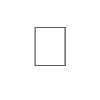
**Transkript**

20. August 2025, 07:03AM

 **Lorenz Schrader** Transkription gestartet

 **Lorenz Schrader** 0:03  
Habe dir deine App Software saas wie auch immer gucken, ob die jetzt quasi schon verkaufbar ist, wie sie verkaufbar ist, dass sie sie noch die letzten Meter schubst.

 **Bastian** 0:11  
Ja, richtig.  
Ja.

 **Lorenz Schrader** 0:15  
Wo stehen wir da?

 **Bastian** 0:17  
Wir haben jetzt mit dem Peter Testing gestartet.

 **Lorenz Schrader** 0:26  
Jetzt ist dein Empfang gerade weg.

 **Bastian** 0:29  
Und wir können jetzt auch so leicht sehen, was ich machen würde wär jetzt wär jetzt.

 **Lorenz Schrader** 0:37  
Ich versteh dich nicht mehr.

 **Bastian** 0:38  
Da bin ich, hörst du mich ja, oder?

 **Lorenz Schrader** 0:40  
Nee, nee, du warst jetzt gerade weg. Der Empfang ist nicht so gut bei dir.

 **Bastian** 0:42  
Ja warte.  
Aber ich bin da, oder?

 **Lorenz Schrader** 0:47  
Jetzt bist du wieder da, warte mal, ich guck mal eben wann, wann bist du denn im Büro? Dann haben wir dann hast du den Mobilfunkprobleme nicht, weil ich hab hinten raus hab ich ne halbe Stunde Luft.

 **Bastian** 0:48  
Warte mal.  
Ja.  
Ja, ich habe nur warte.  
Muss ich mal kurz im Kalender schauen?  
Du hast bis um 10:30 Uhr Zeit?

 **Lorenz Schrader** 1:15  
Ich habe Moment bis 10:30 Uhr Zeit oder? Ab 11:30 Uhr hätte ich wieder.

 **Bastian** 1:23  
Also normalerweise habe ich hier keine Mobilfunkprobleme Lorenz wollen wir es so machen? Ich bin ich bin selber kein Freund von von Auto meetings, aber das wirklich so meeting ich habe extra gesagt ja ja, alles gut, alles lass lass uns noch mal probieren.

 **Lorenz Schrader** 1:26  
OK, sehr gut.  
Nein, nein du warst gerade nur weg, zweimal deswegen alles gut, wenn wenn es klappt. Das war jetzt nur rein Technik.

 **Bastian** 1:38  
Bei mir wäre es mir wäre es am liebsten, wenn ich es jetzt führen könnte, weil es so ein du hast ja auch gesagt glaube ich erst Anfang September oder so, weil du jetzt dann noch mal in Dubai bist oder so.

 **Lorenz Schrader** 1:39  
Mhm.  
Mhm.  
Ich bin jetzt gerade in Dubai, ja, aber ich sag mal, ich bin gerade in Dubai ja, das ist das Hotelzimmer hinter mir im Prinzip ich glaub man kann so n bisschen kann man aus dem Fenster rausgucken ne ganz hinten irgendwo ist der Burj Khalifa auch.

 **Bastian** 1:51  
Du bist in du?  
Ah okay.  
Ja, okay.  
Len.

 **Lorenz Schrader** 2:04  
Aber.

 **Bastian** 2:04  
Ach geil.

 **Lorenz Schrader** 2:08  
Ja, aber das heißt ja nicht, dass die Firma also wie lange braucht ihr, bis die Software wirklich vermarktbar ist? Also was hast du da für ein riesen Datum, sag ich mal?

 **Bastian** 2:21  
Bin eigentlich in 23 Wochen Ready, das war auch so das was ich noch im Kopf hatte von dir, dass du so bis Anfang September brauchst.

 **Lorenz Schrader** 2:24  
Mhm ja.  
Genau also wir brauchen einen Vorlauf von von 2 Wochen im Prinzip nach nach Kick off also wo man dann sagt OK, wir haben jetzt einen Pitch klar, wir haben wir wissen, was wir versprechen wollen wir gehen wir legen im Prinzip los, so das, dann sind es 2 Wochen.

 **Bastian** 2:30  
Deswegen hab ich.  
OK.  
Ja.  
Okay.

 **Lorenz Schrader** 2:45  
Ja.

 **Bastian** 2:47  
Okay, super.

 **Lorenz Schrader** 2:51  
Ja gut, also seid ihr im Prinzip ich sag mal realistisch fertig damit.

 **Bastian** 2:51  
Also von von meiner Seite wie gesagt.  
Ja, wir sind fertig, jetzt geht es halt darum, was ich was ich aufsetzen möchte, deswegen will ich mich auch mit dir abstimmen. Ist einmal sauberst CRM, weil ich dann auch anfangen Überpersonalisiert, die ganzen Leute anzuschreiben, die man dann natürlich anrufen kann. Das war so die.

 **Lorenz Schrader** 3:06  
Mhm.

 **Bastian** 3:13  
Idee dahinter?

 **Lorenz Schrader** 3:15  
Mhm.  
Wer ist Zielgruppe?

 **Bastian** 3:22  
Die ist halt super Broad ne da hab ich mir auch noch Gedanken gemacht, ob ich die noch stärker einschränken soll.

 **Lorenz Schrader** 3:28  
Mhm.

 **Bastian** 3:28  
Aber prinzipiell ist ja jeder deine Zielgruppe vielleicht, ich hab probiert ne Branche auf ich weiß nicht wie wie jedes Wort ich hab probiert ne forsche auf Immomakler zu schmeißen. Als Forscher auf Versicherungs also so finanzmakler und dann noch mal was komplett anderes um herauszufinden OK.

 **Lorenz Schrader** 3:41  
Mhm.  
Mhm.

 **Bastian** 3:46  
Wer wer hat da wirklich den Niet? Wer springt da drauf an, ne?

 **Lorenz Schrader** 3:52  
OK was gehen wir noch mal ein Schritt zurück? Was macht die App genau? Tun wir jetzt mal so, als ob wir noch nicht drüber gesprochen hätten.

 **Bastian** 4:00  
Ja.

 **Lorenz Schrader** 4:02  
Angenommen, ich bin jetzt n Versicherungsmakler.

 **Bastian** 4:06  
Ja.

 **Lorenz Schrader** 4:06  
Und wir quatschen jetzt gerade irgendwo keine Ahnung, wir sind am Gate, am Flughafen und Boarden gleich und haben beide Langeweile und ich frag mir was ich frag dich na, was machst denn du so? Du weißt, ich bin Immobilienmakler? Was ist der Vorteil, den ich habe?

 **Bastian** 4:13  
Mhm.  
Ja.  
Der Vorteil den du hast, dann würde ich rein reingehen und sagen Hey Lorenz schönste Geschäft, wenn wir mal ehrlich sind gerade auch in deiner Branche, auch in meiner Branche sind auch irgendwo Arbeit mit Empfehlungen, oder?

 **Lorenz Schrader** 4:36  
Jetzt erstmal vom Nutzen also Empfehlung OK was leistet die Software?

 **Bastian** 4:36  
Ja.  
Ja.  
Die Software macht es dir möglich, Empfehlungen Vollautomatisiert zu ziehen. Das Problem hinter Empfehlungen ist meistens deinem Tippgeber rennst du hinterher und da hast du auch keine Zeit für im Alltagsgeschäft, aber du musst den Tippgeber ja intensiv incentivieren, selber aktiv zu werden.  
Du machst aktuell n extinsisches Tippgebergeschäft mit uns machst du ein intrinsisches Tippgebergeschäft also du kannst damit rechnen, dass du deine Empfehlungsquote um bis zu 120% steigern kannst.

 **Lorenz Schrader** 5:09  
Mhm wie funktioniert das genau?

 **Bastian** 5:13  
Dein also, du kriegst eine App in dieser App bist du als Admin eingeloggt, dann kannst du für dich entscheiden OK, vielleicht habe ich ja noch ein paar Verkäufer, die kannst du onboarden und die Verkäufer können dann wiederum im Fehler einladen und der Empfehler hat dann auch eine App und wird incentiviert. Da gibt es eine globale Rangliste. Da wird er heiß gemacht. Er sieht.  
Seine ganzen Benefits er sieht seine ganzen Vorteile, die also Wasser verdienen kann, je nachdem was du ihm gibst. Pro Tipp und umso teurer die Dienstleistung jetzt zum Beispiel ne Immobilie umso mehr kannst du ihm ja geben und bei uns sind es zum Beispiel also wir geben 1000€.

 **Lorenz Schrader** 5:38  
Hm.

 **Bastian** 5:49  
Programme pumpentipp raus also war ja erfolgreich n Tipp und dafür steht halt jeder gerne auf.

 **Lorenz Schrader** 5:50  
Mhm, Mhm.  
Mhm.

 **Bastian** 5:57  
Wolltest was sagen?

 **Lorenz Schrader** 5:58  
Ja nee nee, ich hab dir nur gesagt OK ja, war also schon auch wie läuft die Abrechnung? Läuft das auch über die App oder kriege ich hinterher irgendeine Liste? Mit Hans Meier kriegt noch 1000€ von mir.

 **Bastian** 6:10  
Du hast ne Abrechnungsliste genau das wollen wir nicht noch nicht. Über die App steuern, wenn wirklich der Bedarf da ist und ist ja das tolle Du kommst als Betatester also am Anfang ist es noch einfacher zu verkaufen, weil wir sagen ja, du bist betatester, das heißt du kannst noch mitentscheiden du bist einer der ersten du darfst mitentscheiden, was du an dieser Software angepasst.

 **Lorenz Schrader** 6:15  
Mhm.  
Hm, hm.  
Das weiß ich nicht, ob ich das Wort in den Mund nehmen würde, ehrlich gesagt.

 **Bastian** 6:31  
Wird Wien sitzen?  
Okay, oder?

 **Lorenz Schrader** 6:37  
Beta Tester ist was Schönes für für Experten oder für für dich und mich oder so, aber beispielsweise eben also privat mache ich das gerne, dass ich, dass ich schon mal eine Beta runterladen oder früher irgendwann mal ein Spiel im Early Access oder sowas, aber wenn ich mit geschäftskritischen Anwendungen.

 **Bastian** 6:37  
Ja, man kann.  
Ja.

 **Lorenz Schrader** 6:53  
Unterwegs bin.

 **Bastian** 6:56  
Ja.

 **Lorenz Schrader** 6:56  
Da nehm ich lieber die Stable Vorversion anstatt irgendeine Beta also nicht mal die Stable aktuelle weil ich will nicht, dass es also das muss funktionieren ich hab kein Bock mich damit zu beschäftigen es muss ja einfach klappen, also da weiß ich nicht, ob du da nicht zu viele Vorurteile einlädst zu dem Zeitpunkt wenn du das Wort Beta in den Mund nimmst.

 **Bastian** 7:02  
Der.  
Ja.  
Oder einen anderen oder einen anderen Begriff? Da geht es ja eigentlich darum, weil die Beta ist ne Stable Version bei uns, da geht es darum, Features mit reinzubringen also du bist wie du bist, sagen wir mal nennen wir es Birdy Bird.

 **Lorenz Schrader** 7:15  
Ähm.  
Mhm.  
Mhm.  
Mhm.

 **Bastian** 7:27  
Wenns dir besser gefällt.

 **Lorenz Schrader** 7:27  
Ja, müsste ich mir mal noch ein, müsste ich mir mal noch ein schönes deutsches Wort für ausdenken. Das Problem mit Anglizismen versuchen in der Kaltakquise immer oder am Telefon generell die Anglizismen immer so gut zu vermeiden wie eben möglich. Also ich weiß natürlich, was ein Early Bird ist und ich weiß auch was ne übrigens auch was intrinsisch oder so was ist das werden die auch nicht wissen.

 **Bastian** 7:38  
Ja.

 **Lorenz Schrader** 7:46  
Das Problem ist wenn du mit Anglizismen loslegst, kennst du Douglas.

 **Bastian** 7:47  
Ja.

 **Lorenz Schrader** 7:52  
Hier die Kette, die haben ich weiß nicht gar nicht, ob es immer noch deren Motto ist, die haben doch immer dieses Come in and find out gehabt als Motto als als Branchenmotto oder als Subslogan und es gab mal ne Umfrage also come in and find out hieß das.

 **Bastian** 7:52  
Ja ja.  
Wie hieß das?

 **Lorenz Schrader** 8:08  
Und dann gab es eine Umfrage wo gefragt, wo Verbraucher gefragt wurden, was das heißt, dass die Bedeutung von dem Slogan ist? Und da war kam die Antwort, finde rein und finde auch wieder raus.

