



Admin

INTERN

Kontakte (2)

Aktivität



← App

KONTAKTE GESAMT

2

AKTIVE PIPELINE

2

DEMO/ANGEBOT

0

GEWONNEN

0

KALKULATIONEN

2

✓

Kontakt angelegt

alexander2 (Alexander2@deibel.info)

Persönlicher Einladungslink:

<https://sales.guidinggroup.com/?invite=ih75tm3tg7cj>

Kopieren

So funktionieren die Einladungslinks

Vom ersten Link bis zum abgeschlossenen Angebot – ein durchgängiger, automatisierter Prozess für Admins und eingeladene Nutzer im Enterprise-System.

Der Datenfluss auf einen Blick

Bevor wir ins Detail gehen, hier der gesamte Prozess als Überblick: Vom Erstellen des Links bis zur Weiterbearbeitung im Dashboard durchläuft jeder Lead eine klar definierte Pipeline – automatisch und nachvollziehbar.

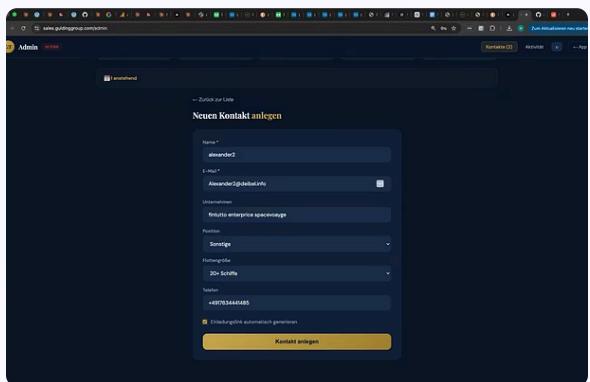


Jeder Schritt wird automatisch im Dashboard dokumentiert. Im Folgenden erklären wir jeden Schritt im Detail.

SCHRITT 1

ADMIN

Link erstellen



Als Admin legst du einen neuen Lead im Dashboard an. Das System generiert automatisch einen **persönlichen Einladungslink**, der eindeutig diesem Lead zugeordnet ist:

<https://app.guidetranslator.com/?invite=abc123xyz456>

Diesen Link versendest du bequem per E-Mail – nutze dafür die **vorgefertigten Vorlagen** direkt im Dashboard. Nach dem Versand wechselt der Lead-Status automatisch auf "**Eingeladen**". So behältst du jederzeit den Überblick, welche Leads bereits kontaktiert wurden.

[Alle Stufen](#)[Alle Tags](#)[Wiedervorlagen: Alle](#)

■	NAME	E-MAIL	UNTERNEHMEN	STATUS	KALK.	LETZTE AKTIVITÄT	AKTIONEN
■	alexander2	Alexander2@deibel.info	fintutto enterprise spacevoayge	Angebot VIP 1	26.02.2026, 01:54 17 In 2 Tagen	Link kopieren	

SCHRITT 2

EINGELADENER

Link öffnen & Registrieren

Der Eingeladene klickt den Link und gelangt zur Registrierungsseite. Das Besondere: Die Seite ist bereits mit den **bekannten Daten vorausgefüllt** – Name, E-Mail-Adresse und Firmenname werden automatisch übernommen.

Der Eingeladene muss nur noch drei einfache Schritte erledigen:

01

Daten prüfen & ergänzen

Vorausgefüllte Felder kontrollieren und bei Bedarf korrigieren

02

Passwort vergeben

Ein sicheres Passwort für den persönlichen Zugang festlegen

03

Registrierung abschließen

Mit einem Klick den Account aktivieren

Automatischer Status-Wechsel

Sobald die Registrierung abgeschlossen ist, wechselt die Pipeline-Stufe im Admin-Dashboard **automatisch** auf:

Registriert

Keine manuelle Aktion erforderlich – das System erkennt die Registrierung sofort.



SCHRITT 3

EINGELADENER



Willkommen bei GuideTranslator

Bitte prüfen Sie Ihre Daten und vergeben Sie ein Passwort.

Ihr Name *

alexander2

E-Mail *

Alexander2@deibel.info

Unternehmen / Reederei *

fintutto enterprise spacevoyage

Ihre Position

Sonstige

Flottengröße

20+ Schiffe

Telefon (optional)

+4917634441485



Passwort vergeben *

Mindestens 6 Zeichen



Registrierung abschließen

Kalkulator nutzen

Nach der erfolgreichen Registrierung wird der Eingeladene **direkt in den Enterprise-Kalkulator** weitergeleitet – ohne Umwege oder zusätzliche Logins. Dort kann er sofort mit der individuellen Berechnung starten.



