



Handwerk

Was heute schon automatisierbar ist



Jeder verpasste Anruf auf der Baustelle ist ein Auftrag bei der Konkurrenz.

Sie stehen auf dem Gerüst, die Hände voll. Das Telefon klingelt, niemand geht ran. Der Kunde ruft den Nächsten an. Abends tippen Sie Angebote, statt Feierabend zu haben.

Dieses Kapitel zeigt Ihnen klar und ehrlich, was ein System Ihnen abnimmt: Anrufe annehmen, Angebote vorbereiten, Termine koordinieren. Kein Hype. Nur weniger Arbeit, die liegen bleibt.

Lesen Sie weiter. Sie erkennen Ihren eigenen Arbeitstag darin wieder.

Die beste Anfrage ist die,
die Sie **nicht verpassen.**





O N ≡

KAPITEL 01 · HANDWERK

Ihr Tag heute

Vier Stellen, an denen Zeit verschwindet.

01 Das Telefon klingelt, während Sie auf der Leiter stehen.

Der Anruf geht in die Mailbox. Der Kunde ruft beim Nächsten an.

02 Abends das Angebot schreiben.

Um 21 Uhr am Küchentisch das dritte Angebot der Woche.

03 Die immer gleichen Fragen.

Zehnmal am Tag dieselbe Antwort.

04 Der Papierkram am Wochenende.

Lieferscheine, Rechnungen, Stunden zuordnen.

**Nichts davon ist Ihr Handwerk.
Alles davon kostet Sie Zeit.**

Was ein System Ihnen heute schon abnimmt.

AUFGABE	HEUTE	MIT MD ONE SYSTEM
Anruf auf der Baustelle	Mailbox, Kunde ruft weiter	Anruf wird angenommen, Anliegen & Termin landen strukturiert bei Ihnen
Standard-Anfrage	Abends selbst tippen	Antwortvorschlag im Ton Ihres Betriebs liegt fertig bereit
Angebot erstellen	30–45 Min pro Angebot	Eckdaten rein, Angebot raus
Wiederkehrende Fragen	Zehnmal am Tag selbst	Klare Fälle laufen automatisch ohne Sie
Termin koordinieren	Hin-und-her-Telefonieren	Kunde wählt selbst einen freien Slot

Sie bleiben der Chef. Das System macht nur den Papierkram.

Zwei Systeme, die im Handwerk sofort wirken.



System 1 — Anrufe annehmen, während Sie arbeiten

Ein Sprach-Assistent geht ans Telefon, begrüßt im Namen Ihres Betriebs, nimmt das Anliegen auf und legt Ihnen alles strukturiert hin.

— **Was es bringt:** Jede Anfrage wird erfasst — Sie rufen zurück, wenn es passt.



System 2 — Vom ersten Kontakt zum Angebot in Minuten

Eine neue Anfrage kommt rein, die Eckdaten werden erfasst, ein Angebot im Layout Ihres Betriebs wird vorbereitet.

— **Was es bringt:** Sie sind der Erste, der antwortet.



KAPITEL 01 · HANDWERK

Ihr Betrieb ist erreichbar — auch wenn Sie es gerade nicht sind.

Jeder Anruf wird angenommen. Höflich, im Ton Ihres Hauses, rund um die Uhr. Sein Anliegen steht fertig auf Ihrem Handy, wenn Sie von der Leiter steigen.



**Verpasster Anruf = verlorener Auftrag.
Das System lässt keinen mehr durchfallen.**

md-one.pro



KAPITEL 01 · HANDWERK

Was ein verpasster Anruf wirklich kostet.

Es ist nicht die eine Mailbox-Nachricht. Es ist der Kunde, der beim Nächsten anruft und nie wiederkommt. Es ist das Angebot, das vier Tage zu spät kam.

Es sind die Abende und Wochenenden am Küchentisch — Zeit, die niemand bezahlt und die Ihrer Familie fehlt. Diese Kosten stehen auf keiner Rechnung.

**Es geht nicht ums Geld-Sparen.
Es geht um die Zeit und die Aufträge,
die heute still verschwinden.**



Wollen Sie sehen, was sich **in Ihrem Betrieb** automatisieren lässt?

Kostenlose Potenzialanalyse: Wir schauen uns Ihren Tag an und sagen ehrlich, was sich lohnt — und was nicht. Ohne Fachchinesisch, ohne Verkaufsdruck.

Potenzialanalyse anfragen

md-one.pro