



BRANCHEN-PLAYBOOK

Was in Ihrer Branche heute schon **automatisierbar** ist

8 Branchen. Was ein System heute uebernimmt und was Stillstand kostet.

md-one.pro



Während Sie das lesen, geht in Ihrem Betrieb ein Auftrag **verloren**.

Nicht weil Sie schlecht arbeiten. Weil ein Anruf in der Mailbox landet. Weil eine Anfrage drei Tage liegen bleibt. Weil eine Rechnung von Hand getippt wird. Jeden Tag, in jedem Betrieb.

Dieses E-Book zeigt Ihnen klar und ehrlich, was in Ihrer Branche heute schon automatisierbar ist. Kein Hype, keine Roboter, keine Vorträge. Nur das, was ein System Ihnen abnimmt und was es kostet, wenn alles bleibt wie es ist.

**Suchen Sie Ihre Branche. Lesen Sie ein Kapitel.
Sie erkennen Ihren eigenen Arbeitstag darin wieder.**



Finden Sie Ihre Branche.

Jedes Kapitel steht fuer sich. Springen Sie direkt zu Ihrem Alltag.

01 Handwerk

02 Vertrieb

03 Finanzberatung

04 Immobilien

05 Busunternehmen

06 Mittelstand

07 Gastronomie

08 Pflege

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

Der Abschluss gehört dem, der **zuerst zurückruft.**



Ihr Tag heute

Vier Stellen, an denen Abschlüsse verschwinden.

01 Eine Anfrage kommt rein, während Sie beim Kunden sitzen.

Bis Sie abends rangehen, hat der Interessent woanders angefragt.

02 Das Follow-up, das untergeht.

Drei Termine später wissen Sie nicht mehr, wem Sie was versprochen haben. Der Kunde schon.

03 Das Angebot, das zu spät rausgeht.

Freitagabend im Hotel. Da liegt das Angebot vom Mitbewerber längst auf dem Tisch.

04 Die Pflege am Abend.

Um 22 Uhr im Hotelzimmer nachtragen, wer was gesagt hat.

**Nichts davon ist Verkaufen.
Alles davon kostet Sie Abschlüsse.**



KAPITEL 02 · VERTRIEB / AUßENDIENST

Was ein System Ihnen heute schon abnimmt.

AUFGABE	HEUTE	MIT MD ONE SYSTEM
Neue Anfrage im Termin	Bleibt liegen, Lead wird kalt	Wird sofort erfasst und vorqualifiziert, Erstkontakt läuft auch ohne Sie
Angebot erstellen	Abends im Hotel tippen	Eckdaten rein, Entwurf raus. Sie prüfen und geben frei
Follow-ups im Blick	Im Kopf, auf Zetteln	System erinnert rechtzeitig, kein Versprechen verfällt
Pflege nach dem Termin	Abends von Hand	Gespräch wird strukturiert abgelegt, ohne Abendschicht
Reklamation	Geht im Postfach unter	Wird erkannt, eingeordnet und richtig zugestellt

**Sie bleiben der Vertriebler.
Das System macht nur den Hintergrund.**

md-one.pro

Zwei Systeme, die im Vertrieb sofort wirken.



System 1: Vom Lead zum Angebot, während Sie unterwegs sind

Eine Anfrage kommt rein und wird sofort eingeordnet: relevant oder nicht, welches Paket passt, nächste Schritte. Bei klaren Anfragen wird direkt ein Angebot-Entwurf vorbereitet.

Was es bringt: Sie sind der Erste, der antwortet. Auch aus dem Auto.



System 2: Reklamationen, die nicht mehr untergehen

Ein unzufriedener Kunde meldet sich. Sein Anliegen wird erkannt, nach Dringlichkeit eingeordnet und an die zuständige Person gebracht.

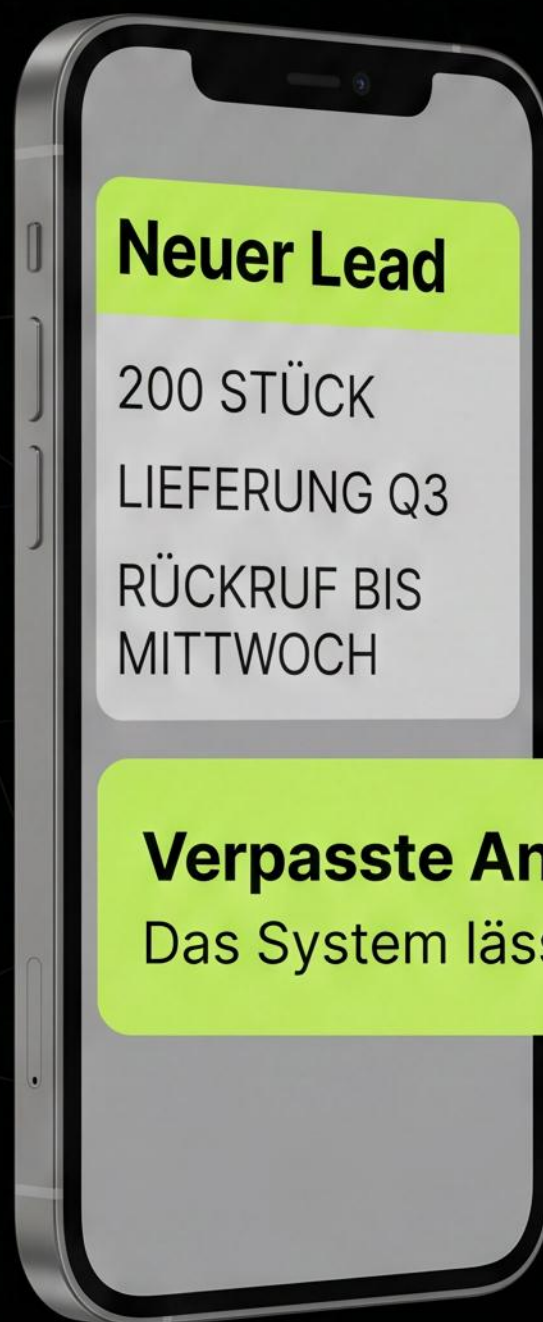
Was es bringt: Kein verärgelter Kunde wartet mehr unbemerkt.



