

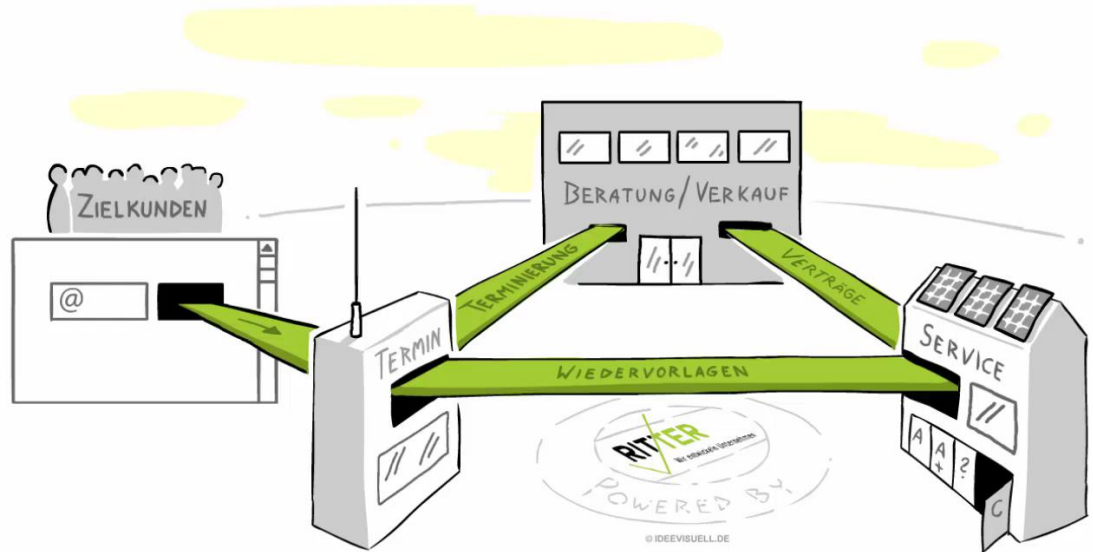


Vertriebsstarke Agenturenentwicklung

Tipp: Automationen plus KI etablieren

Scan den QR-Code und trag dich ein in Begleitreihe exklusiv mit Steffen Ritter.

Trag bei Code **Partner** ein, dann erhältst du zusätzlich am Ende der Reihe ein Gratismodul mit Steffen, welches nochmals deine Top-Umsetzung sichert.





A map of Europe with the United Kingdom and Germany highlighted in red. The word "RITTER" is written in green capital letters over the German territory, with a green checkmark symbol integrated into the letter "I".

