MATCHWERK · ANLEITUNG

CRM & Lead-Funnel

Leads im Überblick, Board, anlegen, zuteilen, importieren und die Kundenakte

Zielgruppe: Inhaber / Leitung und Backoffice
Stand: 14.10.2026 · automatisch erzeugt mit dem Doku-Studio · alle gezeigten Daten sind Demodaten

Inhalt

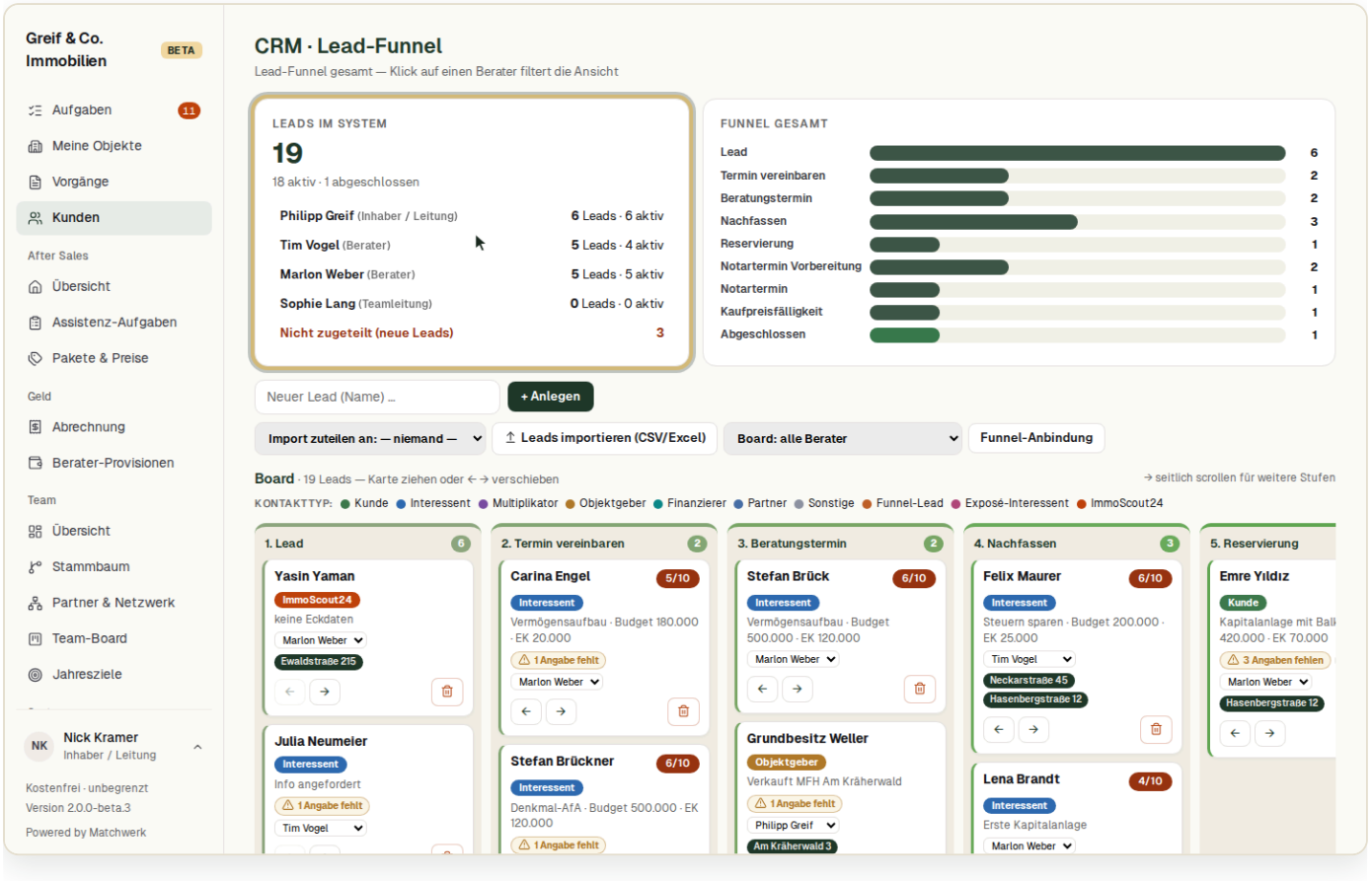
> Zu dieser Anleitung gibt es ein vertontes Video mit denselben Schritten.

1. Leads im Überblick
2. Das Board
3. Lead anlegen und zuteilen
4. Leads importieren
5. Die Kundenakte
6. Funnel-Anbindung und Lead-Postfach

