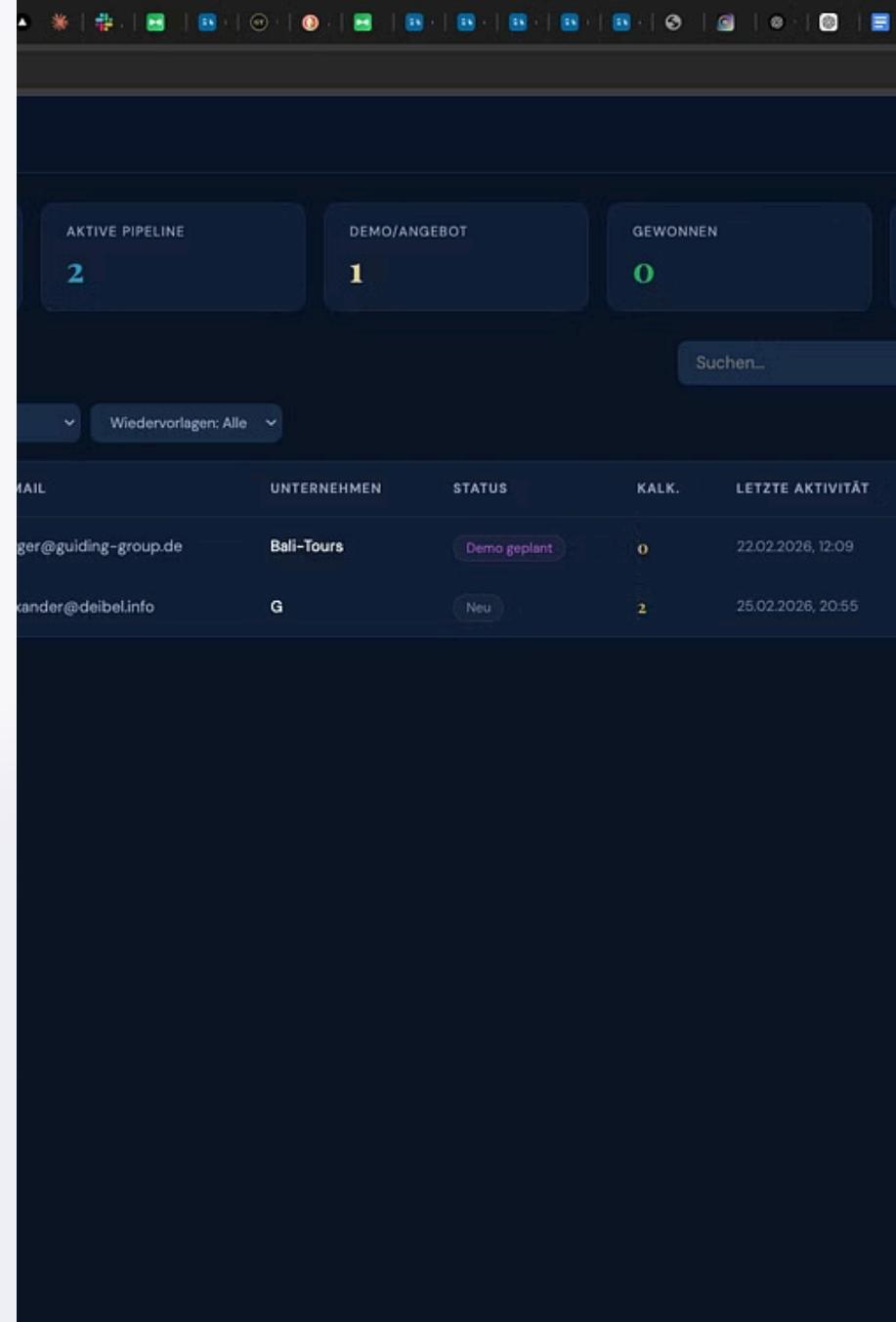


**GuideTranslator**

## **Sales-Dashboard**

# **Ulrich´s Lead-Maschine**

Die vollständige Anleitung für Ulrich und Vertriebsmitarbeitende — vom Login bis zum gewonnenen Deal.



# Zugang zum Admin-Dashboard

Der Admin-Bereich ist bewusst **nicht auf der Hauptseite verlinkt** — nur wer die URL kennt, kann ihn aufrufen. Das schützt sensible Vertriebsdaten vor unberechtigtem Zugriff.

- URL:** <https://app.guidetranslator.com/admin>
- Passwort:** guidetranslator2026

Nach dem Login erwartet dich ein übersichtliches Dashboard mit allen relevanten Kennzahlen und Werkzeugen auf einen Blick.

