Kunde, Interessent, Multiplikator, Objektgeber, Finanzierer, Partner, Sonstige, Funnel-Lead, Exposé-Interessent) and a board of 19 leads. The board is organized into five columns: 1. Lead, 2. Termin vereinbaren, 3. Beratungstermin, 4. Nachfassen, and 5. Reservierung. Each column contains lead cards with details like name, status, and assigned person.

Ergebnis des Imports mit Zuteilung

Erkannte Spalten

- **Name** (auch „Kunde“), **Status**, **E-Mail**, **Telefon**, **Budget**, **Notiz**, optional **Ziel** und **Kategorie**.
- Status-Zuordnung: „Lead/Ansprechen/Wiedervorlage“ → Lead · „Nachfassen“ → Termin vereinbaren · „Termin vereinbart/In Beratung“ → Beratungstermin · „Reserviert“ → Reservierung · „Finanzierung“, „Besichtigung“, „Notartermin“ → gleichnamige Stufe · „Verkauft/Abgeschlossen“ → Abgeschlossen. Unbekannte Werte werden zu **Lead**.
- Zeilen ohne Namen werden übersprungen.
- Ohne Spalte **Kategorie** erhalten die Leads den Kontakttyp **Interessent**.
- **ClickUp-Exporte** (Spalte „Task Name“) werden automatisch erkannt; ein erneuter Import derselben Datei **aktualisiert** die Kontakte statt sie doppelt anzulegen.

Matchwerk

VERTRIEBSPLATTFORM

Dashboard

Objekte

Marktplatz

Netzwerk

CRM

Vorgänge

Provisionen

Stammbaum

Team-Board

Team

Betrieb

Investagon (2)

KI-Assistent

Einstellungen

ANGEMELDET

P

Philipp Greif

Administrator

gespeichert ✓

Kostenfrei - unbegrenzt

7/10 ...

Neuer Lead (Name) ...

+ Anlegen

Import zuteilen an: Marlon

Leads Importieren (CSV/Excel)

Board: alle Berater

Funnel-Anbindung

✓ Lead-Import: 3 neu, 0 aktualisiert — zugeteilt an: Marlon.

Board · 19 Leads — Karte ziehen oder ← → verschieben

→ seitlich scrollen für weitere Stufen

KONTAKTTYP: Kunde Interessant Multiplikator Objektgeber Finanzierer Partner Sonstige Funnel-Lead Exposé-Interessant

