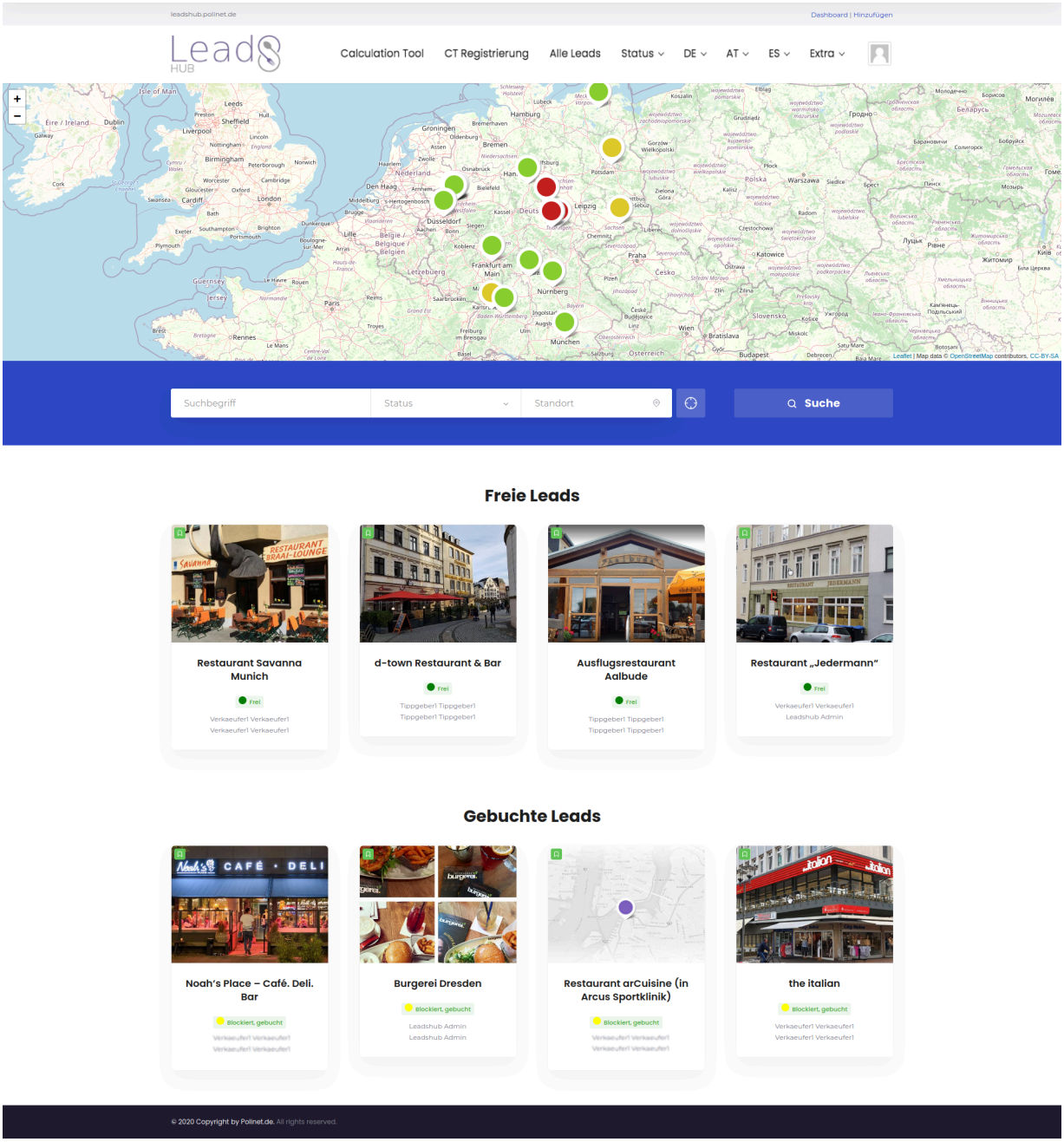
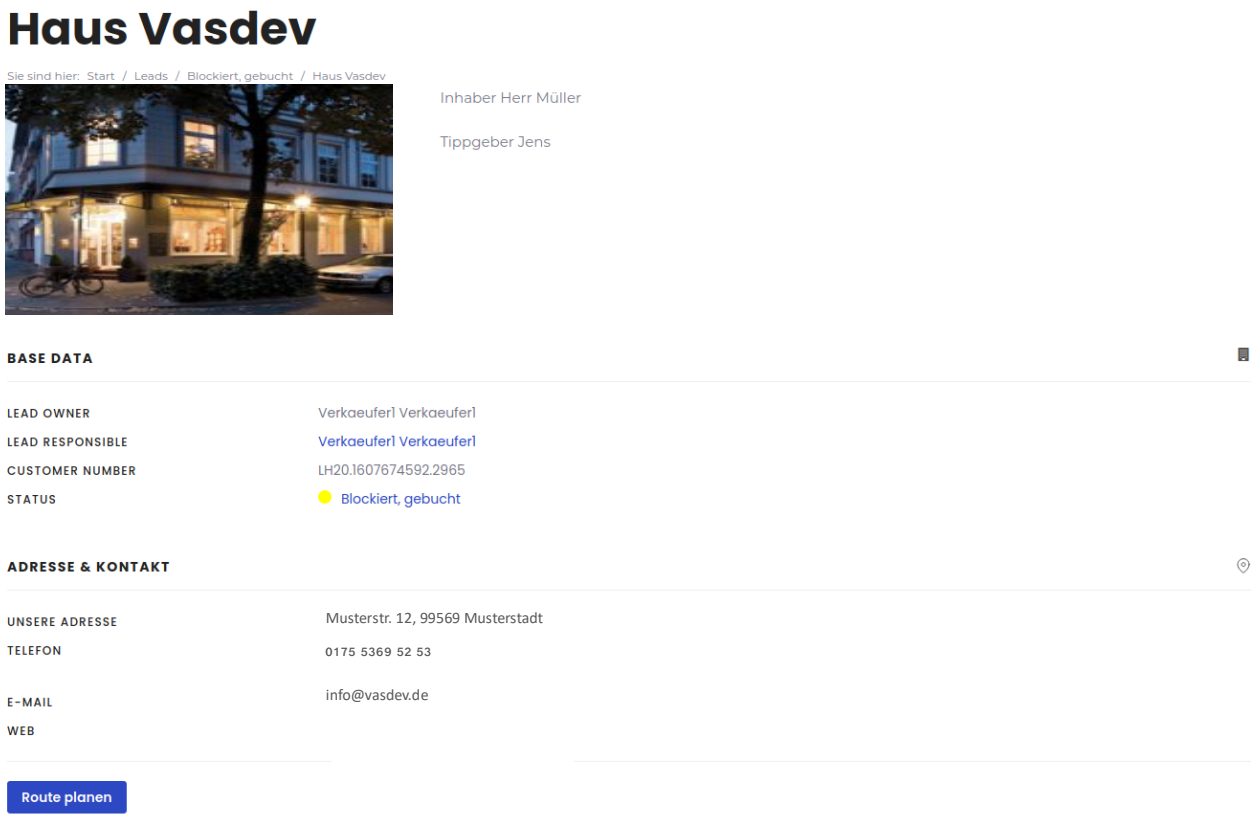
# Produktbeschreibung