## Dashboard-Elemente

01

---

### Stats-Leiste

Kontakte gesamt, aktive Pipeline, Demo/Angebot, Gewonnen, Kalkulationen

02

---

### Überfällige Wiedervorlagen

Rotes Banner mit Leads, deren Wiedervorlage fällig ist — direkt klickbar

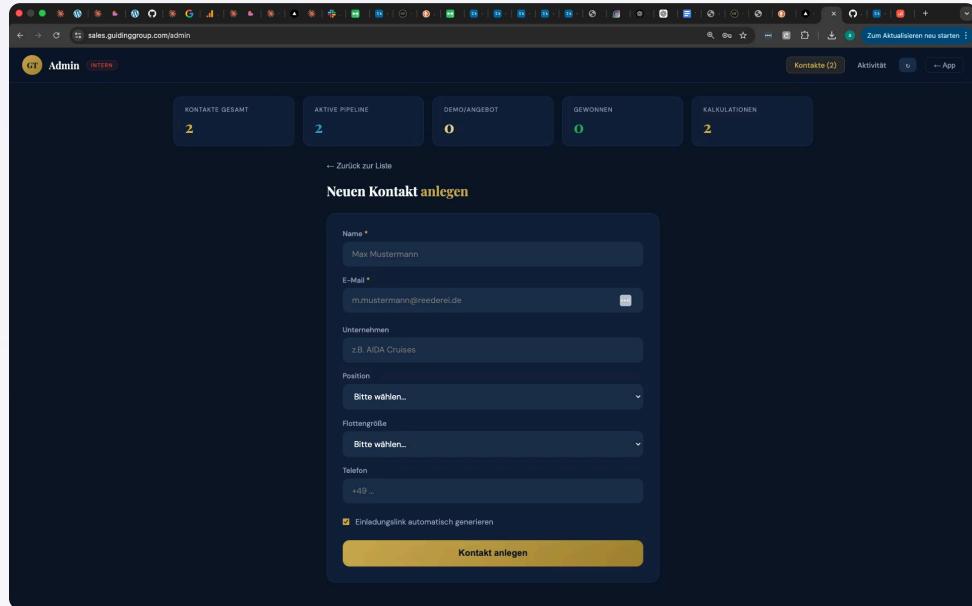
03

---

### Zwei Tabs

„Kontakte“ für die Lead-Verwaltung und „Aktivität“ für Funnel und Timeline

# Neuen Kontakt anlegen



Das Anlegen eines neuen Leads dauert nur wenige Sekunden. Der Einladungslink wird dabei **automatisch generiert** — so kannst du ihn sofort in deine E-Mail einfügen und den Lead ohne Verzögerung ansprechen.

## 1 Formular öffnen

Klicke auf „+ Kontakt anlegen“ im oberen Bereich des Dashboards.