RITTER

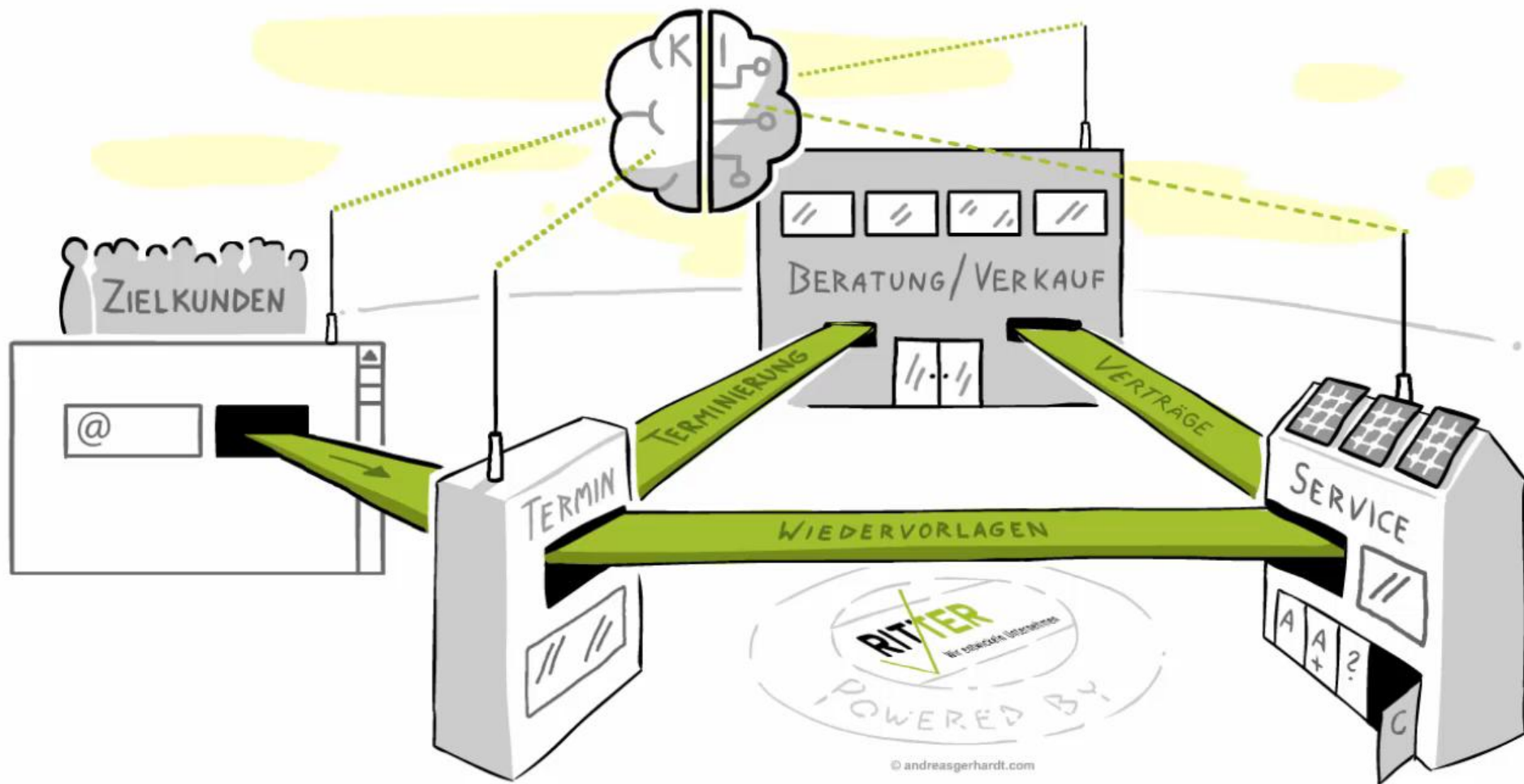


Vertrieb früher



Vertrieb heute



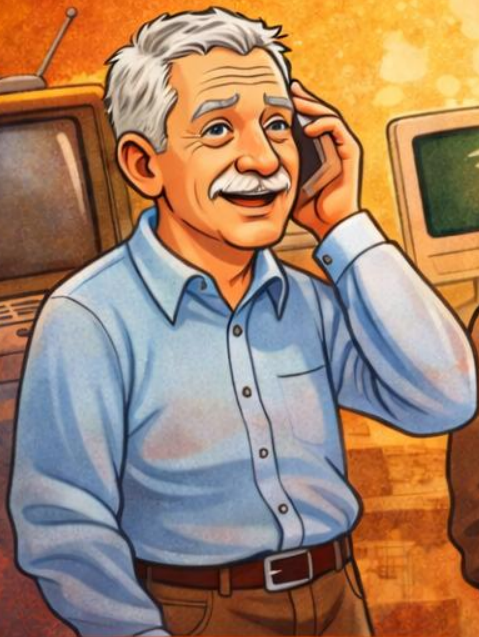


1946 – 1964

1965 – 1979

1980 – 1994

1995 – 2010



BABYBOOMER



GENERATION X



GENERATION Y



GENERATION Z

analog



digital





2026er Trends der Branche

Von Intuition zu Standards



Standards 2026

Gewohnheiten

Automatismen



Professionelle Terminierung

Standards fixieren

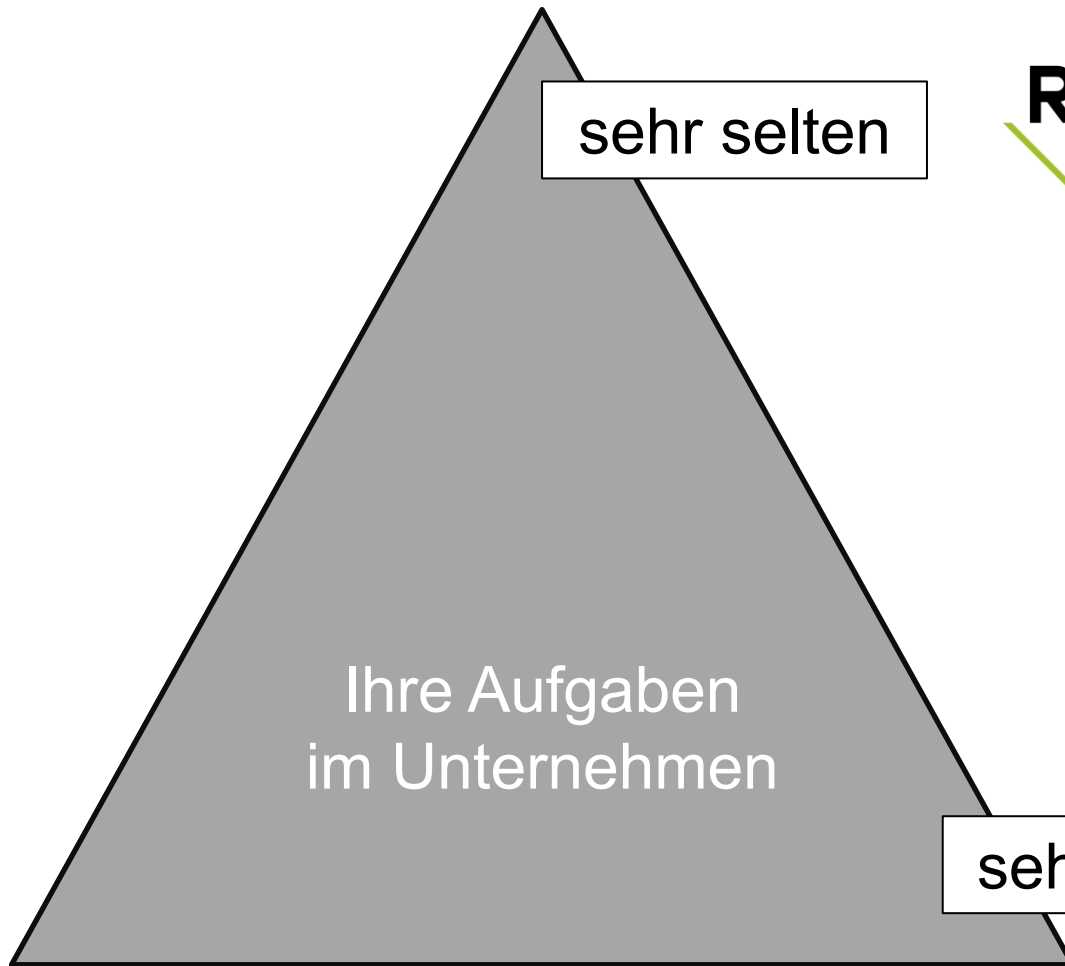
Intuition



Standard



je häufiger, umso wichtiger ist
Standardisierung einer Aufgabe



sehr selten

Ihre Aufgaben
im Unternehmen

sehr häufig

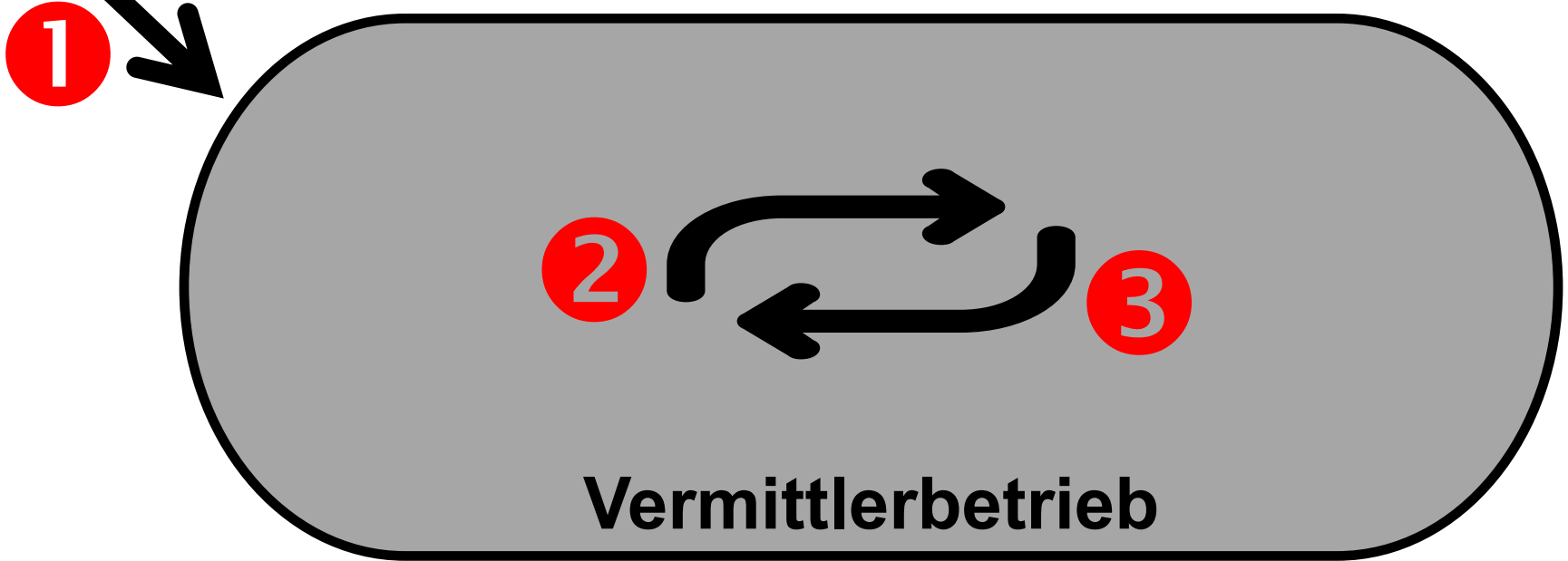
z.B. bei eingehenden Kundenanrufen



beiläufig-selbstverständlicher Blick in
Kundendaten

... nicht geplant, nicht „zu perfekt“

Gewohnheit 1



Thema 1. Eingehende Anrufe



*„... ich sehe gerade, Sie sind noch in unserer **Passivbetreuung**. Das sollten wir ändern, dann gibt's auch jedes Jahr unseren KLP-Check für Sie. Das macht wirklich Sinn.“*

Thema 1. Eingehende Anrufe



*„... ich sehe gerade, Sie sind noch in der **1-Vertrags-Betreuung**, das machen wir seit 2016 gar nicht mehr. Nach einer Änderung gibt's für Sie auch jährlich bei uns einen automatischen Optimierungs-Check.“*

Thema 1. Eingehende Anrufe



*„... ich sehe gerade, wir müssen noch den Komplettcheck machen, sonst läuft das **Servicepaket** gar nicht für Sie. Machen schon 87% unserer Kunden, haben wir letztes Jahr mal analysiert.“*

nicht spannend

spannend

DATEN-CHECK-IN