Die Software Leads HUB wurde entwickelt, um Unternehmen die Möglichkeit zu geben, sowohl Kunden und Kundenaufträge (Leads) als auch deren jeweiligen Status protokollieren und abrechnen zu können. Dies geht natürlich auch für andere Datensätze, beispielsweise für Events.



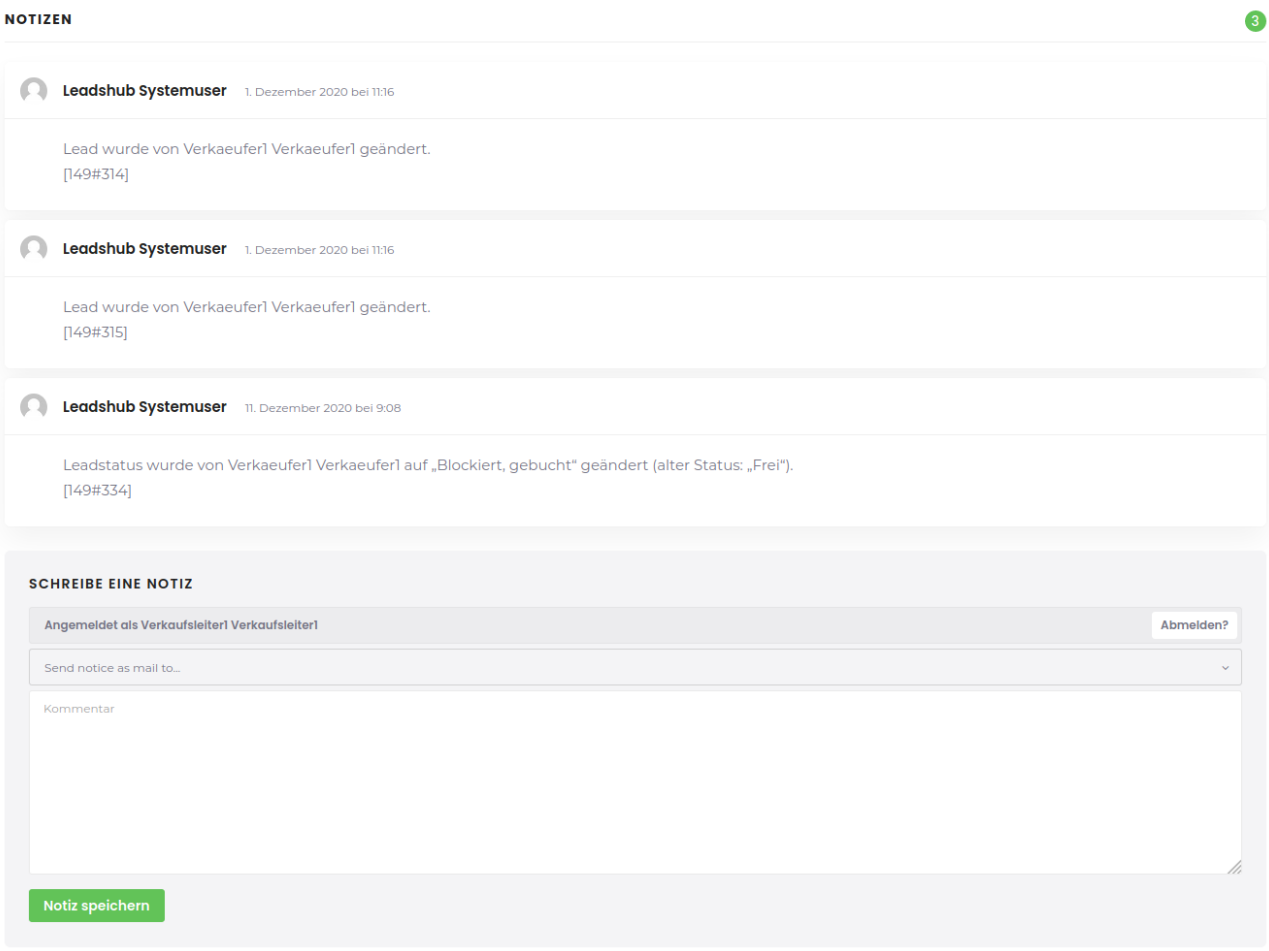

Hierbei können Kunden, Events und Ähnliches weltweit angelegt, bearbeitet und verwaltet werden. Es steht jedem Betreiber frei, welche geografischen Grenzen er für sich wählen möchte.

# Leaddetails




Aufträgen und Kunden können umfangreiche Eigenschaften zugeordnet werden. Die vollständige Anschrift, sämtliche Kontaktdaten, multiple E-Mail-Adressen und Telefonnummern gehören hier genauso dazu wie die Öffnungszeiten, Ruhe- und Urlaubszeiten und weitere kunden- oder auftragsspezifische Merkmale.