## 3 Link generieren lassen

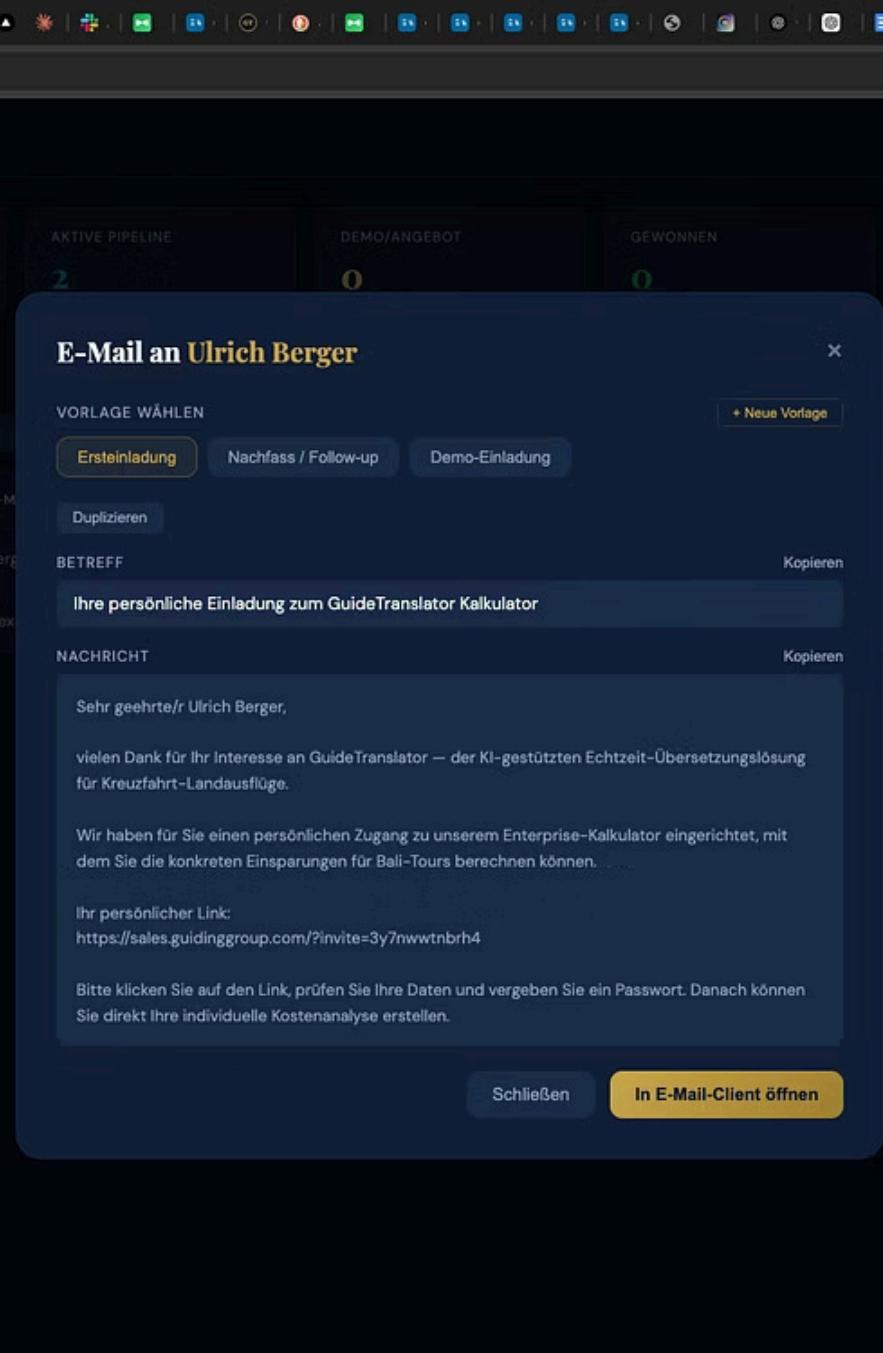
Die Option „Einladungslink automatisch generieren“ ist standardmäßig aktiviert — der Lead erhält sofort einen persönlichen Zugangsslink.

## 2 Daten ausfüllen

Erfasse Name, E-Mail, Unternehmen, Position, Flottengröße und Telefonnummer des Leads.

## 4 Kontakt speichern & Link kopieren

Klicke „Kontakt anlegen“. Der generierte Einladungslink wird angezeigt — kopiere ihn direkt für deine E-Mail.



## E-MAIL-VERSAND

# Leads per E-Mail einladen

## E-Mail versenden

1. Klicke das **Briefumschlag-Symbol** neben dem Lead in der Kontaktliste
2. Wähle eine **E-Mail-Vorlage** (Ersteinladung, Follow-up, Demo-Einladung)
3. Platzhalter wie {{name}}, {{company}} und {{link}} werden **automatisch ersetzt**
4. Klicke „**In E-Mail-Client öffnen**“ oder kopiere Betreff und Text einzeln

## Eigene Vorlagen erstellen

Du kannst jederzeit individuelle E-Mail-Vorlagen für unterschiedliche Szenarien anlegen:

- Klicke „**+ Neue Vorlage**“ im E-Mail-Dialog
- Bearbeite Name, Betreff und Text nach Bedarf
- Verwende {{name}}, {{company}}, {{link}} als Platzhalter
- Vorlagen lassen sich **duplizieren, bearbeiten** und löschen



Admin

INTERN



Zum Aktualisieren neu starten

Kontakte (2)

Aktivität



KONTAKTE GESAMT

2

AKTIVE PIPELINE

2

DEMO/ANGEBOT

0

GEWONNEN

0

KALKULATIONEN

2

## Aktivitäts-Übersicht

### Pipeline Funnel

Neu

2 (100%)

Eingeladen

0 (0%)

Registriert

0 (0%)

Kalkulation

0 (0%)

Demo geplant

0 (0%)

Angebot

0 (0%)

Verhandlung

0 (0%)

Gewonnen

0 (0%)

Verloren

0 (0%)

### Letzte Aktivitäten

G G Neu

2 Kalk. 25.02.2026, 20:55

Ulrich Berger Bali-Tours Neu

22.02.2026, 12:09



# Pipeline-Management

Kontakte (2)

KONTAKTE GESAMT

Jeder Lead durchläuft klar definierte Stufen — von der Erstanlage bis zum Abschluss. So behältst du jederzeit den Überblick, wo jeder Lead steht und welche nächsten Schritte anstehen.

