

ERFOLGSCOCKPIT LEITFADEN

Einführung in das Tracking Tool

• 22.02.2021



ErfolgsCockpit Leitfaden

Was ist das ErfolgsCockpit?

Das ErfolgsCockpit ist die **Auswertungsplattform** zu Ihrem Preisfinder und liefert Ihnen Einblick in diverse Controlling Funktionen.

Innerhalb des ErfolgsCockpits ist die **Wohnmarktanalyse-Liste** das Herzstück und dient als **Vorstufe** zu Ihrem CRM System.

Sie ermöglicht eine **Sortierung** und **Qualifizierung** der großen Menge an sehr unterschiedlichen Abrufen (**Leads**), die täglich in Ihrem Postfach landen.

Bitte beachten Sie, dass niemals mehrere Mitarbeiter zur gleichen Zeit im Cockpit arbeiten sollten, da es so zu Überschreibungen kommen kann. Pro Institut können jedoch bis zu fünf Zugänge freigeschaltet werden.

01

REGISTRATION & LOGIN

Die ersten Schritte zum Start

02

ÜBERSICHT

Gesamtüberblick,
Navigation &
wichtige Filter

03

WOHNMARKT- ANALYSEN

Kontaktinformationen,
Leads &
Marketingzustimmung

04

KAMPAGNEN- FILTER

Nach einzelnen
Eigenschaften filtern

05

ONBOARDING- PROZESS

Die wichtigsten Aufgaben
für einen erfolgreichen
Start

01 Registration

So können Sie sich registrieren



ANMELDEN

Neues Konto anlegen

Passwort zurücksetzen

Unter <https://portal.iib-institut.de> können Sie sich als neuer Nutzer registrieren.

Bitte beachten Sie: Pro Institut können maximal **5 Nutzer** freigeschaltet werden.

Nach Ihrer Registrierung werden Ihre Angaben von uns geprüft und Ihr Account von IIB freigegeben. Dies geschieht in der Regel innerhalb eines Arbeitstages.

01 Login

So legen Sie los



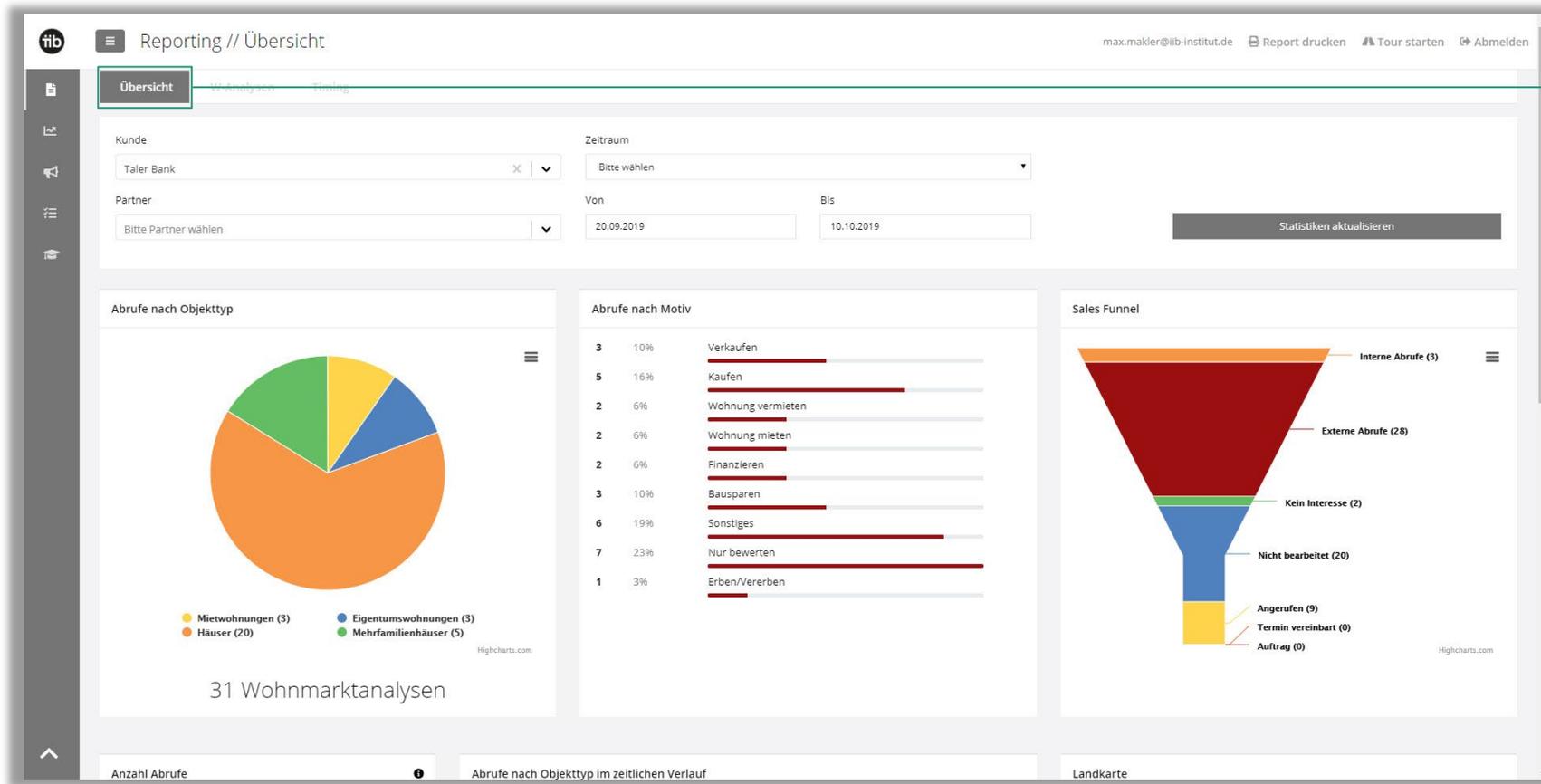
The screenshot shows a login form for the IIB Institut. At the top, the logo 'iib INSTITUT DR. HETTENBACH' is displayed. Below the logo, the text 'Erfolgscockpit' is centered. The form consists of two input fields: the first is for an email address, with the placeholder text 'ihremail@example.com'; the second is for a password, with the placeholder text 'Ihr Passwort'. Below the input fields, there is a dark button with the text 'ANMELDEN >'.