1 Leads im Überblick

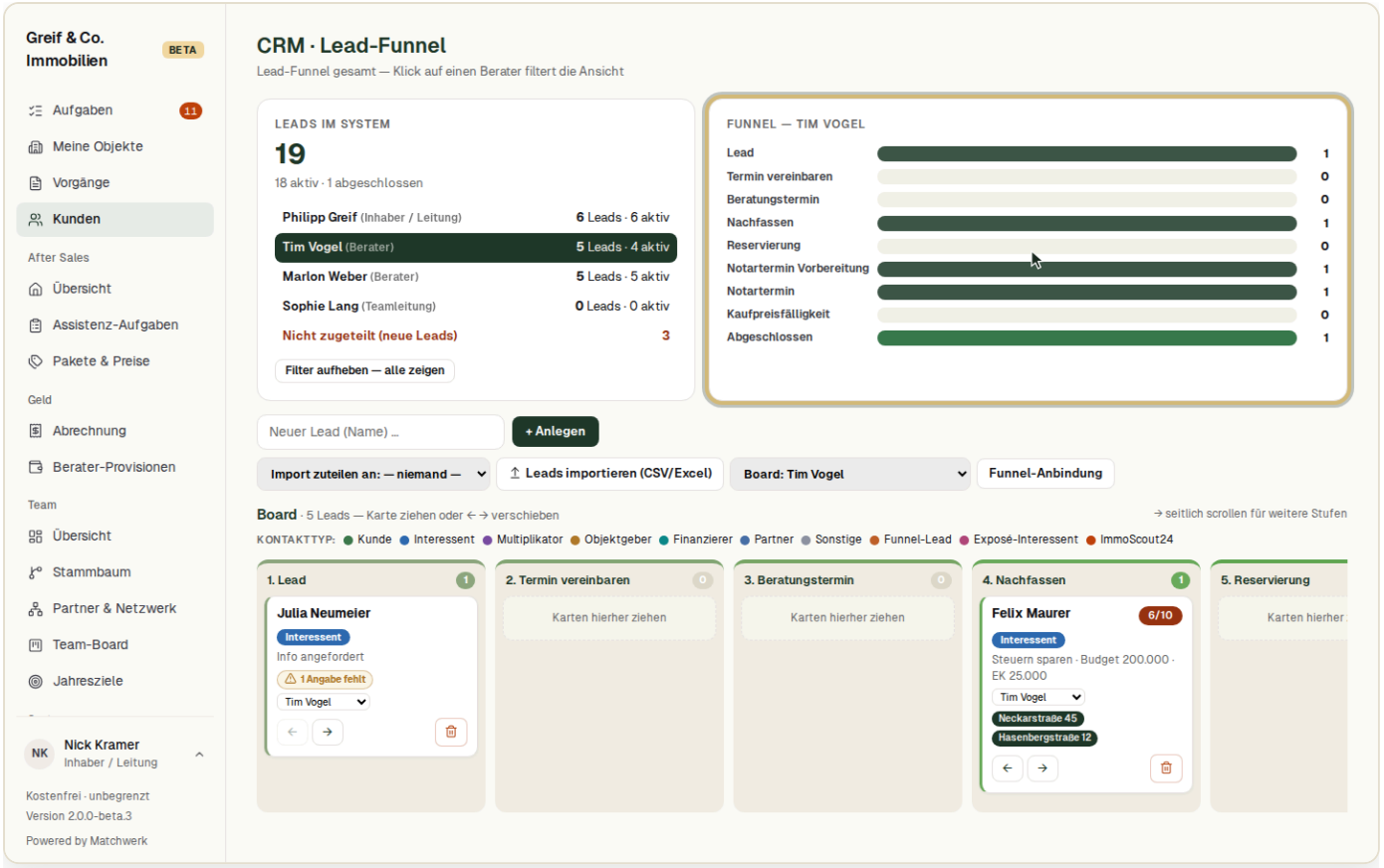
Das CRM öffnest du als Leitung über **Kunden** in der Navigation. Oben stehen zwei Karten:

- **Leads im System** — Gesamtzahl, davon aktiv und abgeschlossen, und je Person im Vertrieb die Anzahl ihrer Leads („5 Leads · 4 aktiv“). Die Zeile **Nicht zugeteilt (neue Leads)** ist rot, solange es Leads ohne Berater gibt — typischerweise Funnel-Leads, Exposé-Anmeldungen oder Importe.
- **Funnel gesamt** — ein Balken je Stufe.



Leads im System und Funnel gesamt

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



Gefiltert auf Tim

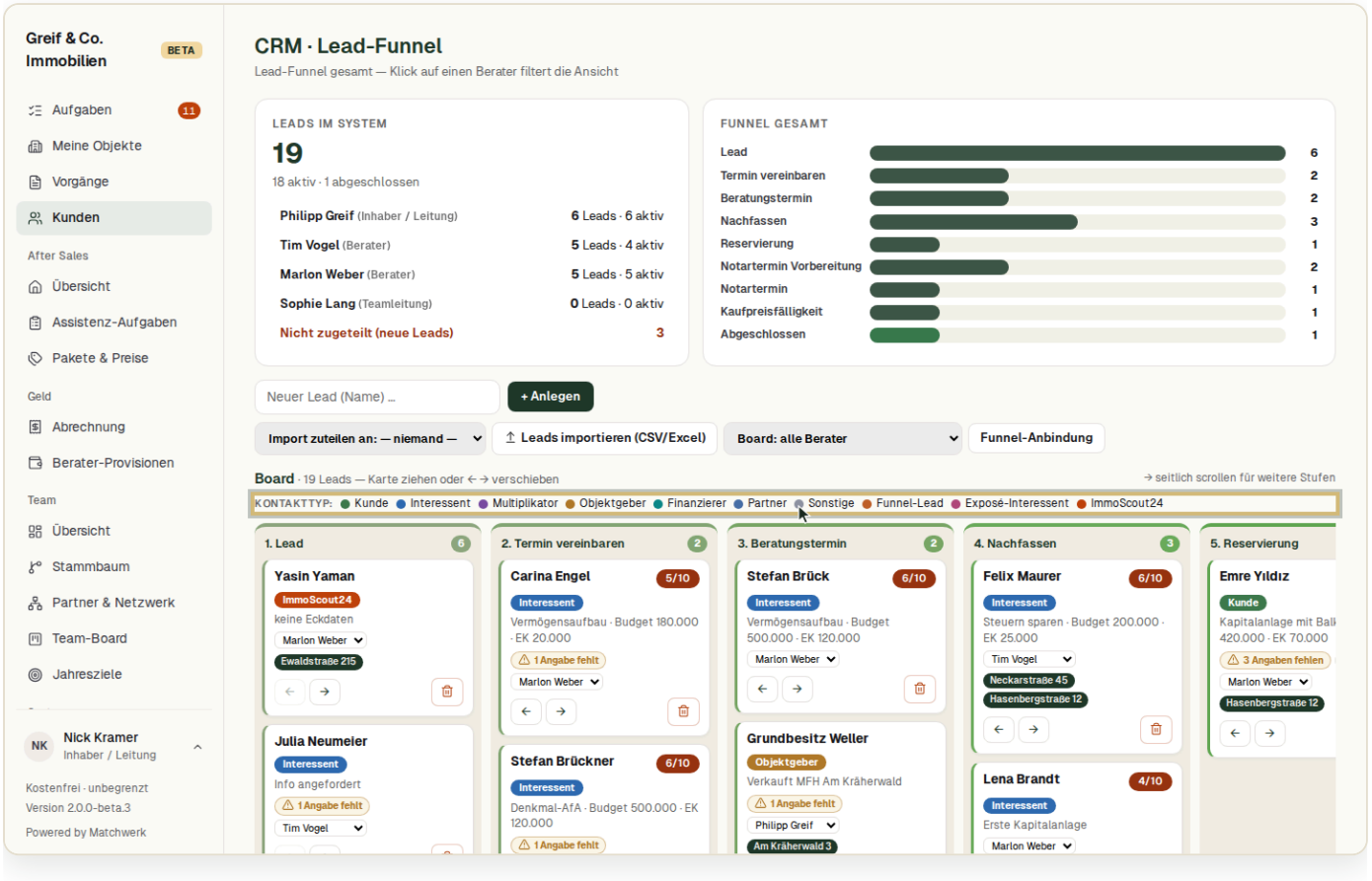
Rechte: Führungsübersicht, Filter, Import und Funnel-Anbindung sehen nur **Administrator und Inhaber / Leitung**. Die Teamleitung sieht die Kunden ihres Teams, Berater nur ihre eigenen (Kapitel „Arbeiten als Teamleitung“ und „Arbeiten als Berater“).