KAPITEL 02 · VERTRIEB / AUßENDIENST

Ihr Vertrieb ist erreichbar, auch wenn Sie gerade im Termin sind.

Jede Anfrage wird angenommen, während Sie beim Kunden sitzen. Höflich, im Ton Ihres Hauses, ohne Mailbox. Sein Bedarf und Rückruf-Wunsch stehen fertig sortiert auf Ihrem Handy.



Verpasste Anfrage = kalter Lead.

Das System lässt keinen mehr auskühlen.

md-one.pro

Was ein verschlepptes Follow-up wirklich kostet.

Es ist nicht die eine vergessene E-Mail. Es ist der Interessent, der woanders kauft, weil dort jemand schneller zurückrief. Es ist das Angebot, das zwei Tage zu spät kam und nie gelesen wurde.

Es ist die Reklamation, die im Postfach versackte, und der Kunde, der beim nächsten Mal gar nicht erst anfragt. Es sind die **Hotelabende**, an denen Sie **nachpflegen** statt Feierabend zu haben.

Es geht nicht ums Geld-Sparen. Es geht um die Abschlüsse und Beziehungen, die heute still verschwinden.





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

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

Potenzialanalyse anfragen

md-one.pro



KAPITEL 03 · FINANZBERATER / VERSICHERUNGSMAKLER

**Ihr Wissen ist Ihr Kapital.
Es darf nicht im
Aktenberg liegen.**



md-one.pro

Ihr Tag heute

Vier Stellen, an denen Zeit verschwindet.

01 **Sie suchen die Unterlage, statt zu beraten.**

Der Kunde wartet am Telefon, während Sie durch Ordner und Postfächer klicken.

02 **Immer dieselben Kundenfragen.**

Bin ich versichert? Was zahle ich? Zehnmal die Woche dasselbe Nachschlagen.

03 **Die Termin-Nachbereitung am Abend.**

Notiz, Aufgaben, Wiedervorlage. Vergessen Sie eine, fällt der Kunde durchs Raster.

04 **Belege und Abrechnungen zuordnen.**

Courtage, Rechnungen, Beleg-PDFs. Abtippen frisst den Freitagnachmittag.

**Nichts davon ist Ihre Beratung.
Alles davon kostet Sie Zeit.**

Was ein System Ihnen heute schon abnimmt.

AUFGABE	HEUTE	MIT MD ONE SYSTEM
Unterlage zum Kunden finden	Durch Ordner und Postfächer klicken	Sie fragen in Klartext, das System liefert die Stelle samt Verweis aufs Original
Wiederkehrende Kundenfrage	Police raussuchen, selbst nachschlagen	Antwort aus Ihren freigegebenen Unterlagen, mit Quelle zum Prüfen
Beleg und Courtage	Abtippen und zuordnen	Daten werden ausgelesen, Zuordnungs-Vorschlag liegt bereit
Termin-Nachbereitung	Abends Notiz und To-dos	Gesprächspunkte strukturiert festgehalten, Wiedervorlage vorgeschlagen
Wiedervorlage im Blick	Im Kopf oder auf Zetteln	Fällige Vorgänge werden sichtbar, bevor sie durchrutschen

Sie bleiben der Berater. Das System macht nur die Sucherei und die Ablage.

Zwei Systeme, die in der Beratung sofort wirken.



System 1: Internes Wissen in Sekunden statt in Ordnern

Statt durch Ablagen zu suchen, fragen Sie in normaler Sprache. Das System durchsucht Ihre freigegebenen Unterlagen und **antwortet** mit Verweis auf die genaue Stelle im Original.

Was es bringt: Die Antwort ist da, während der Kunde noch am Telefon ist.



System 2: Belege und Abrechnungen, ohne Abtippen

Eine Abrechnung kommt als PDF rein. Das System liest sie aus und erzeugt einen passenden Zuordnungs-Vorschlag. Sie geben am Smartphone oder Schreibtisch frei.

Was es bringt: Statt abzutippen prüfen und bestätigen Sie.

Ihre Kanzlei gibt Auskunft, auch wenn Sie gerade im Termin sind.

Ein Anruf kommt rein, während Sie beraten. Er wird angenommen, höflich, im Ton Ihres Hauses. Das Anliegen liegt strukturiert auf Ihrem Bildschirm, wenn Sie aus dem Gespräch kommen.



Vergessene Wiedervorlage = verlorener Folgeabschluss. Das System lässt keine durchfallen.

Was die ewige Sucherei wirklich kostet.

Es ist nicht die eine Police, die Sie kurz suchen. Es ist das Vertrauen, das bröckelt, wenn der Kunde am Telefon zu lange auf eine einfache Auskunft wartet.

