

OSO

MEHR ALS NUR SOFTWARE

LEISTUNGSBESCHREIBUNG

INFINITE HAVEN

WAS IST OSO

Ihre Akquiseabteilung. Schlüsselfertig.

OSO vereint alles, was erfolgreiche Akquise braucht: **Software, Prozesse und geschultes Personal.** Vom ersten Anruf über Termin oder Abschluss bis zu Vertrag, Abrechnung und Kundenservice arbeitet Ihr Team in einem einzigen System. Schluss mit Insellösungen, Excel-Listen und Informationen, die zwischen Abteilungen verloren gehen. Dafür ein Team, das jeden Tag gern zum Hörer greift.

WEG 01

Vor Ort

Termine im Außendienst, mit Routenplanung und Navigation per Klick.

WEG 02

Per Video

Digitale Verkaufstermine, mit einem Klick im Webex-Meetingraum.

WEG 03

Am Telefon

Abschluss direkt im Gespräch, Vertragsunterlagen per Knopfdruck.

WEG 04

Im Kundenservice

Eingehende Anrufe im Dialer, die Kundenakte mit Verlauf ist sofort offen.

EIN SYSTEM. EIN DATENFLUSS.

Lead
eigene Liste, Zukauf oder Schnittstelle

Anruf
Leitfaden und Checkliste erscheinen automatisch

Termin oder Abschluss
direkt im Kalender oder am Telefon

Vertrieb
Route, Termin, Auswertung

Abrechnung
per Knopfdruck im Backoffice

01

Der Dialer

Für Akquise und Kundenservice. Der richtige Lead, der passende Leitfaden, der freie Termin.

02

Der Vertriebsbereich

Termine, Routen und Auswertung für Außendienst und Onlinetermine.

03

Telesales

Abschluss am Telefon, die Vertragsunterlagen gehen automatisch raus.

04

Backoffice und Teams

Verwaltung, Abrechnung, Teamdashboards und Arbeitszeiten an einem Ort.

05

Gamification

Level, Ränge und Erfolge. Leistung, die Spaß macht.

06 UND 07

Leads und OSO Academy

Leads aus jeder Quelle und das passende Personal gleich dazu, zertifiziert.

Sie behalten die Kontrolle. Leitfäden, Checklisten, Pflichtfelder, Prioritäten, Mailvorlagen, Teams, Incentives und Rechte stellen Sie selbst ein. Wer das bei Ihnen übernimmt, entscheiden Sie: Geschäftsführung, Vertriebsleitung oder IT.

FÜR AKQUISE UND KUNDENSERVICE

01 Der Dialer

Ihr Team telefoniert, ob ausgehend in der Akquise oder eingehend im Kundenservice. OSO erledigt den Rest. Welcher Lead als Nächstes dran ist, welcher Leitfaden passt, welcher Kalender noch frei ist und welche Mail rausgeht, regelt das System. Das Ergebnis: mehr Gespräche pro Stunde, weniger Leerlauf und saubere Daten.

DIE RICHTIGEN LEADS, AUTOMATISCH VERTEILT

Intelligente Leadauswahl

OSO wählt den nächsten Lead nach zwei Kriterien. Erstens nach Standort: Über Längen- und Breitengrade bleiben die Wege im Außendienst kurz. Zweitens nach Ihrer Priorisierung: Sie bestimmen, welche Leads Vorrang haben, zum Beispiel Wiedervorlagen, Vorqualifizierungen oder Kontrollanrufe.

Automatische Verteilung nach Region und Auslastung

OSO verteilt Termine nach Region auf die Kalender Ihrer Vertriebler. Den nächsten Termin erhält, wer gerade die wenigsten hat, oder wen Sie per Priorisierung bevorzugen. So bleibt die Auslastung im ganzen Team ausgeglichen.

Mehr Kontext am Lead

Öffnungszeiten, Website oder Google-Bewertungen lassen sich direkt am Lead mitliefern. Ihr Akquisiteur weiß, mit wem er spricht, bevor er wählt.

