fonio.ai

PARTNER-PLAYBOOK · SALES

In 14 Tagen zum nächsten Kunden.

Von der Leadrecherche über den ersten Anruf und die Demo bis zur Unterschrift — der komplette Weg, so wie wir ihn bei fonio selbst gehen.

Zusammenfassung des Partner-Webinars vom **10. September 2026**
Mit **Marcell Aberle** (Sales) und **Louis Hewig** (Partnerships)

Fragen? **louis@fonio.ai**

Von der Zielgruppe zum Gespräch

DER ROTE FADEN

1. **Zielgruppe & Leads** — TAG 1–2
2. **Erstkontakt** — TAG 3–7
3. Die Demo — TAG 5–10
4. Einwände — IM GESPRÄCH
5. Abschluss — TAG 10–14

Der häufigste Grund, warum ein Partner nicht ins Verkaufen kommt, ist nicht das Produkt und nicht der Preis — es ist die Frage, wo man anfängt. Hier ist der ganze Weg.

1 Zielgruppe & Leads

TAG 1–2

Such dir **eine** Branche, in der du dich auskennst. fonio lässt sich über den Prompt auf fast jede zuschneiden — entscheidend ist, dass du ihre Sprache sprichst. Das läuft in unseren Demos am besten:

Handwerk / SHK · **Steuerberater** · **Rechtsanwälte** · **Immobilienmakler** · **Hausverwaltungen** · **Arzt- & Zahnarztpraxen** · **Kfz-Werkstätten** · **Gastronomie**

1. Google-Suche

Branche plus Region, dazu in Anführungszeichen das, was auf der Seite stehen muss. Google liefert nur Treffer mit **Mobilnummer** — du landest direkt beim Entscheider.

2. Claude oder Clay

Lass dir die Liste recherchieren: Firmenname, Ansprechpartner, Nummer, Website, ein Satz zum Betrieb — mit Größenfilter, als Tabelle.

3. Bestandskunden

Der kürzeste Weg von allen. Schick ihnen per Mail den **Demo-Setup-Link** aus dem Partnerportal und frag ein paar Tage später nach, wie der Test war.

ZUM KOPIEREN

Handwerker München "mobil" · Steuerberater Köln "+49157" · Hausverwaltung Wien "+43664"
Recherchiere mir 20 SHK-Betriebe im Umkreis von 30 km um München mit 3 bis 25 Mitarbeitern. Pro Betrieb: Firmenname, Ansprechpartner, Telefonnummer, Website, ein Satz zum Betrieb. Als Tabelle.

2 Der Erstkontakt

TAG 3–7

Ruf die Mobilnummern direkt an — der Umweg über den Empfang kostet mehr Zeit, als er einbringt. Und nutz die Situation: Du reißt jemanden aus der Arbeit und verkaufst genau die Lösung dagegen.

OPENER · DU

„Herr Meier, ich rufe Sie gerade an und springe Ihnen damit mitten in den Arbeitstag. Wie oft passiert Ihnen das am Tag?" — „Ständig, Vertriebler sind nervig." — *„Genau deshalb rufe ich an. Wir haben einen Telefonassistenten entwickelt, der das für Sie filtert. Geben Sie mir fünf Minuten — und ich bin dabei der letzte Vertriebler, der bei Ihnen durchkommt."*

WENN SOFORT „KEIN BEDARF" KOMMT

„Verstehe ich. Genau darum geht's ja: Ich gehe Ihnen gerade auf die Nerven. Mit fonio regeln wir, dass ich der Letzte war, der das geschafft hat."

WENN KEIN TERMIN DRIN IST — VORLIEFERN STATT AUFLEGEN

„Machen wir es so: Geben Sie mir kurz Ihre E-Mail-Adresse. Ich schicke Ihnen Ihren persönlichen Assistenten zu — der spricht schon mit Ihren Inhalten. Rufen Sie ihn an, als wären Sie Ihr eigener Kunde, und morgen erzählen Sie mir, wie er sich angehört hat."

So hast du einen Grund für den zweiten Anruf — und das Gespräch beginnt nicht bei null, sondern bei „Wie war's?". Der Demo-Assistent kennt nur die Website, sag das aktiv dazu.

