



Admin

INTERN

Kontakte (2)

Aktivität



← App

KONTAKTE GESAMT

2

AKTIVE PIPELINE

2

DEMO/ANGEBOT

0

GEWONNEN

0

KALKULATIONEN

2

17 1 anstehend

sales.guidetranslator.com



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.

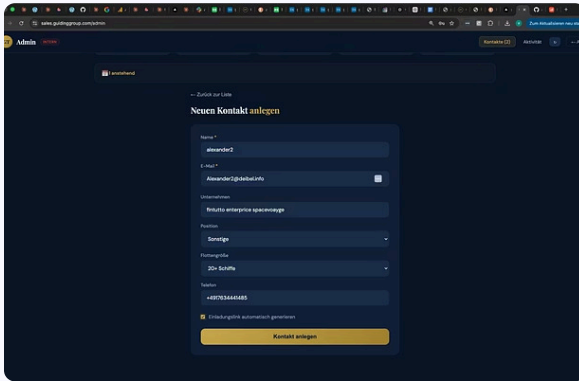


Jeder Schritt wird automatisch im Dashboard dokumentiert. Im Folgenden erklären wir jeden Schritt im Detail.


SCHRITT 1

ADMIN

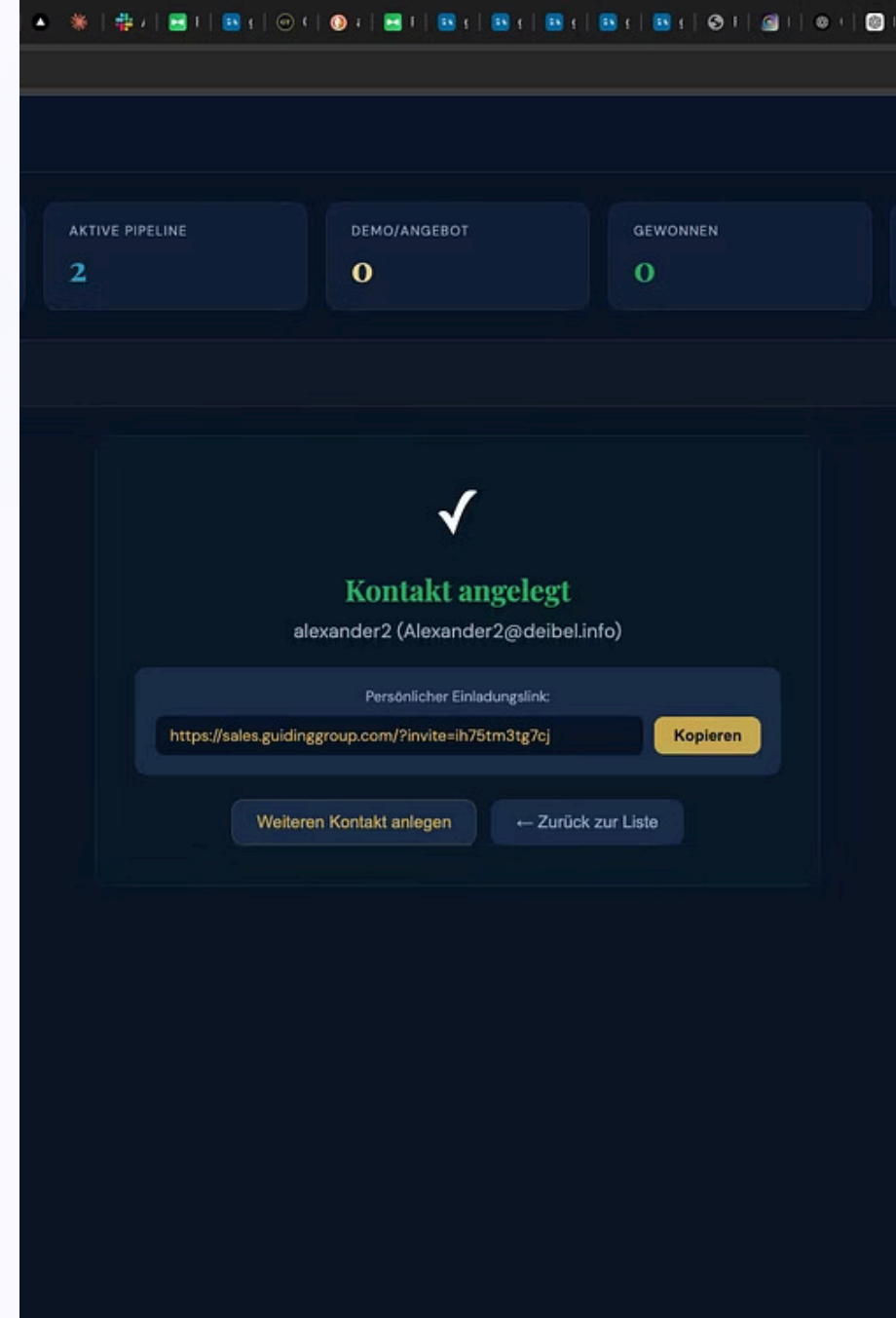
Link erstellen



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.