AKTIVE PIPELINE

2

DEMO/ANGEBOT

0

GEWONNEN

0

KALKULATIONEN

2

A

**Neu**

Pipeline Funnel

Angelegt, noch nicht kontaktiert



Registriert

**Registriert**

Kalkulation

Lead hat sich registriert



Verhandlung

**Demo geplant**

Gewonnen

Termin vereinbart

Verloren



Letzte Aktivitäten

**Verhandlung**

In aktiver Verhandlung

**Eingeladen**

Link erstellt oder versendet

**Kalkulation**

Erste Kalkulation erstellt

**Angebot**

Angebot angefordert oder erstellt

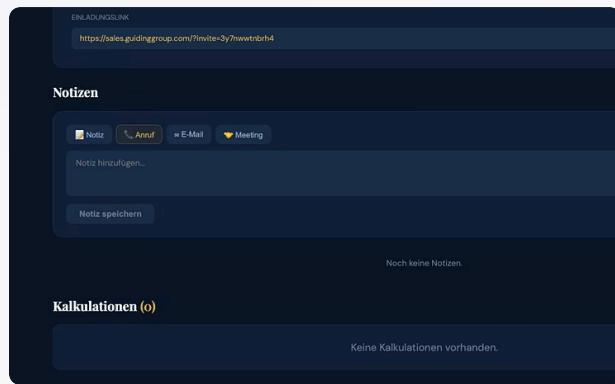
**Gewonnen**

Deal abgeschlossen

- Stufe ändern:** Öffne einen Lead und klicke auf die gewünschte Pipeline-Stufe — die Änderung wird sofort gespeichert. Für **Bulk-Änderungen** aktiviere die Checkboxen links, wähle die neue Stufe aus dem Dropdown im goldenen Banner und aktualisiere alle markierten Leads gleichzeitig.

# Notizen & Wiedervorlagen

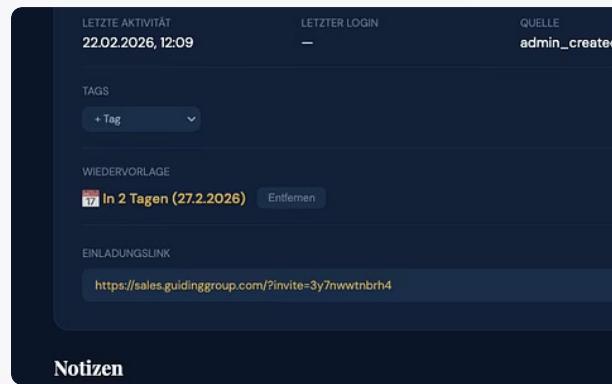
Effektives Lead-Management lebt von lückenloser Dokumentation und rechtzeitigen Follow-ups. Das Dashboard bietet dir dafür zwei eng verzahnte Werkzeuge.



## Notizen erfassen

Öffne den Lead und scrolle zu „**Notizen**“. Wähle den Typ — **Notiz, Anruf, E-Mail oder Meeting** — schreibe deinen Text und klicke „**Notiz speichern**“. Alle Einträge erscheinen chronologisch als übersichtliche Timeline.

**Tipp:** Halte nach jedem Telefonat oder Meeting eine kurze Notiz fest — so vergisst du nichts und dein Team bleibt jederzeit im Bild.



## Wiedervorlagen setzen

Im Lead-Detail findest du unter „**Wiedervorlage**“ Quick-Buttons: **Morgen, In 3 Tagen, Nächste Woche, In 2 Wochen**. Überfällige Wiedervorlagen erscheinen als rotes Banner im Dashboard — klicke direkt darauf, um zum Lead zu springen.

# Tags, Filter & Suche

## Tags vergeben & verwalten

Tags helfen dir, Leads schnell zu kategorisieren und gezielt zu filtern. Öffne einen Lead und wähle im Abschnitt „Tags“ aus vordefinierten Optionen wie **VIP, Pilot-Kandidat, AIDA, TUI, MSC** und mehr. Tags werden sofort gespeichert. Zum Entfernen einfach das „x“ neben dem Tag klicken.

## Filtermöglichkeiten



### Suchfeld

Name, E-Mail, Unternehmen



### Pipeline-Stufe

Dropdown nach Stufe filtern



### Tag-Filter

Nach zugewiesenen Tag filtern



### Wiedervorlagen

Überfällig oder anstehend

Mit „Filter zurücksetzen“ setzt du alle Filter auf die Standardwerte zurück.

# Ulrich Berger

Bali-Tours

## Pipeline-Stufe

Neu

Eingeladen

Registriert

Kalkulation

Demo gepl.

## E-MAIL

berger@guiding-group.de

## POSITION

C-Level / Geschäftsfü

## LETZTE AKTIVITÄT

22.02.2026, 12:09

## LETZTER LOGIN

—

## TAGS

+ Tag

## WIEDERVORLAGE

In 2 Tagen (27.2.2026)

Entfernen

## EINLADUNGSLINK

<https://sales.guidinggroup.com/?invite=3y7nwwtnbrh4>

## Notizen

Notiz

Anruf

E-Mail

Meeting

Notiz hinzufügen...