Es ist die Wiedervorlage, die niemand gestellt hat, und der Folgeabschluss, der nie kam. Es sind die Abende mit Notizen und Belegen, in denen Sie keinen neuen Kunden beraten.

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



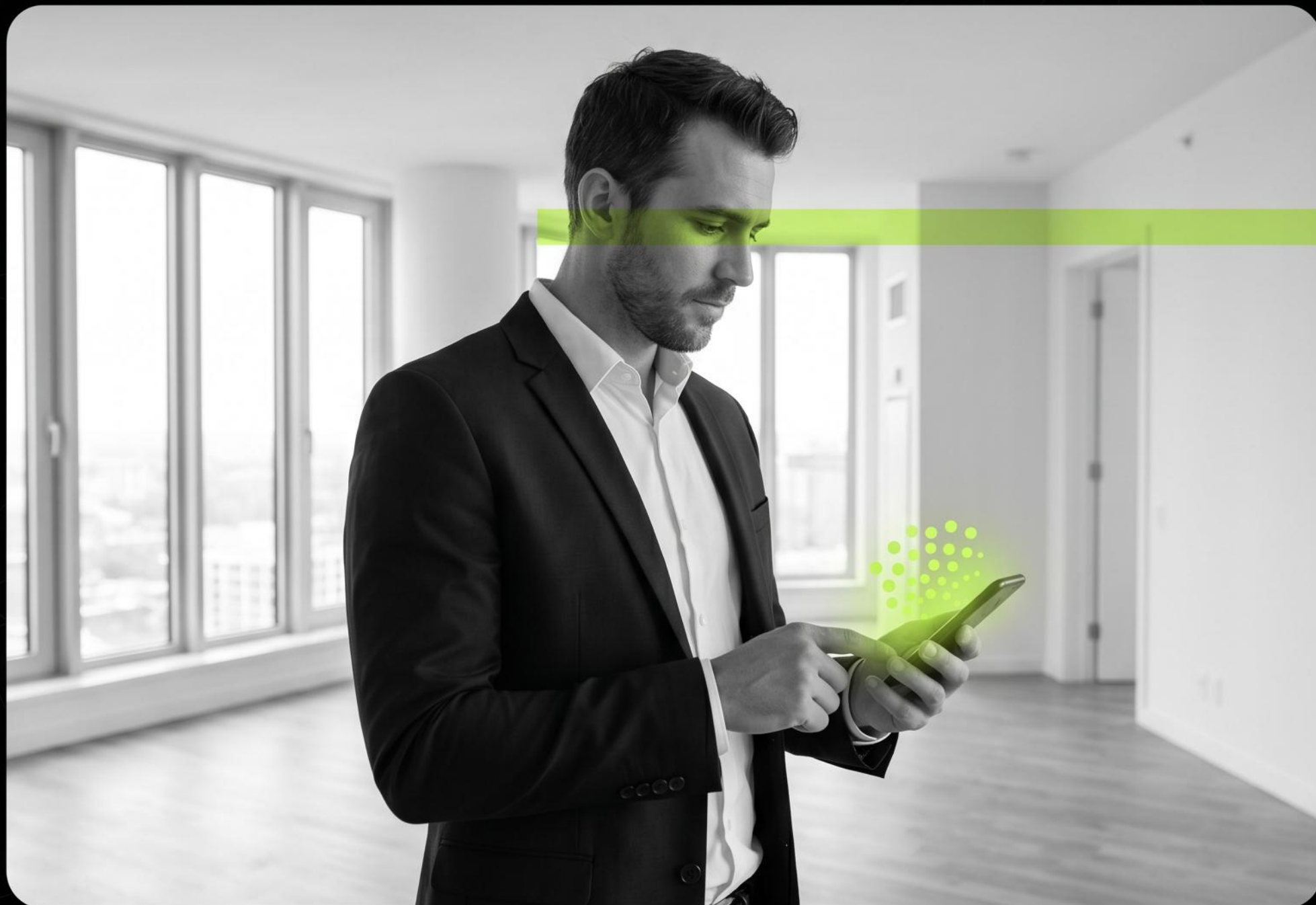
Wollen Sie sehen, was sich **in Ihrer Kanzlei** automatisieren lässt?

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

Potenzialanalyse anfragen

md-one.pro

**Jedes Inserat bringt fünfzig
Anfragen. Gewinnt der, der
zuerst antwortet.**



Ihr Tag heute

Vier Stellen, an denen Zeit verschwindet.

01

Ein neues Inserat ist online, und das Postfach explodiert.

Dutzende Anfragen in Stunden. Bis Sie sortiert haben, sind die guten Interessenten woanders.

02

Immer dieselben drei Fragen.

Provision? Wann besichtigen? Exposé schicken? Zehnmal am Tag von Hand getippt.

03

Besichtigungstermine koordinieren.

Fünf Interessenten, drei Zeitfenster, ein Eigentümer. Das Hin-und-her frisst den Vormittag.

04

Rückmeldungen, die liegen bleiben.

Jede liegengebliebene Mail ist ein möglicher Abschluss, der leise verschwindet.

Nichts davon ist Ihre eigentliche Arbeit. Alles davon kostet Sie den schnellen Erstkontakt.

Was ein System Ihnen heute schon abnimmt.

