

LEVETO

WAS IST LEVETO?

LEAD.
LEADMANAGEMENT.
LEADVERTEILUNG.
QUALIFIZIERUNG.
TERMINIERUNG.
ROUTENPLANUNG.
(ONLINE-) BERATUNG.
(DIGITALER) VERKAUF.
AUSSENDIENSTMODUL.
PROVISIONSABRECHNUNG.
CRM.
ANGEBOT.
AUFTRAGSBESTÄTIGUNG.
RECHNUNG.
LIEFERSCHEIN.
MEDIATHEK.
LAGER.
DACHPLANER.
AUTOMATISIERTE WORKFLOWS.
TICKETSYSTEM.



**Vermeiden Sie Kaffeetrinker-
und Angebotssammlertermine
mit LEVETO Portal.**

Die LEVETO-Arbeitsprozesse sind so optimiert, dass durch den Einsatz von LEVETO Ihre Verwaltungskosten um mindestens 50 % reduziert werden und Ihr Personal deutlich entlastet wird.

- Lead-Management und -Verteilung
- Lead-Qualifizierung über individuelle Fragebögen
- Termine und Routenplanung
- CRM – Kundenverwaltung
- Beratung via persönlichem Endkundenportal
- Angebots-, Auftrags-, Rechnungserstellung
- Für Solarteure: Dachplaner und Montageworkflow
- Außendienstfunktion
- Ticketsystem
- Provisionsabrechnung

Zahlreiche APIs zu Lead-Anbietern plus flexibler Lead-Importer.

LEADS.

Lead-Management und -Vergabe – LEVETO Networking

Lead-Management

Von der Einlieferung, über die Qualifizierung mit eigens gestalteten Fragebögen – unser Lead-Management bietet Ihnen eine Übersicht und Auswertung all Ihrer Leads. In der Lead-Historie sehen Sie chronologisch alle Prozesse, die der Lead durchlaufen hat.

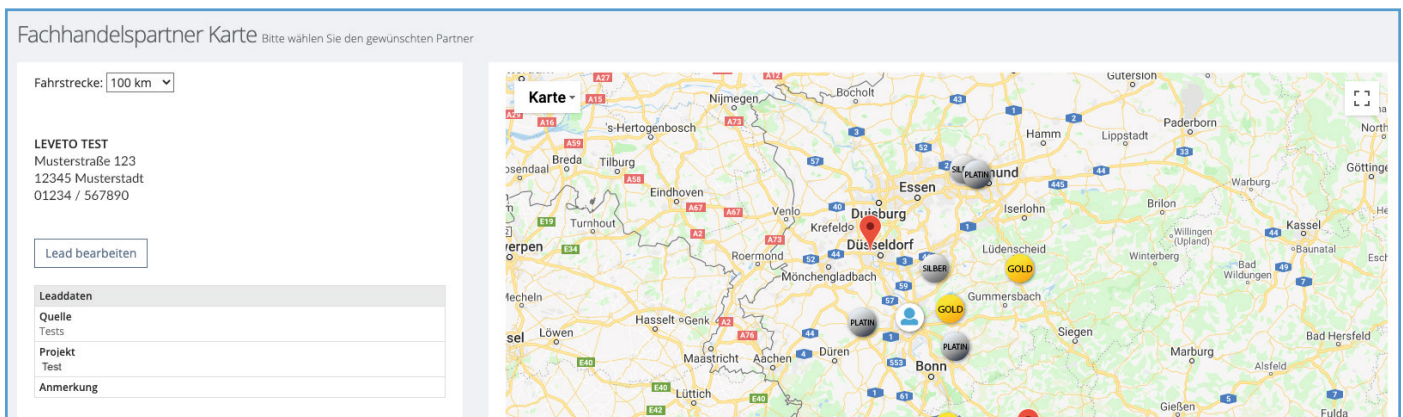
Sie können in **LEVETO** jederzeit sehen, wann der Lead an welchen Mitarbeiter oder Partner zugeteilt wurde, und wie der Bearbeitungsstand sämtlicher weiterer Prozesse ist.

LEVETO verfügt über diverse Schnittstellen für Im- und Exporte und stellt damit ein Bindeglied zwischen Lead-Quelle, CRM und Warenwirtschaft dar.

Lead-Vergabe

Bei der automatisierten Lead-Vergabe können Leads innerhalb von **LEVETO** an interne oder externe Partner übermittelt werden. Sie können diesen Prozess durch Festlegen von bestimmten Kriterien automatisieren. Mit nur einem Mausklick wird der Lead DSGVO-konform an den gewählten Mitarbeiter oder Partner übermittelt.

Die Leads können entweder aus dem Fragebogen heraus, gleich nach der Qualifizierung, verteilt werden, oder über die Lead-Vergabetabelle. In der Lead-Vergabetabelle werden für den jeweiligen Lead nur die passenden Mitarbeiter oder Partner angezeigt.



Lead-Qualifizierung über individuelle Fragebögen

Um einen hochwertigen Lead zu generieren, ist es wichtig, dass Kundendaten und spezifische Fragen an den Kunden einfach und schnell gestellt und erfasst werden können. In **LEVETO** können Sie Ihre Fragebögen, auch mit Verzweigungslogik, selbst erstellen.

Sie können die Fragen über Auswahlménüs, Checkboxes oder Freitextfelder beantworten lassen. Außerdem können Sie Ihren Leads nach der Qualifizierung einen Status vergeben, den Sie definieren. Anhand von Auswertungen und Statistiken kann die Lead-Qualität ermittelt werden.

Lead-Potenzial

Speziell für Lead-Agenturen und Marketingabteilungen entwickelt

Das Feature *Lead-Potenzial* errechnet und zeigt Ihnen prozentual und grafisch, in welchem Verhältnis die Lead-Kapazitäten und das Lead-Potenzial stehen. Das Ergebnis zeigt die Auslastung in Prozent an.

Die Lead-Kapazität ist die Summe der Leads, welche die Lead-Abnehmer wünschen. Das Lead-Potenzial sind die generierten Leads. Die Auslastung zeigt, ob das Verhältnis von Lead-Potenzial und Lead-Kapazität übereinstimmt.

Die Auswertung kann nach Zeiträumen, zwei- und dreistelligen Postleitzahlgebieten, Außendienstgebieten und den Parametern Kapazität, Auslastung und Potenzial eingegrenzt werden. Daran sehen sie auf einen Blick, wie Sie Ihre Marketingaktivitäten zukünftig steuern können.

gegrenzt werden. Daran sehen sie auf einen Blick, wie Sie Ihre Marketingaktivitäten zukünftig steuern können.

Termine und Routenplanung

LEVETO berücksichtigt bei der Routenplanung die *Homezone* der Mitarbeiter. Das ist die Adresse, von der aus der erste Termin angefahren wird.

Bei der weiteren Terminierung beachtet **LEVETO** die Adresse des vorherigen Termins und berechnet die Fahrzeit, Entfernung und Termindauer zum nächsten Ziel.

LEVETO schlägt Ihnen bereits im Vorfeld die effektivste Terminfolge vor, damit Sie die Zeit Ihrer Mitarbeiter und Partner optimal nutzen können. Sollte dabei ein Konflikt entstehen, zum Beispiel wenn ein Folgetermin aufgrund

einer zu langen Fahrtzeit nicht eingehalten werden kann, werden Sie von **LEVETO** informiert.

Somit können Ihre Mitarbeiter und Partner ihre wertvolle Zeit vollständig für Ihre Kunden nutzen, statt für eine langwierige Anfahrt.

In den Termindetails sehen Sie alle relevanten Kundeninformationen, die Ihre Mitarbeiter für die weitere Bearbeitung benötigen. **LEVETO Kalender** zeigt Ihnen die Termine all Ihrer Mitarbeiter, mit einem einzelnen Klick auch im Detail.

APIs und Schnittstellen

Wir bieten Anbindungen an Exchange-Server. Sie können den **LEVETO Kalender** mit Ihrem Google Kalender, Apple Kalender oder Outlook Kalender synchronisieren.

Selbstverständlich ist die Anbindung an einen oder mehrere Lead-Lieferanten kein Problem. In der Lead-Ver-

gabetabelle werden die Leads mit der jeweiligen Quelle gekennzeichnet. Für die großen Lead-Generierer, wie SENEK, WattFox, DAA und Aroundhome bestehen bereits API-Anbindungen an **LEVETO**. Sind andere oder weitere Webhooks für Sie erforderlich, so können wir diese auf Anfrage programmieren.

CRM. CRM – Kundenverwaltung

Unser Ziel ist es, die Beratungs- und Verkaufsprozesse unserer Kunden so zu gestalten, dass sie ihrerseits ihre Kunden schnell und professionell beraten - und letztendlich ihre Produkte erfolgreich verkaufen können.

Neben automatisierten Prozessen für die Angebots-, Auftragsbestätigungs- und Rechnungserstellung bietet **LEVETO** eine Vielzahl von individuellen Einstellungen, wie beispielsweise Produktinformationen, Datenblätter u. ä. in Ihre PDF-Dokumente einzufügen. Diese Dokumente werden in Ihrem Corporate Design erstellt.

LEVETO Portal-Lizenznehmer werden über die Aktivitäten des Kunden im Endkundenportal in **LEVETO** informiert. Im Kundendatensatz sehen Sie, wenn dieser z. B. ein An-

gebot anfordert, ein von Ihnen erstelltes Angebot gelesen, oder dieses akzeptiert oder abgelehnt hat.

