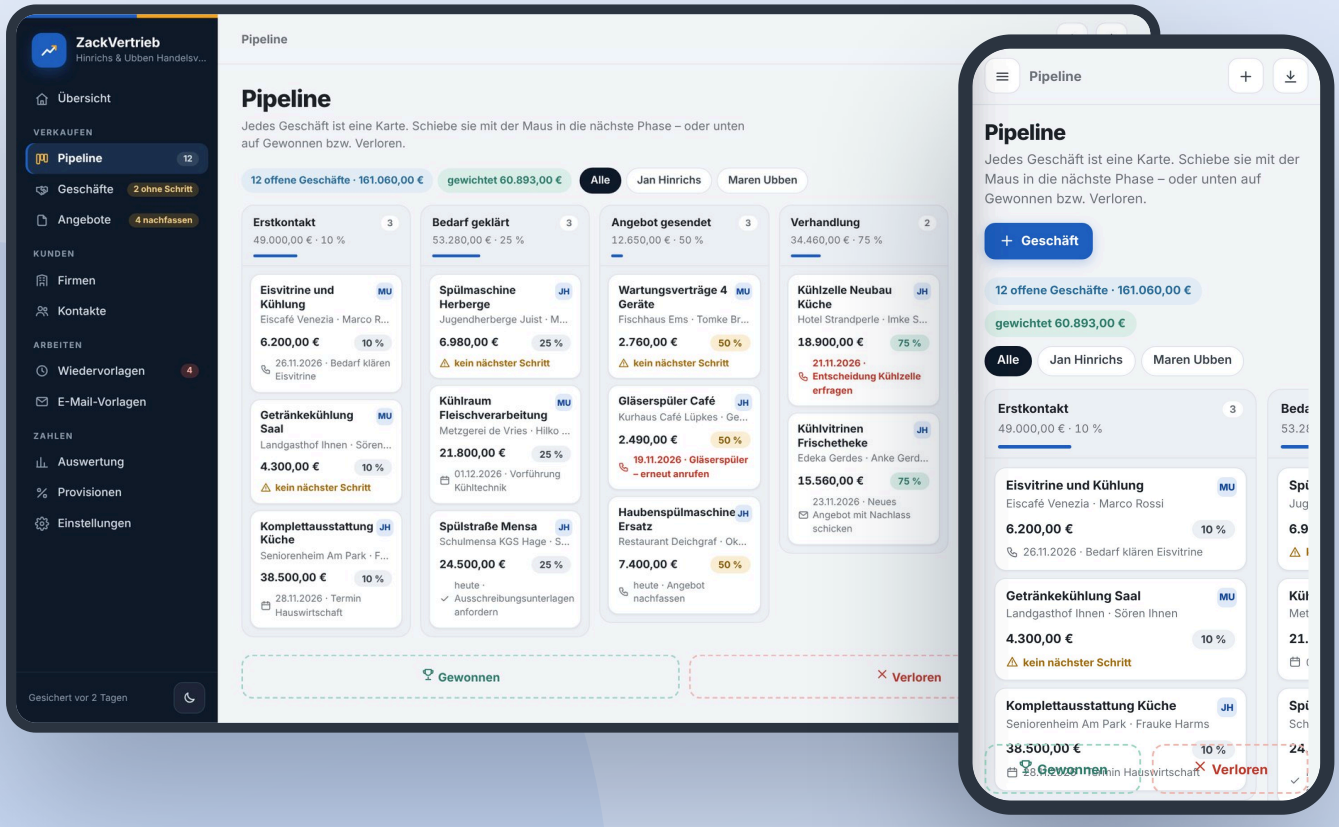
ZackVertrieb
Version 1

Bedienungsanleitung ZackVertrieb

Die Vertriebs-App: Kunden, Pipeline, Wiedervorlagen, Angebote und Auswertung – Schritt für Schritt erklärt.

KEIN ABO · EINMAL KAUFEN, DAUERHAFT NUTZEN



PC · Tablet · Handy · auch offline

© 2026 Michael Gieser – Osteel

Inhalt

1	Willkommen	2
2	Installation und erster Start	3
3	Die Übersicht	4
4	Firmen und Kontakte	5
5	Kontakte einlesen	7
6	Die Pipeline	8
7	Geschäfte	9
8	Wiedervorlagen	11
9	Anrufe festhalten	12
10	E-Mails und Vorlagen	13
11	Angebote	15
12	Auswertung	17
13	Provisionen	18
14	Werbe-Erlaubnis und Datenschutz	20
15	Im Team arbeiten	22
16	Einstellungen	23
17	Datensicherung und USB-Stick	24
18	Am Handy	25
19	Demo-Version und Neustart	26
20	Häufige Fragen	27

KAPITEL 1

Willkommen

ZackVertrieb ist die Vertriebs-App für Selbstständige, kleine Vertriebsteams und Handelsvertreter. Kunden, Verkaufschancen, Wiedervorlagen, Anrufe, E-Mails, Angebote und Auswertung stecken in einer App: auf PC, Tablet und Handy, auch ohne Internet.

Kein Abo ZackVertrieb ist **keine Abo-Software**: einmal kaufen, dauerhaft nutzen. Keine Gebühren pro Nutzer und Monat, kein Konto, keine Cloud.

Was die App für dich erledigt

- **Pipeline-Tafel:** Jedes Geschäft ist eine Karte. Du schiebst sie von „Erstkontakt“ bis „Gewonnen“.
- **Wiedervorlagen:** Die App sagt dir jeden Morgen, wen du anrufen musst. Kein Kunde wird vergessen.
- **Eingeschlafene Geschäfte:** Geschäfte ohne nächsten Schritt meldet die App von selbst.
- **Anrufe mit Stoppuhr:** Am Handy direkt wählen, Gesprächsnotiz und Dauer festhalten.
- **E-Mail-Vorlagen:** fertige Texte zum Nachfassen, Bedanken, Bestätigen – mit einem Klick im Mailprogramm.
- **Angebote** mit Produktliste, Rabatt und Druck. Angenommen? Dann ist das Geschäft automatisch gewonnen.
- **Auswertung:** Umsatz, Abschlussquote, Prognose, Verlustgründe, Anrufe und Gesprächsdauer.
- **Provisionen** für Handelsvertreter: Was steht dir zu, was ist bezahlt?
- **Datenschutz:** Werbe-Erlaubnis pro Kontakt, Auskunft auf Knopfdruck, Löschen mit Sperrliste.

