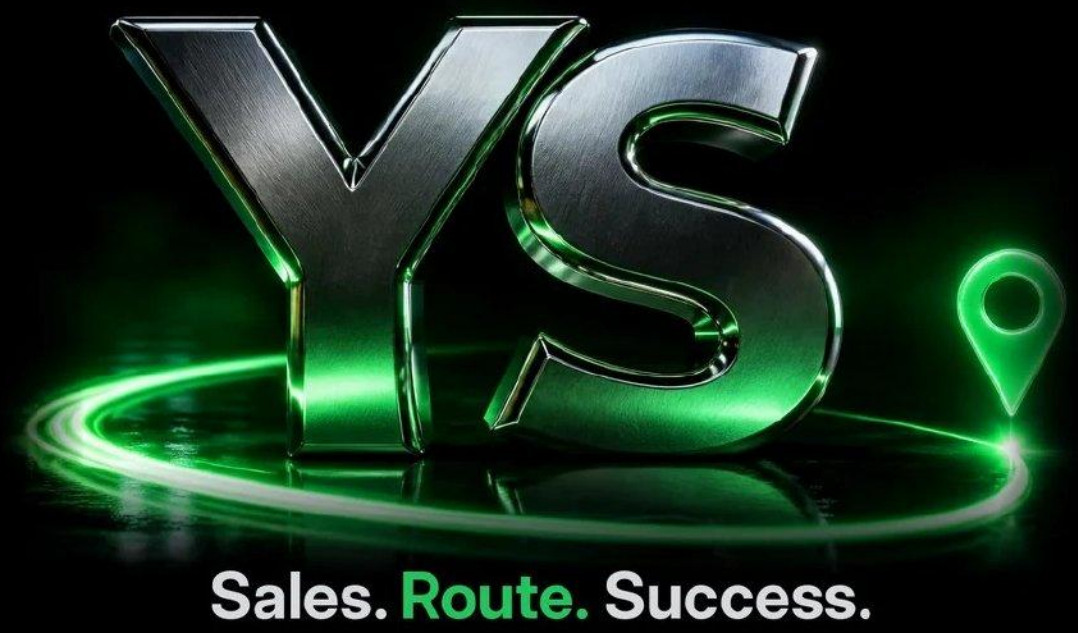
PRODUKTVORSTELLUNG · OKTOBER 2026

Planen, besuchen, abschließen.

Alles in einer App.



YS Field Sales Platform – die App für Vertrieb und Außendienst

ys-sales-route.com

© 2026 YS – Sales. Route. Success. · ys-sales-route.com

DAS PROBLEM

Im Vertrieb ist der Kopf ständig voll

Infos sind überall verstreut

Zettel, Handy, Excel, E-Mails: Vor dem Besuch fehlt der Überblick über den Kunden.

Berichte nach Feierabend

Besuchsberichte entstehen abends aus dem Gedächtnis statt direkt beim Kunden.

Zusagen gehen unter

Was dem Kunden versprochen wurde, wird vergessen oder zu spät erledigt.

Touren planen kostet Zeit

Wer ist fällig, in welcher Reihenfolge? Das wird jeden Tag von Hand geplant.

© 2026 YS – Sales. Route. Success. · ys-sales-route.com

DIE LÖSUNG

YS zeigt zu jedem Kunden auf einen Blick:

1

Was besprochen wurde

2

Was noch offen ist

3

Wann der nächste Besuch fällig ist

Vom ersten Kontakt bis zum Abschluss: Planung, Besuch, Angebot und Auswertung in einer App, für Ihren Vertrieb, national wie international. Unterwegs auf iPhone und Android, im Büro am Computer.

© 2026 YS – Sales. Route. Success. · ys-sales-route.com

EIN ARBEITSTAG MIT DER YS FIELD SALES PLATFORM

Vom ersten Termin bis zum Angebot. In einer App.

07:30 **Tag vorbereiten** Alle Termine des Tages, die Morgen-Zusammenfassung zur Wunschzeit aufs Handy.

08:00 **Route fahren** Stopps in Reihenfolge, auf Wunsch nach Fahrzeit optimiert, Navigation mit einem Tipp.

09:15 **Kunde öffnen** Ansprechpartner, Verlauf, offene Aufgaben, Verkaufschancen, Kundenklasse A/B/C, nächster fälliger Besuch.