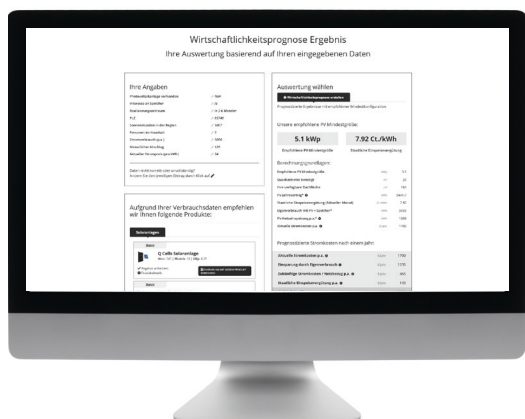
Das CRM beinhaltet eine Kunden-Historie, in der chronologisch alle Prozesse erfasst werden, sowie welcher Mitarbeiter wann den Kunden bearbeitet hat.

Des Weiteren gibt es für jeden Kunden im Datensatz eine Mediathek, in der sie Bilder und Dokumente zum Kunden speichern können. **LEVETO Portal**-User können hier auch Bilder und Dokumente sehen, die der Kunde über das Endkundenportal hochlädt.

(ONLINE-) BERATUNG.

Beratung via persönlichem Endkundenportal

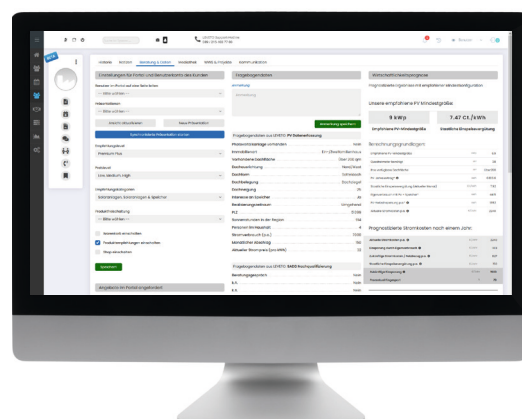
Kundensicht Ihr Endkundenportal



Eingabe relevanter Daten
Upload relevanter Bilder

Beratung ansehen
Angebote einsehen

Beratersicht CRM



Kundendaten einsehen
Kundendaten verwalten

Beraten und vorführen
Angebote erstellen

LIVE-
DATEN-
AUSTAUSCH
an Telefon und PC.

Ihr Kunde arbeitet aktiv mit!

Mit **LEVETO Portal** können Sie Ihre Kunden professionell beraten, Ihre Produkte präsentieren und Angebote erstellen. All dies in Echtzeit während eines telefonischen Gesprächs oder im Termin vor Ort.

Die Beratung via **LEVETO Portal** kann als Vorbereitung für den Besuch bei Ihrem Kunden, oder der Kaufabwicklung dienen – ganz nach Ihrem Wunsch.

Das Endkundenportal ist ein auf Ihrer Website integriertes Portal, dass Ihr Kunde mit von Ihnen zur Verfügung gestellten Zugangsdaten erreicht.

Nachdem der Endkunde sich im Portal angemeldet hat, kann dieser Daten, Dokumente und Fotos, wie zum Beispiel Bilder vom Hausdach, Zählerkasten oder die letzte Stromabrechnung in die Mediathek hochladen, auf welche Sie sofort im CRM Zugriff haben. Dies kann im Vorfeld eines gemeinsamen Gesprächs geschehen.

Ihre Kunden werden zur aktiven Mitarbeit angeregt und arbeiten Ihnen zu. Der Kunde ist „mit dabei“, macht sich Gedanken und die Arbeit die Daten zusammen zu suchen.

An dieser Stelle wissen Sie:
Das wird kein Kaffeetrinkertermin!



Aufgrund der Verbrauchsdaten des Kunden werden Produktempfehlungen angezeigt und eine Wirtschaftlichkeitsberechnung zu den einzelnen Produkten kalkuliert. Sie können während des Beratungsgesprächs den Kunden auf bestimmte Seiten im Portal leiten oder Produktbeschreibungen, Bilder und Präsentationen einblenden.

Außerdem können Sie Produkte kategorisieren und bestimmen, ob und welche Produktkategorie dem Kunden empfohlen werden soll.

Der Kunde kann im Endkundenportal selbstständig für Produkte Angebote anfordern, worüber Sie in **LEVETO** informiert werden. Daraufhin fügen Sie den gewünschten Artikel per Mausklick in das Angebot ein und übersenden dieses dem Kunden per E-Mail oder übergeben dieses dem Kunden im Endkundenportal.

Der Kunde kann das Angebot akzeptieren oder ablehnen, worüber Sie ebenfalls im CRM benachrichtigt werden. Wenn der Kunde das Angebot annimmt, können Sie per Klick die Auftragsbestätigung erzeugen.

Im Bereich Solaranlagen können durch den integrierten Dachplaner verfügbare Dachfotos mit Modulen belegt und dem Kunden visualisiert werden.

Ansicht Kundenberatungsseite CRM

Wir bringen Sie und Ihre
Endkunden zusammen
mit **LEVETO Portal!**

The screenshot displays the CRM interface for customer consultation. It includes a sidebar with navigation icons, a top navigation bar with tabs like 'Historie', 'Notizen', 'Beratung & Daten', 'Mediathek', 'WWS & Projekte', and 'Kommunikation'. The main content area is divided into several sections:

- Einstellungen für Portal und Benutzerkonto des Kunden:** Includes dropdowns for 'Benutzer im Portal auf eine Seite leiten' and 'Präsentationen', buttons for 'Ansicht aktualisieren', 'Neue Präsentation', and 'Synchronisierte Präsentation starten', and dropdowns for 'Empfehlungslevel' (Premium Plus) and 'Preislevel' (Low, Medium, High). It also has a 'Produktfreischaltung' section with checkboxes for 'Warenkorb einschalten', 'Produktempfehlungen einschalten' (checked), and 'Shop einschalten', and a 'Speichern' button.
- Fragebogendaten:** A section for 'Anmerkung' with a 'Speichern' button. Below it, a table of 'Fragebogendaten aus LEVETO: PV Datenerfassung' with fields like 'Photovoltaikanlage vorhanden', 'Immobilienart', 'Vorhandene Dachfläche', 'Dachausrichtung', 'Dachform', 'Dachbelegung', 'Dachneigung', 'Interesse an Speicher', 'Realisierungszeitraum', 'PLZ', 'Sonnenstunden in der Region', 'Personen im Haushalt', 'Stromverbrauch (p.a.)', 'Monatlicher Abschlag', and 'Aktueller Strompreis (pro kWh)'. Below this is another section for 'Fragebogendaten aus LEVETO: SADD Nachqualifizierung' with fields for 'Beratungsgespräch', 'k.A.', and 'Nein'.
- Wirtschaftlichkeitsprognose:** A section for 'Prognostizierte Ergebnisse mit empfohlener Mindestkonfiguration'. It shows 'Unsere empfohlene PV Mindestgröße: 9 kWp' and '7.47 Ct./kWh'. It includes a table for 'Berechnungsgrundlagen' with columns for 'Empfohlene PV-Mindestgröße', 'Quadratmeter benötigt', 'Ihre verfügbare Dachfläche', 'PV-Jahresertrag*', 'Staatliche Einspeisevergütung (Aktueller Monat)', 'Eigenverbrauch mit PV + Speicher*', 'PV-Netzeinspeisung p.a.*', and 'Aktuelle Stromkosten p.a.*'. It also shows 'Prognostizierte Stromkosten nach einem Jahr' with a table for 'Aktuelle Stromkosten p.a.*', 'Einsparung durch Eigenverbrauch', 'Zukünftige Stromkosten / Netzbezug p.a.*', 'Staatliche Einspeisevergütung p.a.*', 'Zukünftige Einspeisung', and 'Prozentualer Einsparpart'.

Fernsteuerung

In den „Einstellungen Portal und Benutzerkonto des Kunden“ findet sich eine wichtige Funktion: Benutzer im Portal auf eine Seite leiten. Damit steuert der Berater fern, welche Portalseite der Kunde gerade im Webbrowser sieht.

Präsentationsmodus

Während der Beratung können Sie Ihrem Kunden verschiedene Präsentationen einblenden. Zum Beispiel Produktdatenblätter oder Unternehmensinformationen.

Einstellungen anpassen

Der Empfehlungslevel definiert, ob und welche Produkte, in welchem Preissegment dem Kunden im Endkundenportal auf Basis seiner Verbrauchsdaten empfohlen werden sollen.

Über die Produktfreischaltung können zum Beispiel nur bestimmte Hersteller, Produkte, oder Produktkombinationen sichtbar geschaltet werden.

Unter „Angebot im Portal angefordert“ sehen Sie, wenn der Kunde im Endkundenportal ein Angebot für ein bestimmtes Produkt erhalten möchte.

Fragebogendaten

Ob Sie den Kunden selbst qualifizieren, oder der Kunde im Endkundenportal die Lead-Strecke selbst ausfüllt: hier sehen Sie alle erfassten Daten zu Ihrem Kunden. Wenn die Funktion „Produktempfehlungen“ aktiv ist, sehen Sie im CRM welche Produkte dem Kunden im Endkundenportal empfohlen werden.