Deine Daten bleiben bei dir. Alles wird nur auf deinem Gerät gespeichert. Deshalb ist die regelmäßige Sicherung wichtig (Kapitel 17).

KAPITEL 2

Installation und erster Start

Es gibt drei Wege. Alle funktionieren ohne Internet.

Weg 1: Einfach öffnen (PC)

1. Die Datei `ZackVertrieb_v1.html` an einen festen Platz legen, z. B. in „Dokumente“.
2. Doppelklick – die App öffnet sich im Browser (Chrome, Edge, Firefox oder Safari).
3. Immer dieselbe Datei am selben Ort öffnen. Tipp: Lesezeichen setzen.

Weg 2: Vom USB-Stick

Die Datei auf einen USB-Stick legen und dort öffnen. Mit dem Stick-Modus liegen die Daten mit auf dem Stick – ideal für den Außendienst mit wechselnden Rechnern.

Weg 3: Als App installieren (Handy, Tablet)

1. Den Ordner `ZackVertrieb_v1_App` einmal ins Internet hochladen, z. B. kostenlos bei Netlify Drop (Anleitung in LIESMICH.txt).
2. Die Adresse am Handy öffnen. Android: Menü → „App installieren“. iPhone: Teilen → „Zum Home-Bildschirm“.
3. Ab jetzt startet die App mit eigenem Symbol. Deine Daten werden **nicht** hochgeladen.

Der erste Start

Drei Schritte: Begrüßung, deine Firma und die Frage, wie du verkaufst – **allein**, **im Team** oder als **Handelsvertreter**. Danach richtet sich die App ein.

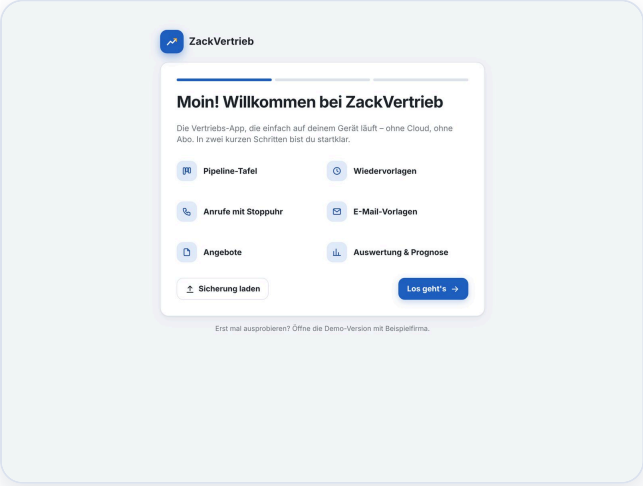


Abb. 1 – Willkommen.

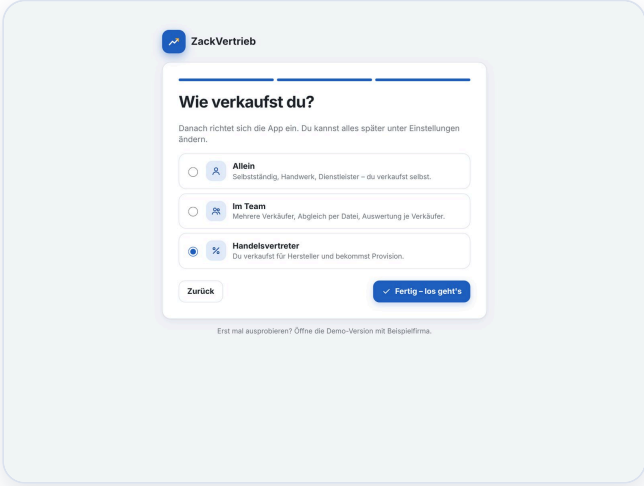


Abb. 2 – Allein, Team oder Handelsvertreter.

KAPITEL 3

Die Übersicht

Die Übersicht ist dein Start in den Tag: Was bringt der Monat, was ist heute dran, was droht vergessen zu werden.

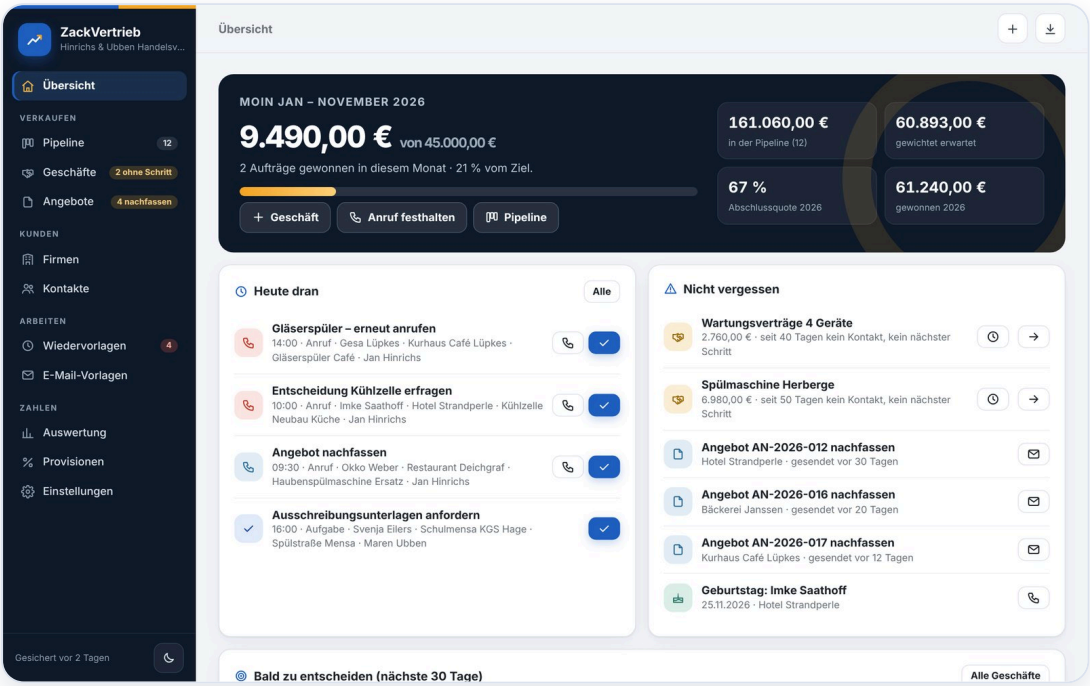


Abb. 3 – Umsatz des Monats, Pipeline, heutige Aufgaben und Erinnerungen.