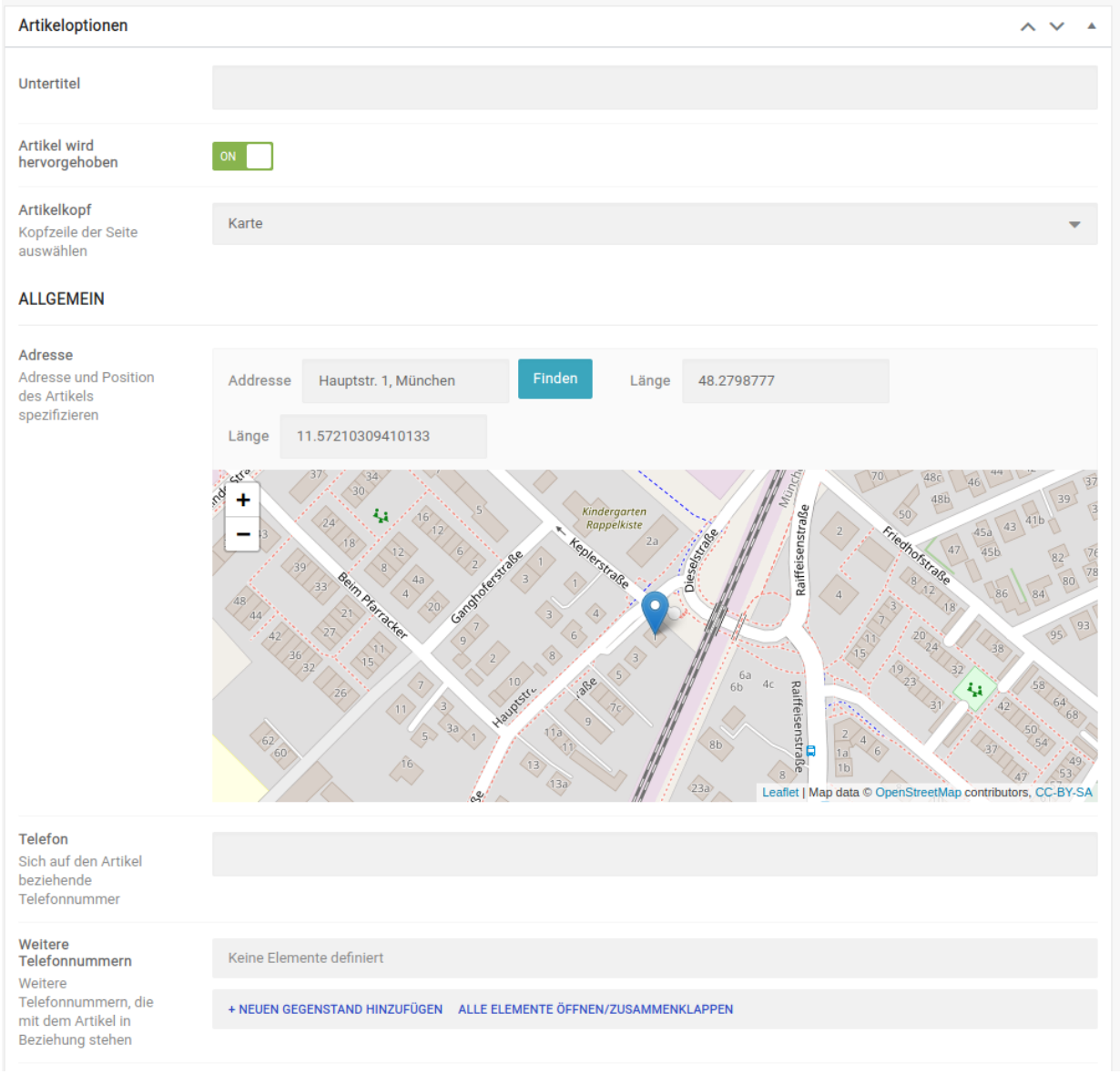
# Dokumentation



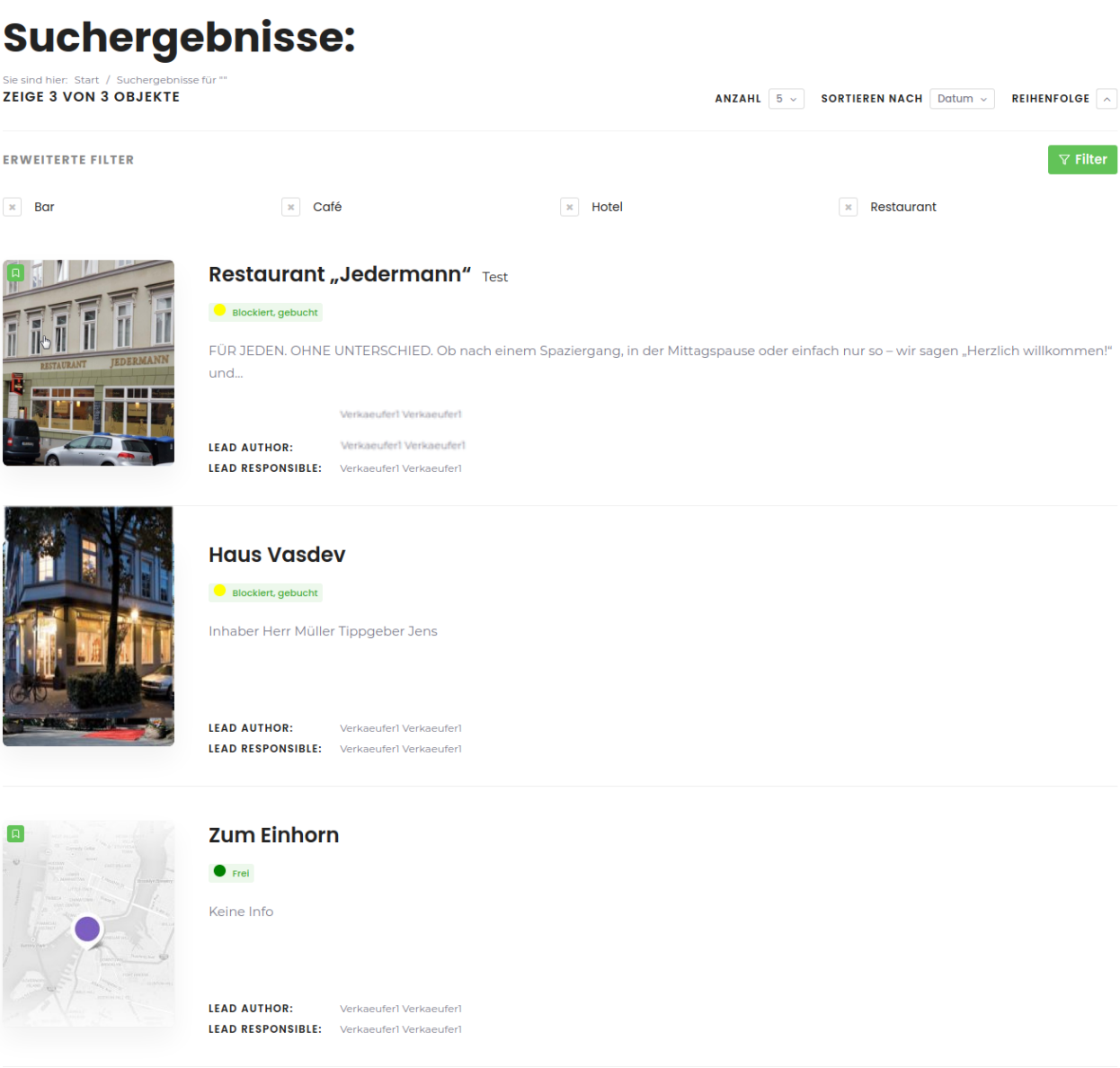

Neben den Stammdaten dokumentiert der Leads HUB alle Änderungen eines Leads, wie beispielsweise die Erstellung des Leads, Änderung des Status, Änderung des Sachbearbeiters oder hinzufügen einer Notiz. Diese Dokumentation wird in einer nicht veränderbaren Historie abgelegt.