Inbound und Kundenservice

Der Dialer nimmt auch eingehende Anrufe an. Ruft ein Kunde an, öffnet sich sofort seine Kundenakte mit dem gesamten Verlauf. Ihr Team weiß, wer dran ist und worum es zuletzt ging, bevor das erste Wort fällt.

IM GESPRÄCH

Der passende Leitfaden, automatisch

OSO erkennt, um welche Art Anruf es geht: Erstanruf, Wiedervorlage, Vorqualifizierung oder Kontrollanruf. Der passende Leitfaden erscheint sofort am Bildschirmrand, in der Größe frei anpassbar. Für jeden Anwendungsfall hinterlegen Sie Ihren eigenen.

Auswertung per Knopfdruck

Termin, Wiedervorlage, Ansprechpartner ermittelt, Blacklist, kein Interesse oder nicht erreicht. Ein Klick, fertig. Zusätzlich lässt sich jeder Lead frei kommentieren.

Checkliste vor der Terminierung

Sie legen Pflichtangaben, Freitextfelder und Auswahlfragen fest. Erst wenn alles ausgefüllt ist, lässt sich der Termin setzen. So ist die Qualität jedes Termins belegt, bevor er beim Vertrieb ankommt.

Eigene Zahlen OPTIONAL

Auf Wunsch sieht Ihr Akquisiteur seine Quoten, Anrufzahlen und, falls er Boni auf Termine erhält, seine Abrechnung. Ob Sie das freischalten, entscheiden Sie.

Arbeitszeit per Knopfdruck

Ihr Akquisiteur startet und beendet seine Arbeitszeit direkt im Dialer. Keine Stundenzettel, keine Nachfragen. Die Zeiten landen automatisch im Backoffice.

Level, Ränge, Erfolge

Jeder Anruf zählt, auch der ohne Termin. Mit aktiver Gamification sieht Ihr Akquisiteur direkt im Dialer, wie nah er dem nächsten Level ist. Mehr dazu in Kapitel 05.

AUTOMATISCHE KUNDENKOMMUNIKATION

Der Termin steht. Die Mails gehen von selbst raus.

Bei jedem gelegten Termin verschickt OSO personalisierte Mails automatisch, genau zu den Zeitpunkten, die Sie festlegen. Zusätzlich sendet Ihr Akquisiteur Mails per Knopfdruck direkt aus dem Dialer. Das macht Termine verbindlicher und senkt die Ausfallquote, ohne dass Ihr Team eine einzige Mail selbst schreibt.

- Bestätigungsmail
- Erinnerungsmail
- Happy Mail zur Qualitätskontrolle
- Versandzeiten frei einstellbar

AUTOMODUS ODER FREIES ARBEITEN

Automodus

Der Dialer ruft selbstständig den nächsten passenden Lead an, genau nach Ihrer Priorisierung. Nimmt niemand innerhalb der eingestellten Zeit ab, setzt OSO den Lead automatisch auf „nicht erreicht".

Freier Modus

Ihr Akquisiteur arbeitet direkt in den Pipelines, sieht den Status jedes Leads und entscheidet selbst, wen er anruft.

TERMINE ABSICHERN

Vorqualifizierung

Zu einem von Ihnen festgelegten Zeitpunkt vor dem Termin legt der Dialer den Lead erneut vor. Ihr Akquisiteur ruft an und stellt sicher, dass der Termin wirklich stattfindet.

Kontrollanrufe

Auch nach dem Termin sind Kontrollanrufe möglich. Im Automodus lassen sich Vorqualifizierungen und Kontrollanrufe bevorzugt abarbeiten.

TERMINIERUNG MIT EINGEBAUTEM KALENDER

Der Kalender immer im Blick

Rechts unten im Dialer sieht Ihr Akquisiteur den Kalender des Vertrieblers, für den er terminiert, mit genau den freien Zeiten, die Sie hinterlegt haben.