Kontakte

Suchen...

+ Kontakt anlegen

Alle Stufen

Alle Tags

Wiedervorlagen: Alle

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

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:

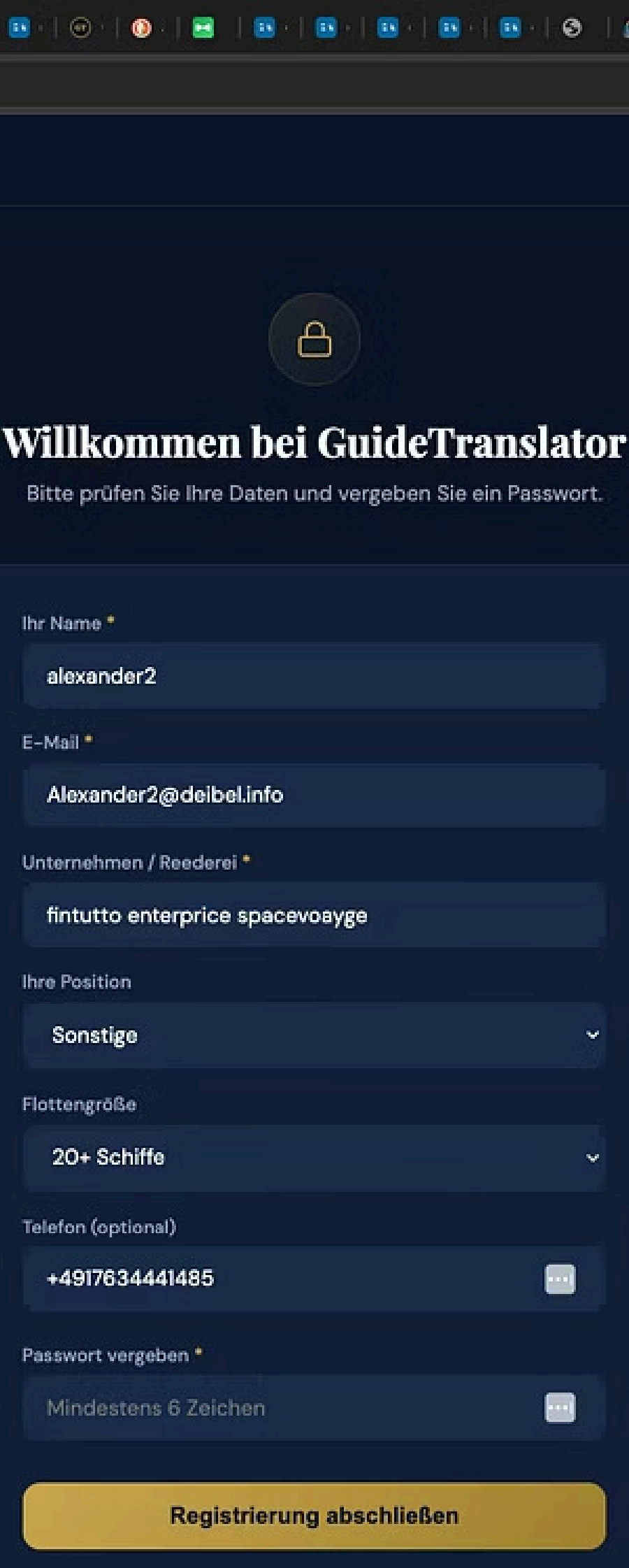
- O1
- Daten prüfen & ergänzen
- Vorausgefüllte Felder kontrollieren und bei Bedarf korrigieren
- O2
- Passwort vergeben
- Ein sicheres Passwort für den persönlichen Zugang festlegen
- O3
- Registrierung abschließen
- Mit einem Klick den Account aktivieren

