



ApexLead-pro

Das CRM für Vertriebler

STRUKTURIERT • EFFIZIENT • ERFOLGREICH

Willkommen!

Ihr persönlicher Quick-Start-Guide

In 6 Schritten startklar,
in weniger als 10 Minuten.

Onboarding-Guide • Stand 23.08.2026

Die 6 Schritte zum Start

Dieser Guide zeigt Ihnen die 6 wichtigsten Schritte für Ihren ersten Tag mit ApexLead-pro. Kein langes Einlesen — einfach der Reihe nach durchgehen und direkt loslegen. Das vollständige Benutzerhandbuch steht Ihnen jederzeit zur Verfügung.

1 Einloggen & Dashboard kennenlernen

- Rufen Sie **<https://apexlead-pro.de>** auf und melden Sie sich an.
- Das Dashboard ist Ihre tägliche Zentrale — hier sehen Sie alles auf einen Blick.
- Oben rechts: Theme-Toggle (Hell / Dunkel) nach Ihrem Geschmack einstellen.
- Glocken-Icon oben rechts = Benachrichtigungen aus dem System.

2 Firmenstammdaten eintragen (nur einmal!)

- **Einstellungen → Firma** → Logo, Name, Adresse, Bankverbindung ausfüllen.
- Diese Daten erscheinen automatisch auf allen Angebots- und Rechnungs-PDFs.
- Nur wenige Minuten Aufwand — spart dauerhaft manuelle Arbeit.

3 Erste Organisation anlegen

- **Seitenleiste → Organisationen → „+ Neu“**.
- Firmenname eingeben (Pflichtfeld), weitere Daten optional ergänzen.
- Tipp: Direkt in der Organisations-Detailseite Ansprechpartner hinzufügen.
- Felder Ansprechpartner: Anrede, Vor-/Nachname, Position, Telefon, Mobil, E-Mail.

4

Ersten Lead erstellen & in die Pipeline einordnen

- **Seitenleiste** → **Leads** → „+ Neuer Lead“.
- Organisation auswählen, Lead-Name vergeben (z. B. „Projektname Q3“).
- Dealwert und Abschlusswahrscheinlichkeit setzen.
- Pipeline-Stufe wählen: KALT → KONTAKTIERT → TERMIN_GEPLANT → ... → GEWONNEN.
- Tipp: Unter **Pipeline** das Kanban-Board öffnen — dort Leads per Drag & Drop verschieben.

5

Akquise-Modus nutzen — sofort produktiv

- **Seitenleiste** → **Akquise** → Tab „Kalt“ für neue, unkontaktierte Leads.
- Die Queue zeigt alle KALT-Leads nacheinander — Ergebnis wählen, weiter.
- Nicht erreicht → automatisch Task „Erneut anrufen“ in 2 Tagen.
- Termin vereinbart → Lead springt auf TERMIN_GEPLANT + Kalender-Eintrag.
- Tab „Warm“ für Rückrufe & offene Nachfass-Aufgaben.

6

E-Mail-Konto verbinden (optional, aber empfohlen)

- **Einstellungen** → **E-Mail** → **Konto verbinden**.
- Outlook oder Gmail per OAuth verknüpfen.
- Danach: E-Mails werden automatisch in der Lead-Timeline angezeigt.
- Kalender-Sync: **Einstellungen** → **Kalender** → Outlook / Google verbinden.



Tipps für den ersten Tag

- Starten Sie jeden Arbeitstag mit dem Dashboard: Überfällige Aufgaben zuerst, dann Warm-Akquise, dann Kalt-Akquise.
- Nutzen Sie den Akquise-Modus in einem Block (30–60 Min.) — der Loop-Modus maximiert Ihre Anruf-Effizienz erheblich.
- Fügen Sie bei jedem Lead immer mindestens einen Ansprechpartner mit Telefonnummer hinzu — so sind alle Infos beim Anruf sofort sichtbar.
- Aufgabe später erledigen? „Wiedervorlage“-Button nutzen — die Aufgabe erscheint erst wieder wenn Sie es wollen.

Schnell-Referenz: Was finde ich wo?

BEREICH	INHALT
Dashboard	Tagesübersicht — Aufgaben, Top-Leads, Pipeline, Ziel
Organisationen	Alle Firmen — anlegen, suchen, importieren, exportieren
Leads	Verkaufschancen — Liste, Details, Bulk-Aktionen
Pipeline	Kanban-Board — alle Leads je Stufe, Drag & Drop
Aufgaben	Alle Tasks — fällig, überfällig, Wiedervorlage
Akquise	Kalt- & Warm-Telefon-Loop — das Herzstück der Akquise
Kalender	Termine — Monat/Woche/Arbeitswoche, Outlook/Google-Sync
E-Mails	Posteingang, Verfassen, Signaturen, Papierkorb
Angebote	Erstellen, Prüfen, PDF-Export, Versenden
Einstellungen	Firma, Team, Ziele, Workflows, VoIP, E-Mail-Signaturen

Support & weiterführende Hilfe

NACHSCHLAGEN

Vollständiges Handbuch

Das Benutzerhandbuch (v1.5) finden Sie im CRM, im Bereich Einstellungen. Es enthält alle 11 Kapitel mit vollständiger Feature-Dokumentation, Tipps und FAQ.

KONTAKT

Support & Kontakt

Bei Fragen oder Problemen erreichen Sie uns jederzeit unter:

info@apexlead-pro.de

www.apexlead-pro.de



ApexLead-pro

Das CRM für Vertriebler

STRUKTURIERT • EFFIZIENT • ERFOLGREICH



Vertriebs-DNA in jedem Detail.

info@apexlead-pro.de · www.apexlead-pro.de

© 2026 ApexLead-pro · ONBOARDING-GUIDE