HANDOUT HARIS: Vertrieb + Website-Texte

Mission: [€] **Erste Gelder bis Ende Juli, gerne früher.** Du schreibst die Website-Texte und das gesamte Vertriebsmaterial. **Abnahme für Texte und Vertrieb ist immer Noah. Dein Produkt-Verständnis:** v1 (Launch 10.07.) ist die Demo- und Verkaufs-Basis: CRM, Lead-Inbox, Sales-Kanban, Plantafel, Automation, Marketing, Chat. Der USP **KWP-Sync kommt Ende Juli** (v2): verkaufe ihn als „ab August live", an KWP-Nutzer ist er DAS Argument.

Arbeitspakete

AP-1: Painpoints + Texte (Fr 12. bis Mo 15.06.)

Fertig heißt: Website-Texte liegen Mo 15.06. früh bei Dejan, von Noah abgenommen.

Datum	Schritt
Fr 12.06.	**Zielkunden-Liste SHK starten** (Fokus: KWP-Nutzer!) · Painpoint-Gespräch mit Noah terminieren
Sa/So 13./14.06.	[CALL] **Exklusiv-Gespräch mit Noah:** SHK-Alltags-Painpoints (Zettelwirtschaft, HubSpot-Frust, Doppelerfassung, Monteur-Kommunikation). Daraus: **Website-Texte** (Landing-Headline, Nutzenversprechen, Feature-Beschreibungen)
Mo 15.06. früh	Texte an Dejan (Noah-Abnahme eingeholt) · danach: Pitch + Gesprächsskript (auch Noah-Abnahme)

AP-2: Inbound-Maschine (Do 18. bis Mo 22.06.)

Fertig heißt: Jede Website-Anfrage bekommt in < 24 h eine Antwort. Website geht Mi/Do 17./18. live → Lead-Sheet aufsetzen (bis die HiveGrid-Lead-Inbox steht, dann Dogfooding!) · Benachrichtigungs-Routing mit Dejan testen · Fr 19.: Pitch-Deck mit Davids Screens bestücken.

AP-3: Erste Calls (ab Di 23.06.)

Fertig heißt: Mindestens Discovery-Gespräche laufen täglich. [CALL] Discovery/Qualifizierung: Painpoints abfragen, KWP-Nutzung (ja/nein/Version), Team-Größe, aktuelle Tools. **Noch keine Live-Demo** (Produkt ist mitten im Bau): Screens + Pitch reichen. Notizen strukturiert ins Lead-Sheet.

AP-4: Founding-Member-Verkauf (ab Do 25.06.)

Fertig heißt: Ab Mo 30.06. kann jemand BEZAHLEN.

Datum	Schritt
Do 25.06.	Preise kommen aus Raffaels Partner-Gespräch → **Founding-Member-Angebot strukturieren** (Early-Bird-Jahresdeal, begrenzte Plätze) → Noah-Abnahme
Fr 26.06.	Stripe Payment Link von Raffael
Mo 30.06.	[€] **Founding-Deal live**: Klick-Demos (CRM-Stand der Noah-Demo) + Abschluss via Payment Link. **Geld kann VOR dem Launch fließen**
ab Fr 03.07.	Echte Produkt-Demos (Kette Lead → Sales → Auftrag läuft E2E)

AP-5: Webinar-Funnel (Mo 06. bis Mi 15.07.)

Datum	Schritt
Mo 06.07.	**Webinar-Einladungen** (mit Dejan; KLEINE Liste: die Mail-Domain ist erst 3 Wochen gewärmt, Spam-Risiko bei Masse!)
Fr 10.07.	[LAUNCH] → zahlende Onboardings (Raffael stellt Abos im Admin zusammen)
Di/Mi 14./15.07.	[WEBINAR] **Webinar Nr. 1 moderieren** (Raffael macht die Live-Demo) → Trial-/Kauf-Conversions

AP-6: Conversion-Endspurt (bis Fr 31.07.)

Fr 24.07.: Trial-Follow-ups (14 Tage nach Launch-Onboardings) · ab ~20.07. neues Verkaufsargument: **KWP-Sync ist live bei Geerkens** (Referenz!) · Fr 31.07.: [€] Bilanz: Founding-Deals + Onboardings + Trial-Konversionen.

Schnittstellen: was du bekommst, was andere von dir brauchen

Du bekommst:

Von	Was	Wann
Noah	Painpoint-Gespräch (dein Rohstoff für Texte + Pitch) · danach laufend Abnahmen	Sa/So 13./14.06.
Dejan	Website LIVE + Lead-Routing (jede Anfrage landet sofort bei dir)	Mi/Do 17./18.06.
David	Screens fürs Pitch-Deck	Fr 19.06.
Raffael	**Preise** (25.06.) · **Stripe Payment Link** für den Founding-Deal (26.06.)	siehe Daten
Akeshan	Demo-Tenant auf Staging für deine Klick-Demos	ab Mo 30.06.
Dejan	Webinar-Landing für deine Einladungen	Fr 03.07.
Raffael	Live-Demo im Webinar (du moderierst, er zeigt)	14./15.07.

Andere brauchen von dir:

Wer	Was	Wann
Dejan	**Website-Texte, von Noah abgenommen** (er baut sie Mo ein, live Mi!)	**Mo 15.06. früh**
Noah	Jeden Außen-Text zur Abnahme BEVOR er rausgeht (Website, Pitch, Angebot, Folien)	laufend
Raffael	Markt-Feedback: Einwände, fehlende Features, Preis-Reaktionen aus den Calls	laufend ab 23.06.
Raffael	Onboarding-Liste: wer hat gekauft und braucht ein Abo im Admin	ab Fr 10.07.
Dejan	Webinar-Inhalt (Agenda, Folien) für die Landing-Page	bis Do 02.07.

Merkzettel

1. **Ohne Preise kein Abschluss:** Der 25.06. (Raffaels Partner-Gespräch) ist dein härtester Abhängigkeits-Termin. Vorher: qualifizieren, Pipeline füllen.
2. **Noah ist deine Abnahme-Instanz** für jede Text-Zeile, die nach außen geht: Website, Pitch, Angebot, Webinar-Folien.
3. **KWP-Nutzer sind A-Leads:** Die bekommen ab Ende Juli das, was kein Wettbewerber hat.
4. Versprich nichts, was nicht in v1 ist: Mobile-App, Portal, Postfach-Sync sind „kommt im August": ehrlich verkaufen.
5. Demo-Termine immer NACH den Gate-Freitagen ansetzen (dann ist sichtbar mehr da).