2 Das Board

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

1. Lead · 2. Termin vereinbaren · 3. Beratungstermin · 4. Nachfassen · 5. Reservierung ·
2. Notartermin Vorbereitung · 7. Notartermin · 8. Kaufpreisfälligkeit · 9. Abgeschlossen

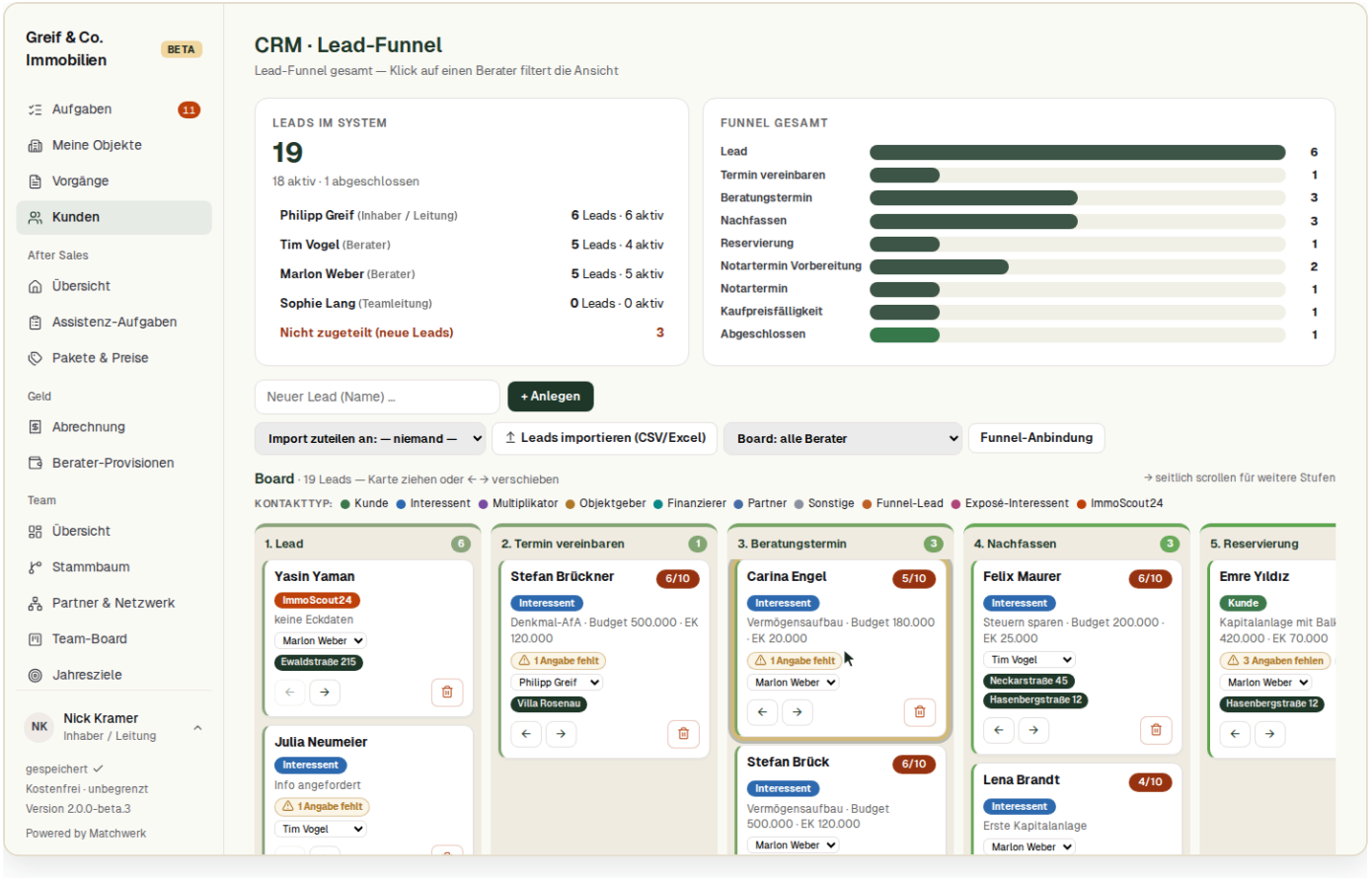
Weitere Spalten erreichst du durch **seitliches Scrollen**.



Das Board mit Kontakttyp-Legende

Auf einer Karte: Name und **Kaufbereitschaft** („6/10“), **Kontakttyp** als farbiges Etikett (Kunde, Interessent, Multiplikator, Objektgeber, Finanzierer, Partner, Sonstige, Funnel-Lead, Exposé-Interessent, ImmoScout24), **Eckdaten** (Ziel, Budget, Eigenkapital), Hinweise wie „1 Angabe fehlt“ oder offene To-dos, der **Berater** als Auswahl und die beratenen Objekte.

Karten verschiebst du per **Ziehen** oder mit ← / →. Die Änderung wird sofort gespeichert.