Wirtschaftlichkeitsberechnung

Aufgrund der erfassten Daten des Kunden wird die empfohlene Mindestgröße der Solaranlage, inklusive der Wirtschaftlichkeitsberechnung angezeigt. Wenn dem Kunden mehrere Produkte angeboten werden, wird mit Klick auf „Einsparung mit diesem Produkt berechnen“ die Wirtschaftlichkeitsprognose auf das jeweilige Produkt angepasst.

The screenshot shows the 'Produkttempfehlungen' section. It includes a header 'Empfehlungen anhand der Verbrauchsdaten.' and a 'Basic' section for 'Q Cells Solaranlage' with 'Watt: 345 | Module: 18 | kWp: 6.21'. It features a 'Produkttempfehlungen' button and a 'EINSPARUNG MIT DIESEM PRODUKT BERECHNEN' button. Below this is another 'Basic' section for 'Q Cells Solaranlage' with 'Watt: 345 | Module: 18 | kWp: 6.21', also featuring a 'Produkttempfehlungen' button and a 'EINSPARUNG MIT DIESEM PRODUKT BERECHNEN' button.

MINI-CRM.

Ein CRM in klein genau für Ihre Handelsvertreter

LEVETO arbeitet, wie zu Beginn beschrieben, mit einem voll umfassenden Customer-Relationship-Management (CRM). Es hat sich herausgestellt, dass viele unserer Kunden mit Handelsvertretern kooperieren. Das bedeutet, Leads werden vorab qualifiziert und daraufhin weiter gegeben und extern weiter bearbeitet.

The screenshot displays the LEVETO MINI-CRM interface. On the left is a sidebar with navigation options: Startseite, Dashboard, Montage, Ihre Leads, Lead Management, Archiv, Vertriebsgebiete, and Verträge/Daten. The main content area is titled 'Anfragedetails' and shows information for a lead named 'Anna Testlead' from 'Leopoldstraße 130-132, 80804 München'. Below this is a 'Leadsdaten' section with a table of questions and answers regarding a PV system. To the right, there is a section for 'ANGEBOTE' (Offers) with a table listing two offers. The first offer is 'Entwurf' (Design) with a status of 'Entwurf' and a date of '22.05.2023 14:57'. The second offer is 'Solananlage' (Solar system) with a status of 'Angebot erstellt' and a date of '17.05.2023 11:03'. Both offers have a net value of 34,694.00 and a gross value of 34,694.00.

Fragebogenfragen LEVETO:	Antwort
PV Datenerfassung	
Photovoltaikanlage vorhanden	Ja
Installationsjahr PV-Anlage	2018
kWp Leistung PV	7,9
PV-Ertrag in kWh	6900
Interesse an Speicher	Ja
Realisierungszeitraum	Umgehend
PLZ	80804
Sonnenstunden in der Region	967
Personen im Haushalt	3
Stromverbrauch (p.a.)	4500
Monatlicher Abschlag	120
Aktueller Strompreis (pro kWh)	36

Aktion	AN Nr.	AN Titel	Status	Widerrufsfrist	Auftragsbestätigung/Rechnungen	AN-Wert netto	AN-Wert brutto	Berater/Verkäufer	Datum Erstellt
		Entwurf	Test Sven	?	Entwurf	34.694,00	34.694,00	LEVETO Testpartner	22.05.2023 14:57
	853	Test Solaranlage	✓	Angebot erstellt		34.694,00	34.694,00	LEVETO Testpartner	17.05.2023 11:03



Handelsvertreter bekommen Zugriff auf die Qualifizierungsinformationen des Leads. Dadurch haben Sie die wichtigsten Informationen zum Kunden bzw. dessen Stromverhaltensverhalten vorliegen. Sie können Leads auch reklamieren, falls nötig.

Des Weiteren besteht Zugriff auf eine Terminplanung, den Aufnahmebogen Außendienst, die Mediathek und den Angebotsbereich. Handelsvertreter greifen auf Ihre Produkte zu. Also nicht auf handelsvertreter-eigene Produkte, sondern Ihre firmeninterne Produktpalette. Es kann ein Preisaufschlag einkalkuliert werden.

Der Clou ist allerdings, dass die Handelsvertreter mit einem eigenem Branding (Briefpapier) auftreten können. Sie handeln bzw. verkaufen in Ihrem eigenen Namen und erscheinen nicht als Ihr Unternehmen.

Ansonsten können ganz klassisch Datenaufnahmen vor Ort erfolgen, und, wie es üblich ist, Angebote erstellt werden. Sie haben Einsicht in die Tätigkeiten des Handelsvertreters.

Wir machen Ihnen die Arbeit beim Kunden vor Ort so einfach wie nur erdenklich!



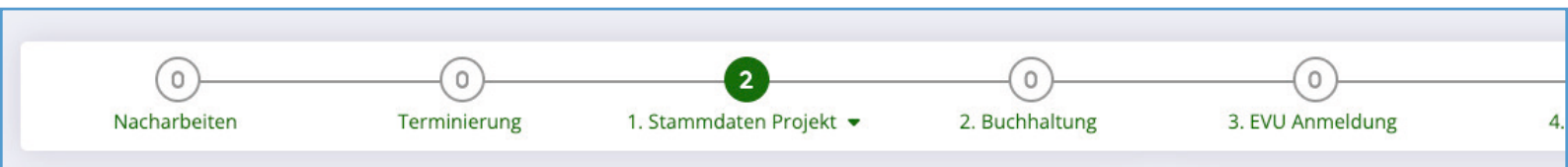
CRM TIMELINE.

Immer wissen, wo der Kunde steht



Das CRM verfügt über eine Zeitleiste, die in Verbindung mit den Workflows Auskunft darüber gibt, in welchem Status oder welcher Phase sich der Lead bzw. der Kunde gerade befindet. Das ist hilfreich, um dem Kunden bei einem Anruf schnell Auskunft geben zu können.

Wir veröffentlichen bald die Möglichkeit diese Zeitleiste auch im Endkundenportal sichtbar zu schalten. Somit hat Ihr Kunde auch aus seiner Sicht aus Auskunft zum aktuellen Bearbeitungsstand.



MEDIATHEK.

Alles gesammelt an einem Ort, auf Wunsch geteilt

Wir sind seit längerem in der Zukunft angekommen und es ist heute wichtig, dass mehrere Menschen an einem *Projekt* zeitgleich arbeiten können. Das Teilen von Dokumenten, und gleichzeitigem Arbeiten daran, ist nicht mehr weg zu denken.

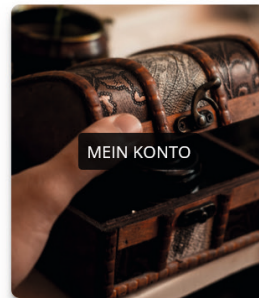
Wir bei **LEVETO** können zwar noch nicht die Möglichkeit anbieten, parallel an einem Dokument zu arbeiten, es ist jedoch möglich gemeinsam an einem Lead zu arbeiten. In der Praxis wird dies selten der Fall sein, da meist ein Berater mit einem bestimmten Lead betreut sein wird.

Sehr wichtig ist es aber auch, alle Unterlagen zu einem Lead beisammen und griffbereit zu haben. Dafür gibt es die teilbare Mediathek. Sie können theoretisch auf lokale bzw. Netzwerklaufwerke in Ihrem Unternehmen verzichten, da alle Kundendateien im **LEVETO** in der Mediathek

abgelegt werden können. Das wird zwar in der Praxis nicht zu 100 % genutzt werden können, da Sie wahrscheinlich auch mit PV Sol Planungen durchführen, und andere Programme nutzen, bzw. Excel- und Word-Dokumente anlegen werden, jedoch ist die Mediathek als Sammelstelle für alle lead-spezifischen Dokumente nützlich. Vor allem deswegen, weil der Endkunde nur auf von Ihnen festgelegte Ordner Zugriff hat. Er sieht also nicht alles, was in der Mediathek abgelegt wurde.

Rechts sehen Sie die Begrüßungsseite des Endkundenportals und wie die Mediathek für den Endkunden erscheint.

Willkommen in unserem Kundenportal!



KONTAKT









Residenzstraße 21
80333 München
Telefon: 089 / 21 54 03 77 00
E-Mail: info@eveto.de



Sicherheit mittels SSL-Verschlüsselung und DSGVO-konformer
Behandlung

Mediathek

In Ihrer persönlichen Mediathek finden Sie alle Fotos und PDF Dokumente, die Sie uns für Angebote und Wirtschaftlichkeitsprognosen zur Verfügung gestellt haben. Hier haben Sie die Möglichkeit diese Dateien zu verwalten oder zusätzliche Dateien hochzuladen.

-  Dach
-  Keller
-  Dokumente
-  Verträge
-  Korrespondenz
-  Baustellendokumentationen
-  DC-Montage Unterlagen
-  AC-Montage Unterlagen

Dach

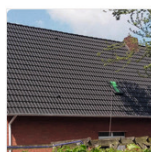
Neu

Eine Mediathek



hausdach 2.jpg

22.05.2023, 15:39 Uhr



hausdach.jpg

23.05.2023, 09:48 Uhr

Beschreibung
Dachgröße 15,0 x 8,50 meter



Kein WhatsApp,
keine Cloud,
keine E-Mails!