AUFGABE	HEUTE	MIT MD ONE SYSTEM
Anfrage-Flut zu einem Inserat	Jede Mail einzeln lesen und sortieren	Anfragen vorsortiert, Doppelte und Unpassende erkannt
Standard-Fragen	Zehnmal am Tag selbst tippen	Antwortvorschlag im Ton Ihres Büros liegt bereit
Exposé und Unterlagen	Datei suchen, anhängen, formulieren	Passende Unterlagen vorbereitet, Versand auf Ihren Klick
Besichtigungstermin abstimmen	Hin-und-her-Telefonieren	Interessent bekommt freie Slots, trägt sich selbst ein
Interessenten qualifizieren	Im Gespräch herausfinden	Bedarf und Ernsthaftigkeit vorab erfasst

Sie bleiben der Makler. Das System macht nur die Sortierung und das Tippen.

Zwei Systeme, die im Maklergeschäft sofort wirken.



System 1: Vom Posteingang zur klaren Liste

Jede Anfrage landet zuerst im System, wird gelesen und einer Kategorie zugeordnet. Bei klaren Fällen wird ein Antwortvorschlag im Ton Ihres Büros vorbereitet.

— **Was es bringt:** Die guten Anfragen fallen sofort auf, statt im Stapel unterzugehen.



System 2: Von der Anfrage zur Antwort in Minuten

Eine neue Anfrage wird sofort eingeordnet: Passt der Bedarf, ist die Region richtig, was ist der nächste Schritt. Bei klaren Fällen wird eine Rückmeldung mit Exposé und Terminvorschlag vorbereitet.

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

Ihr Büro ist erreichbar, auch wenn Sie gerade auf Besichtigung sind.

Jeder Anruf zu einem Objekt wird angenommen. Höflich, im Ton Ihres Hauses, auch während Sie eine Wohnung zeigen. Alles steht strukturiert auf Ihrem Handy, wenn Sie wieder unten sind.



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

Was eine liegengebliebene Anfrage wirklich kostet.

Es ist nicht die eine Mail, die zu spät beantwortet wird. Es ist der Interessent, der in der Zwischenzeit beim Kollegen unterschrieben hat.

Es ist der Eigentümer, der das nächste Objekt jemand anderem gibt, weil Ihre Antwort einen Tag zu spät kam. Es sind die Abende, an denen Sie dieselben drei Fragen beantworten, statt zu verkaufen.

Es geht nicht ums Geld-Sparen. Es geht um die Interessenten und Abschlüsse, die heute still verschwinden.





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

Kostenlose Potenzialanalyse: Wir schauen uns Ihren Tag an, von der ersten Anfrage bis zum Abschluss, und sagen ehrlich, was sich lohnt. Ohne Fachbegriffe, ohne Verkaufsdruck.

Potenzialanalyse anfragen

md-one.pro

Der Bus fährt pünktlich. Die Frage ist, ob die **Anfrage** es auch tut.



Ihr Tag heute

Vier Stellen, an denen Zeit verschwindet.

- 01 Um 5:12 Uhr meldet sich ein Fahrer krank.**
Die erste Tour geht um 6:30. Jetzt beginnt die Telefonkette durch den Pool.
- 02 Die Anfrage für die Vereinsfahrt seit zwei Tagen.**
Bis das Angebot fertig ist, hat der Verein längst beim Nächsten gefragt.
- 03 Das Telefon klingelt, die Dispo läuft heiß.**
Sie können nicht beides. Einer geht in die Mailbox und damit oft verloren.
- 04 Abends die Rückrufe, die liegen geblieben sind.**
Wer wollte was? Sie rufen zurück, wenn die Leute längst Feierabend haben.

**Nichts davon ist das Fahren.
Alles davon kostet Sie Fahrten.**

Was ein System Ihnen heute schon abnimmt.

AUFGABE	HEUTE	MIT MD ONE SYSTEM
Fahrer fällt kurzfristig aus	Morgens Telefonkette durch den Pool	Vertretungs-Anfrage läuft automatisch, Verfügbare parallel gefragt
Telefonische Fahranfrage	Klingelt durch in die Mailbox	Anruf angenommen, Anlass und Termin strukturiert erfasst
Angebot für Gruppenfahrt	Tage später selbst getippt	Eckdaten rein, Angebot raus, Sie geben frei
Wiederkehrende Fragen	Immer selbst beantworten	Klare Fälle laufen automatisch ohne Sie
Erreichbarkeit nach Feierabend	Niemand am Telefon, Anfrage weg	Anrufe rund um die Uhr aufgenommen, morgens strukturiert da
Rückrufe koordinieren	Zettelwirtschaft	Anliegen erfasst und priorisiert

**Sie bleiben der Disponent.
Das System macht nur die Telefonkette.**

Zwei Systeme, die im Transport sofort wirken.



System 1: Fahrerausfälle koordinieren, ohne Telefonkette

Ein Fahrer meldet sich krank. Die Vertretungs-Anfrage läuft automatisch los, verfügbare Fahrer werden parallel gefragt, Lenk- und Ruhezeiten berücksichtigt. Die erste Zusage besetzt.

— **Was es bringt:** Aus Stunden Telefonieren werden Minuten bis zum Ersatz.



System 2: Anfragen annehmen, auch wenn die Dispo brennt

Wenn niemand abnehmen kann, übernimmt das System. Es begrüßt im Namen Ihres Betriebs, klärt das Anliegen und schlägt bei Terminwunsch einen Slot vor.