 **Bastian** 8:08  
Ah okay.  
Ja.

 **Lorenz Schrader** 8:23  
Ja, nicht ganz korrekt, ja und der Marketing der Marketing geht sich erschießen, ja genauso mit Burger King hat sie vor ganz langer Zeit. Das ist jetzt irgendwie schon 20 Jahre her oder so die Unfall, ja hatte mal.

 **Bastian** 8:26  
Ja, krass.  
Der.

 **Lorenz Schrader** 8:39  
Have it you away? Die hatten den Whopper und mcdonald's hatte noch nicht diese Anpassung, die die auch haben. Mittlerweile kannst du bei Mccas auch den Burger so anpassen, wie du willst, das konntest du damals noch nicht, du konntest nur etwas weglassen, du konntest nichts hinzutun bei mcdonald's.

 **Bastian** 8:47  
Ja.

 **Lorenz Schrader** 8:54  
Bei Burger King konntest du aber dir das Ding mit 15 fleischscheiben und 10 mal Zwiebeln und das und das du konntest es frei kombinieren Hauptsache, sie haben die Zutat auf einem ihrer Burger drauf und du konntest dir das so kombinieren wie du wolltest have it you away? Was haben die alle verstanden, auch zum Mitnehmen?

 **Bastian** 9:13  
Wahnsinn.

 **Lorenz Schrader** 9:13  
Ja, deswegen mit Anglizismen ist immer ist immer schwierig.

 **Bastian** 9:18  
Ja, ich bin beide super einfache Sprache, ne.

 **Lorenz Schrader** 9:21  
Genau genau deswegen jetzt keep it simple stupid, OK also wir haben einen eine App, um ihr Empfehlungsmarketing zu revolutionieren und sodass Sie.  
In der Regel 120% mehr Empfehlung erhalten als jetzt.

 **Bastian** 9:41  
Ja.

 **Lorenz Schrader** 9:43  
Das funktioniert, indem sie oder ihre Vertriebler Empfehlungsgeber einladen können, und sie können über die App ein komplettes Empfehlungsprogramm aufsetzen nach ihren Wünschen.

 **Bastian** 9:55  
Richtig.

 **Lorenz Schrader** 9:58  
Ja.  
Mhm.  
Mhm.

 **Bastian** 10:16  
1000€ die hat er dann im Kopf und die will will er erreichen. Dort will er hinwachsen und das tolle und so funktioniert Thermomix Fühler, Aqua Global die ganzen Strukturvertriebe. Wir haben einen Mini Struppi Vertrieb bei den Empfehlern, also ein unilevel System mit 2 Ebenen, das heißt wenn

 **Lorenz Schrader** 10:17  
Wie?  
Mhm.

 **Bastian** 10:34  
du jetzt nen Fehler nen Tippgeber Einlädst den Andreas und der Andreas Lädst seinen Schwager ein den keine Ahnung Martin.  
Dann, wenn der Martin nen Tipp abgibt, verdient der Andreas wieder mit 100€ oder so kannst du auch selber festlegen, was du an Overhead quasi ausschnittest.

 **Lorenz Schrader** 10:54  
Hm.  
OK, das heißt du kannst ne ne Struktur aufbauen mit 2 Ebenen.

 **Bastian** 11:00  
Richtig beziehungsweise 3 also Andreas Martin und der Martin kann noch die Sophie einladen und der Andreas würde sogar an der Sophie verdienen. Wenn die Sophie aber jemand einlädt, verdient nur noch der Martin dran, weil immer immer 3 Ebenen ausgeschüttet werden. Ja.

 **Lorenz Schrader** 11:04  
Mhm, Mhm.  
Mhm stimmt Mhm, OKOK interessant.

 **Bastian** 11:17  
Und die Idee Idee ist es aufzubauen, wie ja keine Ahnung haben Sie die Edeka App oder ne Paysafe? Nee nee, wie heißt das nicht? Paysafe Payback ja, so dass du ja, dass du jeden jeden.

 **Lorenz Schrader** 11:28  
Äh, payback, Mhm.

 **Bastian** 11:32  
Jeden auf deiner Arbeit du hast, weil du weißt, du kannst damit Geld verdienen und wenn der Immobilienmakler das richtig pitcht und dafür soll es natürlich auch Workshops geben, aber viele Wissen nicht, wie Empfehlungsmanagement funktioniert. Das ist schon mal Empfehlungsmanagement auf Stützrädern ja, und dann bauen wir dir halt noch ein Viertaktmotor an dein Fahrrad ran ist dann der nächste Schritt?

 **Lorenz Schrader** 11:34  
Mhm.  
Mhm.  
Mhm.  
Okay.

 **Bastian** 11:54  
Weil, weil viele können es einfach nicht.

 **Lorenz Schrader** 11:58  
Ja, so können wir natürlich auch, also wir könnten so reingehen, wie ich jetzt gerade gesagt hatte das ist Pitch Nummer 1 für scotting das was ich vorhin gesagt hatte, ist Pitch Nummer 1 Pitch Nummer 2 wäre in der tat mal etwas breiter ranzugehen und zu sagen guten Tag, es geht um das ihr Empfehlungsmarketing zu.

 **Bastian** 12:05  
Mhm.

 **Lorenz Schrader** 12:16  
Ja nicht revolutionieren, vielleicht gleich sondern.  
Weit nach vorne zu bringen vielleicht einfach nur bei Revolutionären, sofort wieder so?  
So effektheischerisch. Da da bringst du dich mit der Sprache auch eventuell in die falsche Ecke sofort, dass man sagt guten Tag, es geht um ihr Empfehlungsmarketing darf ich fragen, wie sie gerade an Empfehlungen kommen und wie Sie daran arbeiten, die zu vermehren?

 **Bastian** 12:32  
Hm.

 **Lorenz Schrader** 12:43  
So da gibt es 3 Antworten drauf dann erzählt er dir das.  
Und sagt ja, wir machen hier so die Rennen halt rum, OK, dann haben wir einen schönen Aufhänger zu sagen, gut, wir haben eine App, die das auf ein neues Level bringt 120% mehr bei der Pitch von gerade b sagt er das geht nicht überhaupt nichts an, weil ich hab ja gerade noch ne er hat noch keine keine Beziehung zu mir, er weiß noch gar nicht, wer ich bin.

 **Bastian** 12:58  
Ja.  
Ja.

 **Lorenz Schrader** 13:06  
Können wir über den Dritten reden, können wir sagen OK, wir haben Erfahrung die Erfahrung gemacht, dass Kunden das so und so machen und dann wieder in den ersten Patch OK.

 **Bastian** 13:16  
Da ist die Sache, wenn ich dich unterbrechen darf, Lorenz da kommt der Klassiker wenn du kalter Krise machst, ist dann immer ja nee, da sind wir gut aufgestellt, wie ich gerne reingehe und wie ich die Leute erstmal eröffne, ist schönen guten Tag Bastian Galvanik mein Name Moin, spreche ich da mit Lorenz?

 **Lorenz Schrader** 13:17  
Was Mhm, Mhm.

 **Bastian** 13:33  
Ja, Hi hier ist der Lorenz oder ich gehe einfach immer rein, ich stell mich meistens nie mit dem Firmennamen vor. Kurzer Disclaimer noch Lorenz also jetzt fahr ich tatsächlich durch n Kaff da werd ich gleich glaub ich mach mal lieber, ich mach mal lieber Videokamera aus hab ich mehr Bandbreite?

 **Lorenz Schrader** 13:39  
Hm.  
Mhm, Mhm.

 **Bastian** 13:48  
Nur kurz solange ich los kann, fahr ich ich geh einfach super gerne rein und sag Hey Lorenz, grüß dich, mein lieber hier ist der Basti hi ja, und dann sagt er ja, wer Basti? Ja, Basti lass mich, lass mich mich kurz mal vorstellen. Es geht um Empfehlungen, mal kurz ne Frage an dich, Lorenz.

 **Lorenz Schrader** 13:52  
Alles gut?

 **Bastian** 14:07  
Würdest du sagen, dass du mit Empfehlungen, also in deiner Branche auch tatsächlich das meiste Geld verdienst und das Arbeiten mit Empfehlungen am einfachsten ist, weil die Abschlussquote einfach so hoch ist?

 **Lorenz Schrader** 14:08  
Mhm.

 **Bastian** 14:17  
Sagt er. Ja, und dann bist du erstmal auf dem selben Level also ich versuch, die erstmal ich versuch erstmal das in seinem Kopf da ist ja Empfehlungen ist mega geil, weil wenn ich das so ansprech, dann denkt er an seinen lästigen Empfehlungsziehapparat, wo er jedes Mal da seine Kunden nach Empfehlungen anhat also.

 **Lorenz Schrader** 14:17  
Mhm.

 **Bastian** 14:36  
Meine Meinung, du bist auch ein guter Verkäufer, deswegen will ich nur meinen Raum geschmissen haben, ne?

 **Lorenz Schrader** 14:36  
Mhm.  
Also man, man merkt, man merkt, dass du aus einem Roten Ozean kommst.  
Nämlich der Solarindustrie.

 **Bastian** 14:45  
Ja, ja, ja, ja.

 **Lorenz Schrader** 14:49  
Das was du jetzt gerade gesagt hast, der, die die Art zu pitchen, ja oder die Art reinzukommen erst mal verbrüdern das Problem noch mal klarmachen suggestivfrage stellen dafür kriegst du auch hauptsächlich eher simplere Geister, die dann antworten ja, das ist ein Mittel, das würde ich nutzen, wenn alles andere nicht funktioniert.

 **Bastian** 15:09  
Mhm.

 **Lorenz Schrader** 15:09  
Wir gehen ganz gerne am Anfang, erst mal mit offenem Visier rein und nutzen diese Tricks eben nicht, weil du damit auch eine Zielgruppe kriegst, die ich sag mal ein bisschen mehr Grips hat und die das auch honoriert, dass du ja einfach ehrlich sagst, worum es geht und wenn der Pitch gut genug ist?  
Wenn das Produkt hinten raus gut genug ist und der Nutzen für den Kunden gut genug ist und es kein richtiger Roter Ozean ist, dann ist das auch ein sehr guter Weg.  
Weil wenn ich dich jetzt anrufe und sage guten Tag, Herr Müller.  
Ich hab wir haben eine Software, mit der sie ihr Empfehlungsmarketing verdoppeln können.  
Oder das Ergebnis ihres Empfehlungs ihrer Empfehlung also, dass sie doppelt so viele Ergebnisse wir haben eine Software, mit der sie doppelt so viele Ergebnisse bekommen wie heute.  
Haben sie gerade 3 Minuten für mich?

 **Bastian** 15:56  
Ja.

 **Lorenz Schrader** 15:57  
Dann weißt du ganz klar, worum es geht so und wenn dich das nicht interessiert, dann muss ich mit so Suggestivsachen anfangen, wie du sie gerade gesagt hast du hast sehr gut gepitcht, was du gemacht hast, aber ich würd das Stilmittel noch nicht benutzen wollen.

 **Bastian** 16:00  
Mhm.  
OK.

 **Lorenz Schrader** 16:13  
Erst im zweiten Schritt, weil wenn das reicht, also wenn wir hingehen und sagen guten Tag, Herr Müller.  
Oder wir können auch eine wir können uns doch sicherlich einigen, dass Empfehlungen für jedes Unternehmen eine unheimlich wichtige Quelle für Neugeschäft ist. Was halten Sie davon? Was würden Sie halten, wenn ich eine Software hätte oder eine App hätte, mit der sie doppelt so viele Empfehlungen bekommen wie heute?

 **Bastian** 16:30  
Hm.  
Ja.

 **Lorenz Schrader** 16:39  
So und dann sagt er Oh hm jetzt red Mal, das ist dieses also unsere Telefonate sind immer so aufgebaut, dass wir eine wir haben am Anfang eine. Es geht um, das nenne ich auch häufig so ich ich Texte, das auch meistens wirklich mit es geht um weil wenn du anrufst, fragt der Kunde sich erst mal um warum?  
Genau so, und dann sagen diese Antwort, beantworten wir direkt und dann sagt er sich OK angenommen das, was der Typ da erzählt stimmt er hat diese App Anomie leistet das Anomie kann das das hat er noch alles nicht getestet? Es stimmt, bin ich dann interessiert?

 **Bastian** 17:15  
Hm.

 **Lorenz Schrader** 17:16  
Bedingungen verdoppelt hell Yeah, natürlich bin ich interessiert so, damit habe ich mir deine Aufmerksamkeit erkauft, deine Aufmerksamkeit erkauft. Ich habe noch keinen Termin und ich habe noch keinen Abschluss. Aber ich habe, dass du mir zuhörst und jetzt kann ich anfangen, ein Bild zu zeichnen.  
Jetzt kann ich ausholen, ich kann am Anfang sagen guten Tag, wir haben eine, wir können uns doch unternehmerdomin Pitch guten Tag können uns doch darauf einigen, dass Empfehlungen für ein Unternehmen unheimlich wichtig sind. Wir bieten eine App, mit der sie ihre Empfehlungen.

