

Dein Calendoora Empfehlungs-Guide

Was ist Calendoora? Was musst du tun? Was sagst du einem Betrieb? Und wann erhältst du deine Prämie?

Einfach erklärt. Schnell nachschlagbar. Ohne Verkaufs-Blabla.

01

Calendoora verstehen

02

Betrieb ansprechen

03

Kontakt herstellen

04

Prämie & FAQ

Bis zu 125 € pro erfolgreicher Vermittlung · Teilnahme kostenlos

Was ist Calendoora eigentlich?

Das solltest du in wenigen Sekunden erklären können.

Die kurze Antwort

Calendoora ist eine digitale Buchungs- und Managementlösung für lokale Betriebe. Kunden können online Termine buchen, während der Betrieb Termine, Kunden, Mitarbeiter und Leistungen zentral organisiert.

Online buchbar

Kunden können rund um die Uhr Termine buchen, auch außerhalb der Öffnungszeiten.

Weniger Verwaltungsaufwand

Termine und Kundendaten werden zentral verwaltet statt über mehrere Kanäle verteilt.

Besser sichtbar

Calendoora unterstützt Betriebe dabei, online besser auffindbar und direkt buchbar zu werden.

Für welche Betriebe ist Calendora interessant?

Vor allem für lokale Dienstleister, bei denen Termine und Kundenorganisation zum Alltag gehören.

Friseure & Barber

Kosmetikstudios

Nagelstudios

Massagestudios

weitere lokale Dienstleister

Du kennst einen Betrieb persönlich? Perfekt, persönliche Empfehlungen sind oft der einfachste Einstieg.

Warum sollte ein Betrieb Calendoora testen?

Einfach

Fokus auf die Funktionen, die kleinere Betriebe im Alltag tatsächlich brauchen.

Fair kalkuliert

Faire, transparente Festpreise, keine Provision pro Buchung und keine versteckten Kosten.

Persönlich

Gemeinsame Einrichtung und persönlicher Support statt „Hier ist die Software, viel Erfolg“.

30 Tage kostenlos testen

Der Betrieb kann sich selbst ein Bild machen und entscheidet danach, ob Calendoora zu ihm passt.

Keine leeren Versprechen

Wir garantieren keine Rankings, Umsätze oder Kundenzahlen. Wir zeigen transparent, was Calendoora kann.

Kurz gesagt: Der Betrieb weiß vorher, was er zahlt, unabhängig davon, wie viele Termine über Calendoora gebucht werden.

Was muss ich als empfehlende Person überhaupt machen?

Weniger, als du wahrscheinlich denkst.

1. Interesse wecken

Sprich einen passenden Betrieb an und erzähl kurz, warum Calendoora interessant sein könnte.

2. Kontakt herstellen

Wenn Interesse da ist, verbindest du den Betrieb direkt mit uns.

3. Wir übernehmen

Produktdemo, Beratung, Testphase, Einrichtung und Abschluss laufen über Calendoora.

Du bist Empfehlender – nicht Verkäufer.

Du musst keine Software erklären, keinen Vertrag abschließen und keine technischen Fragen beantworten.

Was sage ich einem Betrieb am besten?

Kein auswendig gelernter Sales-Pitch nötig.

„Ich kenne eine einfache Lösung, mit der eure Kunden online Termine buchen können und die euch bei der digitalen Organisation unterstützt. Ihr könnt das 30 Tage kostenlos testen. Wenn du willst, stelle ich einfach den Kontakt her, die zeigen dir alles Weitere.“

Was soll am Ende passieren?

Nicht „Ich kaufe“, sondern: „Klingt interessant, ich höre es mir einmal an.“

Was mache ich, wenn der Betrieb Fragen stellt?

„Was kostet das?“

„Es gibt transparente Festpreise und 30 Tage kostenlosen Test. Die Details zeigt euch Calendoora.“

„Wir haben schon ein System.“

„Dann vergleicht es einfach. Danach könnt ihr selbst entscheiden, was besser zu euch passt.“

„Ich habe gerade keine Zeit.“

„Kein Problem. Dann machen wir einfach einen kurzen unverbindlichen Termin, wenn es passt.“

„Das weiß ich nicht.“

Perfekt akzeptabel: „Das kann Calendoora besser beantworten. Ich stelle euch direkt den Kontakt her.“

Lieber weitergeben als etwas Falsches versprechen.

Wie stelle ich sicher, dass der Betrieb wirklich Kontakt zu uns aufnimmt?

Nicht nur empfehlen und hoffen. Wenn Interesse da ist, macht den nächsten Schritt möglichst direkt gemeinsam.

1

Interesse wecken

Frag konkret: „Soll ich euch direkt miteinander verbinden?“

2

Direkt anrufen

Am einfachsten: Der Betrieb ruft Calendoora direkt an – idealerweise noch während ihr zusammen seid.

3

Termin festmachen

Wir sprechen kurz miteinander und vereinbaren direkt einen passenden Beratungstermin.

4

Danach übernehmen wir

Ab dem Erstkontakt kümmern wir uns um Beratung, Demo, Testphase und alles Weitere.

WICHTIG

Der Empfehlende registriert sich vorher über die Referral-Seite. Für den Betrieb ist kein Referral-Link nötig, entscheidend ist der direkte Kontakt zu uns.

Wie hoch ist meine Prämie und wann wird ausgezahlt?

Je nach Modell sind 100 €, 110 € oder bis zu 125 € möglich.

100 €

Prämienmodell 1

110 €

Prämienmodell 2

125 €

Prämienmodell 3

Wichtig: Nicht jede Empfehlung führt automatisch zu 125 €. Die Höhe der Prämie richtet sich nach dem jeweiligen Prämienmodell und den dafür geltenden Voraussetzungen. Maßgeblich sind die finalen Teilnahmebedingungen.

Welche Fragen sollte ich außerdem kennen?

Kostet die Teilnahme etwas?

Nein. Die Teilnahme am Empfehlungsprogramm ist kostenlos.

Kann ich mehrere Betriebe empfehlen?

Ja. Mehrere qualifizierte Empfehlungen können jeweils eine Prämie auslösen.

Muss ich ein Gewerbe anmelden?

Das hängt von Umfang, Häufigkeit und persönlicher Situation ab. Wir können keine individuelle Rechts- oder Steuerberatung geben.

Muss ich die Prämie versteuern?

Prämien können steuerlich relevante Einnahmen sein. Für die korrekte steuerliche Behandlung ist jeder Teilnehmer selbst verantwortlich.

Was darf ich versprechen – und was lieber nicht?

Das kannst du sicher kommunizieren

- Online-Terminbuchung
- Digitale Organisation
- Transparente Festpreise
- 30 Tage kostenlos testen
- Persönliche Betreuung
- Unterstützung bei digitaler Sichtbarkeit

Bitte nicht versprechen

- Garantierte Google-Platzierungen
- Garantierte Neukunden oder Umsätze
- Nicht bestätigte Funktionen
- Sonderpreise ohne Freigabe
- Aussagen, bei denen du unsicher bist

Im Zweifel reicht: „Das klärt Calendoora direkt mit euch.“

[JETZT STARTEN](#)

Okay – und wie fange ich jetzt an?

Denk an den ersten Betrieb, den du persönlich kennst. Sprich ihn an. Mehr brauchst du für den Start nicht.

Interesse wecken.

Kontakt herstellen.

Calendoora übernimmt.

Dein erster Kontakt kann bis zu 125 € wert sein.