Eine Mediathek mit Freigabe via Link

Flexible und moderne Mediathek zum Datenaustausch zwischen Berater und Kunde. Und auch nur intern von Berater zu Innendienst, wenn gewünscht.

Dateiformate

Die Mediathek erlaubt den Upload beliebiger Datenformate. Von Fotos als eine Datei in den gängigen Bildformaten wie JPG, PNG und ähnlichen, sind ergänzend natürlich PDF-Dokumente, Excel-Dateien und auch Videodateien möglich.

Zusätzlich gibt es eine Filterfunktion, die Bilddateien, Videodateien und Dokumentdateien ein- beziehungsweise ausblendet.

Ordnerstruktur

Aus den gängigen Betriebssystemen sind wir gewohnt, beliebig Dateiordner und Unterordner anzulegen und zu löschen. Die neue Mediathek ermöglicht dies nun.

Es gibt zwei verschiedene Ordnerarten. Der eine Typ ist nur intern sichtbar, der andere Ordner ist intern und für den Endkunden sichtbar. Die unterschiedlichen Ordnerarten sind optisch voneinander unterscheidbar.

Freigabe

"Sharing is caring" und auch in **LEVETO** ist es möglich, die Mediathek oder Teile der Mediathek als Link freizugeben. Dazu gibt es ein neues Fenster, in dem Sie einen Titel und eine Beschreibung eingeben, damit Ihr Empfänger gleich versteht, was dieser tun soll. Dann wählen Sie aus, welche Ordner freigegeben werden sollen.

Zusätzlich zu der Freigabe von Ordnern können Arbeitsmappen, also digitalen Formulare, die Sie aus dem *Aufnahmebogen Außendienst* oder den *Workflows* kennen (s. Thema Außendienstfunktion), freigegeben werden. Folglich können zum Beispiel nun externe Mitarbeiter oder Ihre Endkunden die Formulare eigenständig ausfüllen. Abgesehen davon können Formulare im Endkundenportal angezeigt werden.

Es wird noch besser: Die Gültigkeitsdauer der Freigabe kann festgelegt werden. Damit kann der Zugang zur Mediathek zeitlich eingrenzt werden.

Formulare

Befreien Sie sich von Fluentforms und Google Forms. Mit **LEVETO** gestalten Sie Ihre eigenen Formulare und verwenden diese intern, extern, in der Mediathek, in Endkundenportal oder auf Ihrer Unternehmenswebsite.



SEVDESK.

Rechnungsstellung in Verbindung mit LEVETO

LEVETO ist Integrationspartner von sevDesk.

Erstellen Sie Ihre Teil-/ Abschlags-/ oder Gesamt-
rechnungen einfach und schnell in **LEVETO**.

Auf Benutzer wechseln: **leveto SU**

Rechnungen

Alle Rechnungen über 11.027,80 EUR: 8

Offene Rechnungen über 11.027,80 EUR: 8

Fällige Rechnungen über 7.763,80 EUR: 6

Bezahlte Rechnungen über 0,00 EUR: 0

1 bis 8 von 8 Einträgen

Aktion	Kunde	AN-Nummer	AB-Nummer	RE-Nummer	Titel	Datum erstellt	Rechnungsdatum	Status	Summe netto	Summe brutto	Versendet am	Zahlungsbestätigung versendet am	Fälligkeitsdatum	Bezahlt am
		771		RE-1012	Teilrechnung Nr. RE-1012 aus Auftragsbestätigung AB-1001	18.04.2023 15:49	18.04.2023 00:00	offen	1.632,00 EUR	1.942,08 EUR			02.05.2023	
		792		RE-1007	Teilrechnung Nr. RE-1007 aus Auftragsbestätigung AB-1009	14.04.2023 15:12	14.04.2023 00:00	fällig	652,80 EUR	776,83 EUR			14.04.2023	
		785		RE-1006	Teilrechnung Nr. RE-1006 aus Auftragsbestätigung AB-1006	13.04.2023 14:36	13.04.2023 00:00	offen	1.632,00 EUR	1.942,08 EUR			20.04.2023	
		777		RE-1005		29.03.2023 09:56	29.03.2023 00:00	fällig	2.448,00 EUR	2.913,12 EUR			29.03.2023	
		777		RE-1004	Teilrechnung Nr. RE-1004 aus Auftragsbestätigung AB-1004	29.03.2023 09:53	29.03.2023 00:00	fällig	1.224,00 EUR	1.456,56 EUR			29.03.2023	
		760		RE-1003		18.03.2023 15:47	18.03.2023 00:00	fällig	3.284,00 EUR	3.884,16 EUR	18.03.2023 15:47		25.03.2023	
		758		RE-1002		17.03.2023 14:53	17.03.2023 00:00	fällig	150,00 EUR	150,00 EUR	17.03.2023 14:54			
		754		RE-1001		17.03.2023 08:45	17.03.2023 00:00	fällig	25,00 EUR	25,00 EUR	17.03.2023 08:45		22.03.2023	



sevDesk



Sie können typische Funktionen, die in der Buchhaltung anfallen, direkt aus **LEVETO** heraus ansteuern. Darunter fällt, wie eben genannt, das Erstellen von Rechnungen in verschiedenen Formen. Natürlich ist das Versenden der Rechnung ebenfalls direkt aus **LEVETO** heraus möglich.

Aber auch das Erstellen und Verschicken von zum Beispiel Mahnungen oder Zahlungsbestätigungen ist per E-Mail durchführbar.

Als Schmäckerl gibt es den automatischen Versand von Mahnungen und Bestätigungen dazu.

TICKETSYSTEM.

Aufgabenverteilung leicht gemacht

Oftmals treten Rückfragen oder Zusatzaufgaben der Endkunden auf. Doch wohin mit diesen *Tasks*? In solchen Fällen kann **LEVETO** unterstützend mit dem eigenen Ticketsystem weiter helfen.


Sie können Tickets via E-Mail-Eingang automatisch generieren lassen oder Tickets manuell anlegen. Tickets werden E-Mail-Adressen und somit Leads/Kunden zugeordnet. Sie können verschiedene Ticket-Typen frei definieren. Zum Beispiel, ob es sich um einen Support-Fall oder eine administrative Angelegenheit handelt.

Natürlich finden Sie die klassischen Angaben, wie Zeitschätzung, tatsächlicher Zeitaufwand, Fälligkeitsdatum, Priorität, Benutzerzuweisung und ähnliches. Einen Son-

derfall haben wir jedoch: Tickets können an Gruppen und nicht nur an einen festen Benutzer zugewiesen werden.

Tags, Status und das Ergänzen von Unteraufgaben zu einem Ticket sind selbstverständlich integriert. Anhänge können hochgeladen werden.

Wenn Tickets kommentiert werden, besteht die Option, diesen Kommentar per E-Mail, samt Anhang, an den Ersteller/Kunden zu senden. Dadurch fühlt sich der Kunde gut betreut.



Ja, wir wissen, dass LEVETO anders ist. Wir wissen, dass sich Ihre Mitarbeiter umstellen müssen. Wir wissen, dass Schulungen erforderlich sind.



Jedoch wird Ihr Unternehmen mit LEVETO das Fliegen lernen!

Ggf. Lead-Verwaltung
via LEVETO CRM

Optional

Ggf. Beratung
via LEVETO Portal

Optional

Ggf. Angebotserstellung
und -versand via LEVETO CRM
durch Aufnahmebogen

Optional

Ggf. visuelle Vorab-Dach-
via LEVETO CRM



Auftrag angenommen

Prüfung
technische
Machbarkeit

Optionaler
Auslöser:
Zahlungseingang aus
Buchhaltungssoftware
sevDesk

Workflows greifen auf
digitale Formulare zurück.

Diese Formulare werden
von unterschiedlichen
Abteilungen ausgefüllt,
geprüft, unter Umständen
versendet, bearbeitet,
wieder an einen Prüfer
gesendet und dann ak-
zeptiert oder zur Korrek-
tur zurückgewiesen.

Sichtbarkeiten auf die
Workflows können ein-
geschränkt werden, so-
dass nur die Abteilungen
oder die entsprechenden
Benutzer bestimmte
Workflows sehen, oder
diese bearbeiten bzw.
prüfen können.

Bei bestimmten Änderun-
gen oder Auslösern, wird
der Benutzer in LEVETO
oder per E-Mail darüber
benachrichtigt.

Workflow
1. Stammdaten
Projekt

Innendienst
allgemein:
bearbeitet.

Innendienst
allgemein:
schließt ab.

Workflow
2. Buchhaltung

Innendienst
Buchhaltung:
bearbeitet.

Zahlungspläne
ausfüllen.

(Teil-)Rechnungen
erstellen*.

Speichern.

Innendienst
allgemein:
schließt ab.

Workflow
3. EVU
Anmeldung

Innendienst
EVU
Abteilung:
bearbeitet.

Innendienst
EVU Abteilung:
schließt ab.

Workflow
4. Planung

Innendienst
Planer:
bearbeitet.

Lädt Daten hoch.

Bearbeitet
technische
Machbarkeit.

Innendienst
Planer:
schließt ab.