10:00 **Besuch führen** In vier Schritten, Notizen und Fotos vor Ort, auch ohne Netz.

10:45 **Nachbereiten** Einsprechen statt tippen. YS Intelligence fasst zusammen und schlägt nächste Schritte vor.

15:30 **Angebot senden** Angebot mit Positionen als PDF oder Link an den Kunden.

17:00 **Tag abschließen** Besuche dokumentiert, Wiedervorlagen gesetzt, die Leitung sieht den Stand.

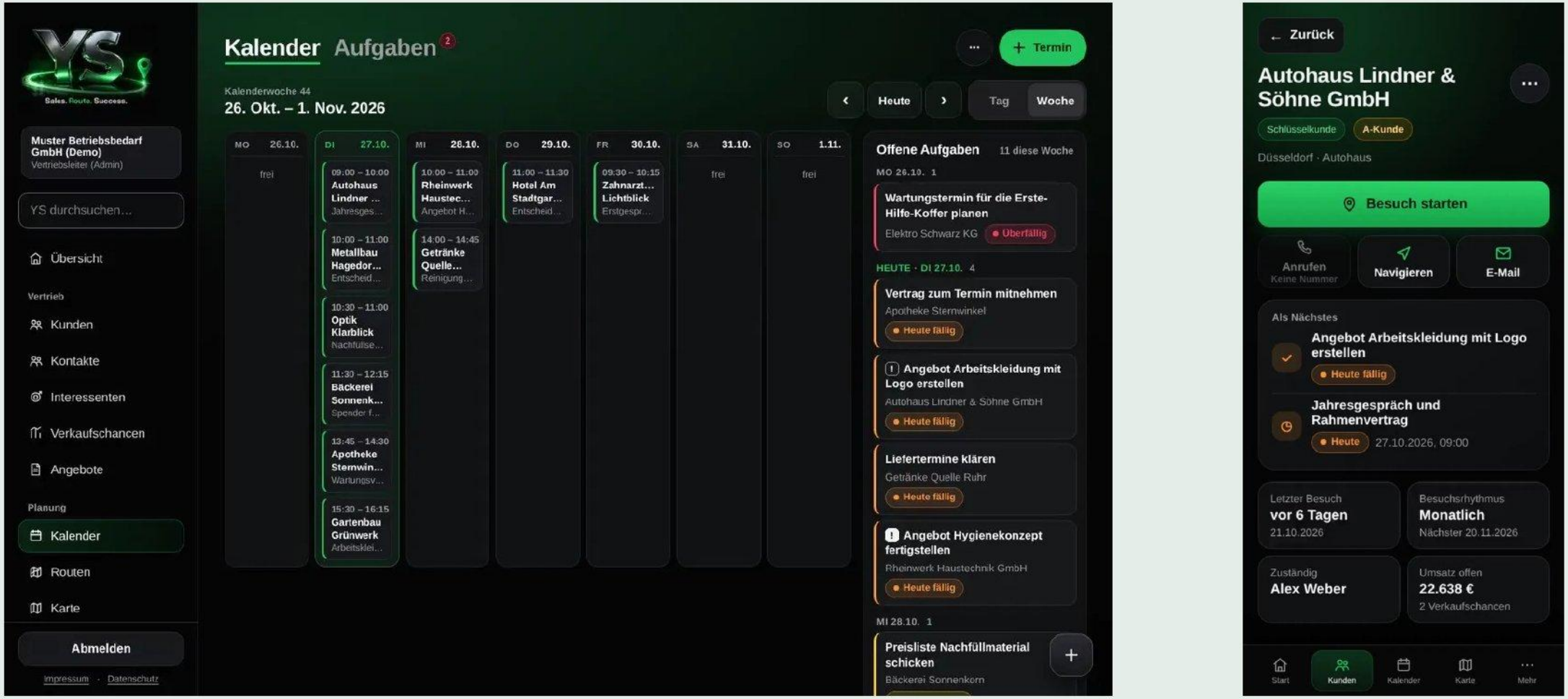


Echte Ansichten der App aus der Demo-Firma, alle Namen und Daten erfunden.

© 2026 YS – Sales. Route. Success. · ys-sales-route.com

SO SIEHT YS AUS

Am Computer im Büro. Am Handy unterwegs.