A blue rectangular sign with a white border. It features the text "DATEN-CHECK-IN" in white capital letters. Below the text are a white Wi-Fi symbol and a white database icon consisting of three stacked cylinders.

Ooh-MOMENT



A yellow rectangular sign with a brown border. It features the text "Ooh-MOMENT" in brown letters, with "Ooh-" in a script font and "MOMENT" in a bold sans-serif font. Below the text is a red heart icon and an open book icon.

THEMA



A green rectangular sign with a white border. It features the text "THEMA" in white capital letters. Below the text is a yellow lightbulb icon with rays emanating from it.

ADD-ON



An orange rectangular sign with a white border. It features the text "ADD-ON" in white capital letters. Below the text are two interlocking puzzle pieces, one blue and one yellow.

AUSBLICK



A blue rectangular sign with a white border. It features the text "AUSBLICK" in white capital letters. Below the text is a pair of blue binoculars icon.



A small wooden desk with a blue base. On the desk is a laptop showing a document icon and a clipboard with a checklist.



A small wooden table with an open book and a stack of three books.



A small wooden table with various items on it, including a laptop, a clock, a book, and some small containers.



A small wooden bench.

Nicht zu „perfekt“



*„... schön, dass Sie anrufen ... so ich schau‘
mal schnell ... mach nur kurz Ihre Daten auf, ob
alles auf aktuellem Stand ist ... ja, bestens ...
passt ... auch hier aktueller Tarif ... so ... ich
wechsle mal ... hier ist bei Ihnen noch eine Notiz
... Moment ... genau, eine Wiedervorlage für
November, da machen wir gleich Termin fest ...“*