Nach erfolgreicher Registrierung & Freischaltung können Sie das ErfolgsCockpit nutzen:

<https://erfolgscockpit.iib-institut.de>

02 Übersicht

Die Startseite des ErfolgsCockpits



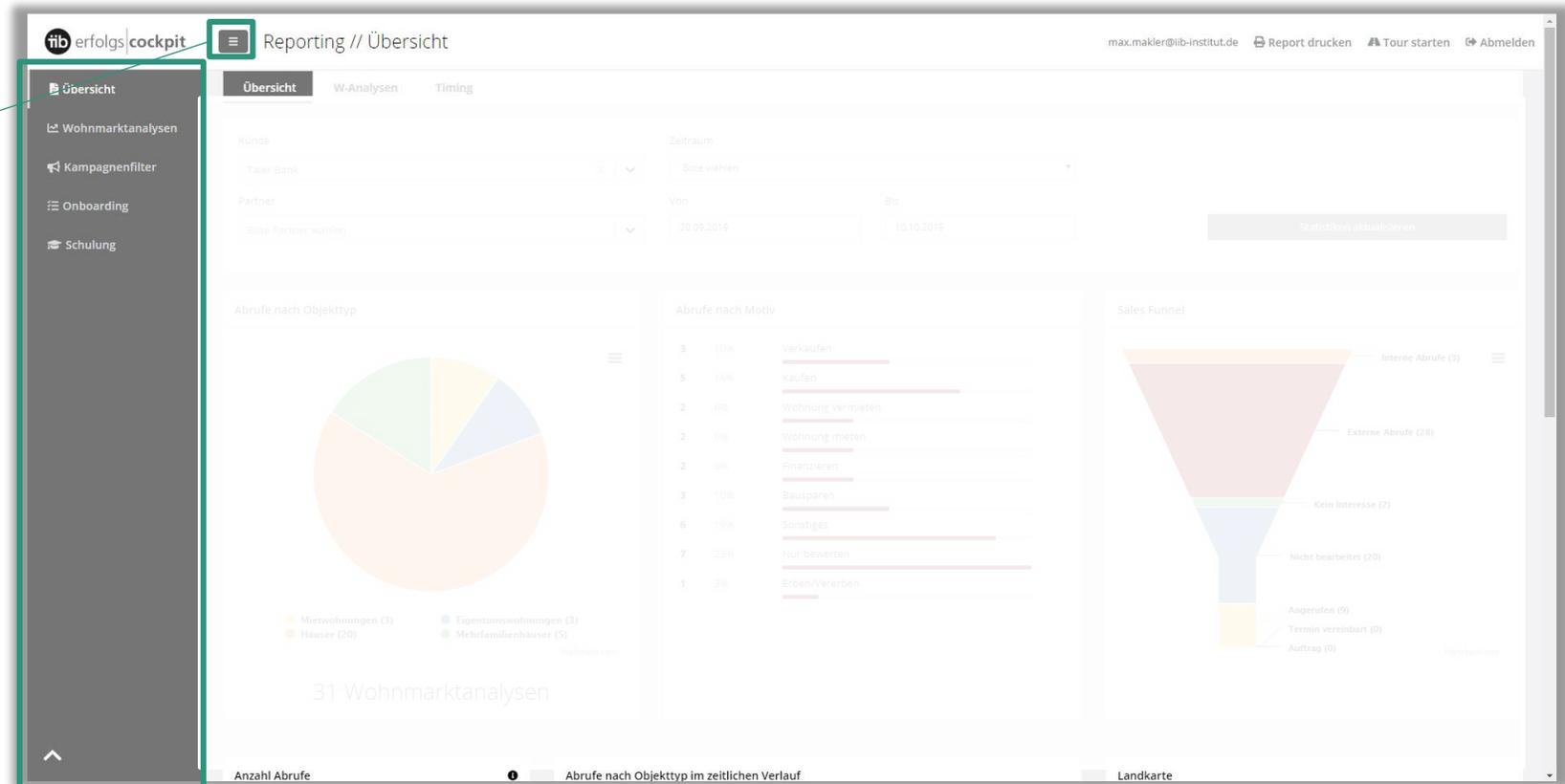
Willkommen auf der Startseite des ErfolgsCockpits.

Hier finden Sie sofort die wichtigsten Ergebnisse und Auswertungen des aktuellen Monats voreingestellt auf einen Blick.

02 Übersicht

Die Navigationsleiste

Mit dem Klick auf dieses Icon öffnet oder schließt sich die Navigationsleiste.



02 Übersicht

Einstellungen anpassen

Kunde: Taler Bank

Partner: Bitte Partner wählen

Zeitraum: Bitte wählen

Von: 20.09.2019

Bis: 10.10.2019

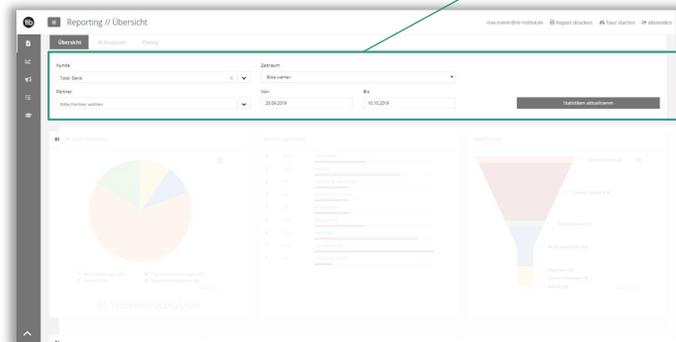
Statistiken aktualisieren

Legen Sie hier den **Zeitraum** fest, den Sie auswerten möchten.

Achtung: Auf jeder der Navigations-Unterseiten sollten Sie den **Einstellungs- Filter überprüfen und aktualisieren.**

Hierzu können Sie unter ‚Zeitraum‘ eine voreingestellte Zeitspanne (1 Woche, 1 Monat,...) auswählen, oder in den Eingabefeldern ‚Von‘ ‚Bis‘ einen individuellen Zeitraum eingeben. **Die Änderung hat nur Auswirkungen auf alle Grafiken dieser Seite.**

Als Standardeinstellung ist **bei jedem Login** der laufende Monat als Auswertungszeitraum voreingestellt.