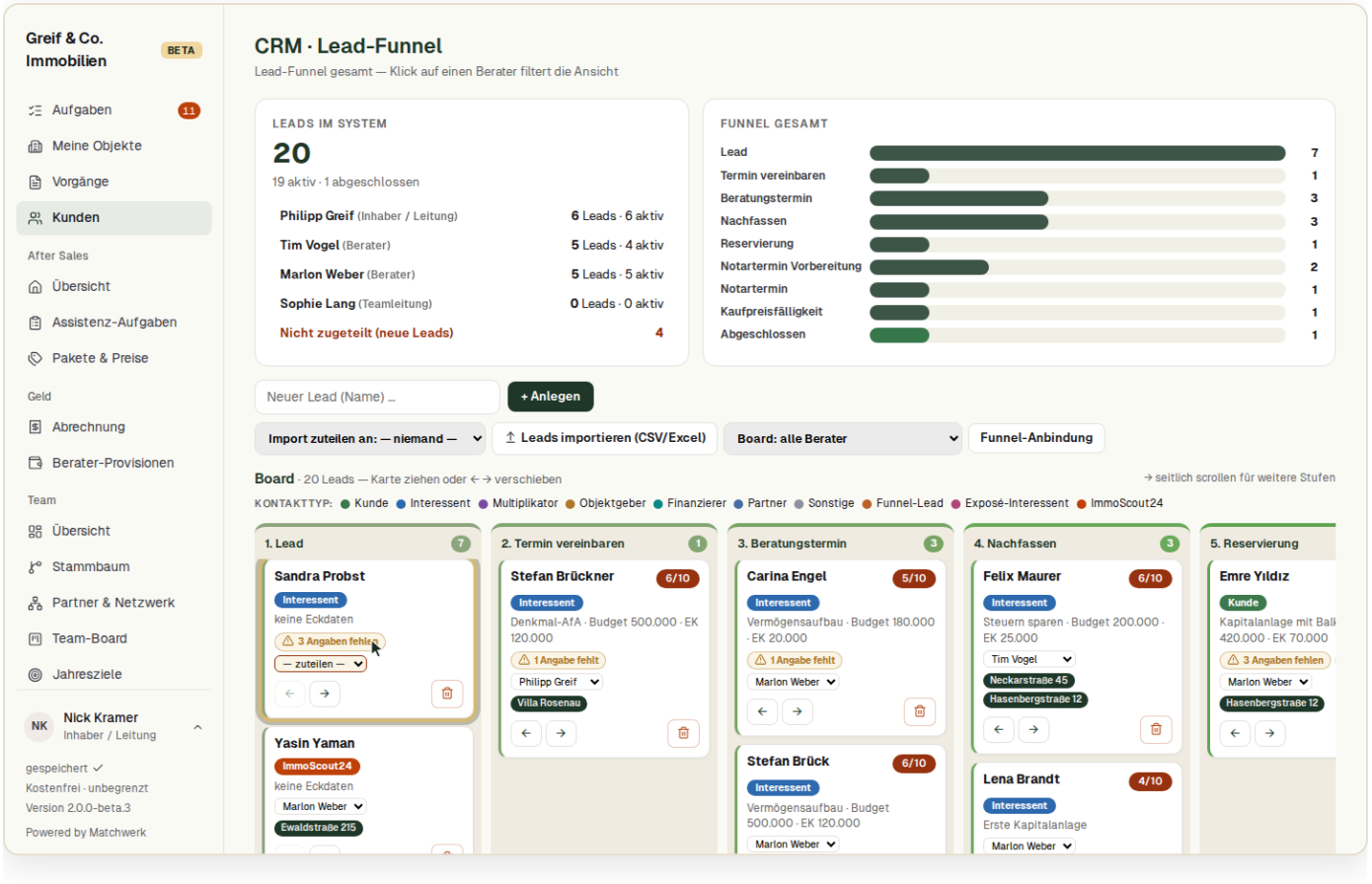


Carina Engel ist von „Termin vereinbaren“ in „Beratungstermin“ gewandert

Schiebst du eine Karte in **Reservierung**, schlägt Matchwerk gleich vor, dem Kunden das **Reservierungsformular** zu senden; die Kundenakte zeigt dann die To-dos dieser Stufe.

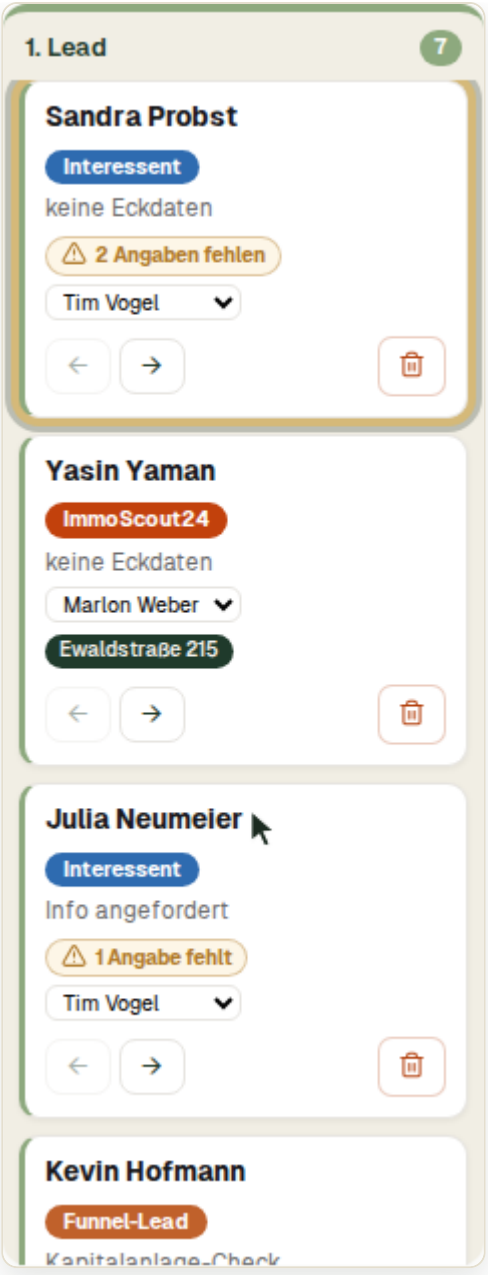
3 Lead anlegen und zuteilen

Kontakt anlegen: Namen in **„Neuer Lead (Name) …“** eintippen und **+ Anlegen** klicken. Der Kontakt startet in der Stufe **Lead** mit dem Kontakttyp **Interessent**; alles Weitere ergänzt du in der Kundenakte. Legt ein Berater den Kontakt an, gehört er automatisch ihm. Legst du ihn als Leitung an, landet er zunächst unter **Nicht zugeteilt** (orange „— zuteilen —“ auf der Karte).



Der neue Kontakt in der Spalte „Lead“

Zuteilen: Auf jeder Karte steht die Auswahl des **Beraters** (orange umrandet, solange niemand zugeteilt ist). Person wählen — fertig. Der Lead verschwindet aus „Nicht zugeteilt“ und erscheint beim Berater unter **Meine Kunden**. Dieselbe Auswahl gibt es in der Kundenakte. Zuteilen dürfen Administrator, Inhaber / Leitung und — für ihr Team — die Teamleitung.

