

DIGITALER MITARBEITER

Digitaler Mitarbeiter als Lead-Qualifizierer

Interessenten schneller verstehen, bevor wertvolle Chancen im Posteingang liegen bleiben.

Worum es geht

Ein digitaler Mitarbeiter als Lead-Qualifizierer nimmt Interessenten auf, klärt Bedarf, Ausgangslage, Timing und nächsten Schritt und übergibt qualifizierte Kontakte an Vertrieb oder Geschäftsführung.

Nicht jeder Erstkontakt braucht sofort Sales-Zeit. Der digitale Mitarbeiter klärt Bedarf, Timing, Budget und Passung vor, damit Menschen mit den richtigen Chancen sprechen.

Typische Aufgaben

- Lead aufnehmen
- Bedarf klären
- Fit vorbereiten
- Timing klären
- Budget sensibel einordnen
- Entscheidungsweg verstehen

Konkrete Alltagssituationen

„BITTE MELDEN“

Ein Website-Lead nennt nur Name und Telefonnummer.

Der digitale Mitarbeiter fragt Anliegen, Ziel, Branche, Zeithorizont und bevorzugten Kanal ab.

Aus einem Rohkontakt wird ein qualifizierter Gesprächsanlass.

PREISFRAGE

Ein Interessent fragt nur: „Was kostet das?“

Er klärt Leistungswunsch, Umfang, Startpunkt und ob ein Test oder Termin sinnvoller ist.

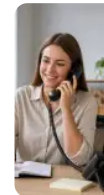
Sales kann passend reagieren statt pauschal zu antworten.

SCHLECHTER FIT

Ein Kontakt passt wahrscheinlich nicht zum Angebot.

Er sammelt Fakten und markiert Fit, Unsicherheit und mögliche Alternative.

Menschen entscheiden schnell, ob Nachfassen sinnvoll ist.



Konfigurationsbeispiel
Einrichtung für Lead-Qualifizierer

Kostenlogik

- Vollzeitkraft: ca. 4.500–6.500 EUR pro Monat gesamt
 - Halbtagskraft: ca. 2.600–3.800 EUR pro Monat gesamt
 - einfache Anfrage- und Wissenshilfe: ab ca. 150 EUR pro Monat
 - mehrere Kanäle, Dokumente und Wiedervorlagen: oft bis ca. 1.000 EUR pro Monat
- KI arbeitet. Der Mensch führt.**

Mensch oder digital?

Digitaler Mitarbeiter

- nimmt Leads auf
- klärt Bedarf, Timing und Kontaktweg
- bereitet Fit und nächsten Schritt vor

Mensch

- entscheidet Priorität und Angebot
- verhandelt Preis und Vertragsdetails
- führt strategische Verkaufsgespräche

Keine bindende Preis-, Vertrags-, Zahlungs-, Erstattungs-, Auswahl- oder Zusageentscheidung durch KI.

Standardzweck: Assistenz ohne Profiling oder materielle Entscheidungsbeeinflussung.

Ablauf

1. Anfrage kommt über Website, Telefon, WhatsApp, E-Mail oder Microsoft Teams rein
2. Digitaler Mitarbeiter erkennt Anliegen und Kontext
3. fehlende Informationen werden freundlich abgefragt
4. Routine wird vorbereitet oder beantwortet
5. Mensch übernimmt bei Verantwortung, Ausnahme oder Entscheidung

Website-Chat Telefon WhatsApp E-Mail Microsoft Teams

Dokumente und Workspaces Nuno Maxx CRM

Direkt weiter

Landingpage, Rollenspiel und Kontakt laufen über den aktuellen Shortlink.

t4h.me/dm-lead-qualifizierer-paper

Ähnliche: **Vertrieb Angebotsassistent Nachfassmanager**