# Leaderstellung

- Leadtitel
- Leadbeschreibung
- Bild
- vollständige Anschrift
- Telefonnummer
- E-Mail-Adresse
- Internetadresse
- Öffnungszeiten
- soziale Links
- zusätzliche Galerie
- zusätzliche Merkmale



# Suche



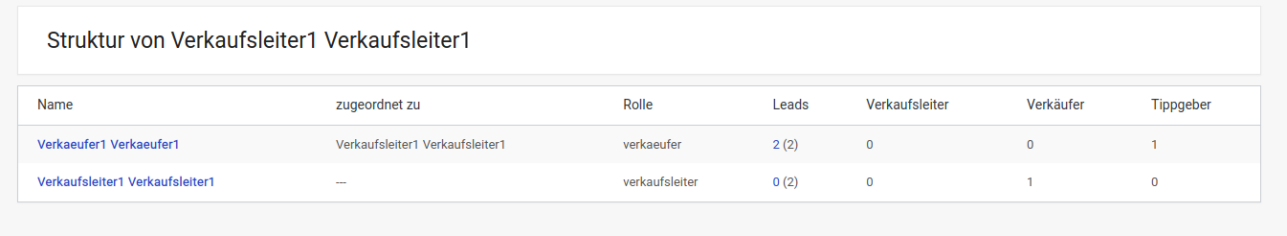

Die umfangreiche Suche erlaubt es den Mitarbeitern schnell