- **Oben:** gewonnener Umsatz im Monat und – wenn du eins einträgst – dein Umsatzziel als Balken. Daneben Pipeline, gewichtete Erwartung und Abschlussquote.
- **Heute dran:** alle Wiedervorlagen von heute und alles Überfällige. Mit einem Klick anrufen oder abhaken.
- **Nicht vergessen:** eingeschlafene Geschäfte, Angebote ohne Antwort, Geburtstage von Kunden und die Datensicherung.
- **Bald zu entscheiden:** Geschäfte, die in den nächsten 30 Tagen abgeschlossen werden sollen.

> **Tipp:** Mit dem `+` oben rechts legst du von überall schnell ein Geschäft, einen Kontakt, eine Wiedervorlage oder einen Anruf an.

KAPITEL 4

Firmen und Kontakte

Unter Kunden findest du alle Firmen und Ansprechpartner. Ein Kontakt kann zu einer Firma gehören oder eine Privatperson sein.

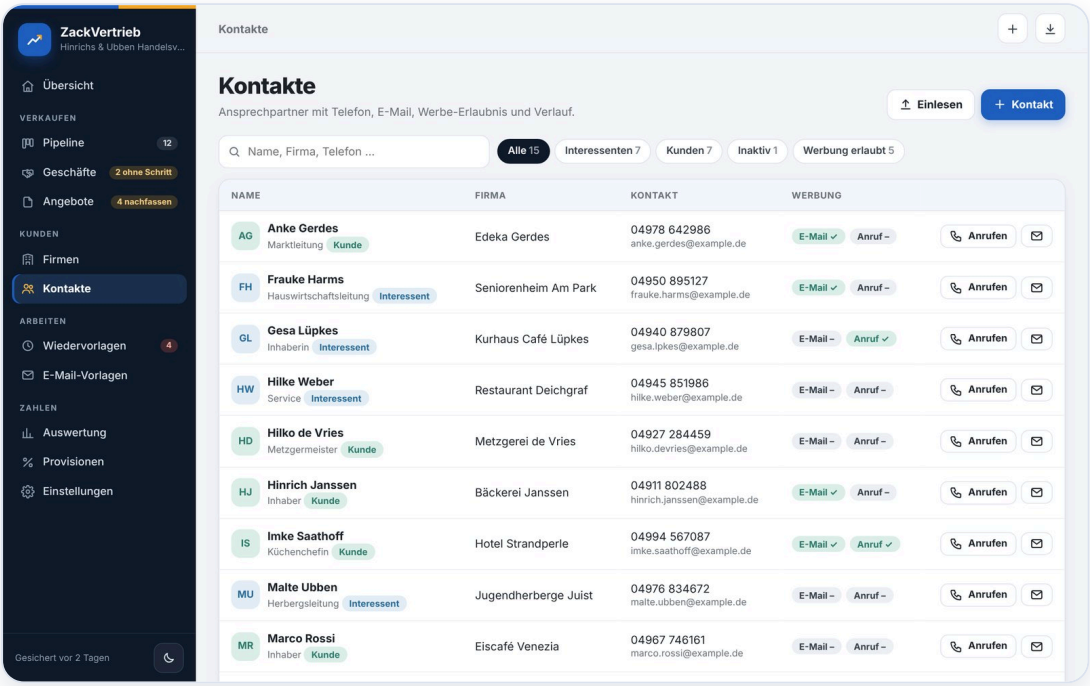


Abb. 4 – Die Kontaktliste mit Status, Telefon und Werbe-Erlaubnis.

Anlegen

+ Firma bzw. + Kontakt. Wichtig sind Name, Telefon, E-Mail und der **Status**: Interessent, Kunde oder Inaktiv. Bei „Wie kam der Kontakt zustande?“ trägst du die Quelle ein – in der Auswertung siehst du dann, woher deine Aufträge kommen.

Die Kontaktakte

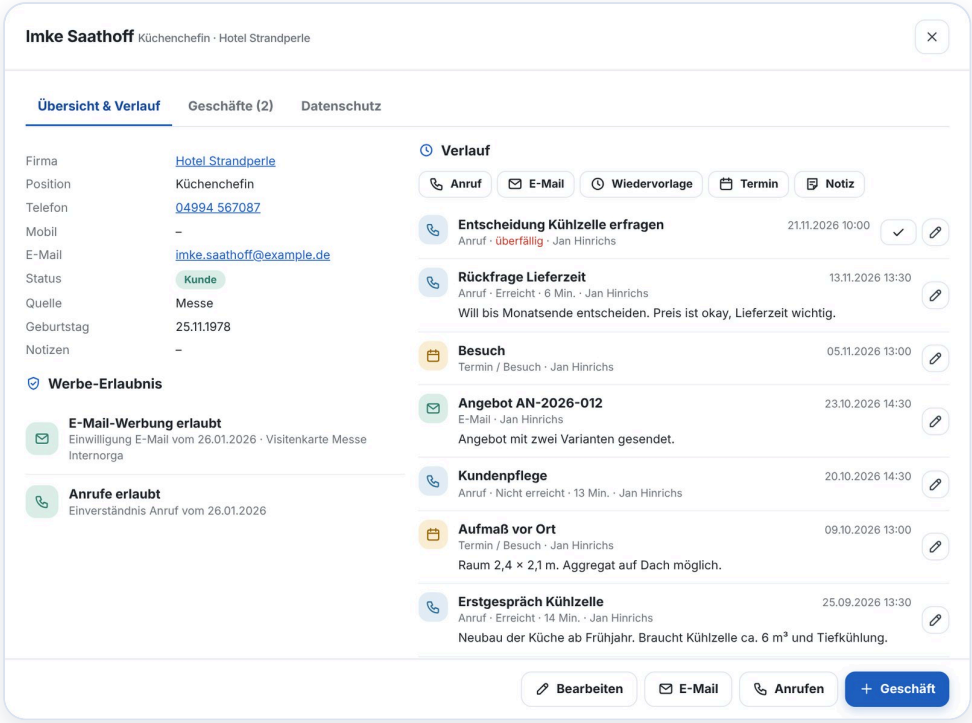


Abb. 5 – Links die Daten und die Werbe-Erlaubnis, rechts der ganze Verlauf.