Links: Kalender und offene Aufgaben am Computer. Rechts: Kundenakte am Handy. Demo-Firma mit erfundenen Beispieldaten. Läuft im Browser, ohne App Store.

© 2026 YS – Sales. Route. Success. · ys-sales-route.com

YS INTELLIGENCE

Kundenwissen auf Knopfdruck.

VOR DEM BESUCH

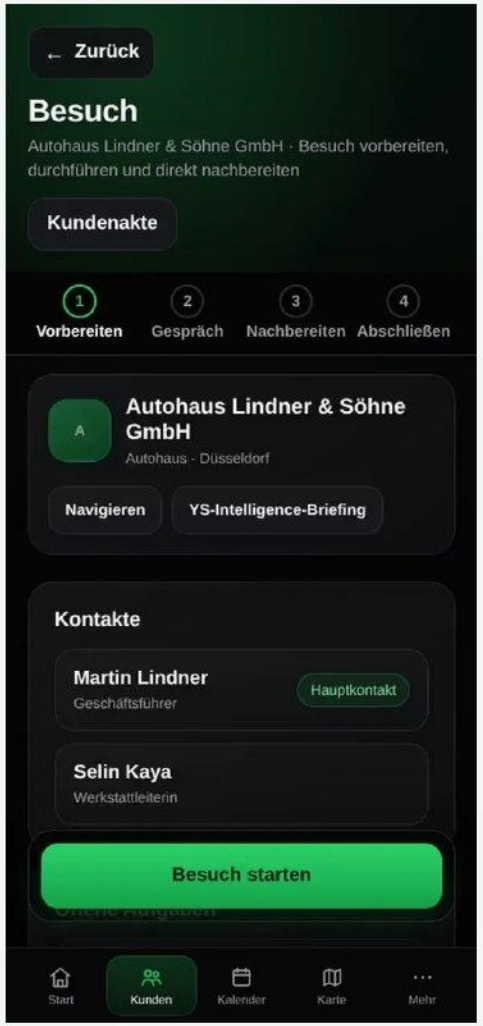
Briefing zum Kunden: Offene Aufgaben und Verkaufschancen kurz zusammengefasst, dazu drei Vorschläge für das Gespräch.

NACH DEM BESUCH

Sprachbericht: Einsprechen statt tippen. YS Intelligence schreibt den Besuchsbericht und schlägt Wiedervorlage, nächsten Termin und Aufgaben vor.

ZWISCHENDURCH

Fragen an YS Intelligence: Was steht heute an? Welche Kunden sind überfällig? Wie stehen meine Verkaufschancen?

