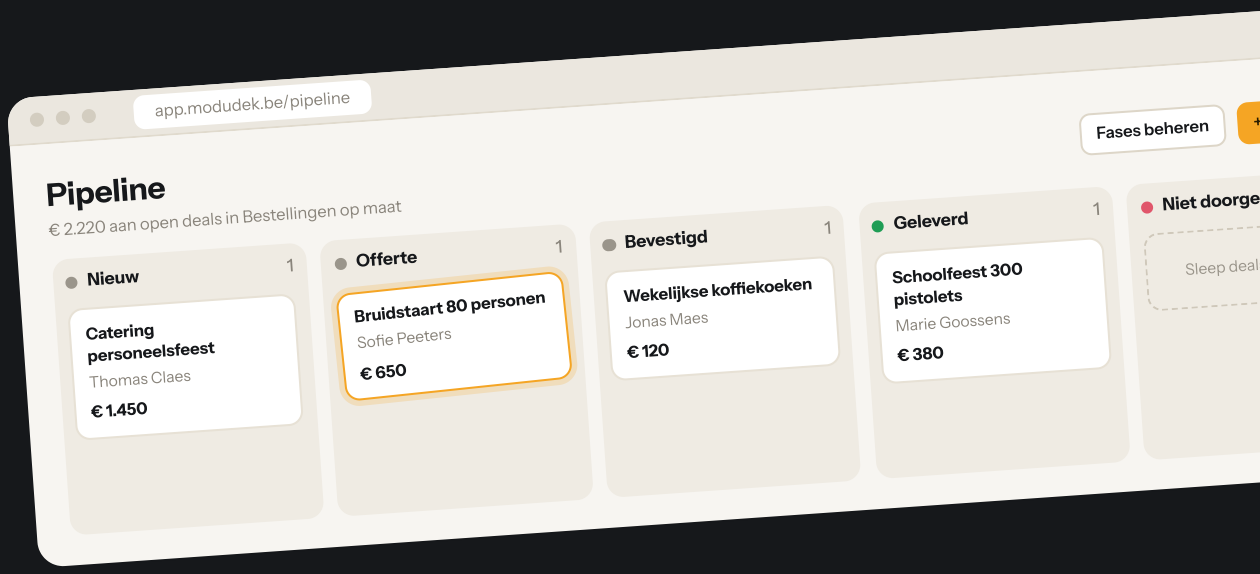
modudek

GIDS 02 — BASIS

Pipeline.

Zie in één oogopslag welke offertes en bestellingen lopen, en wat ze waard zijn. Sleep een deal naar de volgende fase en je bent bij.



5 minuten lezen

In elk pakket · Start, Groei en Pro

IN ÉÉN OOGOPSLAG

Al je verkoop op één bord.

Een deal is iets wat een klant misschien koopt: een bruidstaart, een catering, een website. In de pipeline zie je al je deals in kolommen, van nieuw tot geleverd.

1

Overzicht in één blik

Elke kolom is een fase. Je ziet meteen wat nieuw is, wat wacht op een offerte en wat bevestigd is.

2

Slepen = bijwerken

Klant zegt ja? Sleep de deal naar de volgende kolom. Meer hoef je niet te doen.

3

Weet wat het waard is

Bovenaan staat het totaal van al je open deals. Zo weet je wat er nog kan binnenkomen.

€ 650

Bruidstaart van Sofie (voorbeeld)

Sofie vroeg een **bruidstaart voor 80 gasten**. Je maakt een deal van **€ 650** in de fase **Offerte**. Ze zegt ja: je sleept hem naar **Bevestigd**. Na de bruiloft naar **Geleverd**. Zo volg je elke bestelling, van vraag tot levering.

WAT JE LEERT

01 Het bord lezen p. 3

02 Een deal maken en bijwerken p. 4

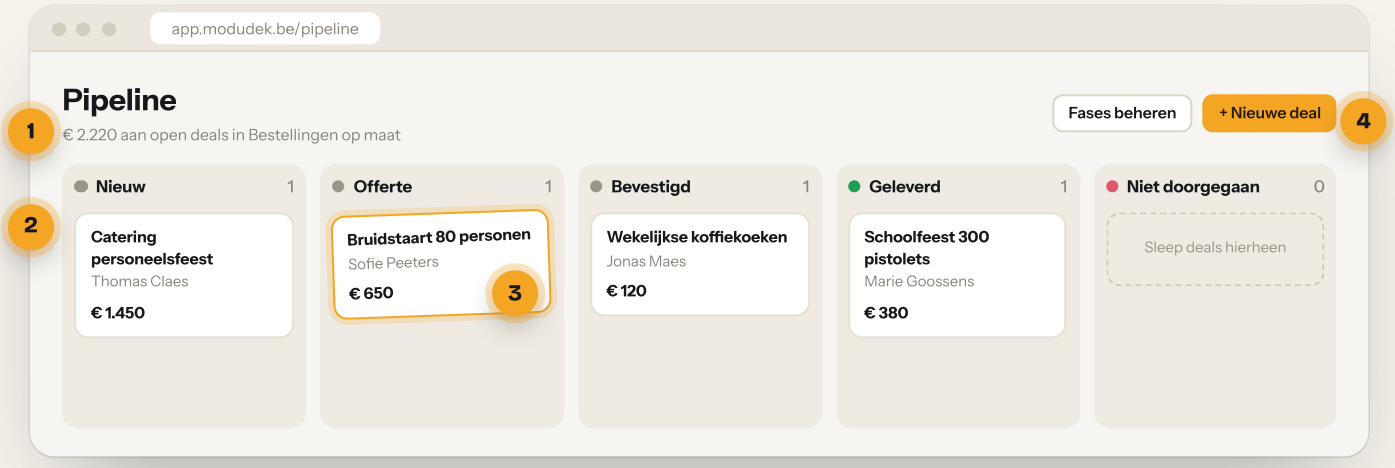
03 Slepen, winnen en fases beheren p. 5

04 Tips en veelgestelde vragen p. 6

STAP 01

Het bord lezen.