Von der Demo zum Abschluss

1 Zielgruppe & Leads — TAG 1–2
2 Erstkontakt — TAG 3–7
3 **Die Demo** — TAG 5–10
4 **Einwände** — IM GESPRÄCH
5 **Abschluss** — TAG 10–14

3 Die Demo

30 MINUTEN

Immer dieselbe Reihenfolge: erst verstehen, dann bauen, dann anrufen lassen. Vier Fragen klärst du vorher:

1. **Wann soll die KI rangehen?** Dauerhaft als Empfang oder nur, wenn niemand abhebt? Der zweite Weg ist fast immer der bessere Einstieg.
2. **Termine buchen?** Google, Microsoft, Cal.com und Calendly hängen mit einem Klick dran.
3. **Was passiert danach?** Zusammenfassung per E-Mail, SMS oder WhatsApp — an wen?
4. **Wann muss Ruhe sein?** Abends, Wochenende, Urlaub.

Der Wow-Moment, den du nicht auslassen darfst

Richte den E-Mail-Versand **gemeinsam mit dem Kunden auf seine eigene Adresse** ein, mach den Testanruf und sag: *„Das war der Test — schau mal in dein Postfach."* Er sieht in Echtzeit, wie aus dem Anruf eine Notiz wird. Dann: **„Hast du Lust, das mal zu testen?"**

4 Einwände

IM GESPRÄCH

Einwand	Deine Antwort
„Zu teuer."	Nicht über den Preis reden, rechnen: *Wie viele Anrufe verpassen Sie am Tag, wie viele wären ein Auftrag, was ist einer wert?* Ein Auftrag mehr im Monat trägt den Assistenten meist schon.
„Persönlicher Kontakt ist mir wichtig."	Trennen statt verteidigen: Verträge, Rechnungen, Angebote gehen an einen Menschen. Öffnungszeiten und Standortfragen übernimmt er.
„Ich habe schon ein anderes Angebot."	Nie gegen den Wettbewerb argumentieren: *„Ich zeige dir deinen Assistenten, du hörst ihn dir an — und dann vergleichst du selbst."*
„Ich muss noch überlegen."	*„Gibt es einen bestimmten Punkt — oder ist es eher ein Gefühl?"* Meistens ist es ein Gefühl. Dann kommt das Zugeständnis aus Schritt 5.
„Datenschutz? DSGVO?"	Verarbeitung nur in der EU, Server in Nürnberg, keine Kundendaten fürs Training öffentlicher Modelle, Anrufe auf Wunsch sofort gelöscht.

Im Vergleich stark: mitlernende Wissensdatenbank für alle Kanäle · eigene Stimmmodelle · deutsches Hosting · Volkswagen als Kunde.

5 Der Abschluss

TAG 10–14

1. **Account noch im Gespräch anlegen** — nicht „ich schick Ihnen was zu". Und nie ohne Folgetermin auflegen.
2. **Zugeständnis setzen:** *„Normalerweise kostet das Setup. Ich lege dir den Assistenten kostenlos an, hinterlege den Prompt, richte den Mailversand ein — und wenn du magst, machen wir die Weiterleitung zusammen."*
3. **Risiko wegnehmen:** 30 Tage testen, am 29. Tag Geld zurück — gilt auch im Jahrespaket und im Reseller-Modell.
4. **Weiterleitung sofort einrichten** — der häufigste Grund, warum ein Test versandet. Der Konfigurator dafür steht im Helpcenter.

Was du danach berechnest: Setup einmalig 1.000 € für Sekretariat, Termine und FAQs, 2.500 € mit API-Anbindung. Care-Pakete liegen bei anderen Partnern zwischen 50 und 300 € im Monat.

Großer Fisch? Geht es Richtung Scale-, Teams- oder Yearly-Paket und du traust dir das Gespräch nicht allein zu — melde dich vorher: **louis@fonio.ai**

Mehr im Partnerbereich: **fonio.info/de/partner/sales-resources** · fonio.ai Partner-Playbook Sales, Stand 10.09.2026, vertraulich