Termine mit Entfernungslogik

Für bestimmte Entfernungen planen Sie passende Pufferzeiten ein. Liegt der nächste Termin am selben Tag zu weit entfernt, vergibt OSO an diesem Tag keinen weiteren. So kommen Ihre Vertriebler pünktlich und entspannt an.

Datum wählen, fertig

Sind alle Pflichtfelder ausgefüllt, wählt Ihr Akquisiteur nur noch Datum und Uhrzeit. Der Termin steht sofort im Kalender, und alle Daten fließen automatisch in die übrigen Bereiche von OSO.

FÜR IHRE VERTRIEBLER IM AUSSENDIENST UND ONLINE

02 Der Vertriebsbereich

Ihre Vertriebler sollen verkaufen, nicht verwalten. Im Vertriebsbereich finden sie alles, was sie für den Termin brauchen, und werten ihn mit wenigen Klicks aus.

Termine im Überblick

Alle Termine der eigenen Pipeline mit Datum und Uhrzeit, wahlweise über eine vollwertige Kalenderintegration oder direkt im OSO Kalender.

Routenansicht

Ihr Vertriebler sieht, wie seine Termine liegen und wie weit er fahren muss. Lücken dazwischen füllt er gezielt mit weiteren Kundengesprächen.

Navigation per Klick

Jeder Termin ist mit Google Maps und Apple Karten verknüpft. Ein Klick, und die Route steht. Bei digitalen Terminen führt OSO direkt in den Webex-Meetingraum.

Terminauswertung nach Ihrer Wahl

Entweder per Checkliste, dem Gegenstück zur Checkliste im Dialer, aus der sich die Qualität des Termins ergibt. Oder per Direktauswertung: stattgefunden, stattgefunden mit Abschluss, Folgetermin, nicht stattgefunden.

Folgetermine ohne Überschneidung

Ihr Vertriebler trägt den Folgetermin direkt im Kalender ein. OSO berücksichtigt ihn im ganzen System, sodass der Dialer zu dieser Zeit keinen anderen Termin vergibt.

Kommentare

Bei „nicht stattgefunden“ ist eine Begründung Pflicht. Weitere Kommentarfelder richten Sie nach Bedarf ein.

Eigene Zahlen OPTIONAL

Auf Wunsch sieht Ihr Vertriebler seine Quoten, Abschlüsse und Provisionen. Ob Sie das freischalten, entscheiden Sie.

Unterlagen direkt am Lead

Verträge und Informationen werden direkt am Lead hochgeladen und stehen allen Berechtigten sofort zur Verfügung, zum Beispiel dem Backoffice zur Weiterbearbeitung.



ADD-ON

Sales Cases. Termine greifbar machen.

Die bewährte Struktur aus unserer eigenen Terminierung, jetzt direkt in OSO. Jeder Termin wird messbar, vergleichbar und eindeutig bewertet. Drei Stufen, ein klarer Standard. Sie wissen vorher, was ein Termin wert ist, und hinterher, was er gebracht hat.

Als Add-on für OSO erhältlich. Sprechen Sie uns an.

ABSCHLUSS DIREKT AM TELEFON

03 Telesales

OSO kann mehr als Termine. Mit Telesales verkauft Ihr Team direkt im Gespräch, ganz ohne Außentermin. Zwischen dem Ja Ihres Kunden und den Unterlagen in seinem Postfach liegen nur Sekunden.

VOM GESPRÄCH ZUM VERTRAG

Gespräch
mit Leitfaden für den Telefonverkauf

Abschluss
Auswertung per Knopfdruck

Unterlagen
automatisch korrekt ausgefüllt

Versand
mit Ihrer Mailvorlage an den Kunden

Vertragsunterlagen per Knopfdruck

Ein Klick genügt: Die Unterlagen gehen korrekt ausgefüllt und mit der passenden Mail an Ihren Kunden. Kein Abtippen, keine Übertragungsfehler, keine Wartezeit.