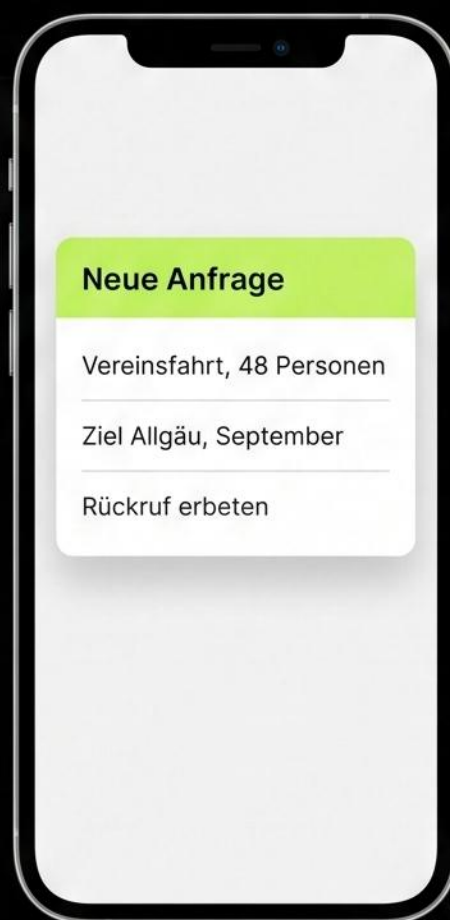
— **Was es bringt:** Keine Anfrage geht mehr in der Mailbox unter.



KAPITEL 05 · BUSUNTERNEHMEN / TRANSPORT

Ihr Betrieb ist erreichbar, auch wenn die Dispo keine Hand frei hat.

Jeder Anruf wird angenommen. Höflich, im Ton Ihres Hauses, rund um die Uhr. Die Eckdaten der Gruppenfahrt stehen am nächsten Morgen fertig auf Ihrem Schreibtisch.



**Verpasster Anruf = verlorene Fahrt.
Das System lässt keine mehr durchfallen.**

md-one.pro

Was eine untergegangene Anfrage wirklich kostet.

Es ist nicht die eine Mailbox-Nachricht. Es ist die Gruppe, die nach zwei Tagen Warten beim Nächsten bucht und nie wieder anfragt.

Es ist die Tour, die fast nicht gefahren wäre, weil morgens niemand erreichbar war. Es sind die Abende, an denen Sie Rückrufer abarbeiten, statt Feierabend zu haben.

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



Wollen Sie sehen, was sich **in Ihrer Dispo** automatisieren lässt?

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

[Potenzialanalyse anfragen](#)

md-one.pro



KAPITEL 06 · GRÖßERE MITTELSTÄNDLER

Das Wissen in Ihrem Haus ist da. Es ist nur **nicht auffindbar.**



md-one.pro

Ihr Tag heute

Vier Stellen, an denen Wissen und Zeit verloren gehen.

01

Die eine Person, die es weiß, ist im Urlaub.

Die Antwort kennt nur ein Kollege. Ist er krank oder kündigt, geht das Wissen mit.

02

Neue Leute einarbeiten dauert Monate.

Jede Frage unterbricht einen erfahrenen Kollegen. Bis jemand selbstständig arbeitet, vergeht ein halbes Jahr.

03

Ein Anliegen wandert durch zu viele Hände.

Weitergeleitet, liegen geblieben, nochmal weitergeleitet. Bis es richtig ankommt, sind Tage weg.

04

Jede Abteilung ein eigenes Silo.

Vertrieb weiß nicht, was der Service weiß. Dasselbe wird dreimal beantwortet.

**Das Wissen ist im Haus.
Es fehlt nur der schnelle Weg dorthin.**

Was ein System Ihnen heute schon abnimmt.

AUFGABE	HEUTE	MIT MD ONE SYSTEM
Antwort auf interne Frage	Kollegen suchen, im Urlaub niemand da	Mitarbeiter fragt, System antwortet mit Verweis aufs Original
Neue Mitarbeiter einarbeiten	Erfahrene Kollegen ständig unterbrechen	Neue Leute sehen selbst nach, statt nachzufragen
Kundenanliegen weiterleiten	Wandert durch viele Hände	Anliegen erkannt, eingeordnet und richtig geroutet
Reklamation bearbeiten	Geht im Sammelpostfach unter	Wird priorisiert, kritische Fälle früher sichtbar
Vertretung bei Urlaub	Wissen liegt brach	Wissen bleibt abrufbar, auch ohne den Kollegen

Sie behalten die Hoheit. Das System macht nur das Suchen und Sortieren.

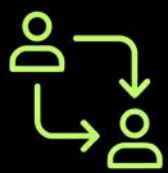
Zwei Systeme, die im Mittelstand sofort wirken.



System 1: Internes Wissen in Sekunden statt in Köpfen

Ihre Mitarbeiter haben eine konkrete Frage. Statt durch Ordner zu suchen, fragen sie das System. Es durchsucht alle freigegebenen Dokumente und antwortet mit Verweis auf das Original. Bestehende Berechtigungen bleiben.

— **Was es bringt:** Wissen hängt nicht mehr an einzelnen Köpfen.