z.B. bei Antwort auf eingehende Mails



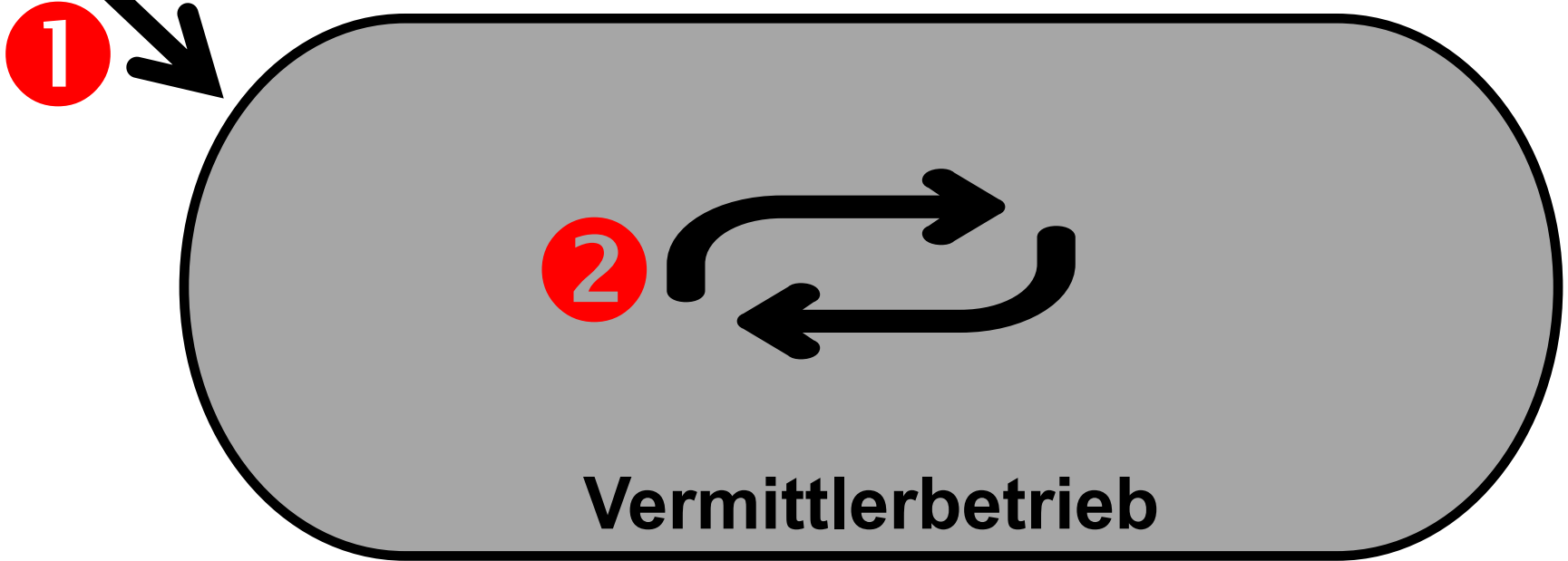
*„... danke für Ihre Nachricht ... haben uns gestern Nachmittag **2,5 Stunden** mit Ihren Verträgen beschäftigt, damit auch künftig alles optimal versichert ist. Es gab in den letzten sechs Monaten zahlreiche Änderungen. Müssen uns dazu nochmals kurz zusammensetzen.“*





Professionelle Beratung / Vertrieb

Gewohnheit 2



Beiläufige Info zu Beginn



„Was noch wichtig ist: Unser Unternehmen arbeitet generell komplett für seine Kunden. Das ist unüblich, aber ein wichtiger Teil unserer Servicestandards. Das für Sie schon mal als wichtige Qualitätsinfo vorab.“

Beiläufige Info zu Beginn

BEST
PRACTICE
BY RITTER

Formulierungsbeispiel

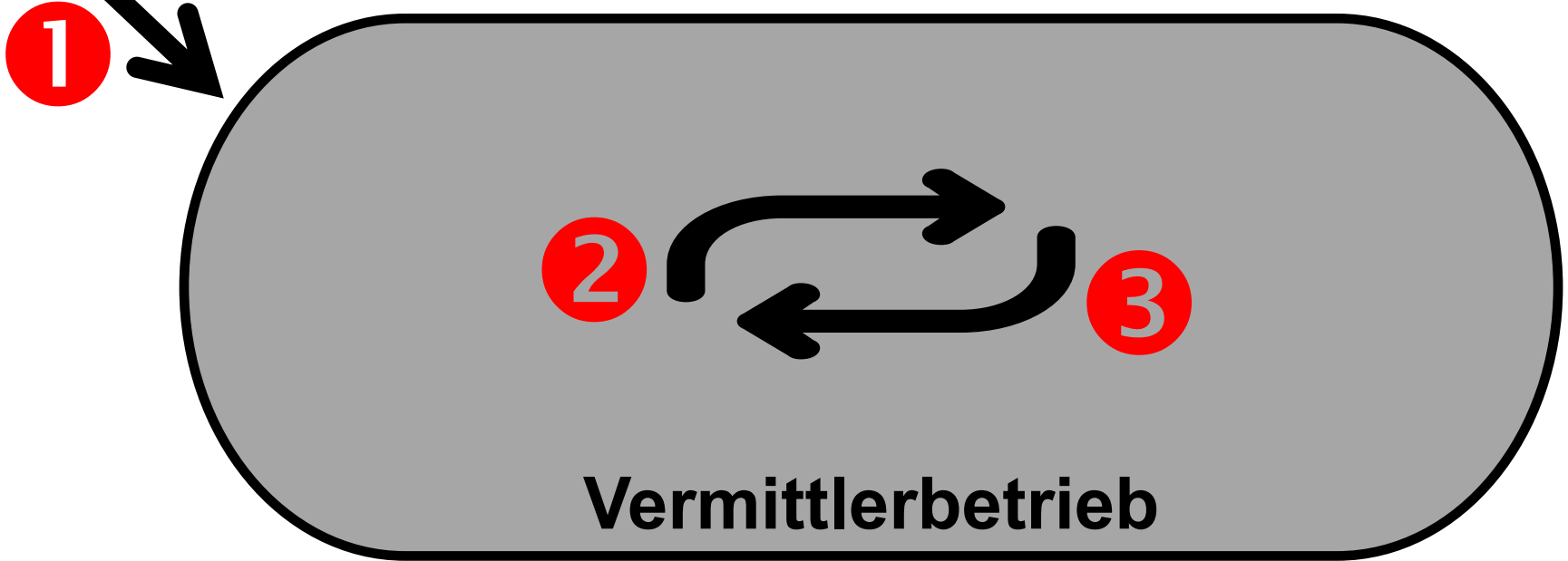
„Viele Versicherungsbüros betreuen ihre Kunden nur in einem Vertrag. Das machen wir nicht, da Kunden hier auf sehr viele Vorteile verzichten. Das schon mal als wichtige Qualitätsinfo vorab.“

Beiläufige Info zu Beginn



„Was noch spannend ist. Anders als andere betreuen wir unsere Kunden immer in allen Verträgen. Haben das letztes Jahr mal gemessen, so gehen wir bei 93% aller Kunden vor. Der Rest sind Altlasten ...“

Gewohnheit 3



Vorabinfo für weite Wiedervorlage



„Wir beraten ja generell komplett. Das Thema (Sparte) nehmen wir erst nächstes Mal dazu. Bis dahin lassen wir in dieser Sparte alles wie es ist, dann gibt's einen nahtlosen, vor allem vorteilhaften Übergang.“

Vorabinfor für weite Wiedervorlage



„In die Aktivbetreuung unserer Komplettkunden nehmen wir Sie schon mal auf. Das Thema XYZ nehmen wir erst im (Monat) dazu. Bitte auch Ihrerseits mal im Kopf behalten. Wir nehmen es bei uns auch auf Wiedervorlage.“