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

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



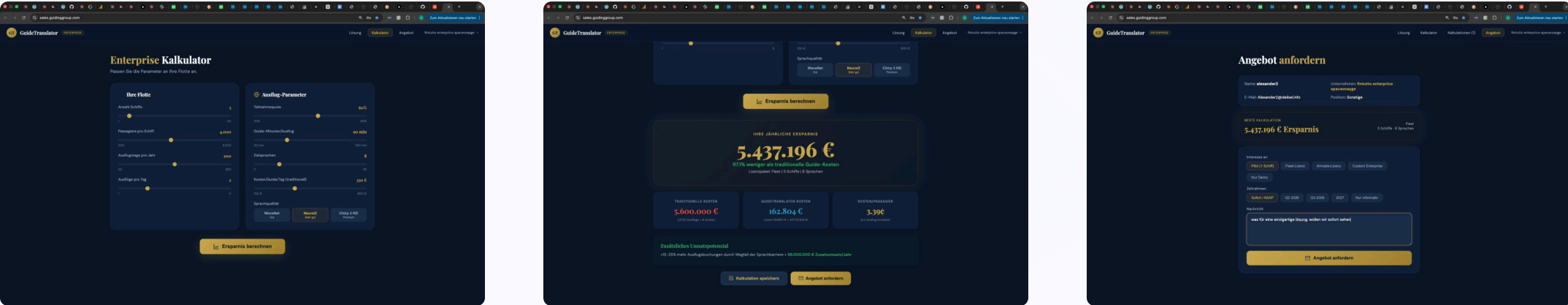
Ersparnis sehen

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

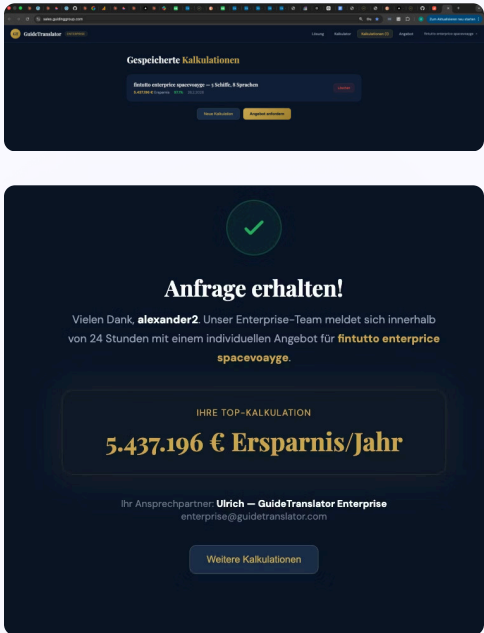
Zeitraumen angeben

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

Notiz

Anruf

E-Mail

Meeting

Notiz hinzufügen...

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.

Notiz speichern



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.

Kalkulationen (1)

fintutto enterprice spacevoayge — 5 Schiffe, 8 Sprachen

26.02.2026, 01:51

ERSPARNIS

5.457.100 €

ERSPARNIS %

94,1%

TRAD. KOSTEN

5.600.000 €

GT KOSTEN

162.804 €

LIZENZ

100 €

KOSTEN/PAX

3.39 €



Pipeline-Stufe weitersetzen

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

Angebotsanfragen (1)

Pilot (1 Schiff)

26.02.2026, 01:54

Zeitraumen: Sofort / ASAP

"was für eine einzigartige lösung. wollen wir sofort sehen"



Wiedervorlage setzen

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



Tags vergeben

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

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.