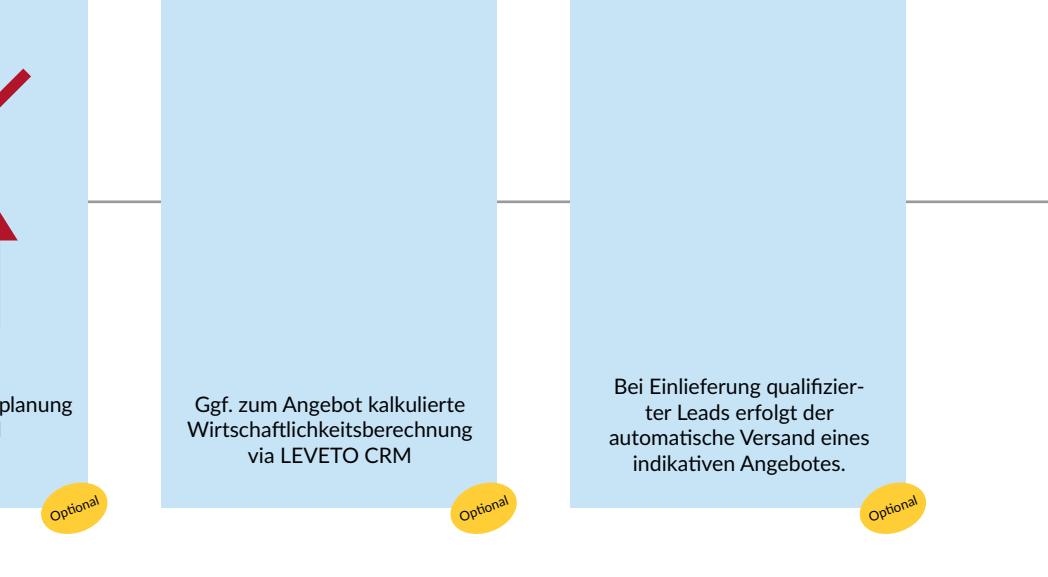
Workflow
5. Logistik

Innendienst
Logistik:
bearbeitet.

Bestellung
Komponenten
und Beauftragung
Spediteur.

Innendienst
Logistik:
schließt ab.

*Weitere Rechnungsstellungen sind im Laufe des Prozesses
weiterhin möglich und können mit Abhängigkeiten in
weiteren Workflows eingefügt werden.



PROZESS- ABBILDUNG MIT DER CRM- SOFTWARE

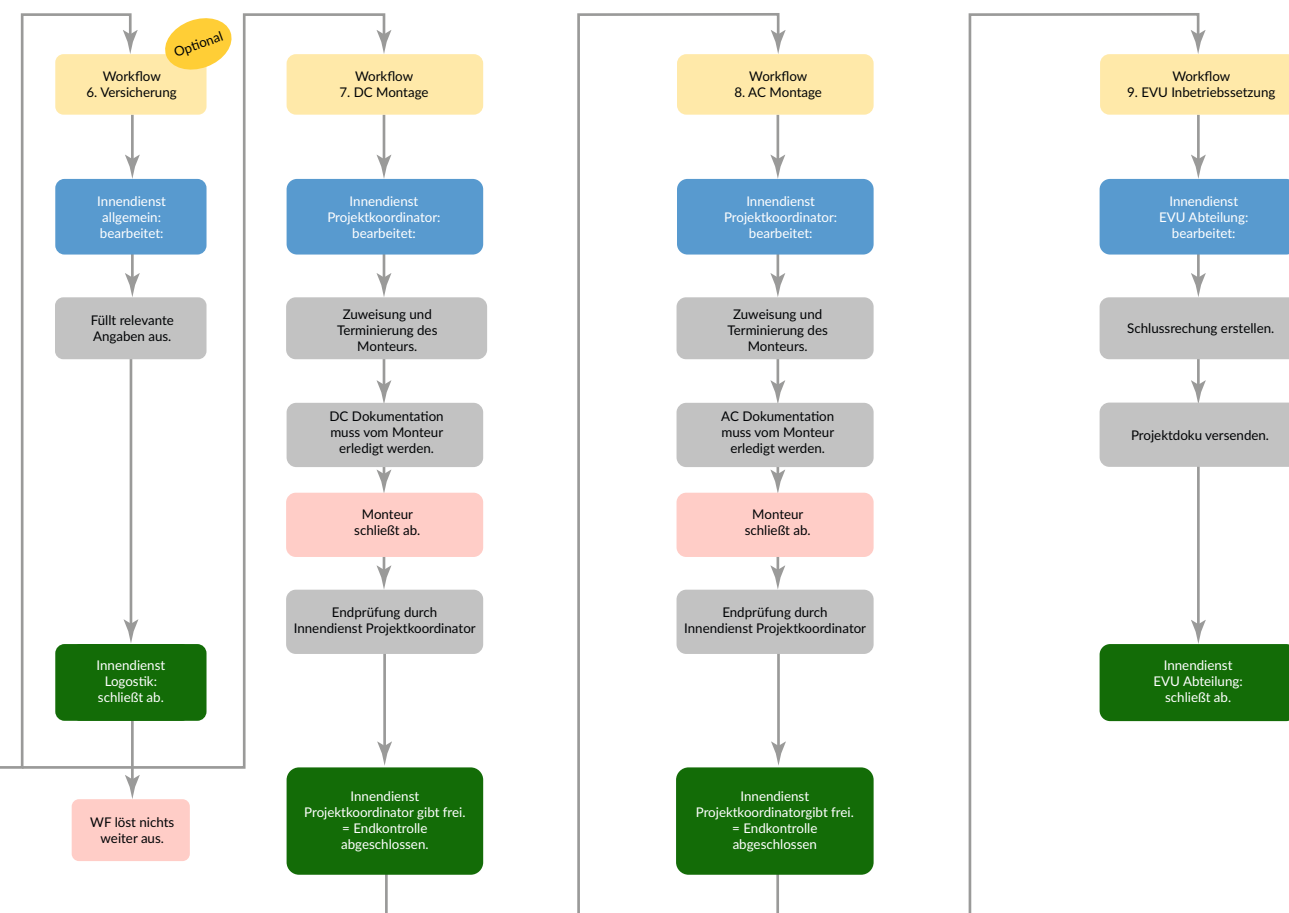
LEVETO

SOLARTEURS-
EDITION

Workflows sind visuelle Darstellungen von Arbeitsprozessen.
Mappen sind Formulare.

Workflows und Mappen können individuell von Ihnen via No-Coding-Editor angelegt und eingerichtet werden.

Sollte eine Anforderung einmal kompliziert sein, schulen wir gerne Ihre Mitarbeiter oder der LEVETO-Support begleitet Sie bei der Einrichtung.



Arbeitsprozess bei Solarteuren via LEVETO.

Angebotserstellung

Erstellen Sie mit wenigen Klicks voll automatisiert Angebote während des Beratungsgesprächs.

Da alle Produktdaten in **LEVETO** hinterlegt sind, kann mit einem einzelnen Klick das Angebot erstellt werden. Produktdetails, wie technische Datenblätter, Wirtschaftlichkeitsberechnung oder Zusatzinformationen können automatisch in die Angebote übernommen werden.

Aus dem Angebot und den Zusatzinformationen wird ein PDF generiert, das ein Deckblatt mit Ihrem Begrüßungs-

text enthält. Selbstverständlich auf Ihrem gebrandeten Briefpapier.

Das Angebot kann per E-Mail aus dem CRM heraus direkt an den Kunden geschickt oder vom Kunden im Endkundenportal abgerufen werden. Wenn das Angebot im Endkundenportal vom Kunden eingesehen wird, informiert **LEVETO** Sie, sobald der Kunde das Angebot gelesen hat, und wenn er es akzeptiert oder ablehnt.

The screenshot displays the LEVETO software interface. On the left is a sidebar with a category tree under 'Solaranlagen & Speicher'. The main area on the right contains a table with 9 items, each with a position number, options, quantity, description, unit price, discount, and total price. The table is titled 'Netto' and includes columns for 'Einzelpreis', 'Rabatt', and 'Gesamtpreis'. At the bottom, there are summary rows for 'Gesamtsumme netto' and 'Eigene Gesamtsumme netto'.

Pos.	Opt.	Menge	Bezeichnung	Einzelpreis	Rabatt	Gesamtpreis
1		1 Stück	Monokristalline Hochleistungsmodule SENEC.SOLAR 375 Watt - 0.375 kWp	0.00	0.00	0.00
2		1 Stück	SENEC.Home V3 hybrid 2.5	0.00	0.00	0.00
3		4 Meter	Solarkabel doppelt isoliert	0.00	0.00	0.00
4		2 qm	Unterkonstruktion (Würth, K2 oder S-Flex)	0.00	0.00	0.00
5		1 pauschal	Arbeitsschutzgerät und/oder Personenschutzmaßnahmen	0.00	0.00	0.00
6		1.66 qm	Anlagenmontage	0.00	0.00	0.00
7		1 pauschal	Anmeldung EVU	0.00	0.00	0.00
8		1 pauschal	Elektroinstallationsarbeiten	0.00	0.00	0.00
9		1 pauschal	Projektierung/Optimierung	0.00	0.00	0.00
Gesamtsumme netto						0,00 €
Eigene Gesamtsumme netto						15000 €

Sie können Einzelpreise festlegen oder einen Gesamtpreis in das Angebot schreiben, welcher die Einzelpreise ausblendet.

