

Was dir diese Präsentation zeigt

Du musst Calendoora nicht im Detail verkaufen. Du sollst verstehen, was wir lösen, die stärksten Argumente kennen und Interesse für ein Gespräch mit uns wecken.

01

VERSTEHEN

Was ist Calendoora und welches Problem lösen wir?

02

ZEIGEN

Wie sieht der Weg vom Online-Fund bis zum Termin aus?

03

ÜBERZEUGEN

Welche Argumente funktionieren im Gespräch?

04

VERBINDEN

Interesse wecken – den Rest übernimmt Calendoora.



Deine nächsten Kunden googeln dich

FRÜHER

- Laufkundschaft vor der Tür
- Telefon



HEUTE

- Laufkundschaft · Telefon
- Online-Laufkundschaft:** Google, Maps, Social Media

Neue Kunden entdecken Betriebe heute zunehmend digital – oft bevor sie jemals angerufen oder den Laden gesehen haben.

Mehr als ein Online-Kalender.

Calendoora verbindet Terminbuchung, digitale Sichtbarkeit und Kundenbindung in einem System.

01

Online buchbar

Kunden buchen selbstständig 24/7, ohne Anruf und direkt über den Browser.

02

Einfach organisiert

Online- und manuelle Termine landen in einem Kalender, auch mobil für das Team.

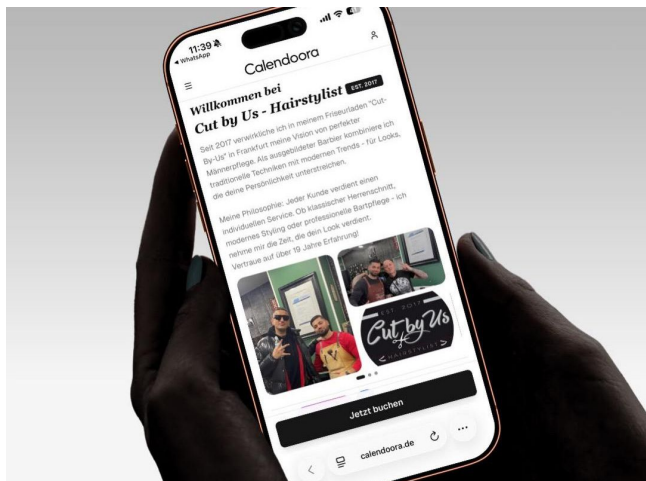
03

Besser sichtbar

Der digitale Auftritt, Google-Präsenz und Bewertungen werden gezielt gestärkt, damit neue Kunden leichter zum Betrieb finden.

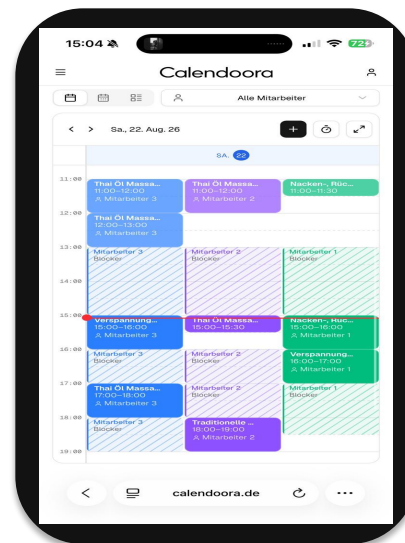
Vom Online-Fund direkt in den Kalender

Ein einfacher Weg für den Kunden – und ein zentraler Überblick für den Betrieb.



