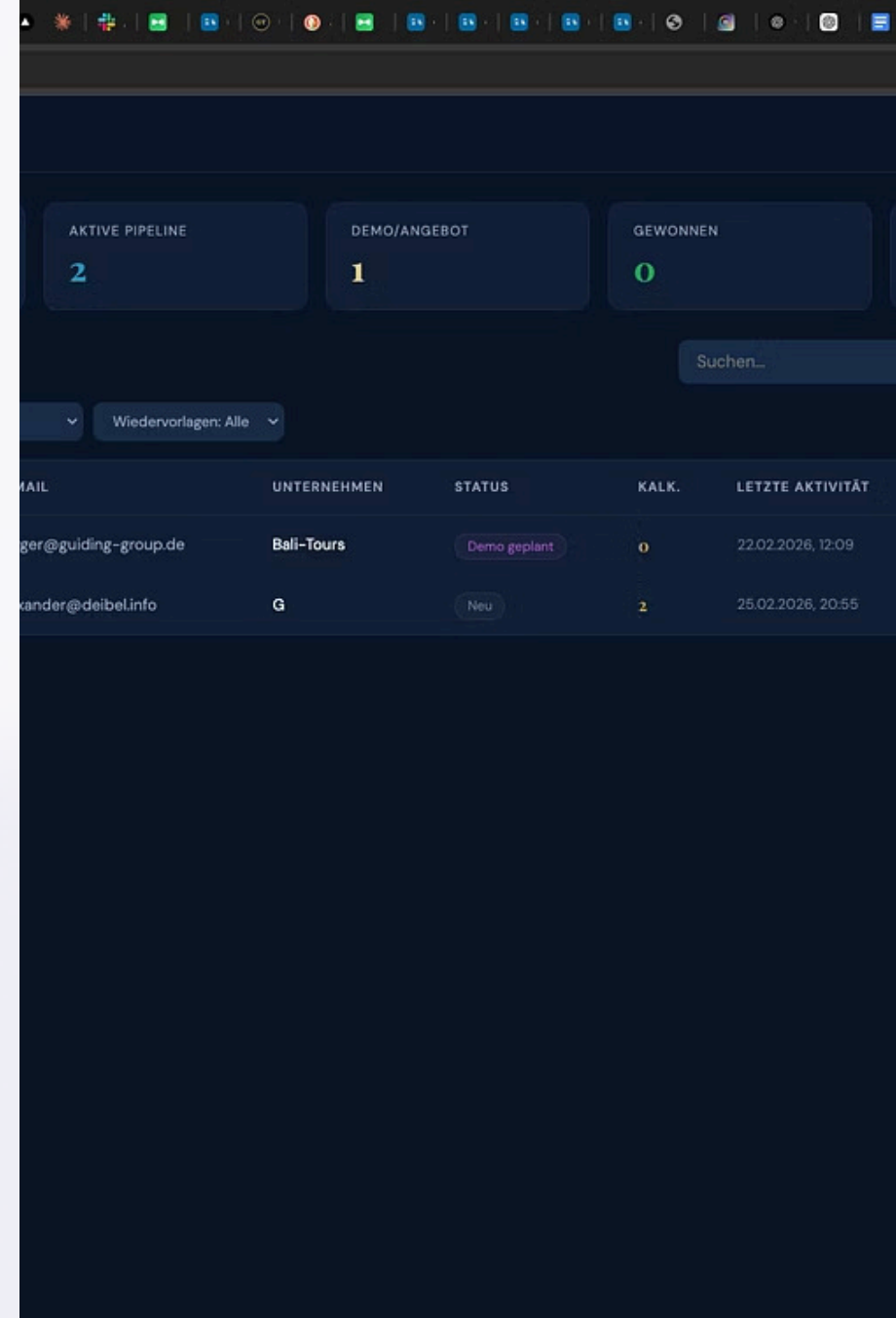


GuideTranslator

## 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

The screenshot shows the 'Neuen Kontakt anlegen' form in a dark-themed web application. At the top, there are five summary cards: 'KONTAKTE GESAMT' (2), 'AKTIVE PIPELINE' (2), 'DEMO/ANGEBOT' (0), 'GEWONNEN' (0), and 'KALKULATIONEN' (2). Below these is a 'Zurück zur Liste' link. The form itself has the title 'Neuen Kontakt anlegen' and includes the following fields: 'Name' (filled with 'Max Mustermann'), 'E-Mail' (filled with 'm.mustermann@reederei.de'), 'Unternehmen' (filled with 'z.B. AIDA Cruises'), 'Position' (dropdown menu), 'Flottengröße' (dropdown menu), and 'Telefon' (prefixed with '+49'). A checkbox labeled 'Einladungslink automatisch generieren' is checked. A yellow button labeled 'Kontakt anlegen' is at the bottom of the form.