und zuverlässig, den gewünschten Kunden bzw. Auftrag zu finden. Hierbei lassen sich die Suchergebnisse nach Belieben sortieren und filtern.

## Hierarchien

Durch Hierarchien lassen sich Mitarbeiterstrukturen aufbauen. Momentan sind folgende Rollen implementiert:

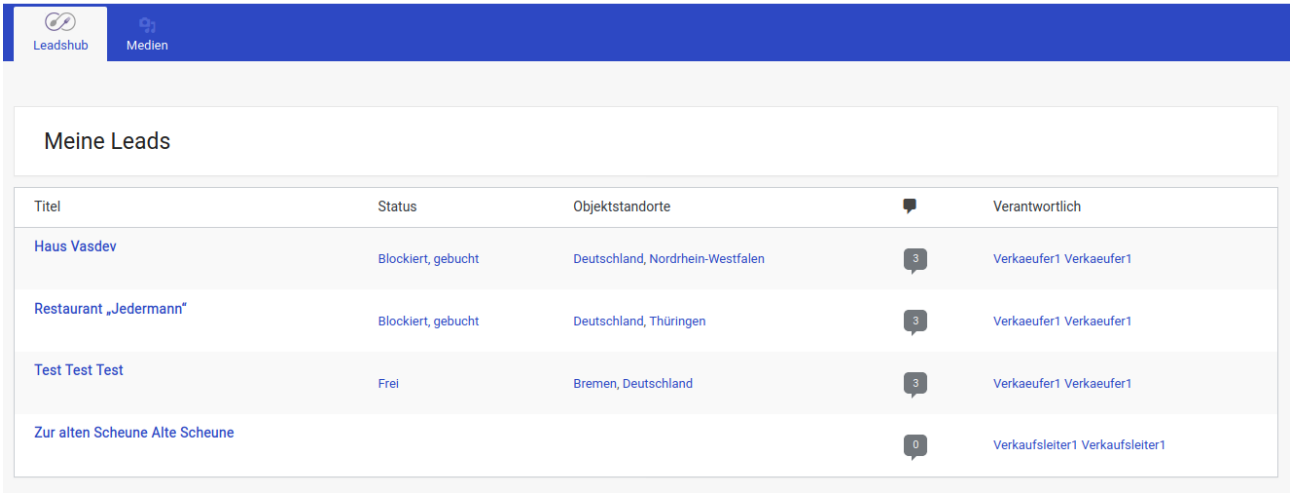
- Verkaufsleiter
- Verkäufer
- Tippgeber

