



# Schnellstart - Online-Beratung

1



Einloggen **demobird** - Benutzername: \_\_\_\_\_

Password: \_\_\_\_\_



Gewünschte Präsentation starten (Abb.1)



2



Onlineberatungs-Cockpit für demobird



1. demobird Portal:
2. Videobild einblenden:
3. Bildschirm-Streaming:
4. Notizblock:
5. Folien-Schnellauswahl:
6. + Zeichen:
7. Gesamtübersicht:
8. Zeichnen:
9. PIN:
10. Auswahl der Produkte:
11. Empfehlung
12. Folienübersicht:
13. Eigene Folien:
14. Video:

- Erstinfo einbinden, Passwort ändern, Empfehlung
- Beziehungsaufbau mit dem persönlichen Bild
- Beliebige Bildschirminhalte zeigen
- Persönliche Notizen mit Speicherfunktion
- Schnelle Zurück- und Weiterschalten der Folien.
- Auswahl für Einstellungen, Dokumentenaustausch, Screenshot für Dokumentation, Digitale Unterschrift
- Auswahl aller Folien
- Whiteboardfunktion für alle Folien
- Zur Kundeneinwahl
- Hinterlegte interaktive Folien für die Versicherungen
- Bewertungs- und Empfehlungslink einbinden
- Auswahl der hinterlegten Folien
- Platz für acht individuelle eigene Folien
- Multimediale Beratung mit individuellen Videos

3



Jetzt Kunden anrufen



„Sind Sie gerade online“

4



Einwahlseite [www.besuch.online](http://www.besuch.online) und PIN durchgeben  
Verkaufsgespräch starten

5



Den Kunden gleich zu Beginn interaktiv in die Onlineberatung mit einbeziehen (Abb.2)  
Gemeinsamkeiten finden und Vertrauen aufbauen (Abb.3)

6



Merke für das Online-Verkaufsgespräch:

- Viel zeichnen und markieren (am besten PostIt als Eselsbrücke „Montagsmaler“ an den PC)
- Mehr Zuhören als Reden (darum haben wir zwei Ohren und nur einen Mund ...)
- Fragen Fragen Fragen
- Notizblock zur
  - Bestandsaufnahme
  - Machbarkeitsprüfung
  - Vorverkauf nutzen
- Videos als Testimonials und Informationsweitergabe im Gespräch nutzen

7



Am Ende des Gespräches den eingebundenen Link mit dem Bewertungsfragebogen öffnen  
Den Kunden um ein Testimonial bitten, damit andere den Service besser einschätzen können



## Grundsätzliches zur Online-Beratung

- Die Präsentationsfolien müssen neugierig machen und für sich allein keinen Informationswert haben
- Sie präsentieren nicht, sondern sind im Dialog mit dem Kunden und ziehen ihn ins Gespräch hinein
- Die magischen 4 Worte zum Online-Kundengespräch: „SIND SIE GERADE ONLINE“
- Üben Üben Üben