02 Übersicht

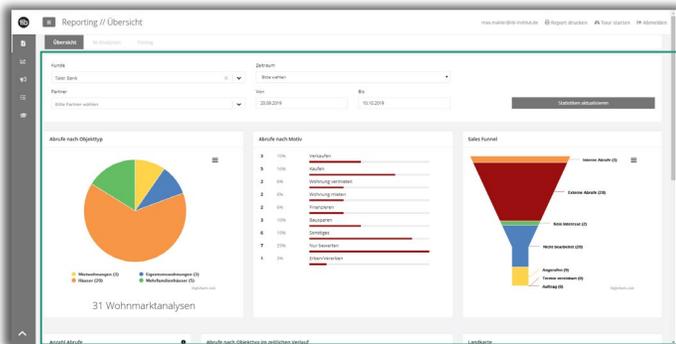
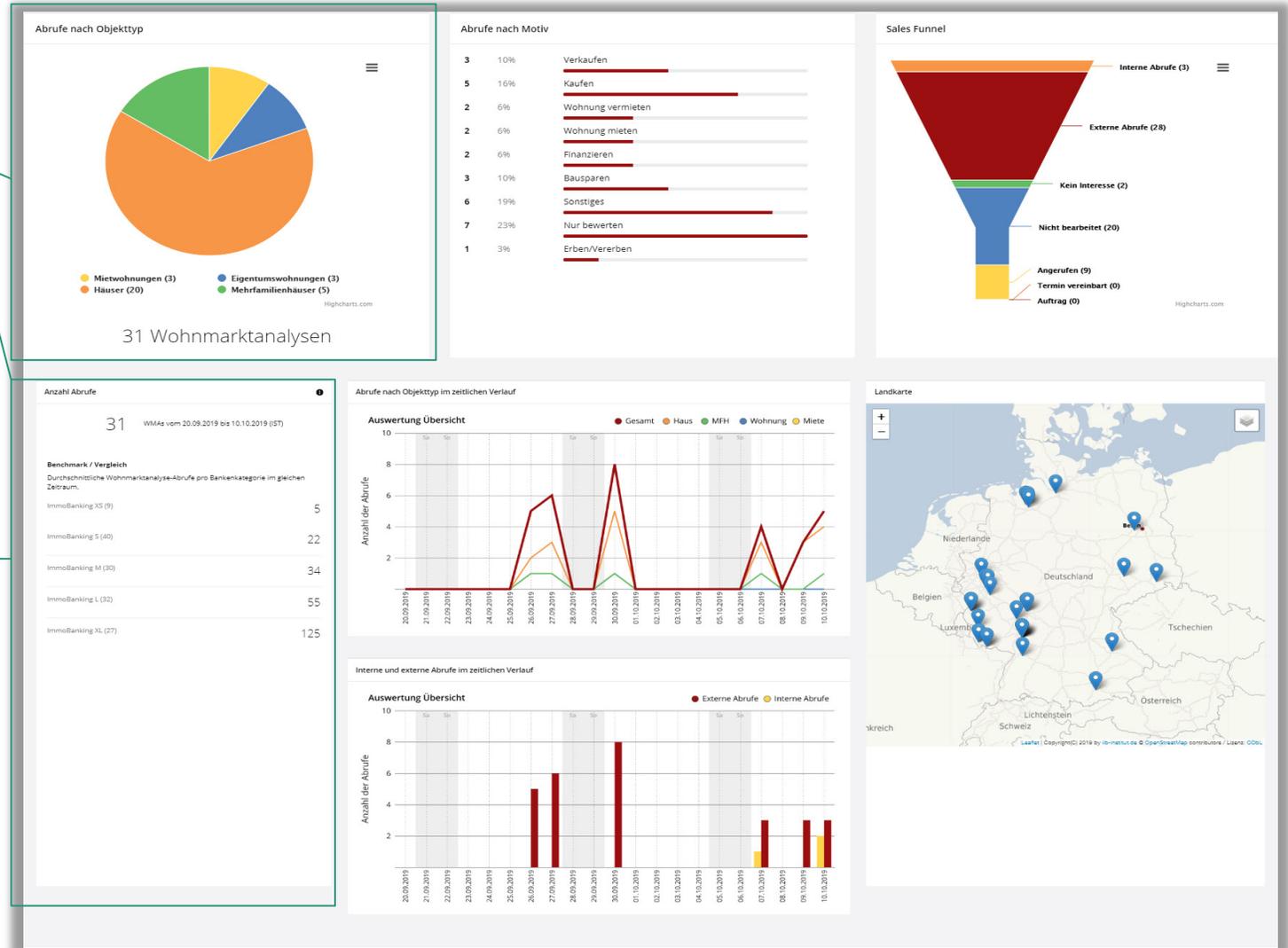
Auswertungen

Diese Grafiken und Schaubilder der Übersichtsseite geben Ihnen **detaillierte Informationen über die Abrufe und den Bearbeitungsstatus** in dem von Ihnen gesetzten Zeitraum.

Genauere Informationen zu den einzelnen Schaubildern erhalten Sie, wenn Sie über das **i** fahren.

