

10X THE

QONEKTO

In diesem LateNight-Vortrag
sitzt du komplett richtig, wenn
du (noch) Ziele hast!

@ Network Convention 2025, Krakau

➤ The Usual Suspects



Björn Petersen

GGF@supersonic Group

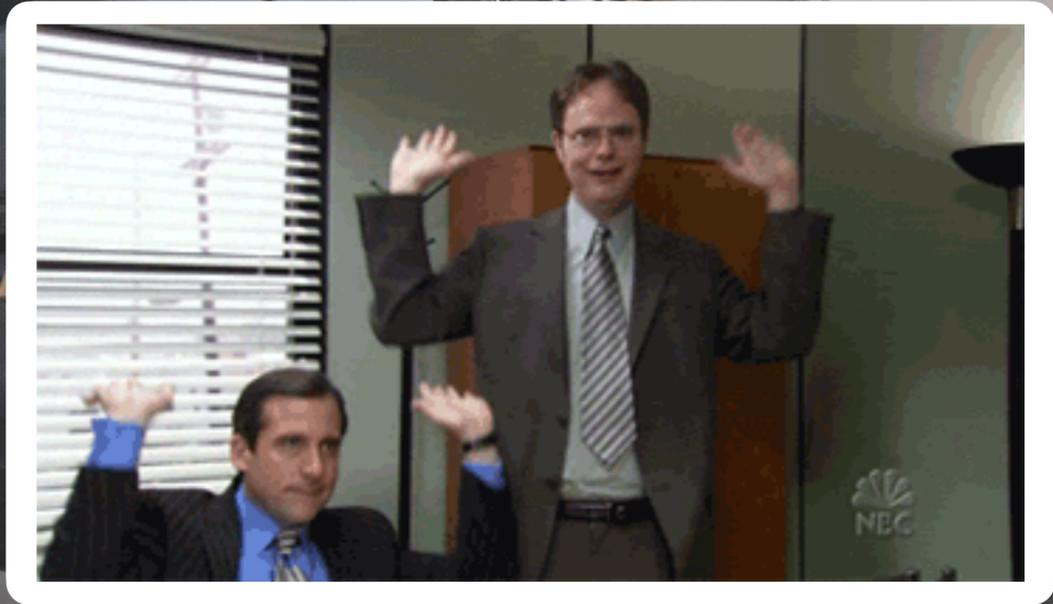
 bjoern@qonekto.de



Ulf Papke

CIO@blau direkt

 ulf@qonekto.de





Ehemaliger Projektname

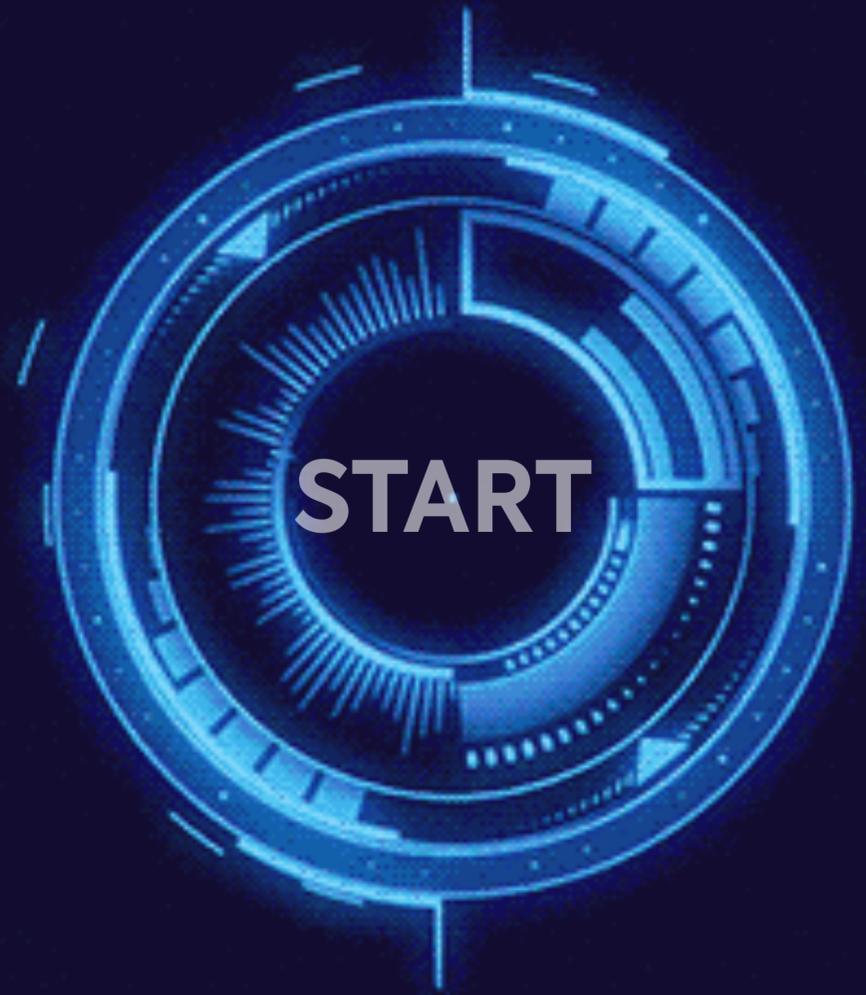
 blaudirekt





10X mit Qonekto @ Network Convention 2025

 blaudirekt

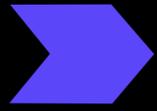




10X erfolgreicher

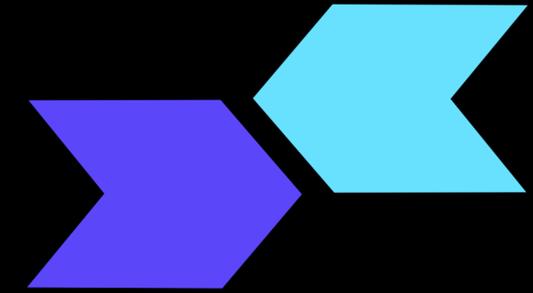
**Kunden schneller und
besser beraten durch
deine ganz individuellen
Automationen mit
Qonekto**





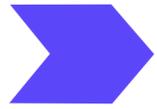
10X mit Qonekto @ Network Convention 2025

 blaudirekt



simplr





Was machen wir heute - in 30 Minuten?

Beispielprozess

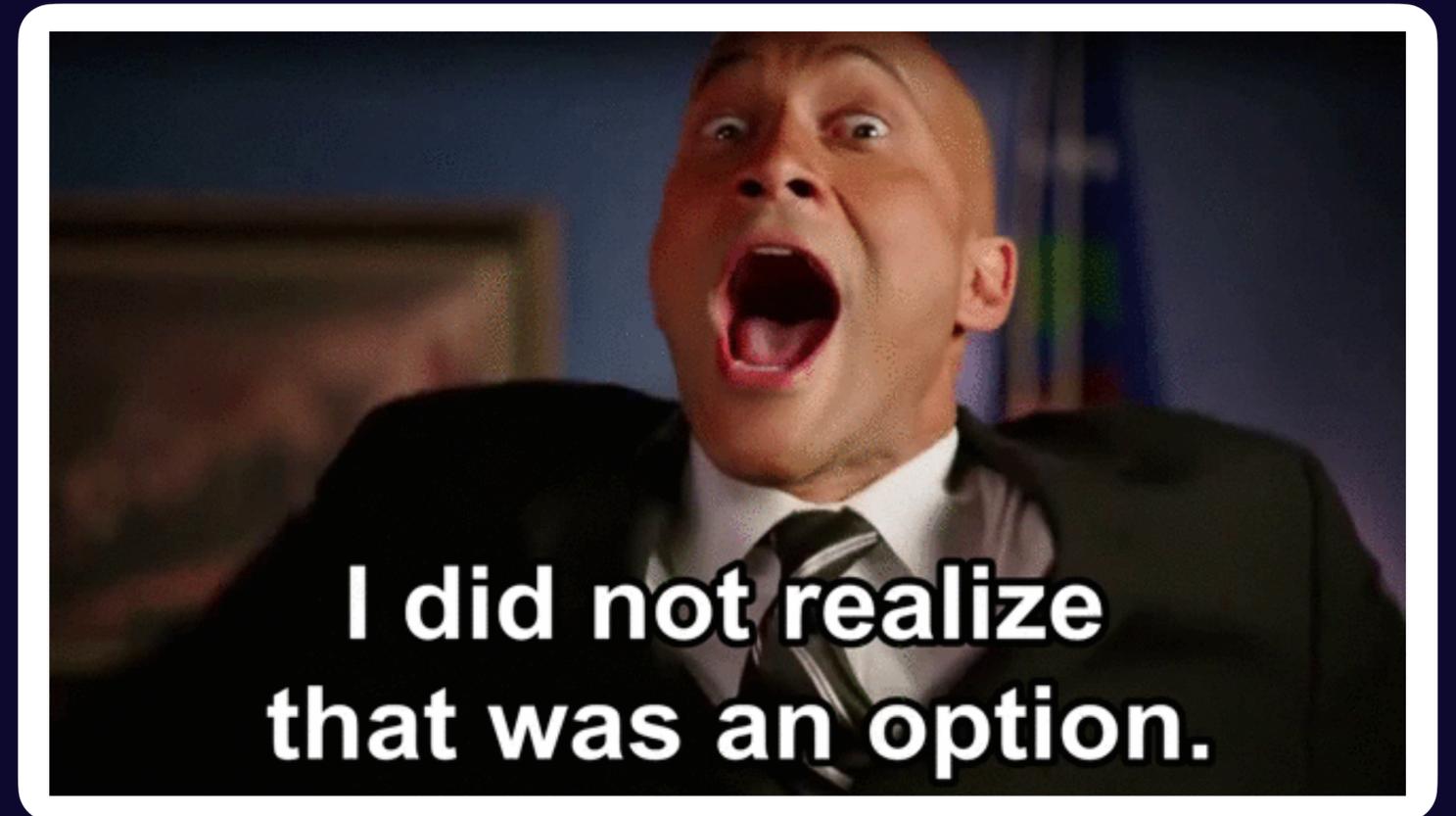


Vollautomatisch im Hintergrund



Bevor wir starten...

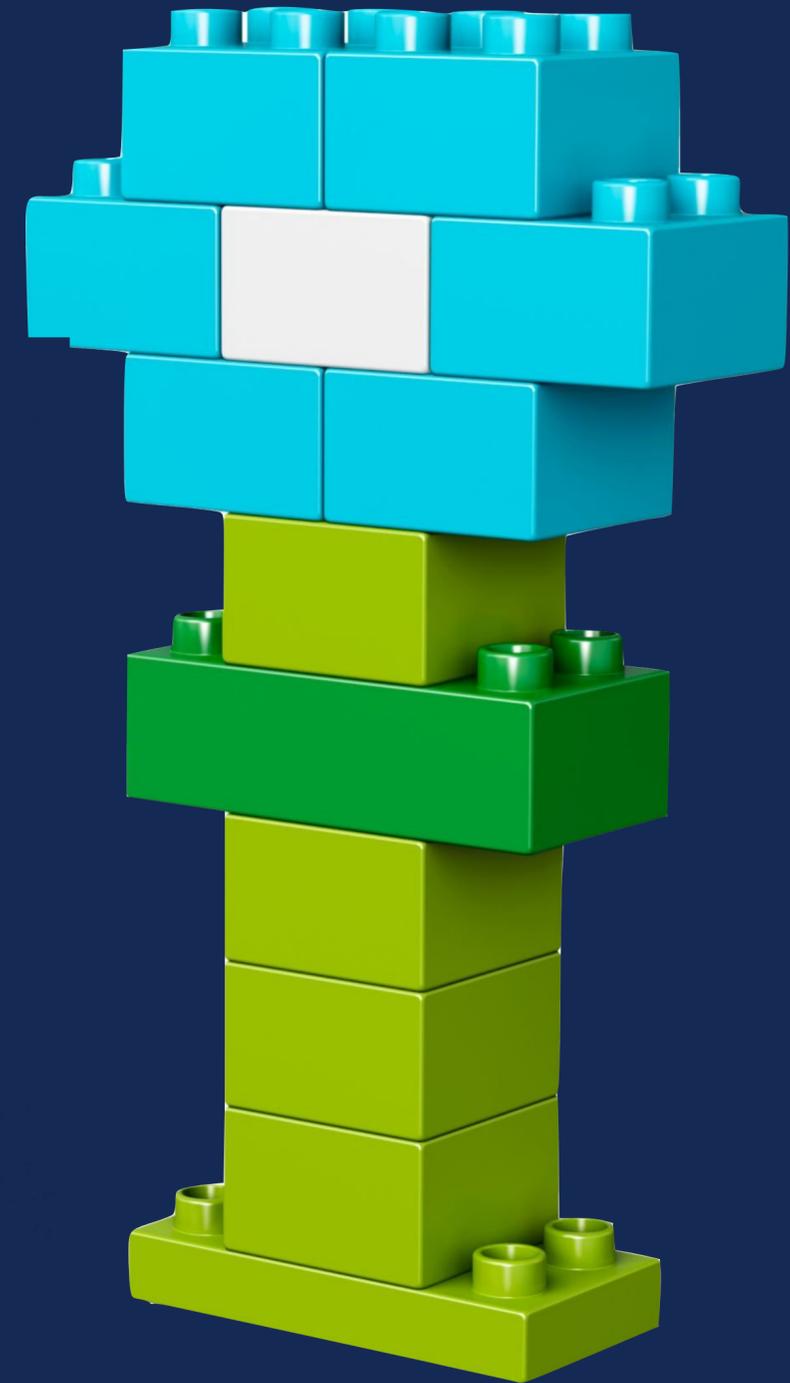
First Things First!





Bevor wir starten...

First Things First!





Bevor wir starten...

Gibt es
die **Slides**
am Ende?





Wer hat schon mal Automationen gebaut?