Open **Pipeline** in het menu. Zo ziet het bord van de bakkerij eruit:



1 Totaal open deals
Wat al je deals in open fases samen waard zijn.

2 Kolommen = fases
Van links naar rechts: van nieuw naar geleverd. Groen = gewonnen, rood = verloren.

3 Een deal
Titel, klant en bedrag. Klik erop om hem te openen.

4 Knoppen
+ Nieuwe deal om er een toe te voegen, **Fases beheren** om kolommen te wijzigen.

VOORBEELD

Nieuw
Thomas vraagt een catering voor zijn personeelsfeest.

→ **Offerte**
Jij stuurt een prijs. De deal schuift een kolom op.

→ **Bevestigd**
Hij zegt ja. Nog één keer slepen.

STAP 02

Een deal maken.

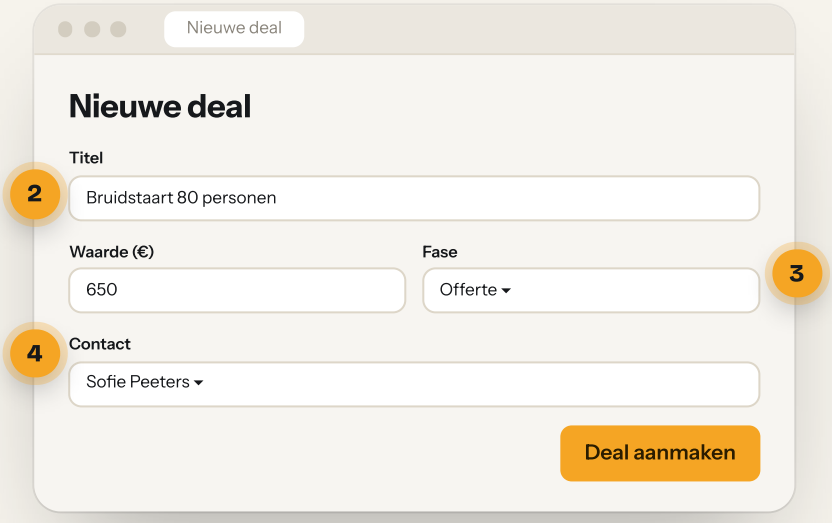
Een deal maak je in het bord, of rechtstreeks op de klantfiche met **+ Nieuwe deal**.

1 **Klik op Nieuwe deal**
De oranje knop **+ Nieuwe deal** staat rechtsboven in de pipeline.

2 **Geef een titel en bedrag**
Bv. **Bruidstaart 80 personen** en **650**. Het bedrag mag ook een schatting zijn.

3 **Kies de fase**
Waar staat de deal nu? Bv. **Offerte**.

4 **Koppel de klant**
Kies het contact. De deal verschijnt dan ook op zijn klantfiche.



! **Tip: klik om te wijzigen.** Klik op een deal in het bord om titel, bedrag, fase of klant aan te passen. In dat venster (**Deal bewerken**) kan je hem ook verwijderen.

STAP 03

Slepen & afronden.

Gaat een deal een stap verder? Neem hem vast met de muis (of je vinger op een tablet) en zet hem in de volgende kolom. Het bedrag bovenaan past zich meteen aan.

GOED OM TE WETEN

Gewonnen GROEN

Zet een deal in een groene kolom (bv. Geleverd) als de klant kocht. Hij telt niet meer mee bij de open deals.

Verloren ROOD

Ging het niet door? Sleep hem naar de rode kolom. Zo zie je later ook wat je misliep.

Fases beheren

Andere kolommen nodig, bv. **Proeverij**? Klik op Fases beheren om fases toe te voegen, te hernoemen of te verplaatsen.

Meerdere pipelines

Aparte stromen, bv. **Bestellingen** en **Catering**? Maak een tweede pipeline. Bovenaan wissel je met één klik.

€ **Tip: kijk elke maandag.** Eén blik op het bord en je weet welke offertes je nog moet opvolgen en wat er de komende weken binnenkomt.

TIPS & VRAGEN

Goed om te weten.

Weinig fases

Vier of vijf kolommen is genoeg. Te veel fases maakt het bord onoverzichtelijk.

Bedrag invullen

Ook een schatting helpt: zo klopt het totaal van je open deals.

Bord opruimen

Sleep afgeronde deals naar Gewonnen of Verloren. Zo blijft enkel lopend werk over.

Wat is het verschil tussen een contact en een deal?

Een contact is de klant zelf. Een deal is één verkoop voor die klant. Eén klant kan meerdere deals hebben, bv. elk jaar een verjaardagstaart.

Kan ik een deal maken zonder klant?

Ja. Het contact is niet verplicht; je kan het later nog koppelen.

Ziet mijn team dezelfde pipeline?

Ja. Iedereen in je werkruimte ziet en verplaatst dezelfde deals.

Ik heb per ongeluk een deal verwijderd.

Verwijderen is definitief. Maak de deal opnieuw aan; de klant zelf blijft gewoon bewaard.

Klaar!

Vragen? Mail ons via info@modudek.be.

Volgende gids
03 · Agenda