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

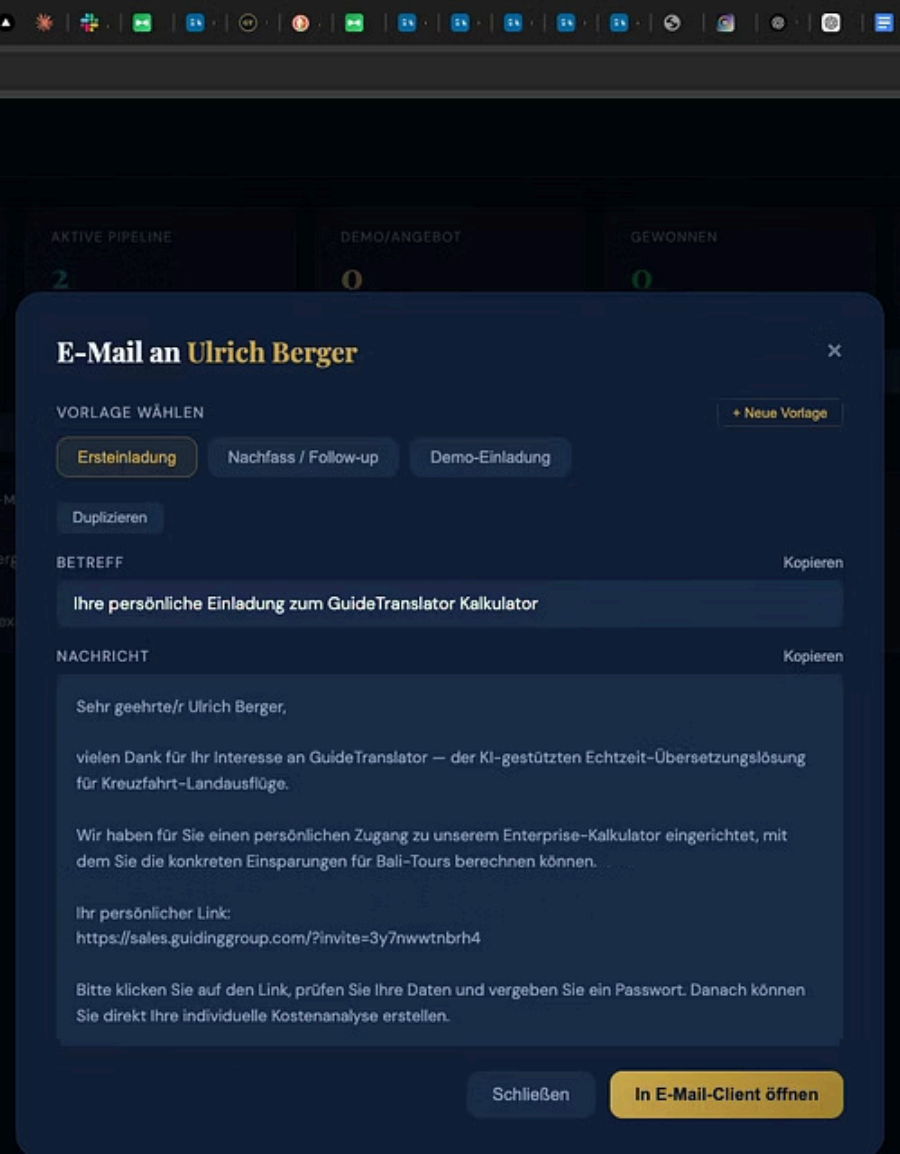
Die Option „Einladungslink automatisch generieren“ ist standardmäßig aktiviert — der Lead erhält sofort einen persönlichen Zugangslink.