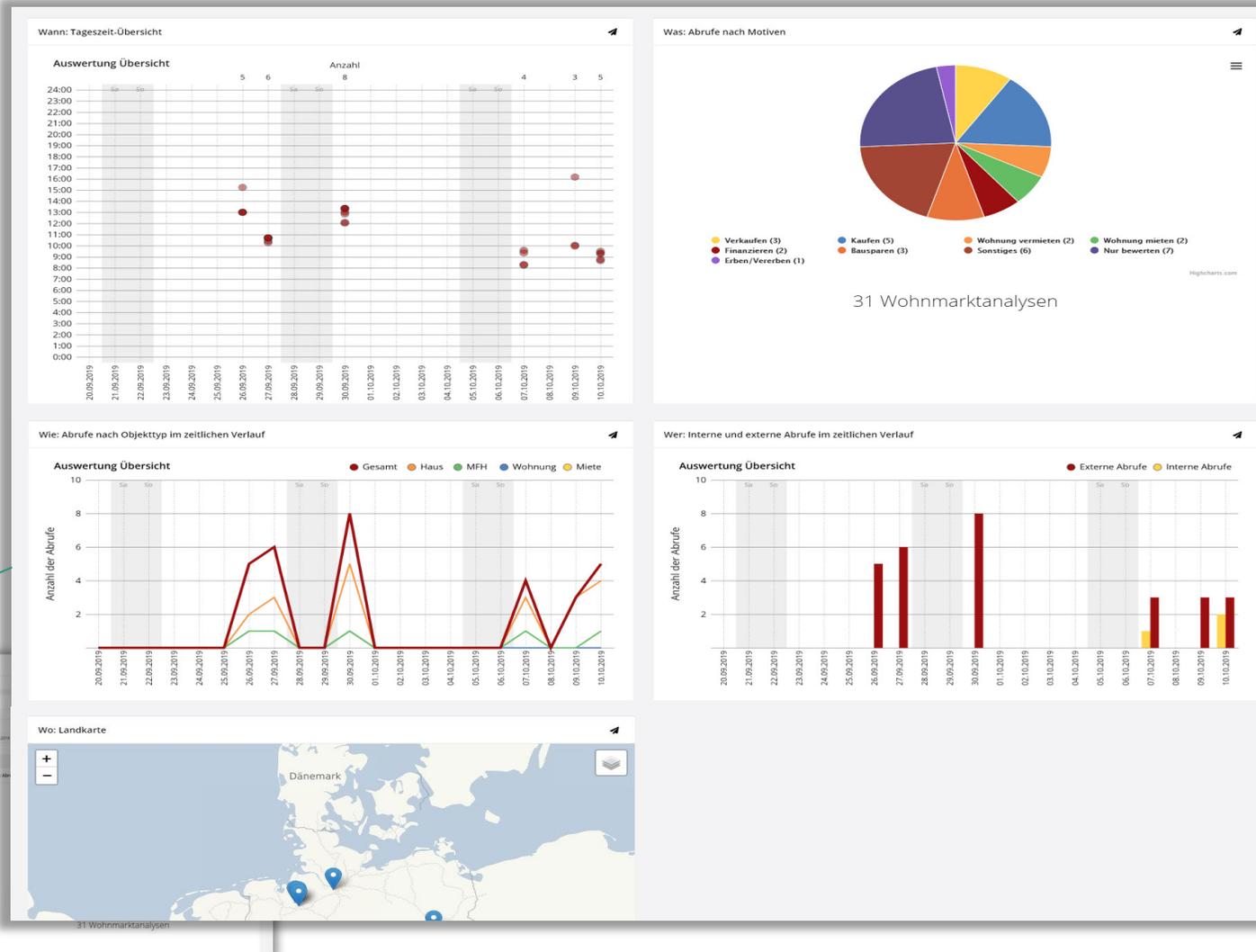
Hatten Sie beispielsweise eine Marketingaktion zum Preisfinder sollte dies in den Grafiken zum zeitlichen Verlauf auffallen.

Ihre Gesamtsumme an Abrufen (Leads) im gesetzten Zeitraum kann in der Benchmark Grafik mit dem Ergebnis anderer Institute der gleichen Kategorie verglichen werden. Die **Kategorie Ihres Instituts wird hervorgehoben**.



02 Übersicht

Die W-Analysen



Hier beantworten weitere Statistiken die „W-Fragen“ in Bezug auf Ihren Preisfinder:

Wann wurden Abrufe (Leads) am häufigsten getätigt.

Was für Motive wurden gewählt.

Wie wurde im zeitlichen Verlauf abgerufen.

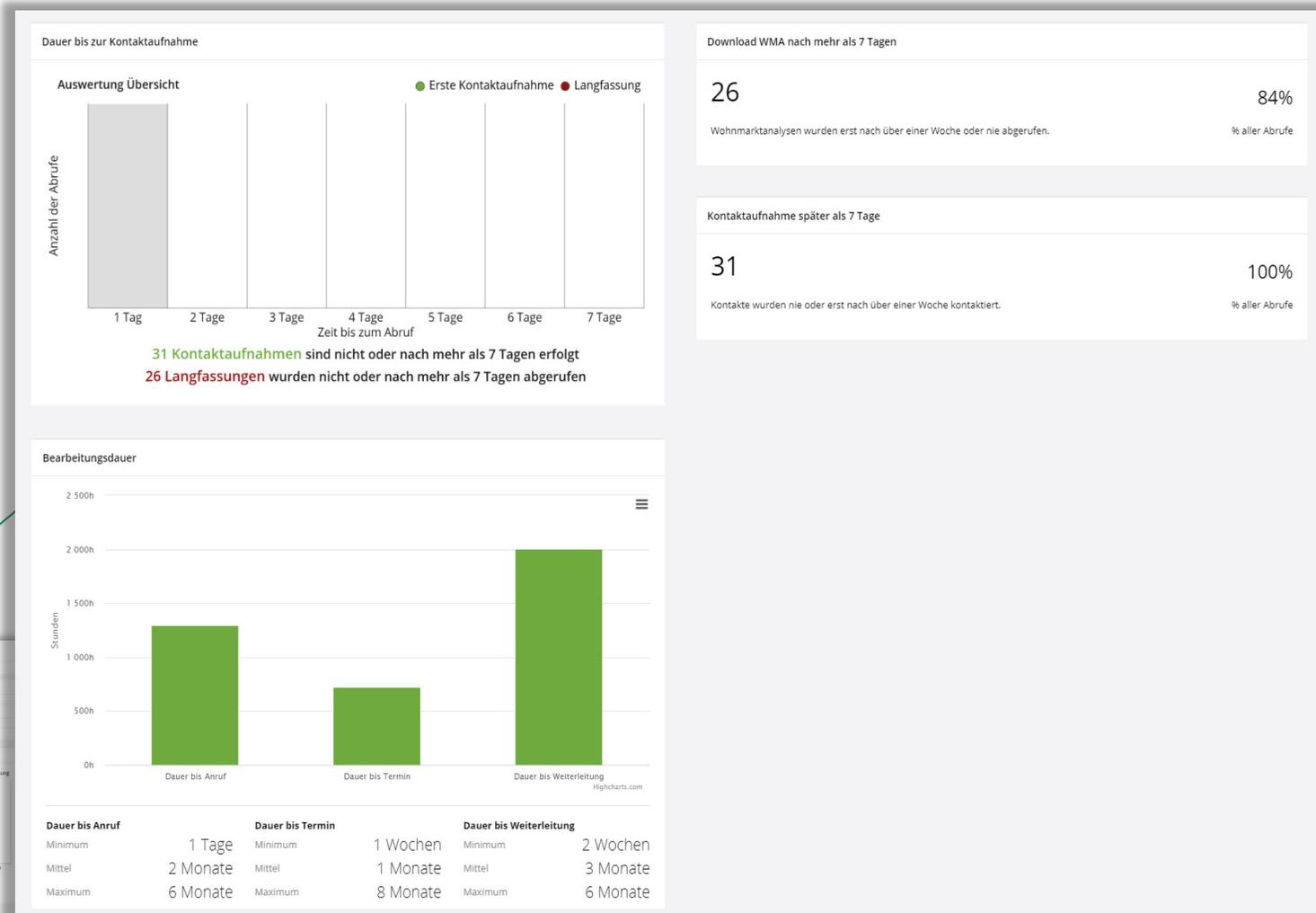
Wer hat die Abrufe getätigt, interne Mitarbeiter oder externe Kunden.