Notiz speichern



Admin

INTERN

Kontakte (2)

Aktivität



← App

KONTAKTE GESAMT

2

AKTIVE PIPELINE

2

DEMO/ANGEBOT

0

GEWONNEN

0

KALKULATIONEN

2

AKTIVITÄT

## Aktivitäts-Übersicht

# Aktivitäts-Übersicht

Pipeline Funnel

Der Tab „Aktivität“ bietet dir eine grafische und chronologische Übersicht über den Status deiner gesamten Lead-Pipeline — ideal, um Engpässe zu erkennen und den Vertriebsfortschritt zu monitoren.

Neu

Eingeladen

Registriert



### Pipeline Funnel

Balkendiagramm mit der Verteilung aller Leads über die Pipeline-Stufen. So erkennst du auf einen Blick, wo sich die meisten Leads befinden und wo es hakt.



### Letzte Aktivitäten

Chronologische Liste der zuletzt aktiven Leads — mit Zeitstempel und Aktivitätstyp. Perfekt, um schnell nachzuvollziehen, was zuletzt passiert ist.



### Überfällige Leads

Das rote Banner zeigt dir sofort, welche Leads eine überfällige Wiedervorlage haben. Ein Klick springt direkt zum betroffenen Lead.

Letzte Aktivitäten

G G Neu

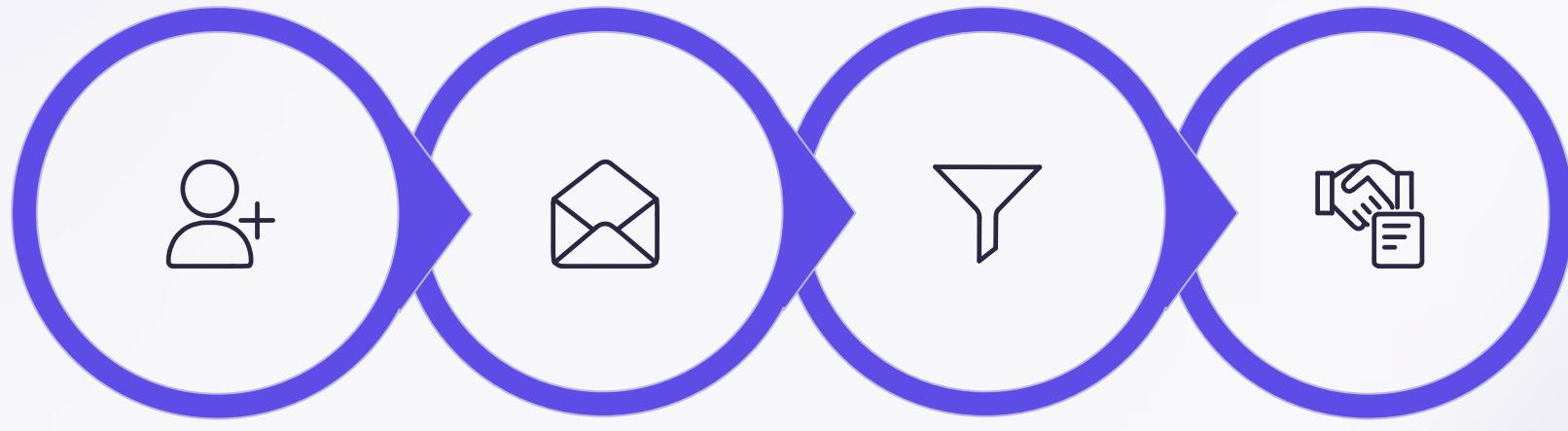
2 Kalk. 25.02.2026, 20:55

Ulrich Berger Bali-Tours Neu

22.02.2026, 12:09

# Typischer Workflow – Vom Lead zum Deal

Dieser beispielhafte Ablauf zeigt, wie du einen Lead effizient vom Erstkontakt bis zum Abschluss begleitest. Viele Stufenwechsel erfolgen dabei automatisch.