Vorabinfo für weite Wiedervorlage

BEST
PRACTICE
BY RITTER

Formulierungsbeispiel

„So ... Tragen Sie sich eigentlich Termine ins Handy ein? Wir müssen das Thema (Sparte) im (Monat) noch optimieren. Vielleicht merken wir es beide vor. Ich nehme es bei mir auch auf Wiedervorlage.“



Professioneller Service

Service visualisieren



BASIS

EXKLUSIV

Erreichbarkeit in Öffnungszeiten



Rückrufgarantie am Folgetag



Ansprechpartner je nach Sparte



Persönlicher Vertragskoordinator



Check und Optimierung jährlich



Schadensbetreuung persönlich



Einladung Nacht am Denkmal



PASSIV



AKTIV



Wiedervorlage nach Kundenklasse





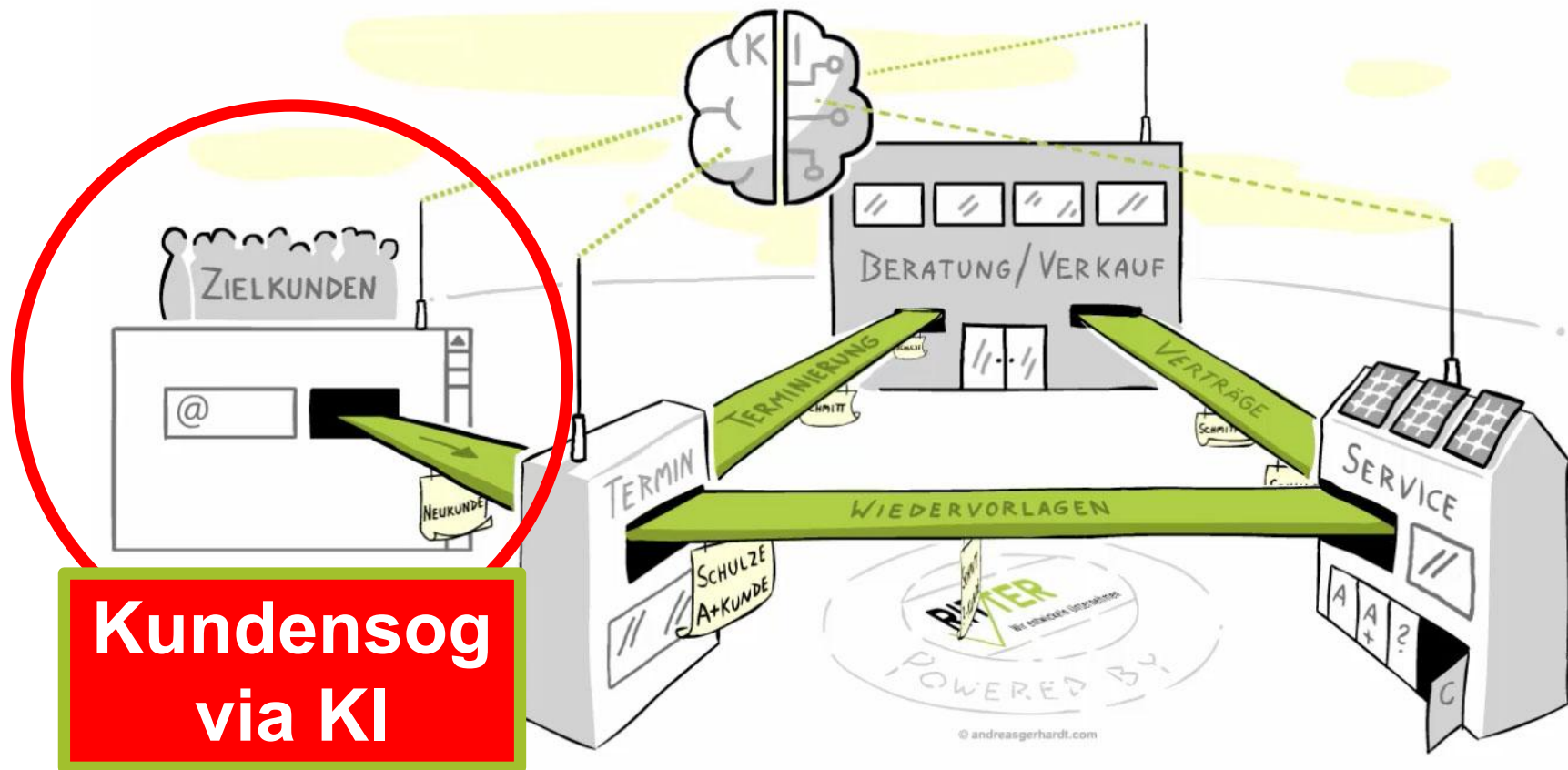
Kundenklassen



aktiv & passiv



Moderner Kundensog





Fokus

Workflow der Kundengewinnung



1

**Aufmerksamkeit
erlangen**

2

**Top-Nutzen
bieten**

3

**einfach
anforderbar**

4

**Kommunikation
läuft automatisch**

5

**Interessent
bucht Termin**

Funnel beispiel





Home



Contacts



Automation



Live Chat



Analytics



Broadcasting



Ads



Settings



My Profile



Help

Tap some step to edit



When...

A Trigger is an event that starts your Automation.
Click to add a Trigger.

+ New Trigger

Then

Choose first step

Content

Messenger

Instagram

Telegram

SMS

Email

AI

AI Step

Logic

Actions

Condition

Randomizer

Smart Delay

Create with AI

What do you want to build?



⚡ When...



User comments on your Post or Reel

Post or Reel Comments #6

Then



Instagram

Send Message



14

Sent

92.9%

Delivered

100.0%

Opened

84.6%

Clicked

Danke dir ...

Hier wie versprochen die „7 Impulse zu ...“.

Kannst ja mal Info geben, ob sie für dich hilfreich waren.

<https://vermittler-xyz.de/impulse>

Freu mich von dir zu lesen.

Alles Liebe
Vanessa



When...



User comments on your Post or Reel

Post or Reel Comments #69

+ New Trigger

Then

This is the first message a follower sees in their DMs. Personalize this message so your follower is excited to click to the next step. We use a button here.

(This is necessary as the first message of a comment reply message can only have text and buttons.)



