

SALES CASES

TERMINE GREIFBAR MACHEN

Qualifizierte Verkaufstermine von einer Taskforce, die nur für Sie arbeitet.

LEISTUNGSBESCHREIBUNG

INFINITE HAVEN · STAND OKTOBER 2026

WAS SIND SALES CASES

Ihr Vertrieb verkauft. Die Termine machen wir.

Sales Cases verbindet eine eigene Akquise-Taskforce mit einem System, das jeden Termin messbar macht. Wir rufen an, wir qualifizieren, wir sichern den Termin ab. Ihr Außendienst bekommt keinen Namen auf einem Zettel, sondern eine vollständige Kundenakte. Und Sie sehen im Backoffice jederzeit, was jeder Termin wirklich wert war.

DIE MENSCHEN

Eine Taskforce nur für Sie

Unsere Akquisiteure arbeiten ausschließlich für Ihr Unternehmen. Kein Wechsel zwischen Projekten, sondern Woche für Woche mehr Erfahrung mit Ihrem Produkt.

DIE QUALITÄT

Bronze, Silber, Gold

Jeder Termin wird einer Stufe zugeordnet. Sie wissen vorher, was Sie bekommen, und bezahlen nach dem, was tatsächlich stattgefunden hat.

DAS SYSTEM

Alles nachvollziehbar

Dialer, Vertriebsbereich und Backoffice greifen ineinander. Von der Route bis zur Abrechnung entsteht alles aus denselben Daten.

VOM GESPRÄCH ZUM ABSCHLUSS

1. **Kriterien** — gemeinsam mit Ihnen festgelegt
2. **Anruf** — durch Ihre Taskforce, im gewählten Gebiet
3. **Termin** — mit vollständiger Kundenakte
4. **Vorqualifizierung** — kurz vor dem Termin bestätigt
5. **Auswertung** — Stufe, KPIs und Abrechnung automatisch

> **0 % Zeitverschwendung. 100 % Gewinn.**
>
> Ihre Vertriebler verbringen ihre Zeit dort, wo Umsatz entsteht: beim Kunden.

DIE MENSCHEN HINTER IHREN TERMINEN

01 Ihre Taskforce

Gute Termine entstehen nicht durch Masse, sondern durch Menschen, die Ihr Produkt verstehen. Deshalb stellen wir für jeden Kunden ein eigenes Team zusammen, schulen es gezielt auf Ihr Angebot. Und dieses Team bleibt bei Ihnen.

Spezialisiert statt austauschbar

Ihre Taskforce springt nicht zwischen Projekten hin und her. Sie kennt Ihre Zielgruppe, Ihre Argumente und die Einwände Ihrer Kunden. Mit jedem Gespräch wird sie besser, und das merken Sie an der Qualität Ihrer Termine.

Für Ihr Produkt trainiert

Bevor der erste Anruf rausgeht, wird das Team auf Ihr Angebot geschult: Nutzen, Tonalität, typische Fragen. Trainings bleiben auch danach fester Bestandteil der Arbeit.

Unsere Leute, Ihr Ergebnis

Die Akquisiteure sind bei uns beschäftigt, nicht bei Ihnen. Recruiting, Einarbeitung und Führung liegen in unserer Verantwortung. Sie bekommen die Termine, ohne eine eigene Akquiseabteilung aufbauen zu müssen.

Kriterien, die Sie mitbestimmen

Was einen guten Termin für Sie ausmacht, legen wir gemeinsam fest. Diese Kriterien werden im Dialer als Checkliste hinterlegt. Erst wenn sie erfüllt sind, lässt sich ein Termin überhaupt setzen.

WO UND MIT WEM TELEFONIERT WIRD

Leads von uns, oder von Ihnen

Die Kontakte für die Telefonie stellen wir. Haben Sie eigene Listen oder Bestandskunden, die angesprochen werden sollen, binden wir diese gerne ein. Ein Muss ist das nicht.

Ihre Gebiete

Sie bestimmen im Backoffice, in welchen Regionen Ihre Taskforce terminiert. So landen Termine dort, wo Ihr Außendienst tatsächlich unterwegs ist.

02

DREI STUFEN, EIN KLARER STANDARD

Bronze, Silber, Gold

Nicht jeder Termin ist gleich viel wert. Bei Sales Cases ist das kein Bauchgefühl, sondern festgelegt: Jeder Termin wird einer Stufe zugeordnet, und die Vergütung richtet sich nach dieser Stufe.

STUFE 1

Bronze

Der solide Verkaufstermin. Der Entscheider ist vorbereitet und offen für Ihr Angebot. Ab hier liegt es an Ihrem Vertrieb.

Erfüllt die Mindestanforderungen

STUFE 2

Silber

Bedarf und Interesse sind klar erkennbar. Termine dieser Stufe haben eine sehr hohe Abschlusswahrscheinlichkeit.

Bronze plus vereinbarte Zusatzkriterien

STUFE 3

Gold

Abschlussfertig. Der Kunde hat sich im Kern bereits entschieden. Ihr Vertriebler kommt, um den Vertrag zu machen.