 **Bastian** 17:34  
Ja.

 **Lorenz Schrader** 17:50  
Mindestens verdoppeln können die Anzahl der Empfehlungen, die sie kriegen mindestens verdoppeln können. Haben sie 3 Minuten für mich, dass ich Ihnen das einmal vorstelle?  
Und dann sagst du ja 3 Minuten investiert so also entweder sagst du nein, aber dann wahrscheinlich nur wirklich, weil du sie jetzt gerade auch nicht hast und dann wollen wir sie auch nicht, weil, dann hast du nicht die Ruhe, dann bist du zwischen A und B und dann rufen wir in der Tat dann wieder an wenn du diese 3 Minuten hast.

 **Bastian** 18:05  
Mhm.

 **Lorenz Schrader** 18:17  
So und das zweite sagt OK, er sagt Ja und dann gehen wir und zeichnen ein Bild, dann machen wir eine kurze Beschreibung, was jetzt gerade \*\*\*\*\*\*\* ist, jetzt fangen wir mit dem Salz an in der Wunde, ja jetzt gehen wir hin und sagen OK, Herr Müller, Sie kennen das doch.  
Als Dienstleister ist man immer auf Empfehlung angewiesen, das ist aber heutzutage immer schwieriger. Intrinsisch Nein, das wollten wir vermeiden.  
Dass die Leute nicht nur zufrieden sind, sondern einen dann auch wirklich aktiv weiterempfehlen, aus Eigenmotivation heraus Empfehlungen sind aber für das Geschäft unheimlich wichtig, aber häufig unheimlich mühsam zu kriegen und einzusammeln, so das ist Problembeschreibung.  
Lösung Wir haben eine App entwickelt, in der sie ihr eigenes Empfehlungsprogramm komplett konfigurieren können mit Belohnungen, stufen, Prozenten, Einladungen. Ihre Mitarbeiter können da rein eine komplette Verwaltung, mit der sie aus dem nichts mal eben ihr eigenes Empfehlungssystem bauen können.  
Das hat dazu geführt, bei unseren Kunden, dass sie mindestens 100% mehr Empfehlung kriegen, wenn nicht sogar 200%.

 **Bastian** 19:17  
Ja.

 **Lorenz Schrader** 19:24  
Haben sie einmal mal ne Viertelstunde, dass ich mir das am Telefon kurz am am PC kurz vorstelle?

 **Bastian** 19:25  
Finde ich.  
Finde ich gut was ich nur machen würde, wenn du das Problem erklärst ich mag es immer bildlicher zu sprechen, dass ich dann eben einfach auch ganz klar sage Herr Müller, Sie kennen es doch, dass man dann sagt man zum Kunden Meier ja empfehl mich doch mal und dann macht das nicht und dann hakt man wieder nach und wieder nach und nach und tritt mal hört man auf.

 **Lorenz Schrader** 19:36  
Mhm.

 **Bastian** 19:46  
Und man hat so viel Kunden, die man im Monat bedient, mal Hand aufs Herz, Herr Müller, das macht auch keiner. Einer fasst bei seinen Tippgebern nach mit Glück kriegt man mal aus 10 Kunden, der eine der kommt sagt ja hier, ich hab hier der Jörg ruft immer an wegen seiner Wegen seiner Wegen seiner privaten Krankenversicherung.  
Mit Glück ja, und jetzt stell dir mal für jetzt stell dir mal vor, dass es 10 von diesen Yorks geben würde.

 **Lorenz Schrader** 20:21  
Mhm.

 **Bastian** 20:21  
Wirklich, weil das kann er sich dann kann er sich vorstellen, sondern versteht erst mal so ja, Fakt ist echt ein Paint dieses Nachfassen die ganze Zeit und wenn es Leute sind, die ein Team haben also es gibt ja den einzelnen Finanzmakler oder Immo Makler, aber dann gibt es die Leute mit ein Team und.  
Da ist das, was ich halt da gehe ich eher in den Schmerz rein so und dein Team macht das ja auch nicht ne und dann noch dein Team nachkontrollieren und so was, das ist super mühselig und du hast uns jetzt Themen, was es für dich macht, ne?

 **Lorenz Schrader** 20:44  
Mhm.

 **Bastian** 20:50  
Und das System ist nicht krank, ja.

 **Lorenz Schrader** 20:50  
OK, dann lass mal versuchen dich das auf eine Business Ansprache hochzuholen, weil das was du gerade hattest auch wieder es ist es b to c roter Markt. Das war sehr gut, aber ich hoffe, dass wir dann, dass wir ein bisschen B to biger unterwegs sein können.  
Aber das Bildzeichnen gefällt mir sehr gut und bildzeichnen finde ich sowieso immer toll, dass man sagt OK, also haben sie 3 Minuten ja, Sie kennen das doch klassisches klassische Empfehlung sind.

 **Bastian** 21:14  
Mhm.

 **Lorenz Schrader** 21:25  
Sehr sind sind sehr aufwendig oder sehr, sehr mühsam zu bekommen. Der Kunde ist super zufrieden, man hat einen super Job gemacht, aber jetzt geht es ans Nachfassen. Man fasst einmal nach man fasst zweimal nach und das tun schon die meisten nicht. Man sagt natürlich nicht, dass er das nicht tut.  
Ja, sondern das tun die meisten.  
Das ist mühselig, passt nicht ins Tagesgeschäft. Gerade bei Mitarbeitern ist es immer schwierig, die zu motivieren, dass sie das immer wieder machen und so weiter so und dann gehen wir in die Beschreibung mit was halten Sie davon, wenn es Ihnen eine App gibt?

 **Bastian** 22:00  
So.

 **Lorenz Schrader** 22:02  
Das denk ich so.

 **Bastian** 22:03  
Jetzt.  
Servus Heinz Ahoi doppeltes Ahnung?  
Ja, okay jetzt.

 **Lorenz Schrader** 22:13  
Super ja, geh erstmal einen Platz in Ruhe, alles gut?

 **Bastian** 22:16  
Ja, alles gut Servus Guten Morgen sehr gut.  
So.

 **Lorenz Schrader** 22:22  
Und hole ich mir auch mal eben was zu trinken? Ich bin in einer Sekunde wieder da, hör dich aber.

 **Bastian** 22:25  
Ja, das passt.  
Aber das finde ich gut, wie du es machst also ich muss tatsächlich sagen, ne wenn ich B2B telefoniere ich bin halt ich bin echt ein roter Verkäufer, ich telefoniere ja auch alle menduan, ne.

 **Lorenz Schrader** 22:43  
Mhm ja, das würden wir jetzt schon mal nicht tun.

 **Bastian** 22:45  
Ich hab letztens ich hab letztens über Lucia hab ich mir die Nummer vom Geschäftsführer von Swiss Life gezogen auch zack rein ich bin ja wirklich schmerzbefreit, ne.

 **Lorenz Schrader** 22:56  
Du, das kann super funktionieren, ich sag mal, wenn das gegenüber das zu also erstmal.  
Unterscheidest du dich natürlich von den Leuten, ne ob der das jetzt gut oder schlecht findet wird sich zeigen aber du bist erst mal anders anders ist immer gut, aber ich sag mal, wir gehen da etwas etwas breiter rein, also im Scripting ist denke ich dieses also.

 **Bastian** 23:08  
Ja.  
Hm.

 **Lorenz Schrader** 23:18  
Wenn der Kunde den PIN hat und den hat er eigentlich.  
Ich sehe nicht, dass das nicht funktionieren sollte, ehrlich gesagt so offen reinzugehen also wenn wenn dir jetzt jemand sagen würde pass mal auf dein Empfehlungsmarketing.  
Ich verstehe nicht, warum das nicht funktionieren sollte. Der Room Service ist gerade da kann ich dich mal eine Minute auf auf du musst ja eh jetzt gerade kommen in einer Minute ja.

 **Bastian** 23:43  
Ja klar, ja kein Thema hast voll, ja, klar ist in Ordnung bei uns.  
Kommt denn das ganze Zeug ja?  
Die Erdbeeren ne in der Frühle schaut der wieder aus, ne?  
Mir Maria ist schon aus ja bitte.  
Richtig.  
Digger, tust du echt minch vor Müsli rein oder was? Ich möchte das nicht so digger?  
Jetzt du bist noch stumm?

 **Lorenz Schrader** 26:55  
So jetzt aber genau jetzt bin ich wieder ja sorry, aber wir haben hier so ein Fenster, was sie kontrollieren mussten und das muss ich denen eben zeigen.

 **Bastian** 26:57  
Ja.

 **Lorenz Schrader** 27:07  
Wo waren wir? Wir waren beim Hauptpatch, den haben wir im Prinzip gemacht.

 **Bastian** 27:11  
Ja.

 **Lorenz Schrader** 27:13  
Machen wir mal eine kleine D Tour zum administrativen Ziel des Gespräches ist ein eine Vorführung zu terminieren. Wie lange dauert die und wer macht die?

 **Bastian** 27:33  
15 Minuten kann man schaffen, aber du weißt, wie es ist man verquatscht sich dann so n bisschen, aber ich würde immer 15 Minuten pitch ne halbe Stunde machen.

 **Lorenz Schrader** 27:36  
Hm.  
Genau würde ich dann auch sagen unser Spruch an der Stelle ist wir das ganze dauert 15 Minuten. Wir nehmen uns eine halbe Stunde Zeit für sie.

 **Bastian** 27:49  
Ja, genau.

 **Lorenz Schrader** 27:50  
Dann weiß er, wenn es nicht interessant ist, ist er nach 15 Minuten wieder raus, aber wenn es ihn interessiert, weiß er auch. Er kriegt Serious Informationen.

 **Bastian** 27:54  
Mhm.  
Ja.

 **Lorenz Schrader** 27:58  
OK, wer macht die?

 **Bastian** 27:59  
Ja.  
Der Verkäufer oder weil ich würde da direkt ist der Verkäufer von dir, ich würde da direkt schon seinen.

 **Lorenz Schrader** 28:10  
Mhm ähm.

 **Bastian** 28:10  
Kann er eh 14 Tage kostenlos testen?

 **Lorenz Schrader** 28:17  
Also ich würde am Anfang also ich würde es auf jeden Fall mit einem.  
Also in kalter Krise terminiert?

 **Bastian** 28:24  
Ja.

 **Lorenz Schrader** 28:25  
Und setzt in der Tat einen Termin in dem Termin können wir eine Software Demo machen.  
Ich fände es nicht schlecht, wenn ihr die die ersten ein 2 Wochen.  
Ihr tief im Thema seid, was die Software angeht.

 **Bastian** 28:43  
Mhm.

 **Lorenz Schrader** 28:43  
Sobald wir dann ein paar Aufnahmen haben und ein paar, ich sag mal Learnings, wie der Kunde reagiert, wie er drauf ist, worauf die Wert legen und so weiter, dann können wir das zu uns switchen und ich würde ganz gerne die ersten Termine von euch machen lassen.

 **Bastian** 28:54  
Ja.  
Ja.  
Kann ich auch machen, ja.

 **Lorenz Schrader** 29:04  
OK.

 **Bastian** 29:04  
Was mir gerade nur kommt.  
Du testest es 14 Tage kostenlos.

 **Lorenz Schrader** 29:11  
Mhm.

 **Bastian** 29:11  
Und danach musst du ihn eigentlich wieder trotzdem Wake Call. Dass der seine Kreditkarteninformationen hinterlegt oder du machst direkt so bei 14 Tage kostenlos testen hinterlegt der seine geht das schon direkt im Vertrag ein.

 **Lorenz Schrader** 29:15  
Mhm.

 **Bastian** 29:24  
Weil, so Demo ist ja eher dafür, dass das Leute selber machen, und dann kriegst du n Call und dann wird gesagt Hey, du bist in der Demo komm, lass uns mal n Call machen ist ja so n Lead Magnet, aber hier auf dem Weg würd ich direkt mit denen dann wenn es interessant ist.

 **Lorenz Schrader** 29:25  
Ja.  
Mhm.

 **Bastian** 29:40  
Reinbuchen 14 Tage testen. Aber er ist quasi direkt eigentlich schon in nem Monatsvertrag und.

 **Lorenz Schrader** 29:50  
Mhm.

 **Bastian** 29:50  
Zahlt es dann auch einen Monat weiter nach den 14 Tagen außer er storniert innerhalb dieser 14 Tage?

 **Lorenz Schrader** 29:56  
Würde ich auch so machen, allerdings würde ich ihn so oder so nach den 14 Tagen oder auch nach 7 Tagen anrufen lassen. Das ist aber bei uns die sogenannte Jagdhütte, da kommen wir dann gleich noch zu da kommen wir zu, wenn ihr die ersten Termine habt. Jagdhütte ist bei uns.