## Lead anlegen

## Einladen & Follow-up

## Qualifizieren

## Abschließen

### Lead anlegen

Kontakt erstellen mit automatischem Einladungslink

1

### Ersteinladung senden

E-Mail-Vorlage nutzen, Wiedervorlage auf „In 3 Tagen“ setzen

2

### Follow-up & Registrierung

Nach 3 Tagen: Banner erinnert dich. Lead registriert sich → Stufe wechselt automatisch

3

### Demo & Angebot

Kalkulation sichtbar, Notizen nach Telefonat, Angebot → automatischer Stufenwechsel

4

Verhandlung führen, Ergebnisse dokumentieren, Stufe auf „Gewonnen“ setzen

5

The screenshot shows a dark-themed application window titled "Gespeicherte Kalkulation". At the top, there's a header bar with various icons and the URL "sales.guidetranslator.com". Below the header, the main content area displays a summary card with the following information:

- G – 6 Schiffe, 5 Sprachen
- 2.163.927 € Ersparnis 88.8% 25.2.2026

A blue button labeled "Neue Kalkulation" is visible at the bottom right of the summary card.

## WICHTIGE HINWEISE

# Gut zu wissen



## Automatische Stufen-Wechsel

Wenn ein Lead sich registriert oder ein Angebot anfordert, wird die Pipeline-Stufe **automatisch** aktualisiert. Du musst nichts manuell ändern.



## Einmalige Einladungslinks

Jeder generierte Link ist einmalig und personalisiert. Du kannst jederzeit über „**Neuer Link**“ im Detail-Bereich einen frischen Link erzeugen.



## Datensicherheit

Alle Daten liegen sicher in **Supabase** (gehostete PostgreSQL-Datenbank). Nichts wird lokal auf deinem Gerät gespeichert.



## Passwort ändern

Das Admin-Passwort wird über die Umgebungsvariable VITE\_ADMIN\_PASSWORD in Vercel gesetzt. Wende dich bei Änderungen an dein Entwicklungsteam.

# So funktionieren die Einladungslinks

Jeder Lead erhält einen personalisierten, einmaligen Einladungslink — von der Erstellung bis zum Abschluss läuft vieles automatisch.



**Ulrich erstellt Lead + Link**



**Eingeladener registriert sich →**  
**Pipeline: "Registriert"**



**Eingeladener kalkuliert →**  
**Kalkulationen sichtbar im Admin**



**Eingeladener fordert Angebot → Pipeline: "Angebot"**

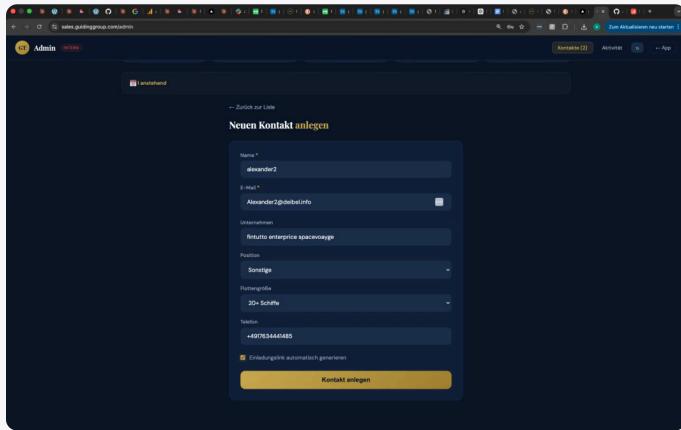


**Admin managed weiter**

- Die folgenden Karten erklären jeden Schritt im Detail.

🔗 SCHRITT 1 VON 5

# Lead erstellen



## So geht's

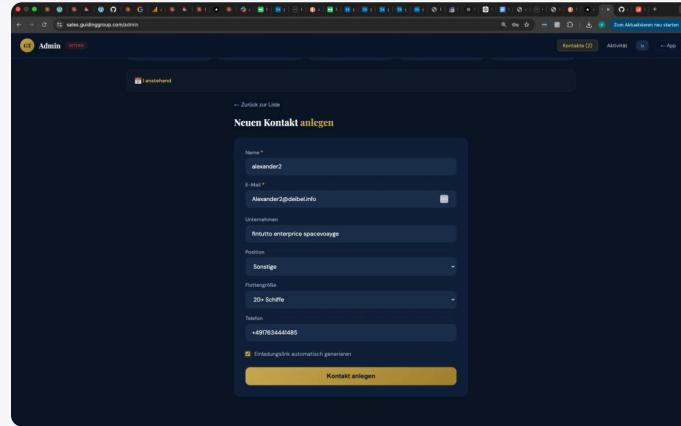
1. Lead im Admin-Dashboard anlegen
2. Ein persönlicher Einladungslink wird automatisch generiert

## Generierter Link

[https://app.guidetranslator.com/?  
invite=abc123xyz456](https://app.guidetranslator.com/?invite=abc123xyz456)