10X mit Qonekto @ Network Convention 2025

 blaudirekt



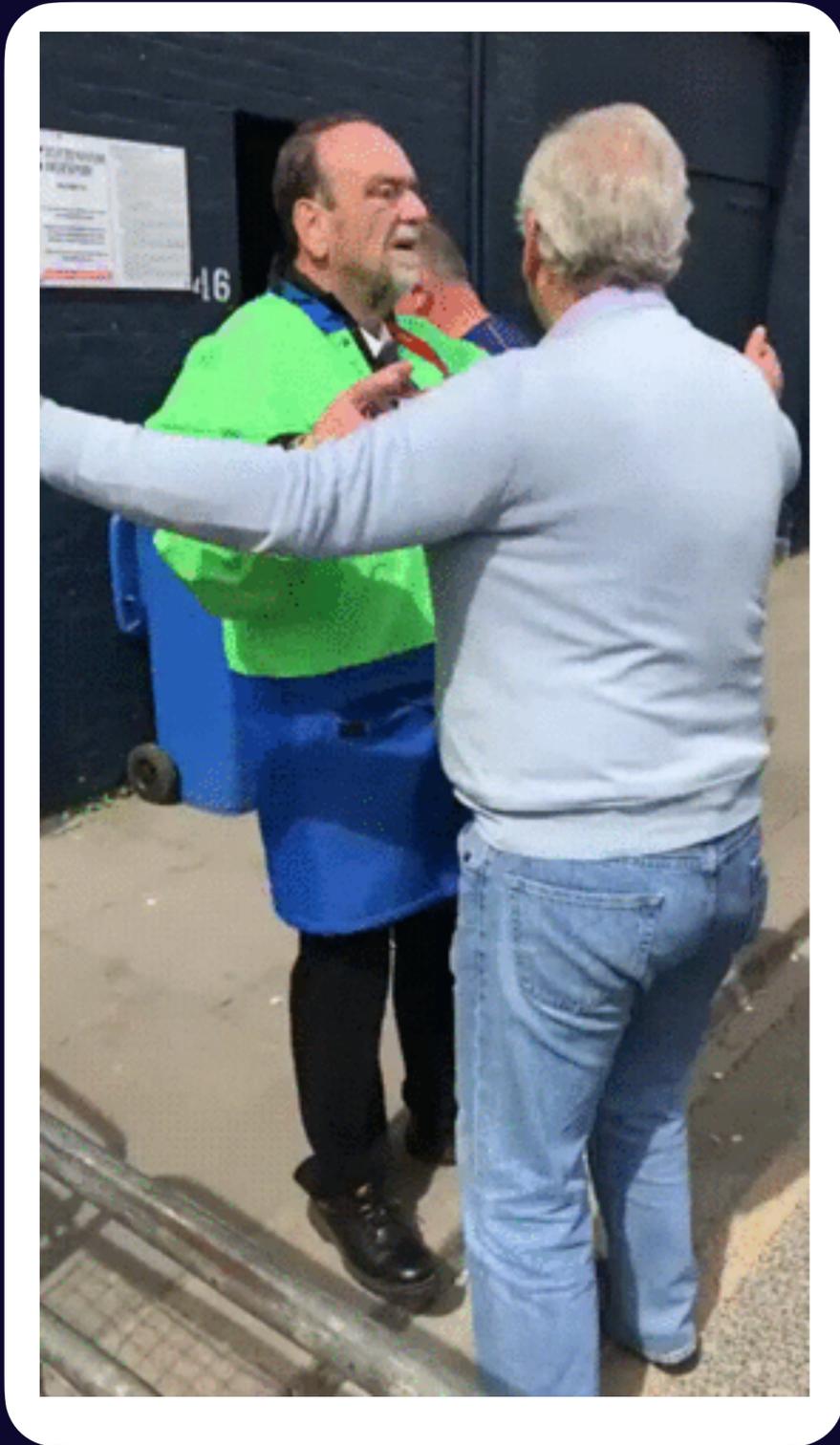


Gute Gründe:

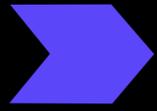
Warum Prozess- automation?



Zeitersparnis



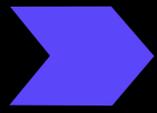
Qualitätssicherung



10X mit Qonekto @ Network Convention 2025

 blaudirekt

Ready?



Customer Journey am Beispiel der

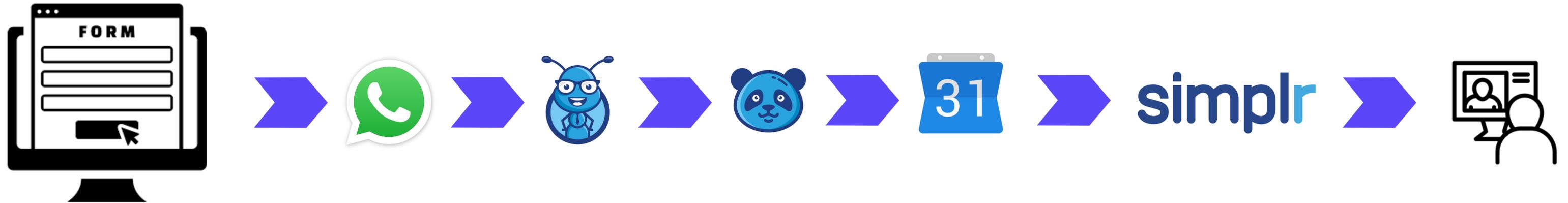
Berufsunfähigkeitsversicherung

WOULD BE SO COMPLICATED?



Customer Journey

am Beispiel einer Anfrage für eine BU





Step #1



E-Mail
Kunde
(oder Berater)
informieren



**Kunde
anlegen**



E-Mail
Kunde
(oder Berater)
informieren



**Kunde
per Whatsapp
anschreiben**



Gute Gründe:

Warum WhatsApp?





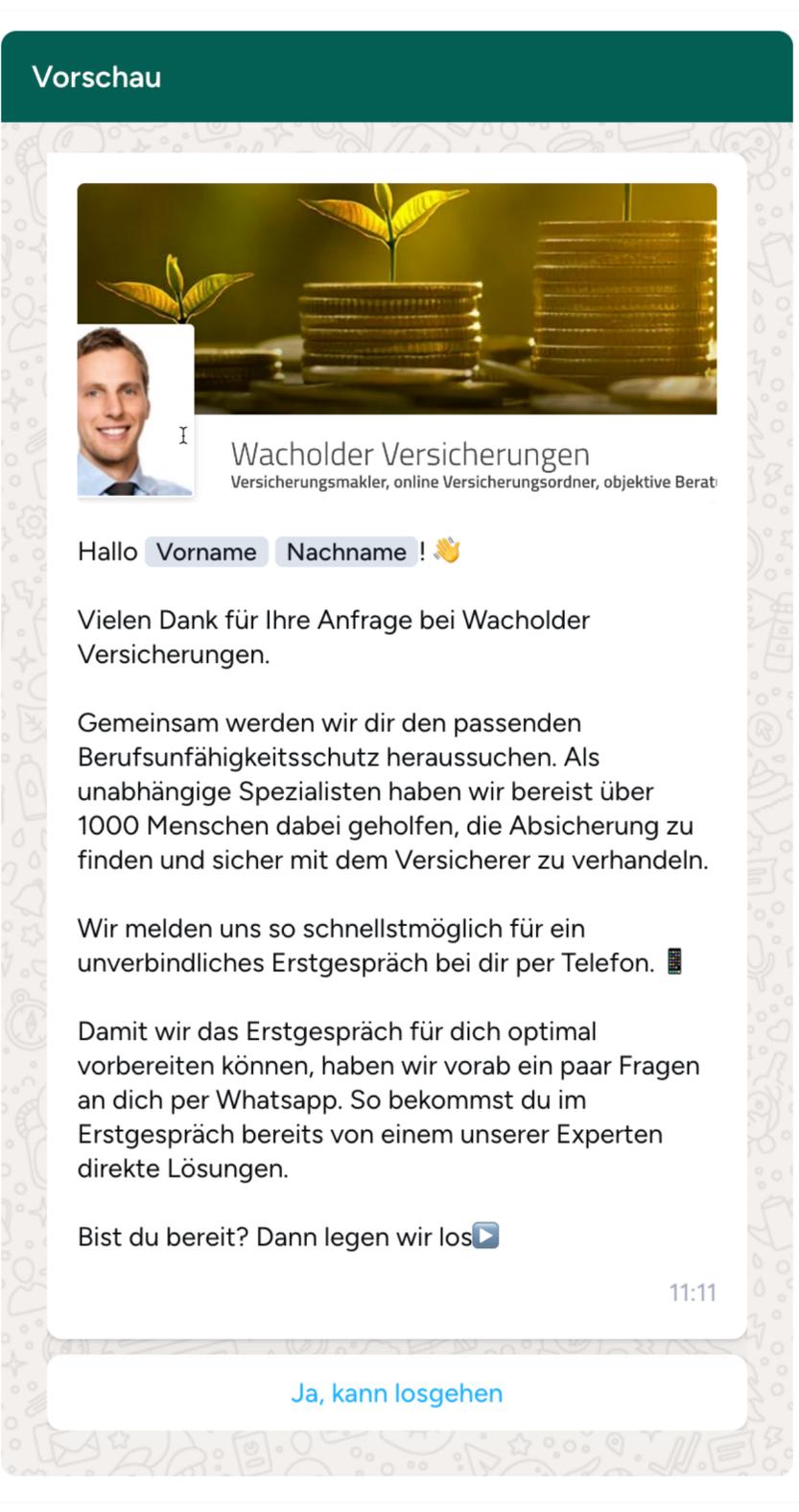
WhatsApp Business API

Wichtig!

**Whatsapp Business API
ist nicht (!):**

- Whatsapp
- Whatsapp Business

Vorschau



Wacholder Versicherungen
Versicherungsmakler, online Versicherungsordner, objektive Berat

Hallo **Vorname** **Nachname** ! 🙌

Vielen Dank für Ihre Anfrage bei Wacholder Versicherungen.

Gemeinsam werden wir dir den passenden Berufsunfähigkeitsschutz herausuchen. Als unabhängige Spezialisten haben wir bereist über 1000 Menschen dabei geholfen, die Absicherung zu finden und sicher mit dem Versicherer zu verhandeln.

Wir melden uns so schnellstmöglich für ein unverbindliches Erstgespräch bei dir per Telefon. 📞

Damit wir das Erstgespräch für dich optimal vorbereiten können, haben wir vorab ein paar Fragen an dich per Whatsapp. So bekommst du im Erstgespräch bereits von einem unserer Experten direkte Lösungen.

Bist du bereit? Dann legen wir los ▶

11:11

[Ja, kann losgehen](#)

Beispiel Template

- Bezug Anfrage
- Was?
- Ankündigung Anruf
- Fragen
-> Konversation starten
- CTA
- Automation starten



Vorschau




Wacholder Versicherungen
Versicherungsmakler, online Versicherungsordner, objektive Berater

Hallo ! 🙌

Vielen Dank für Ihre Anfrage bei Wacholder Versicherungen.

Gemeinsam werden wir dir den passenden Berufsunfähigkeitsschutz herausuchen. Als unabhängige Spezialisten haben wir bereits über 1000 Menschen dabei geholfen, die Absicherung zu finden und sicher mit dem Versicherer zu verhandeln.

Wir melden uns so schnellstmöglich für ein unverbindliches Erstgespräch bei dir per Telefon. 📞

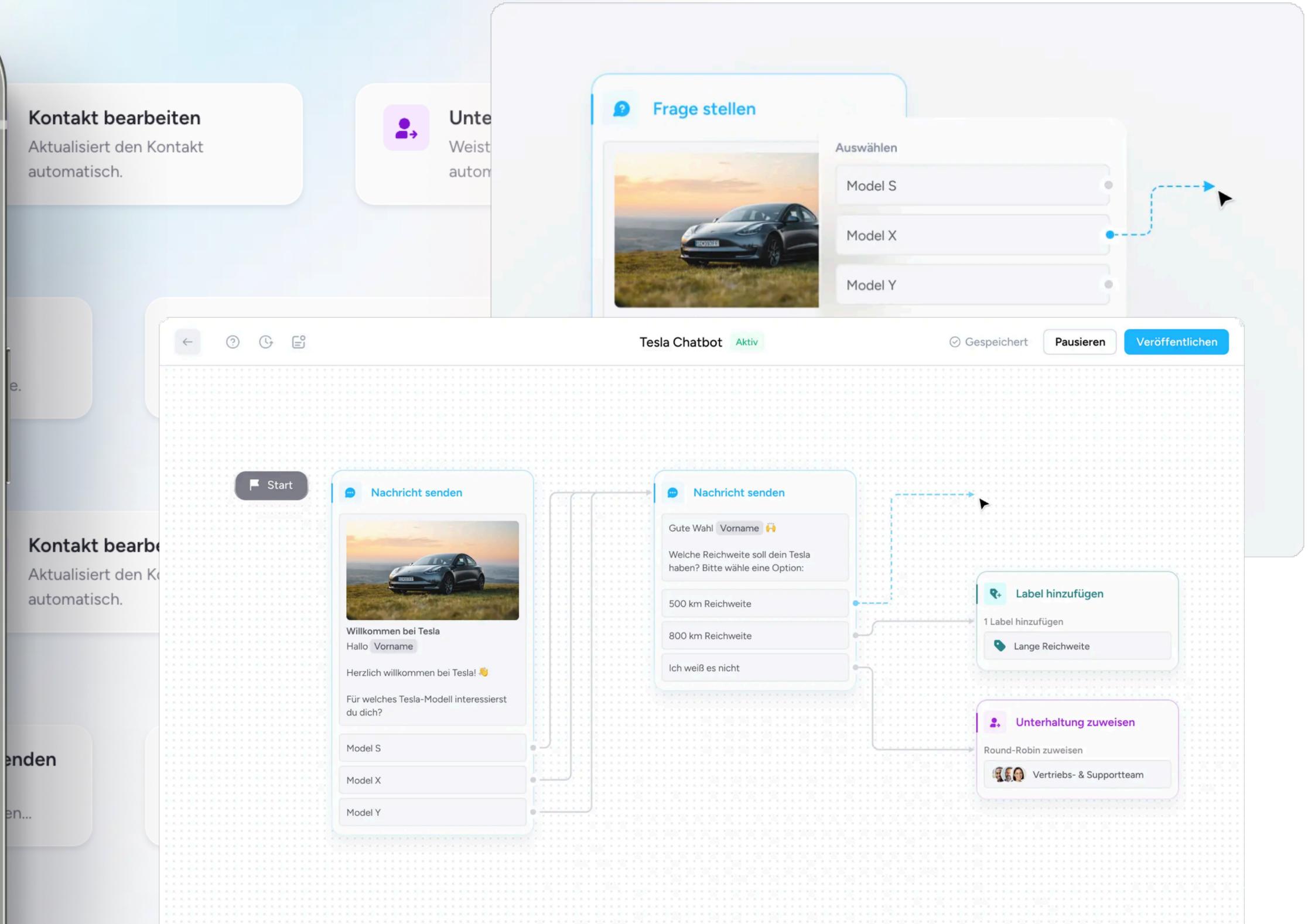
Damit wir das Erstgespräch für dich optimal vorbereiten können, haben wir vorab ein paar Fragen an dich per Whatsapp. So bekommst du im Erstgespräch bereits von einem unserer Experten direkte Lösungen.