Wo auf der Karte wurden Objekte abgerufen.

Nähere Informationen finden Sie auch hier über das .

02 Übersicht

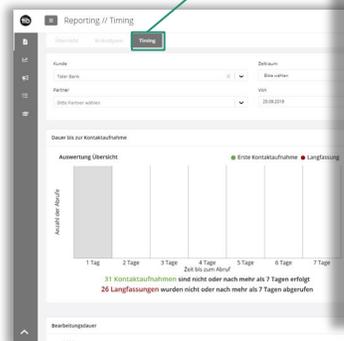
Timing



Unter diesem Reiter finden Sie Auswertungsgrafiken zu Ihren **Abarbeitungszeiten** –

Wie lange benötigen Sie und Ihre Kollegen, bis ein Kunde kontaktiert (angerufen) wird oder eine Langfassung gesichtet wird?

In der Regel ist ein Zeitraum von max. 24 Stunden bis ein Kunde angerufen und die Langfassung zum entsprechenden Objekt gesichtet wird optimal.



03 Wohnmarktanalysen

Die Wohnmarktanalyse Liste / Lead-liste

Einzelabrufe

31 Ergebnisse in Tabelle durchsuchen

	WMA	ID	Tel	E-Mail	PLZ	Ort	Abrufdatum	Motiv	Richtwert	Kontaktfrist	Löschung	Bearbeiter	Status	Notiz	Export
> x	324388	x	-		21147	Neugraben-Fischbek	10.10.2019	Bausparen	487.200 €	-	x	Thea Kelputh	Kein Interesse		x
> u	324376			f.schneider87@schneiderpostfach.net	54296	Trier	10.10.2019	Nur bewerten	489.100 €	46		Sabrina Politzer	an CRM übergeben		ES
> x	324371	x	-		50999	Köln	10.10.2019	Wohnung vermieten	996.500 €	-	x	n.saleh	Kein Interesse		x
> x	324334	x	-		66129	Saarbrücken	10.10.2019	Finanzieren	435.400 €	-	x	n.saleh	Kein Interesse		x
> x	324324	x	-		55131	Mainz	10.10.2019	Wohnung mieten	498.500 €	-	x	n.saleh	Kein Interesse		x
> u	323943			gabi.fink@finkmail.de	60437	Nieder Eschbach	09.10.2019	Wohnung mieten	641.500 €	45		-	unbearbeitet		ES
> u	323378			h.barsch@gmail.com	76307	Karlsbad	09.10.2019	Kaufen	399.600 €	45		-	unbearbeitet		ES
> x	323373	x	-		04668	Otterwisch	09.10.2019	Nur bewerten	134.400 €	-	x	Alexander Hettenbach	Kein Interesse		x
> u	321439			dieter.p.stroebe@wib.net	66129	Saarbrücken	07.10.2019	Kaufen	456.000 €	43		-	unbearbeitet		ES
> u	321418			h.winter89@giu.net	53179	Bonn	07.10.2019	Verkaufen	470.800 €	43		Alexander Hettenbach	an CRM übergeben		ES
> u	321373			peter.heimlich@heimlmail.net	40229	Düsseldorf	07.10.2019	Bausparen	637.900 €	42		-	unbearbeitet		ES
> u	321372			dirk.mattern@matternmail.net	28719	Bremen	07.10.2019	Kaufen	322.600 €	42		-	unbearbeitet		ES
> x	317195	x	-		14770	Brandenburg an der Havel	30.09.2019	Nur bewerten	7.496.100 €	-	x	Max Makler	Kein Interesse		x
> u	317193			niklas-benjamin.gerber@gerberpost.de	91233	Neunkirchen	30.09.2019	Sonstiges	515 €	36		Max Makler	Telefonnummer angezeigt		ES

Innerhalb der **180 Tage** DSGVO Kontaktfrist haben Sie die Möglichkeit, die Kontaktdaten des Kunden aus dem Cockpit zu exportieren und diese direkt in Ihren bestehenden CRM-Prozess zu überführen. Dies geht einzeln oder die gesamte Liste.

Nach 180 Tagen Kontaktfrist werden die Personendaten aus der Leadzeile anonymisiert. Objektdaten und Status Einträge bleiben rein informativ stehen.

Hat ein Kunde bei seinen Eingaben der Werbeeinwilligung bereits zugestimmt, enthält das Kontaktfrist Feld **keinen Eintrag**, da Sie den Kunden unbegrenzt kontaktieren können, bis er die Einwilligung widerruft.

Bitte beachten Sie:
Die Filtereinstellungen der Wohnmarktanalysen Liste müssen separat von der Übersichtsseite aktualisiert werden.

