
EIGENPRODUKT · KUNDEN- UND VERWALTUNGSPORTAL

Der erste Betrieb, den wir uns genau angesehen haben, war unserer.

Wir suchen laufend nach Verbesserungen im eigenen Haus, die im ersten Moment nicht auffallen, weil sie sich normal anfühlen. Drei davon stehen auf den nächsten Seiten.

01 Die Rechnungen wurden manuell auf Basis der Zeiterfassung erstellt.

02 Kunden fragten per Anruf, Mail oder WhatsApp nach dem Stand ihrer Projekte.

03 Die Umsatzpotenziale sind verflogen, weil Projektnotizen und Kontakte nicht strukturiert verwaltet wurden.

DIE AUSGANGSLAGE

Unsere Informationen lagen an 5 verschiedenen Orten.

Jedes Werkzeug hat für sich funktioniert. Zusammen ergaben sie aber kein Bild.

MAIL, WHATSAPP UND ANRUF

Der Support. Jede Anfrage kam über einen anderen Kanal, und wer sie übernommen hatte, stand nirgends.

APPLE NOTES

Die Kundeninfos aus der Akquise. Was dort notiert war, kannte nur der, der es notiert hatte.

NOTION

Wichtige Informationen zu Projekten. Der Stand war gepflegt, aber nur für uns sichtbar. Kunden mussten fragen.

CLOCKIFY

Die Zeiten. Für jede Rechnung mussten sie herausgesucht und von Hand übertragen werden.

LEXWARE OFFICE

Um Rechnungen etc. einzusehen, musste man sich gesondert in Lexware einloggen.

Am Ende wurde alles von Hand zusammengetragen.

WAS UNS DABEI AUFGEFALLEN IST

Was sich normal anfühlt, kostet am meisten Zeit.

Was man jeden Tag macht, fühlt sich nach Arbeit an und nicht nach einem Fehler.
Deshalb fällt es nicht sofort auf.

Wir sind unsere eigene Woche durchgegangen und haben bei jedem Schritt gefragt:
Muss das ein Mensch machen? Muss das so lange dauern? Geht das automatisch? Bei
dreien gab es keinen guten Grund.

Die drei stehen auf den nächsten Seiten.