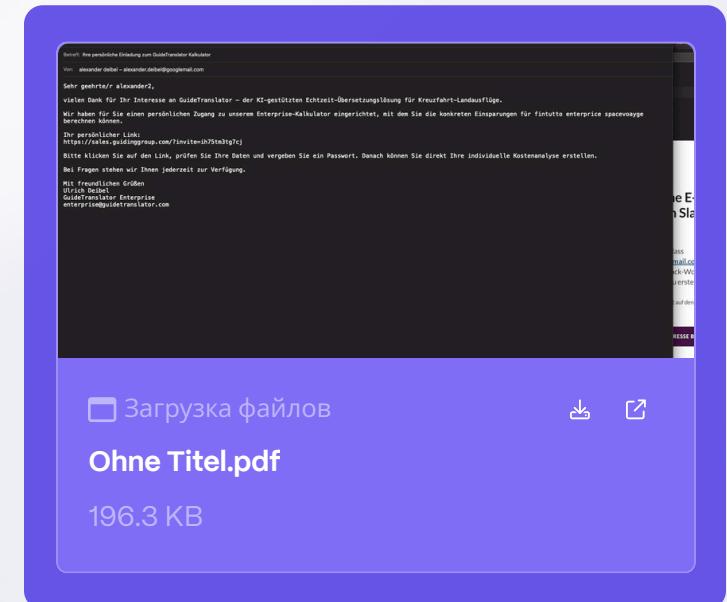
Jeder Link ist einmalig und personalisiert. Über „Neuer Link“ im Detail-Bereich kann jederzeit ein neuer Link erzeugt werden.

# Link erstellen und automatisch mit ausgewähltem Template versenden



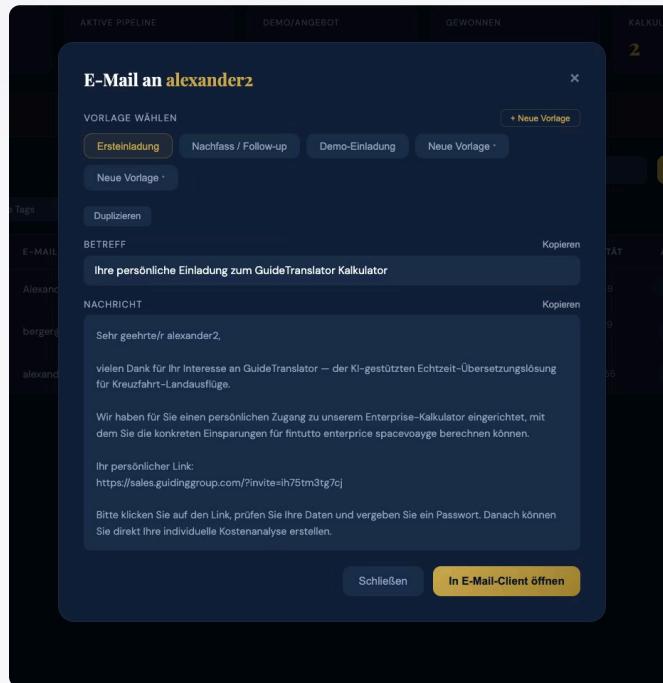
## So geht's

1. Link per E-Mail versenden (die Vorlagen im Dashboard öffnet die Mail in deinem Mailprogramm (als Entwurf, speichern oder senden))
2. Lead-Status wechselt automatisch auf "Eingeladen"



SCHRITT 2 VON 5

# Link öffnen (Eingeladener)



## Was der Eingeladene sieht

1. Klick auf den Einladungslink → Registrierungsseite öffnet sich
2. Daten sind vorausgefüllt (Name, E-Mail, Firma)
3. Daten prüfen / ergänzen
4. Ein Passwort vergeben
5. "Registrierung abschließen" klicken

The image contains two screenshots. The top screenshot shows a dark-themed mobile-style interface with a blue header. It displays a notification: "Notiz speichern" and "E-Mail eingeladen". The bottom screenshot shows a software dashboard titled "Kontakte". It lists a single contact named "alexander2" with the email "Alexander2@deibel.info" and the company "fintuto enterprise spacevoyage". The contact has a status of "Angest." and a last activity date of "26.02.2025, 09:54". There are buttons for "Link kopieren" and "Aktionen".