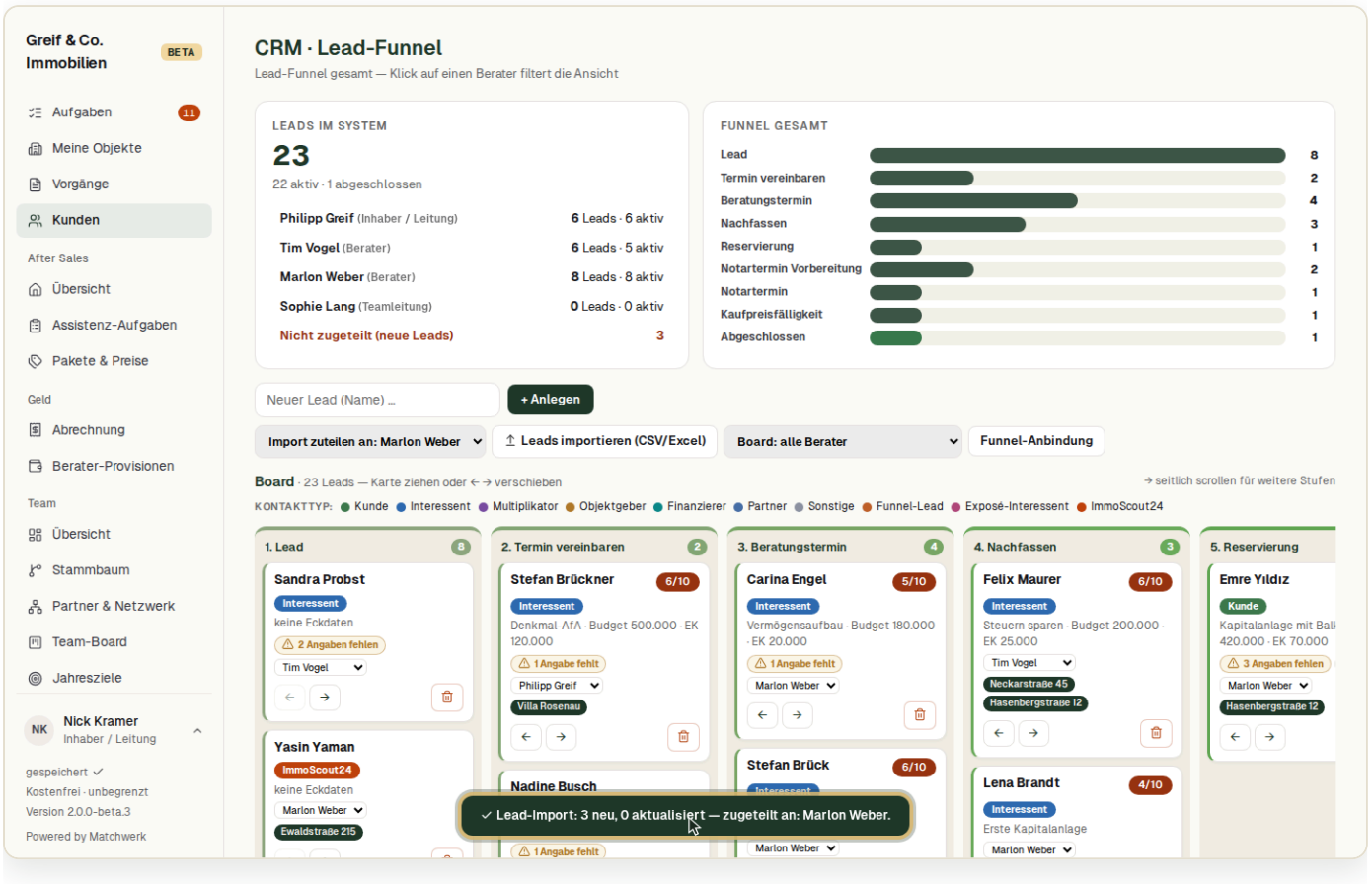


Sandra Probst wird Tim zugeteilt

4 Leads importieren

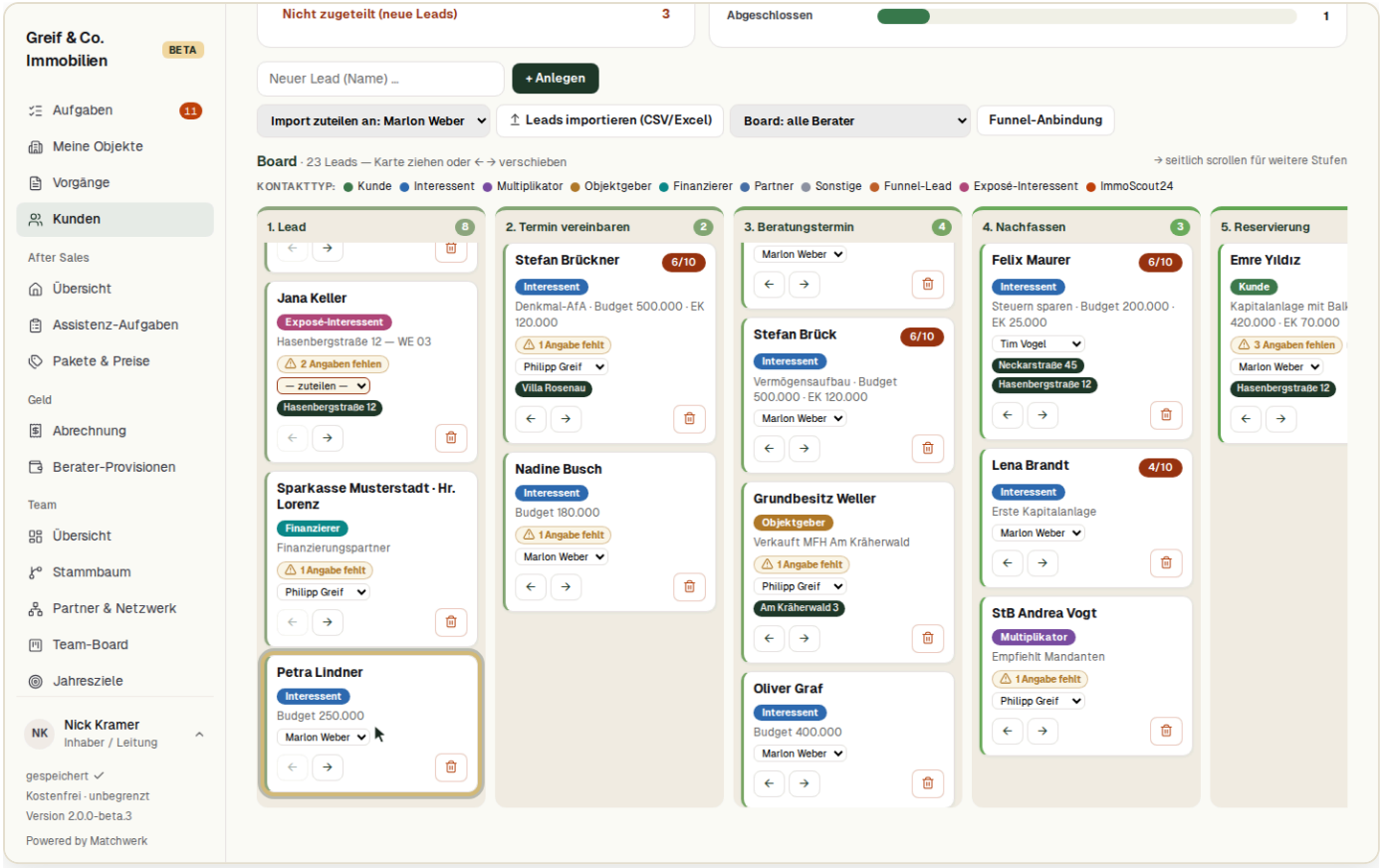
Der Import (nur Administrator und Inhaber / Leitung) liest **CSV, XLSX oder XLS**:

1. In **„Import zuteilen an: …“** die Person wählen — oder „— niemand —“, dann landen die Leads unter „Nicht zugeteilt“.
2. **Leads importieren (CSV/Excel)** klicken und die Datei wählen.
3. Unten erscheint kurz das Ergebnis als Meldung, z. B. „✓ Lead-Import: 3 neu, 0 aktualisiert — zugeteilt an: Marlon Weber.“



Ergebnis des Imports

Erkannte Spalten: Name (auch „Kunde“), Status, E-Mail, Telefon, Budget, Notiz, optional Ziel und Kategorie. Bekannte Status-Werte („Termin vereinbart“, „Nachfassen“, „Reserviert“ …) landen in der passenden Stufe, unbekannte in **Lead**. Zeilen ohne Namen werden übersprungen. Ein erneuter Import derselben Datei **aktualisiert** die Kontakte statt sie doppelt anzulegen.

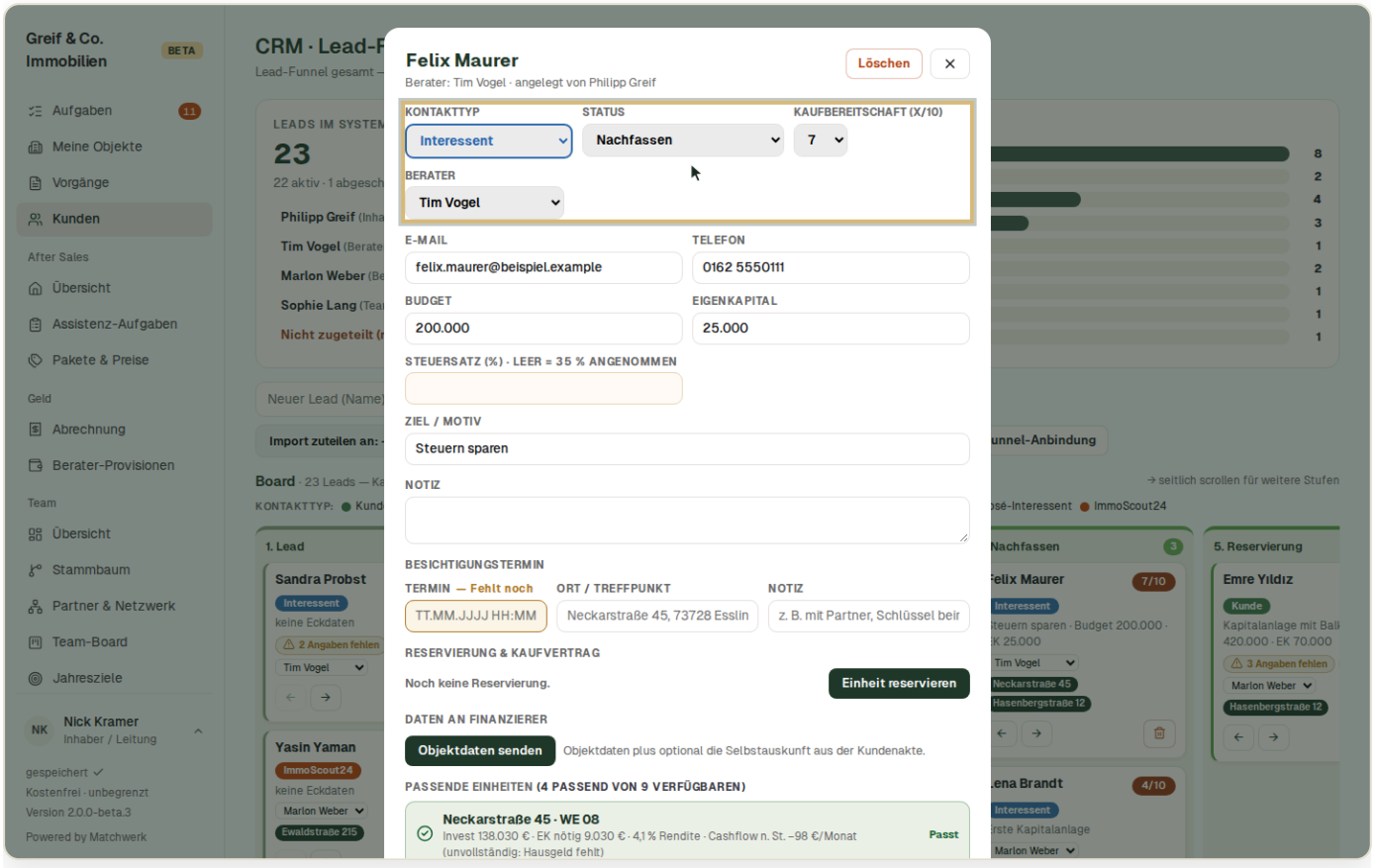


Die importierten Messe-Leads im Board

5 Die Kundenakte

Klick auf eine Karte öffnet die **Kundenakte**. Alle Felder speichern automatisch.