 **Bastian** 30:09  
Ja.

 **Lorenz Schrader** 30:12  
Ne separate Geschichte, wo wo du quasi alte Leads rein tun kannst oder genau das, was wir auch am Anfang gedacht hatten, ne von deinen Facebook leads oder so, das wär die Jagdhütte gewesen genau und wenn jetzt ich sag mal ihr oder auch unser Vertrieb da hinterher die die die Präsentation gemacht haben.

 **Bastian** 30:19  
Das hattest du erzählt ja.

 **Lorenz Schrader** 30:31  
Und dann sagt er OK, ich hab ihn jetzt eingemeldet ne die 14 Tage laufen und mach dann vielleicht nach 10 Tagen einen Eintrag in die Jagdhütte mit Ruf an und frag wie es ist.

 **Bastian** 30:39  
Mhm.

 **Lorenz Schrader** 30:40  
So da hast du natürlich ne deutlich höhere Retention.

 **Bastian** 30:44  
Ja.

 **Lorenz Schrader** 30:46  
Ähm.  
Das heißt 15 Minuten, Wir nehmen uns eine halbe Stunde Zeit. Für sie wird das Teams Google Meet Zoom?

 **Bastian** 30:57  
Google meet.

 **Lorenz Schrader** 31:01  
Okay.  
Kann man machen guckt mal, wie es läuft. Wir haben mit Google Meet nicht nur gute Erfahrungen gemacht und das Problem ist, dass die Audioeinstellungen von Google Meet ein bisschen schwieriger sind für den Kunden als die von Teams und zoomen.

 **Bastian** 31:18  
OK.

 **Lorenz Schrader** 31:19  
Teams ist eigentlich akzeptierter, aber Google also es gehen alle 3 ja und du kannst auch alle 3 terminieren insofern das geht schon guckt einfach mal ein bisschen, ob ihr zu häufig mit Oh, ich finde aber das Mikro nicht und ich verstehe sie nicht und so, dann müsste man eventuell switchen auf Teams.

 **Bastian** 31:34  
Also ich hatte eigentlich wir nutzen seit 2 Jahren Google meet, ich hatte eigentlich nie Probleme, muss ich sagen.

 **Lorenz Schrader** 31:39  
OK gut, dann lassen wir das dann Google mit habt ihr ein Buchungssystem?

 **Bastian** 31:45  
Ja.

 **Lorenz Schrader** 31:45  
So talently Bookings upspot. Was nehmt ihr da?

 **Bastian** 31:47  
Ja ja, alles über go High Level.

 **Lorenz Schrader** 31:54  
Noch nie gehört OK aber ist auch nur NN ganz normaler Buchungslink, den wir dann benutzen können, oder?

 **Bastian** 31:59  
Ja, genau das sind CRM, und da hast du dann kalenderbuchungsoptionen wie Kalender und co.

 **Lorenz Schrader** 32:05  
OK cool also wir kriegen nen Link wo wir nen Kalender buchen können.

 **Bastian** 32:08  
Ja.

 **Lorenz Schrader** 32:09  
OK super, den brauchen wir dann, dass man ne halbe Stunde.  
Wir bräuchten einen E-Mail, Zugang ein E-Mail, Konto, irgendwas generisches, was es noch nicht gibt, am besten mit der Domain von der Software, weil viele Kunden werden sagen OK, super, schicken sie mal was.

 **Bastian** 32:22  
Ja.  
Ja.  
Ja.

 **Lorenz Schrader** 32:31  
Da schicken wir natürlich nichts, ja, weil die wollen nur einfach ein bisschen was in der Hand haben. Wir schicken dann keinen keinen Fünfzehnseiter, sondern wir schicken einfach den Telefonpitch in schriftlicher Form noch mal und daraufhin buchen die dann aber die müssen wir in dem Moment verschicken können. Das heißt, wir brauchen einen Zugang zu einem Imap Konto.

 **Bastian** 32:42  
Mhm.  
Mhm.

 **Lorenz Schrader** 32:51  
Dann halt dem das in dem Moment, dann bräuchten wir noch eine Telefonnummer, die du umleitest auf uns irgendeine Durchwahl von dir.

 **Bastian** 32:52  
Ja.  
Ja.

 **Lorenz Schrader** 33:06  
Wenn du die auf uns umleitest, können wir sie bei uns in unserer Infrastruktur als ausgehende Telefonnummer benutzen. Das hat den Vorteil, dass die Rückrufe werden durch die Umleitung zu uns weitergeleitet. Und wenn wir nicht mehr zusammenarbeiten, nimmst du die Umleitung raus und dann kommen die Anrufe bei dir.

 **Bastian** 33:23  
Okay.

 **Lorenz Schrader** 33:23  
Können natürlich auch unsere Rufnummer nehmen, aber dann haben wir das Ortsnetz von uns, das ist nicht so toll, bist du oft in Deutschland?

 **Bastian** 33:32  
Ich bin in Deutschland ja.

 **Lorenz Schrader** 33:33  
Ja, wo welche Stadt?

 **Bastian** 33:36  
Ne Nürnberg.

 **Lorenz Schrader** 33:38  
Nürnberg. Ja, also dann die 09 irgendwas und bei uns wär es halt 023 und da fragt der Kunde sich dann hey was soll das ne? Dann wär es schöner mit einer 09 irgendwas also die einmal zu uns umleiten.

 **Bastian** 33:44  
Ja.  
Ja.  
Ja.

 **Lorenz Schrader** 33:55  
Ja, damit haben wir so die groben technischen Sachen, denke ich.  
Kommen wir noch mal ganz kurz zu dem zum Pitch Bereich also ich glaube, den ersten Pitch haben wir gerade ein 2 definiert. Wir sind bis zum Abschluss, dann würd ich jetzt sagen wir gehen mal in die Einwandbehandlung was für Einwände könnte es geben?

 **Bastian** 34:14  
Mhm.  
Ja, wir wir ziehen schon Empfehlungen machen wir schon.

 **Lorenz Schrader** 34:21  
Ja.  
Würde ich sagen, darf ich fragen wie?

 **Bastian** 34:27  
Ja.

 **Lorenz Schrader** 34:28  
So dann sagt er mir ja, meine Leute, meine Leute fragen rufen an ne Woche später und fragen, ob sie Empfehlung kriegen können.

 **Bastian** 34:29  
Zum Beispiel?  
Ja also.

 **Lorenz Schrader** 34:38  
So.  
Ja, ist eigentlich die einzige Möglichkeit, oder?

 **Bastian** 34:42  
Ich ja oder super also ich lobe immer gerne den Kunden, eigentlich für jeden \*\*\*\*\*\* super sind sie offen für einen guten Gedankengang, Herr Schrader?

 **Lorenz Schrader** 34:48  
Mhm, Mhm.

 **Bastian** 34:53  
Heute geht es ja nicht darum, dass sie Empfehlungen machen, deswegen habe ich sie auch angerufen. Ich weiß, dass sie Empfehlungen machen. Herzlichen Glückwunsch. Es wäre ja auch fatal, wenn Sie es nicht machen würden. Heute geht es darum, wie sie es ganze besser machen können. Darum soll es ja gehen.

 **Lorenz Schrader** 34:57  
Mhm.

 **Bastian** 35:05  
Mhm es wär wie ja das wär wie.

 **Lorenz Schrader** 35:06  
Boah, das ist hart, man merkt so geil, dass du in dieser Branche bist, also was ist extrem geil. Respekt so solche Kunden habe ich selten. Die das auf dem Niveau können, aber man merkt echt, dass das die Farbe ist.

 **Bastian** 35:16  
Ja, Dankeschön.  
Ja, aber ich bin noch, ich bin auch selber Verkäufer und ich spiele halt sehr viel mit mit Metaphern schon so mal als wäre, wie wenn ich wüsste, dass dass Sie darin Fortbewegungsmittel haben. Sie fahren aber Kutsche und ich will Ihnen heute einen Ferrari verkaufen können Sie ja nicht sagen. Ja, ich habe aber schon eine Kutsche.

 **Lorenz Schrader** 35:24  
Hm.

 **Bastian** 35:34  
So und und dann gehst du dann gehst du wieder bildlich rein, dann ist er offen und dann machst du einfach wieder dein loopst du einfach wieder dein Pitch, dass es darum geht, Empfehlungen auf Steroide, aber ich weiß das ist nicht euer Be to Beast slang ne.

 **Lorenz Schrader** 35:35  
Ja.  
Hm.  
Mhm, du musst, je nachdem wen du gegenüber hast, musst du halt sehr vorsichtig mit sowas sein. Mich persönlich zum Beispiel wenn du mich anrufen würdest würdest also mich würdest du mit erst mal amüsieren, weil ich halt sehe was für ein Vertriebsmittel jetzt versucht wird bei mir anzuwenden, das würde ich so ein bisschen sagen OK, jetzt guck mal kleiner Versuch mal ja also mich persönlich jetzt rein persönlich so.

 **Bastian** 35:48  
Wie?  
Ja.

 **Lorenz Schrader** 36:06  
Aber ich sag mal jetzt als als Geschäftsführer von einem 80 Mann unternehmen, würde ich sagen OK.  
Ich hab doch keine Zeit jetzt, warum soll ich dir zuhören so und da bin ich halt also man muss immer sehr, sehr sorgfältig punkten eine gewisse Zielgruppe erreichst du damit prima.

 **Bastian** 36:16  
Ja.

 **Lorenz Schrader** 36:22  
Ja, also man muss wirklich gucken, wen wir da, wen wir da gegenüber haben, aber Bilder ist natürlich cool OK, der sagt also ja, wir haben machen wir das doch mal der sagt ja, wir haben schon wir machen schon Empfehlungsmarketing OK darf ich fragen wie ja unsere Leute rufen?

 **Bastian** 36:26  
Mhm.

 **Lorenz Schrader** 36:39  
An also wie auch immer ist völlig egal, was der sagt entweder unsere Leute rufen an, oder wir haben irgendwelche Postive verschicken, wo wir was Fragen oder E-Mails oder keine Ahnung, wie der das jetzt macht, dann nehmen wir doch deine Kutsche.

 **Bastian** 36:52  
Mhm.

 **Lorenz Schrader** 36:54  
Äh.  
Wie könnte man das ein bisschen b to biger formulieren?  
OK verstehe ich, wenn ich mal bei einem anderen Bild bleibe.  
Sie haben gesagt, Sie haben schon ein Fortbildungsmittel, aber sie fahren halt noch Kutsche? Ich biete Ihnen gerade ein Porsche muss vielleicht nicht sein was ist denn nicht so flashley Mhm?  
Nee, geht mir auch nicht.

 **Bastian** 37:27  
Ja, und BMW?

 **Lorenz Schrader** 37:30  
Ja, BMW an ja.

 **Bastian** 37:32  
1 Beispiel.

 **Lorenz Schrader** 37:37  
Ja, wobei eine Marke würde ich nicht nennen.  
Weil ich würde, ich würde bei einem BMW und Kutsche würde ich die Kutsche nehmen Mhm.

 **Bastian** 37:40  
Du musst doch nicht, du musst doch nicht bei der Metapher bleiben du kannst ja einfach sagen Super, Herr Schrader gut, dass sie sich bereits mit dem Thema Empfehlungen auseinandergesetzt haben, ist ja unstrittig. Wer heutzutage nicht auf Empfehlungen geht, der hat auf jeden Fall was was verpasst.  
Was würde es aber für sie bedeuten, wenn wir, wenn wir empfehlungsmanagement komplett automatisieren können? Das heißt der ganze Stress mit der Nachtelefoniererei würde ab heute ab heute dann wiederholen ein Ende haben? Herr Schrader, was sagen Sie dazu? Stellen Sie sich das noch mal vor.

 **Lorenz Schrader** 38:09  
Mhm ja gut, das nehmen wir so, das übernehmen wir so 1 zu 1 fertig, ja.

 **Bastian** 38:11  
Mhm.  
Ja, dann sagt er ja OK, würdest du schon sie machen? Du gehst einfach auf den Pain ein, weil die machen schon Empfehlungen und telefonieren ja nach oder man kann halt auch einfach ganz klar Fragen. Es gibt verschiedene Methoden, ne ich habe erst gestern ein Gespräch geführt und dann hat er eben auch den einen mal gedroppt.