1. Lead

6

Steuervorteile

Interessiert

Hasenbergstraße 12 — WE 03

zuteilen —

Hasenbergstraße 12

Jana Keller

Exposé-Interessant

Hasenbergstraße 12 — WE 03

zuteilen —

Hasenbergstraße 12

Sparkasse Musterstadt · Hr. Lorenz

Finanzierer

Finanzierungspartner

Philipp

Petra Lindner

Interessiert

Budget 250.000

Marlon

2. Termin vereinbaren

2

Stefan Brückner

Interessiert

6/10

Denkmal-AFA · Budget 500.000 · EK 120.000

Philipp

Villa Rosenau

Nadine Busch

Interessiert

Budget 180.000

Marlon

3. Beratungstermin

3

Carina Engel

Interessiert

5/10

Vermögensaufbau · Budget 180.000 · EK 20.000

Marlon

Grundbesitz Weller

Objektgeber

Verkauft MFH Am Kräherwald

Philipp

Am Kräherwald 3

Oliver Graf

Interessiert

Budget 400.000

Marlon

4. Nachfassen

1

StB Andrea Vogt

Multiplikator

Empfiehlt Mandanten

Philipp

5. Reservierung

Emre Yildiz

Kunde

Kapitalanlage mit Bal 420.000 · EK 70.000

Marlon

Hasenbergstraße 12

Felix Maurer

Interessiert

Steuern sparen · Bud EK 25.000

Tim

Neckarstraße 45

Hasenbergstraße 12

Die importierten Messe-Leads im Board

8 Funnel-Anbindung und Lead-Postfach

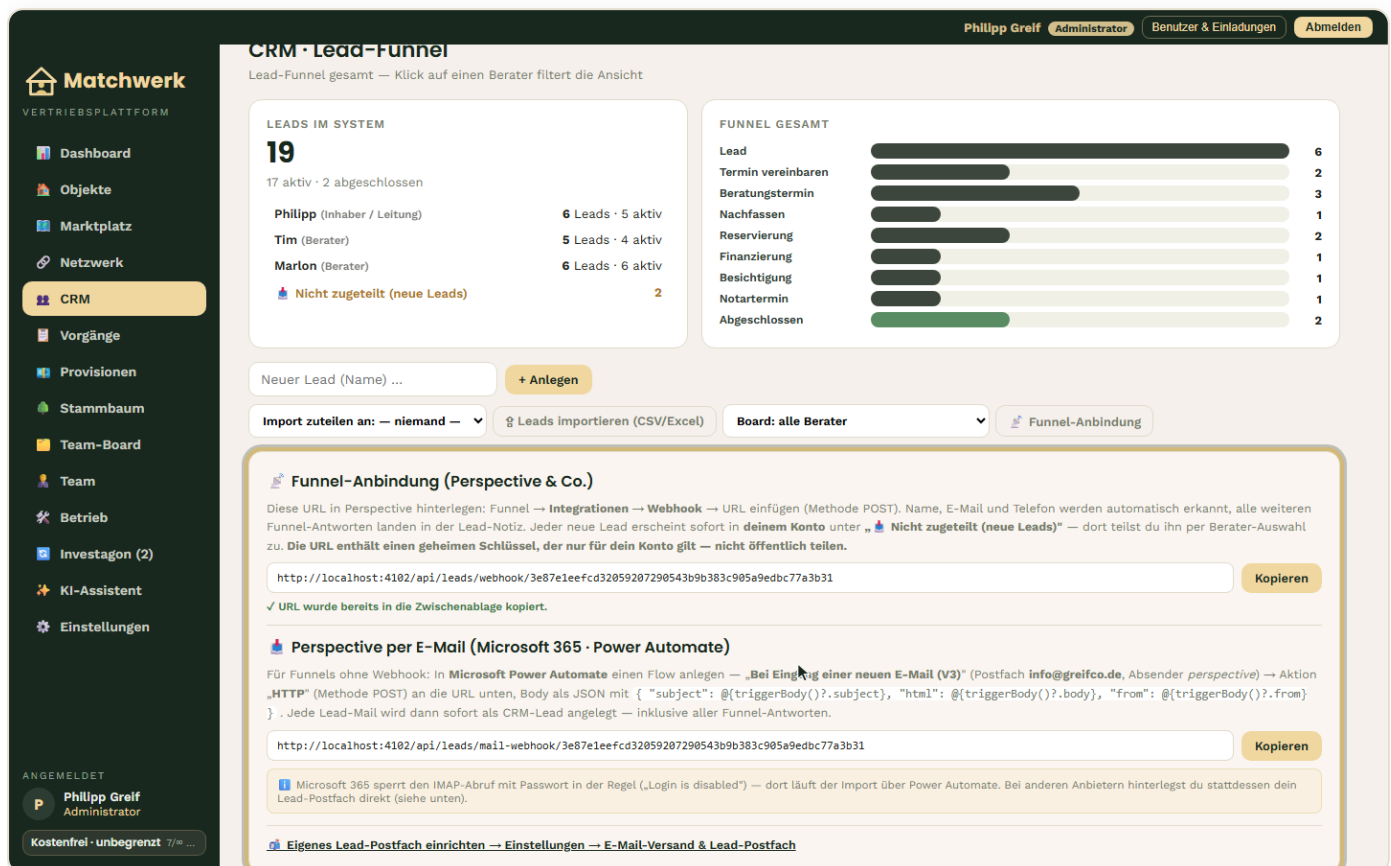
 **Funnel-Anbindung** (nur Administrator und Inhaber / Leitung) blendet eine Karte mit zwei Wegen ein und kopiert die Webhook-URL gleich in die Zwischenablage:

1. Webhook (Perspective & Co.)

Die angezeigte URL in Perspective unter Funnel → **Integrationen** → **Webhook** einfügen (Methode **POST**). Name, E-Mail und Telefon werden automatisch erkannt, alle weiteren Funnel-Antworten landen in der **Notiz** des Leads. Der Lead erscheint sofort unter „ **Nicht zugeteilt**“ mit Kontakttyp „Funnel-Lead“.

2. Per E-Mail über Microsoft Power Automate

Für Funnels ohne Webhook: einen Flow „**Bei Eingang einer neuen E-Mail (V3)**“ auf dem Lead-Postfach anlegen und mit der Aktion **HTTP (POST)** an die zweite angezeigte URL senden (Body wie in der Karte angegeben).



CRM - Lead-Funnel
Lead-Funnel gesamt — Klick auf einen Berater filtert die Ansicht

LEADS IM SYSTEM
19
17 aktiv · 2 abgeschlossen

FUNNEL GESAMT

Lead	Count
Lead	6
Termin vereinbaren	2
Beratungstermin	3
Nachfassen	1
Reservierung	2
Finanzierung	1
Besichtigung	1
Notartermin	1
Abgeschlossen	2

Neuer Lead (Name) ... **+ Anlegen**

Import zuteilen an: — niemand — **Leads importieren (CSV/Excel)** Board: alle Berater **Funnel-Anbindung**

Funnel-Anbindung (Perspective & Co.)