Schiffe konfigurieren

Anzahl und Typen der Flotte eingeben



Sprachen wählen

Gewünschte Übersetzungssprachen festlegen



Pax definieren

Passagierkapazitäten angeben



Ersparnis sehen

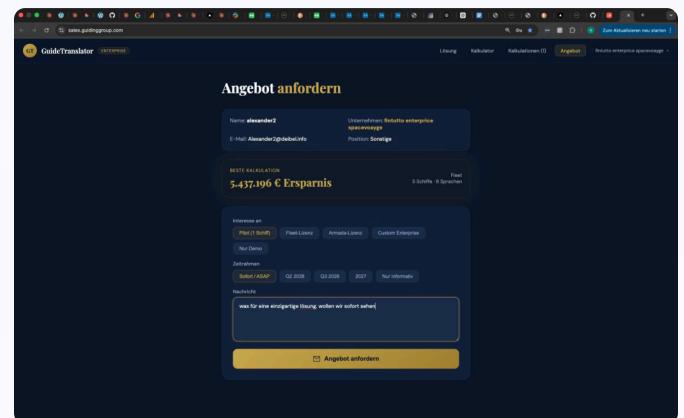
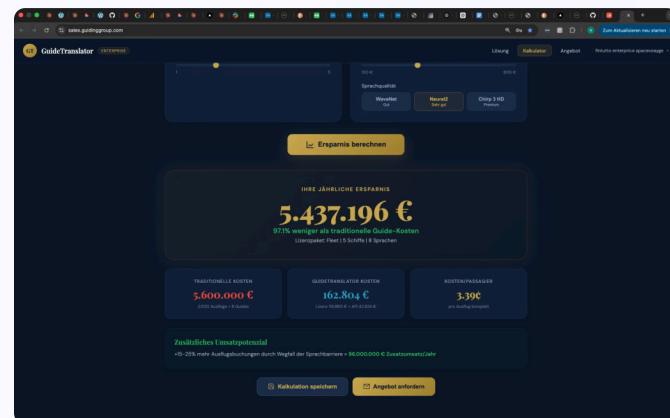
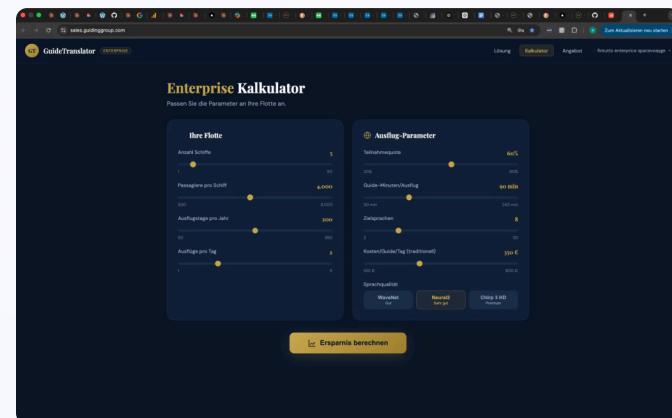
Individuelle Kostenersparnis in Echtzeit



- **Wichtig für Admins:** Jede gespeicherte Kalkulation erscheint **sofort** im Admin-Dashboard unter dem jeweiligen Lead im Abschnitt „Kalkulationen“ – inklusive aller Details wie Ersparnis, Kosten und eingestellte Parameter.

Angebot anfordern

Hat der Eingeladene seine Kalkulation erstellt und ist überzeugt, kann er direkt ein **Angebot anfordern**. Ein Klick auf den Button öffnet ein strukturiertes Formular.



1

Interesse auswählen

Pilot-Projekt, Fleet-Lösung oder individuelle Option – der Eingeladene wählt, was am besten zu seinen Anforderungen passt.

2

Zeitrahmen angeben

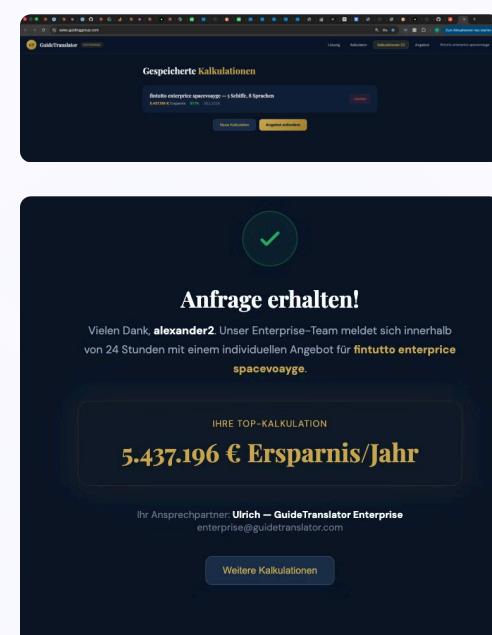
Wann soll das Projekt starten? Sofort, in 1-3 Monaten oder später – die Priorität wird transparent kommuniziert.

3

Nachricht ergänzen

Optional kann der Eingeladene eine persönliche Nachricht oder zusätzliche Anforderungen hinterlegen.

Nach dem Absenden passiert alles automatisch: Die Pipeline-Stufe wechselt auf **"Angebot"** und die vollständige Anfrage erscheint im Admin-Dashboard unter „Angebotsanfragen“ – mit sämtlichen Details auf einen Blick.