Mailvorlagen frei einstellbar

Ansprache, Text und Inhalt der Mails legen Sie selbst fest. So klingt jede Nachricht nach Ihrem Unternehmen.

Auswertung für den Telefonverkauf

Die Leadauswertung ist auf Telesales zugeschnitten. Ihre Zahlen zeigen, was am Telefon wirklich passiert.

Alles im selben System

Leads, Leitfäden, Priorisierung, Statistik und Gamification funktionieren im Telesales genauso wie bei der Terminierung. Ein Team, ein System, beide Wege.

Termin oder Abschluss am Telefon: Sie entscheiden, welcher Weg zu Ihrem Produkt passt. OSO kann beides.

VERWALTUNG, ABRECHNUNG UND TEAMS

04 Das Backoffice

Ihre Schaltzentrale. Hier sehen Sie alles, steuern alles und rechnen ab, ohne einen einzigen Wert zusammensuchen zu müssen. Vom Gesamtunternehmen bis zum einzelnen Mitarbeiter.

Verträge, Aufträge und Stammdaten

Verträge und Aufträge bearbeiten, Mitarbeiterdaten pflegen. Alles an einem Ort.

Regionen festlegen

Sie bestimmen, in welchen Regionen Ihre Akquisiteure terminieren. Wechseln Sie die Region, ziehen die zugeordneten Akquisiteure automatisch mit.

Abrechnung auf Knopfdruck

Erstellen Sie die Abrechnung für Ihre Mitarbeiter mit einem Klick oder lassen Sie OSO automatisch abrechnen, zu Stichtagen Ihrer Wahl. Auf Wunsch verschickt OSO die Abrechnungen automatisch und verrechnet Incentives gleich mit. Anpassungen sind jederzeit von Hand möglich.

Quoten und KPIs in Echtzeit

Sie haben jederzeit Zugriff auf alle Zahlen und passen jede Einstellung selbst an.

TEAMS UND LEISTUNG

Teamdashboards

Bilden Sie Teams so, wie es zu Ihrem Betrieb passt, und geben Sie jedem Team ein eigenes Dashboard. Welche Kennzahlen dort erscheinen, bestimmen Sie.

Flexibel bilden, flexibel trennen

Teams lassen sich jederzeit neu zusammenstellen oder auflösen. Die Zahlen jedes Mitarbeiters bleiben dabei vollständig erhalten.

Jeder Mitarbeiter im Blick

Neben der Teamansicht sehen Sie die Leistung jedes Einzelnen: Anrufe, Quoten, Termine und Abschlüsse. So erkennen Sie früh, wer Unterstützung braucht und wer bereit für mehr ist.

Arbeitszeiterfassung

Start und Ende per Knopfdruck. Die Zeiten stehen im Backoffice bereit und lassen sich direkt mit den Leistungsdaten vergleichen.

Wettbewerb, der verbindet. Teamdashboards und Gamification greifen ineinander. Teams treten gegeneinander an, Erfolge werden sichtbar, und jeder sieht, was sein Beitrag zum Ganzen ist.