## 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**

2

2

O

0

2

## Kontakte (2)

## 2

2

O

St C

2



## Pipeline Funnel

Angelegt, noch nicht kontaktiert

Neu



Link erstellt oder versendet



## Kalkulation

Lead hat sich registriert

## Demo geplant



Erste Kalkulation erstellt

0.0%



Gewonnen

Termin vereinbart

Verloren



Angebot angefordert oder erstellt

0 (0%)



## Letzte Aktivitäten


In aktiver Verhandlung

0



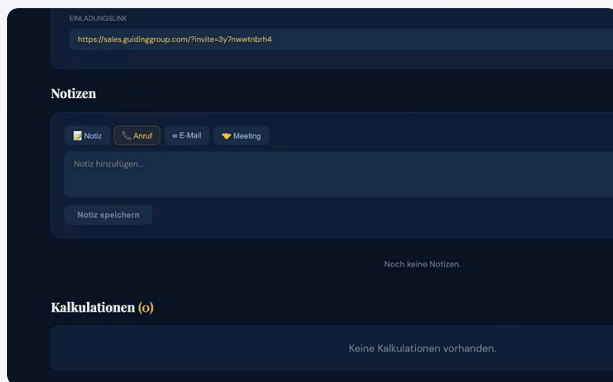
## Deal abgeschlossen

1

 **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.

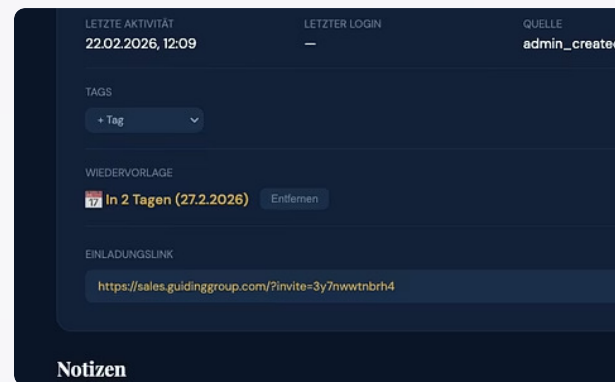
# Notizen & Wiedervorlagen

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.



## 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.

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

# Tags, Filter & Suche

## Tags vergeben & verwalten

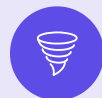
Tags helfen dir, Leads schnell zu kategorisieren und gezielt zu filtern. Öffne einen Lead und wähle im Abschnitt „Tags“ aus vordefinierten Optionen wie **VIP**, **Pilot-Kandidat**, **AIDA**, **TUI**, **MSC** und mehr. Tags werden sofort gespeichert. Zum Entfernen einfach das „X“ neben dem Tag klicken.

## Filtermöglichkeiten



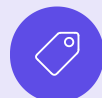
### Suchfeld

Name, E-Mail, Unternehmen



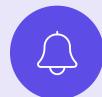
### Pipeline-Stufe

Dropdown nach Stufe filtern



### Tag-Filter

Nach zugewiesenem 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





KONTAKTE GESAMT

2

AKTIVE PIPELINE

2

DEMO/ANGEBOT

0

GEWONNEN

0

KALKULATIONEN

2



AKTIVITÄT

## Aktivitäts-Übersicht

## Aktivitäts-Übersicht

## Pipeline Funnel

Neu

2 (100%)

Eingeladen

0 (0%)

Registriert

0 (0%)

Angebot

Gewonnen

Kalkulation

Verhandlung

## 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**.





## 📌 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"**

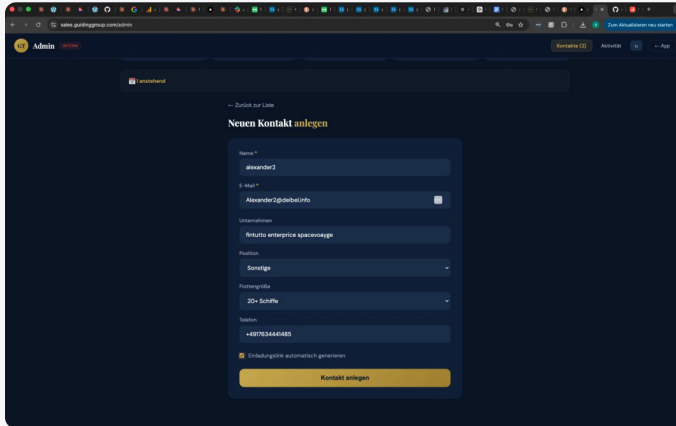


**Admin managed weiter**

 Die folgenden Karten erklären jeden Schritt im Detail.