 **Lorenz Schrader** 38:17  
Ähm.  
Hm.  
Hm.

 **Bastian** 38:33  
Und dann hab ich gesagt alles klar, ich war mit dem per du, aber nehmen wir jetzt mal an, ist der Herr Schrader, dann hab ich auch zu ihm gesagt ja, Herr Schrader, genau das gleiche ne super alles andere hätte mich jetzt auch gewundert wie erfolgreich sind sie denn damit, wenn ich oder du holst dir vorher die Erlaubnis weil dann fühlen sich viele auf den Schlips getreten. Du sagst darf ich offen sprechen?

 **Lorenz Schrader** 38:52  
Mhm.

 **Bastian** 38:53  
Das mach ich immer sehr gerne, weil wenn du viele es ist ja so ne, das sind voll, die Sensibelchen du sagst dann ja wie viele machen sie denn? Und dann will der ja, du willst dann irgendwie.

 **Lorenz Schrader** 38:56  
Mhm.  
Mhm.

 **Bastian** 39:05  
Mit erhobener Brust dastehen und sagen ja, ich mach so und so viel ne, die wollen sich alle brüsten, dann sagst du lieber ja, darf ich offen, darf ich offen sprechen, darf ich das sagen, was ich denke? Herr Schrader, wenn wir mal ehrlich sind mal Hand aufs Herz so viele Empfehlungen machen sie nicht, oder es ist vielleicht aus 10 Gründen einer.

 **Lorenz Schrader** 39:21  
Übrigens sehr gut also das ist ein Mittel, dieses darf ich offen sprechen, um die, die die Aggressivität aus der Frage rauszunehmen, weil du willst ja, du gehst ihn ja persönlich jetzt an, was er nicht rafft so und die das Standing dafür haben wir noch nicht. Ich habe da ein anderes Mittel, was auch gut funktioniert. Nur als Tipp also das was du sagst funktioniert auch super ist aber finde ich ein bisschen.

 **Bastian** 39:30  
Richtig ja.

 **Lorenz Schrader** 39:41  
Zu häufig benutzt das andere ist, dass du einfach über dritte sprichst du sagst.

 **Bastian** 39:45  
Hm.

 **Lorenz Schrader** 39:47  
Herr Galvanek, meine Erfahrung ist, dass viele unserer Kunden vorher das Problem hatten, dass sie dachten, dass das Empfehlungsmarketing funktioniert, aber in Wirklichkeit waren es nur 23 Termine und nachdem sie mit uns zusammengearbeitet haben, ist das und das und das bei rausgekommen so du du sagst, ne weißt du du du sagst ihm also, der weiß genau, dass du über ihn sprichst?

 **Bastian** 40:01  
Auch cool find ich geil ja.  
Ja.

 **Lorenz Schrader** 40:06  
Ja aber du sagst ich frage für einen Freund ja, und damit nimmst du den den Angriff damit nimmst du dem dem Angriff die Spitze und dann kommst du normalerweise besser durch aber ich finde auch wir sollten das erst mal einfach ausprobieren, weil ehrlich gesagt selbst wenn die Empfehlungsmarketing schon machen, sollten wir auf jeden Fall loben ist immer gut, ne?

 **Bastian** 40:09  
Ja, genau ist auch geil.

 **Lorenz Schrader** 40:25  
Sagen OK super, dann haben sie ja im Gegensatz zu vielen anderen die Wichtigkeit des Themas ja schon direkt auf dem Tisch klasse. Was halten Sie davon, wenn wir da jetzt noch mal ordentlich Speed drauf kriegen können, also wenn wir das, was sie jetzt mit hohem Aufwand machen, vollständig automatisieren können.

 **Bastian** 40:26  
Ja.

 **Lorenz Schrader** 40:41  
Und so, dass sie jetzt doppelt so viele Empfehlungen kriegen Vollautomatisiert wie vorher, das würde ich Ihnen gerne einmal vorstellen. Haben sie 3 Minuten Zeit?

 **Bastian** 40:48  
Sehr cool finde ich geil, ja.

 **Lorenz Schrader** 40:48  
So und ehrlich gesagt wer da nicht drauf fliegt, ja.

 **Bastian** 40:53  
Ja, nee das perfekt das perfekt, das ist perfekt top.

 **Lorenz Schrader** 40:58  
Was gibt es noch für Einwände? Also machen wir es schon, haben wir gerade behandelt.

 **Bastian** 41:03  
Ja, die Klassiker ne keine Zeit.

 **Lorenz Schrader** 41:07  
Mhm ganz klare Einwendung gerade deshalb ja, aber Herr Müller genau deswegen ruf ich ja an ja, sie müssen jetzt einmal ne Viertelstunde investieren, indem Sie sich die Software angucken und danach haben Sie beim Befehlsmarketing Vollauthentisiert viel mehr. Es geht gerade darum, dass sie mit uns mehr Zeit realisieren.

 **Bastian** 41:11  
Ja.  
Ja.

 **Lorenz Schrader** 41:24  
Wann haben Sie kurz Zeit für uns? Donnerstag Vormittag oder Nachmittag? Alternativ Frage Zack.

 **Bastian** 41:28  
Ja.  
Ja, kann man, kann man versuchen.

 **Lorenz Schrader** 41:33  
Was gibt's noch? Was kostet der Spaß?

 **Bastian** 41:37  
Ja, was soll das Kosten genau?

 **Lorenz Schrader** 41:41  
Was kostet s denn ungefähr?

 **Bastian** 41:47  
Ist die Frage gehe ich direkt mit dem Preis dahin oder sage ich Herr Schrader sehr, sehr gute Frage darf ich mit einer Gegenfrage Antworten? Rhetorische Frage Was kostet sie, wenn Sie es nicht tun? Was kostet sie, wenn Sie 5 Empfehlungen, also das weil in ob aber soll der Setter?

 **Lorenz Schrader** 41:59  
Hm.  
Würde ich nicht machen.

 **Bastian** 42:04  
Preise sagen das ist immer das Ding, ne?

 **Lorenz Schrader** 42:05  
Nein, nein, nein, nein, nein, auf keinen Fall, aber verrat es mir erstmal mal kurz, damit ich es frasen kann.

 **Bastian** 42:10  
Ach so, ich glaube der, der Medium sieht, also empfohlene und empfohlene Lizenz liegt bei 149€ pro Monat.

 **Lorenz Schrader** 42:16  
Mhm.  
OK und starten tut ihr.

 **Bastian** 42:23  
Bei 0 da hast du ne kostenlose Testvariante.

 **Lorenz Schrader** 42:26  
Gut, aber nach dem Test.

 **Bastian** 42:29  
Kannst für 0€ weiterverwenden, aber damit wirst du nicht glücklich.

 **Lorenz Schrader** 42:31  
OK, MHM OK und der teuerste.

 **Bastian** 42:35  
15000.

 **Lorenz Schrader** 42:37  
OK, du bist viel.  
Also Preisfragen müssen wir immer beantworten, damit der Kunde es einsortieren kann, aber wir beantworten Sie auf keinen Fall im Detail, weil der weiß ja noch gar nicht was er dafür kriegt und das wollen wir auch noch gar nicht erzählen, weil dann hat er viel zu viel. Er meint, er hätte viel zu viel Informationen, könnte schon entscheiden, kann aber nicht entscheiden.

 **Bastian** 42:49  
Mhm.  
Ja.

 **Lorenz Schrader** 42:57  
Das heißt an die Frage würde ich dann was kostet denn der Spaß sagen? Bei uns gibt es sogar eine kostenlose Version, die mit dann natürlich mit einer gewissen Einschränkung funktioniert. Die meisten kontrollieren das 149€ Paket, wo dann sehr, sehr viel schon mit drin ist, was aber für sie am meisten Sinn macht welche Abstände?  
Für für sie am meisten Sinn macht, das zeigen wir Ihnen im Call zusammen, wo die Software einmal sehen da können sich ein Überblicke verschaffen wann passt es ihnen besser? Donnerstag Vormittag Nachmittag also du nimmst du beantwortest das und leitest dann sofort in die Terminierung ein, weil wer ich sag mal bei 149 komplett hinten rüberfällt und umfällt und sagt.  
Die Zeit willst du dir auch sparen.

 **Bastian** 43:37  
Ich würd vielleicht, ich würd es vielleicht so machen, weil du hast jetzt 0€ am Anfang gesagt und danach 149€ und danach dich gerechtfertigt für den Preis ich würd es eher so machen, dass, dass wir vielleicht ja das war wie ne Rechtfertigung und.

 **Lorenz Schrader** 43:45  
Mhm.  
Bin ich auch nicht geframed.  
Hm.

 **Bastian** 43:52  
Wer sich also, wer in der Rechtfertigung ist, in der Schuld und Schuld unterbewusst ne, warum warum fühlst du dich jetzt schuldig? Warum musst du dich rechtfertigen? Es passiert natürlich nicht bewusst, aber unterbewusst ich würd erst rein starten mit dem Preis. Die meisten unserer Kunden entscheiden sich für entscheiden, sich fürs 149,00€ Paket 8 von 10 unserer Kunden entscheiden sich fürs 149€ Paket 2

 **Lorenz Schrader** 43:57  
Mhm.

 **Bastian** 44:12  
davon nehmen jedoch das Paket für 0€. Ja, Sie haben richtig gehört. Wir haben ein Paket, das kostet sie gar nichts.  
Irgendwie sowas also ist jetzt noch nicht perfekt am Ende noch nicht geil.

 **Lorenz Schrader** 44:21  
Nee, ich würde also das mit der Verteidigung hast du völlig recht und vor allem wenn ich schon 2 Preise nehme, dann müsste ich auch noch einen dritten Preis framen, damit die 149 wieder kleiner aussehen. Das war handwerklicher Fehler.

 **Bastian** 44:31  
Ja, es gibt noch 1 ist größer ist 4 also 0 149 499 und 15000.

 **Lorenz Schrader** 44:35  
Genau ähm.  
Ich würde es einfach kurz abbügeln. Das am häufigsten genommene Programm Paket bei uns also wir haben natürlich Pakete in unterschiedlichen Preisregionen, das am häufigsten häufigsten gebuchte und was für sie wahrscheinlich auch am ehesten in Frage kommt, wird das 149€ Programm sein? Was da genau drin ist und was das genau kann, zeigen Ihnen gerne in der Softwaredingung.  
Vielleicht noch nur also, dass man sagt sind nur 149€?  
Weiß ich auch nicht viel.  
Ja.

 **Bastian** 45:05  
Ist nicht viel die Frage ist wie wie setzt du einen anderen Anker?  
Also ich.

 **Lorenz Schrader** 45:10  
Ja, aber also ehrlich gesagt noch mal wenn wenn jemand bei 149€ komplett hinten rüberfällt?  
Ja, dann spar dir deine Zeit.

 **Bastian** 45:19  
Wenn das ein Mehrwert vielleicht auch nicht verstanden hat ich weiß nicht ne.

 **Lorenz Schrader** 45:23  
Ja, das kann ja sein und da können wir dann ja auch drauf eingehen, wenn er sagt OK, das ist teuer, dann lass uns das Skript ergänzen ja, dann können wir sagen OK, oh die Einschätzung hatten wir jetzt so noch nicht würde ich ganz aggressiv drauf gehen ja.

 **Bastian** 45:28  
Na gern.  
Ja, so ja genau Oh, das habe ich noch nie gehört ja.

 **Lorenz Schrader** 45:38  
Genau also vor allem also bist du bescheuert Klammer zu ja, das ist mir jetzt so, also das hatten wir noch nicht.

 **Bastian** 45:41  
Ja.

 **Lorenz Schrader** 45:47  
Das ist ein also nur damit wir uns noch mal richtig verstehen wir reden von einem vollautomatisierten Empfehlungsmarketing, in dem sie doppelt so viele Empfehlungen bekommen wie jetzt.

 **Bastian** 45:55  
Ich würde nicht Empfehlungsmarketing sagen, ich finde ich Marketing Marketing komplett raus Marketing ist immer \*\*\*\*\*\*\*.

 **Lorenz Schrader** 45:57  
Ja nee, das ist n \*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\* Wort ja.  
Ja, ähm.

 **Bastian** 46:02  
Offline.

 **Lorenz Schrader** 46:03  
Ein eine wir reden von einer, dass ihre Empfehlungen auf Autopilot zu Ihnen kommen und zwar doppelt so viel wie jetzt mit.

 **Bastian** 46:10  
So oder du kannst auch einfach Software sagen Software ist nicht so nicht so eklig hört sich, hört sich gut an, hört sich wirklich an.

 **Lorenz Schrader** 46:13  
Empfehlungssoftware. Mhm eine Software, eine Software, um ihre auf Empfehlungen zu automatisieren.  
Mit der sie in der Regel.