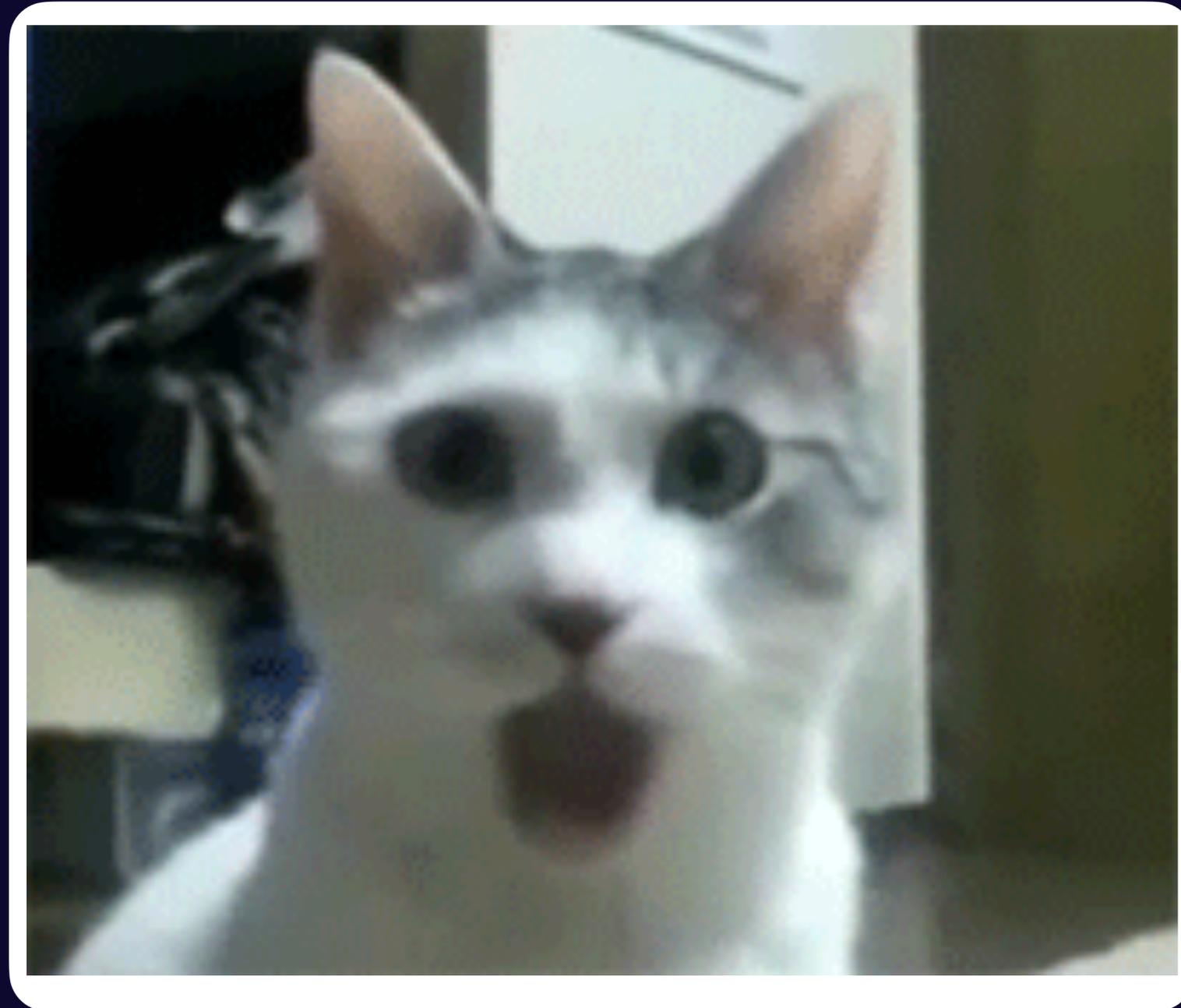
Bist du bereit? Dann legen wir los ▶️

11:11

[Ja, kann losgehen](#)



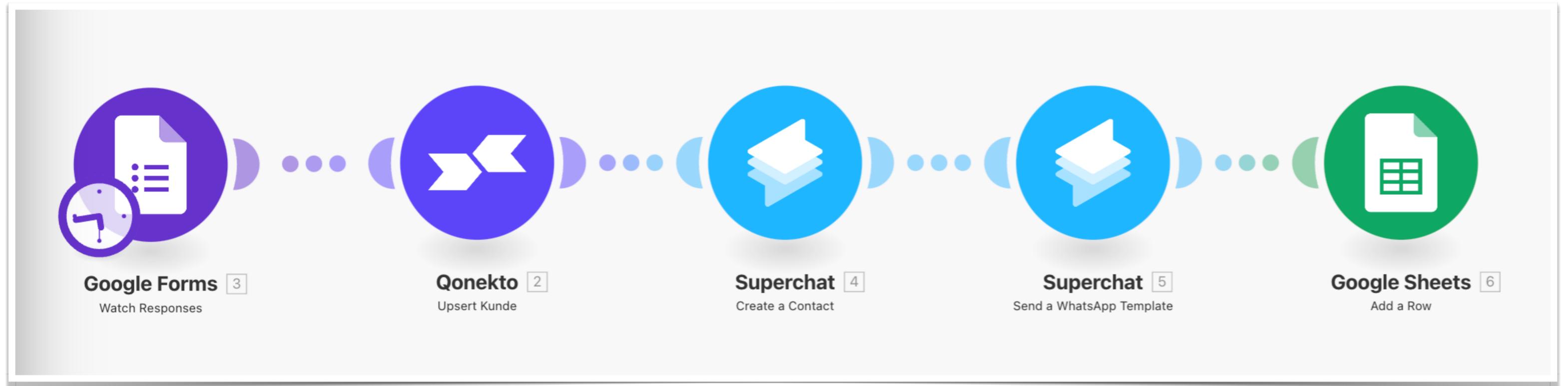




Erkenntnis?



make formerly Integromat





10X mit Qonekto @ Network Convention 2025

 blaudirekt





Step #2



Kunde
startet
Fragebogen

Generieren
von Vorgang
(tender)

Versenden von
Kundenlink

Mail beim
Kunden



10X mit Qonekto @ Network Convention 2025

 blaudirekt



PANDA?



10X mit Qonekto @ Network Convention 2025

 blaudirekt

Premiere!

NEU!

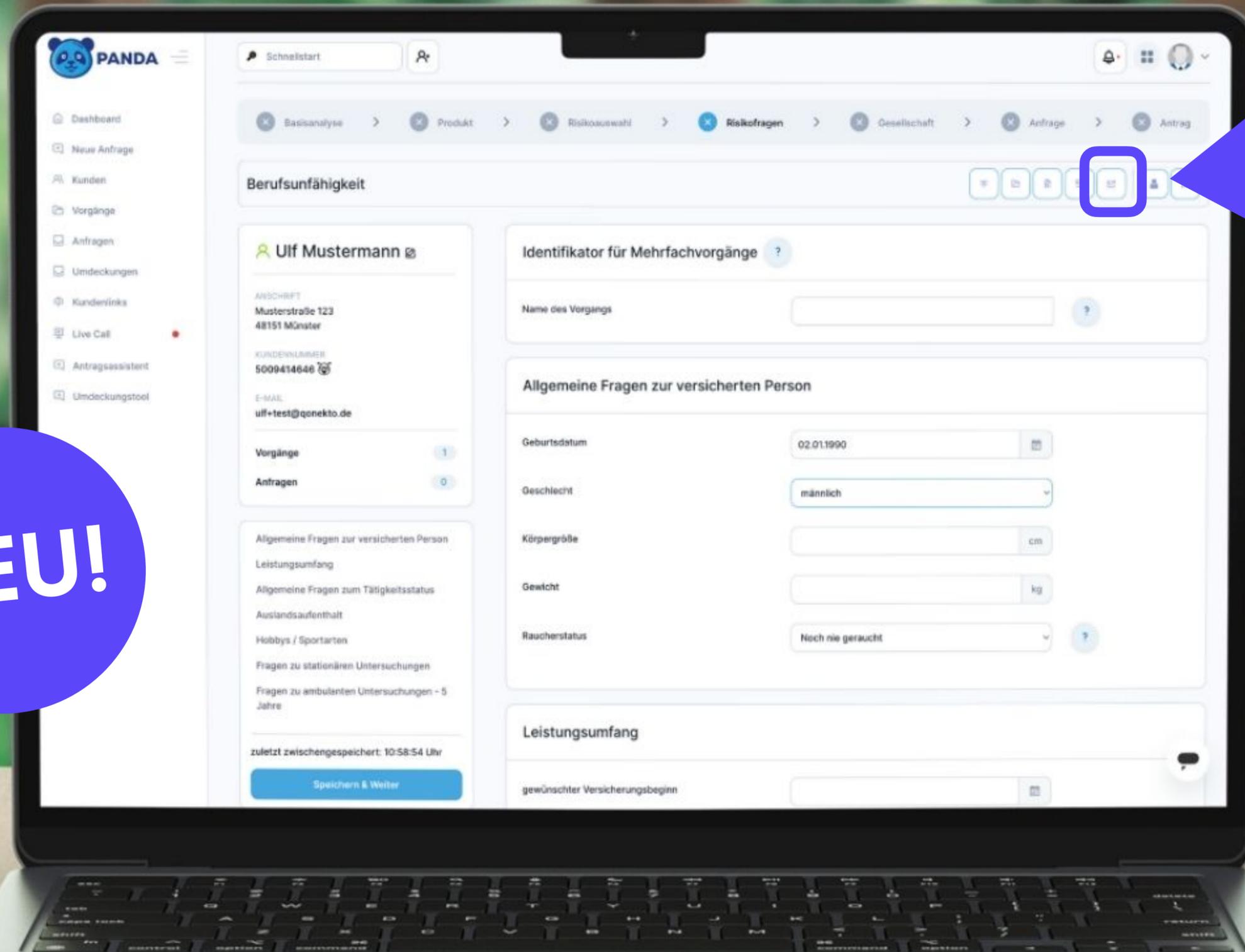
- Vorgänge (tender) über API erstellen
- Kundenlinks über API versenden
- gilt für Risikoanalyse (pro Sparte)
und Basisanalyse
- Vorgänge auflisten
- Kundenimport





10X mit Qonekto @ Network Convention 2025

 blaudirekt



PANDA

Schnelstart

Basisanalyse > Produkt > Risikoauswahl > **Risikofragen** > Gesellschaft > Anfrage > Antrag

Berufsunfähigkeit

Ulf Mustermann

ANSCHRIFT
Musterstraße 123
48151 Münster

KUNDENNUMMER
5009414646

E-MAIL
ulf-test@qonekto.de

Vorgänge 1

Anfragen 0

Identifikator für Mehrfachvorgänge ?

Name des Vorgangs

Allgemeine Fragen zur versicherten Person

Geburtsdatum 02.01.1990

Geschlecht männlich

Körpergröße cm

Gewicht kg

Raucherstatus Noch nie geraucht

Leistungsumfang

gewünschter Versicherungsbeginn

zuletzt zwischengespeichert: 10:58:54 Uhr

Speichern & Weiter

NEU!



10X mit Qonekto – Network Convention 2025

Hallo Ulf Mustermann,

hiermit erhalten Sie Ihren **Zugangslink für die Onlinebearbeitung** zur Anfrage Berufsunfähigkeit. Der Link ist **30 Tage gültig** und kann in diesem Zeitraum bearbeitet werden. Sollten Sie Rückfragen zu diesem Vorgang haben, kontaktieren Sie bitte Ihren Ansprechpartner.

Sie erhalten ihr Passwort in einer separaten E-Mail.

Nachricht Ihres Ansprechpartners:

Hallo Ulf,

bitte fülle uns das folgende Formular aus, damit wir dein Erstgespräch zur Berufsunfähigkeitsversicherung optimal vorbereiten können und du den maximalen Nutzen aus dem Gespräch bekommst.

Vielen Dank!

[Jetzt Fragebogen ausfüllen](#)

Zum Bearbeiten der Anfragedaten klicken Sie bitte auf den Button oder kopieren Sie den folgenden Link in die Adresszeile Ihres Browsers:

<https://portal.bisure.de/kundenangaben/ec9002d8bafbb5d7d9163aa2defa80b0471ca47c64a47ee3/daten>



PANDA

POWERED BY **bi.sure**

Zugang zur Onlinebearbeitung

Ein Service Ihres Versicherungsmaklers maklerhomepage.net

Hallo Ulf Mustermann,

hiermit erhalten Sie Ihren **Zugangslink für die Onlinebearbeitung** zur Anfrage Berufsunfähigkeit. Der Link ist **30 Tage gültig** und kann in diesem Zeitraum bearbeitet werden. Sollten Sie Rückfragen zu diesem Vorgang haben, kontaktieren Sie bitte Ihren Ansprechpartner.

Sie erhalten ihr Passwort in einer separaten E-Mail.

Nachricht Ihres Ansprechpartners:
Hallo Ulf,
bitte fülle uns das folgende Formular aus, damit wir dein Erstgespräch zur Berufsunfähigkeitsversicherung optimal vorbereiten können und du den maximalen Nutzen aus dem Gespräch bekommst.