Hierarchien dienen als Hilfsmittel, um Provisionszahlungen, Prämienzahlungen und Abrechnungen monatlich korrekt durchführen zu können. Zusätzliche Rollen können jederzeit erstellt und eingebunden werden.

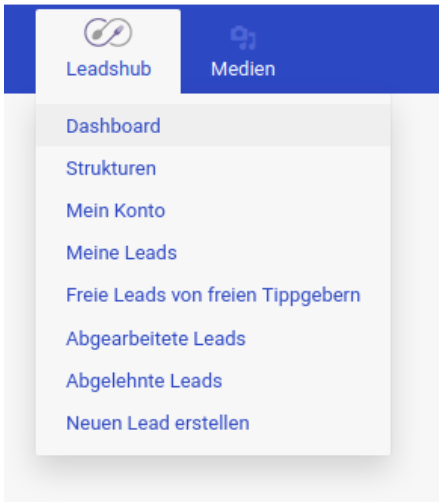



Höher angeordnete Mitarbeiter können in der Strukturdarstellung sowohl die eigenen Leads als auch die durch untergeordnete Mitarbeiter erstellten Leads und deren Strukturen einsehen.

# Dashboard

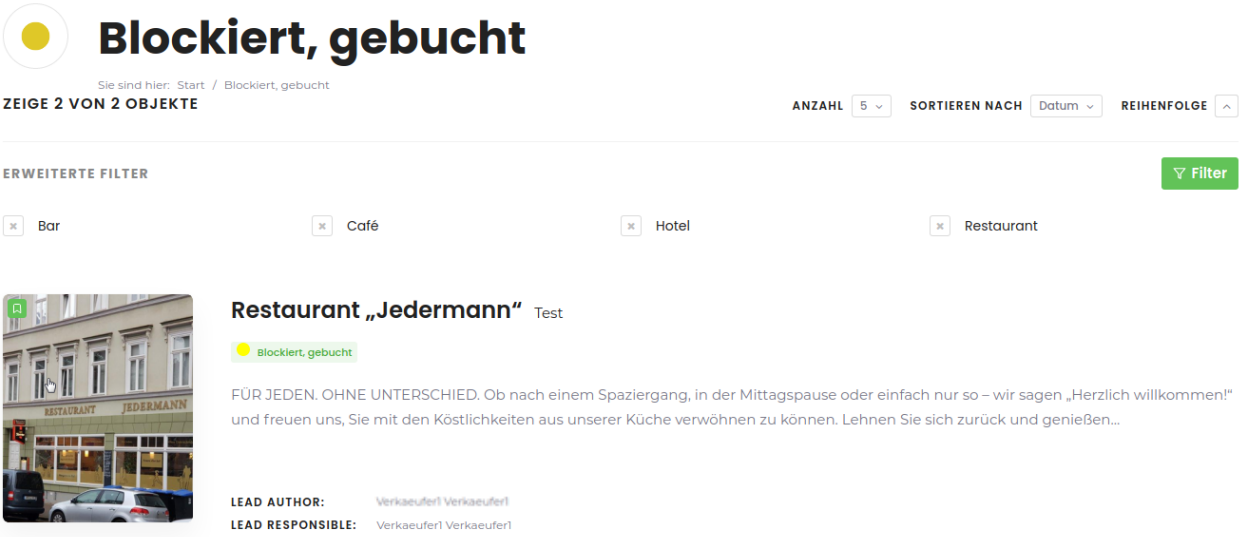



Über das Dashboard kann sich jeder Mitarbeiter einen Blick über seine selbst erstellten Leads verschaffen.