Wohnmarktanalysen

Filter

Einzelabrufe

31 Ergebnisse in Tabelle durchsuchen

WMA	ID	Tel	E-Mail	PLZ	Ort	Abrufdatum	Motiv	Richtwert	Kontaktfrist	Löschung	Widerrufzeit	Bearbeiter	Status
>	324388	x	-	21147	Neugraben-Fischbek	10.10.2019	Bausparen	487.200 €	-	x	-	Thea Kelputh	Kein Interesse
>	324376		f.schneider87@schneiderpostfach.net	54296	Trier	10.10.2019	Nur bewerten	489.100 €	46		-	Sabrina Politzer	an CRM übergeben
>	324371	x	-	50999	Köln	10.10.2019	Wohnung vermieten	996.500 €	-	x	-	n.saleh	Kein Interesse
>	324334	x	-	66129	Saarbrücken	10.10.2019	Finanzieren	435.400 €	-	x	-	n.saleh	Kein Interesse
>	324324	x	-	55131	Mainz	10.10.2019	Wohnung mieten	498.500 €	-	x	-	n.saleh	Kein Interesse
>	323943		gabi.fink@finkmail.de	60437	Nieder Eschbach	09.10.2019	Wohnung mieten	641.500 €	45		-	-	unbearbeitet
>	323378		h.barsch@gmail.com	76307	Karlsbad	09.10.2019	Kaufen	399.600 €	45		-	-	unbearbeitet
>	323373	x	-	04668	Otterwisch	09.10.2019	Nur bewerten	134.400 €	-	x	-	Alexander Hettenbach	Kein Interesse
>	321439		dieter.p.stroebe@wib.net	66129	Saarbrücken	07.10.2019	Kaufen	456.000 €	43		-	-	unbearbeitet
>	321418		h.winter89@giu.net	53179	Bonn	07.10.2019	Verkaufen	470.800 €	43		-	Alexander Hettenbach	an CRM übergeben
>	321373		peter.heimlich@heimlmail.net	40229	Düsseldorf	07.10.2019	Bausparen	637.900 €	42		-	-	unbearbeitet
>	321372		dirk.mattern@matternmail.net	28719	Bremen	07.10.2019	Kaufen	322.600 €	42		-	-	unbearbeitet
>	317195	x	-	14770	Brandenburg an der Havel	30.09.2019	Nur bewerten	7.496.100 €	-	x	-	Max Makler	Kein Interesse
>	317193		niklas-benjamin.gerber@gerberpost.de	91233	Neunkirchen	30.09.2019	Sonstiges	515 €	36		-	Max Makler	Telefonnummer angezeigt

03 Wohnmarktanalysen

Die Wohnmarktanalyse Liste / Lead-liste

Einzelabrufe

31 Ergebnisse in Tabelle durchsuchen

WMA	ID	Tel	E-Mail	PLZ	Ort	Abrufdatum	Motiv	Richtwert	Kontaktfrist	Löschung	Bearbeiter	Status	Notiz	Export
> x	324388	x	-	21147	Neugraben-Fischbek	10.10.2019	Bausparen	487.200 €	-	x	Thea Kelputh	Kein Interesse		x
> u	324376	u	f.schneider87@schneiderpostfach.net	54296	Trier	10.10.2019	Nur bewerten	489.100 €	46	u	Sabrina Poltzer	an CRM übergeben	u	u
> x	324371	x	-	50999	Köln	10.10.2019	Wohnung vermieten	996.500 €	-	x	n.saleh	Kein Interesse		x
> x	324334	x	-	66129	Saarbrücken	10.10.2019	Finanzieren	435.400 €	-	x	n.saleh	Kein Interesse		x
> x	324324	x	-	55131	Mainz	10.10.2019	Wohnung mieten	498.500 €	-	x	n.saleh	Kein Interesse		x
> u	323943	u	gabi.fink@finkmail.de	60437	Nieder Eschbach	09.10.2019	Wohnung mieten	641.500 €	45	u	-	unbearbeitet		u
> u	323378	u	h.barsch@gmail.com	76307	Karlsbad	09.10.2019	Kaufen	399.600 €	45	u	-	unbearbeitet		u
> x	323373	x	-	04668	Otterwisch	09.10.2019	Nur bewerten	134.400 €	-	x	Alexander Hettenbach	Kein Interesse		x

Die gesamte Wohnmarktanalyse Tabelle kann pro Spalte auf- und absteigend sortiert werden.

Manuell gelöschte Leads bleiben aus statistischen Gründen auch in der Liste erhalten, diese Wohnmarktanalyse und die entsprechenden Personendaten können jedoch **nicht mehr** eingesehen werden.

Partner:

Bestand / Neubau:

Zeitraum:

Datenschutz: Personenbezogene Daten mit exportieren, sofern möglich (Bitte beachten Sie die EU-DSGVO!)

Von: Bis:

Motive: Verkaufen Kaufen Wohnung vermieten Wohnung mieten Finanzieren Bausparen Sonstiges Nur bewerten Erben/Vererben Versichern

Marketingmaßnahmen: Zeige nur Daten mit erteilter Benutzerfreigabe

Einzelabrufe

31 Ergebnisse in Tabelle durchsuchen

WMA	ID	Tel	E-Mail	PLZ	Ort	Abrufdatum	Motiv	Richtwert	Kontaktfrist	Löschung	Wiedervorlage	Besichtigung	Bearbeiter	Status	ToDo	Export
-----	----	-----	--------	-----	-----	------------	-------	-----------	--------------	----------	---------------	--------------	------------	--------	------	--------

Interne (Mitarbeiter) und externe Abrufe (Endkunden) können rausgefiltert werden

Für weitere spezifische Bearbeitungswünsche der Liste kann die gesamte Liste in Excel exportiert und individuell bearbeitet werden.

