

Der **15-Stunden-Blueprint** für B2B-Dienstleister

3 interne Prozesse, die Agenturen
sofort automatisieren müssen, um
ihre Marge zu schützen.



Die Wachstums-Falle im B2B

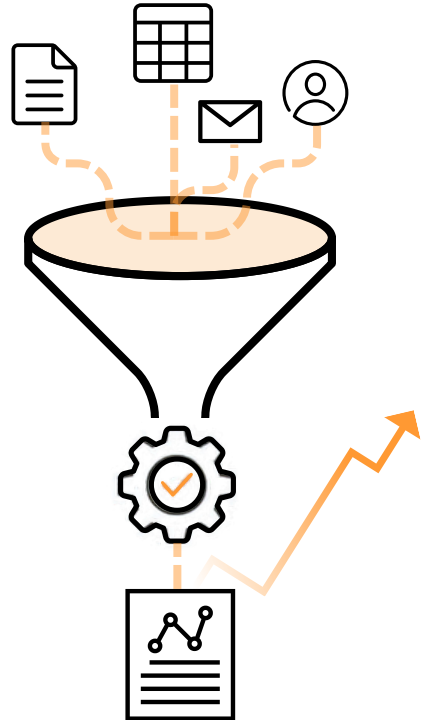
Mehr Kunden bedeuten mehr Umsatz. Soweit die Theorie, in der Praxis der meisten Agenturen und Beratungen bedeuten mehr Kunden aber vor allem eines: Mehr administratives Chaos.

Dein Team verbringt wertvolle Zeit mit dem Abtippen von Daten, dem Aufsetzen von Projekt-Ordern, der Pflege des CRMs und dem manuellen Zusammenstellen von Reportings. Jeder dieser Handgriffe kostet Zeit – und damit bares Geld. Die Profitmarge schrumpft, während die Personalkosten steigen.

Wir bei TRAVEXA bauen individuelle Software- und Automatisierungslösungen, die genau diesen operativen Flaschenhals sprengen.

Bei jedem Unternehmen gibt es unterschiedliche Prozesse, es gibt keine Vorlage, die auf jedes Unternehmen zutrifft!

In diesem Blueprint zeigen wir dir die drei häufigsten Prozesse, die bei einer Automatisierung den sofortigen, größten Hebel auf die Profitmarge haben.



Die 3 größten Hebel:

Client Onboarding • CRM-Hygiene & Sales-Handovers • Kunden-Reportings

Prozess 1: Das „Zero-Touch“ Client Onboarding

Der erste Eindruck zählt. Doch oft vergehen Tage zwischen Vertragsunterschrift und dem eigentlichen Projektstart, weil Zugänge manuell angelegt und Mails hin- und hergeschickt werden müssen.



Der Status Quo (Der Margen-Fresser):

Sobald ein Kunde unterschreibt, muss dein Team:

- Das CRM-Ticket manuell von „Won“ auf „Onboarding“ schieben.
- Projektordner (Google Drive/SharePoint) anlegen und strukturieren.
- Ein Board im Projektmanagement-Tool (Asana/ClickUp) mit Standard-Aufgaben erstellen.
- Eine Willkommens-Mail mit einem Kickoff-Fragebogen tippen.



Die TRAVEXA Automatisierung:

Der gesamte Prozess läuft unsichtbar im Hintergrund ab. Sobald das Angebot (z. B. via DocuSign oder PandaDoc) digital unterschrieben wird, feuert unsere API-Schnittstelle einen Trigger ab.

- Das CRM aktualisiert sich von selbst.
- Ein Skript generiert die exakte Ordnerstruktur in eurer Cloud und vergibt die nötigen Zugriffsrechte.
- Euer Projektmanagement-Tool erstellt automatisch das neue Kundenprojekt inklusive aller Standard-Tasks und Deadlines.
- Der Kunde erhält in Echtzeit eine personalisierte Willkommens-Mail mit den nächsten Schritten.



Der harte ROI:

~ 3 Stunden Zeitsparnis pro Neukunde.
100 % Fehlerfreiheit.
Ein extrem professionelles Kundenerlebnis
direkt ab der ersten Sekunde.



Prozess 2:

KI-gesteuerte CRM-Hygiene & Sales-Handovers

Dein Vertrieb ist teuer. Er sollte verkaufen, nicht tippen. Trotzdem verbringen Sales-Manager Stunden damit, Notizen aus Discovery-Calls in Pipedrive oder HubSpot einzupflegen.



Der Status Quo (Der Margen-Fresser):

Während des Calls werden hastig Notizen gemacht. Nach dem Meeting wird versucht, sich an alle Details zu erinnern. Daten werden unvollständig ins CRM eingetragen. Bei der Übergabe an das Fulfillment-Team (Handover) fehlen kritische Infos zum Kunden, was zu endlosen internen Rückfragen führt.