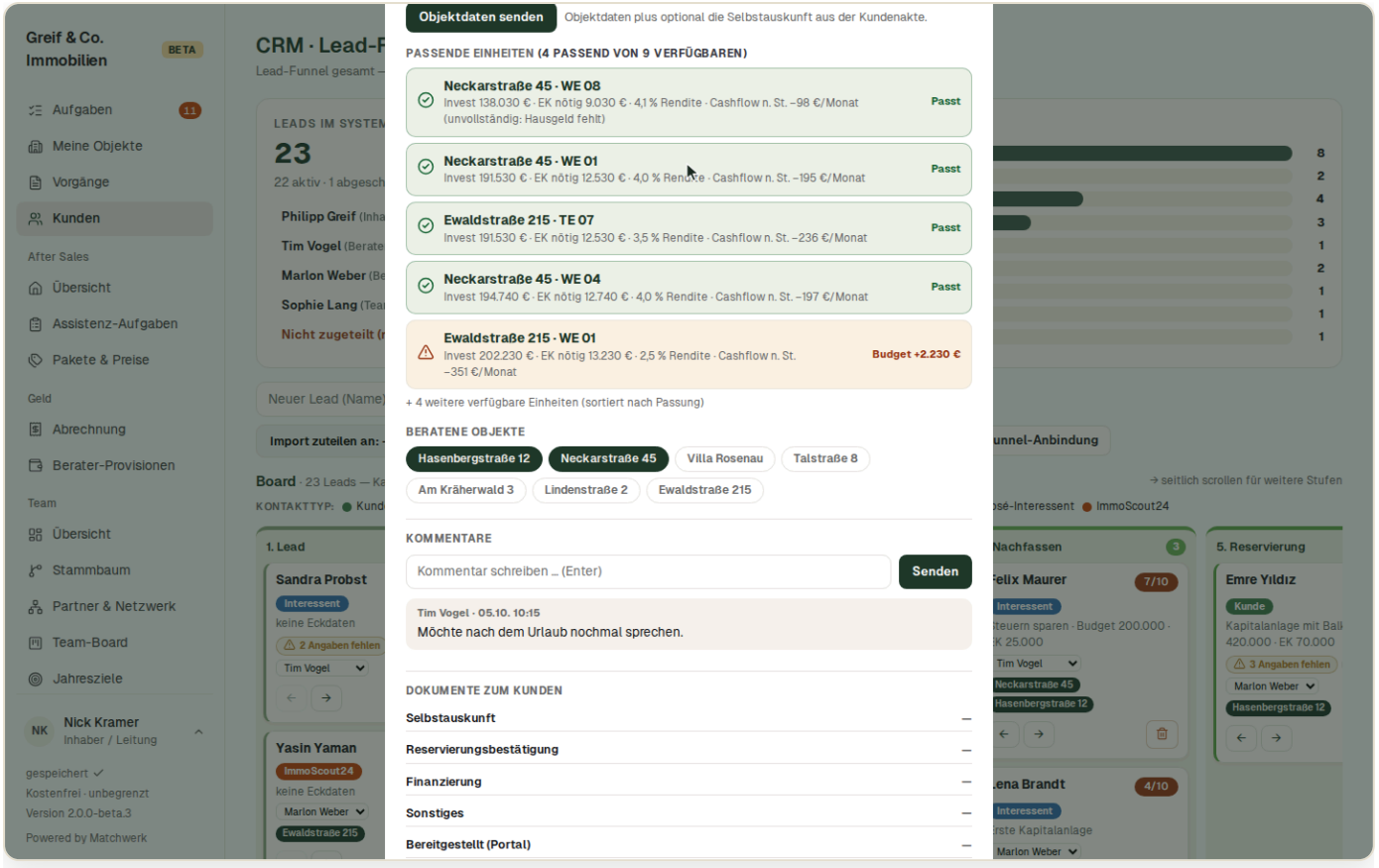
- **Kontakttyp**, **Status** (Funnel-Stufe), **Kaufbereitschaft (x/10)**, **Berater**,
- **E-Mail, Telefon, Budget, Eigenkapital**, **Steuersatz** (leer = 35 % angenommen), **Ziel / Motiv**, **Notiz**,
- **Besichtigungstermin** mit Ort und Notiz,
- **Reservierung & Kaufvertrag** — **Einheit reservieren** bzw. der laufende Vorgang,
- **Daten an Finanzierer** — Objektdaten (optional mit Selbstauskunft) an die Bank senden.



Kundenakte von Felix Maurer

Passende Einheiten: Mit Budget und/oder Eigenkapital listet Matchwerk die besten verfügbaren Einheiten aus Objekten im Vertrieb — mit **Invest** (Kaufpreis + Nebenkosten), **EK nötig**, Rendite und **Cashflow nach Steuer**. „Passt“ heißt: Budget und Eigenkapital reichen; sonst steht die Differenz da („Budget +2.230 €“).

Darunter **Beratene Objekte** (Etiketten an/aus), **Kommentare** mit Autor und Zeit, **Dokumente zum Kunden** (Selbstauskunft, Reservierungsbestätigung, Finanzierung, Sonstiges, Bereitgestellt fürs Portal) und der Abschnitt **Kundenportal** (Kapitel „Kundenportal“).

