# Verkaufen beginnt mit Vorstellungskraft.

Gemeinsam planen. Räume erleben. Den nächsten Schritt klar machen.



**Demo-Zugang: Galerie · kompakt**

Direkt im Planer, ohne Anmeldung

# Menschen sehen ihr künftiges Zuhause.



## Wünsche werden räumlich

Raumaufteilung, Gartenbezug und Alltag am gemeinsamen Entwurf besprechen.

## Varianten werden verständlich

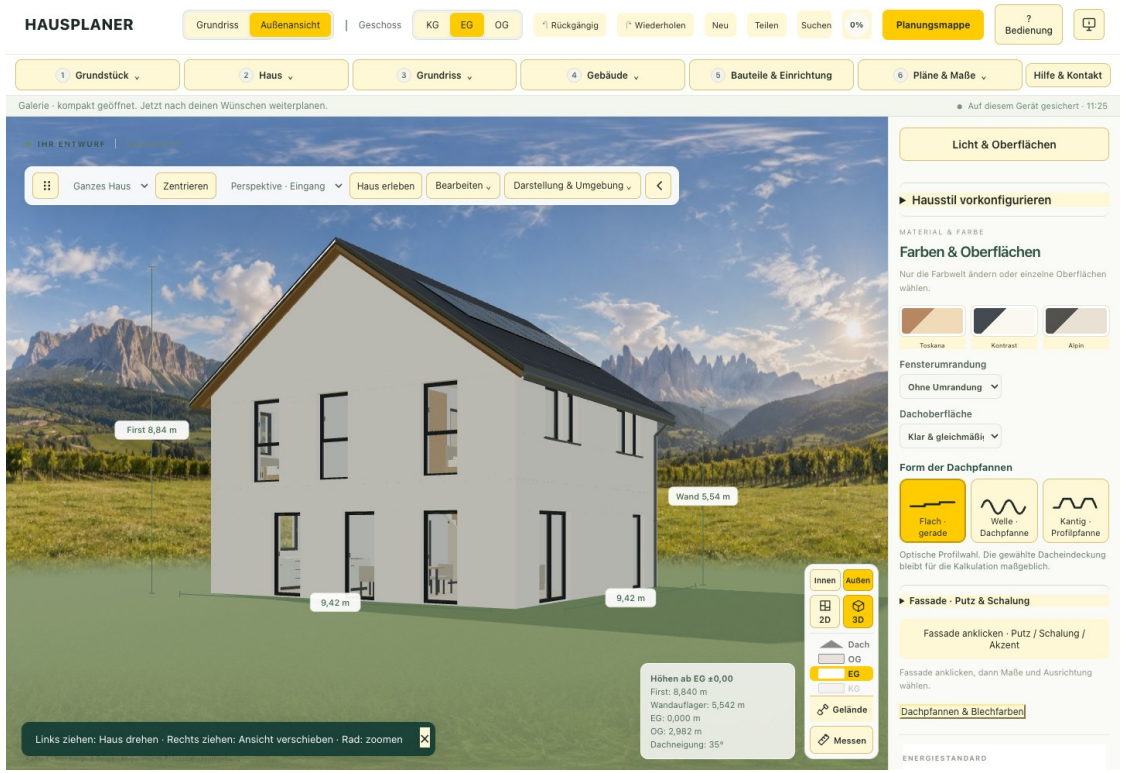
Änderungen direkt ansehen und die weitere Planung gemeinsam abstimmen.

## Beratung bleibt persönlich

Der Planer unterstützt das Gespräch und gibt den Wünschen eine konkrete Form.

Erwartete Beratungswirkung, keine belegte Abschlusssteigerung.

# Im Kundentermin gemeinsam erleben.




## 2D, 3D und Haus erleben

Grundrisse ansehen, Varianten besprechen und den Hausentwurf am Bildschirm räumlich zeigen.

## VR-Brille zum Termin

Vertriebskonzept: Jeder Verkäufer soll eine freigegebene Brille mitbringen können. Geräte und Planstand werden vor dem Einsatz im Pilot geprüft.

Eine konkrete VR-Hardwarefreigabe ist nicht nachgewiesen.

# Plan, Leistung und Preis nachvollziehbar abstimmen.

## Ein Planstand

Maße, Flächen und Bauteile beziehen sich auf den gespeicherten Entwurf.

## Eine Preisgrundlage

Hinterlegte Originalartikel und Preisstände als Grundlage der Zuordnung und Prüfung nutzen.

## Klare Abstimmung

Ausbaustufe, Alternativen und Änderungen vor Angebotsfreigabe nachvollziehen.

