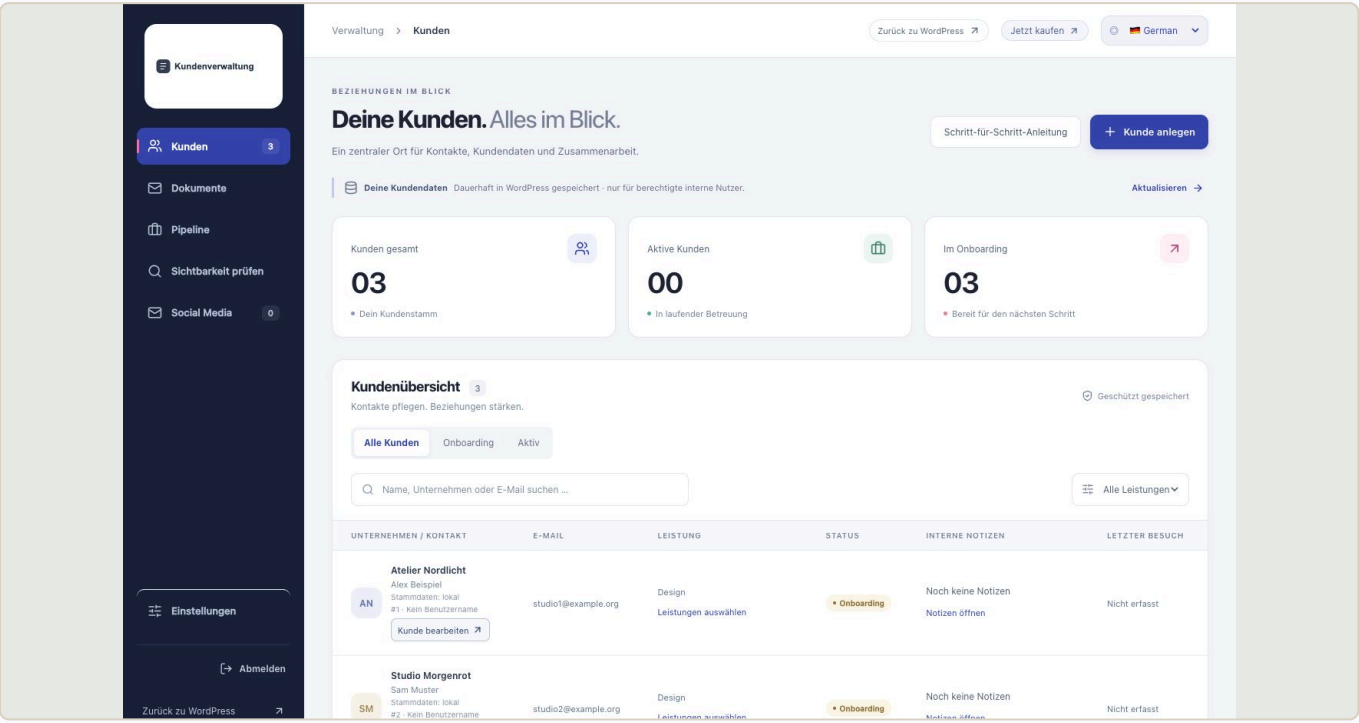
WORDPRESS CRM

Ein eigener Login für jeden Kunden.



Aus der Beispielverwaltung

01 Installieren und einrichten

Prüfen Sie WordPress 6.6 oder neuer und PHP ab 8.1. Sichern Sie bei einem Update Datenbank und private Schlüssel. Laden Sie die Plugin-ZIP unter Plugins → Plugin hinzufügen → Plugin hochladen hoch und aktivieren Sie sie.

02 Die ersten Einstellungen

Öffnen Sie die Kundenverwaltung und folgen Sie dem Assistenten. Speichern Sie den Organisationsnamen und eine gültige zentrale Empfangsadresse. Die Adresse allein verbindet kein Postfach. Optionale Anbindungen können Sie später konfigurieren.