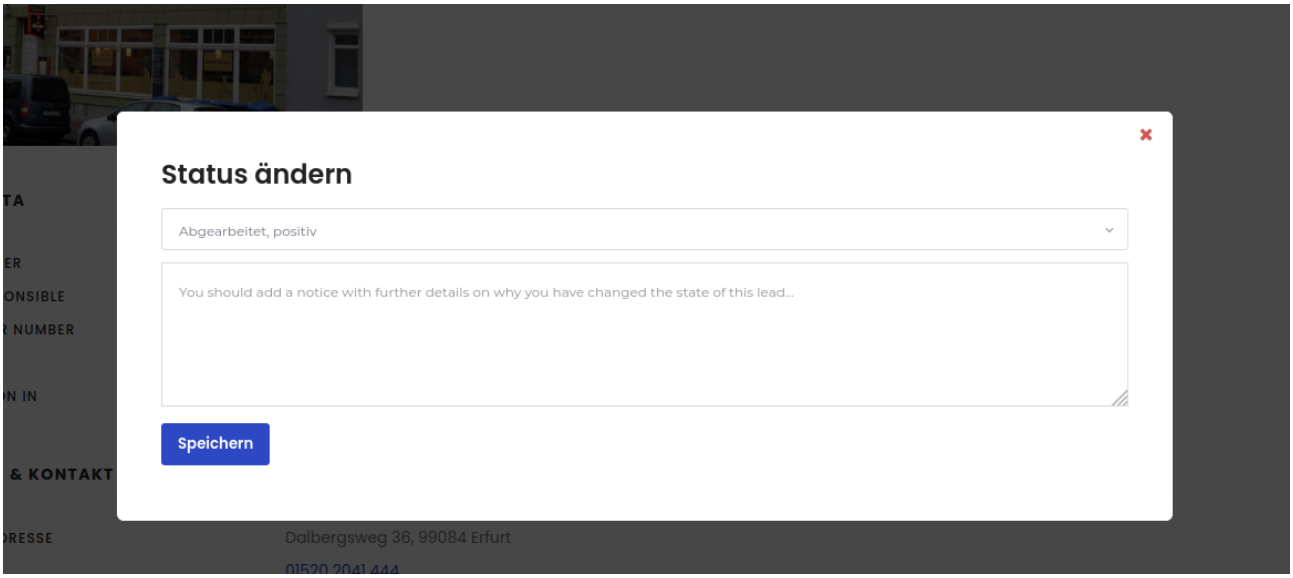

Des Weiteren stellt das Dashboard Zugriff auf die wichtigsten Funktionen zur Verfügung.

## Statuslisten




Durch den Zugriff auf nach Status getrennten Leadlisten geht selbst bei umfangreichen Datensätzen der Überblick nicht verloren. Diese Leadlisten lassen sich ähnlich wie in der bereits erwähnten Suche sortieren und filtern.