Klick auf einen Kontakt öffnet seine Akte. Rechts steht der komplette Verlauf: jeder Anruf, jede E-Mail, jeder Termin, jede Notiz. Oben die Knöpfe für **Anruf, E-Mail, Wiedervorlage, Termin und Notiz**.

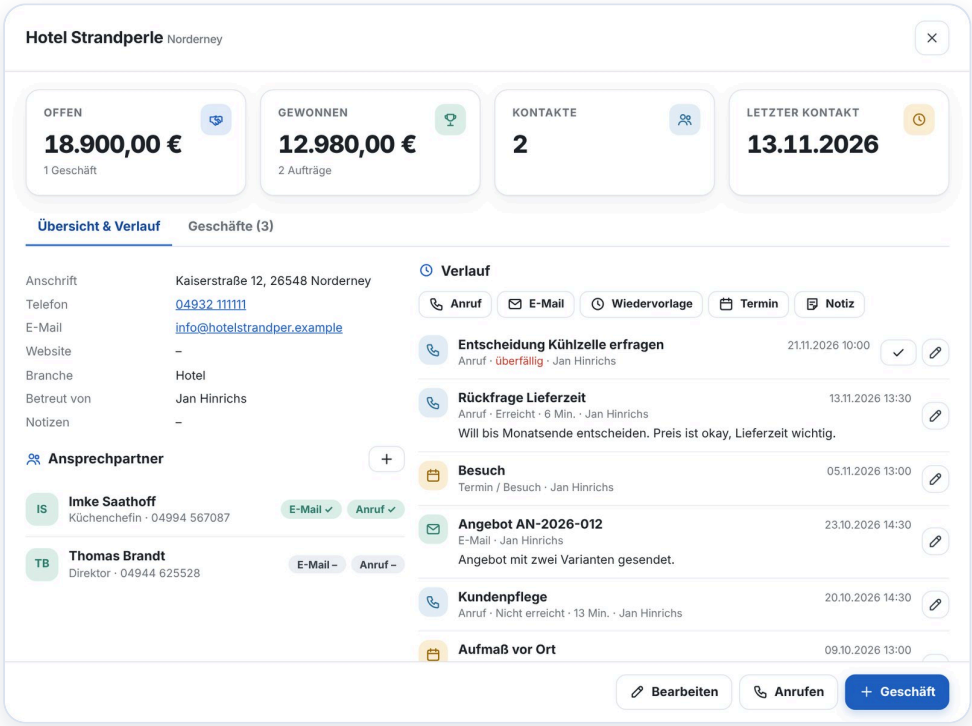


Abb. 6 – Die Firmenakte: Ansprechpartner, Geschäfte und Verlauf aller Kontakte.

KAPITEL 5

Kontakte einlesen

Du hast deine Kunden schon in Excel, Outlook oder im Handy? Dann musst du nichts abtippen.

- **Excel / Outlook:** Als CSV-Datei speichern. In der ersten Zeile stehen die Überschriften, z. B. Vorname, Nachname, Firma, Telefon, E-Mail. Die App erkennt die Spalten selbst.
- **Handy / Adressbuch:** Kontakte als vCard-Datei (.vcf) exportieren und einlesen.

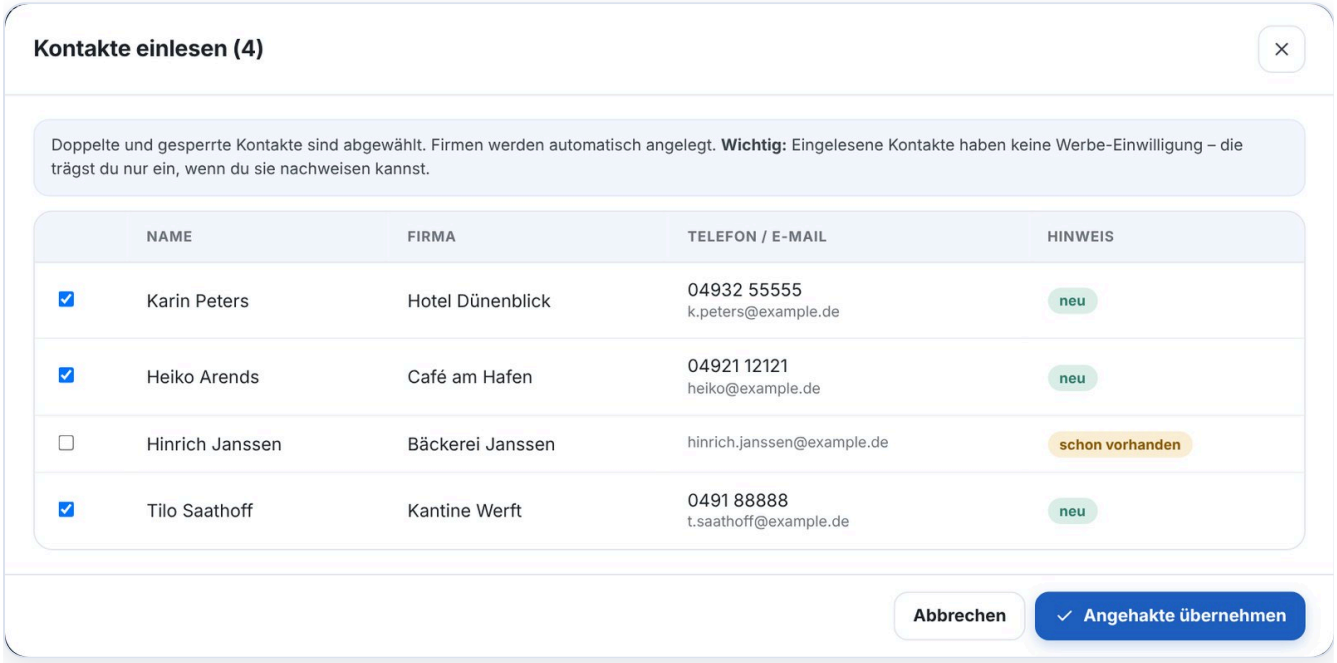


Abb. 7 – Vor dem Übernehmen zeigt die App, was neu ist, was schon da ist und was gesperrt ist.

Doppelte Kontakte und Personen auf der Sperrliste sind abgewählt. Firmen legt die App automatisch an.

> **Wichtig:** Eingelesene Kontakte haben keine Werbe-Einwilligung. Die trägst du nur ein, wenn du sie nachweisen kannst (Kapitel 14).

KAPITEL 6

Die Pipeline

Das Herzstück. Jedes offene Geschäft ist eine Karte auf der Tafel. Die Spalten sind die Phasen deines Verkaufs.