LEVETO AUF DEN PUNKT

LEVETO bietet alle Prozesse vom Lead-Eingang, über die Qualifizierung, die Zuweisung an den Außendienst und die Terminierung, bis zum Beratungs- und Verkaufsprozess in einer Software. Alle Prozesse sind individuell auf Ihre Anforderungen einstellbar. Die Einarbeitungszeit in **LEVETO** beträgt weniger als zwei Stunden.

Während Sie Ihren Kunden telefonisch beraten und alle Daten Ihres Kunden auf einen Blick haben, können Sie per Klick eine Präsentation, eine Produktbeschreibung oder sonstige Unterlagen Ihrem Kunden im Endkundenportal einblenden und die passende Erläuterung dazu liefern. Mit vier Klicks erstellen Sie ein individuelles Angebot aus den hinterlegten Angebotsvorlagen, und übermitteln Ihrem Kunden dieses in Echtzeit über das Endkundenportal.

Sollte Ihr Kunde bereits Bilder von seinem Hausdach in die Mediathek hochgeladen haben, planen Sie sein Dach mit dem **LEVETO** Dachplaner, und versetzen Ihren Kunden ins Staunen, da er die virtuelle Dachbelegung sofort in der Mediathek einsehen kann. Das Bild können Sie selbstverständlich auch in das Angebot einfügen.

Ihr Kunde kann das Angebot über das Endkundenportal akzeptieren, und Sie vereinbaren anhand der hinterlegten Montage-Slots Ihrer Subunternehmer oder Ihres eigenen Teams gleich einen Montagetermin. Möchte Ihr Kunde Sie persönlich kennen lernen, vereinbaren Sie per Mausclick einen Vor-Ort-Termin, um sich die Unterschrift persönlich abzuholen.

Außendienstfunktion

LEVETO bietet eine optionale Zusatzfunktion für den Außendienst über einen speziellen Fragebogen.

Alle relevanten Daten und Bilder können vor Ort beim Kunden per Tablet erfasst werden, selbst die Dachplanung vor Ort ist ein Kinderspiel mit **LEVETO**. Der Außendienst erfasst die Module und Zusatzprodukte aus den ihm zur Verfügung gestellten „Produktvorlagen“ und speichert diese ab. Ihr Innendienst bekommt die Information zur Auftragsprüfung, sieht das Angebot vom Außendienst bereits im Entwurfsmodus und kann dies korrigieren oder

gleich freigeben. Bei Freigabe wird der Außendienst in **LEVETO** informiert. Selbstverständlich kann das Angebot direkt vor Ort dem Kunden zugestellt werden. Ihr Kunde möchte sofort eine Auftragsbestätigung? Kein Problem, mit einem Klick erhält der Kunde seine Auftragsbestätigung. Sie benötigen eine Unterschrift? Diese leistet er auf Ihrem Tablet.

Weitere Zusatzoption für den Außendienst: Sie übergeben alle Auftragsdaten, getrennt nach AC-/DC-Montage, noch vor Ort oder im Auto an Ihre Planer oder Montageteams.

Wählen Sie eine Produktkonfiguration, welches Sie zur Angebotserstellung verwenden wollen.

Modulanzahl	Modultyp	Speicher
20	375 Watt SENEK Modul - {{kwp}} kW _p	SENEC.Home V3 hybrid 5.0
Zubehör	Preis	
SENEC Wallbox	18888	
Anmerkungen		
Kunde freut sich auf eine schnelle Auftragsabwicklung		

Bitte volle Beträge ohne ,

Parameter für Energieauswertung

Dachform:	Dachbelegung (Ziegel):
-- Bitte wählen --	Dachbelegung (Ziegel)
Dachneigung (in Grad):	Dachausrichtung:
Dachneigung (in Grad)	-- Bitte wählen --
Sonnenstunden (max. 1100):	Stromkosten JÄHRLICH (in Euro):
Sonnenstunden (max. 1100)	Stromkosten JÄHRLICH (in Euro)
Stromkosten in CENT:	Einspeisung in kWh:
Stromkosten in CENT	Einspeisung in kWh
Aktueller Stromverbrauch in kWh:	Eigenverbrauch mit der PV-Anlage in kWh:
Aktueller Stromverbrauch in kWh	Eigenverbrauch mit der PV-Anlage in kWh

FÜR SOLARTEURE.

Dachplaner

Mit dem **LEVETO Dachplaner** können Sie noch während der Online-Beratung, selbstverständlich auch vor Ort beim Kunden, das Dach des Kunden planen, virtuell belegen und Ihrem Kunden zeigen. Sollten sich aufgrund Ihrer Beratung Abweichungen gegenüber Ihrer Planung ergeben, und ggfs. noch Module dazu kommen, können Sie

auf Knopfdruck Ihr Angebot anpassen und dem Kunden zur Verfügung stellen.

Da der Kunde Fotos seines Gebäudes in der Mediathek hinterlegt hat, kann der Berater ein entsprechendes Foto auswählen und eine Planung vornehmen.

Modulplatzierung

Bitte platzieren Sie die Solarmodule.

Optimieren

Sperrflächen auf dem Dach kennzeichnen!

Expertenmodus ☒

Alle an/aus

Zurücksetzen

Drehung

Aufständigung

W \leftrightarrow O

Ausrichtung

Neigung

140 °

42 °

Dachbegrenzung

0 cm


Modul Abstände

horizontal

vertikal

0 cm

0 cm



Ergebnis Ihrer Belegung

- Modulanzahl: 16
- Modulfläche: 29 m²
- Nennleistung: 5,92 kWp
- Stromertrag: 5.420 kWh/Jahr

Hinweis: Nutzen Sie die Maus, um die Photovoltaikmodule auf dem Dach zu platzieren. Dazu empfiehlt es sich, zuerst die Optimierung zu starten und anschließend den Planungsvorschlag individuell anzupassen. Bitte beachten Sie, dass bei der Dachflächenauswahl nicht immer alle Aufbauten berücksichtigt werden können. Vergewissern Sie sich, dass keine Module auf Dachflächenfenstern platziert werden.

Nachdem der Berater ein Foto ausgewählt hat, müssen zunächst die Dachendpunkte markiert werden. Dann werden Dachlänge und Dachbreite eingegeben. Wenn der Kunde die Dachmaße nicht weiß, können diese über „Google Maps“ nachgemessen und übertragen werden.

Mit wie vielen Modulen das Dach belegt werden soll, wird aus dem Angebot übernommen und im Dachplaner angezeigt. Über eine Matrix können Sie weitere Module für die Dachbelegung hinzufügen. Falls die zu belegende Modulanzahl versehentlich unter- oder überschritten wird, wird ein Hinweis angezeigt. Wenn die Modulanzahl vom Angebot abweicht, kann das Angebot per Klick auf die abweichend geplante Modulanzahl angepasst werden.

Diverse Werkzeuge, wie Regler für den Abstand zwischen den Modulen und der horizontalen und vertikalen Ausrichtung der Solarmodule auf dem Dach, helfen bei der Planung und Visualisierung.

Montage-/Planer-Workflow

LEVETO berücksichtigt den Prozess mit externen PV-Planern und Monteuren. Die meisten Monteure von Solaranlagen arbeiten mit AC-/DC-Montagemappen. Mit einem speziell für diesen Zweck programmierten Zusatzmodul sorgt **LEVETO** für einen reibungslosen und automatisierten Montage-/Planer-Workflow.

Nach der Auftragsbestätigung können Sie mit einem Mausklick alle relevanten Daten zur Installation der Solaranlage automatisch an Ihre AC-/DC-Teams verteilen.

Die Mappe enthält alle relevanten Informationen zum Kunden und Objekt, sowie den geplanten Montagetermin. Die Montage-Teams können mit einem eigenen Zugang zu **LEVETO** angebunden werden, um Zugriff auf alle nötigen Daten zu erhalten, sowie Bilder von der Baustelle zu aktualisieren.

PDF erstellen/prüfen

PDF versenden

Kundendaten
Max Mustermann
Musterstraße 123
12345 Musterstadt
m.mustermann@mail.com

Übergabe der Mappe an
Solaranlagenverbauer GmbH
Musterstraße 231
12345 Musterstadt
muster@solaranlagenverbauer.de

Lieferant
Solaranlagenverbauer GmbH

Freigegebene Bildgalerien
DC-Montage, AC-Montage, Vollmacht, Auftrag

Optionaler Zusatztext
Optionale Zusatzinfos

3 enthaltene Positionen
Werden ohne Preisangaben an den Monteur übermittelt

20.00	Stück	375 Watt SENEK Modul - {[kwp]} kWp
1.00	Stück	SENEC-home V3 hybrid 5.0
1.00	Stück	SENEC Wallbox

Kundenmediathek

DC-Montage

Fotos

Foto hochladen

Es wurden noch keine Bilder hochgeladen.

PDF Dokumente

PDF hochladen

Es wurden noch keine PDF Dokumente hochgeladen.

AC-Montage

Fotos

Foto hochladen

Es wurden noch keine Bilder hochgeladen.

PDF Dokumente

PDF hochladen

Es wurden noch keine PDF Dokumente hochgeladen.