Vielen Dank!

[Jetzt Fragebogen ausfüllen](#)

Zum Bearbeiten der Anfragedaten klicken Sie bitte auf den Button oder kopieren Sie den folgenden Link in die Adresszeile Ihres Browsers:

<https://portal.bisure.de/kundenangaben/ec9002d8bafbb5d7d9163aa2defa80b0471ca47c64a47ee3/daten>

Ihr Ansprechpartner

Quentin von Qonekto



simplr

Herzlich Willkommen

Bitte bestätigen Sie, dass Sie berechtigt sind diese Fragen zu beantworten, indem Sie untenstehend das Passwort aus der separaten E-Mail Ihres Vermittlers eingeben.

Passwort

[Passwort vergessen?](#)

Jetzt anmelden

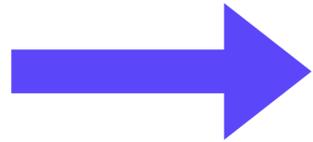


**friedrich
& söhne**

Jonas Friedrich

Friedrich & Söhne Makler
Robert-Koch-Str. 7
25813 Husum





Herzlich Willkommen

Dies ist der dynamische Fragebogen für Ihre **Basisdaten**. Ihr Ansprechpartner bittet Sie, diesen zum Einpflegen Ihrer Daten auszufüllen. Sollten Sie bei einer Frage nicht weiter wissen, ist angeraten diese mit Ihrem Ansprechpartner abzuklären.

Der Fragebogen kann auch teilweise ausgefüllt abgeschickt werden. Ihr Ansprechpartner wird dann im Anschluss die fehlenden Daten mit Ihnen klären.

Die Daten werden automatisch zwischengespeichert.

Um die Daten Ihrem Ansprechpartner zur Verfügung zu stellen, muss der Fragebogen aktiv über den Button am Ende des Formulars versendet werden.

Sobald die Daten endgültig versendet sind, wird dieser Link automatisch deaktiviert und es ist kein Login mehr möglich. Ihr Ansprechpartner kann Ihnen bei Bedarf jedoch einen neuen Link zur Verfügung stellen.

Der Fragebogen ist noch 23 Tage zugänglich, danach muss ein neuer Link von Ihrem Ansprechpartner generiert werden.

Eingabe starten





Navigation

- Persönliche Angaben
- Beruf / Ausbildung
- Wohnsituation
- Einkommen
- Ea. / Bes. Tätigkeiten
- Ausgaben (monatlich)
- Kind/er
- Führerschein
- Fahrzeuge
- Tiere
- Hobbys
- Drohnen
- Wertsachen
- Immobilien

Persönliche Angaben

Geburtsdatum

Geburtsort

Geburtsname (Optional)

Größe in cm

Gewicht in kg

Geschlecht



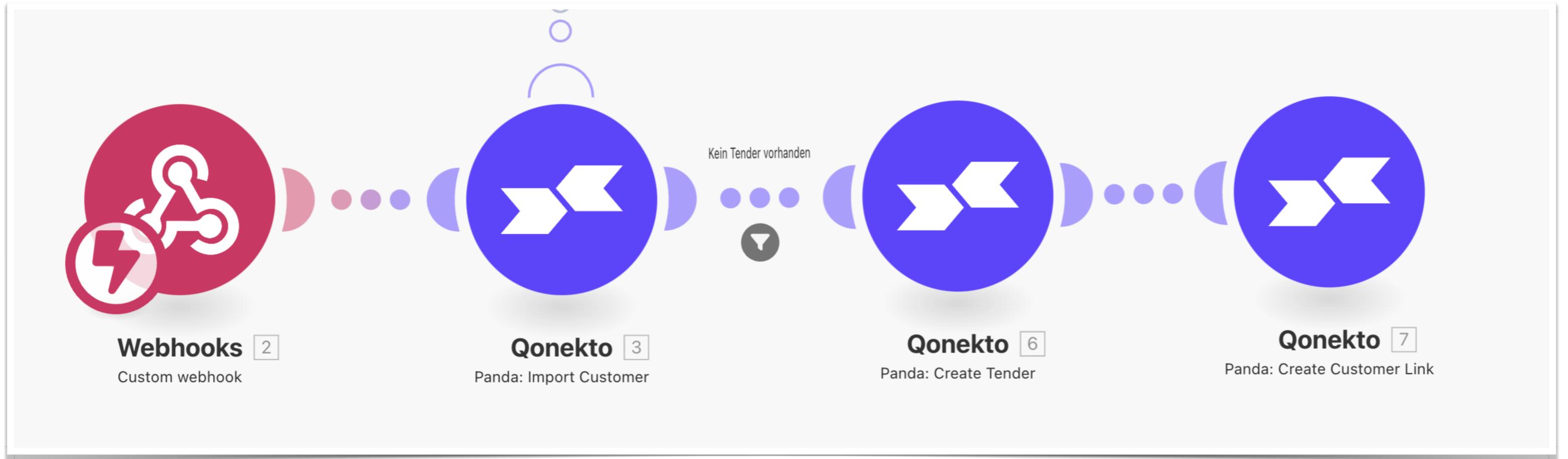
**friedrich
& söhne**

Jonas Friedrich
Friedrich & Söhne Makler
Robert-Koch-Str. 7
25813 Husum





make formerly Integromat







Step #3



Event
ausgelöst
wenn Kunde
Fragebogen
abgesendet hat

**Webhook in Make
startet Szenario**

WhatsApp

Kunde
informieren
und Terminlink
versenden

E-Mail

Kunde
informieren
und Terminlink
versenden

**Terminverein
barung**

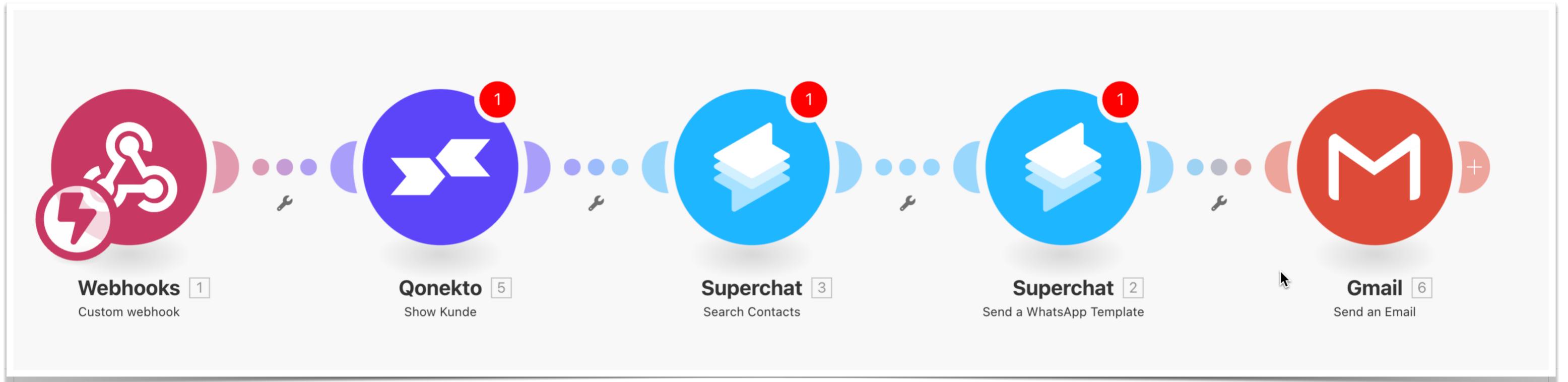
Kunde
bucht selbständig
Termin

E-Mail

Terminbestätigung



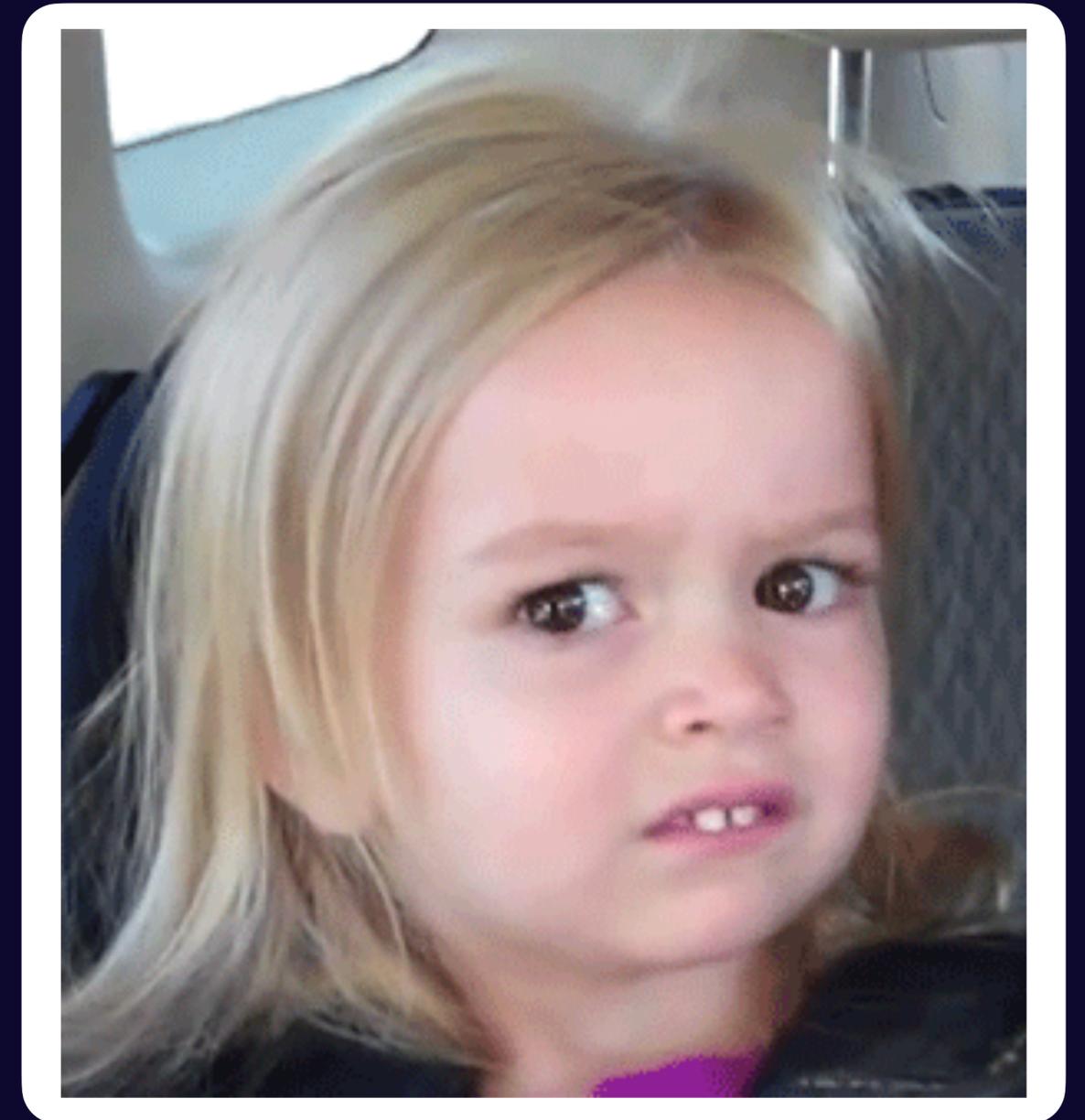
make formerly Integromat





Ganz ehrlich:

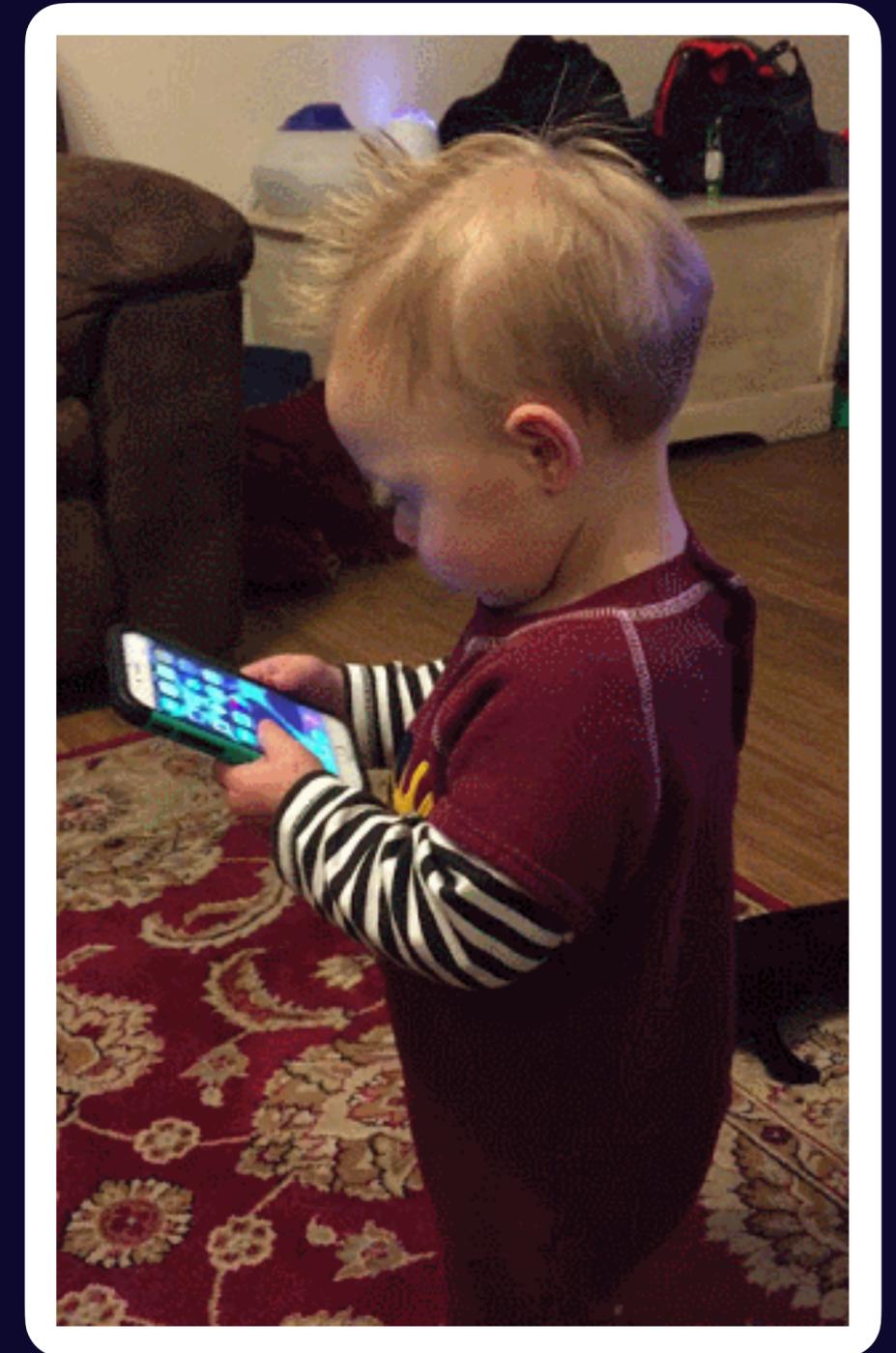
**Alles noch
so weit
klar?**





Dann mal weiter...