 **Bastian** 46:24  
Eine vollautomatisierte Empfehlungssoftware zu automatisieren, hört sich mir an, ich müsste es tun, ich, ich muss was automatisieren. Eine vollautomatisierte Empfehlungssoftware.

 **Lorenz Schrader** 46:27  
Ja.  
Hm.  
K, eine vollautomatisierte Empfehlungssoftware, mit der sie doppelt so viele mindestens doppelt so viele Nein in indem sie in der Regel mindestens doppelt so viele Empfehlungen erhalten wie jetzt.

 **Bastian** 46:46  
Ja.

 **Lorenz Schrader** 46:47  
Und da reden wir jetzt ernsthaft über 149€.  
So.

 **Bastian** 46:54  
Ja, und dann Pause?

 **Lorenz Schrader** 46:55  
So will ich reingehen genau er muss Stille aushalten, auf jeden Fall ja so lange, bis eine Antwort kommt. So was halten Sie davon, wenn wir Ihnen das vielleicht erst mal einmal zeigen, wie das genau aussieht? Ich verstehe es ist jetzt noch ein bisschen abstrakt, ich konnte es ja noch gar nicht genau vorstellen ihr Kollege würde es ihnen aber gerne einmal ganz kurz am Bildschirm vorstellen. Dann sehen Sie ja den.

 **Bastian** 46:59  
Ja.  
Ja.

 **Lorenz Schrader** 47:14  
Nutzen und sehen wirklich, was die Leistung kann und kann, das können das für sich beurteilen. Ob das für sie Sinn macht? Was halten Sie davon? Donnerstag Vormittag Nachmittag oh.

 **Bastian** 47:23  
Sehr gut, ja.

 **Lorenz Schrader** 47:28  
Ja, fängt Ende.

 **Bastian** 47:29  
Dann gibt es, dann gibt es noch keinen Bedarf und das ist der letzte Einwand, würde ich sagen.

 **Lorenz Schrader** 47:37  
Kein Bedarf kann in der Tat sein, wenn wir eine Branche haben, die genug Kunden hat.  
Steuerberater zum Beispiel brauchst du damit gar nicht anrufen.

 **Bastian** 47:44  
Wann hat man ge?  
Genau braucht man nicht anrufen werden wir auch nicht anrufen.

 **Lorenz Schrader** 47:50  
Steuerberater machen die Tür auf Steuerberater machen die Tür, auf, die die Rennen rein, die man dann also.

 **Bastian** 47:55  
Wirklich aber kein also die Leute würde ich auch nicht anrufen ich würde immer anrufen wo ein Bedarf ist die Frage ist da würde ich jetzt nicht direkt zu reagieren mit Oh habe ich noch nie gehört, weil dann fühlt das sich direkt auf den Schlips getreten, da muss man sehr stark aufpassen den jetzt echt mit Samthandschuhen kurz anfassen.

 **Lorenz Schrader** 47:59  
Hm genau.  
Mhm.

 **Bastian** 48:11  
Und dann einmal wachrütteln.

 **Lorenz Schrader** 48:14  
Ich würde einfach ehrlich gesagt das Fragen glaube ich, wenn er keinen Bedarf hat, kann es ja Einwand oder ein Vorwand sein, ja, Vorwand wäre er hat es nicht verstanden und er hat einfach nicht verstanden, was wir wollen und Einwand wäre er hat zu er hat eh zu viele Kunden. Dann braucht er das auch in der Tat nicht und dann braucht er es auch wirklich nicht.  
Ja also wenn ich, wenn ich mich vor Kunden nicht retten kann, brauche ich keinen, keine Empfehlungssoftware, und insofern glaube ich, würde ich in dem Fall, das einfach fragen OK, Herr Müller dann?

 **Bastian** 48:37  
Ja.  
Hm.

 **Lorenz Schrader** 48:45  
Darf ich fragen? Sie sind also voll ausgelastet?

 **Bastian** 48:51  
Ich würd sagen ich würd, ich würd sagen ja, ich würd eher sagen, Herr Schrader, damit ich sie richtig verstanden hab denn entschuldigen Sie jetzt meine Frage, ich hab den Fall wirklich noch nie und dann musst du da ein bisschen schmunzeln. Wenn jetzt heute n Kunde vor ihrer Tür steht.

 **Lorenz Schrader** 48:52  
Ja ne, das ist noch nix.

 **Bastian** 49:09  
Und sagt Hey, Ich möchte Kunde werden, sagen sie nein, weil sie sagen, ich habe gerade zu viel zu tun, richtig habe ich richtig verstanden, Herr Schnadder?

 **Lorenz Schrader** 49:16  
Andere Möglichkeit also guter Gedanke, aber lass mich den auch noch mal aufgreifen, bevor ich ihn verliere.  
OK das.  
Das haben wir in der Tat auch schon 12 mal gehört bei anderen Firmen, die wirklich keine Kapazitäten mehr haben, wo die also die eher Mitarbeiter brauchen als Kunden wo wirklich also so was in die Richtung ich muss das jetzt gerade mal überlegen, wie wir das noch mal am besten recken können.

 **Bastian** 49:41  
Finde finde ich geil, weil dann bist du wieder bei den anderen finde ich gut, da würde ich ergänzen, weil ich wie gesagt ich lieb diese bildliche Sprache, wenn ich ihm sag keine Kapazitäten denkt er an seine Kapazitäten und denkt Boah, ich hab eh so viel zu tun, dann reflektiert er da darauf, dass er den Tisch voll hat.

 **Lorenz Schrader** 49:49  
Mhm.  
Die.

 **Bastian** 49:57  
Wenn du dann aber sagst das hatten wir tatsächlich schon bei dem ein oder anderen Kunden da war es wirklich so die haben gesagt EY wenn jetzt n Kunde bei uns vor der Tür steht, sagen wir nee sorry, wir können dich nicht aufnehmen. Ist es bei Ihnen auch so extrem, Herr Schrader, dass sie wirklich, wenn jemand vor der Tür steht, Nein sagen würden? So könnte man, das war jetzt so halb aggressiv, passiv, aggressiv.

 **Lorenz Schrader** 50:07  
Hm.  
Mhm.  
Mhm das könnte man machen ja nee, aber das ist super, das ist gut, das nehmen wir so, dass man sagt OK wir wir sind wir haben das schon mal, wir haben das. In der Tat ist uns das schon mal untergekommen. Also wir haben das schon mal auch so gehabt. Das waren Kunden, die wirklich so.  
Ausgelastet waren, dass sie aktiv Kunden auch wegschicken mussten, schon weil sie sie wirklich nicht mehr bedienen konnten. Das für extrem finde ich.  
Mhm.

 **Bastian** 50:45  
Sowas, wenn mir sowas gesagt wird, ich denk dann ja immer an mich ne also unterbewusst passiert das und du denkst dann immer du bist ausgelastet, aber ich kann ja Kunden vertragen eher dieses da würde ich viel viel bildlicher reingehen also der Anfang ist sehr gut, aber viel viel Bildlicher und sagen.

 **Lorenz Schrader** 50:54  
Mhm, Mhm.  
Mhm.

 **Bastian** 51:03  
Wir hatten tatsächlich in der Tat bereits solche Kunden, die dann wirklich gesagt haben. Wenn jetzt heute n neuer Kunde bei mir vor der Tür steht, muss ich sagen nee, sorry ich kann sie nicht annehmen, ich kann sie nicht bedienen.

 **Lorenz Schrader** 51:15  
Und dann fand ich das kann man so machen und dann fand ich immer dein ist es bei ihnen auch so extrem, dass man das aus dem normalen rausholt? Das fand ich sehr gut. Ist es bei Ihnen auch so extrem? Und wenn er dann sagt ja dann sagen wir OK dann wenn er dann tut mir leid, brauchen sie uns nicht ja, dann stimme ich ihnen zu.

 **Bastian** 51:19  
Ja.  
Ja.  
Ja.

 **Lorenz Schrader** 51:32  
Und dann würde ich auch dann machen wir ein Abschluss Button der das hat dann dann können wir den einfach in einem halben Jahr noch mal anrufen. Ob immer noch Land unter ist, aber dann würde ich den in dem Fall jetzt auch wirklich nicht terminieren wenn er aber sagt nee nee, Kunden würde ich schon nehmen, dann sagen wir ja aber dann wäre die Automatisierung ja für sie der wichtige Teil, weil damit kriegen Sie Nachhilfe Kunden rein sie selber sparen aber Zeit, weil das ganze Vollautomatisiert.

 **Bastian** 51:38  
Ja.  
Ja.  
Ja.

 **Lorenz Schrader** 51:52  
In der Software stattfindet. Was halten Sie davon, wenn wir das einmal ganz kurz online vorstellen? Es ist 115 Minuten Gespräch, wir nehmen uns eine halbe Stunde Zeit für sie. Wann passt es? Und besser Donnerstag Vormittag deiner Mutter?

 **Bastian** 51:54  
Mhm.  
Ja.  
Ja, können deine Leute eigentlich wirklich auch so gut telefonieren, wie du es gerade vormachst?

 **Lorenz Schrader** 52:03  
So pank Ende.

 **Bastian** 52:09  
Nein.

 **Lorenz Schrader** 52:10  
Nein, natürlich nicht, aber wir skipten ja sehr eng.

 **Bastian** 52:14  
Ja, aber können also so können die schön frei sprechen?

 **Lorenz Schrader** 52:17  
Ja natürlich also Nein frei sprechen frei sprechen können Sie nicht wir wir scripten das.

 **Bastian** 52:19  
Das hört sich so ähnlich an die muss jetzt voll.  
Mit Freisprech meine ich, dass sich das Gescriptete frei anhört.

 **Lorenz Schrader** 52:27  
Ja, natürlich.

 **Bastian** 52:29  
Okay.

 **Lorenz Schrader** 52:30  
Sonst ist doch fürchterlich.

 **Bastian** 52:31  
Ja.

 **Lorenz Schrader** 52:33  
Nein, nein, nein, nein also also, die sind, die haben nichts, also ganz jetzt ohne irgendwie anzugeben. Aber natürlich haben die nicht meine rhetorischen Fähigkeiten, ja, das können sie auch nicht und das müssen sie auch nicht. Aber die haben die hat ne.

 **Bastian** 52:33  
Wiederhören.  
Ja.  
Ja.

 **Lorenz Schrader** 52:46  
Die wissen zwar nicht, was sie da tun, aber sie tun das, was da steht, und das tun sie gut also, das ist nee nee, also da mach dir keine Sorgen. Die sind schon also das kommt flüssig, das kommt gut an. Wir kriegen von den Kunden immer die Rückmeldung wo eure Leute also.

 **Bastian** 52:50  
Ja.

 **Lorenz Schrader** 53:03  
Die Kunden unserer Kunden werden zurück, wie gut die Kalterkrise war.

 **Bastian** 53:06  
Okay, geil.

 **Lorenz Schrader** 53:08  
Ja also, das ist schon wir sind da sehr creme.de la Creme.

 **Bastian** 53:11  
Ja.

 **Lorenz Schrader** 53:13  
OK, Einwände, denke ich haben wir genug haben wir eine Wettbewerbssituation, kennst du irgendwie Wettbewerber denen die sagen können machen wir schon mit dem und dem?

 **Bastian** 53:21  
Dieter Kewus.  
Kennst du den Dieter Kewus, kennst du den?

 **Lorenz Schrader** 53:24  
Noch mal wie bitte schon mal gehört den Namen, aber ich kann Ihnen jetzt gerade nicht zuordnen.

 **Bastian** 53:32  
Der Macht kannst du mal eingeben Dieter Kibus der macht Empfehlungsmarketing aber so aller baulich, dass du dann noch mal schön fett irgendwie so n Onboarding für 6000€ gedrückt bekommst, also eher kein SAS, sondern so SAS X Coaching.

 **Lorenz Schrader** 53:36  
In.  
Mhm, OK.  
Mhm.  
Hm.

 **Bastian** 53:47  
Und die Empfehlungssoftware ist halt super schwach, da hast du ne empfehlungslandingpage.

 **Lorenz Schrader** 53:51  
Mhm.  
Mhm.

 **Bastian** 53:53  
Quasi du kriegst deine eigene Landingpage und kannst da Leute umleiten, aber du kannst nirgends also die ist wirklich super schwach, das ist das ist totaler Käse, das ist nichts auf Audibilo, das kann ich mir nachbauen lassen von dem Inder über Onepage das ist das ist Nothing Special. Es wird halt nur sehr gut advertised.

 **Lorenz Schrader** 54:02  
Okay.  
Mhm.  
OK.

 **Bastian** 54:11  
Und er macht halt so ne Schulung so n Coaching mit dazu und da ist halt auch so, ja hast das Coaching mitgenommen jetzt weißt du ja wie es funktioniert aber das das das Problem ist.