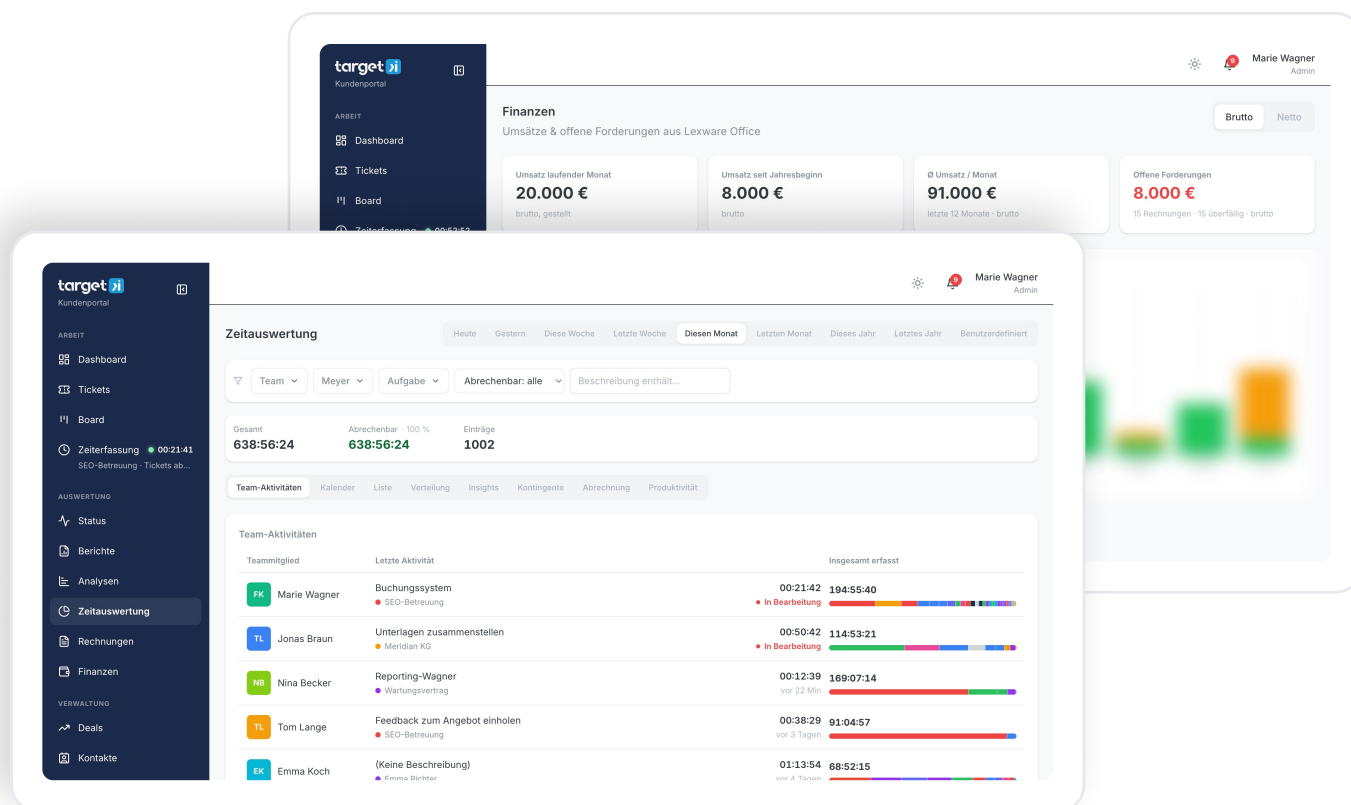
FUNDSTELLE 01 VON 3

01

VORHER · Der Umsatz wurde jeden Monat von Hand aus der Buchhaltung übertragen.

Aus Stunden werden Rechnungen.

Zeiterfassung, Rechnung und Umsatz hängen zusammen. Erfasste Stunden gehen in die Rechnung, die Rechnung geht direkt zu Lexware Office, und der Umsatz steht im Portal. Dazwischen überträgt niemand mehr etwas von Hand.



VORNE: ZEITERFASSUNG · HINTEN: UMSATZ AUS LEXWARE OFFICE

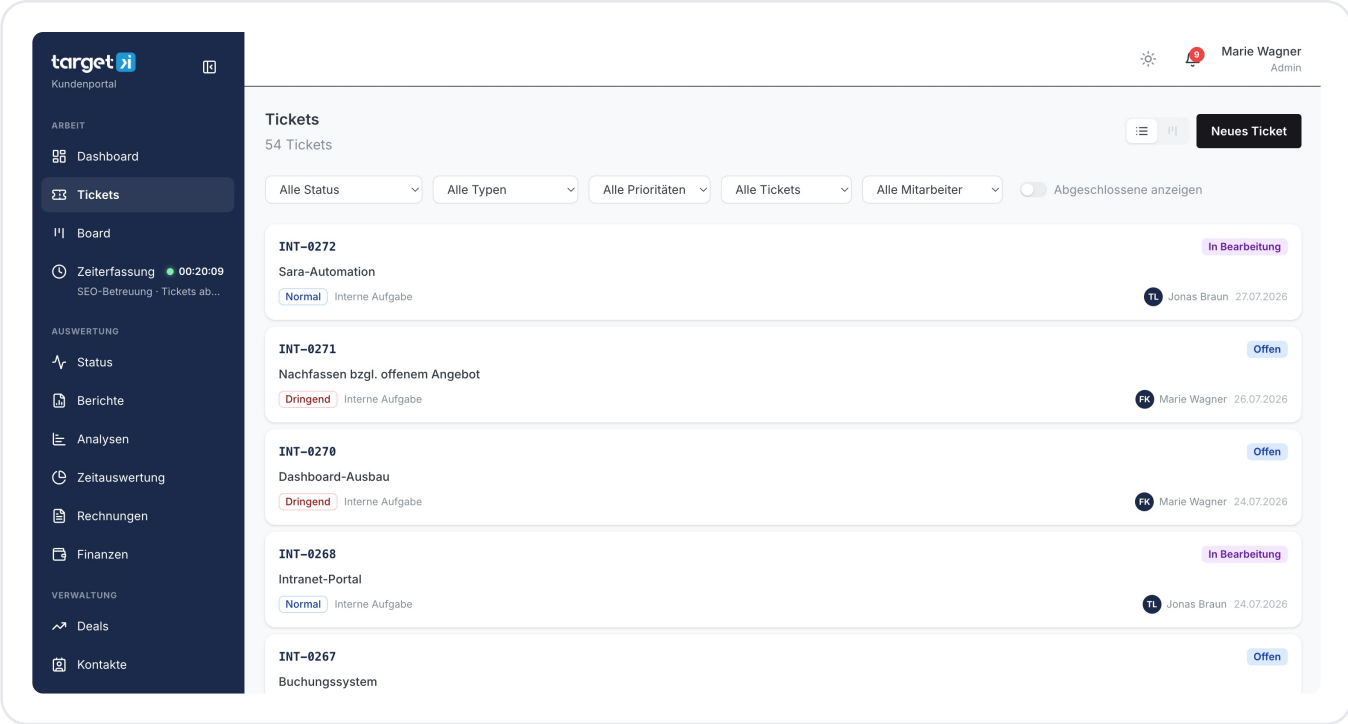
FUNDSTELLE 02 VON 3

02

VORHER · Kunden fragten per Anruf, Mail oder WhatsApp nach dem Stand ihrer Projekte.

