

CRM PITCHDECK · 2025/26

CRM mit Odoo

360° Kundenblick, automatisierte Pipelines und KI-gestützte
Lead-Generierung – für Schweizer Vertriebsteams.

Pipeline

Lead-Automatisierung

Telefonie

KI-Agents

Forecasting

PRÄSENTIERT VON

binadoo

Ihr Odoo Partner in der Schweiz

KONTAKT

info@binadoo.com

+41 (0)55 552 02 50

www.binadoo.com

DIE HERAUSFORDERUNG

Leads gehen verloren, Deals bleiben auf der Strecke

**Kein Überblick über die Pipeline**

Opportunities in E-Mails, Notizen und Excel-Listen verteilt. Der aktuelle Stand? Niemand weiss es genau.

**Kein Kontext beim Kundenkontakt**

Der Vertriebsmitarbeitende weiss nicht, was der Kollege zuletzt besprochen hat. Kunden müssen sich wiederholen.

**Keine Umsatzprognose**

Forecasting basiert auf Bauchgefühl. Ressourcenplanung und Budgets bleiben ungenau.

**Telefon & CRM getrennt**

Anruf in System A, Notiz in System B. Manuelle Nacharbeit nach jedem Gespräch kostet Zeit und führt zu Lücken.

Odoo CRM gibt Ihrem Vertrieb einen vollständigen 360°-Blick auf jeden Kunden – und automatisiert die Routinearbeit.

Mehr Deals, weniger Aufwand →

360° KUNDENBLICK

Alles zu einem Kunden – an einem Ort

Odoo CRM konsolidiert alle Touchpoints: E-Mails, Anrufe, Angebote, Aufträge, Rechnungen, Support-Tickets – sofort sichtbar beim Öffnen des Kundendatensatzes.

- Vollständige Kommunikationshistorie (E-Mail, Telefon, Chat)
- Alle Angebote, Aufträge und Rechnungen verknüpft
- Offene Support-Tickets und Serviceverläufe
- Nächste geplante Aktivitäten und Follow-ups
- Umsatzentwicklung und Kaufverhalten auf Blick

 E-Mail-Integration

Alle ein- und ausgehenden E-Mails werden automatisch dem richtigen Kunden/Lead zugeordnet. Kein manuelles Kopieren.

 Anruf-Logging

Jeder Anruf wird protokolliert – automatisch bei VoIP-Integration, manuell mit einem Klick bei anderen Systemen.

 Aktivitäten & Reminders

Geplante Anrufe, Meetings, E-Mails als Aufgaben im CRM. Kein Lead geht vergessen, kein Follow-up wird verpasst.

PIPELINE & FORECASTING

Ihre Vertriebspipeline – immer im Griff

Das Kanban-Board zeigt jede Opportunity im richtigen Stadium. Drag & Drop, individuelle Stufen, automatische Wahrscheinlichkeiten.

- 1 Lead eingehend**
Website-Formular, E-Mail, Telefonat, LinkedIn, Messe – alle Quellen fließen automatisch in die Pipeline.
- 2 Qualifizierung**
Lead-Scoring, automatische Zuweisung zum richtigen Vertriebsmitarbeitenden nach Region oder Branche.
- 3 Angebot & Verhandlung**
Angebot direkt aus CRM erstellen, versenden, verfolgen. Revisionsverlauf und Genehmigungsworkflow inklusive.
- 4 Abschluss & Umsatz**
Gewonnener Deal wird automatisch zum Auftrag. Nahtloser Übergang zu Lieferung und Rechnung.

UMSATZPROGNOSE

Forecasting auf Knopfdruck

Odoo berechnet erwartete Umsätze basierend auf Pipeline-Stufe, historischen Abschlussquoten und gewichteten Wahrscheinlichkeiten – automatisch, täglich aktualisiert.



Vertriebsberichte

Activities-Report, Pipeline-Analyse, Conversion-Rate, Durchschnittlicher Deal-Size – alle KPIs live.

INTEGRIERTE TELEFONIE

Click-to-Call – kein Kontextwechsel mehr

Odoo VoIP verbindet Ihr CRM mit Ihrer Telefonanlage. Telefonieren, protokollieren, nachfassen – alles in einem Fenster.