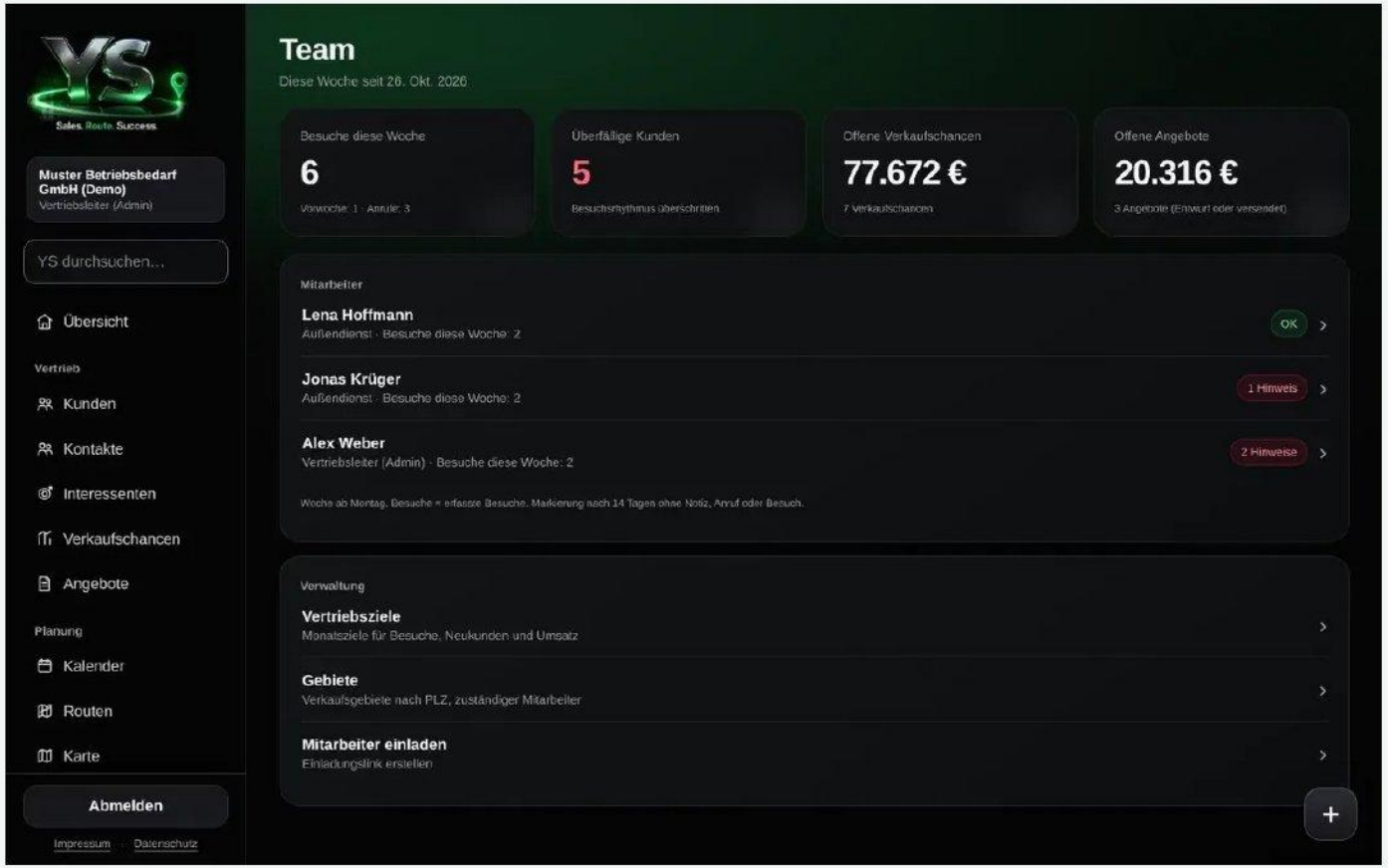


- ✔ Übernommen wird nur, was der Nutzer bestätigt.
- ✔ YS Intelligence sieht nur, was der Nutzer selbst sehen darf.
- ✔ Mit führenden KI-Modellen, auch mit Claude von Anthropic.

© 2026 YS – Sales. Route. Success. · ys-sales-route.com

FÜR DIE VERTRIEBSLEITUNG

Wissen, wo das Team steht. Ohne nachzufragen.



Das Team auf einen Blick

Besuche der Woche, überfällige Kunden, offene Chancen und Angebote.

Vertriebsziele

Monatsziele für Besuche, Neukunden und Umsatz, je Mitarbeiter und Team.

Gebiete

Verkaufsgebiete nach Postleitzahl, Kunden an andere Mitarbeiter übergeben.

Auswertungen

Berichte nach Mitarbeiter, Gebiet oder Monat, Export als Excel.

Echte Ansichten der App aus der Demo-Firma, alle Namen und Daten erfunden.

© 2026 YS – Sales. Route. Success. · ys-sales-route.com

FUNKTIONEN

Was die YS Field Sales Platform kann

Kunden und Kontakte

Kundenklasse A/B/C, Besuchsrhythmus mit „überfällig“, Anrufen und Navigieren mit einem Tipp.

Wochenplanung und Route

YS verteilt fällige Kunden rund um feste Termine auf die Woche, A-Kunden zuerst.

Besuche unterwegs

Bericht direkt beim Kunden erfassen, auch ohne Netz.

Termine und Aufgaben

Erinnerungen und Morgen-Zusammenfassung zur Wunschzeit aufs Handy.

Angebote und Chancen

Chancen mit Wert und Wahrscheinlichkeit, Angebote per Link teilen.

Fahrten und Kilometer

Fahrten erfassen, für eigene Unterlagen und die Abrechnung.

© 2026 YS – Sales. Route. Success. · ys-sales-route.com

SCHNITTSTELLEN

Nahtlos verbunden mit Ihren Programmen

Daten fließen dorthin, wo Sie sie brauchen. Keine doppelte Eingabe, kein Medienbruch.