 **Lorenz Schrader** 54:15  
OK.

 **Bastian** 54:20  
Bei den Empfehlungen, die sehen ihren Progress nicht, sagen wir mal, Lorenz du, du lieferst 4 Empfehlungen hast du Bock also du bist jetzt Tippgeber hast du Bock bei dem wo du die Empfehlungen abgeladen hast? Einmal in der Woche nachzufassen und zu fragen wie der Fortschritt ist? Du musst dir dann gegenüber vertrauen, dass er dir auch wirklich mitteilt ist jetzt abgeschlossen oder nicht und das ist das Schöne.

 **Lorenz Schrader** 54:24  
Hm.  
Hm.

 **Bastian** 54:40  
Warum wir es schaffen, dass deine Empfehler immer mehr empfehlen, weil sie jeden einzelnen Schritt sehen, wo sich ihr Tipp, den sie abgegeben haben, gerade befindet.

 **Lorenz Schrader** 54:45  
Mhm.  
Mhm OK ist aber glaube ich für also, das ist eine Argumentation für das Verkaufsgespräch, für das Terminierungsgespräch würde ich mit den ersten paar Sekunden deine Antwort gehen, indem man einfach sagt OK ja, wir sind bei dem Kibus OK. Antwort Super auch wieder erst mal loben.

 **Bastian** 54:54  
Ja.

 **Lorenz Schrader** 55:04  
Dann sind Sie einer der wenigen, der das Thema schon organisiert angeht. Das ist ja klasse. Was halten Sie davon, wenn sie jetzt mal eine coole Lösung sehen?

 **Bastian** 55:12  
Ja, das ist auch geil.

 **Lorenz Schrader** 55:15  
Frame ja, weil also so? Und wir haben deutlich mehr Funktionen. Wir haben viele Schwächen, die sie bestimmt jetzt auch schon in der täglichen Arbeit sehen, für uns komplett gelöst, da bin ich wirklich gespannt, wie sie unsere fünfzehnminütige Vorstellung finden, wenn sie das Thema schon so organisiert angehen.

 **Bastian** 55:16  
Ja.

 **Lorenz Schrader** 55:35  
Und jetzt können Sie sich das ganze Mal gut anschauen.

 **Bastian** 55:37  
Ja sehr geil find ich gut.

 **Lorenz Schrader** 55:39  
Einfach Arroganz drauf, ja, es ist klassische Geist, klassische geistige Brandstiftung. Dann gibt's noch ein Wettbewerber, der dir gerade einfällt.

 **Bastian** 55:41  
Ja.  
Ja finde ich gut.  
Ne?

 **Lorenz Schrader** 55:54  
Die sagen könnten OK, dann gucken wir mal in Schleusen.

 **Bastian** 55:56  
Es ist echt, es ist echt crazy, weil es gibt nichts, ne, ich hab es ist so verrückt also.

 **Lorenz Schrader** 56:02  
Mhm.

 **Bastian** 56:03  
Ich weiß auch nicht, warum nie jemand vorher drauf gekommen ist.

 **Lorenz Schrader** 56:03  
Okay, gut.  
Nee, das ist also ich bin gespannt.  
Madam, hab ich was vergessen?  
Leads kommt von euch ne?

 **Bastian** 56:18  
Ja.

 **Lorenz Schrader** 56:20  
Ja, die Kommen von denen.  
Telefonnummer hab ich E-Mail hab ich.  
Meeting hab ich hab ich alles ja ja hab ich alles. Meine Assistenz sitzt neben mir richtig, ich weiß egal was ich vergessen hab.  
Ähm.  
Ja, da kann man loslegen.

 **Bastian** 56:36  
Sehr geil, ich kümmer mich darum, lead zu scrape, wir werden die alle Hyperpersonalisiert anschreiben und daraufhin könnt ihr dann Anleihen und einfach sagen Jo, haben Sie meine E-Mail bekommen? Das ist dann halt immer so. Random Namen Emma Schäfer hat angeschrieben, dann der dann der dann der dann der seht ihr dann aber n Go High Level von.

 **Lorenz Schrader** 56:37  
Dann haben wir alles.  
Mhm.  
Hm.

 **Bastian** 56:56  
Wem die E-Mail rausgegangen ist, dann kann man ja auch sagen wenn man jetzt n Mann ist ja die Frau Schäfer hat ihnen ja bereits ne E-Mail geschickt.  
Wenn man darauf referenzieren möchte mö.

 **Lorenz Schrader** 57:04  
Ja also.  
So du hattest, ja hat ich hat es mir gezeigt du nutzt ja auch hier den wie heißt der dieser dieser E-Mail ja?  
Ja, hatte ich hier gesehen bei deiner Demo.

 **Bastian** 57:18  
Was denn?

 **Lorenz Schrader** 57:19  
Weiß ich nicht, ob du dir den Stress machen willst.

 **Bastian** 57:23  
Echt nur kalt anrufen?

 **Lorenz Schrader** 57:23  
A jo klar.

 **Bastian** 57:27  
OK krass.  
Die Dinger funktionieren echt super, ne?

 **Lorenz Schrader** 57:29  
Ja, irgendwie.

 **Bastian** 57:32  
Also ich mach halt keine, ich mach kein Codemailing ne, wir machen echt hyper personalisiert, das ist so zu uns zu unseren Kunden, das ist echt Crazy im Wärmepumpenbereich zum Beispiel sagen wir jetzt mal du kommst aus Jena und dein Kunde kommt irgendwo aus Chemnitz als Beispiel?

 **Lorenz Schrader** 57:36  
Wie?  
Hm.  
E.

 **Bastian** 57:49  
Dann kriegt er halt eine überpersonalisierte Nachricht der Kunde, ja, Herr Müller, hier geht um das und das Thema kurz quatschen, dann reagiert er ja nie drauf und dann kommt so ein Hyperpersonalisierter Follow, dass man sagt ach ja, ich war gestern erst in Chemnitz im Restaurant so und so kennen Sie doch sicherlich haben sie vielleicht noch mal eine bessere Restaurantempfehlung?

 **Lorenz Schrader** 57:57  
Mhm.  
Hm.  
Mhm.

 **Bastian** 58:07  
Wir sind ja fast Nachbarn, ich komme aus Jena bla bla bla so so extrem personalisiert das sucht sich auch in Chemnitz so Top Restaurants raus, schreib den dann an und dann so Funny Nachrichten wie keine Ahnung.

 **Lorenz Schrader** 58:13  
Hm.  
Mhm.

 **Bastian** 58:24  
Zum Beispiel hier ich, ich reserviere uns schon mal einen Platz in dem und dem Restaurant in Chemnitz. Ich warte zu lange, auch wenn es 3 Tage dauert und dann ist Follow 4 was man sich sparen könnte mit einer Wärmepumpe und wieviel dann gibt es so ein in dem Restaurant, von dem man spricht, was er gut findet, wenn er geantwortet hat wenn ich wird das genommen aus dem Pitch?

 **Lorenz Schrader** 58:36  
Hm.  
Mhm.

 **Bastian** 58:42  
Dann wird irgendwas von einer Speisekarte genommen und dann sagt man so ja, du hättest dir könntest dir im Monat so und so viele Schnitzel da kaufen oder so und so viele Glas Bier in Chemnitz in diesem Restaurant also die sind sehr überpersonalisiert, meistens im.

 **Lorenz Schrader** 58:55  
Ja, und zum in den Kopf hab krass.

 **Bastian** 58:58  
Wie bitte?

 **Lorenz Schrader** 58:59  
Gehen die Leute echt drauf? Steil das funktioniert?

 **Bastian** 59:01  
Die gehen voll drauf stellen das ist voll bescheuert, weil es ist echt die Personalisierung, weil der denkt, da hat sich jemand hingesetzt und gibt sich jedes Mal 15 Minuten die Mühe, diese \*\*\*\*\*\* E-Mail da aufzusetzen. Der Betreff ist auch Überpersonalisiert. Das ist dann meistens arbeiten wir mit Straßennamen.

 **Lorenz Schrader** 59:12  
Was?  
Mhm.

 **Bastian** 59:17  
Baustelle obwohl wir keine Baustelle haben Baustelle Straßenname Chemnitz machst du sofort auf, weil du da herkommst ja, ich kenn die Samariterstraße in Chemnitz tagauf also ganz anderes Code Mailing.

 **Lorenz Schrader** 59:17  
Wie?  
Mhm.  
E.  
Aber ja, also probier, es können wir probieren. A sind Codemainings im B2B Bereich nicht Grauzone, sondern abmahnfähig ja also, du bist ganz klar im Risiko und wir haben bisher machen wir die Ergebnisse auch so.

 **Bastian** 59:42  
Ja, genau.

 **Lorenz Schrader** 59:49  
Also anrufen dürfen wir halt.

 **Bastian** 59:50  
Können wir auch so probieren? Dann kann ich mir den auf kann ich mir den Aufwand sparen?

 **Lorenz Schrader** 59:54  
Also eigentlich schon ich mein wir wir können ein B Test machen.

 **Bastian** 59:56  
Also nicht mal Follow, wenn man ihn nicht erreicht hat, gar nichts, gar nichts, einfach, wirklich nur lids reinladen ist was.

 **Lorenz Schrader** 1:00:00  
Nein, nein.  
Ja.

 **Bastian** 1:00:05  
Okay.

 **Lorenz Schrader** 1:00:05  
Genau die 2 Namen und wir rufen an, also das ist so funktioniert es noch mal.

 **Bastian** 1:00:09  
Oder oder soll ich euch einfach nur ne Excel geben?

 **Lorenz Schrader** 1:00:13  
Ja, auf jeden Fall also ich brauch ein Export, ich brauch ein irgendwie also CSV Excel hast du nicht gesehen irgendwas.

 **Bastian** 1:00:17  
Spielst sie auch nicht mehr zurück? Ne, ich kriege nur meine Demo Calls zurückgespielt, oder?

 **Lorenz Schrader** 1:00:22  
Du kriegst die doch doch kriegst du, du kriegst a jeden Folgetag. Die Termine vom Vortag, dass du die schon mal umziehen kannst und weißt mit wem du sprichst und die einmal die Woche mit der Rechnung kommt. N kompletter Database Dump von der kompletten Datenbank von uns.

 **Bastian** 1:00:28  
Ja.  
Ja.  
Kann man wo telefoniert, ihr telefoniert ihr in Cloud Talk, oder?

 **Lorenz Schrader** 1:00:38  
Und die kannst du bei dir wieder reinbringen.  
Alpha.  
Mhm.

 **Bastian** 1:00:46  
Ich habe auch ein anderes Callcenter, die haben auch Dal, also Dalfire. Dann haben wir gesagt OK, wir machen eine Anbindung, weil bei Wärmepumpenlids im Privatsektor die Leads sind so teuer dieses Rüberschieben mit CSV ultrascheiße bei uns und dann habe ich gesagt OK pass auf, wir machen das automatisch mit Web hooks ne, dass ich ein Live think hab.

 **Lorenz Schrader** 1:00:49  
Mhm.  
Mhm.  
Mhm.  
Mhm geht theoretisch Mhm, Mhm.

 **Bastian** 1:01:06  
Und dann hat mein Entwickler auf die Ifire geguckt, weil ich hab dann auch gesagt OK, ich brauch auch ne dialing Software auf die ifire hab ich so oft schon gehört mein jetzt auch und dann hat er gesagt Jo, Basti willst es dir echt antun holt er langsam voll altes System ich schau drauf, dachte er so ey nee, geb ich mir echt nicht und dann hab ich nach Alternativen geguckt. Ich muss sagen Cloud talk ist.

 **Lorenz Schrader** 1:01:14  
Hm.

 **Bastian** 1:01:25  
Echt geil.

 **Lorenz Schrader** 1:01:27  
Ich hab jetzt noch mal ein bisschen geguckt ich ich also dalfire hat bei uns a haben wir 1000 integrationen schon für uns selber programmiert ja. Statistik abfragen tiefen System aber Dalfire ist auch schlank.

 **Bastian** 1:01:36  
Ja.

 **Lorenz Schrader** 1:01:42  
Ähm.  
Und ich sag mal straight forward, das heißt, unsere Leute sind schnell angelernt ja, also das hat.

 **Bastian** 1:01:51  
Ich fand es eh, das fand ich eben nicht und dann hab ich gesagt Cloud Talk und das ist schlank und straight Straight Forward und ich hab alle Funktionen die ich brauch mit so Kampagnen und so schon geil.