simplr-Zugang
automatisch
zum Kunden
schicken





Step #4



Terminvereinbarung

Kunde
bucht selbständig
Termin

E-Mail

Info an Berater
mit allen Daten zu
Termin

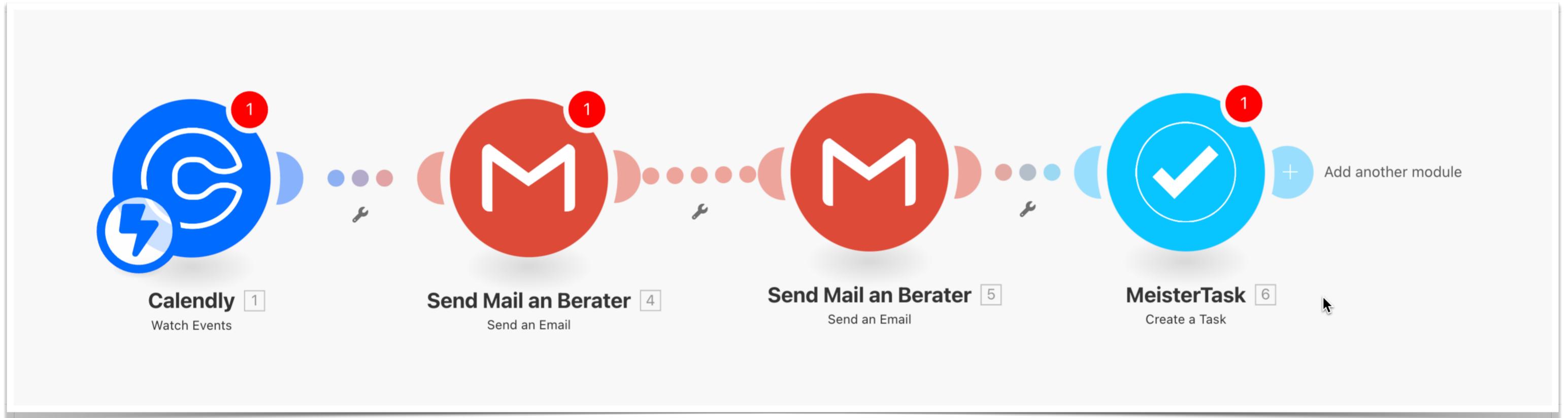
simplr

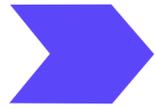
Simplr Zugang an
Kunden mit
Anweisungen

**Bsp. Vorab
vorhandene Verträge
eingeben**



make formerly Integromat





**Aktuell nur schlappe
2.284 Tools und Dienste
zur Auswahl ...**



Showing 1 - 48 of **2284 results in All Apps**

Sort By Most Popular 



Google Sheets



OpenAI (ChatGPT,
Whisper, DALL-E)



Gmail



Google Drive



Airtable



Telegram Bot



Notion



Google Docs



Slack



Pinterest



Google Calendar



Facebook Lead Ads



Facebook Pages



Instagram for Business
(Facebook login)



WordPress



Microsoft 365 Email
(Outlook)



Perplexity AI



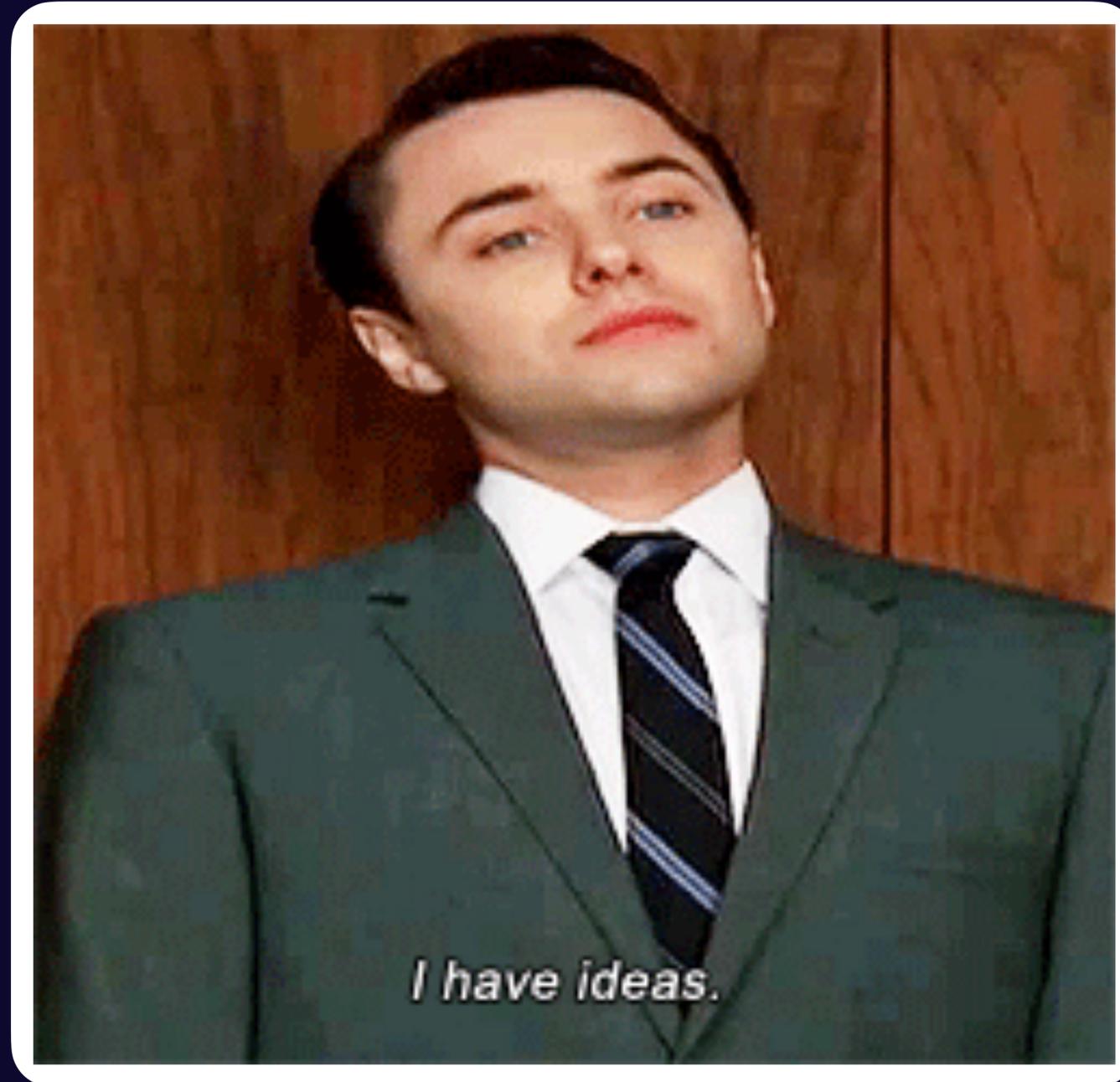
Monday



LinkedIn

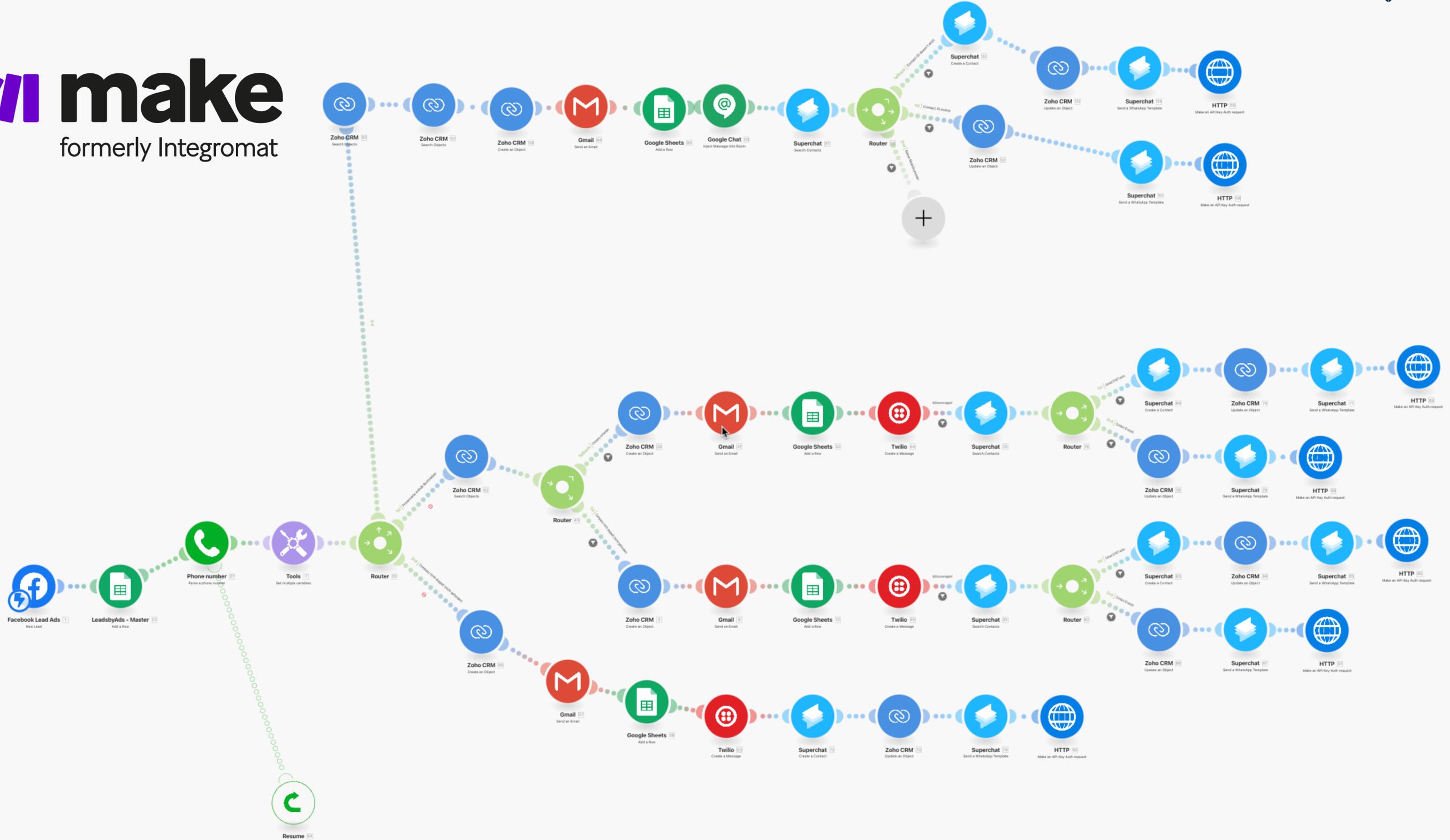


HubSpot CRM





10X mit Qonekto - Network Convention 2025





10X mit Qonekto @ Network Convention 2025

 blaudirekt



**- YOU SEE?
THERE! LOOK!**



= Ergebnis

Perfekt vorbereiteter und aktivierter Kunde für Erstgespräch zur BU-Versicherung

- Interessent ist **aktiviert**
- Interessent hat mehrere **positive Touchpoints VOR** erstem persönlichen Gespräch gehabt
- Berater ist **komplett vorbereitet**
- ggf. bereits **erste Risikoindikationen** von Versicherern **vorhanden** -> **Direktabschluss möglich**
- **professionelles Auftreten**
- **positiv Auffallen** im Wettbewerb
- als **Spezialist** wahrgenommen werden
- **Kunde hat „investiert“**





Jetzt du!