Der Kunde ist immer auf dem neuesten Stand.

Anfragen reicht der Kunde im Portal ein und verfolgt sie dort, mit Status und Zuständigkeit. Ist etwas fertig, gibt er es per Klick frei. Anruf, Mail und WhatsApp fallen dafür weg.



The screenshot displays the 'target KI' Kundenportal interface. On the left is a dark sidebar with navigation options: ARBEIT (Dashboard, Tickets, Board, Zeiterfassung) and AUSWERTUNG (Status, Berichte, Analysen, Zeitauswertung, Rechnungen, Finanzen). Below this is the VERWALTUNG section (Deals, Kontakte). The main content area is titled 'Tickets' and shows '54 Tickets'. It includes filter dropdowns for Status, Typen, Prioritäten, Tickets, and Mitarbeiter, along with a toggle for 'Abgeschlossene anzeigen'. A 'Neues Ticket' button is in the top right. The ticket list shows five entries with details like ID, title, priority, and assigned staff.

ID	Titel	Priorität	Zuständigkeit	Status
INT-0272	Sara-Automation	Normal	Jonas Braun	In Bearbeitung
INT-0271	Nachfassen bzgl. offenem Angebot	Dringend	Marie Wagner	Offen
INT-0270	Dashboard-Ausbau	Dringend	Marie Wagner	Offen
INT-0268	Intranet-Portal	Normal	Jonas Braun	In Bearbeitung
INT-0267	Buchungssystem			Offen

FUNDSTELLE 03 VON 3

03

VORHER · Leads lösten sich in Luft auf, weil wir keine Übersicht über unsere Kontakte hatten.

Nichts löst sich mehr in Luft auf.

Anfragen, Angebote und Abschlüsse liegen in einer Liste, jeder Eintrag mit Wert und nächstem Schritt. Wer nachfassen muss, sieht es am selben Tag und nicht drei Wochen später.

The screenshot displays the 'target*ki* Kundenportal' interface. On the left is a dark sidebar with navigation options: ARBEIT (Dashboard, Tickets, Board, Zeiterfassung), AUSWERTUNG (Status, Berichte, Analysen, Zeitauswertung, Rechnungen, Finanzen), and VERWALTUNG (Deals, Kontakte). The main area is titled 'Deals' and shows a 'Sara-Pipeline' from first contact to care. It features three summary cards: 'Offene Deals' (20), 'Forecast (gewichtet)' (20.000 €), and 'Pipeline-Volumen' (20.000 €). Below these is a search bar and a list of deals. Each deal entry includes a status icon (HIP, AV, GKL, Sara-Automation, UBR), a title, the contact name, and a value with a progress indicator.

Status	Deal Title	Contact	Next Step	Value	Progress
HIP	Angebot nachfassen und Termin vorschlagen	Emma Hoffmann · Seehaus GmbH	Nachfassen, Website	8.000 €	75% —
AV	SEO-Betreuung	Emma Schwarz · Fabrik 12 GmbH	Gewonnen, Webanwendung	8.000 €	100% —
GKL	Dashboard-Ausbau	Paul Schulz · Musterbau GmbH	Nachfassen, Webanwendung	8.000 €	40% —
Sara-Automation	Sara-Automation	Ben Fischer · Lindenhof GmbH	Nachfassen, Webanwendung		
UBR	Wartungsvertrag	Maja Braun · Meridian KG	Nachfassen, Webanwendung		

SO GEHT ES WEITER

Lass uns in Deinem Betrieb nachsehen.

Bei uns waren es drei Schritte, die niemand als Problem gesehen hätte. In jedem Betrieb sind es andere, und niemand kennt sie so genau wie der Inhaber selbst. Deshalb gehen wir zusammen Deine Woche durch und gucken uns an, wo es Optimierungspotential gibt.

kostenlosen Termin buchen



Lukas Körber

Geschäftsführer · Target KI

- lukas.koerber@target-ki.de
- +49 176 528 562 36
- target-ki.de