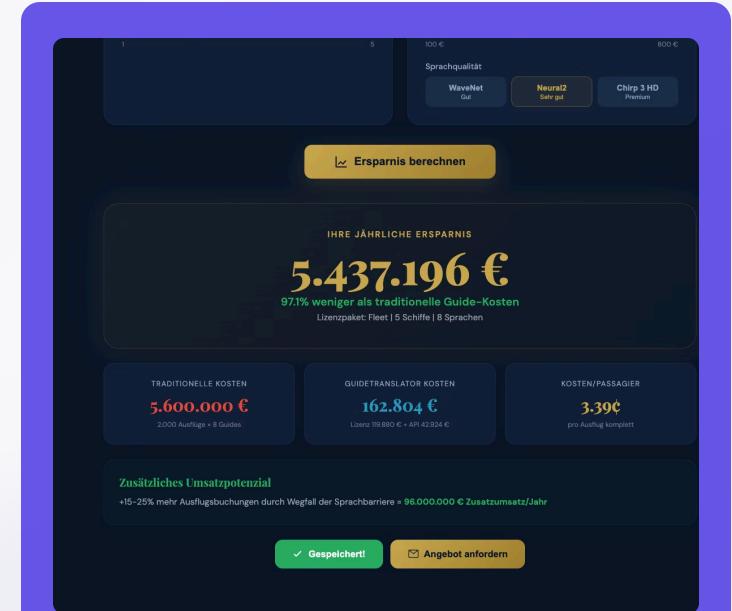
# Kalkulator nutzen (Eingeladener)



## Was der Eingeladene tut

Nach der Registrierung landet der Eingeladene direkt im Enterprise-Kalkulator.

- Flotten-Parameter einstellen: Schiffe, Sprachen, Pax
- Individuelle Ersparnis wird berechnet und angezeigt
- Kalkulation speichern



## Sichtbar im Admin-Dashboard

Jede gespeicherte Kalkulation erscheint sofort unter dem Lead im Abschnitt „Kalkulationen“ mit allen Details:

- Ersparnis
- Kosten
- Parameter (Schiffe, Sprachen, Pax)

# Angebot anfordern (Eingeladener)

**Angebot anfordern**

Name: **alexander2** Unternehmen: **fintutto enterprise spacevoyage**  
E-Mail: **Alexander2@deibel.info** Position: **Sonstige**

**BESTE KALKULATION**  
**5.437.196 € Ersparnis**

Fleet  
5 Schiffe - 8 Sprachen

Interesse an  
 Pilot (1 Schiff)  Fleet-Lizenz  Armada-Lizenz  Custom Enterprise  
 Nur Demo

Zeiträumen  
 Sofort / ASAP  Q2 2026  Q3 2026  2027  Nur informativ

Nachricht  
z.B. Wir suchen eine Lösung für unsere Mittelmeer-Routen...

 **Angebot anfordern**

## Was der Eingeladene ausfüllt

Wenn der Eingeladene auf „Angebot anfordern“ klickt, öffnet sich ein Formular:

- Interesse wählen (Pilot, Fleet, etc.)
- Zeitrahmen angeben
- Optional: eine persönliche Nachricht hinzufügen
- Absenden

 **Anfrage erhalten!**

Vielen Dank, **alexander2**. Unser Enterprise-Team meldet sich innerhalb von 24 Stunden mit einem individuellen Angebot für **fintutto enterprise spacevoyage**.

**IHRE TOP-KALKULATION**  
**5.437.196 € Ersparnis/Jahr**

Ihr Ansprechpartner **Ulrich – GuideTranslator Enterprise**  
[enterprise@guidetranslator.com](mailto:enterprise@guidetranslator.com)

Weitere Kalkulationen

**Automatisch im Dashboard**

- Pipeline-Stufe wechselt automatisch auf „Angebot“
- Anfrage erscheint unter „Angebotsanfragen“ mit allen Details (Interesse, Zeitrahmen, Nachricht)

## Kalkulationen (1)

fintutto enterprise spacevoage — 5 Schiffe, 8 Sprachen

ERSPARNIS <b>5.437.196 €</b>	ERSPARNIS % <b>97.1%</b>	TRAD. KOSTEN <b>5.600.000 €</b>	GT KOSTEN <b>162.804 €</b>	LIZENZ <b>Fleet</b>	KOSTEN/PAX <b>3.39¢</b>
---------------------------------	-----------------------------	------------------------------------	-------------------------------	------------------------	----------------------------

5 Schiffe 4000 Pax/Schiff 8 Sprachen 200 Tage/Jahr 2 Ausflüge/Tag 90 Min/Ausflug TTS: neural2

26.02.2026, 01:53

## Angebotsanfragen (1)

SCHRITT 5 VON 5

# Im Dashboard weiterarbeiten (Admin)

Ab jetzt managst du den Lead vollständig im Admin-Dashboard — alles bleibt dokumentiert, nichts geht verloren.



### Notiz hinterlegen

Notiz nach dem ersten Telefonat direkt beim Lead speichern



### Wiedervorlage setzen

Nächsten Kontakttermin als Erinnerung hinterlegen



### Pipeline-Stufe weitersetzen

Demo geplant → Verhandlung → Gewonnen — manuell oder per Bulk



### Tags vergeben

VIP, Pilot-Kandidat, etc. für schnelle Filterung



### Alles dokumentiert

Alle Aktivitäten, Kalkulationen und Anfragen bleiben beim Lead gespeichert