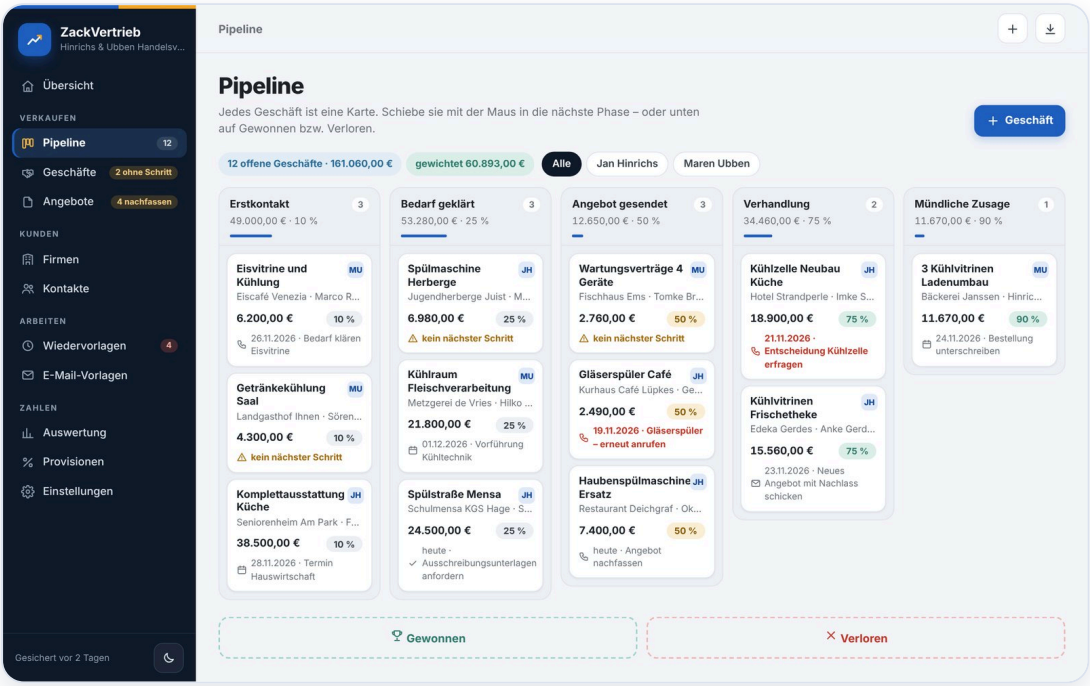


Abb. 8 – Die Pipeline-Tafel mit fünf Phasen. Unten die Felder Gewonnen und Verloren.

So arbeitest du damit

- **Karte ziehen:** Mit der Maus eine Karte in die nächste Spalte ziehen – fertig.
- **Gewonnen oder verloren:** Karte unten auf das grüne bzw. rote Feld ziehen.
- **Auf jeder Karte** stehen Wert, Abschluss-Chance und der **nächste Schritt**. Rot heißt überfällig, gelb heißt: kein nächster Schritt geplant.
- Oben stehen die Summe aller offenen Geschäfte und der **gewichtete Wert**: jedes Geschäft mal seine Chance.

> **Am Handy** wechselst du die Phase in der Geschäftsakte über die Phasenleiste oben (Kapitel 7).

Die Phasen und ihre Abschluss-Chancen stellst du unter Einstellungen → Verkaufsprozess ein (Kapitel 16).

KAPITEL 7

Geschäfte

Ein Geschäft ist eine Verkaufschance: Was willst du wem verkaufen, wie viel ist es wert, wann wird entschieden?

Ein Geschäft anlegen

`+ Geschäft` → Titel (was wird verkauft?), Firma, Ansprechpartner, Wert, Phase und erwarteter Abschluss. Direkt danach fragt die App nach dem **nächsten Schritt**.

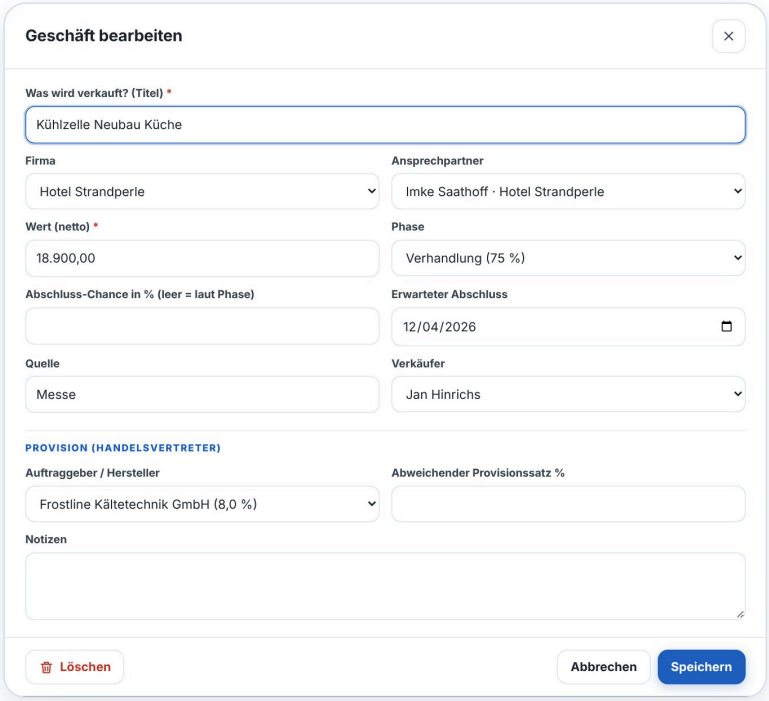


Abb. 9 – Geschäft anlegen.

Die Geschäftsakte

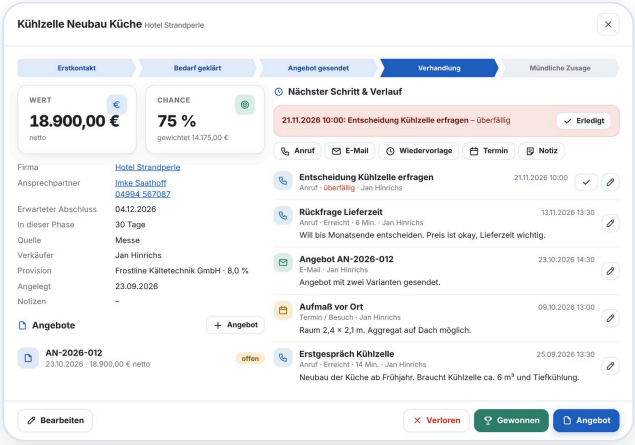


Abb. 10 – Phasenleiste, Wert, Chance, nächster Schritt, Angebote und Verlauf.