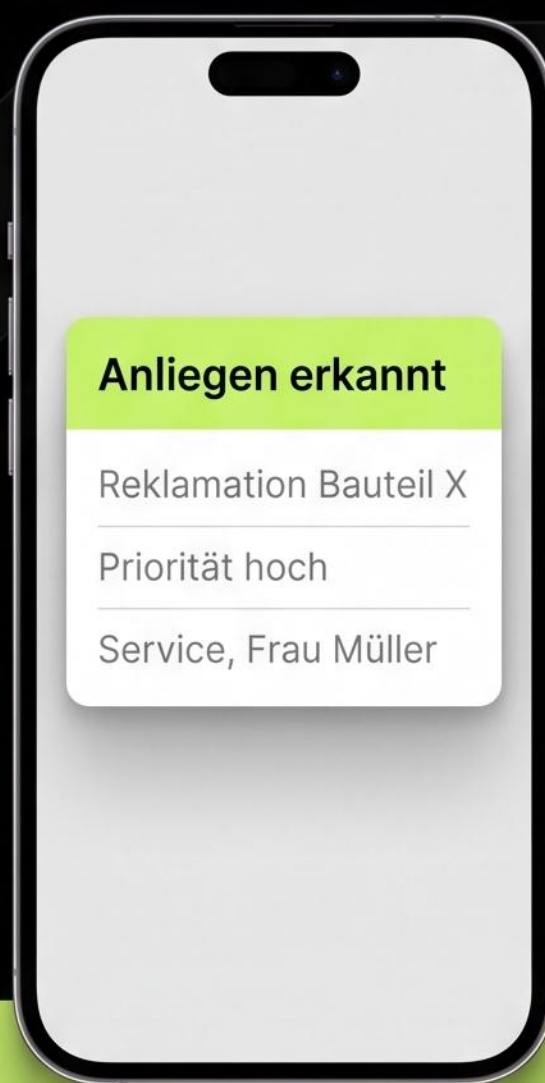
System 2: Anliegen an die richtige Stelle, ohne Umwege

Ein Kundenanliegen kommt rein und wird erkannt, nach Dringlichkeit eingeordnet und an die zuständige Person weitergeleitet. Kritische Fälle werden nach oben gemeldet.

— **Was es bringt:** Die richtige Stelle sieht den Fall früher.

Ihr Haus gibt jedem die richtige Antwort, auch ohne den richtigen Kollegen.

Jeder im Haus bekommt sofort die passende Antwort. Das System hört zu, ordnet ein und gibt die Antwort mit Quelle oder leitet den Vorgang an die zuständige Stelle weiter.



Eine Anfrage ohne Zuständigkeit ist eine verlorene Anfrage. Das System gibt jedem einen klaren Weg.



KAPITEL 06 · GRÖßERE MITTELSTÄNDLER

Was es wirklich kostet, wenn Wissen an Köpfen hängt.

Es ist nicht die eine unbeantwortete Frage. Es ist der erfahrene Mitarbeiter, der in Rente geht und sein Wissen mitnimmt. Es ist das halbe Jahr, das jeder Neue braucht.

Es ist die Reklamation, die zu spät die richtige Stelle erreicht, und der Kunde, der sich nicht ernst genommen fühlt. Es sind die ständigen Unterbrechungen, weil dieselben Fragen immer an dieselben Leute gehen.

Es geht nicht ums Geld-Sparen. Es geht um das Wissen und die Anliegen, die heute still im Haus verloren gehen.



md-one.pro



O N ≡

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

Kostenlose Potenzialanalyse: Wir schauen uns
Ihre Abläufe an und sagen ehrlich, was sich lohnt.
Ohne Fachbegriffe, ohne Verkaufsdruck.

Potenzialanalyse anfragen

md-one.pro

Der Gast, der durchkommt, bleibt. Der in der Mailbox ist weg.



Ihr Tag heute

Vier Stellen, an denen Gäste verloren gehen.

01 Das Telefon klingelt, während Sie servieren.
Es geht in die Mailbox. Der Gast reserviert woanders, und Sie wissen nicht mal davon.

02 Immer die gleichen Fragen.
Noch ein Tisch für vier? Bis wann offen? Parken? Glutenfrei? Zwanzigmal am Tag zur falschen Zeit.

03 No-Shows und kurzfristige Ausfälle.
Der Tisch bleibt leer. Und morgens fehlt eine Servicekraft für den Abend.

04 Die große Anfrage, die untergeht.
Eine Geburtstagsfeier für zwanzig liegt seit drei Tagen im Postfach. Längst woanders gebucht.

**Nichts davon ist Gastfreundschaft.
Alles davon kostet Sie Gäste.**

Was ein System Ihnen heute schon abnimmt.

AUFGABE	HEUTE	MIT MD ONE SYSTEM
Anruf während des Service	Mailbox, Gast bucht woanders	Anruf angenommen, Datum, Personenzahl und Kontakt erfasst
Wiederkehrende Fragen	Zwanzigmal am Tag selbst	Öffnungszeiten, freie Plätze, Allergien automatisch beantwortet
Reservierung bestätigen	Zettel, Kalender, Zuruf	Gast wählt freie Zeit selbst, Bestätigung geht automatisch raus
No-Shows	Tisch bleibt leer	Freundliche Erinnerung vor dem Termin, einfache Absage
Personalausfall	Team durchtelefonieren	Vertretungs-Anfrage automatisch, erste Zusage besetzt die Schicht
Anfrage für Feier	Liegt tagelang im Postfach	Sofort erfasst, Eckdaten abgefragt, als klarer Vorgang vorgelegt

**Sie bleiben der Gastgeber.
Das System macht nur die Annahme.**

Zwei Systeme, die in der Gastronomie sofort wirken.