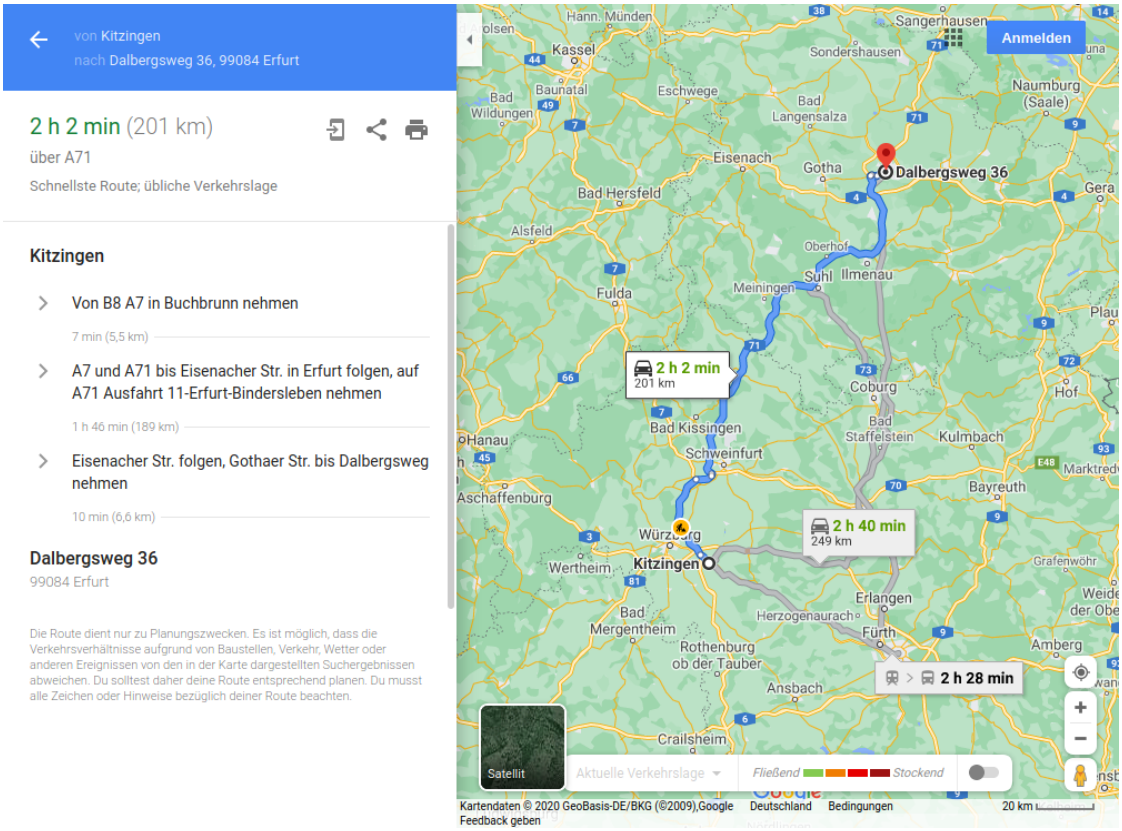
# Status ändern



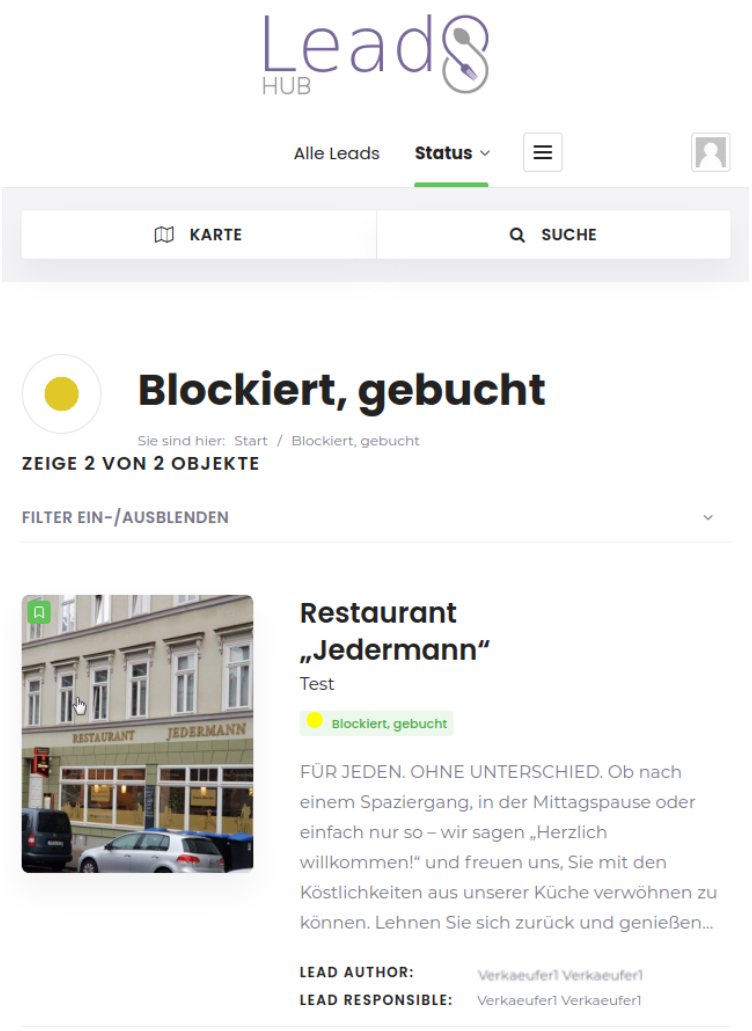

Der Status lässt sich vom Leadverantwortlichen jederzeit bequem aus dem Frontend heraus ändern.

# Routen

Zu jedem Lead lässt sich mit nur einem Klick eine direkte Route berechnen und darstellen.



# Mobile First Layout




Der Leads HUB lässt sich bequem von unterwegs aus bedienen, um den Mitarbeitern auch im Berufsalltag jederzeit an der Seite zu stehen. Hierzu wurde das Layout von Beginn an responsive bzw. nach dem Leitsatz „Mobile First“ aufgebaut und gestaltet.

# Zusammenfassung

Der Leads HUB begleitet den Unternehmer von der Auftragsannahme über die Verwaltung und Bearbeitung aller Aufträge und Kunden bis hin zum positiven Auftragsabschluss und bietet die Möglichkeit, jederzeit alle wichtigen Daten im Überblick zu behalten.

Die Abrechnungen der Aufträge und Kunden sind hierbei ebenso selbstverständlich wie die Abrechnung und Kalkulation der eigenen Mitarbeiter und Kosten. Prämien- und Provisionsverwaltung steht hier neben eigens definierbaren Boni und weiteren Vergütungsmöglichkeiten zur Verfügung.

Der Leads HUB steht unter ständiger Weiterentwicklung und erhält in unregelmäßigen Abständen Optimierungen und neue Funktionen. Hierdurch wird sichergestellt, dass jederzeit die gesetzlichen Anforderungen erfüllt werden. Weitere kundenspezifische Funktionen können nach Absprache umgesetzt werden.