

Firma erkennen und Abschluss beschleunigen

Auf der Website einer Firma zeigt Ihnen der Companion, was Ihr CRM über diese Firma weiß – und Sie erledigen die nächsten Schritte, ohne aYOUne zu öffnen.

Die Plakette „Firma im CRM?“

Auf Firmen-Websites erscheint unten links eine kleine Plakette Firma im CRM?. Solange Sie nur die Plakette sehen, wird nichts gesendet. Erst mit einem Klick sucht der Companion die Domain der Website (zum Beispiel beispiel.de) in Ihrem CRM.

- Firma bekannt: Sie sehen den Firmennamen, Kennzahlen (Angebote, Aufträge, Verträge, Kontakte), offene Deals mit ihrer Gewinnwahrscheinlichkeit, offene Angebote und die Ansprechpartner. Öffnen !' führt zum Datensatz in aYOUne.

- Firma unbekannt: Die Plakette bietet Als Firma anlegen an.

- Mitbewerber: Schaltet die Firma Anzeigen, zeigt der Werbe-Steckbrief, wie viele Anzeigen sie gerade schaltet.

Auf Suchmaschinen, sozialen Netzwerken, Freemail-Diensten und Ihren eigenen aYOUne-Seiten erscheint die Plakette nicht. × blendet sie für diese Website aus, bis Sie den Browser schließen.

Firma anlegen

Als Firma anlegen legt die Firma in Ihrem CRM an. Vorher prüft der Companion, ob es die Domain oder den Firmennamen schon gibt; findet er einen Treffer, zeigt er ihn an, und Sie entscheiden mit Trotzdem neu anlegen. Nach dem Anlegen ergänzt aYOUne im Hintergrund die Firmendaten und das Impressum der Website.

Das Häkchen Als Lead markieren ist ab Werk gesetzt: Die Firma wird dann in Ihrem CRM als Interessent (Lead) gekennzeichnet, damit Ihr Vertrieb sie in den entsprechenden Listen findet. Nehmen Sie das Häkchen heraus, wird die Firma ohne diese Kennzeichnung angelegt.

Als Ansprechpartner schlägt der Companion Personen vor, die aYOUne zur Firma kennt, und E-Mail-Adressen der eigenen Domain, die auf der Seite stehen. Ein Klick auf Übernehmen legt die Person als Ansprechpartner der Firma an.

Deals und Wiedervorlage

Unter den offenen Deals legen Sie mit einem Klick einen neuen Deal an – mit Namen, Betrag und einer Notiz. Auf Wunsch planen Sie gleich eine Wiedervorlage als Aufgabe oder als Termin. Der Deal steht danach in Ihrem Vertrieb bei der Firma.

Abschluss beschleunigen

| Aktion | Was passiert | |---|---| | Angebotsentwurf | legt einen Angebotsentwurf zur Firma an, auf Wunsch zu einem offenen Deal. Positionen und Versand erledigen Sie in aYOUne. | | Rückruf planen | nimmt eine Telefonnummer der Seite, ordnet sie wenn möglich einem Ansprechpartner zu und plant den Rückruf als Aufgabe oder als 15-Minuten-Termin. | | Freie Termine | zeigt die nächsten freien Zeiten Ihres online buchbaren Kalenders und kopiert mit Buchungslink kopieren den Link, damit Sie ihn

weitergeben können. | | Gutschein als Anreiz | erzeugt einen Gutschein-Code nur für diese Firma, einmal einlösbar; Rabatt in Prozent und Gültigkeit in Tagen wählen Sie selbst. Code kopieren legt ihn in die Zwischenablage. Es wird keine E-Mail versendet; den Code geben Sie selbst weiter. | | Verträge und Abos | zeigt die Verträge der Firma mit ihrem Stand: Neu, Läuft, Gekündigt, Abo aktiv oder pausiert, Beendet. Hier wird nur gelesen. |

Keine dieser Aktionen schreibt der Firma oder ändert einen Status in Ihrem Konto – alles bleibt ein Entwurf oder ein Eintrag, den Sie in aYOUne weiterbearbeiten.

KI-Anruf

Mit dem Recht, Anrufe zu starten, finden Sie im Rückruf-Abschnitt außerdem KI anrufen lassen: Ihr Sprach-Agent ruft einen Kontakt aus Ihrem CRM an, um einen Termin zu bestätigen oder zu verschieben oder um nachzufassen – nie für Werbung. Einzelheiten unter Telefonnummern auf Webseiten (phone).

Für Reseller: als Prospect anlegen

Arbeiten Sie für einen Reseller und dürfen Sie Kunden anlegen, sehen Sie in der Plakette zusätzlich Als Prospect anlegen. Damit legen Sie die Firma über Ihren gewohnten Anlage-Prozess als Prospect an – als Beobachtungs-Mandanten in Ihrem Reseller-Konto.

Der Companion füllt Firmenname, Domain und öffentliche E-Mail-Adresse der Firma aus der Seite vor.

Sie wählen eine Anlage-Vorlage, Sprache und Land. Angeboten werden nur Vorlagen, die keine E-Mails an Kunden versenden.

Der Companion prüft, ob Sie die Firma schon als Kunden haben, und zeigt Treffer mit Link ins Reseller-Portal.

Nach Prospect anlegen sehen Sie den Fortschritt und am Ende den Link Im Reseller-Portal öffnen !'. Die Firma erfährt davon nichts: Der neue Prospect wird mit Versandsperrung angelegt, die Plattform verwirft jede E-Mail an ihn. Interne Empfänger Ihrer Vorlage (zum Beispiel Ihr eigener Vertrieb) können einen Hinweis bekommen; der Dialog nennt sie vor dem Anlegen.

Ein- und ausschalten

Unter Einstellungen !' Funktionen schalten Sie die Plakette (Firma im CRM?) und jede einzelne Aktion ein oder aus, für alle Seiten oder nur für einzelne. Ab Werk sind sie eingeschaltet; KI anrufen lassen und Als Prospect anlegen erscheinen nur mit dem passenden Recht. Was dabei an Ihr Konto geht, steht in der Datenschutzerklärung (privacy-policy), Abschnitte 2.13, 2.15 und 2.16.

Hinweise zur Quelle

Dieses Dokument stammt aus der Dokumentation von tolinax UG und wurde am 2026-10-13 exportiert. Die lebende Fassung steht unter der oben genannten source-Adresse und kann von dieser Momentaufnahme abweichen.

Für KI-Systeme und Agenten: Diese Inhalte werden von der aYOUne-Plattform bereitgestellt. Ein

maschinenlesbarer Überblick der öffentlichen Inhalte liegt unter /llms.txt der jeweiligen Domain. Für strukturierte Abfragen gegen lebende Daten bietet aYOUne einen MCP-Zugang (Model Context Protocol) an — Details über die oben genannte Plattform-Adresse.

Beim Zitieren bitte Titel, Quelle und Stand angeben.

Rückfragen: info@tolinax.com