BODY



System 1: Reservierungen annehmen, während Sie im Service sind

Ein Sprach-Assistent geht ans Telefon, wenn Sie nicht können. Ernimmt den Wunsch nach Tisch oder Zimmer auf, fragt Datum, Personenzahl und Uhrzeit und legt Ihnen alles strukturiert hin. Auch nach Feierabend.

Was es bringt: Jede Reservierung wird erfasst, im Service, nach Ladenschluss, am Ruhetag.



System 2: Ausfälle abfangen, ohne das halbe Team durchzutelefonieren

Eine Servicekraft meldet sich krank. Die Vertretungs-Anfrage läuft automatisch los, verfügbare Mitarbeiter werden parallel gefragt, die erste Zusage besetzt die Schicht.

Was es bringt: Der Abend ist abgedeckt, bevor der erste Gast kommt.

Ihr Haus ist erreichbar, auch wenn Sie gerade am Tisch stehen.

Jeder Anruf wird angenommen. Höflich, im Ton Ihres Hauses, auch mitten im vollen Service und nach Küchenschluss. Sein Wunsch steht fertig auf Ihrem Handy, wenn die letzte Runde durch ist.

Neue Reservierung

Tisch für 4, Fr 19:00

1x glutenfrei

Rückruf erbeten

Verpasster Anruf = verlorener Tisch.
Das System lässt keinen mehr durchfallen.

Was ein verpasster Anruf wirklich kostet.

Es ist nicht die eine Mailbox-Nachricht. Es ist der leere Tisch an einem Abend, an dem draußen Gäste gewartet hätten. Es ist die Familienfeier, die woanders gefeiert wird, weil Ihre Antwort drei Tage zu spät kam.

Es ist der Stammgast, der zweimal nicht durchkommt und beim dritten Mal gar nicht mehr anruft. Diese Kosten zeigen sich nur an den leeren Plätzen, die niemand zählt.

**Es geht nicht ums Geld-Sparen.
Es geht um die Gäste und die Abende,
die heute still verloren gehen.**





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

Kostenlose Potenzialanalyse: Wir schauen uns Ihren
Service-Tag an und sagen ehrlich, was sich lohnt.
Ohne Fachbegriffe, ohne Verkaufsdruck.

Potenzialanalyse anfragen

md-one.pro

Die wertvollste Zeit gehört dem Menschen, **nicht dem Telefon.**



Ihr Tag heute

Vier Stellen, an denen die Zeit für den Menschen schrumpft.

01

Der kurzfristige Ausfall um sieben Uhr morgens.

Eine Kollegin meldet sich krank. Sie telefonieren den halben Dienstplan durch, während die Patienten warten.

02

Das Telefon klingelt, während Sie bei jemandem sind.

Sie können nicht drangehen, ohne den Menschen vor Ihnen zu unterbrechen. Also Mailbox, Rückruf am Abend.

03

Die immer gleichen organisatorischen Fragen.

Wann kommt die Pflegekraft? Termin verschieben? Verordnung da? Zehnmal am Tag dieselbe Auskunft.

04

Die Dokumentation am Abend.

Wenn alle versorgt sind, beginnt die zweite Schicht: nacharbeiten, aufschreiben, was liegen blieb.

Nichts davon ist Pflege. Alles davon nimmt Ihnen Zeit für die Menschen.

Was ein System Ihnen abnimmt, damit mehr Zeit für den Menschen bleibt.

AUFGABE	HEUTE	MIT MD ONE SYSTEM
Kurzfristiger Personalausfall	Morgens herumtelefonieren	Vertretungs-Anfrage automatisch, verfügbare Kräfte parallel gefragt
Anruf während der Versorgung	Mailbox, Rückruf am Abend	Anruf angenommen, Anliegen und Termin strukturiert erfasst
Organisatorische Standardfragen	Zehnmal am Tag selbst	Klare Fälle ruhig beantwortet, bei sensiblen Themen bleiben Sie dran
Termin- und Tourenkoordination	Hin-und-her-Telefonieren	Freie Slots vorgeschlagen, alle Beteiligten informiert
Dokumentation am Abend	Nach Feierabend nacharbeiten	Besprochenes liegt strukturiert vor, Sie prüfen statt zu tippen

Die Pflege bleibt bei Ihnen. Das System übernimmt nur die Organisation drumherum.

Zwei Systeme, die in der Pflege sofort wirken.



System 1: Ausfälle koordinieren, ohne den Morgen zu verlieren

Eine Kollegin meldet sich krank. Die Vertretungs-Anfrage läuft automatisch los, verfügbare Kräfte werden parallel gefragt, die nötige Qualifikation berücksichtigt, die erste Zusage besetzt die Schicht. Sie behalten jede Entscheidung.

Was es bringt: Der Morgen gehört wieder den Patienten statt dem Telefon.



System 2: Erreichbar bleiben, ohne den Menschen zu unterbrechen

Wenn Sie gerade bei jemandem sind, geht ein freundlicher Assistent ans Telefon. Er klärt das Anliegen und legt Ihnen alles strukturiert hin. Dringende Anliegen werden sofort eskaliert.

Was es bringt: Angehörige werden gehört, nicht weggedrückt.

Ihr Dienst ist erreichbar, auch wenn Sie gerade am Bett stehen.

Jeder Anruf wird angenommen. Ruhig, freundlich, im Ton Ihres Hauses. Das System stellt sich offen als digitaler Assistent vor. Wer einen Menschen braucht, wird durchgestellt.