**Woher bekommst du
das nötige Know-how?**



CAMPUS

- ✔ Plattform / Videokurse
- ✔ Grundlagen Daten-Konnektivität
- ✔ Einrichtung und Verbindung QONEKTO (DailyUp, Pipelines, etc.)
- ✔ Tips & Tricks (Blaupausen)

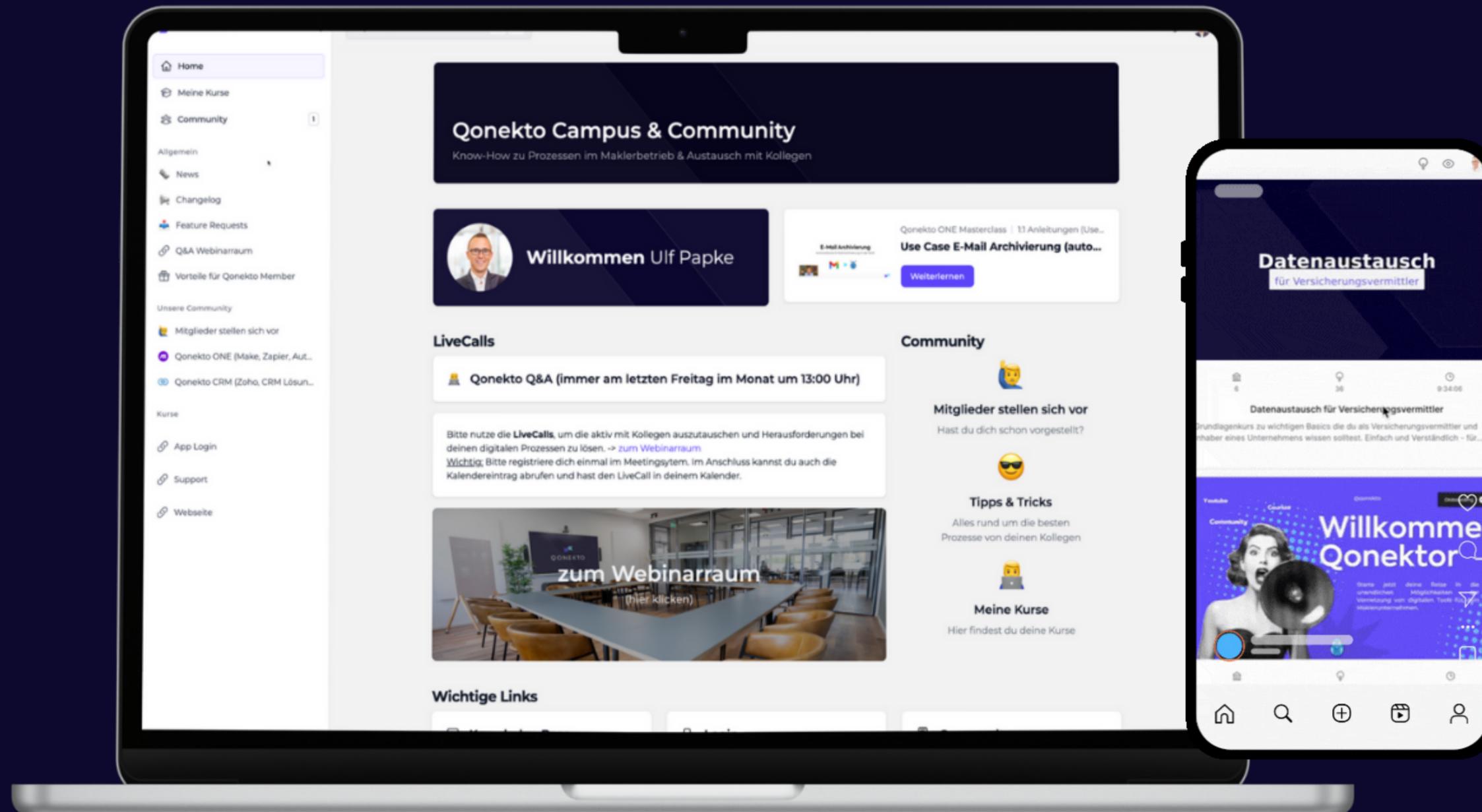


COMMUNITY

- ✔ Austausch der Nutzer untereinander
- ✔ Tipps & Tricks untereinander
„Wie hast du XYZ angebunden?“
- ✔ Templates für Prozesse
- ✔ Feedback Nutzer an Entwickler
- ✔ Support (technisch)



campus.qonekto.de





10X mit Qonekto @ Network Convention 2025



youtube/@qonekto





Habt ihr Fragen?



simplr

 **make**
formerly Integromat


QONEKTO



Hol dir die Slides, denn:

**Starke
Makler
nutzen keine
schwachen
Prozesse!**



qonekto.de/nwc



10X mit Qonekto @ Network Convention 2025

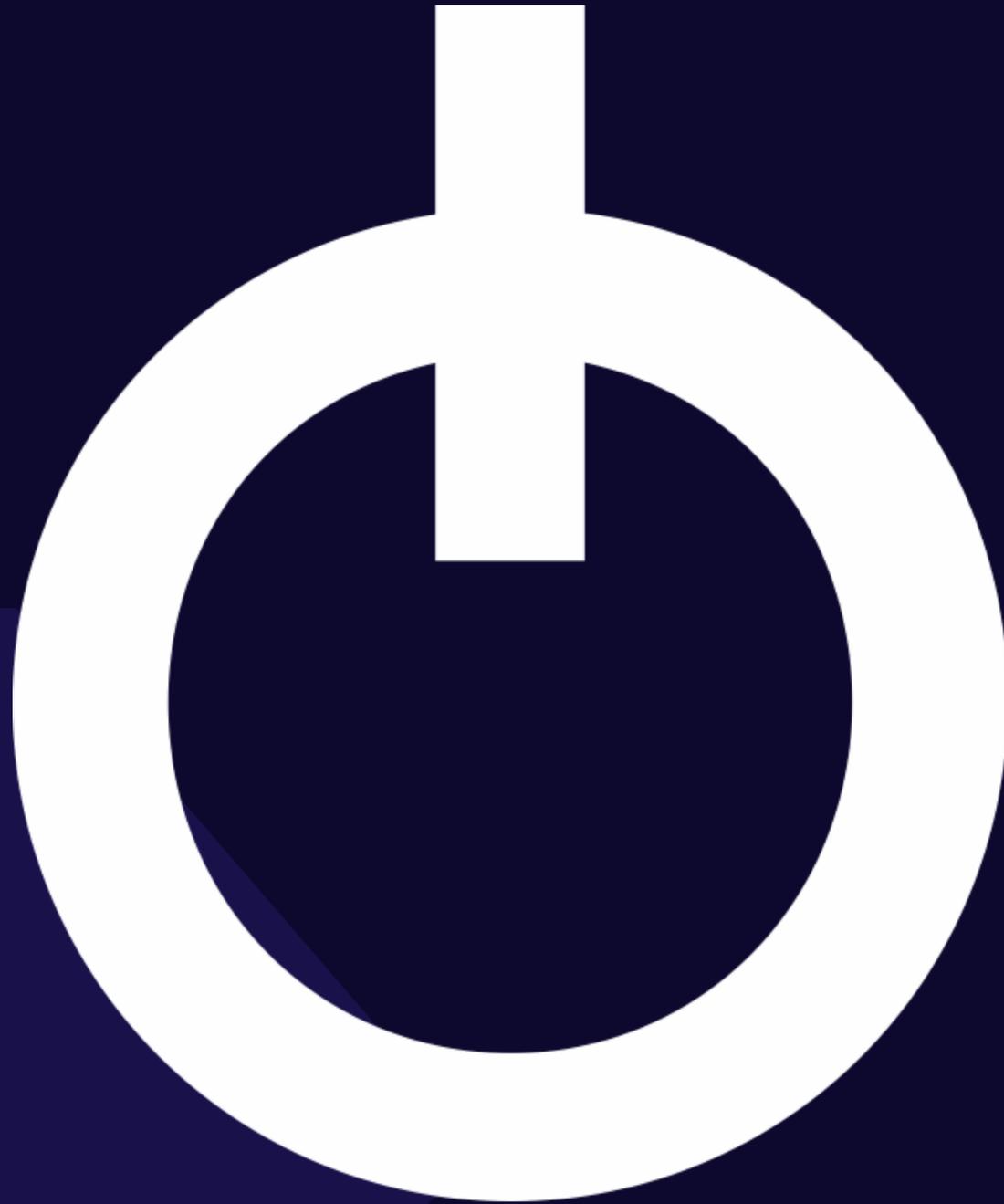
 blaudirekt

Danke! Hat Spaß gemacht!

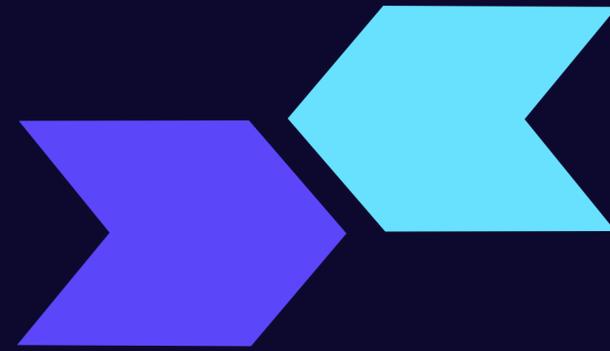
Wir sehen uns an der Bar!



START



 Projekt-Vorstellung



QONEKTO

Husum, TT.MM.JJ



Wer steckt hinter dem Projekt



A Supersonic Original

Qonekto ist ein Projekt der
supersonic Digitalagentur GmbH & Co. KG, Husum

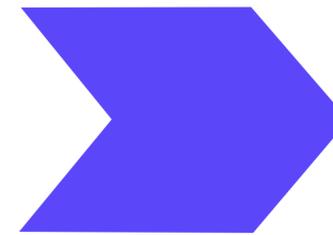
Mit dem Ökosystem von blau direkt kennen wir uns bestens aus!

Datenmigrationen und -aggregation von/nach AMEISE

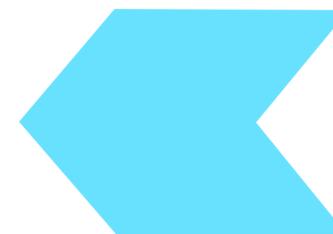


Bayer // Pallas Versicherung AG

Beispiel: 110k+ Kunden plus 100k+
Dokumente von AMS in AMEISE



100+ Datenexporte
(ehemaliger) Maklerpartner
von AMEISE in PW, AMS, etc.



Recently on Qonekto ...

Viele Ideen, drei Jahre Entwicklung, sechs Piloten,
unzählige Herausforderungen, ein Ziel!

Entstehungsprozess Qonekto ...

➤ Reason why

Wie wir das Projekt Qonekto gestartet haben ...

Pragmatisch und mit Hands-On-Ansatz

- Dokumentationen lesen, prüfen, was theoretisch geht ...
- Denken, Skizzieren, Piloten mitnehmen, repeat...
- Vertrauen in unsere Kenntnisse der Dionera / BD-API
- Testen, testen, testen ...

➤ Reason why

Wie wir das Projekt Qonekto gestartet haben ...

Qonekto Separates The Men From The Boys

- Makler UNTERNEHMER als Pilot-Gruppe gefunden und begeistert (Need erkannt)
- **Eintrittskarte:** 10,0k EUR netto für Piloten-Status
- Aussage: „Wir sind ziemlich sicher, dass wir das schaffen... aber es gibt keine Garantie!“
- Extrem viel Input der Test-Piloten im Status „Closed Beta“





Pilot

Anwendung



Adamietz

Prozessautomation / Marketingautomation



COVERO

Prozessautomation / Marketingautomation



PAPKE CONSULTING

Prozessautomation / Marketingautomation



MARE Finanz

Prozessautomation / Marketingautomation



IHR

Prozessautomation / Marketingautomation



ZVO

- nicht Aktiv / Wechsel PW -



➤ Key-Facts so far ...



2.300+

Entwicklerstunden

500+

Projektbegleitstunden
(Analyse, Kontakt, Support)

Roadmap

➤ **Zapier**
(Work in Progress)

➤ **Hubspot**
(Tjara / blau direkt)

➤ ...

3 Jahre

Entwicklungszeit

6

Maklerunternehmer
als Piloten

➔ Key-Facts so far ...