SCHRITT 1 VON 5

# Lead erstellen



The screenshot shows a web browser window displaying an Admin-Dashboard. The main heading is 'Neuen Kontakt anlegen'. The form contains the following fields: 'Name' (filled with 'alexander'), 'E-Mail' (filled with 'Alexander.Grubisbauer@...'), 'Unternehmen' (filled with 'Refaktor - enterprise speech2text'), 'Position' (filled with 'Sonstige'), 'Firmengröße' (filled with '20+ Schiffe'), and 'Telefon' (filled with '+49785444485'). A checkbox 'Einladungslink automatisch generieren' is checked. A yellow button at the bottom is labeled 'Kontakt anlegen'.

## So geht's

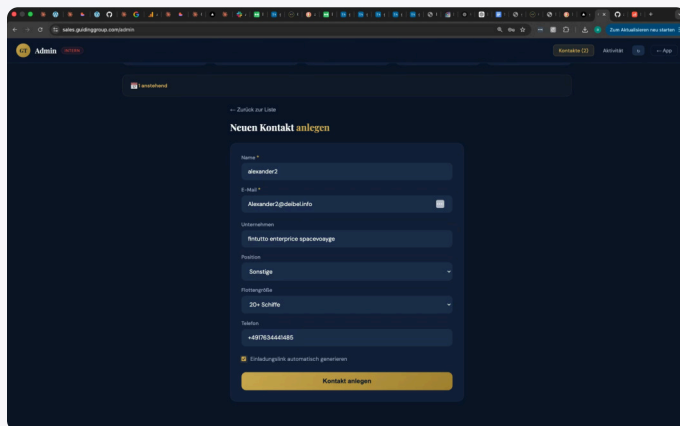
1. Lead im Admin-Dashboard anlegen
2. Ein persönlicher Einladungslink wird automatisch generiert

## Generierter Link

<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



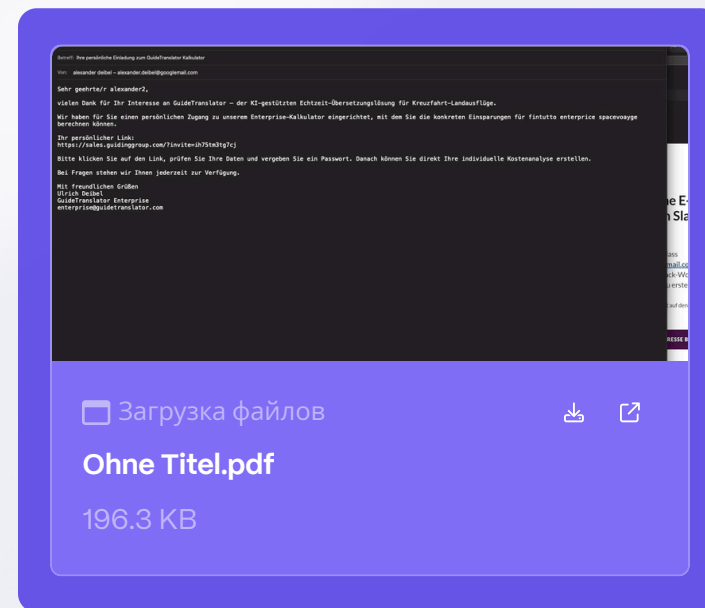
The screenshot shows a web browser window with the URL 'www.guidingroup.com/admin'. The page is titled 'Neuen Kontakt anlegen' (Create New Contact). The form contains the following fields:

- Name: alexander2
- E-Mail: Alexander2@delbaldo.it
- Unternehmen: Intutto enterprise spacewage
- Position: Sonstige
- Planungsfirma: 20+ Schiffe
- Telefon: +497634445485
- Einladungsklink automatisch generieren (checked)

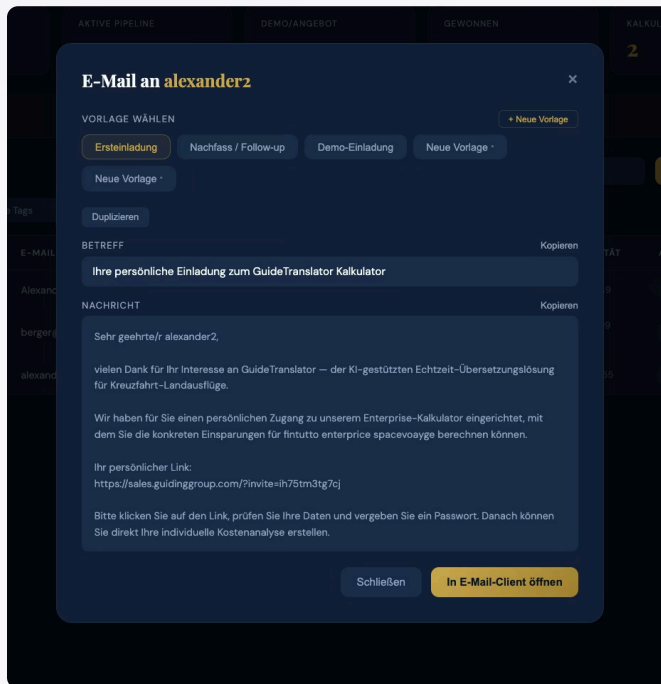
A yellow button at the bottom right says 'Kontakt anlegen'.