03 Wohnmarktanalysen

Kontaktdaten der Abrufer

Einzelabrufe

31 Ergebnisse in Tabelle durchsuchen

WMA	ID	Tel	E-Mail	PLZ	Ort	Abrufdatum	Motiv	Richtwert	Kontaktfrist	Löschung	Bearbeiter	Status	Notiz	Export
>	x	324388	x	-	21147	Neugraben-Fischbek	10.10.2019	Bausparen	487.200 €	-	x	Thea Kelputh	Kein Interesse	x
v	u	324376	f.schneider87@schneiderpostfach.net	54296	Trier	10.10.2019	Nur bewerten	489.100 €	46	u	Sabrina Politzer	an CRM übergeben	u	u

Personenbezogene Daten

Florian Schneider
f.schneider87@schneiderpostfach.net

☎ Telefonnummer abrufen

Objektdetails

Neuwiese 11
54296 Trier

Häuser
Einfamilienhaus
Baujahr: 1969

Motiv: Nur bewerten

Wohnmarktanalyse

WMA-ID: 324376
Sichttag: 10.10.2019

Richtwert: 489.100 €

📄 WMA Langfassung herunterladen
📄 WMA Kurzfassung herunterladen

Kontaktfrist

Automatische Löschung in 46 Tagen

🗑 Löschantrag stellen

Überleitung an: -
Überleitung vom: 2019-10-23 12:52:50

🕒 Datenschutz verlängern

Automatischer Mailversand deaktiviert

Status

Zuletzt bearbeitet von: Sabrina Politzer
Zuletzt bearbeitet am: 04.12.2019

☎ Telefonnummer angezeigt

📄 Notiz bearbeiten

> An CRM übergeben / Auftrag

> Kein weiteres Interesse

> Bearbeitungsprotokoll einsehen

Datensatz ist ein interner Abruf

Über das Icon erhalten Sie detaillierte Informationen zu einzelnen Kunden/ Leads der Liste.

Sie können auch direkt auf die Telefonnummer ermitteln und den Kunden anrufen.

Zu jedem Lead können Notizen erstellt werden, um den Bearbeitungsstand zu dokumentieren

The screenshot shows a list of leads with columns for ID, Name, Email, PLZ, Ort, Abrufdatum, Motiv, Richtwert, Kontaktfrist, Löschung, Bearbeiter, Status, Notiz, and Export. A green box highlights the detailed view of lead ID 324376, which matches the data shown in the main screenshot above.

03 Wohnmarktanalysen

Marketingzustimmung

Einzelabrufe

31 Ergebnisse in Tabelle durchsuchen

WMA	ID	Tel	E-Mail	PLZ	Ort	Abbruchdatum	Motiv	Richtwert	Kontaktfrist	Löschung	Bearbeiter	Status	Notiz	Export
>	x	324388	x	-	21147	Neugraben-Fischbek	10.10.2019	Bausparen	487.200 €	-	x	Thea Kelputh	Kein Interesse	x
v	u	324376	f.schneider87@schneiderpostfach.net	54296	Trier	10.10.2019	Nur bewerten	489.100 €	46	u	Sabrina Politzer	an CRM übergeben	u	u

Personenbezogene Daten

Florian Schneider
f.schneider87@schneiderpostfach.net

☎ Telefonnummer abrufen

Objektdetails

Neuwiese 11
54296 Trier

Häuser
Einfamilienhaus
Baujahr: 1969

Motiv: Nur bewerten

Wohnmarktanalyse

WMA-ID: 324376
Stichtag: 10.10.2019

Richtwert: 489.100 €

📄 WMA Langfassung herunterladen

📄 WMA Kurzfassung herunterladen

📄 SFP Landingpage

Automatischer Mailversand deaktiviert

Kontaktfrist

Automatische Löschung in 46 Tagen

🗑️ Löschantrag stellen

Überleitung an: -
Überleitung vom: 2019-10-23 12:52:50

🕒 Datenschutz verlängern

Status

Zuletzt bearbeitet von: Sabrina Politzer
Zuletzt bearbeitet am: 04.12.2019

☎ Telefonnummer angezeigt

📄 Notiz bearbeiten

➔ An CRM übergeben / Auftrag

➔ Kein weiteres Interesse

➔ Bearbeitungsprotokoll einsehen

Datensatz ist ein interner Abruf

Marketingzustimmung ändern:

Die Datenschutzerklärung, der ein Abfrager bei Nutzung der Wohnmarktanalyse zustimmt, stellt keine Werbeeinwilligung dar. Der Kunde darf somit nur in Zusammenhang mit der Wohnmarktanalyse und der Erläuterung dieser kontaktiert werden.

Über die SFP Landingpage können Sie eine **nachträgliche Werbeeinwilligung** einholen. Der Kunde erhält eine Email zur schriftlichen Bestätigung der Werbeeinwilligung. Sobald diese erteilt wurde, wird der Status im ErfolgsCockpit automatisch angepasst.

WMA	ID	Tel	E-Mail	PLZ	Ort	Abbruchdatum	Motiv	Richtwert	Kontaktfrist	Löschung	Bearbeiter	Status	Notiz	Export
>	x	324388	x	-	21147	Neugraben-Fischbek	10.10.2019	Bausparen	487.200 €	-	x	Thea Kelputh	Kein Interesse	x
v	u	324376	f.schneider87@schneiderpostfach.net	54296	Trier	10.10.2019	Nur bewerten	489.100 €	46	u	Sabrina Politzer	an CRM übergeben	u	u

Marketingzustimmung ändern

04 Der Kampagnenfilter

So filtern Sie gezielt nach einzelnen Eigenschaften

Im Kampagnenfilter können Sie nach verschiedenen **Sanierungsgraden filtern** und sich beispielsweise nur jene Objekte anzeigen lassen, die sanierungsbedürftig sind. Eine tolle Möglichkeit, dem Kunden einen Finanzierungsplan zur Sanierung seiner Immobilie vorzuschlagen und eine aktive Stärkung Ihres internen Cross-Selling Potentials.

Bitte beachten Sie:

Hier erscheinen nur jene Abrufe/Leads, die bei den ersten Eingaben neben der Einwilligung zur Erstkontaktaufnahme auch zusätzlich ihre Marketing-zustimmung gegeben haben, oder telefonisch der weiteren Kontaktaufnahme zugestimmt haben.

The screenshot displays the 'Kampagnenfilter' (Campaign Filter) interface. It is divided into two main sections: 'Filter' and 'Kampagnenfilter'.