- **Phasenleiste:** Klick auf eine Phase verschiebt das Geschäft.
- **Nächster Schritt:** grün geplant, rot überfällig, gelb fehlt.
- **Gewonnen:** Datum und endgültigen Wert eintragen, auf Wunsch den Kontakt zum Kunden machen und eine Danke-Mail schreiben.
- **Verloren:** Grund wählen. Auf Wunsch erinnert dich die App in einem halben Jahr, dich wieder zu melden.

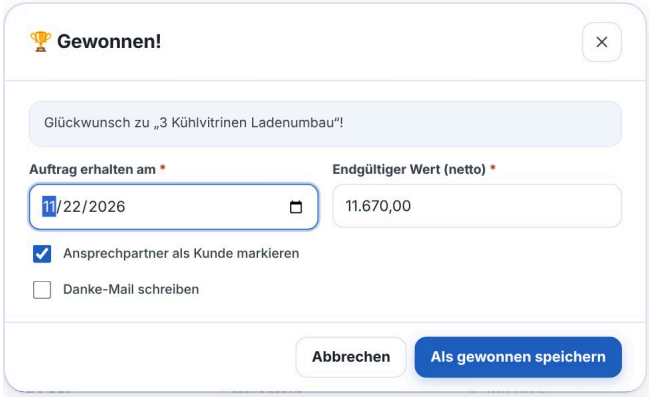


Abb. 11 – Gewonnen.

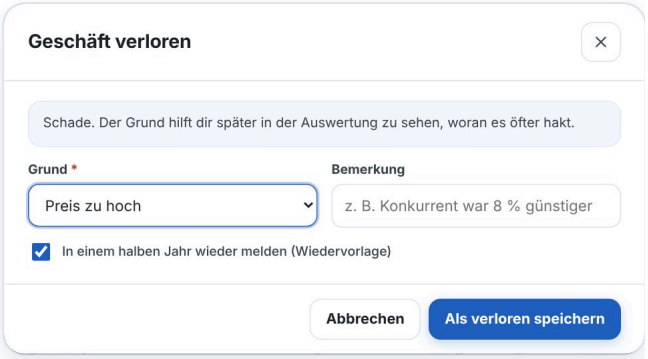


Abb. 12 – Verloren – mit Grund.

Die Liste

Unter Geschäfte siehst du alle als Liste. Der Filter **„Ohne nächsten Schritt"** zeigt Geschäfte, bei denen seit drei Wochen nichts passiert ist. Hier liegt das meiste verschenkte Geld.

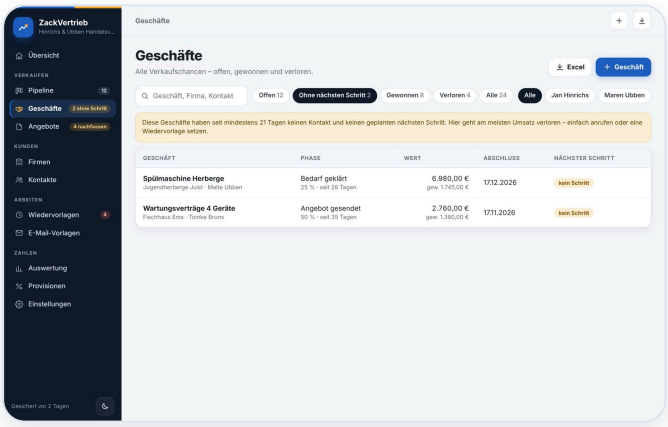


Abb. 13 – Eingeschlafene Geschäfte – einfach anrufen oder eine Wiedervorlage setzen.

KAPITEL 8

Wiedervorlagen

Wiedervorlagen sind deine Aufgaben: anrufen, E-Mail schreiben, Termin, sonstiges. Die App erinnert dich am richtigen Tag.

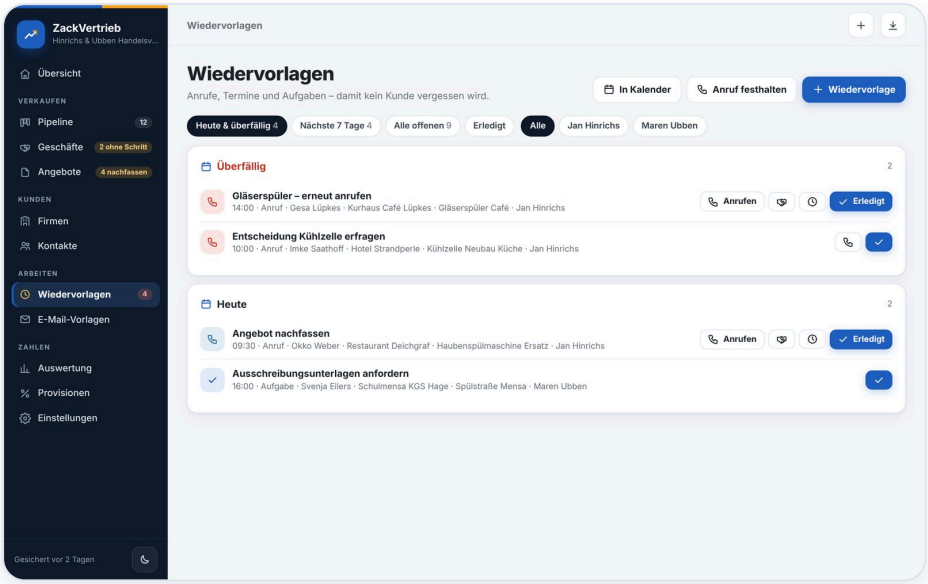


Abb. 14 – Heute und überfällig – mit Anrufen, Verschieben und Erledigt.

- + Wiedervorlage → Was? Wann? Mit wem? Zu welchem Geschäft?
- Erledigt fragt kurz nach dem Ergebnis und schlägt gleich den **nächsten Schritt** vor.
- Mit der Uhr verschiebst du auf morgen, in 3 Tagen, eine Woche oder einen Monat.
- In Kalender speichert alle offenen Wiedervorlagen als Kalenderdatei – für Outlook, Google oder den Handy-Kalender, mit Erinnerung 15 Minuten vorher.