KUNDENSICHT

Eigene Buchungsseite + „Jetzt buchen“

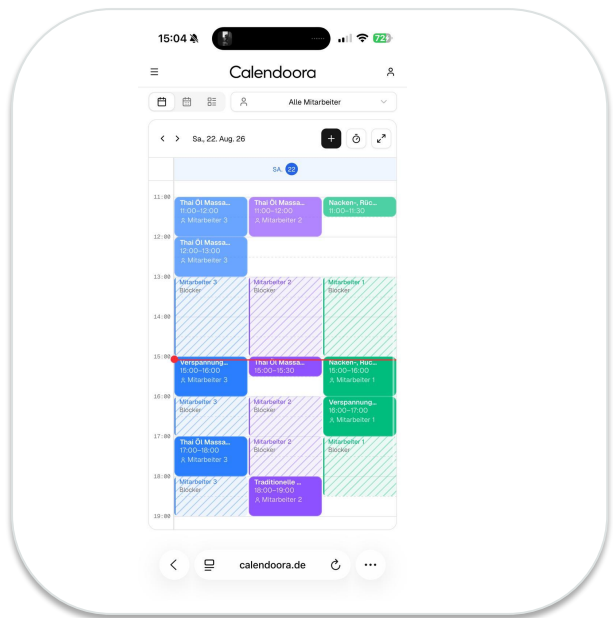


BETRIEBSSICHT

Termine landen direkt im Kalender

Buchungen landen direkt im Kalender.

Ein zentraler Überblick über Termine, Mitarbeiter und geblockte Zeiten, auch mobil.



Für den Betrieb Alle Termine an einem Ort – statt Zettel, WhatsApp und Rückrufen.

Für Mitarbeiter Klare Zuordnung von Terminen und geblockten Zeiten.

Für Kunden Online buchen, ohne auf einen Rückruf warten zu müssen.

Merksatz: Calendoora verbindet Online-Sichtbarkeit, Buchung und Organisation in einem einfachen System.



Zwei Punkte und der Kunde ist weg

1

Der Betrieb wird nicht gefunden

Wer online schlecht sichtbar ist, wenige Bewertungen oder schwache Bilder hat, wird von neuen Kunden oft gar nicht erst angeklickt.

2

Der Kunde kann nicht direkt buchen

Wer nicht sofort online einen Termin buchen kann, klickt weiter zum nächsten Laden. Anrufen will kaum jemand.

18.720 €

pro Jahr

Rechenbeispiel: 20 Google-Anfragen pro Woche, 40 % springen ab, weil nicht online buchbar, 45 € Umsatz je Termin. Die Rechnung lässt sich im Gespräch mit den echten Zahlen des Betriebs durchspielen.

Was Calendoora für den Betrieb übernimmt

1

Google-Profil richtig aufsetzen

Professionell und suchfreundlich eingerichtet, damit der Betrieb lokal besser auffindbar ist.

2

Verlässliche Google-Suchoptimierung

Sauber und dauerhaft aufgesetzt, mit persönlicher Unterstützung bei der Einrichtung.

3

Mehr gute Bewertungen – automatisch

Automatische Erinnerungen an Bestandskunden, plus Aufsteller für den Laden.

4

Online buchbar rund um die Uhr

Direkt aus Google, Maps und Social Media heraus in wenigen Klicks, ohne Anruf.

Ein System für Buchung, Sichtbarkeit und Bewertungen. Der Betrieb konzentriert sich auf sein Kerngeschäft.



Alle Funktionen auf einen Blick

Termine & Kalender

- Online-Terminbuchung rund um die Uhr
- Digitaler Kalender für Team, Leistungen und Öffnungszeiten
- Kundenverwaltung mit Terminhistorie
- Automatische Bewertungserinnerung per SMS

Sichtbarkeit & Bewertungen

- Google-Unternehmensprofil einrichten und optimieren
- Google-Suchoptimierung für lokale Suchen
- Automatische Bewertungs-Erinnerungen an Bestandskunden
- Aufsteller für den Laden zum Bewertungen sammeln

Buchung & Betreuung

- Buchbar direkt aus Google, Maps und Social Media
- Buchungs-App für Kunden
- Einrichtung und persönlicher Ansprechpartner
- Fester Monatspreis – keine Provision je Buchung

Einfach. Fair. Ohne Provision.