WORDPRESS CRM

Kunden anlegen



Aus der Beispielverwaltung

03 Kunden anlegen

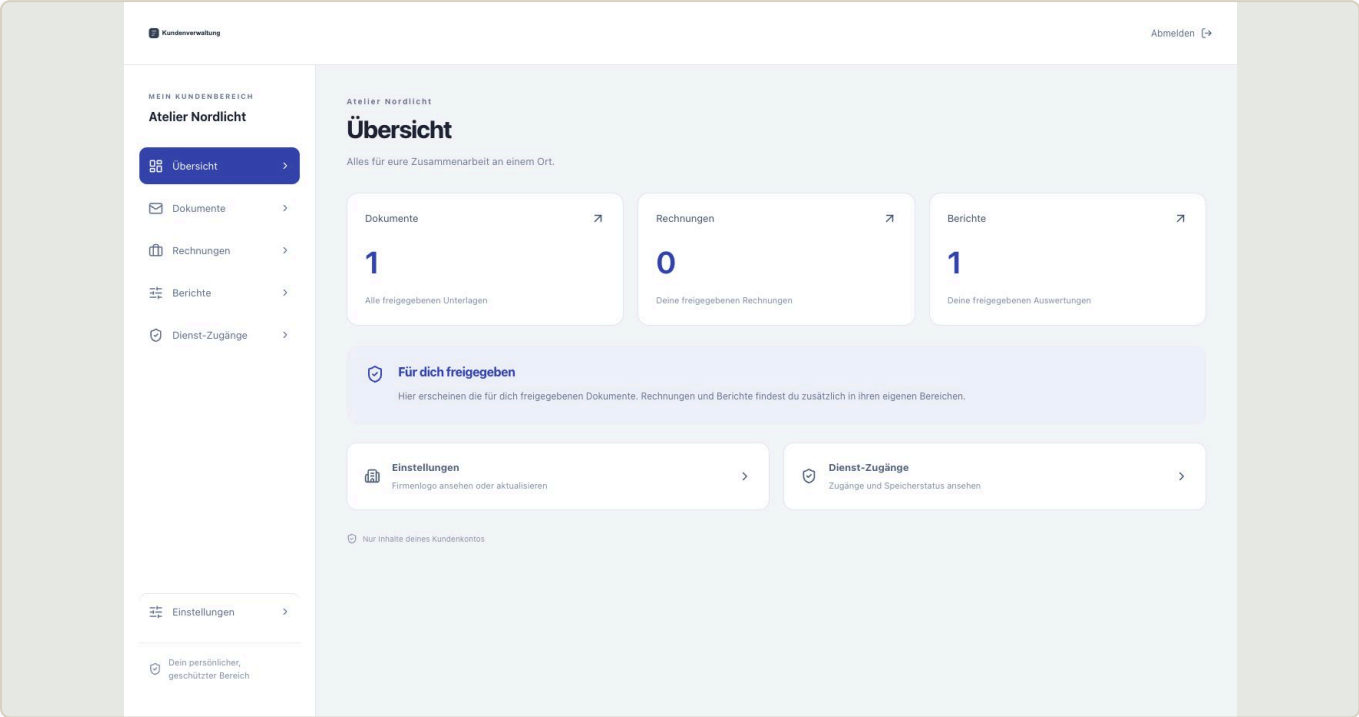
Wählen Sie „Kunde anlegen“. Erfassen Sie Firma, Ansprechpartner und E-Mail, wählen Sie die gebuchten Leistungen und speichern Sie. Telefonnummer, Straße, Hausnummer, Postleitzahl und Website können Sie ergänzen.

04 Persönlichen Zugang einrichten

Öffnen Sie den gespeicherten Kunden im Editor. Legen Sie unter Kundenzugang einen freien Benutzernamen und ein Passwort mit mindestens zwölf Zeichen fest. Eine bereits in WordPress verwendete E-Mail lässt sich nicht automatisch verknüpfen. Es wird keine Einladung versandt.