Erreichbar sein heißt nicht, immer ans Telefon gehen. Es heißt, dass niemand durchfällt.



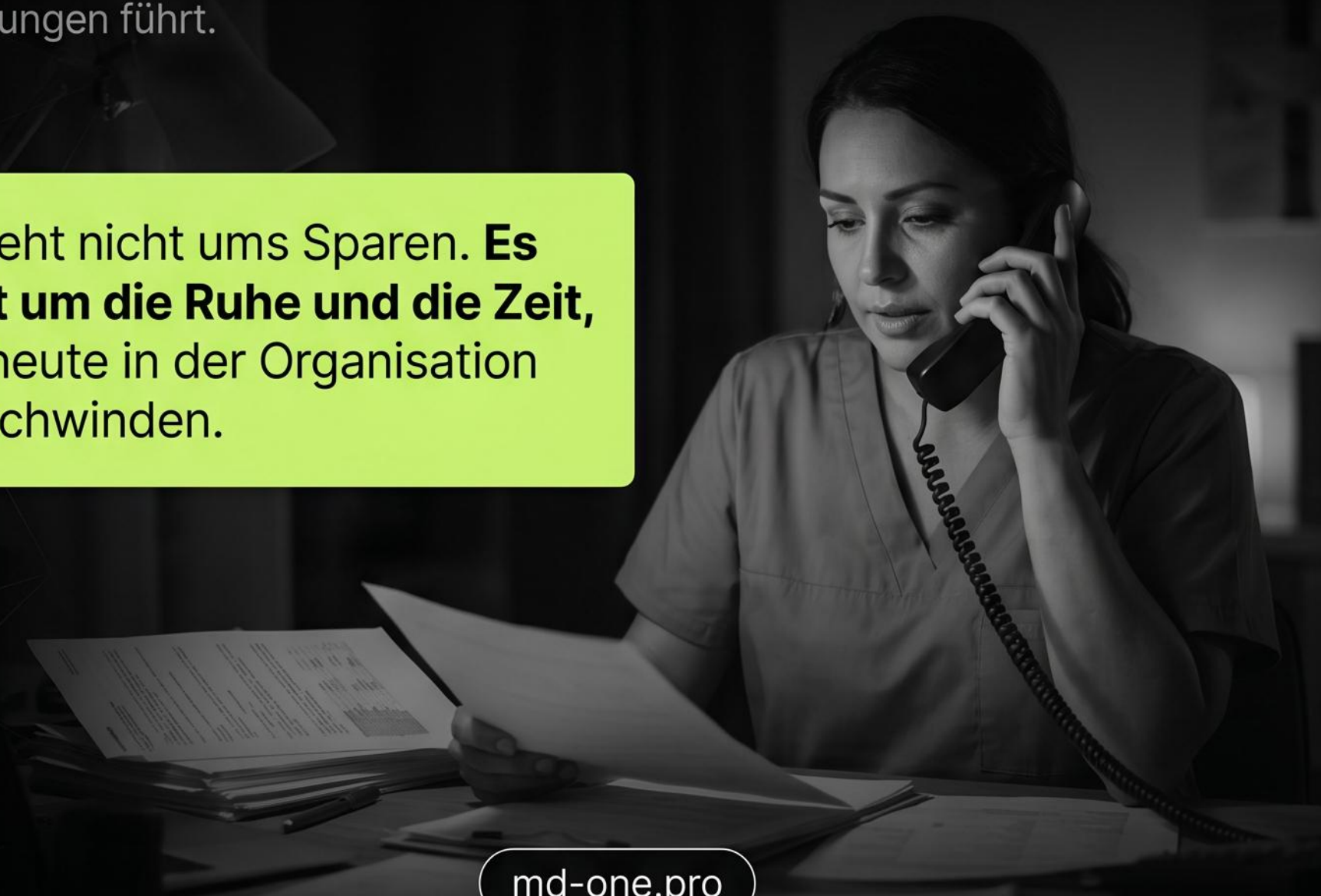
KAPITEL 08 · PFLEGE / GESUNDHEIT

Was die ständige Organisation wirklich kostet.

Es ist nicht der eine verpasste Anruf. Es ist die Aufmerksamkeit, die beim Menschen vor Ihnen fehlt, weil im Kopf schon der nächste Ausfall rotiert. Es sind die Angehörigen, die sich nicht ernst genommen fühlen, weil niemand zurückruft.

Es sind die Abende, an denen Sie dokumentieren statt abzuschalten, und die Erschöpfung, die in einem fordernden Beruf irgendwann zu Fehlern oder Kündigungen führt.

Es geht nicht ums Sparen. **Es geht um die Ruhe und die Zeit,** die heute in der Organisation verschwinden.

A black and white photograph of a woman in medical scrubs sitting at a desk. She is holding a telephone receiver to her ear with her left hand and looking down at a stack of papers on the desk with her right hand. The background is dark and out of focus, showing some shelves with books or files.

md-one.pro



Wollen Sie sehen, was sich **in Ihrem Dienst** organisieren lässt, ohne die Pflege anzutasten?

Kostenlose Potenzialanalyse: Wir schauen uns Ihren Tag an und sagen ehrlich, welche Organisation sich abnehmen lässt und was bewusst in Menschenhand bleibt. Ohne Fachbegriffe, ohne Verkaufsdruck.

Potenzialanalyse anfragen

md-one.pro