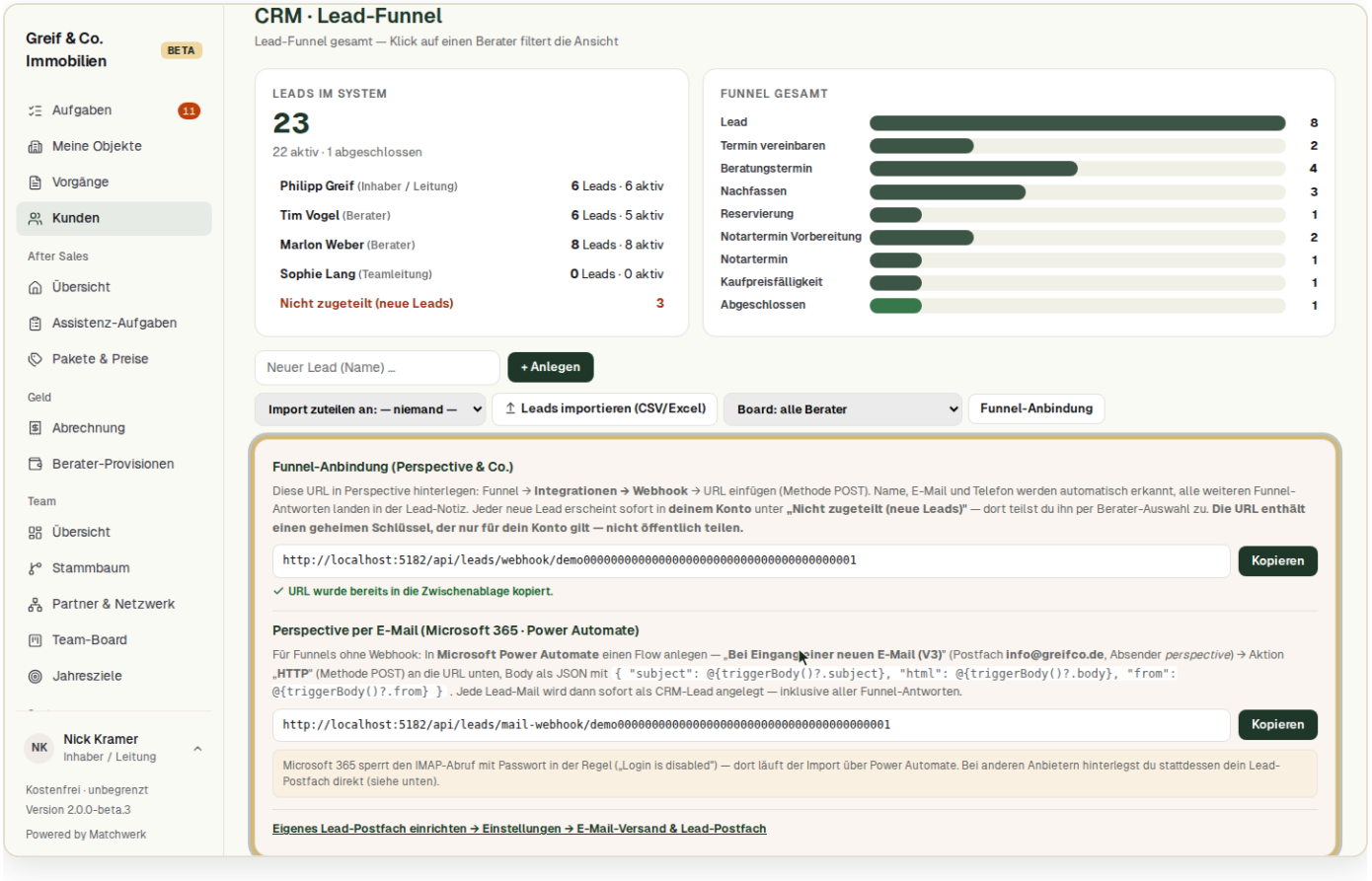


Passende Einheiten, beratene Objekte und Kommentare

6 Funnel-Anbindung und Lead-Postfach

Funnel-Anbindung (nur Administrator und Inhaber / Leitung) blendet eine Karte mit den Wegen ein, auf denen Leads automatisch ins CRM kommen — die Webhook-Adresse wird dabei gleich in die Zwischenablage kopiert:

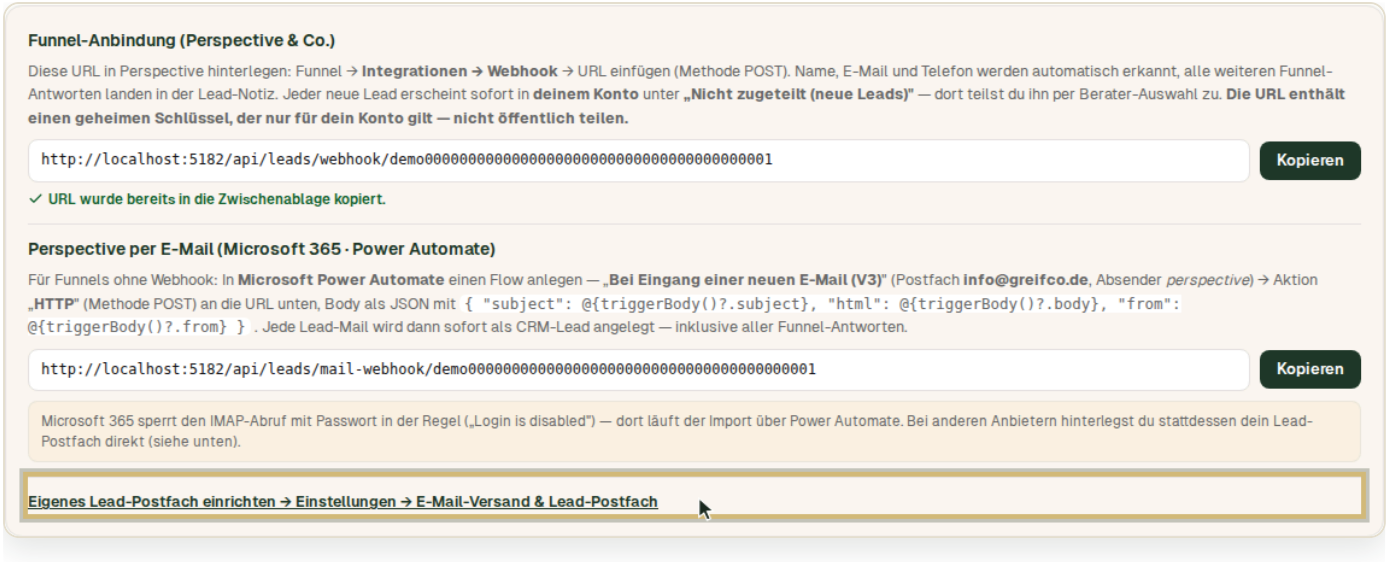
1. **Webhook (Perspective & Co.)** — die URL im Funnel unter Integrationen → Webhook (POST) eintragen. Name, E-Mail und Telefon werden erkannt, weitere Antworten landen in der Notiz.
2. **Per E-Mail über Microsoft Power Automate** — für Funnels ohne Webhook; ein Flow auf dem Lead-Postfach sendet jede Mail an die zweite URL.



Webhook-Adresse und Power-Automate-Anleitung

Beide Adressen enthalten einen **geheimen Schlüssel** — nicht öffentlich teilen.

1. **Eigenes Lead-Postfach (IMAP)** — der Hinweis unten in der Karte führt zu **Einstellungen → E-Mail-Versand & Lead-Postfach** (Kapitel „Einstellungen, Konto & Betrieb"). Ist ein Postfach eingerichtet, steht hier, wann es zuletzt abgerufen wurde, und **Leads abrufen** holt neue Mails sofort.



Verweis auf das eigene Lead-Postfach

Jeder neue Lead erscheint mit Kontakttyp „Funnel-Lead“ unter **Nicht zugeteilt**.