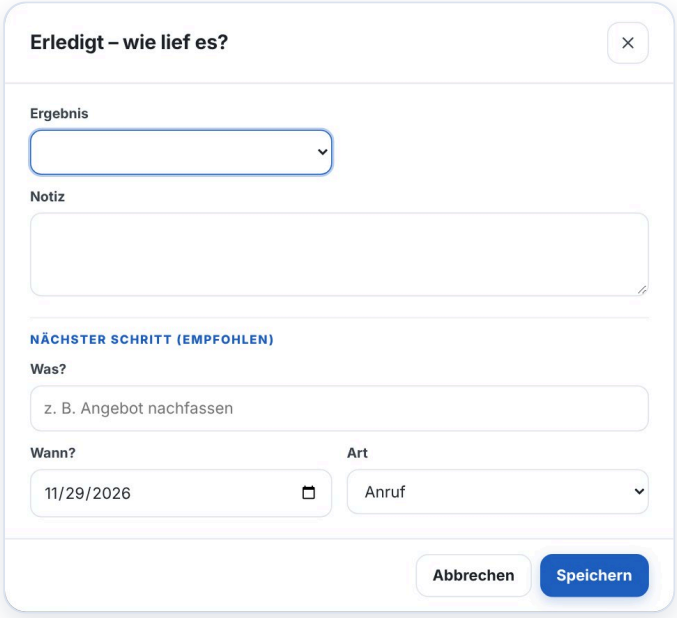


Abb. 15 – Erledigt – und gleich den nächsten Schritt planen.

KAPITEL 9

Anrufe festhalten

Am Handy wählst du mit einem Klick. Gleichzeitig öffnet sich das Gesprächsprotokoll mit laufender Stoppuhr.

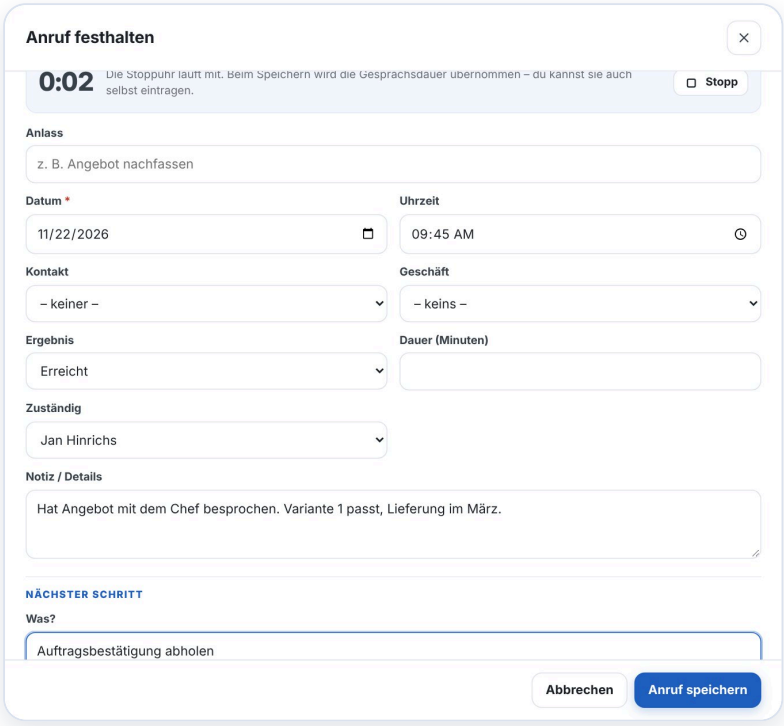


Abb. 16 – Die Stoppuhr läuft mit. Ergebnis, Notiz und nächster Schritt – fertig.

1. Beim Kontakt, Geschäft oder in der Wiedervorlage auf **Anrufen** klicken.
2. Telefonieren. Die Stoppuhr zählt mit.
3. Ergebnis wählen (erreicht, nicht erreicht, Rückruf, Mailbox, kein Interesse) und eine kurze Notiz schreiben.
4. Nächsten Schritt eintragen und **Anruf speichern**.

Am PC ohne Telefon-Anbindung klickst du einfach auf **Anruf festhalten** und telefonierst wie gewohnt.

> Bei Interessenten ohne dokumentiertes Einverständnis zeigt die App vor dem Anruf einen Hinweis (Kapitel 14).

KAPITEL 10

E-Mails und Vorlagen

Die App schreibt E-Mails nicht selbst, sondern öffnet dein Mailprogramm mit fertigem Text. Du klickst nur noch auf Senden. Die E-Mail landet automatisch im Verlauf.

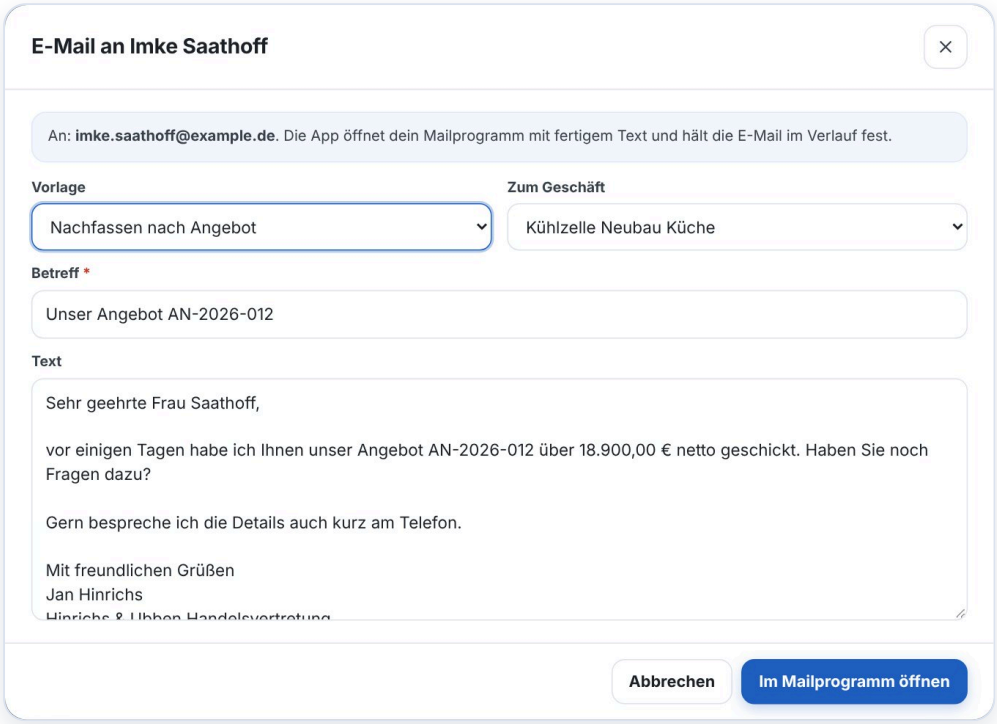


Abb. 17 – Vorlage wählen – Anrede, Angebotsnummer und Betrag sind schon eingesetzt.