WORDPRESS CRM

Als Kunde anmelden



Aus der Beispielverwaltung

05 Als Kunde anmelden

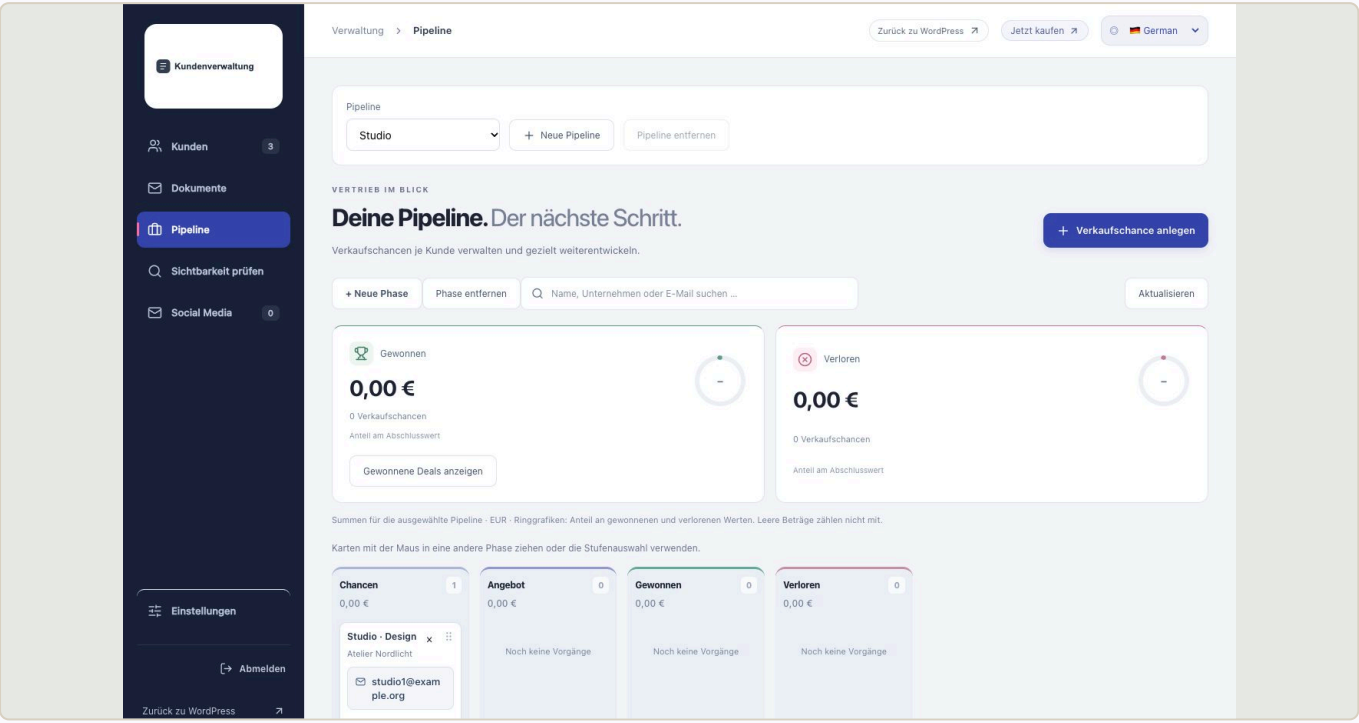
Platzieren Sie den Shortcode `[smk_kunden_login]` auf einer WordPress-Seite und teilen Sie deren Adresse und die Zugangsinformationen sicher mit. Das verknüpfte Kundenkonto öffnet seinen eigenen Bereich. Interne Mitarbeiter verwenden ihre eigenen Verwaltungskonten.

06 Unterlagen freigeben

Importieren Sie ein Dokument, prüfen Sie Inhalt und Kundenzuordnung und geben Sie es frei. Kontrollieren Sie das Ergebnis mit einem eigenen Test-Kundenkonto. Nur diesem Kunden zugeordnete, geprüfte und freigegebene Dokumente erscheinen im Portal.

WORDPRESS CRM

Deals und Notizen



Aus der Beispielverwaltung

07 Deals und Notizen

Öffnen Sie beim Kunden die Pipeline, erfassen Sie Titel und Phase und fügen Sie den Deal hinzu. Für eine weitere Chance legen Sie einen zweiten Deal an. Die Pipeline-Notiz gehört zur jeweiligen Karte und erscheint zusätzlich beim Kunden.

08 Phasen und Verlustdatum

Öffnen Sie eine verlorene Karte, tragen Sie unter „Verloren am“ das Datum ein und speichern Sie. Prüfen Sie es nach dem Schließen auf der Karte. Entfernen Sie eigene Phasen oder Pipelines erst, wenn sie leer sind.

WORDPRESS CRM

Posteingang und Anbindungen



WP Kunden

09 Posteingang und Anbindungen

Für verbundene Kanäle erteilen Sie die Freigabe beim Anbieter. Prüfen Sie anschließend den Verbindungsstatus. Antworten und Anhänge bleiben im Originalkanal. XOVI richten Sie unter Einstellungen mit Ihrem eigenen API-Zugang ein.

10 Lizenz, Datenschutz und Updates

Die Testphase läuft 14 Tage. Prüfen Sie den Lizenzstatus in der Verwaltung. Sichern Sie vor Updates auch die privaten Schlüssel. Vergeben Sie Verwaltungsrechte nur intern und kontrollieren Sie nach Updates Login, Sichtbarkeit und Downloads mit einem Testkonto.