Ein fester Preis. Egal, wie viele Termine über Calendoora gebucht werden.

59 €

pro Monat · monatlich kündbar

Flexibel bleiben

54 €

pro Monat · 1 Jahr Laufzeit

Planbar sparen

49 €

pro Monat · 2 Jahre Laufzeit

Bester Preis

Keine Provision pro Buchung. Keine versteckten Kosten.

30 TAGE KOSTENLOS

Erst testen. Dann entscheiden. Erst zahlen, wenn es für den Betrieb passt.

SMS-Erinnerungen können je nach Verbrauch zusätzlich gebucht werden.



Nur für dich: So führst du durch die ersten Folien

1 · Einstieg

„Wenn ich jetzt ‚Friseur + Stadt‘ google. Wo taucht euer Laden da eigentlich auf?“

Ziel: Neugier auf Sichtbarkeit wecken.

2 · Problem

„Wie kommen neue Kunden heute meistens zu euch? Google, Empfehlung oder Laufkundschaft?“

Dann nur das Problem vertiefen, das wirklich passt.

3 · Calendoora

„Genau da setzt Calendoora an: besser auffindbar sein und direkt buchbar werden.“

Kurz erklären, danach Produkt zeigen statt weiterreden.

MERKE: Du empfiehlst, du hältst keinen Verkaufsvortrag.



Nur für dich: Die häufigsten Fragen – kurz beantwortet

„Meine Kunden rufen lieber an.“

„Bei Stammkunden stimmt das oft. Spannend sind vor allem neue Kunden, die den Betrieb noch nicht kennen, die möchten häufig direkt klicken und buchen.“

„Ich habe keine Zeit, sowas einzurichten.“

„Genau deshalb wird die Einrichtung gemeinsam gemacht. Leistungen, Preise und Öffnungszeiten sind schnell im System.“

„Was kostet das?“

„Ab 49 € im Monat, ohne Provision pro Buchung. Du kannst es 30 Tage kostenlos testen.“

„Ich bin mir nicht sicher.“

„Dann ist die kurze Demo genau richtig: unverbindlich anschauen und danach in Ruhe entscheiden.“

Ziel des Gesprächs: Interesse wecken → kostenlosen Demo-Termin vereinbaren.



Häufige Fragen – und was du antworten kannst

Du musst nichts verkaufen. Deine Aufgabe ist nur, Interesse zu wecken und den Kontakt zu Calendoora herzustellen.

„Was ist Calendoora eigentlich?“

Eine Online-Terminbuchungssoftware für Betriebe. Kunden können online Termine buchen; der Betrieb organisiert Termine zentral und wird bei seiner digitalen Sichtbarkeit unterstützt.

„Warum sollte ich mir das anschauen?“

Weil Calendoora Buchung, Organisation und Sichtbarkeit einfacher machen soll – zu einem fairen, transparenten Preis ohne Provision pro Buchung.

„Ich habe schon ein anderes System.“

Kein Problem. Hör dir Calendoora einfach einmal unverbindlich an und vergleiche selbst, ob Bedienung, Preis und Betreuung besser zu deinem Betrieb passen.

„Ich habe gerade keine Zeit.“

Verständlich. Dann vereinbaren wir einfach einen kurzen Termin für einen Zeitpunkt, der besser passt. Das Calendoora-Team erklärt alles Weitere.

„Muss ich jetzt direkt etwas abschließen?“

Nein. Erst einmal geht es nur um ein unverbindliches Kennenlernen. Der Betrieb kann Calendoora 30 Tage kostenlos testen und danach entscheiden.

„Ich habe eine Detailfrage, die du nicht beantworten kannst.“

Perfekt, genau dafür ist das Calendoora-Team da. Sag einfach: „Das möchte ich dir nicht falsch erklären. Lass uns kurz einen Termin mit Calendoora machen.“

MERKE: Interesse wecken → Kontakt herstellen → Calendoora übernimmt Beratung, Demo und alles Weitere.