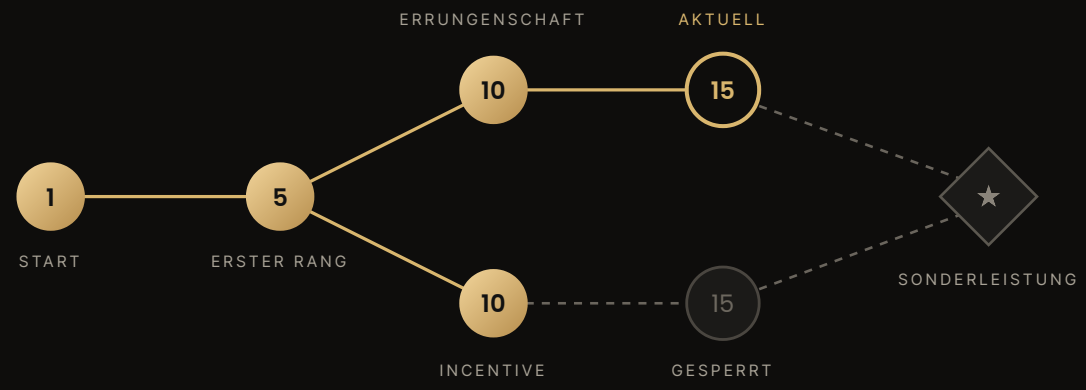
MOTIVATION ALS SYSTEM

05 Gamification

Akquise heißt: viele Neins, bevor das Ja kommt. Genau hier verlieren die meisten Teams ihren Antrieb. OSO dreht das um. Jeder Anruf bringt Fortschritt, jedes Ziel wird sichtbar, jeder Erfolg wird gefeiert. Aus dem Ablehnungsalltag wird ein Spiel, das man gewinnen will.

DER SKILLTREE · BEISPIELANSICHT

Level aufsteigen. Ränge erreichen. Erfolge freischalten.



FÜR SIE ALS KUNDE

Ihr eigener Skilltree

Mit Ihrer Grundlizenz erhalten Sie einen eigenen Skilltree von Infinite Haven. Mit Ihrem Erfolg steigen Sie in Level und Rang auf und schalten Errungenschaften frei.

Freispielen statt verhandeln

Hinter den Errungenschaften warten Sonderleistungen und Rabatte von Infinite Haven. Was es zu erreichen gibt, legen wir fest. Freispielen können Sie es selbst.

FÜR IHR TEAM

Für Ihre Mitarbeiter freischalten OPTIONAL

Aktivieren Sie die Gamification auch für Ihr Team. Ihre Mitarbeiter sammeln Fortschritt, steigen in Level und Rang auf und sehen jederzeit, was als Nächstes kommt.

Ihre Incentives, Ihre Regeln

Den Skilltree Ihres Teams gestalten Sie frei. Sie legen fest, welche Leistung zu welchem Aufstieg führt und welches Incentive dahinter wartet, ob Prämie, freier Nachmittag oder Teamevent.

Mehr Spaß, mehr Ausdauer

Sichtbarer Fortschritt motiviert. Kleine Erfolge halten die Stimmung oben, auch an Tagen mit vielen Absagen. Das Ergebnis: mehr Wählversuche, mehr Termine, weniger Fluktuation.

Team gegen Team

Zusammen mit den Teamdashboards entsteht gesunder Wettbewerb. Ranglisten und gemeinsame Ziele machen aus Einzelkämpfern ein Team.

06

DER TREIBSTOFF FÜR IHREN VERTRIEB

Leads und Anbindungen

Ohne Leads keine Gespräche. OSO übernimmt Kontakte aus jeder Quelle und behandelt alle gleich: mit derselben Priorisierung, demselben Prozess und derselben Auswertung.

Eigene Leadlisten

Laden Sie Ihre bestehenden Listen einfach hoch. Das ist eine Möglichkeit, aber kein Muss.

Leads direkt in OSO kaufen

Gefiltert nach Postleitzahl und Branche, ohne Mindestmenge. Auf Wunsch mit Zusatzinformationen wie Öffnungszeiten, Website und Google-Bewertungen.

Ihr CRM und Ihre Systeme anbinden

Per CRM-Integration für HubSpot, Salesforce und weitere Anbieter, per API-Integration oder über die Automatisierungsdienste Zapier und Make kommen Leads aus Ihren Systemen automatisch in OSO.

Kampagnen direkt im Dialer

Über die Meta-Integration landen Leads aus Ihren Kampagnen auf Facebook und Instagram ohne Umweg in OSO. Ihr Team ruft an, solange das Interesse frisch ist.

Bestellungen und Anfragen

Bestellungen aus Ihrem Onlineshop und Anfragen von Ihrer Website fließen per Schnittstelle in OSO und werden im Backoffice bearbeitet. Ruft der Kunde später an, öffnet sich im Dialer seine Kundenakte mit dem gesamten Verlauf.