Instagram
Send Message



Hier wie versprochen unsere
Tipps – mega spannend ...

Biker-Tipps 🤖



Instagram
Send Message

Lass mal online treffen ...

Mein Kalender



Waiting 60 sec...

Hab noch Tipp für dich, kann ich
dir gern mal erläutern. 15 min ...

Next Step

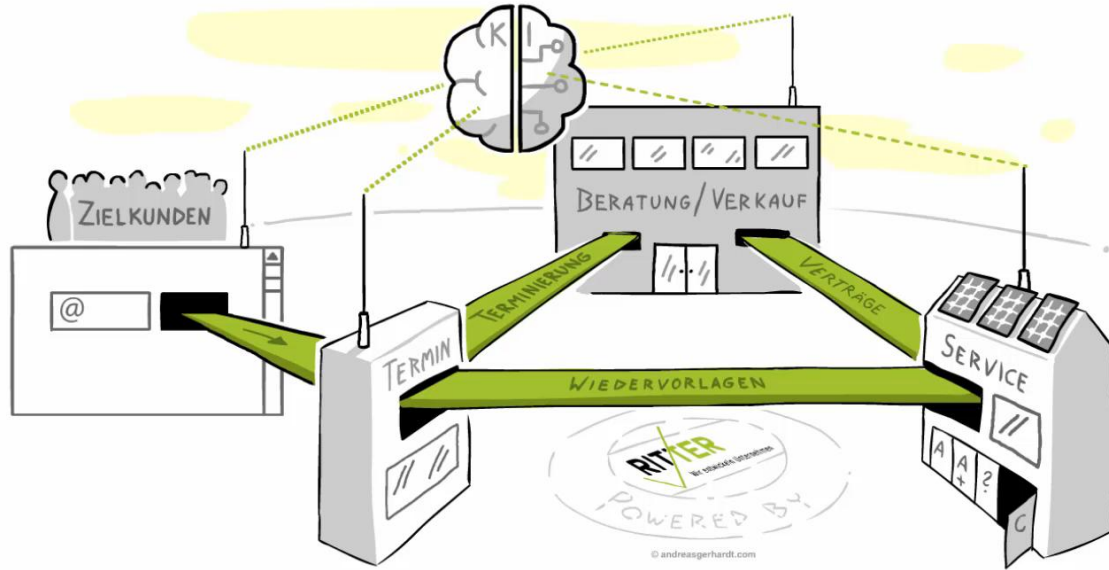
Your trigger here will be "User
comments on post or Reel"

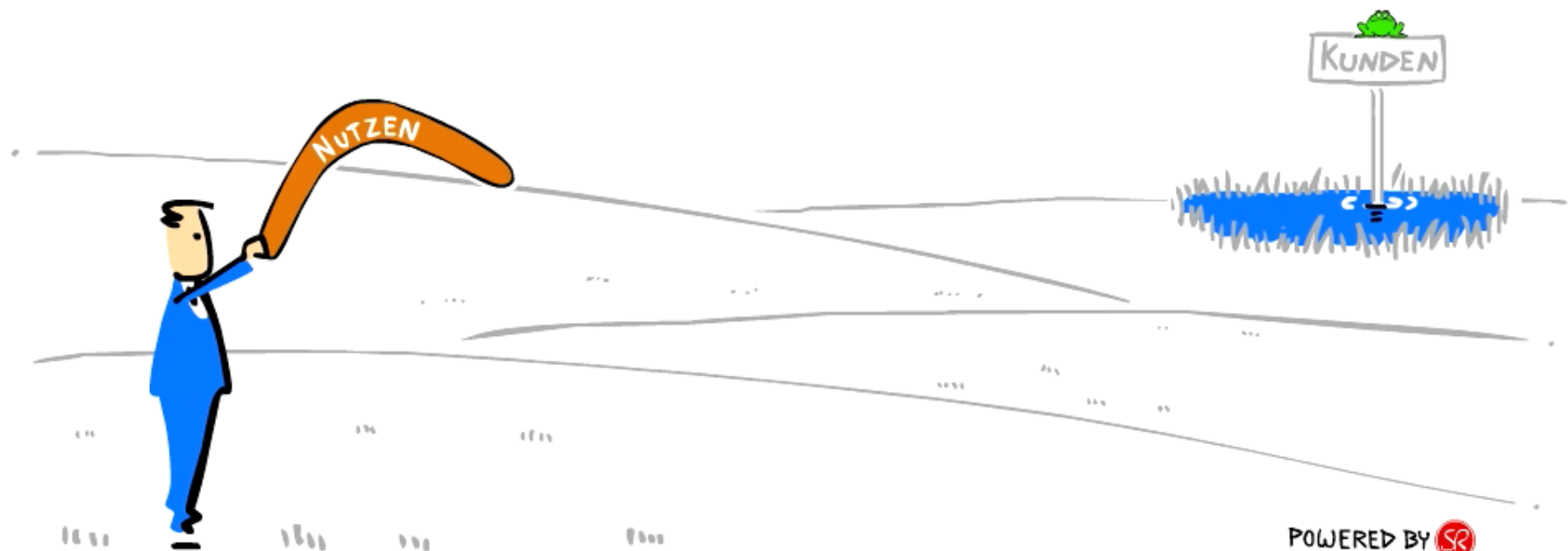
Add your own follow-up message
here!