 **Lorenz Schrader** 1:01:57  
OK.  
Also Cloud talk hab ich jetzt persönlich mir noch nicht angeguckt, ich kenn den Namen, ich hab die Website ja mal gesehen, aber ich hab jetzt ich hab als Alternative also ich bin gerade so auch so ein bisschen am gucken, weil wir einen größeren Inboundbereich jetzt auch noch brauchen. Da bin ich auf Diabolo Diabolocom gestoßen und die gucke ich mir gerade ein bisschen genauer an.

 **Bastian** 1:02:12  
Ja.

 **Lorenz Schrader** 1:02:18  
Aber ich sag mal im Prinzip läuft Dalfire bei uns sehr gut. Für die Systeme, die wir brauchen und dann ist bis zu einem gewissen Punkt auch einfach Never Change Running System ja also.

 **Bastian** 1:02:23  
Ja.  
100% also wenn du da schon reingeonboardet bist, bin ich bei dir, schau dir mal Cloud talk an 14 Tage kostenlos testen fand ich wirklich, ich hab auch viele Systeme durchgeguckt muss ich sagen fand ich jetzt bisher von allem am besten.

 **Lorenz Schrader** 1:02:32  
Hm.  
Also ich verwende DIY Fire jetzt seit locker.  
10 Jahren. Ich sag mal, wir kennen jetzt jeden Fehler ja und wenn du uns in Software so gut kennst, und dann sagen wir kennen die Leute da auch das heißt, wenn wir mal was brauchen, haben wir da auch eine gewisse ein gewisses Standing?

 **Bastian** 1:02:44  
Mhm.  
Ja.  
Ja.

 **Lorenz Schrader** 1:03:00  
Ja, das ist dann schon mal gar nicht so schlecht und jetzt sind wir auch nicht die Kleinsten, also sind sie wirklich groß, ne, aber wir sagen mal ein bisschen Geld verdienen, die monatlich mit uns schon und dann dann passt das schon, aber also du hast recht. Mit dem Webbooks geht das natürlich theoretisch, wenn man es will.

 **Bastian** 1:03:03  
Ja.  
Ja.

 **Lorenz Schrader** 1:03:17  
Aber brauchst du ja in dem Fall jetzt gar nicht du hast Adresslisten? Die Exporte kommen raus, die kommen zu dir und einmal in der Woche kriegst du einen kompletten Export der kompletten Database Datei. Das heißt wenn du bei dir eine ID rein tust, sag uns Bescheid, welches Feld das ist, damit wir die auch in den Export wieder rein tun.  
Dann kannst du beispielsweise direkt Sünden mit deinem CM.

 **Bastian** 1:03:39  
Finde ich cool.

 **Lorenz Schrader** 1:03:41  
Ja, das machen viele zum Beispiel wo CRM hat eine SOHO ID? Jeder Datensatz, der übergeben uns halt die Soho ID, das ist so ein Ding, ja und spielen sich's dann hinterher wieder rein und damit sind die Daten da, wo sie hingehören Problem gelöst.

 **Bastian** 1:03:41  
Ja.  
Ja, ja, kenn ich.

 **Lorenz Schrader** 1:03:57  
OK gut.

 **Bastian** 1:03:58  
Sehr cool hast du vielleicht für mich noch n Tipp wo du sagst Hey Basti auf die Uni Branche solltest du gehen, weil die Software hast du jetzt auch schon verstanden Lorenz.

 **Lorenz Schrader** 1:04:07  
Also definitiv die beiden, die du gerade gesagt hast würde ich auch nehmen.  
Handwerker ist halt die Frage, welche Branche weil ja warte, kann ich ja. Handwerker haben also viele Handwerker hatten bisher zu viel zu tun. Ja, das dreht sich aber gerade.

 **Bastian** 1:04:18  
Nee, die checken das nicht, die checken das nicht, die gehen nicht ja.

 **Lorenz Schrader** 1:04:32  
Die Frage ist nur, ob es vielleicht noch zu früh ist, dass der Pain noch nichts war, wenn bisher die Kunden immer von selber kamen und jetzt kommen sie auf einmal nicht mehr, dann sorgt das schon für eine gewisse Panik.

 **Bastian** 1:04:35  
Mhm.  
Ich hab ja noch ich hab ja noch die Bausoftware, die dann später irgendwann dazu kommt ich würde es im Zuge dessen machen und da als Cross Cell oder Down Cell mit integrieren bei der Zielgruppe tatsächlich.

 **Lorenz Schrader** 1:04:46  
Aber.  
Mhm, Mhm, Mhm.  
Also Immobilien auf jeden Fall, weil da ist sowohl Geld als auch Not. Bei denen ist das nämlich so. Das lief in der Vergangenheit extrem geschmeidig und jetzt läuft seit einem Jahr nicht mehr die haben Panik.

 **Bastian** 1:05:00  
Ja.  
Ja ja.

 **Lorenz Schrader** 1:05:07  
Ähm.  
Ja, das sind die beiden, also. Die beiden Branchen denke ich erstmal Immobilien und Versicherungen würde ich auch angehen.  
Anwälte nicht das nicht das nicht.  
Sind doch erst mal 2 gute, ansonsten kannst du im Prinzip den stationären Handel auch nehmen mit irgendwas also Optiker oder so ne Gedönse. Aber Optiker ist zum Beispiel von der von Zielgruppe also Optiker ist von von der Personal, von der Persona nicht richtig.

 **Bastian** 1:05:31  
Dicker A Optiker.

 **Lorenz Schrader** 1:05:38  
Die Leute sind sehr speziell.  
Nee, ich würd erst mal die beiden du hast ein Vertriebs also beide haben einen gewissen Vertriebsansatz, das heißt die haben auch das Team eventuell dafür nee, ich denke, die finde ich schon gut.

 **Bastian** 1:05:52  
Okay mega dann probieren wir es damit aus.

 **Lorenz Schrader** 1:05:55  
Ja, davon gibt es ja auch ein paar ne so ist nicht.

 **Bastian** 1:05:58  
Ja, absolut absolut auch super spannend Enterprise ist natürlich auch super attraktiv, aber da musst du echt gut telefonieren, ne?  
Ne?

 **Lorenz Schrader** 1:06:07  
Wir holen in jeder größte Termine rein, wir haben wir haben mehrere, wir haben mit mehrere Projekte schon gehabt ab 500 Mitarbeiter aufwärts.

 **Bastian** 1:06:10  
Ja, also auch mit dem Geschäftsführer.  
Ach krass und da direkt mit einem GF oder mit einem weiß Präsident, oder?

 **Lorenz Schrader** 1:06:22  
Je nachdem also natürlich ist es immer einfacher, wenn du nicht die C Suite nehmen musst, also nicht nicht CEOCEOCEOS oder so, sondern je niedriger du rein kannst, desto einfacher aber, wenn es dir sein muss.  
Kommt das Produkt dann immer? Aber hier zum Beispiel kann man durchaus Enterprise angehen und sagen dann würde ich ins Marketing gehen. An der Stelle denke ich erst mal und die Marketingverantwortlichen oder den Vertriebsleiter.

 **Bastian** 1:06:50  
Ja, geil.

 **Lorenz Schrader** 1:06:53  
So und die beiden kriegst du Ding und Vertrieb kriegst du bei.

 **Bastian** 1:06:56  
Mhm.

 **Lorenz Schrader** 1:06:57  
In der Größe nicht nehmen, der hat da auch keinen keinen Bock drauf, der will hinterher informieren, ne.

 **Bastian** 1:07:02  
Ja 100%.  
Aber sehr spannend finde ich cool.

 **Lorenz Schrader** 1:07:07  
Die beiden erst mal ausprobieren, wenn wir da komplett vor die Tür rennen, können wir immer noch gucken, ob wir die Branche wechseln, ansonsten machen wir das erst mal, holen uns erst mal die ersten Erfolge rein und dann können wir immer noch gucken, auf wo wir es wohin wir es ausweiten.

 **Bastian** 1:07:19  
Hätte ich auch auch gesagt sehr geil.

 **Lorenz Schrader** 1:07:22  
OK dann Bastian würde ich sagen wir legen los, dann habt ihr jetzt 2 Wochen bis zur Fertigstellen Software.  
Es kommt gleich oder morgen irgendwann eine E-Mail von uns mit den berühmten Hausaufgaben. Wir haben leider noch kein besseres Wort gefunden, die da ist so drin halt. Wir brauchen die E-Mail, ne, wir brauchen das das das das kommt dann jetzt.  
2 Sachen noch ja, das muss ich dir als Vertriebsexperte eigentlich nicht sagen, aber ich sag es trotzdem, wenn die Termine kommen und die werden kommen.  
Dann müssen die bitte einen Tag vorher bestätigt werden, von entweder dir oder jemand anderen, der aber auch im Thema ist am besten jemand anderen und zwar am Vormittag des Tages davor. Du hast immer no Show. Quoten bei diesem Termin, die sind immer da.  
Ja, die Frage ist wie hoch sind die? Und um die richtig gut zu reduzieren, musst du am Tag vorher vormittags anrufen und sagen OK, Herr Müller, morgen Mittag 15:00 Uhr den Termin mit dem Herrn Meier den wollte ich nur kurz bestätigen.  
Ende kein Pitch, kein Recovery, kein Discovery, kein gar nichts, sondern einfach nur so wie früher, als man noch im Auto durch die Gegend gefahren ist. Bin Folgetag bestätigen, weil was passiert jetzt? Psychologisch im Kopf des Kunden? Morgen ist noch weit genug weg. Morgen habe ich noch die Zeit, es hatte mich auch interessiert. Ja, also ich bestätige den.  
Wenn am nächsten Tag aber das Tagesgeschäft zu groß ist die Susi ist krank, ich muss noch das Angebot fertig machen. Ich hab eigentlich überhaupt keine Zeit für den Termin \*\*\*\*\*\*\*, ich hab das gestern bestätigt.  
Ja vor einer Woche gebucht, \*\*\*\*\*\*\*\*\*\* aber gestern bestätigt ist doof nicht alle unsere Kunden machen das.  
Alle Kunden, die sich über No Show beschweren, bestätigen nicht.

 **Bastian** 1:09:09  
Könnt ihr das nicht machen, müssen wir das machen?

 **Lorenz Schrader** 1:09:09  
So das.  
Das können wir auch ist ein separat. Das ist Teil der Jagdhütte bei uns so eine Terminhütte ist eine separate Person, können wir auch machen, die das Halt am Anfang, also das weil, das muss ein Vertriebler sein, der da anruft, weil wenn der jetzt komische Sachen sagt und auf einmal abspringen will.  
Dann musst du frei sprechen können und reingehen können, dass du den Zurückholst.  
Aber das kriegst du nicht gescriptet ja, wenn wir machen, ich würde es aber auch da vorschlagen, dass ihr die ersten paar Tage das selber macht, damit ihr einen einen Eindruck dafür kriegt und sobald wir wissen, wie die Kunden ticken, machen wir bei uns die Terminhütte rein beziehungsweise dann gehen wir wahrscheinlich sogar darauf, dass wir den kompletten Closing Bereich machen.

 **Bastian** 1:09:36  
Ja ja.

 **Lorenz Schrader** 1:09:55  
Und dann machen wir das sowieso in.

 **Bastian** 1:09:59  
Ja, genau, was wir auf meinem Plan also eigentlich komplett an euch abgeben.

 **Lorenz Schrader** 1:10:03  
Mhm können wir dann auf jeden Fall machen, aber dieses bestätigen ja ja und alles andere gucken wir, wenn die ersten Termine da sind.

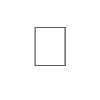
 **Bastian** 1:10:05  
Bin ich bin echt gespannt.

 **Lorenz Schrader** 1:10:12  
OK super, normalerweise sag ich an der Stelle immer ich hoffe, wir sehen uns so schnell nicht wieder, weil wenn wir uns schnell wiedersehen bedeutet wir haben \*\*\*\*\*\*\* gebaut, also das heißt wir beide haben \*\*\*\*\*\*\* gebaut in der Entwicklung. Das heißt, wir haben uns irgendwo verhauen, irgendwas passiert nicht. Wir kommen nicht durch die Tür oder so.

 **Bastian** 1:10:12  
Sehr geil, alles klar, mein lieber.

 **Lorenz Schrader** 1:10:29  
Ansonsten sehen wir uns erst nach ein 2 Wochen wieder, wenn wir die ersten Erfahrungen haben, wenn wir uns gegenseitig auf die Schulter klopfen können, wie gut es klappt, aber falls im Schloss direkt am Anfang was ist, dann gehen wir ganz schnell wieder zusammen und müssen uns hinsetzen Zielgruppe ändern, Pitch ändern was für Probleme haben wir, wie reagieren wir drauf et cetera OK?

 **Bastian** 1:10:36  
Sehr schön.  
So machen wir es zu b.  
Mein Lieber.

 **Lorenz Schrader** Transkription beendet