Keine Liste geht verloren

Egal, woher ein Lead kommt: Er landet im selben Prozess, mit derselben Priorisierung und derselben Auswertung.

ALLE QUELLEN. EIN PROZESS.

- **Eigene Listen** — Upload Ihrer Bestandsdaten
- **Leadkauf** — nach PLZ und Branche, direkt in OSO
- **Meta** — Leads aus Ihren Kampagnen
- **CRM und API** — HubSpot, Salesforce und Ihre Systeme
- **Zapier und Make** — Automatisierung ohne Programmierung

Software allein macht noch keinen Umsatz. Deshalb liefern wir die Menschen gleich mit.

07 GESCHULTES PERSONAL

OSO Academy

Zur schlüsselfertigen Akquiseabteilung gehört das richtige Team. Wir schulen Ihre Mitarbeiter in 2 bis 4 Wochen zum Certified Acquisition Expert. Oder wir rekrutieren neue Akquisiteure für Sie, bilden sie aus und zertifizieren sie.

CAE

Certified Acquisition Expert

Ein klarer Standard für Qualität in der Akquise. Die Abschlussprüfung in Theorie und Praxis gilt ab 80 % als bestanden.

1

Theorie

Akquise und Vertriebswissen wie Einwandbehandlung, Tonalität und Rhetorik, mit Trainings und festen Abläufen. Nach jedem Modul prüft ein kurzer Test das Verständnis.

2

Praxiswoche

Schritt für Schritt an die Terminierung: erst zuhören, dann erste Telefonate unter Aufsicht, dann selbstständig mit Begleitung. Trainings bleiben fester Bestandteil.

3

Abschlussprüfung

Eine umfassende Prüfung fragt Theorie und Praxis noch einmal vollständig ab. Ab 80 % ist sie bestanden.

Tagesschulungen

Für neue und erfahrene Mitarbeiter zu einzelnen Themen, zum Beispiel Einwandbehandlung.

Vertragsvorlagen

Für Akquisiteure, die wir für Sie rekrutiert haben, erhalten Sie Handelsvertreterverträge als Vorlage für die Übernahme nach der Zertifizierung. Die Nutzung ist freiwillig. Für selbst rekrutiertes Personal stellen wir keine Verträge.

Vom ersten Tag an motiviert. Mit der Zertifizierung startet Ihr neuer Akquisiteur direkt im Skilltree. Der CAE ist sein erster Rang. Wie weit er kommt, liegt bei ihm.

DATENSCHUTZ UND SICHERHEIT

Sicherheit bei OSO

Leads, Termine und Vertragsunterlagen sind das Kapital Ihres Vertriebs. Deshalb ist OSO von Grund auf für Datenschutz und Sicherheit gebaut und nicht erst nachträglich abgesichert.

Ihre Daten gehören Ihnen

- Jeder Kunde erhält einen eigenen Server.
- Leads, Termine und Unterlagen liegen getrennt von allen anderen Kunden.

Sicherer Zugang

- Persönlicher Einladungslink für jeden Mitarbeiter. Passwörter werden nie per Mail verschickt.
- Automatische Kontosperre nach mehreren falschen Anmeldungen.
- Automatische Abmeldung bei längerer Inaktivität.
- Jeder sieht nur, was zu seiner Rolle gehört.

Sensible Daten verschlüsselt

- Vertragsunterlagen, Bankdaten und Zugangsdaten zu Ihrem Postfach werden verschlüsselt gespeichert.
- Dokumente öffnen sich nur über kurzlebige Links.

Alles nachvollziehbar

- Jeder wichtige Zugriff wird protokolliert.
- Auch Infinite Haven gelangt nur über einen einmaligen, kurz gültigen Zugang auf Ihr System, ebenfalls protokolliert.

Datenschutz eingebaut

- Leads lassen sich per Knopfdruck DSGVO-konform löschen.
- Gespräche werden nicht aufgezeichnet.