QONEKTO ➔ ONE

QONEKTO ➔ CRM

 **make**

 **Zoho CRM**

Coming next

 **zapier**

Coming soon

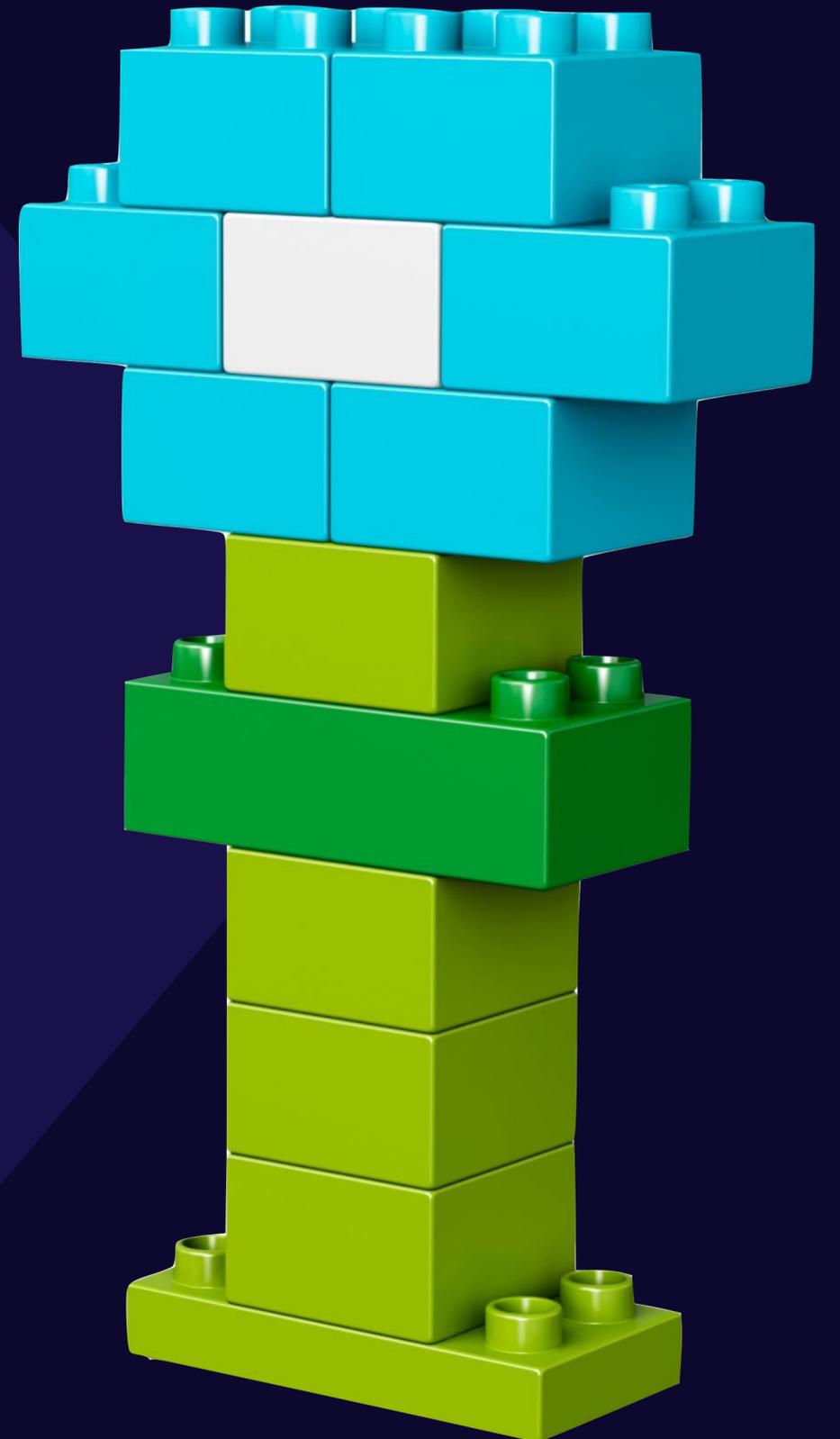
HubSpot



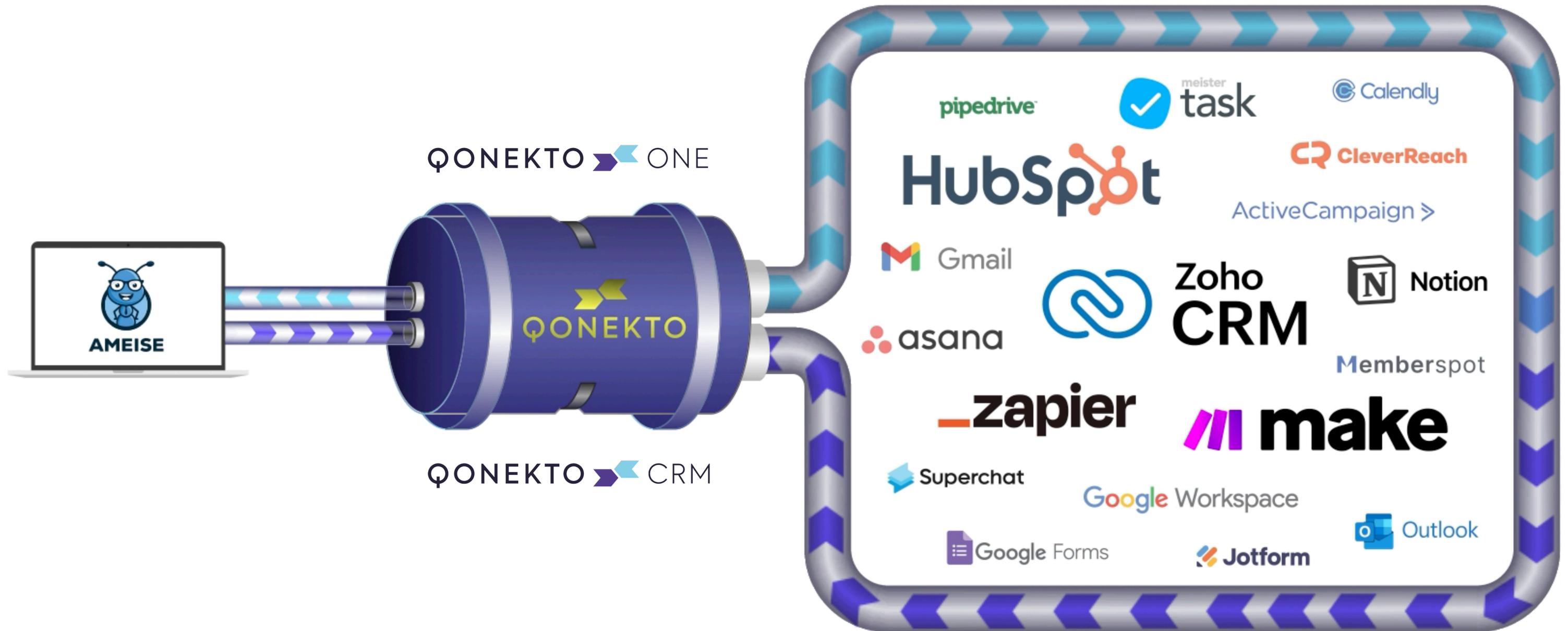
Reason why

Starke Makler nutzen keine schwachen Prozesse!

Prinzip Qonekto: Mit den richtigen Bausteinen gute Prozesse bauen oder bestehende digital skalieren.



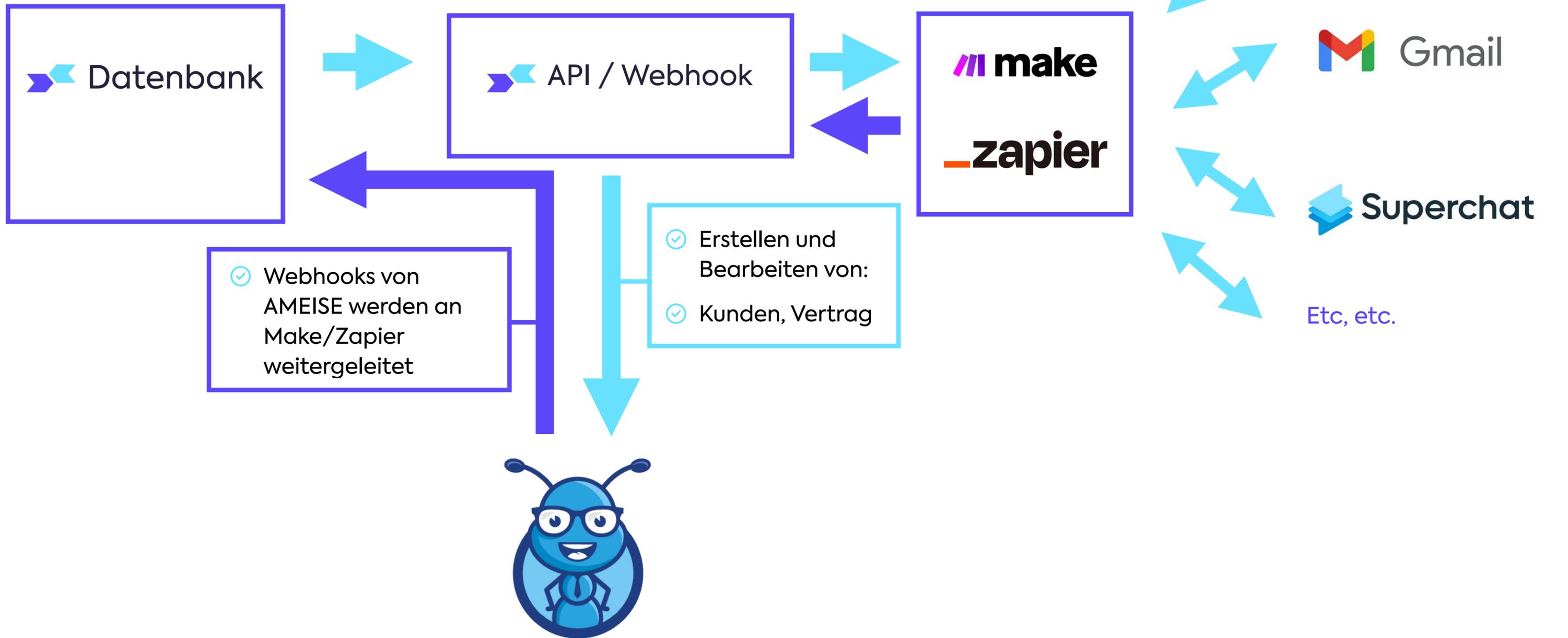
➔ Prinzip / Grob



Prinzip / Detail

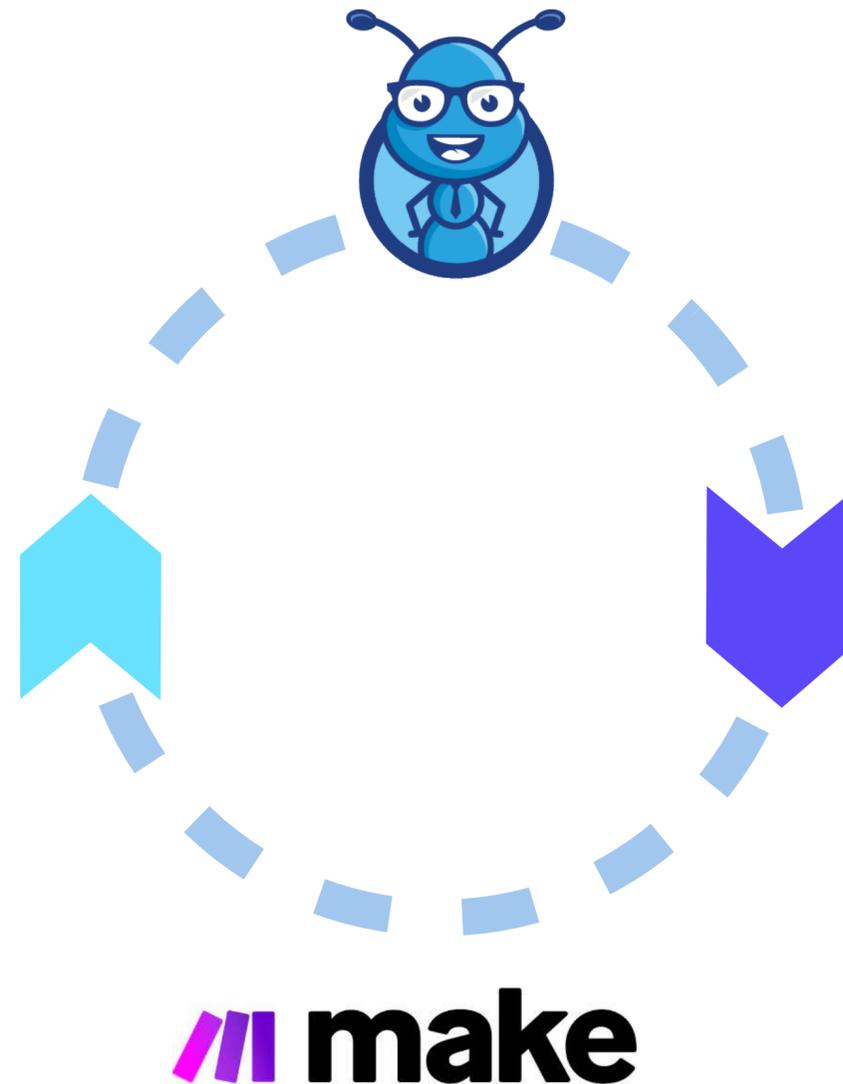


QONEKTO ↔ ONE



QONEKTO ➤ ONE

- ✔ Kunden erstellen und bearbeiten
- ✔ Verträge erstellen



- ✔ Make kann via Qonekto alle DailyUp-Daten aus AMEISE auslesen und verarbeiten
- ✔ Kunden, Verträge, Kundendetails, Sparten, Gesellschaften, Status



QONEKTO CRM

DailyUp



QONEKTO

- ✓ Push: CSV-Daten

Datenbank

- ✓ Abgleich Delta Vortag
- ✓ Mit Delta werden Pipelines ausgelöst
- ✓ Pipelines = Individuell eingestellte Verbindungen zu:

Log

- ✓ Veränderungen / Abweichungen werden im Aktivitäten-Log angezeigt

Anwendung ... z.B:

- Zoho Sign als Alternative zu Adobe
- Zoho bookings als Alternative zu Calendly
- Zoho Marketing-Automation
- Zoho Sales-IQ
- Zoho Desk (Kundensupport)

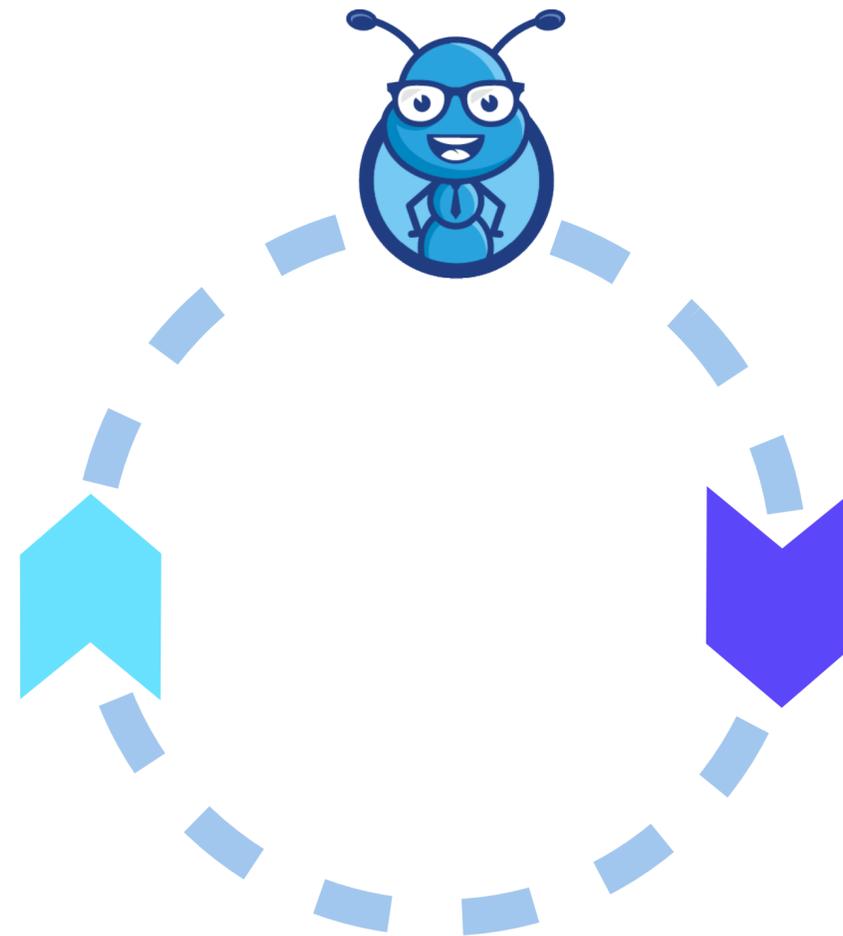
- HS MarketingHub
- HS SalesHub
- HS SupportHub

Zoho CRM

HubSpot

QONEKTO ➤ CRM

- ✔ Kunden erstellen und bearbeiten
- ✔ Verträge erstellen



Zoho CRM

- ✔ **Alle durch DailyUp möglichen:**
- ✔ Kunden, Verträge, Kundendetails
- ✔ Sparten, Gesellschaften, Vertrags-Status



Momentum spürt man...