Automationen einrichten

Beispiel **automatismus** bei der Kundengewinnung





Aktuelle Wege zum Kundensog

Youtube-Videos / Tutorials



Freebies / Köder



Facebook-Gruppe / Seite



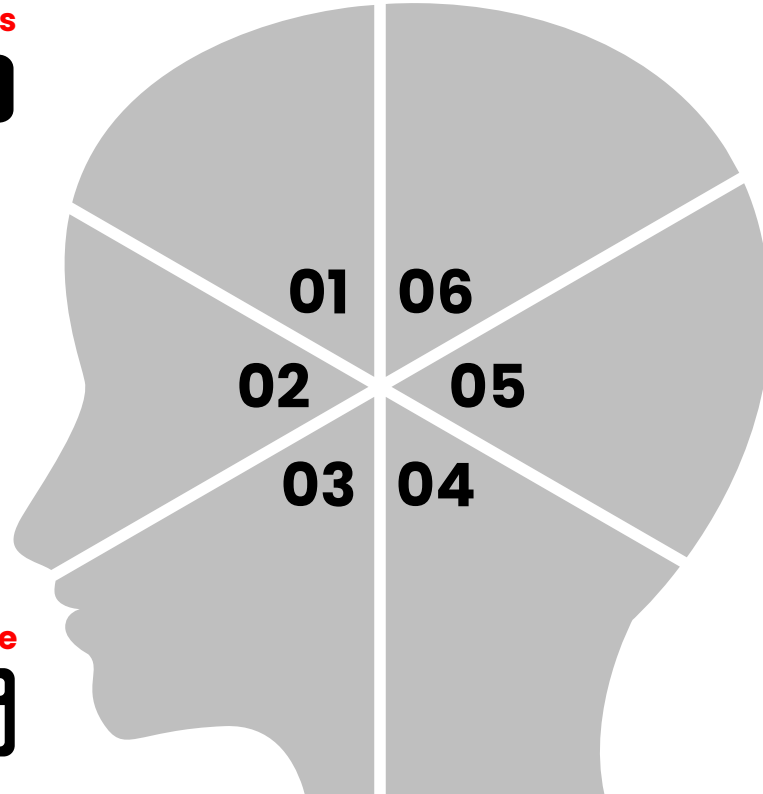
Hobby



Instagram-Seite



Multiplikatoren







Automationen an einem Beispiel

KI-Agenten vs. Automatisierung

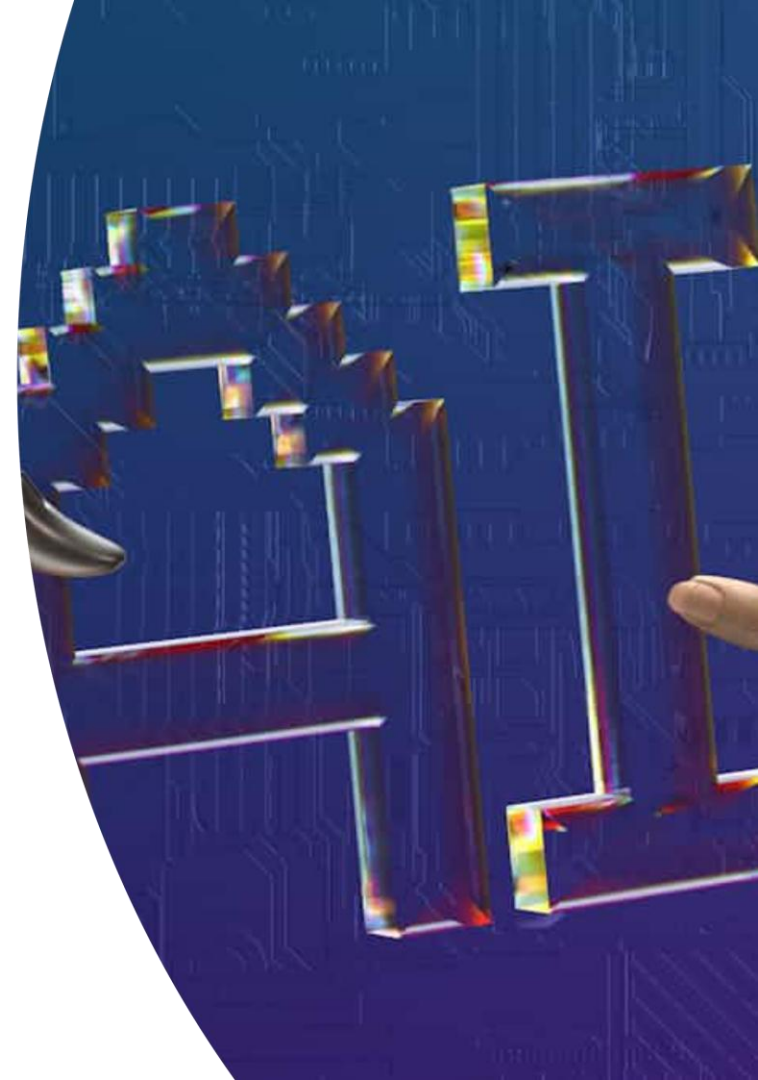
Klassische Automatisierung

- Folgt starren, vorprogrammierten Abläufen
- Kann nur definierte Szenarien bearbeiten
- Benötigt explizite Regeln für jeden Fall
- Keine Anpassung an neue Situationen
- Versagt bei Abweichungen vom Plan

KI-Agenten

- Verstehen Kontext und Intention
- Passen sich dynamisch an Situationen an
- Treffen eigenständige Entscheidungen
- Lernen aus Erfahrungen
- Entwickeln kreative eigene Lösungsansätze

Der entscheidende Unterschied liegt in der Flexibilität: Während klassische Automatisierung nur vorhersehbare Prozesse abbilden kann, beherrschen KI-Agenten auch komplexe, vielschichtige Aufgaben mit variablen Rahmenbedingungen.





Komponente 1: Das Gehirn



Large Language Model

Das Herzstück jedes KI-Agenten ist ein leistungsstarkes Sprachmodell, das auf Milliarden von Texten trainiert wurde. Es versteht natürliche Sprache, erkennt Zusammenhänge und kann komplexe Argumentationsketten entwickeln.



Reasoning-Fähigkeiten

Moderne LLMs können logisch schlussfolgern, Probleme in Teilschritte zerlegen und verschiedene Lösungsansätze gegeneinander abwägen. Sie "denken" in einem gewissen Sinne eigenständig.



Zielorientierung

Das Modell versteht nicht nur deine Anfrage, sondern interpretiert auch das zugrundeliegende Ziel und plant die notwendigen Schritte zur Zielerreichung systematisch.



Komponente 2: Das Gedächtnis



Kurzzeitgedächtnis

Speichert den aktuellen Kontext einer Konversation – vergleichbar mit dem menschlichen Arbeitsgedächtnis für die laufende Interaktion.



Langzeitgedächtnis

Bewahrt wichtige Informationen über längere Zeiträume auf und ermöglicht es dem Agenten, aus vergangenen Erfahrungen zu lernen.



Kontinuierliches Lernen

Durch die Speicherung von Interaktionen verfeinert der Agent sein Verständnis deiner Präferenzen und Arbeitsweisen stetig.