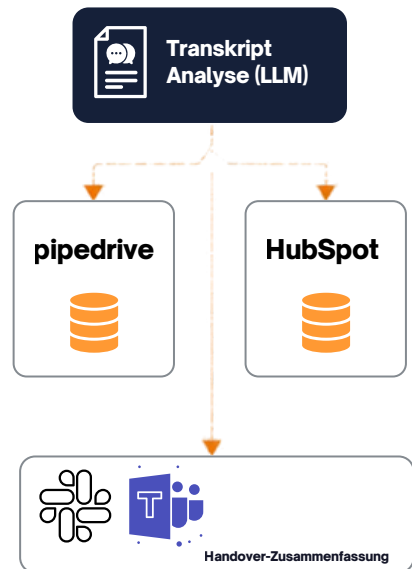
Die TRAVEXA Automatisierung:

Wir integrieren einen DSGVO konformen AI-Assistenten in euren Sales-Prozess.

Die KI nimmt als stiller Teilnehmer am Zoom/Teams-Call teil und transkribiert das Gespräch. Ein maßgeschneidertes Sprachmodell (LLM) analysiert das Transkript und extrahiert genau die Daten, die ihr braucht: Budget, Pain Points, Timeline und den genauen Bedarf.

Diese Daten werden über eine API direkt in die korrekten, benutzerdefinierten Felder eures CRM gepusht.

Es wird automatisch eine übersichtliche „Handover-Zusammenfassung“ für das Fulfillment-Team in euren Slack/Teams-Kanal gepostet.



Der harte ROI:

~ 5 Stunden Zeitersparnis pro Sales-Mitarbeiter pro Woche. Lückenlose Datenqualität im CRM und keine Reibungsverluste mehr zwischen Vertrieb und Umsetzung.



PROZESS 3:

AUTOMATISIERTE KUNDEN-REPORTINGS



Eure Kunden wollen Ergebnisse sehen. Doch das wöchentliche oder monatliche Reporting ist für viele Agenturen ein extremer Zeitfresser.



Der Status Quo (Der Margen-Fresser):

Ein Account Manager loggt sich in 4 verschiedene Tools ein (Meta Ads, Google Analytics, Zeiterfassung, LinkedIn), exportiert CSV-Dateien, kopiert die Zahlen manuell in eine Excel-Tabelle und baut daraus eine hübsche PDF-Präsentation. Ein Prozess, der extrem fehleranfällig ist.



Die TRAVEXA Automatisierung:

Wir bauen euch zentrale Daten-Pipelines.

- Über individuelle API-Anbindungen ziehen wir die Echtzeit-Daten aus all euren genutzten Tools.
- Die Daten werden in einem zentralen Data Warehouse oder direkt in einem Dashboard (Looker Studio, Power BI) zusammengeführt.
- Jeden Freitag um 12:00 Uhr generiert das System automatisch ein PDF-Reporting im Agentur-Design und legt es als Entwurf in das E-Mail-Postfach des Account Managers – bereit zum Absenden.



Der harte ROI:

~ 4 bis 7 Stunden Zeitersparnis pro Woche. Keine Copy-Paste-Fehler mehr. Der Account Manager kann die Zeit nutzen, um die Daten strategisch zu interpretieren, statt sie nur zu sammeln.

Zeit, die Theorie in die Praxis umzusetzen.



TIPP:

Frag doch einfach mal die einzelnen Mitarbeiter, was sie am meisten Zeit kostet, was automatisierbar ist und worauf sie am wenigsten Lust haben!

Du weißt jetzt, welche 3 Prozesse deiner Agentur massiv Zeit und Geld kosten. Die eigentliche Herausforderung ist die Umsetzung. Standard-Tools und Zapier-Bastellösungen stoßen bei komplexen Agentur-Prozessen schnell an ihre Grenzen und brechen zusammen.

Genau hier kommen wir ins Spiel. Bei TRAVEXA entwickeln wir stabile, maßgeschneiderte Software-Schnittstellen und KI-Workflows, die exakt auf deinen aktuellen Tech-Stack abgestimmt sind.



Dein nächster Schritt:

Lass uns nicht über Theorie reden, sondern über deine echten Zahlen. Buch dir jetzt einen kostenlosen 30-Minuten-Potenzial-Call.

Wir schauen uns dein aktuelles Tool-Setup an und sagen dir direkt, wo ihr sofort Margen & Zeit freisetzen könnt.

Kostenloses Beratungsgespräch vereinbaren →