Pipeline-Update

Automatischer Wechsel:
Registriert → **Angebot**

Die Anfrage ist sofort im Dashboard sichtbar und bereit zur Bearbeitung.



Admin

INTERN

Kontakte (3)

Aktivität



← App

EINLADUNGSLINK

<https://sales.guidinggroup.com/?invite=ih75tm3tg7cj>

Kopieren

Neuer Link

SCHRITT 5

ADMIN

Notizen

Im Dashboard weiterarbeiten

Ab jetzt liegt der Ball wieder bei dir als Admin. Das Dashboard bietet dir alle Werkzeuge, um jeden Lead professionell und strukturiert weiterzuführen – alles an einem Ort, nichts geht verloren.



Notizen hinterlegen

» E-Mail

Halte Ergebnisse nach dem ersten Telefonat fest. Jede Notiz bleibt chronologisch beim Lead dokumentiert und ist für das gesamte Team einsehbar.

fintutto enterprise spacevoyage — 5 Schiffe, 8 Sprachen

ERSPARNIS

947.196 €

ERSPARNIS %

94%

TRAD. KOSTEN

5.600.000 €



162.804 €

26.02.2026, 01:51



Wiedervorlage setzen

26.02.2026, 01:51

Plane den nächsten Kontaktpunkt. Das System erinnert dich automatisch, damit kein Follow-up vergessen wird.



Pipeline-Stufe weitersetzen

Schiebe den Lead manuell weiter: **Demo geplant** → **Verhandlung** → **Gewonnen**. Die Pipeline bildet deinen Sales-Prozess exakt.

Kontaktanfragen (1)

26.02.2026, 01:53

Tags vergeben

LIZENZ

3.39¢

Kategorisiere Leads mit Tags wie **VIP**, **Pilot-Kandidat** oder eigenen Labels. So filterst und priorisierst du gezielt.

Pilot (1 Schiff)

Zeitrahmen: Sofort / ASAP

26.02.2026, 01:54

"was für eine einzigartige Lösung, wollen wir sofort sehen"

Die Pipeline-Stufen im Überblick

Jeder Lead durchläuft eine klar definierte Pipeline. Einige Stufen wechseln **automatisch**, andere setzt du als Admin **manuell** – je nach Fortschritt im Vertriebsprozess.



Automatisch - System aktualisiert den Status eigenständig bei Nutzeraktionen. **Manuell** - Admin setzt die Stufe aktiv weiter, basierend auf dem persönlichen Kontakt.

Automatisch vs. Manuell

Das System nimmt dir Routinearbeit ab – du konzentrierst dich auf das, was zählt: den persönlichen Kontakt und die strategische Steuerung.



Das System erledigt

- Link generieren & zuordnen
- Registrierungsdaten vorausfüllen
- Pipeline-Stufen automatisch aktualisieren
- Kalkulationen zum Lead synchronisieren
- Angebotsanfragen ins Dashboard übertragen



Du als Admin erledigst

- SalesAgents/Leads Einladungs-E-Mail versenden
- Notizen nach Gesprächen hinterlegen
- Wiedervorlagen planen
- Pipeline-Stufen ab „Verhandlung“ manuell setzen
- Tags zur Kategorisierung vergeben

The screenshot shows the Übersetzer app interface. At the top, there's a toolbar with icons for various functions like Phrasebook, Info, and In App. Below the toolbar, the title "Übersetzer" is displayed in large blue letters. A subtitle below it reads: "Texte kostenlos übersetzen, vorlesen lassen und per Spracheingabe diktieren. 45 Sprachen verfügbar." A row of buttons includes "45 Sprachen", "Spracheingabe", "Sofort-Übersetzung", "Kostenlos", and "Live-Session". On the left, there are buttons for "Auto", "SD", and "Sie". Below these are two input fields: one for "Englisch" with placeholder text "Übersetzung erscheint hier..." and another for "Deutsch" with placeholder text "0 Zeichen". At the bottom, there's a section titled "Letzte Übersetzungen" showing a recent translation from German to English: "hallo mein Gregor ich frage mich wie lang Hello Gregor, I'm wondering how long the". There are also buttons for "Auf Wiedersehen!", "Vielen Dank!", and "Ich verstehe nicht.".

Bereit loszulegen?

Der Einladungsprozess ist so konzipiert, dass er **nahtlos, transparent und vollständig dokumentiert** abläuft. Vom ersten Link bis zum gewonnenen Deal – jeder Schritt wird nachvollziehbar im Dashboard festgehalten.

Für Admins/SalesAgents

Volle Kontrolle über jeden Lead, automatische Updates und ein zentrales Dashboard für alle Informationen.

Für Eingeladene

Ein reibungsloser Einstieg mit vorausgefüllten Daten, direktem Zugang zum Kalkulator und einfacher Angebotsanforderung.

Alles bleibt beim Lead dokumentiert – nichts geht verloren.