Parameter für DC-Monteure

Zählerplatz frei:
-- Bitte wählen --

Zählerzusammenfassung:
-- Bitte wählen --

Zählerplatz Bemerkungen:

Zählerzusammenfassung Bemerkungen:

Zähleranzahl:
Zähleranzahl

Internetanschluss:
-- Bitte wählen --
(wenn Nein ist der Kunde verpflichtet einen zu machen)

Bemerkungen Innendienst:
(z.B. Besonderheiten, Kundenwünsche)

Bemerkung Montage:
(Kabelweg, Zählerschrank, Grabungsarbeiten, Zwischenzähler, WR / Batterie Platz)

Bestandsanlage:
Bestandsanlage
(wenn ja, mit Inbetriebnahme, Anlagengröße und Anlagennummer)

Entfernung: PV-Module zu WR in Meter:
Entfernung: PV-Module zu WR in Meter

Zählerort (Stockwerk):
Zählerort (Stockwerk)

Hausanschluss (HA) Ort:
Hausanschluss (HA) Ort

Speicher/WR Platz:
Speicher/WR Platz

Montagetermin:
Datum zurücksetzen

Infotext Monteur:



Die Software-Lösung für



Schadenregulierer



Solarteure



Lead-Generierer



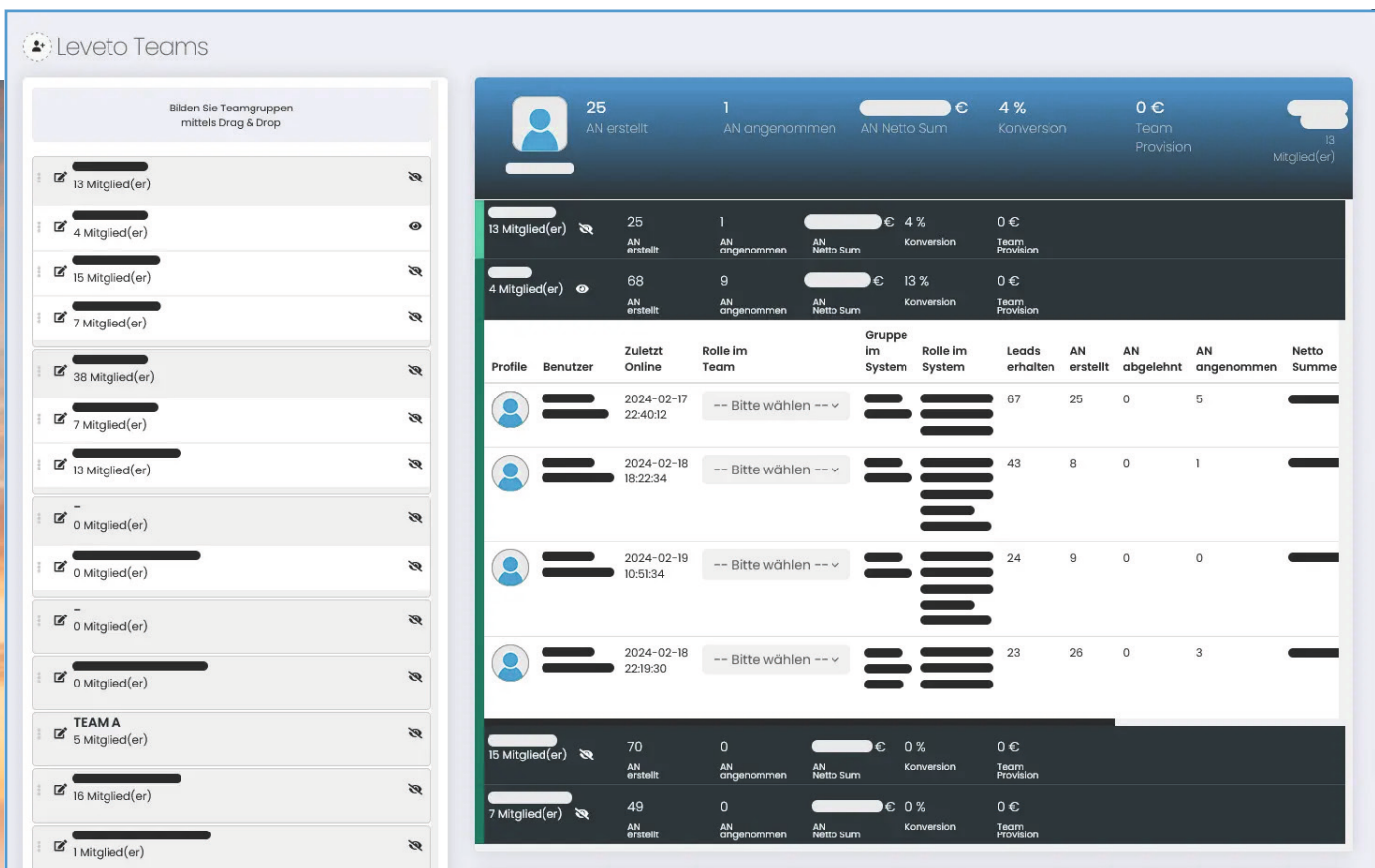
Ärzte

TEAMS.

Provision und Konversion pro Team und Mitarbeiter
auf einen Blick



„Konkurrenz belebt das Geschäft und treibt den Wettbewerb an.“



Beispielhafte Darstellung der Team-Übersicht mit aufgeklapptem Team. Der grüne Balken zeigt die Team-Hierarchie an.

LEVETO unterstützt die Gliederung der Mitarbeiter in Teams. Das Programm-Modul *Teams* visualisiert Zugehörigkeiten von Mitarbeitern und Übersichten zu Konversion und Provision von Teams, Team-Mitgliedern und Team-Leitern.

Mit den Team-Zuweisungen wird Einfluss auf die Sicht auf Leads genommen. In einem Team können mehrere Unter-Teams geführt werden. Die Hierarchie wird logisch geführt:

Ein Team-Mitglied sieht nur sich selbst. Ein Team-Leiter sieht sich selbst und seine Team-Mitglieder. Ein Team-Leiter sieht zum Beispiel seine Termine und die Termine seines Teams.

Mit der Möglichkeit Teams zu verwalten, wird zeitgleich die vielfach gewünschte Funktion zur

Verteilung von Provisionen eingeführt. Diese ist pro Team-Mitglied und pro Team-Leiter einstellbar. **LEVETO** erstellt hieraus Provisionslisten und eine Abrechnungsvorbereitung für die Buchführung der Personalabteilung.

Mit *Teams* lässt sich die Leistung von Mitarbeitern und die Leistung von Teams einfach ablesen. Aus der Anzahl der zugewiesenen Leads zum Verhältnis der erfolgreichen Umwandlung in einen bezahlten Auftrag ergibt sich die Konversion-Rate. **LEVETO** gibt Auskunft über den Erfolg von einem einzelnen Mitarbeiter bzw. zusammengerechnet über den Erfolg der im Unternehmen tätigen Teams.

So lassen sich Rückschlüsse ziehen, wer, vermutlich weshalb, erfolgreicher ist, und mit internen Schulungen der Vertrieb weiter optimieren.



LAGER.

Keine Engpässe durch LEVETOs eigenem Warenbestand mit API an externe Warenwirtschaftssysteme

Mit der Lagerverwaltung bringt **LEVETO** eine lange gewünschte Funktion in das Programm. Damit kann nachvollzogen werden, ob eine bestimmte Anzahl an Artikeln vorhanden ist, ein Auftrag gestartet werden kann, oder ob zuvor Artikel nachbestellt werden müssen.

Es können mehrere Standorte (Lagerorte) angelegt werden. Artikel können Standorten zugeordnet werden.

Bestände oder Wareneingänge werden im Artikel eingetragen; so füllt sich die Bestandsliste. Dadurch weiß **LEVETO**, wie viel Stück pro Artikel (an welchem Lagerort) verfügbar sind. Man kann sich Warnungen geben lassen, wenn ein Mindestbestand erreicht wird.

LEVETO wird durch bestimmte Auslöser eine Menge, basierend auf der Stückzahl im Angebot, an Waren reservieren.

Zusätzlich gibt es ein gesetzeskonformes Inventurbuch, welches Inventurleiter, Zähler, Schreiber und Lagerplatz erfasst. Für Inventuren, die mehrere Tage andauern, ist es möglich, die Inventur zu unterbrechen und später fortzusetzen. Klassische Lauflisten werden digital geschrieben, anstatt auf dem Klemmbrett. Nach Abschluss der Inventur kann eine Zusammenfassung ausgedruckt werden.