Komponente 3: Die Werkzeugkiste

Ein KI-Agent wird erst durch die Integration verschiedener Tools zu einem echten digitalen Assistenten. Diese Werkzeuge erweitern seine Fähigkeiten weit über reine Textverarbeitung hinaus und ermöglichen konkrete Aktionen in der realen (digitalen) Welt.



E-Mail-Integration

Lesen, Verfassen, Versenden, Organisieren von E-Mails / Terminen



Kalender-Zugriff

Prüfung / Planung Verfügbarkeiten, Terminbuchungen, Besprechungen



Dokumenten-Tools

Erstellen, Bearbeiten und Analysieren von Dokumenten



Web-Recherche

Zugriff auf aktuelle Infos, Nachrichten und spezialisierte Datenquellen



API-Schnittstellen

Anbindung an Systeme, CRM-Plattformen und diverse Anwendungen



Datenanalyse

Verarbeitung / Auswertung strukturierter Daten, Erstellung von Reports

Praxis-Beispiel: Private Nutzung

Aufgabenstellung an den KI-Agenten:

"Finde ein gutes Steak-House in Berlin, reserviere mir einen Tisch um 19 Uhr an einem Tag, an dem ich ab 16 Uhr keine Termine habe.
Meine Daten: E-Mail steffen.ritter@institutritter.de, Anrede Herr, Telefonnummer 0123-4567890"

01

Kalender-Analyse

Der Agent prüft den Kalender und identifiziert Tage mit freien Zeitfenstern ab 16 Uhr

02

Restaurant-Recherche

Sucht top bewertete Steak-Restaurants in Berlin, berücksichtigt Lage und Verfügbarkeit

03

Verfügbarkeits-Prüfung

Gleicht freie Tischzeiten mit deinem Kalender ab und wählt einen passenden Termin aus

04

Reservierung

Bucht den Tisch mit deinen hinterlegten Kontaktdaten und bestätigt dir die Details

05

Kalender-Eintrag

Trägt die Reservierung automatisch in deinen Kalender ein, inklusive Adresse und Anfahrtszeit

Das Beispiel zeigt, wie ein KI-Agent mehrere Systeme koordiniert, kontextbezogene Entscheidungen trifft und komplexe Aufgaben vollständig löst.

Workflow der Kundengewinnung



1

**Aufmerksamkeit
erlangen**

2

**Top-Nutzen
bieten**

3

**einfach
anforderbar**

4

**Kommunikation
läuft automatisch**

5

**Interessent
bucht Termin**





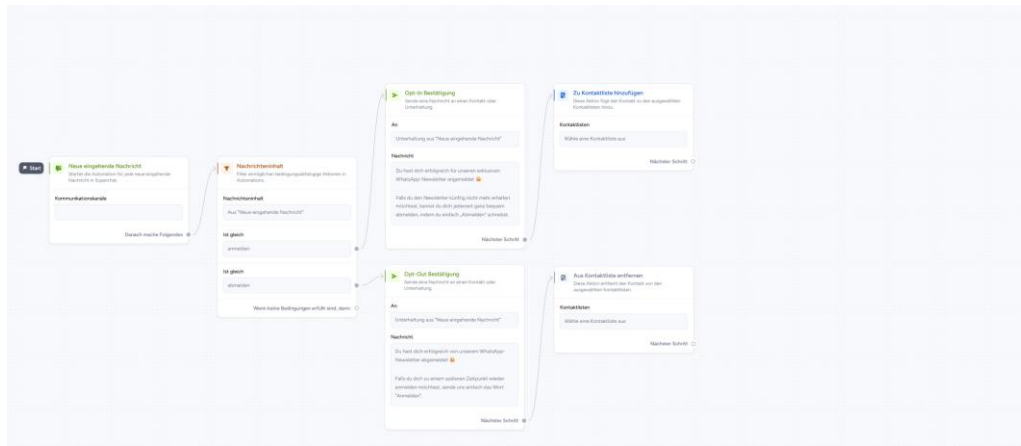
Schreibt mal mit Steven ...



Er ist erstellt mit Superchat, bei Interesse
buche dir auf Folgeseite einen Termin.

Kennenlern-Gespräch Superchat mit Luka, Partner des Instituts Ritter

Empfehlenswert, wenn du Superchat als Automationsplattform in Erwägung ziehst und bei Fragen Steffen an deiner Seite haben möchtest. **PS. Wir nutzen es auch.**



Trend 2026





Erwartbare Agenturrevolution 2030

Mitarbeiterstruktur gestern

1

BETRIEB
ehemals
Innendienst

2

VERTRIEB
ehemals
Außendienst

Mitarbeiterstruktur heute

„Nerd“ und „Schreiber“
Mitarbeiter, Dienstleister oder KI

1

BETRIEB
ehemals
Innendienst

2

OPENER
Interesse
erzeugen

3

SETTER
Termin
vereinbaren

4

CLOSER
Verträge
abschließen



Freu mich auf unsere Zusammenarbeit



Freu mich auf die weitere Zusammenarbeit!



via Messenger
steffenritterlive



via Telefon
Festnetz: +49 - 34 64 - 57 39 80
Mobil: +49 - 163 - 57 39 800



via E-Mail
steffen.ritter@institutritter.de



STEFFENRITTER®

AWARD

VERMITTLER
SCHULE ✓ BY RITTER

**Dank Vermittlerschule zu
VERTRIEB MIT SYSTEM**

+ 2.000 Kunden vertrauen uns

GRATIS Zugang (im Fokus) 📌



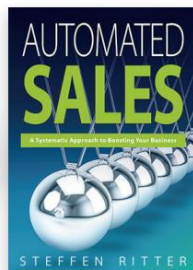


**Alle Bücher
erhalten Sie bei:
amazon.com**

**Verkaufen
kann von selbst
laufen**



**Ritters 50
Gedanken für mehr
Verkaufserfolg**



**Automated
Sales
USA 2016**



**Das
Unternehmen
Agentur**



**Selbst
Bewusst
Sein**



**Ritters 10x10 für
Finanzdienstleister
und Vermittler**



**Die Entwicklung
Ihres
Unternehmens**

**Bücher von
Steffen Ritter**

**Begleit
literatur**

