

Erstinbetriebnahme

Die Bereiche bauen aufeinander auf. Diese Reihenfolge führt zu einem Pipedrive, in dem alles zusammenpasst — und vermeidet Deals ohne Kunden und Positionen ohne Produkte.

1. In Pipedrive vorbereiten

Bevor in FINN.ghost etwas eingestellt werden kann, muss in Pipedrive vorhanden sein:

Was	Wofür
ein Benutzer für die Schnittstelle	sein API-Token wird eingetragen
die Extrafelder	für CRM-ID, Belegnummer, Projektnummer, Umsätze, Datumsangaben
die Label	für Kunden, Lieferanten, Interessenten, Kontakte und die Leads
die Pipeline mit ihren Phasen	Ziel der Belege
das Board mit seinen Phasen	Ziel der Projekte

Diese Vorarbeit lohnt sich am Stück: Jeder spätere Aufruf der Einstellungen kostet API-Tokens, und ein Feld, das noch nicht existiert, erscheint hier nicht zur Auswahl.

2. Verbinden

Abo, Firmendomain und API-Token eintragen, dann **Neustarten**. Siehe [Allgemeine Einstellungen](#).

Ohne den Neustart bleiben alle weiteren Bereiche und die Zeitsteuerung leer.

3. Kontakte einrichten

Die beiden Stammdaten-Mappings für die CRM-ID anlegen, danach Label und die gewünschten Zusatzangaben. Siehe [Kontakte](#).

Wenn Kontaktgruppen ausgeschlossen werden sollen, gehört das **jetzt** entschieden — nicht später. Nachträglich ausgeschlossene Kontakte werden in Pipedrive gelöscht.

4. Produkte einrichten

Ziel für die Artikelnummer festlegen, Preis wählen. Siehe [Produkte](#).

5. Belege einrichten

Pipelines aktivieren, Belegtyp-Mappings anlegen, **akzeptierte Bestellungen** festlegen. Siehe [Belege](#).

Die akzeptierten Bestellungen wirken zurück auf die Kontakte: Umsätze, Bestellzahlen und das Lead-Handling bleiben ohne sie leer. Deshalb danach noch einmal in die Kontakteinstellungen sehen.

6. Die übrigen Bereiche

Aktivitäten, Leads und Projekte nach Bedarf — sie sind unabhängig voneinander. Siehe [Aktivitäten](#), [Leads](#) und [Projekte](#).

7. Erstbefüllung von Hand starten

Unter **FINN.pipedrive** → **Zeitsteuerung** die Aufgaben einmal in dieser Reihenfolge starten:

Reihenfolge	Aufgabe
1	SelectLine-Kontakte exportieren
2	SelectLine-Artikel exportieren
3	SelectLine-Artikelbilder exportieren
4	SelectLine-Belege exportieren
5	SelectLine-Projekte exportieren

Reihenfolge	Aufgabe
6	SelectLine-Aktivitäten exportieren

Die Erstbefüllung ist der teuerste Vorgang der ganzen Einrichtung: Jeder Kontakt, jeder Artikel und jeder Beleg wird einmal angelegt. Bei größeren Datenbeständen reicht das Tageskontingent an API-Tokens dafür nicht aus — dann läuft die Befüllung über mehrere Tage.

Siehe [API-Tokens](#).

Deshalb lohnt es, mit den **Kontakten** anzufangen und erst weiterzugehen, wenn sie vollständig in Pipedrive stehen. Ein Deal ohne Organisation wird ohnehin wieder entfernt.

8. Ergebnis prüfen

Prüfung	
Stehen die Kontakte mit dem richtigen Label in Pipedrive?	Organisationen und Personen
Ist die CRM-ID im Extrafeld gefüllt?	an einem Beispielkontakt
Haben die Produkte einen Preis?	an einem Beispielartikel
Liegen die Deals in der richtigen Phase?	in der Pipeline
Steht die Belegnummer am Deal?	im Extrafeld

Ist die CRM-ID leer, wurden die Kontakte ohne Wiedererkennung angelegt. Dann gehört das Mapping ergänzt, bevor der nächste Lauf startet — sonst entstehen Dubletten.

9. Intervalle festlegen

Erst wenn die Erstbefüllung steht, die Zeitsteuerung auf den Dauerbetrieb einstellen. Siehe [Automatisierung](#).

Nächster Schritt

[Automatisierung](#)

Created 2026-09-02 09:01:49 UTC by API

Updated 2026-09-02 09:02:15 UTC by API