## Nutzen für die Kontrahierungspolitik

Leistungsumfang und Preis nachvollziehbar erklären. Angebote aus einem dafür freigegebenen Plan- und Kalkulationsstand vorbereiten.

Aktualität, Originalzuordnung und fachliche Freigabe sind je Projekt zu prüfen; keine pauschale Vollständigkeitszusage.

# Das Gespräch wird zum geführten Vertriebsablauf.

## Online gemeinsam planen

Per Bildschirmfreigabe in Teams oder Zoom. Vorhandene Meeting-Links und Termine im CRM zuordnen.

## Vertrieb zentral steuern

Anfragen einer Projektphase zuordnen. Termine, Aufgaben und Wiedervorlagen in der Kundenakte führen.

## Im Team zusammenarbeiten

Gespräche und Entwürfe festhalten. Zugriffe nach Organisation, Rolle und Vorhaben freigeben.

## Dokumente zentral verwalten

Originale, Angebot und Prüfunterlagen der Akte zuordnen. Passende Originale in die Vertragsmappe übernehmen.

Automatische Postfach-/Messenger-Synchronisation, Meeting-Erstellung und Versand benötigen Anbindung und Freigabe.

# Ein neuer Lead wird direkt zur nächsten Aktion.

Ziel: zeitnah wahrnehmen, Kontaktaufnahme vorbereiten und den Projektverlauf nachvollziehbar weiterführen.

### Lead

Kontaktdaten und Quelle übernehmen.

### Push-Hinweis

Neuen Vorgang auf dem Gerät sehen.

### Anruf / Kalender

Kontakt oder Gespräch als nächste Aktion planen.

### CRM-Folgeaktion

Ergebnis, Phase und Wiedervorlage festhalten.

**Pilotkriterium: Reaktionszeit auf einen neuen Lead und klare Zuordnung der nächsten Aufgabe.**

Vorgeschlagener Zielprozess: mobile Push-Zustellung und durchgängige automatische Übergabe sind noch nicht produktiv freigegeben nachgewiesen.

# Drei Pakete. Ein klarer Einstieg.

## Planung

**89 €**

brutto / Nutzer / Monat

**Einrichtung: 150 € brutto je Account**

684 € brutto für die ersten 6 Monate*

## Vertrieb

**119 €**

brutto / Nutzer / Monat

**Einrichtung: 150 € brutto je Account**

864 € brutto für die ersten 6 Monate*

## Team & Innendienst

**149 €**

brutto / Nutzer / Monat

**Einrichtung: 150 € brutto je Account**

1.044 € brutto für die ersten 6 Monate*

## 6 Monate Mindestlaufzeit. Monatliche Abrechnung. Danach monatlich kündbar.

*Bei einem Nutzer und einem neuen Account: sechs Monatsraten plus Einrichtung. Inklusive 19 % USt. Monatlich netto: 74,79 € / 100,00 € / 125,21 €. Einrichtung netto: 126,05 €.

Paketvorschlag. Kündigungsfrist, Leistungsumfang und endgültige Bedingungen werden vor Buchungsstart festgelegt.

# Drei Schritte bis zur Herstellerbestätigung

Originale und Nachweise bleiben dem freigegebenen Planstand zugeordnet.

## 1. Prüfen und freigeben

Der Inhaber prüft Werkvertrag, Vertragsplan, Angebot und Anlagen. Er gibt einen festen Stand frei.

## 2. Bauherren bestätigen

Alle Bauherren prüfen die Originale und unterzeichnen über ihren persönlichen Zugang mit E-Mail-Code.

## 3. Herstellerantwort hinterlegen

Der Inhaber dokumentiert Annahme oder Ablehnung mit Originalnachweis. Die Bauherren laden Mappe und Nachweise herunter.

Der Einsatz setzt die Originalfreigabe des einfachen elektronischen Signaturverfahrens voraus. Ändert sich der Vertragsinhalt, beginnt die Prüfung für eine neue Revision.

# Mit einem Beispielhaus starten

Öffnen Sie „Galerie · kompakt“ direkt im Planer. Für die Vertriebszentrale und den Vertragsablauf vereinbaren wir eine persönliche Vorführung.

**Hausplanung ausprobieren**

Beispielgrundriss prüfen, Änderungen besprechen und zwischen 2D und 3D wechseln.

**Vertriebsablauf vorführen**

CRM, Dokumente und Vertragsprüfung anhand eines Vorhabens durchgehen.

**Pilot vereinbaren**

Ein Vorhaben auswählen, Rollen und Zugriffe einrichten und die Übergabe im Team prüfen.

**Öffentlichen Demo-Zugang öffnen**

**Persönliche Vorführung anfragen**

**Produktseite und Paketübersicht**