Silber plus Abschlussbereitschaft

MINDESTANFORDERUNG

Was jeder Termin erfüllen muss

- Der Entscheider ist beim Termin vor Ort.
- Er weiß, worum es im Termin geht.
- Die nötigen Unterlagen liegen bereit.

Ist eine dieser Bedingungen nicht erfüllt, gilt der Termin als nicht stattgefunden und wird nicht berechnet. Sie zahlen für Termine, die Ihr Vertrieb wirklich nutzen kann.

Die Stufe ergibt sich automatisch

Ihr Vertriebler wertet den Termin nach dem Gespräch per Checkliste aus. Das System ermittelt daraus selbst die Güte des Termins. Kein Verhandeln, keine Diskussion.

Kriterien je Stufe, abgestimmt mit Ihnen

Was einen Silber- oder Gold-Termin in Ihrer Branche ausmacht, definieren wir vor dem Start gemeinsam. So passt der Maßstab zu Ihrem Produkt.

SO ENTSTEHT IHR TERMIN

03 Terminierung mit System

Unsere Taskforce arbeitet mit einem selbst entwickelten Dialer. Er sorgt dafür, dass die richtigen Leads zur richtigen Zeit angerufen werden und jeder Termin so geplant ist, dass Ihr Außendienst ihn auch gut erreicht.

Exakte Entfernungen

Der Dialer misst die tatsächliche Entfernung zwischen den Terminen. Ist der Weg zum nächsten Termin am selben Tag zu weit, wird dort kein weiterer vergeben. Ihre Vertriebler fahren weniger und verkaufen mehr.

Direkt im Kalender

Beim Telefonat sieht der Akquisiteur die freien Zeitfenster Ihres Vertrieblers. Der Termin liegt sofort im Kalender, Überschneidungen sind ausgeschlossen.

Vorqualifizierung vor jedem Termin

Kurz vor dem Termin ruft Ihre Taskforce noch einmal an und stellt sicher, dass er stattfindet und die Voraussetzungen stimmen. So bleibt die Stattfindungsquote hoch.

Verbindlich durch Bestätigung

Ihr Kunde erhält nach der Terminierung eine Bestätigung und vor dem Termin eine Erinnerung. Das schafft Verbindlichkeit auf beiden Seiten.

MEHR ALS EIN TERMIN

04 Die Kundenakte

Alles, was Ihr Vertriebler wissen muss

Zu jedem Termin liefern wir eine vollständige Kundenakte: Ansprechpartner, Ausgangslage, Bedarf und alle Informationen, die Sie sich für Ihr Gespräch wünschen. Welche Angaben hineingehören, legen Sie fest.

Der ganze Verlauf an einem Ort

Die Akte wächst mit jedem Schritt: Auswertung, Folgetermine und Auftragswerte werden am Kunden dokumentiert. So weiß jeder, was wann passiert ist und wie der aktuelle Stand ist.

FÜR IHRE VERTRIEBLER

05 Der Vertriebsbereich

Ihre Vertriebler sollen verkaufen, nicht verwalten. Im Vertriebsbereich sehen sie ihre Termine, ihre Route und alles zum Kunden, und werten den Termin mit wenigen Klicks aus.

Route im Blick

Alle Termine mit Datum, Uhrzeit und Lage auf der Route. Wer sieht, wie die Termine liegen, kann dazwischen selbst weitere Gespräche einplanen.

Navigation per Klick

Jeder Termin ist mit Google Maps und Apple Karten verknüpft. Ein Klick, und die Wegbeschreibung steht.

Auswertung nach dem Termin

Stattgefunden, Abschluss, Folgetermin oder nicht stattgefunden: Die Auswertung per Checkliste ist in Sekunden erledigt und bestimmt die Stufe des Termins.

Auftragswerte direkt am Kunden

Nach einem Abschluss trägt Ihr Vertriebler den Auftragswert in der Kundenakte ein. Er steht sofort im Backoffice für Auswertung und Abrechnung bereit.

VERWALTUNG, KONTROLLE, ABRECHNUNG

06 Das Backoffice

KPIs in Echtzeit

Stattfindungsquote, Verteilung der Terminstufen, Abschlüsse je Vertriebler: Sie sehen jederzeit, ob die vereinbarten Kennzahlen eingehalten werden.

Gebiete steuern

Sie legen fest, in welchen Regionen Ihre Taskforce terminiert, und passen das jederzeit an.

Aufträge und Stammdaten

Aufträge und Auftragswerte bearbeiten, Stammdaten Ihrer Mitarbeiter pflegen. Alles an einem Ort.

Abrechnung auf Knopfdruck

Aus den erfassten Auftragsdaten und Ihren Stammdaten erstellt das System die Abrechnung automatisch, zum Beispiel die Provisionen Ihrer Vertriebler.



Bereit für Termine, die sich lohnen?

In einem kurzen Gespräch klären wir, wie Ihre Taskforce aussieht und was ein Gold-Termin für Ihr Unternehmen bedeutet.

TELEFON
02251 8132240

MAIL
info@infinitehaven.de

ADRESSE
Infinite Haven · Sonnenstraße 5 · 53881 Euskirchen