KALENDER UND TEAMS

Microsoft 365

- ✓ Termine im Outlook-Kalender
- ✓ Besprechungen in Teams
- ✓ Kundenliste aus OneDrive

BUCHHALTUNG

Lexware Office

- ✓ Kunden übernehmen
- ✓ Artikel im Angebot
- ✓ Angebote als Entwurf übergeben

BUCHHALTUNG

sevdesk

- ✓ Kunden mit Adressen
- ✓ Artikel und Preise
- ✓ Angebote als Entwurf übergeben

IMPORT UND EXPORT

Excel und CSV

- ✓ Kundenlisten importieren
- ✓ Berichte, Aufgaben, Fahrten
- ✓ eigene Auswertungen exportieren

NAVIGATION

Google & Apple Maps

- ✓ Adresse mit einem Tipp
- ✓ ganze Tagesroute
- ✓ auf iPhone und Android

KUNDENKOMMUNIKATION

E-Mail & WhatsApp

- ✓ Angebote als Link teilen
- ✓ Terminbestätigungen senden
- ✓ Kalenderdatei für den Kunden

Jede Verbindung schaltet die Firma selbst ein und kann sie jederzeit trennen. Zugangsdaten werden verschlüsselt gespeichert. YS liest keine E-Mails.

© 2026 YS – Sales. Route. Success. · ys-sales-route.com

SICHERHEIT UND DATENSCHUTZ

Ihre Kundendaten bleiben Ihre Kundendaten.

Server in Frankfurt

App und Datenbank laufen in Frankfurt am Main (EU).

Jede Firma für sich

Jede Firma sieht nur ihre eigenen Daten, automatisch bei jeder Änderung geprüft.

Rollen und Rechte

Mitarbeiter sehen ihre Kunden, Admins die ganze Firma. Löschen darf nur ein Admin.

Änderungsprotokoll

Admins sehen, wer wann was geändert hat.

Zwei-Faktor-Anmeldung

Auf Wunsch je Nutzer, mit Code-App und Notfall-Codes.

Verschlüsselte Zugänge

Zugangsdaten zu Microsoft 365, Lexware Office und sevdesk verschlüsselt.

© 2026 YS – Sales. Route. Success. · ys-sales-route.com

PILOTPHASE

Die YS Field Sales Platform ist in der Pilotphase.

Wir suchen ausgewählte Unternehmen

Sie erproben YS mit ihrem Team im echten Außendienstalltag. Ihre Rückmeldungen fließen direkt in die Weiterentwicklung ein.

Interesse unverbindlich mitteilen:
support@ys-sales-route.com

MARKTEINFÜHRUNG UND PREISE

- ✔ Die YS Field Sales Platform ist noch nicht im regulären Vertrieb.
- ✔ Leistungsumfang und Preise legen wir auf Grundlage der Pilotphase fest und veröffentlichen sie vor dem Marktstart.
- ✔ Die Bedingungen für die Pilotphase werden individuell vereinbart.

Die Teilnahme erfolgt nach individueller Abstimmung. Ein Anspruch auf Teilnahme besteht nicht.

© 2026 YS – Sales. Route. Success. · ys-sales-route.com

STAND UND WAS ICH SUCHE

Gemeinsam YS in den Alltag bringen

Stand heute: Die App ist fertig entwickelt und läuft. Sie ist in der Pilotphase, einer geschlossenen Testphase (Beta), und noch nicht im regulären Vertrieb. Persönliche Demo-Zugänge mit Beispieldaten auf Einladung.

Feedback

Was kostet Ihren Vertrieb heute am meisten Zeit und Nerven? Was fehlt in YS?

Pilotunternehmen

Unternehmen, die YS in der Pilotphase im echten Alltag erproben und ehrlich berichten. Bedingungen individuell vereinbart.

Partner

Netzwerke, Verbände und Beratungsstellen, die YS ihren Mitgliedern vorstellen möchten.

© 2026 YS – Sales. Route. Success. · ys-sales-route.com

KONTAKT

Lassen Sie uns sprechen.

Yama Sarferaz
support@ys-sales-route.com
Demo und Pilotzugang auf Anfrage
ys-sales-route.com
linkedin.com/company/ys-sales-route
Oberhausen, Nordrhein-Westfalen



© 2026 YS – Sales. Route. Success. · ys-sales-route.com