Filter Section:

- Kunde:** Dropdown menu with 'Bitte Kunden wählen'.
- Objekttyp:** Dropdown menu with 'Alle Objekttypen'.
- Bestand / Neubau:** Dropdown menu with 'Alle'.
- Zeitraum:** Dropdown menu with 'Bitte wählen'.
- Von / Bis:** Date input fields with '01.02.2020' and '29.02.2020'.
- Interne / Externe:** Dropdown menu with 'Alle'.
- Datenschutz:** Checkbox for 'Personenbezogene Daten mit exportieren, sofern möglich (Bitte beachten Sie die EU-DSGVO!)'.
- Motive:** Grid of checkboxes for 'Verkaufen', 'Wohnung vermieten', 'Finanzieren', 'Sonstiges', 'Erben/Vererben', 'Kauf', 'Wohnung mieten', 'Bausparen', 'Nur bewerten', and 'Versichern'.
- Marketingmaßnahmen:** Checkbox for 'Zeige nur Daten mit erteilter Benutzerfreigabe'.
- Buttons:** 'Tabelle aktualisieren' and 'Excel Export'.

Kampagnenfilter Section:

Wählen Sie hier relevante Modernisierungsstände aus. Zum Beispiel alle Abrufe bei denen Dach oder Dämmung seit mehr als 10 Jahren nicht modernisiert wurden.

- Modernisierung: Dacherneuerung: Egal / Alle
- Modernisierung: Dämmung: Egal / Alle
- Modernisierung: Fenster & Außentüren: Egal / Alle
- Modernisierung: Heizung: Egal / Alle
- Modernisierung: Fußböden: Egal / Alle
- Modernisierung: Innenwände & Türen: Egal / Alle
- Modernisierung: Bad: Egal / Alle
- Modernisierung: Elektroinstallation: Egal / Alle

Einzelabrufe Section:

3 Ergebnisse in Tabelle durchsuchen

WMA	ID	Tel	E-Mail	PLZ	Ort	Abrufdatum	Motiv	Richtwert	Kontaktfrist	Löschung	Bearbeiter	Status	Notiz	Export
>	418039		anawalter2000@yahoo.de	55122	Mainz	11.02.2020	Verkaufen	299.300 €			-	Telefonnummer angezeigt		
>	411109		g-schaubuch@t-online.de	55299	Nackenheim	04.02.2020	Sonstiges	195.100 €			-	Telefonnummer angezeigt		
>	400263		claudia.kott@t-online.de	55282	Nierstein	02.02.2020	Finanzieren	455.200 €			-	Telefonnummer angezeigt		

The interface also includes a sidebar on the left with navigation options like 'Überblick', 'Wichtige Meldungen', 'Kampagnenfilter', 'Anforderung', and 'Schulung'. A smaller inset window shows a detailed view of a lead with similar filter options.

05 Onboarding Prozess

Die wichtigsten Aufgaben für einen erfolgreichen Start

The screenshot displays a web-based dashboard for the onboarding process, organized into three main phases:

- Phase 1 // Planung:**
 - Präsentation für den Kreis der Entscheider (1 IB)
 - Strategie und Jahresplanung (3 Unteraufgaben) - Verantwortlich: Leiter Kunden Service Center, Medialer Vertrieb, Leiter Immobilienabteilung, Leiter Privatkundenberatung, Vorstände
 - Technische Einbindung (4 Unteraufgaben) - Verantwortlich: Vertriebssteuerung, Medialer Vertrieb, Marketing
 - Interne Kommunikation (4 Unteraufgaben) - Verantwortlich: Leiter Immobilienabteilung, Leiter Privatkundenberatung, Leiter Kunden Service Center
- Phase 2 // Einführung:**
 - Auslieferung der Wohnmarktanalyse (1 IB)
 - Family & Friends Aktion (Leiter Kunden Service Center, Mitarbeiter / Nutzer, Leiter Immobilienabteilung, Leiter Privatkundenberatung, Bank / Institut)
 - Marketingmaßnahmen (6 Unteraufgaben) - Verantwortlich: Vertriebssteuerung, Medialer Vertrieb, Marketing
 - ErfolgsCockpit (4 Unteraufgaben) - Verantwortlich: Projektleiter, Cockpit Nutzer
 - Bankinterne Schulung (2 Unteraufgaben)
- Phase 3 // Laufender Betrieb:**
 - Prozessbegleitung & Controlling (1 Unteraufgabe) - Verantwortlich: IB, Projektleiter
 - Interne Schulung (4 Unteraufgaben) - Verantwortlich: Leiter Kunden Service Center
 - Marketingmaßnahmen (5 Unteraufgaben) - Verantwortlich: Projektleiter, Medialer Vertrieb, Marketing
 - ErfolgsCockpit Controlling (2 Unteraufgaben)
 - CRM Controlling (Leiter Immobilienabteilung, Leiter Kunden Service Center, Projektleiter, Leiter Privatkundenberatung)

Rollen filtern:

- Mitarbeiter / Nutzer
- Leiter Kunden Service Center
- Projektleiter
- Marketing
- Leiter Privatkundenberatung
- Bank / Institut
- Medialer Vertrieb
- Leiter Immobilienabteilung
- ib
- Vertriebssteuerung
- Vorstände

A sidebar on the left contains navigation options: Übersicht, Kennzahlanalyse, Kampagne Editor, **Onboarding**, and Schulung. Below the main dashboard, there are three smaller preview cards for 'Strategie und Jahresplanung', 'Marketingmaßnahmen', and 'ErfolgsCockpit'.

Im Bereich OnBoarding bekommen Sie einen Überblick über offene Aufgaben.

Was ist für eine erfolgreiche Einführung des Preisfinders mit allen seinen Bausteinen zu tun? Hier haben Sie alles auf einen Blick.

Filtern können Sie diese Aufgaben nach verschiedenen Zuständigkeitsbereichen.

Detaillierte Maßnahme Infoblätter zu den einzelnen Themen können Sie hier runterladen:

<https://www.iib-institut.de/onboarding-sparkassen>

KONTAKT

Email service@iib-institut.de

Telefon 06202 95 049 10

Adresse Bahnhofanlage 3, 68723 Schwetzingen