Diese URL in Perspective hinterlegen: Funnel → **Integrationen** → **Webhook** → URL einfügen (Methode POST). Name, E-Mail und Telefon werden automatisch erkannt, alle weiteren Funnel-Antworten landen in der Lead-Notiz. Jeder neue Lead erscheint sofort in deinem Konto unter „ **Nicht zugeteilt (neue Leads)**“ — dort teilst du ihn per Berater-Auswahl zu. Die URL enthält einen geheimen Schlüssel, der nur für dein Konto gilt — nicht öffentlich teilen.

`http://localhost:4102/api/leads/webhook/3e87e1eefcd32059207290543b9b383c905a9edbc77a3b31` **Kopieren**

✓ URL wurde bereits in die Zwischenablage kopiert.

Perspective per E-Mail (Microsoft 365 · Power Automate)

Für Funnels ohne Webhook: In **Microsoft Power Automate** einen Flow anlegen — „**Bei Eingang einer neuen E-Mail (V3)**“ (Postfach `info@greifco.de`, Absender `perspective`) → Aktion „**HTTP**“ (Methode POST) an die URL unten, Body als JSON mit `{ "subject": @triggerBody().subject, "html": @triggerBody().body, "from": @triggerBody().from }`. Jede Lead-Mail wird dann sofort als CRM-Lead angelegt — inklusive aller Funnel-Antworten.

`http://localhost:4102/api/leads/mail-webhook/3e87e1eefcd32059207290543b9b383c905a9edbc77a3b31` **Kopieren**

Microsoft 365 sperrt den IMAP-Abwurf mit Passwort in der Regel („Login is disabled“) — dort läuft der Import über Power Automate. Bei anderen Anbietern hinterlegst du stattdessen dein Lead-Postfach direkt (siehe unten).

Eigenes Lead-Postfach einrichten → **Einstellungen** → **E-Mail-Versand & Lead-Postfach**

Webhook-URL und Power-Automate-Anleitung

Wichtig: Beide URLs enthalten einen **geheimen Schlüssel** — nicht öffentlich teilen.

3. Eigenes Lead-Postfach (IMAP)

Bei den meisten Anbietern kann Matchwerk das Lead-Postfach direkt abrufen. Der Verweis unten in der Karte führt zu **Einstellungen → E-Mail-Versand & Lead-Postfach** (siehe Kapitel „Einstellungen, Konto & Betrieb“); dort trägst du die IMAP-Zugangsdaten ein.

 **Funnel-Anbindung (Perspective & Co.)**

Diese URL in Perspective hinterlegen: Funnel → **Integrationen** → **Webhook** → URL einfügen (Methode POST). Name, E-Mail und Telefon werden automatisch erkannt, alle weiteren Funnel-Antworten landen in der Lead-Notiz. Jeder neue Lead erscheint sofort in **deinem Konto** unter „ **Nicht zugeteilt (neue Leads)**“ — dort teilst du ihn per Berater-Auswahl zu. **Die URL enthält einen geheimen Schlüssel, der nur für dein Konto gilt — nicht öffentlich teilen.**

Kopieren

✓ URL wurde bereits in die Zwischenablage kopiert.

 **Perspective per E-Mail (Microsoft 365 · Power Automate)**

Für Funnels ohne Webhook: In **Microsoft Power Automate** einen Flow anlegen — „**Bei Eingang einer neuen E-Mail (V3)**“ (Postfach **info@greifco.de**, Absender *perspective*) → Aktion „**HTTP**“ (Methode POST) an die URL unten, Body als JSON mit `{ "subject": @triggerBody().subject, "html": @triggerBody().body, "from": @triggerBody().from }`. Jede Lead-Mail wird dann sofort als CRM-Lead angelegt — inklusive aller Funnel-Antworten.

Kopieren

 Microsoft 365 sperrt den IMAP-Abruf mit Passwort in der Regel („Login is disabled“) — dort läuft der Import über Power Automate. Bei anderen Anbietern hinterlegst du stattdessen dein Lead-Postfach direkt (siehe unten).

 **Eigenes Lead-Postfach einrichten → Einstellungen → E-Mail-Versand & Lead-Postfach**

Verweis auf das eigene Lead-Postfach in der Funnel-Anbindung

Ist ein Postfach eingerichtet, steht an dieser Stelle, wann es zuletzt abgerufen wurde, und in der Werkzeugleiste erscheint  **Leads abrufen** für den sofortigen Abruf. Microsoft 365 sperrt den IMAP-Zugriff mit Passwort in der Regel — dann bleibt der Weg über Power Automate.