TABLEFLOW • PROFI-LEITFADEN

Teil 1: Gesprächsführung

1. DIE PSYCHOLOGIE IM GASTRONOMIE-VERTRIEB

Gastronomen werden täglich von Software-Anbietern und Lieferdiensten kontaktiert. Ihr Erfolg beruht auf **Empathie, Respekt vor der Arbeitszeit und glasklaren Argumenten**. Sprechen Sie nicht über Technik, sondern über die drei Dinge, die jeden Wirt nachts wach halten: *fehlendes Personal, explodierende Kosten und sinkende Margen durch Provisionen.*

2. DER PERFEKTE EINSTIEG & HOOK

> ***Sie:*** *„Guten Tag Herr/Frau [Name], [Ihr Name] mein Name. Ich störe Sie hoffentlich nicht mitten im Service? Perfekt. Herr [Name], wir statten derzeit ausgewählte Gastronomiebetriebe in Ihrer Region mit einer digitalen Lösung aus, mit der Gäste direkt am Tisch per QR-Code bestellen – und das Beste:* ***komplett provisionsfrei bei 100 % Umsatz für Sie****. Haben Sie ganz kurz zwei Minuten für eine wichtige Neuerung?“*

3. DIE 4 PHASEN DER BEDARFSANALYSE (DIE RICHTIGEN FRAGEN STELLEN)

Lassen Sie den Gastronomen sprechen. Wer redet, verkauft sich selbst. Nutzen Sie diese Fragen:

- **Personalfrage:** „Wie stark merken Sie im täglichen Betrieb aktuell den Mangel an gutem Servicepersonal?“
- **Umsatzfrage:** „Wie viel Zeit verbringen Ihre Kellner mit dem Hin- und Herlaufen zur Kasse statt mit dem direkten Verkauf am Gast?“
- **Portalfrage:** „Nutzen Sie aktuell Lieferportale oder Reservierungsplattformen, die Ihnen hohe Provisionen pro Buchung abziehen?“
- **Gästeerwartung:** „Merken Sie auch, dass Gäste heute schneller bestellen und bezahlen wollen, ohne ewig auf die Rechnung zu warten?“

4. DER NUTZEN-PITCH (DAS KERNVERSPRECHEN)

> ***Sie:*** *„Genau da setzt TableFlow an: Ihre Gäste scannen den QR-Code, bestellen in Sekundenschnelle und die Küche ist sofort im Bilde. Ihr Service wird massiv entlastet, Sie sparen sich teure Portale und behalten jeden Cent. Und das Beste: Es kostet Sie weniger als 1 € am Tag.“*

5. DER NAHTLOSE ÜBERGANG ZUM ABSCHLUSS (CALL TO ACTION)

> ***Sie:*** *„Lassen Sie uns gar nicht lange reden – testen Sie TableFlow einfach 30 Tage lang vollkommen kostenlos und ohne Risiko in Ihrem Betrieb. Ich schalte Ihnen den Zugang in 2 Minuten frei. Wann passt es Ihnen für eine kurze Online-Einweisung?“*

6. ERWEITERTE EINWANDBEHANDLUNG (9 PROFI-ANTWORTEN)

1. „Wir haben schon eine Homepage / ein Kassensystem.“

Antwort:

„Perfekt, TableFlow ersetzt Ihre Kasse nicht, sondern ergänzt sie. Es ist das Turbo-Modul für den Tisch, damit Gäste schneller nachbestellen.“

2. „Unsere Gäste sind älter, die wollen keine Apps.“

Antwort:

„Keine Sorge: Es ist absolut KEINE App nötig! Der Gast scannt den QR-Code mit der Handykamera und die Karte öffnet sich im Browser.“

3. „Die Pflege der Speisekarte ist zu viel Aufwand.“

Antwort:

„Unser KI-Import liest Ihr PDF oder Foto in 3 Sekunden vollautomatisch ein. Sie müssen keinen einzigen Artikel manuell tippen!“

4. „Das ist mir im Monat zu teuer.“

Antwort:

„Es kostet unter 1 € am Tag. Wenn nur ein Gast pro Tag ein Getränk mehr bestellt, hat sich das System bereits am selben Tag bezahlt gemacht.“

5. „Ich muss das mit meinem Partner besprechen.“

Antwort:

„Verständlich! Nutzen Sie einfach den 30-Tage-Gratistest, schauen Sie es sich gemeinsam an. Wenn es nicht gefällt, läuft es automatisch aus.“

6. „Wir machen alles traditionell mit persönlichem Kontakt.“

Antwort:

„Genau das stärken wir! Wenn Laufwege wegfallen, hat Ihr Service endlich wieder mehr Zeit für echte Gastfreundschaft.“

7. „Was ist, wenn das Internet ausfällt?“

Antwort:

„Das System läuft hochverfügbar in der Cloud. Für den absoluten Notfall behalten Sie einfach ein paar klassische Papierkarten in der Schublade.“

8. „Ich habe keine Zeit für Schulungen.“

Antwort:

„Es ist keine Schulung nötig. Die Benutzeroberfläche ist so simpel wie WhatsApp – Sie und Ihr Team sind in 5 Minuten startklar.“

9. „Ich wurde schon zu oft von Software-Firmen enttäuscht.“

Antwort:

„Das verstehe ich vollkommen. Deshalb gibt es bei uns null Risiko: 30 Tage kostenlos testen, keine versteckten Kosten, keine automatische Abo-Falle. Überzeugen Sie sich erst selbst, bevor Sie einen Cent ausgeben.“

7. CHECKLISTE FÜR DEN PERFEKTEN VERTRIEBS-TAG

- **Vorbereitung:** Haben Sie Ihren Link zu `www.tableflow.me` und Ihre Kontaktdaten parat?
- **Nachbereitung:** Senden Sie nach jedem Telefonat sofort eine kurze WhatsApp/SMS mit den wichtigsten Infos.
- **Disziplin:** Führen Sie Buch über Ihre Anrufe und setzen Sie konsequent Wiedervorlagen für unentschlossene Wirte.