

Sales Pipeline - Créer et modifier des leads

Pour pouvoir créer des leads, vous devez d'abord gérer la définition de lead. En cas de questions à ce sujet, rendez-vous dans le domaine [Tâches & CRM](#).

Vous créez des leads sous Sales Pipeline - Leads avec le + vert « Créer une nouvelle définition de lead ».



Sales-Pipeline \ **Leads**

Übersicht und Bearbeitung von Leads

1

Bezeichnung

2

Gültig ab



3

Gültig bis



4

Kunden



5

CRM Konfiguration



6

Kampagne



7

Status



1. Choisissez une désignation parlante
2. Indiquez la période de validité
3. Enregistrez la [Liste de clients](#) sélectionnée précédemment
4. Enregistrez la [Configuration CRM](#) créée précédemment
5. Si une Campagne doit être liée, enregistrez ici la [Campagne](#)
6. Définissez le [Statut](#)

Modifier ultérieurement les définitions de lead

Pour cela, cliquez sur une définition existante et vous pouvez modifier les champs préremplis.
Notez cependant que cela pourrait fausser les évaluations.

Revision #2

Created 2026-09-01 15:04:48 UTC by N8N Wiki FR

Updated 2026-09-01 15:04:51 UTC by N8N Wiki FR