- Click-to-Call direkt aus CRM, Helpdesk und Verkauf
- Eingehender Anruf öffnet sofort den Kundendatensatz
- Automatisches Call-Logging ohne manuelle Nacharbeit
- KI-Transkription: Gesprächszusammenfassung in Sekunden
- Kompatibel mit Asterisk, 3CX, Aircall, Axivox

 KI-Transkription

Odoo transkribiert Gespräche in Echtzeit und erstellt automatisch eine strukturierte Zusammenfassung – direkt im Lead oder Ticket hinterlegt.

 Mobil erreichbar

Softphone-App für iOS/Android: Erreichbar unter der Büronummer, voller CRM-Kontext bei eingehenden Anrufen.

 Anruf-Analytics

Anrufdauer, Erreichbarkeit, Response-Time nach Team und Mitarbeitenden. Vertriebsperformance messbar machen.

KI-GESTÜTZTE LEAD-GENERIERUNG

Ihr Website-Besucher wird zum CRM-Lead – automatisch

Der Odoo Live-Chat AI Agent führt Besucher durch ein strukturiertes Gespräch, qualifiziert das Interesse und legt selbständig einen Lead in Ihrem CRM an.

1

Besucher startet Chat

KI-Agent antwortet sofort, 24/7, in natürlicher Sprache – auf Deutsch, Englisch oder Französisch.

2

Qualifizierung

Agent erkennt Kaufinteresse, Preisanfragen oder Demo-Wunsch und eskaliert gezielt.

3

Lead-Erstellung

Agent erstellt automatisch einen vollständigen, qualifizierten Lead im CRM – genau einmal, ohne Duplikate.

AI Agents in Odoo 19+

Leads auch nachts um 3 Uhr

Der KI-Agent arbeitet rund um die Uhr. Kein Interessent geht verloren, weil gerade niemand im Büro ist.

 Weitere KI-Features im CRM

Natürlichsprachliche Pipeline-Suche · KI-E-Mail-Entwürfe · Automatische Lead-Scores · Gesprächszusammenfassungen

AUTOMATISIERUNG

Routinearbeit weg – Fokus auf den Abschluss

Automatisierungsregeln in Odoo CRM erledigen die Routineaufgaben im Hintergrund, während Ihr Team sich um Beziehungen kümmert.

- Automatische Lead-Zuweisung nach Gebiet, Branche oder Round-Robin
- Follow-up-Reminder wenn Opportunity länger als X Tage inaktiv
- E-Mail-Sequenzen für Lead-Nurturing automatisch auslösen
- Pipeline-Stufe wechselt automatisch bei definierten Ereignissen
- Benachrichtigungen bei grossen Deals oder langen Inaktivitäten



Automatisierungs-Regeln



Leads die vergessen gehen



Nahtlose Integration

CRM ist direkt mit Angebot, Auftrag, Rechnung, Helpdesk und Lager verknüpft. Ein gewonnener Deal fließt automatisch durch den gesamten Prozess – ohne manuellen Übergabe.

WARUM BINADOO

CRM-Einführung, die wirklich adoptiert wird

Ein CRM bringt nur dann Nutzen, wenn das Vertriebsteam es wirklich verwendet. Wir sorgen für Akzeptanz von Tag 1.

- Prozessanalyse: Ihr Vertriebsprozess als Basis, nicht Odoo-Standard
- Datenmigration aus Excel, Salesforce, HubSpot oder anderen Systemen
- Change-Management: Schulungen, die zeigen «warum», nicht nur «wie»
- Telefonie-Anbindung an bestehende Anlage (3CX, Asterisk, Aircall)
- Laufender Support und Optimierung nach Go-Live

10+

Jahre Erfahrung

50+

Kundenprojekte

 Unser CRM-Versprechen

Wir liefern nicht nur eine Software-Einführung – wir sorgen dafür, dass Ihr Team das CRM als Werkzeug schätzt, das ihnen das Leben leichter macht, nicht schwerer.

MEHR DEALS. WENIGER AUFWAND.

CRM-Demo anfragen

Erleben Sie Odoo CRM live – mit Ihrer Pipeline, Ihrer
Telefonie und dem KI-Live-Chat-Agenten.

E-MAIL

info@binadoo.com

TELEFON

+41 (0)55 552 02 50

WEB

www.binadoo.com

binad**oo** · Turmstrasse 28 · 6312 Steinhausen · Schweiz