



CRM mit Power Dialer für maximale Performance

Wie du Vertrieb systematisierst und skalierst – statt Chaos + Einzelaktionen

1. Problem: Warum Vertrieb oft nicht skaliert

Die meisten Kleinunternehmer haben:

- Excel-Listen oder kein CRM
- keine Nachverfolgung von Leads
- keinen strukturierten Follow-up Prozess
- keinen Überblick über Aktivitäten

Ergebnis:

- 👉 Leads gehen verloren
 - 👉 Umsatz ist nicht planbar
-

2. Lösung: CRM + Dialer = Vertriebssystem

Ein modernes CRM wie Close CRM ist kein Daten-Tool, sondern ein **Vertriebsmotor**.

Kernidee:

- alle Leads an einem Ort
 - jede Aktivität wird getrackt
 - Calls + E-Mails direkt im System
 - Follow-ups automatisiert
-



3. Warum Close CRM speziell?

Close ist gebaut für **Inside Sales (Outbound + Telefon)**:

- integrierte Telefonie (kein extra Tool nötig)
- E-Mail + SMS + Calls in einem System
- extrem schnelle Bedienung
- Fokus auf Aktivität, nicht Verwaltung

👉 Wichtig: kein "Verwalten von Kontakten", sondern **Deals closen**

4. Power Dialer – der entscheidende Hebel

Der **Power Dialer** automatisiert deine Calls:

- wählt automatisch die nächste Nummer
- reduziert Wartezeit zwischen Calls
- dokumentiert alles automatisch
- verbindet direkt mit CRM-Daten

Ergebnis:

👉 2–5x mehr Calls pro Stunde

👉 mehr Gespräche = mehr Abschlüsse

Der Power Dialer ist **nicht im Basic Plan**, sondern erst im Growth Plan verfügbar.

5. Pricing von Close CRM (2026)

Aktuell (Stand 2026):

- **Solo**: ca. \$9–19 / Monat (1 Nutzer, limitiert)



- **Essentials:** ca. \$35–49 / Nutzer
- **Growth:** ca. \$99–109 / Nutzer → *inkl. Power Dialer*
- **Scale:** ca. \$139–149 / Nutzer → *inkl. Predictive Dialer*

Wichtig:

👉 Für ernsthaften Vertrieb brauchst du mindestens **Growth**, weil:

- Automationen
- Power Dialer
- Workflows

erst dort drin sind

6. So sieht ein performanter Setup aus

Ein funktionierendes System besteht aus:

1. Lead-Quelle

- LinkedIn
- Cold Email
- Website Leads

2. CRM (Close)

- alle Leads zentral
- Pipeline (z. B.: Neu → Gespräch → Angebot → Abschluss)

3. Aktivitätssystem

- tägliche Calls (Power Dialer)
- Follow-ups automatisch



- E-Mail-Sequenzen
-

7. Typischer Workflow (Praxis)

1. Lead kommt rein
2. wird automatisch im CRM angelegt
3. wird in Pipeline einsortiert
4. Vertriebler startet Call über Dialer
5. Ergebnis wird automatisch gespeichert
6. Follow-up wird gesetzt

👉 Kein manuelles Nachdenken mehr

👉 Nur noch Abarbeiten + Optimieren

8. Zahlen, die realistisch sind

Mit sauberem Setup:

- 50–150 Calls / Tag pro Vertriebler
- 5–15 Gespräche / Tag
- 1–3 Termine / Tag

Skalierung entsteht durch:

👉 Volumen + System

nicht durch "bessere Verkäufer"

9. Wann lohnt sich das?



Sehr sinnvoll für:

- Agenturen
- SaaS
- B2B Dienstleistungen
- High-Ticket Angebote

Weniger sinnvoll für:

- lokale Laufkundschaft
 - reine Online-Shops
-

10. Häufige Fehler

- CRM ohne klare Prozesse
 - zu wenig Call-Volumen
 - kein Follow-up System
 - falsche Zielgruppe
-

Fazit

Ein CRM wie Close + Power Dialer ist kein Tool, sondern:

👉 ein **Produktionssystem für Umsatz**

Der Unterschied ist einfach:

- ohne System = Zufall
- mit System = planbarer Vertrieb