Vorbildfunktion im Markt:

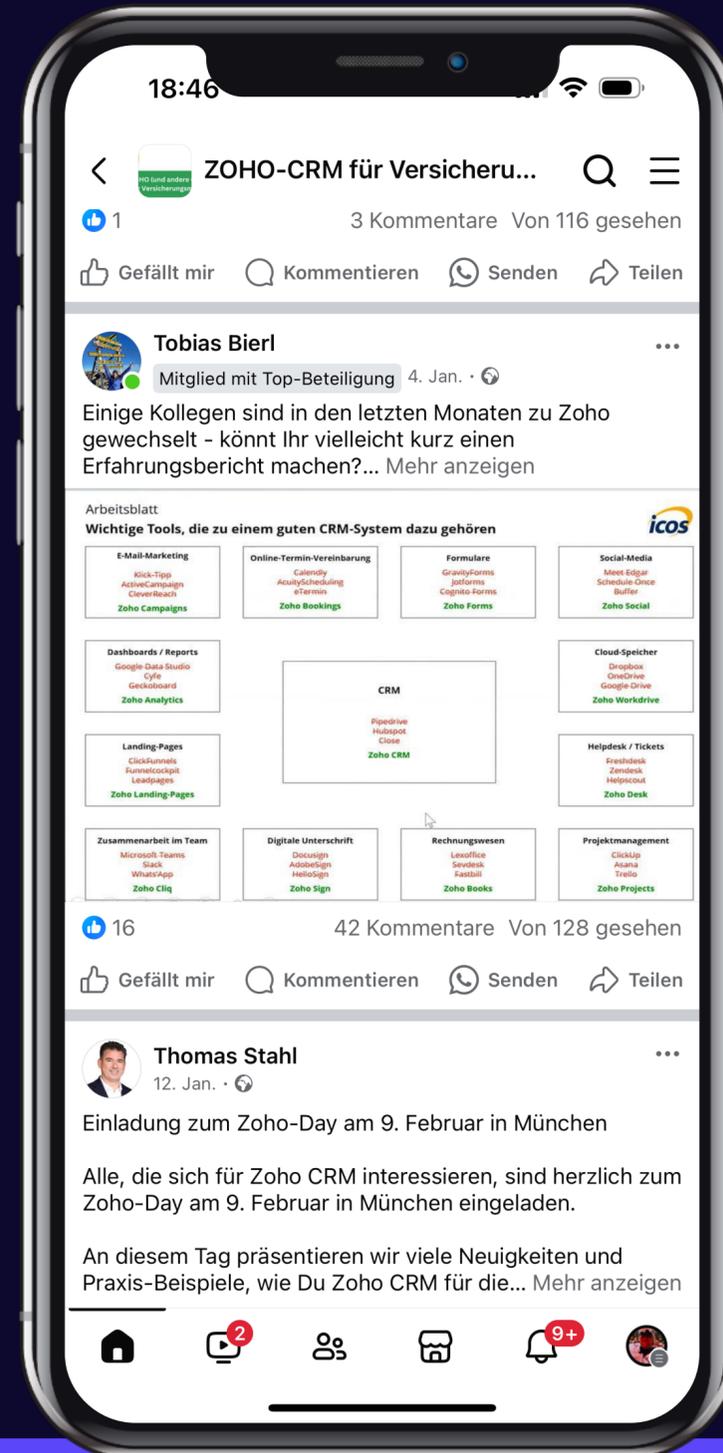
Starke Makler nutzen keine schwachen Prozesse.

Schwächere Makler hören auf starke Makler ... und folgen diesen

Vorbildern zu **den Anbietern**, die starke Makler unterstützen.



Momentum



Quelle: Facebook-Gruppen für Makler



Quelle: Facebook-Gruppen für Makler

Momentum



#Zoho
#schnittstelle
#DEMVA #fondsfinanz

Bei wem läuft die **Datensynchronisation** zwischen Zoho und MVP schon?

Leider lässt sich die Fondsfinanz hier gerade sehr viel Zeit. Könnte es jemand so erklären, dass die anderen hier es selbst bauen können?



Benjamin Adamietz

Zoho mit Connector zur Ameise.

Status: läuft 😎🚀

38 Wo. Gefällt mir Antworten



Mona Schnur

FF arbeiten fleißig daran die APIs zu bauen.

"Selbst" bauen geht nicht. 😊

Bei Blau gehen einfache 1zu1 Kunden Synchronisationen, komplexeres mit triggern und Bedingungen ist noch schwierig.

19 Wo. Gefällt mir Antworten

3



Bernd Krause

Benutzt jemand hubspot?

33 Wo. Gefällt mir Antworten

Top-Kommentare

Michael Arndt
Zoho, superchat

2 Tage · Gefällt mir · Antworten

Michael Becker
Nutzt jemand Pipedrive ? Das schaue ich mir gerade an und finde grossen Gefallen

2 Tage · Gefällt mir · Antworten

Marcus Bogenrieder
Wir haben ein eigenes angefertigt und dadurch vieles automatisiert.

1 Tage · Gefällt mir · Antworten

Mona Schnur
Definiere Telefonakquise. Wir bekommen leads über unsere Webseiten, welche wir dann telefonisch nachtelefoniefen und beraten. Dazu nutzen wir ZOHO.

2 Tage · Gefällt mir · Antworten

Alessandro Antonio [Verfasser/in](#)
Mona Schnur wir rufen Firmen kalt an und wenn sie dann einem Kennenlernen

Alessandro Antonio
2 Tage ·

Wer von Euch macht Telefonakquise und welches Lead Tool / CRM nutzt ihr?
Dankeschön

1 5 Kommentare

Gefällt mir Kommentieren Kopieren

Top-Kommentare ▾

Michael Arndt
Zoho, superchat

2 Tage · Gefällt mir · Antworten

Michael Becker
Nutzt jemand Pipedrive ? Das schaue ich mir gerade an und finde grossen Gefallen

2 Tage · Gefällt mir · Antworten

Marcus Bogenrieder
Wir haben ein eigenes angefertigt und dadurch vieles automatisiert.

1 Tage · Gefällt mir · Antworten

Mona Schnur
Definiere Telefonakquise. Wir bekommen leads über unsere Webseiten, welche wir dann telefonisch nachtelefoniefen und beraten. Dazu nutzen wir ZOHO.

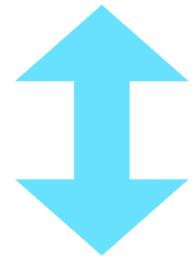
2 Tage · Gefällt mir · Antworten

Alessandro Antonio [Verfasser/in](#)
Mona Schnur wir rufen Firmen kalt an und wenn sie dann einem Kennenlernen

Quelle: Facebook-Gruppen für blau direkt-Makler



**PROFESSIONAL
WORKS**



**Zoho
CRM**

zapier

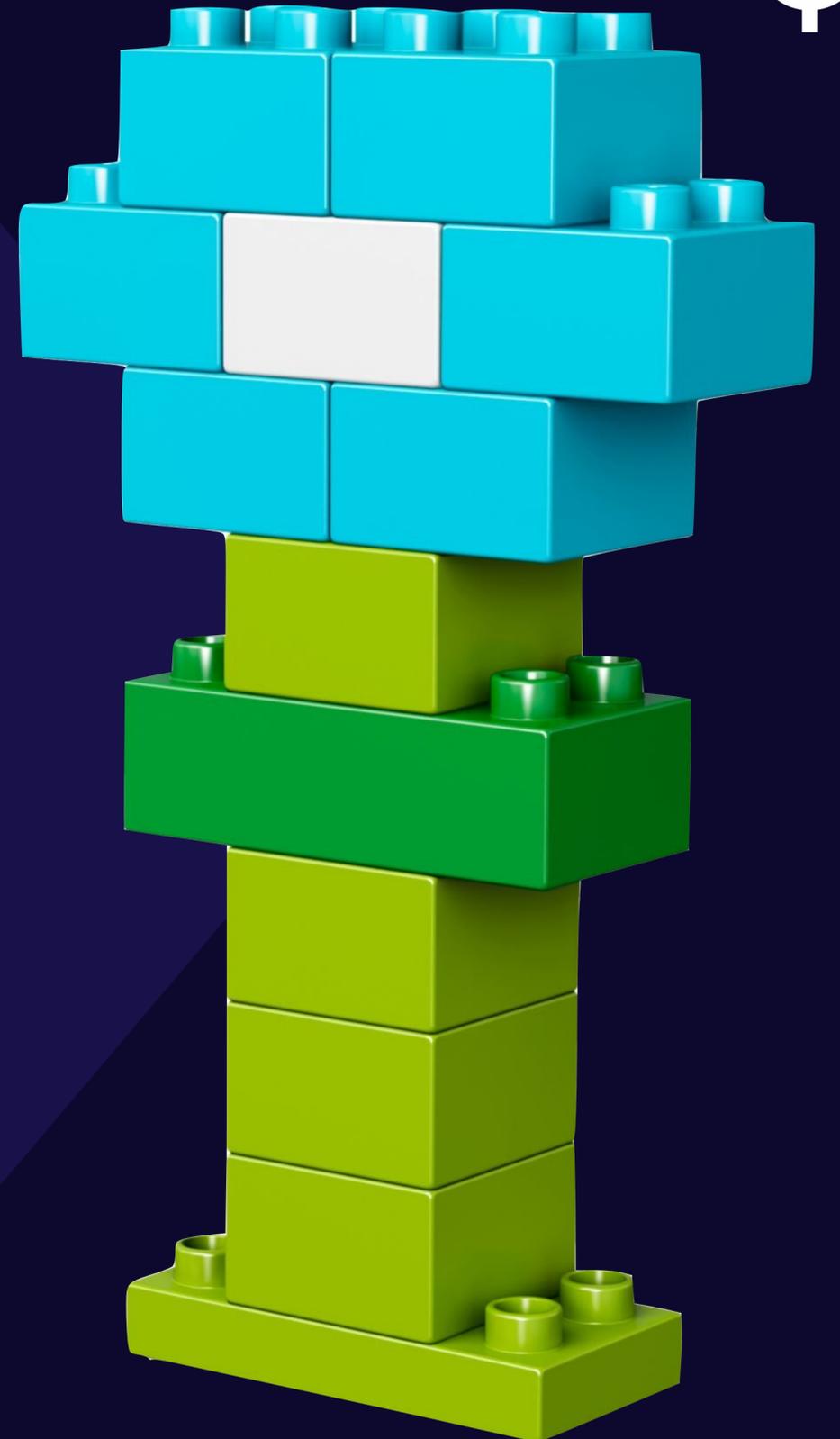
DEMV-Pilotprojekte

- **Aktuell:** Schnittstelle PW zu ZOHO CRM
- **Infos:** Bestätigt
(Workshops + Webinare bereits jetzt)
- **Publikation:** Vermutlich VOR DKM 24
(Sept. / Okt)
- **Zapier:** Schnittstelle noch nicht valide
belegt (Gerüchteküche)



Prozesse noch besser!

Wie Qonekto blau direkt als Organisation unterstützen kann. Und Maklerunternehmer auch.

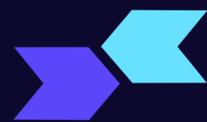




➤ Qonekto einsetzen

Variante 1:

Unendliche Möglichkeiten, lass deiner Phantasie freien Lauf ...

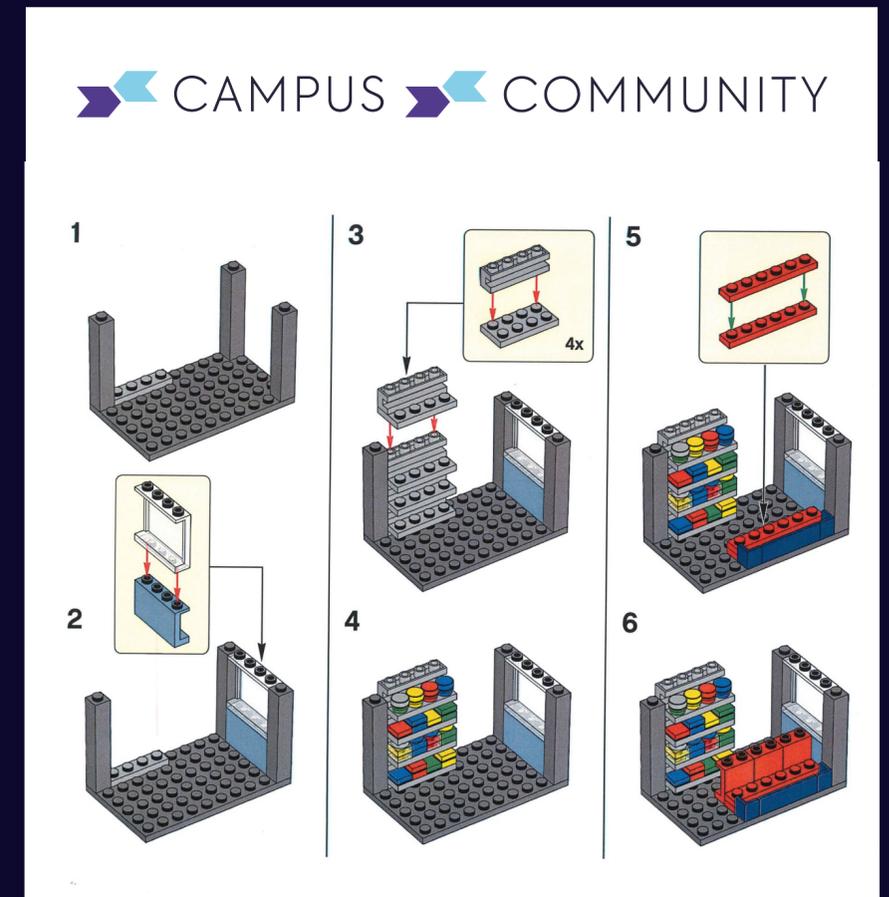


➤ Qonekto einsetzen



Variante 2:

Unendliche Möglichkeiten mit Qonekto-Bauanleitungen ...





➤ Qonekto einsetzen

Variante 3:

Spezifische Prozesse „Done4You“ ...