Sicheres Telefonieren

- Anrufe nur in Länder Ihrer Wahl. Unerwünschte Vorwahlen lassen sich sperren.
- Sondernummern sind gesperrt, nicht vergebene Nummern sperrt das System automatisch.
- Ein Notaus stoppt alle Anrufe sofort.

Geschützter Server

- Serverzugang nur mit Hardwareschlüssel.
- Firewall und Angriffserkennung laufen rund um die Uhr.
- Sicherheitsupdates werden automatisch eingespielt.

Datensicherung

- Tägliche Sicherung jede Nacht, auf Vollständigkeit geprüft.
- Zusätzlich eine verschlüsselte Kopie bei einem zweiten, unabhängigen Anbieter.

Regelmäßig geprüft

- OSO wird regelmäßig und automatisiert auf Schwachstellen geprüft.

VIER WEGE ZU IHRER AKQUISEABTEILUNG

Pakete im Überblick

OSO Core

Für Teams, die selbst einrichten wollen.

LEISTUNGSUMFANG

Das komplette System. Die Einrichtung übernehmen Sie selbst.

EINMALIG

Aktivierung 840 €

PERSONALERSATZ

nicht enthalten

OSO Deploy

Für alle, die ab dem ersten Tag startklar sein wollen.

LEISTUNGSUMFANG

Das komplette System, individuell für Sie eingerichtet.

EINMALIG

Einrichtung 2.540 € zzgl. Einrichtungslizenzen

PERSONALERSATZ

nicht enthalten

OSO Emplore

Software plus Personal von Infinite Haven.

LEISTUNGSUMFANG

Das komplette System plus Personal von Infinite Haven (mindestens 1 Akquisiteur), ohne individuelle Einrichtung.

EINMALIG

Aktivierung 840 € zzgl. Personal

PERSONALERSATZ (KOSTENFREI)

1× je 24 Monate Laufzeit, für Akquisiteure

OSO Full Stack

KOMPLETTPAKET

Die schlüsselfertige Akquiseabteilung aus einer Hand.

LEISTUNGSUMFANG

System, individuelle Einrichtung und Personal (mindestens 1 Akquisiteur), dazu die Dialer-Flat und Vertragsvorlagen.

EINMALIG

Einrichtung 2.540 € zzgl. Einrichtungslizenzen und Personal

PERSONALERSATZ (KOSTENFREI)

1× pro Kalenderjahr. Für Führungskräfte 1× pro Vertragslaufzeit, wird vom Kontingent abgezogen.

Lizenzen monatlich

POSITION	BESCHREIBUNG	PREIS
Grundlizenz	24 Monate Laufzeit, danach monatlich kündbar	**199 € / Monat**
Mitarbeiterlizenz	Dialer und Außendienstsystem in einer Lizenz	**49 € / Monat je Lizenz**
Backoffice-Lizenz	Eigene Lizenz für das Backoffice	**49 € / Monat je Lizenz**

Technische Einrichtung

für Deploy und Full Stack

POSITION	BESCHREIBUNG	PREIS
Vollständige technische Einrichtung	50 % Vorkasse, Rest bei Go-live	**2.540 € einmalig**
Einrichtungslizenz je Mitarbeiter Die Staffel gilt für die gesamte Teamgröße.	1 bis 10 Mitarbeiter	**257 €**
	11 bis 25 Mitarbeiter	**207 €**
	26 bis 50 Mitarbeiter	**157 €**
	ab 51 Mitarbeitern	**127 €**

OSO Academy

zu jedem Paket einzeln buchbar

LEISTUNG	AKQUISITEUR	FÜHRUNGSKRAFT
Recruiting, Einarbeitung, Prüfung, Zertifizierung	**2.540 €** 1.020 € Vorkasse, 1.520 € nach Zertifizierung	**4.070 €** 1.870 € Vorkasse, 2.200 € nach Zertifizierung
Einarbeitung und Zertifizierung Ihres Personals ohne Recruiting, 100 % vor Beginn	**1.520 €**	**1.970 €**
Schulung Ihres Personals ohne vollständige Zertifizierung	**257 €**	**420 €**
Allgemeine Tagesschulungen	laut Schulungskatalog	laut Schulungskatalog