## 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"



# 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

Notiz speichern

E-Mail eingeladen

## Automatisch im Dashboard

Pipeline-Stufe wechselt automatisch auf "Registriert" — kein manueller Eingriff nötig.

Kontakte

Suchen...

+ Kontakt anlegen

NAME	E-MAIL	UNTERNEHMEN	STATUS	KALK.	LETZTE AKTIVITÄT	AKTIONEN
alexander2	Alexander2@delib.info	fintutto enterprise spacevoyage	Registriert	1	28.02.2028, 01:54	Link kopieren

# Kalkulator nutzen (Eingeladener)

**Enterprise Kalkulator**  
Passen Sie die Parameter an Ihre Flotte an.

**Ihre Flotte**

Anzahl Schiffe: 5

Passagiere pro Schiff: 4.000

Ausflugstage pro Jahr: 200

Ausflüge pro Tag: 2

**Ausflug-Parameter**

Teilnahmequote: 60%

Guide-Minuten/Ausflug: 90 min

Zielsprachen: 8

Kosten/Guide/Tag (traditionell): 350 €

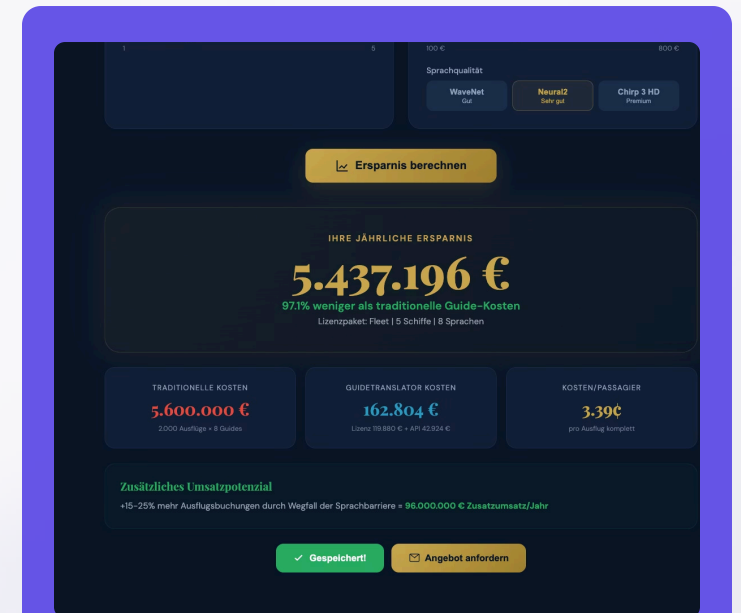
Sprachqualität: WaveNet (gut), Neural2 (sehr gut), Chip 3 HD (Premium)

Ersparnis berechnen

## 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**

E-Mail: **Alexander2@deibel.info**

Unternehmen: **fintutto enterprice spacevoayge**

Position: **Sonstige**

**BESTE KALKULATION**

**5.437.196 € Ersparnis**

Fleet  
5 Schiffe · 8 Sprachen

Interesse an

Zeitraumen


Nachricht

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

## 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 enterprice spacevoayge**.

IHRE TOP-KALKULATION

**5.437.196 € Ersparnis/Jahr**

Ihr Ansprechpartner: **Ulrich – GuideTranslator Enterprise**  
enterprise@guidetranslator.com

## Automatisch im Dashboard

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

## Kalkulationen (1)

fintutto enterprice spacevoayge — 5 Schiffe, 8 Sprachen						26.02.2026, 01:53
ERSPARNIS	ERSPARNIS %	TRAD. KOSTEN	GT KOSTEN	LIZENZ	KOSTEN/PAX	
5.437.196 €	97.1%	5.600.000 €	162.804 €	Fleet	3.39€	
5 Schiffe 4000 Pax/Schiff 8 Sprachen 200 Tage/Jahr 2 Ausflüge/Tag 90 Min/Ausflug TTS: neural2						

## 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