Zentrale

Favoriten

Dashboard

Leads

TSE

Buchungssystem

LVT-Übersicht

Leadlieferant

ToDo's

Preliminary examination

Product control

Feuerschaden

1. Contract signing

2. INSTALLATIONS DATEN

SYSTEM INSTALLATION

Neuer Lead

Reisekosten

Kalender

CRM

Produktverwaltung

Produkte & Leistungen

Kategorien

Produktimporter

Lager

Lohmar

LAGERNAME
Lohmar

ANSPRECHPARTNER
r

TELEFON

E-MAIL

STRAßE
0

HAUSENUMMER

PLZ
53797

ORT
0

Lagerbestand

Wareneingang buchen

Bestandsliste

Details

25

Filter

Tools

Spalten

Suche

1 bis 5 von 5 Einträgen

	ID	Artikelnummer	Neuestes Einlieferungsdatum	Ältestes Einlieferungsdatum	Produktname	Lagermenge Total	Lagermenge Reserviert
	Suche ID	Suche Artikelnummer	Suche NeuestesEinliefe	Suche ÄltestesEinliefer	Suche Produktname	Suche LagermengeTotl	Suche Lagerme
	43443		21.04.2022 18:31	21.04.2022 18:31		0	
	43528		28.04.2022 14:53	28.04.2022 14:53		0	
	43535		28.06.2022 14:55	28.06.2022 14:55		100	
	108	AZ00009	07.12.2023 22:05	07.12.2023 22:05	Azzurro ZCS Pylontech Steuerungsmodul	0	
	157	FX00012	22.12.2023 17:00	22.12.2023 17:00	Fox Ess Energymeter 3-phasilg	10	

1 bis 5 von 5 Einträgen



Favoriten

Dashboard

Leads

TSE

Buchungssystem

LVT-Übersicht

Leadlieferant

ToDo's

Preliminary examination

Product control

Feuerschaden

1. Contract signing

2. INSTALLATIONS DATEN

SYSTEM INSTALLATION

Neuer Lead

Reisekosten

Kalender

CRM

Produktverwaltung

Produkte & Leistungen

Kategorien

Produktimporter

Inventurverwaltung

Lauflisten

Aktive Laufliste

Zusammenfassung

25

Filter

Tools

Spalten

Suche

1 bis 1 von 1 Einträgen

	Laufnummer	Status	Datum	Inventurlauf	Inventurleiter	Lager	Lagerplatz
	Suche Laufnummer	Suche Status	Suche Datum	Suche Inventurlauf	Suche Inventurleiter	Suche Lager	Suche Lagerplatz
	3	Abgeschlossen	12.02.2024 18:25	2024-02-12	Ejma Mujezin	test	4

1 bis 1 von 1 Einträgen

+ Inventurbuch erstellen

Nur der zugewiesene Mitarbeiter kann die Laufliste öffnen

Wenden sie sich an den Inventurleiter zur Zuweisung von Lauflisten

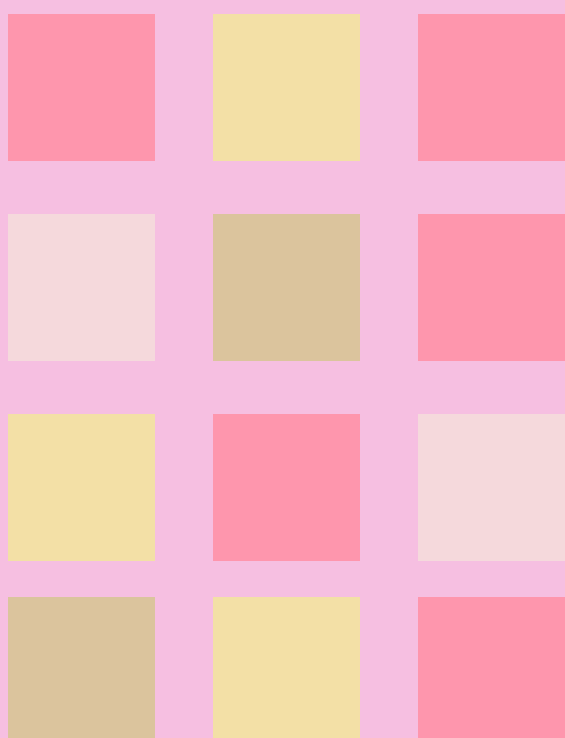
2024 © LEVETO GmbH



K A N B A N

stammt aus dem Japanischen und bedeutet „Signalkarte“. Ziel der KANBAN-Philisopie ist es, einen stetigen, geordneten Workflow zu erreichen. Vorhaben werden in kleine Schritte oder Aufgaben aufgeteilt und nacheinander abgearbeitet. Jeder Schritt soll zuerst beendet werden, bevor sich einem neuen Schritt gewidmet wird. Multitasking findet in der Form statt, dass mehrere Team-Mitglieder parallel an ihren eigenen kleinen Aufgaben arbeiten und alles gemeinsam dem großen Ganzen zu Gute kommt.

K
A
N
B
A
N



KANBAN.

Bessere Visualität und vereinfachte Benutzerführung

Vereinfachtes

LEVETO hat einen Stand erreicht, an dem die Feature-Entwicklung zurück gefahren werden kann. Ein Meilenstein der Übersichtlichkeit ist das einsatzbereite, aber sich weiter in Entwicklung befindliche, Management-Board, um Auswertungen und Statistiken auszugeben.

Der nächste Meilenstein ist das KANBAN-Board. Die Benutzer erhalten damit eine, aus vielen Programmen gewohnte Ansicht, die eine Erleichterung bei der Übersichtlichkeit der Leads darstellt. Wohlgemerkt hinsichtlich der Lead-Status.

Flexibles

Man kann die Spalten des Boards beliebig benennen:

- Neuer Lead
- Interessiert
- Später anrufen
- Nicht erreicht
- Angebotsbesprechung
- Warten auf Rückmeldung
- Gewonnen
- Verloren

Bitte dabei bedenken, dass dies die Lead-Status im Unternehmen sind. Jede Spalte hat eine Zahl unter der Überschrift. Damit kann man schnell erkennen, wie viele Leads sich in diesem Status befinden. Vorher musste man die Lead-Management-Tabelle aufrufen und filtern. Das Ziehen einer Lead-Kachel in eine andere Spalte ändert den Status des Leads.

Im Hintergrund laufen jedoch Überwachungen. Ein neuer, unbearbeiteter Lead, der kein Angebot besitzt, kann nicht in die Spalte Angebotsbesprechung gezogen werden.

Hilfreiches

Man kann Warnungen an Kacheln und Spalten anzeigen lassen. Beispielsweise, wenn ein neuer Lead älter als zwei Tage ist, wird die Kachel am Rand mit einem farbigen Balken und dem Wort „Überfällig“ markiert.

Quality-of-life-Updates

Um dem Berater und Handelsvertreter das Leben einfacher zu machen, gibt jede Kachel direkt Informationen zum Lead preis. Das verkürzt das Auffinden von Lead-Details ungemein. Importdatum und -zeit, Lead-Quelle und Zeitpunkt der Lead-Status-Änderungen werden angezeigt. Kontaktdaten sind sofort erkennbar. Ein Klick auf die Lead-Adresse öffnet eine Karte, die den Weg von der Mitarbeiter-Homezone zum Kunden aufzeigt. Der zugeordnete Berater ist für Admins schnell zu sehen. Infos zu Angeboten und Auftragswerten sind angezeigt. Termine zum Lead sind leicht zu erfassen. Der Angebotseditor kann direkt gestartet werden, Workflows werden als Quadrate in einer Zeile am unteren Rand angezeigt. Sind Einträge zu einem Lead in einem Workflow vorhanden, dann werden die weißen Quadrate unten auf den Kacheln farbig. Ein Tooltip nennt den Namen des Workflows.

Shortcuts

Icons am rechten Kachelrand öffnen zum Lead zugehörige Funktionen. Unter anderem kann in neun verschiedene CRM-Detailfunktionen oder in den Fragebogen gewechselt werden. Manche Funktionen öffnen nicht die Detailseite, sondern öffnen sich in einem eingeblendeten Fenster. Die Notizen oder die Mediathek verhalten sich so, ebenso die Funktion *Berater zuweisen* (welche mit einer Karte, die den Kundenstandort und den Beraterstandort anzeigt) und *Wiedervorlage erstellen*. Manche Icons falten die Kachel auf und bieten so Raum für Zusatzinfos.



7. ENTSCHEIDUNG NOCH OFFEN



20 von 295



ÜBERFÄLLIG

[Redacted]

Importiert: 27.06.2024 - 11:58 (WattFox)

Status gesetzt: 12.07.2024 - 17:17

[Redacted]
[Redacted]
[Redacted]
[Redacted]

Berater [Redacted]

[Calendar icon] [Document icon] [Euro icon] [Progress bar]
0 1 0,00 €

ÜBERFÄLLIG

[Redacted]

Importiert: 01.07.2024 - 12:39 (WattFox)

Status gesetzt: 11.07.2024 - 16:50

[Redacted]
[Redacted]
[Redacted]
[Redacted]

Berater [Redacted]

[Calendar icon] [Document icon] [Euro icon] [Progress bar]
0 3 0,00 €

8. GEWONNEN

20 von 590



[Redacted]

Importiert: 28.05.2024 - 13:53 (WattFox)

Status gesetzt: 09.07.2024 - 09:32

[Redacted]
[Redacted]
[Redacted]
[Redacted]

Berater [Redacted]

[Calendar icon] [Document icon] [Euro icon] [Progress bar] Netz(vor)anmeldung
0 1 0,00 €

[Redacted]

Importiert: 30.05.2024 - 08:02 (Telefonzentrale)

Status gesetzt: 03.07.2024 - 18:59

[Redacted]
[Redacted]
[Redacted]
[Redacted]

Berater [Redacted]
Gewonnen am 03.07.2024 - 18:59

[Calendar icon] [Document icon] [Euro icon] [Progress bar] Netz(vor)anmeldung
0 3 24.799,00 €

Buchen Sie mit dem QR-Code einen
Termin zur Produktvorführung!



LEVETO GmbH

Sonnenstraße 20a

80331 München

E-Mail: info@leveto.de

Website: www.leveto.de

Telefon: 089 / 215 403 77 00