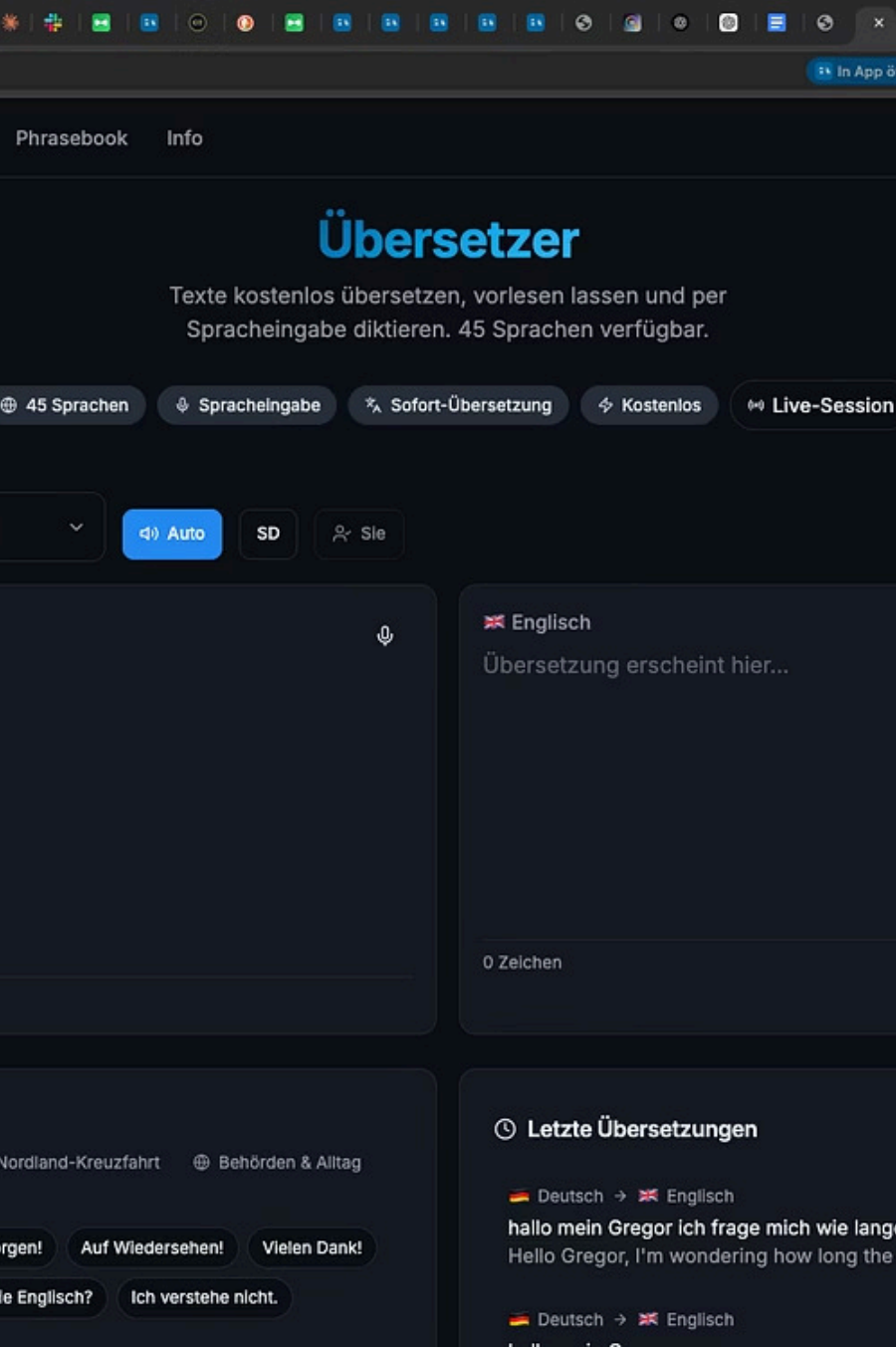
Das System erledigt

- 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



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.