OSO Reserve

Ersatzpakete für Personal, einmalig in Vorkasse

PAKET	UMFANG UND PREIS	PRO ERSATZ
Reserve Engine nur Akquisiteure	2×: 3.240 € · 3×: 4.540 € · 5×: 7.070 €	**1.620 / 1.513 / 1.414 €** statt 2.540 €
Reserve Execute nur Führungskräfte	1×: 2.840 € · 2×: 5.140 € · 3×: 7.270 €	**2.840 / 2.570 / 2.423 €** statt 4.070 €
Reserve Ace beide Rollen frei einsetzbar	3×: 6.070 € (max. 1 Führungskraft) 5×: 9.570 € (max. 2 Führungskräfte)	**2.023 / 1.914 €** jeder weitere Ersatz einer Führungskraft 4.070 €

Buchbar bei Vertragsstart oder nach Personalbezug von Infinite Haven. Nicht genutzte Kontingente verfallen mit Ende der Laufzeit, außer bei einer Verlängerung um 24 Monate.

Dialer-Kontingent

Telefoniert wird über die Telefonanlage des Kunden. Bei Core, Deploy und Emplore gilt das Freikontingent monatlich als Pool für das gesamte Team. Bei Full Stack ist die Dialer-Flat immer inklusive.

MITARBEITERLIZENZEN	0 BIS 5	6 BIS 10	11 BIS 20	21 BIS 25	AB 26
Freie Anwahlversuche pro Monat	**1.050**	**2.100**	**4.200**	**5.250**	**Flatrate**

Darüber hinaus 0,02 € je Anwahlversuch.

Zusatzleistungen zu jedem Paket buchbar

LEISTUNG	PREIS
CRM-Integration HubSpot oder Salesforce Leads und Daten laufen automatisch zwischen Ihrem CRM und OSO	**ab 3.470 € einmalig**
CRM-Integration weiterer Anbieter für alle anderen CRM-Systeme	**ab 7.420 € einmalig**
API-Integration Anbindung Ihrer eigenen Systeme, zum Beispiel Onlineshop oder Website	**ab 3.470 € einmalig**
Meta-Integration Leads aus Ihren Kampagnen auf Facebook und Instagram	**520 € einmalig**
Zapier oder Make einrichten beide Dienste anbindbar, gleicher Preis	**157 € einmalig**
Zapier oder Make nutzen	**20 € monatlich**
Leadkauf in OSO filterbar nach PLZ und Branche	**0,10 € je Lead** ohne Mindestmenge
Sales Cases Add-on die bewährte Struktur, um Termine greifbar zu machen	**auf Anfrage**

Vertragsbedingungen im Überblick

Laufzeit

24 Monate, danach monatlich kündbar oder Verlängerung um weitere 24 Monate. Jedes Upgrade startet eine neue Laufzeit von 24 Monaten.

Weitere Lizenzen

Später hinzugebuchte Lizenzen gelten zum gleichen Preis und laufen bis zum Ende der bestehenden Laufzeit.

Personalersatz

Nicht ansammelbar. Ungenutzter Ersatz verfällt am Ende des jeweiligen Zeitraums.

Zahlung

Laufende Lizenzen und Restbeträge bei teilweiser Vorkasse werden per SEPA-Lastschrift eingezogen.

Alle Preise netto zzgl. gesetzlicher Umsatzsteuer.



Bereit für Ihre eigene Akquiseabteilung?

In einem kurzen Gespräch zeigen wir Ihnen OSO live und finden gemeinsam das Paket, das zu Ihrem Vertrieb passt.

TELEFON
02251 8132240

MAIL
info@infinitehaven.de

WEB
www.infinitehaven.de

Infinite Haven · Sonnenstraße 5 · 53881 Euskirchen

Alle Preise netto zzgl. gesetzlicher Umsatzsteuer.