Vorlagen

Unter Arbeiten → E-Mail-Vorlagen gibt es fünf fertige Texte: Nachfassen nach Angebot, Danke für das Gespräch, Terminbestätigung, Danke für den Auftrag und „Lange nichts gehört“. Du kannst sie ändern und eigene anlegen.

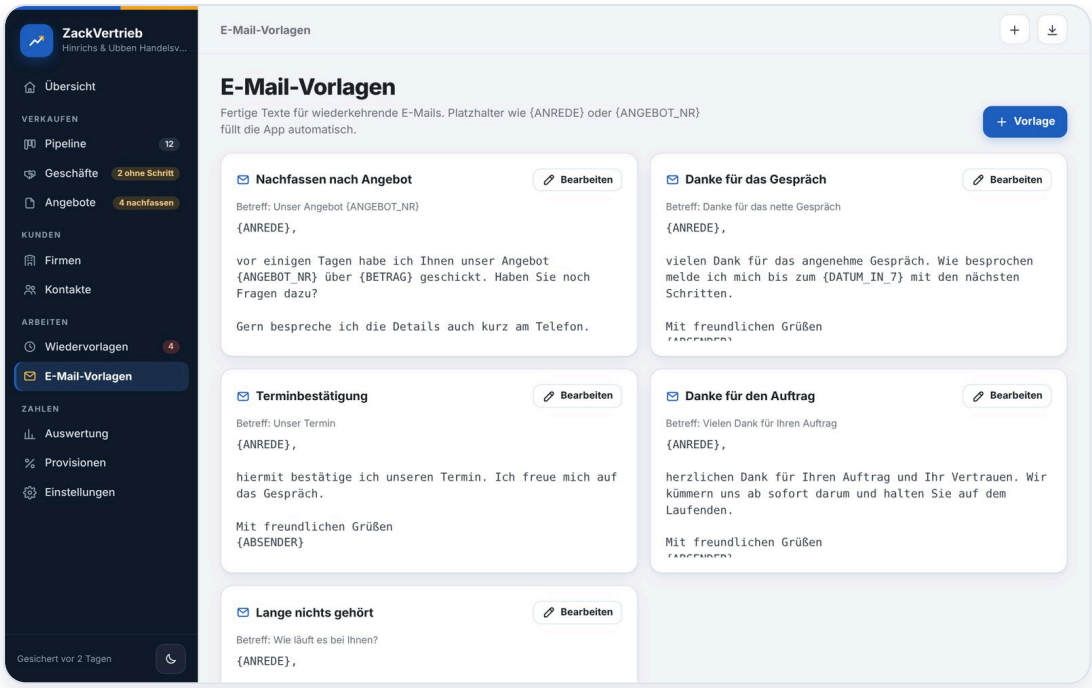


Abb. 18 – Die Vorlagen mit Platzhaltern.

PLATZHALTER	WIRD ERSETZT DURCH
{ANREDE}	Sehr geehrte Frau … / Hallo … (bei „Wir duzen uns“)
{FIRMA}, {VORNAME}, {NACHNAME}	Daten des Kontakts
{ANGEBOT_NR}, {BETRAG}	letztes Angebot zum Geschäft
{ABSENDER}	dein Name, Firma und Telefon
{HEUTE}, {DATUM_IN_7}	heutiges Datum, Datum in einer Woche

KAPITEL 11

Angebote

Angebote schreibst du direkt aus dem Geschäft. Positionen, Mengen, Rabatt, Umsatzsteuer – die App rechnet alles.

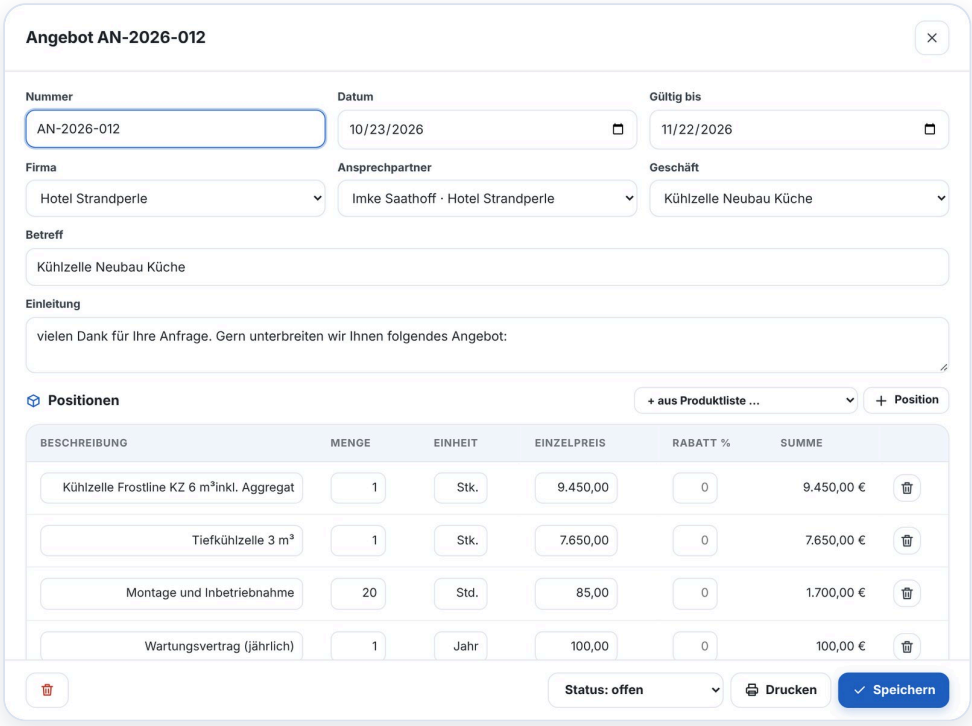
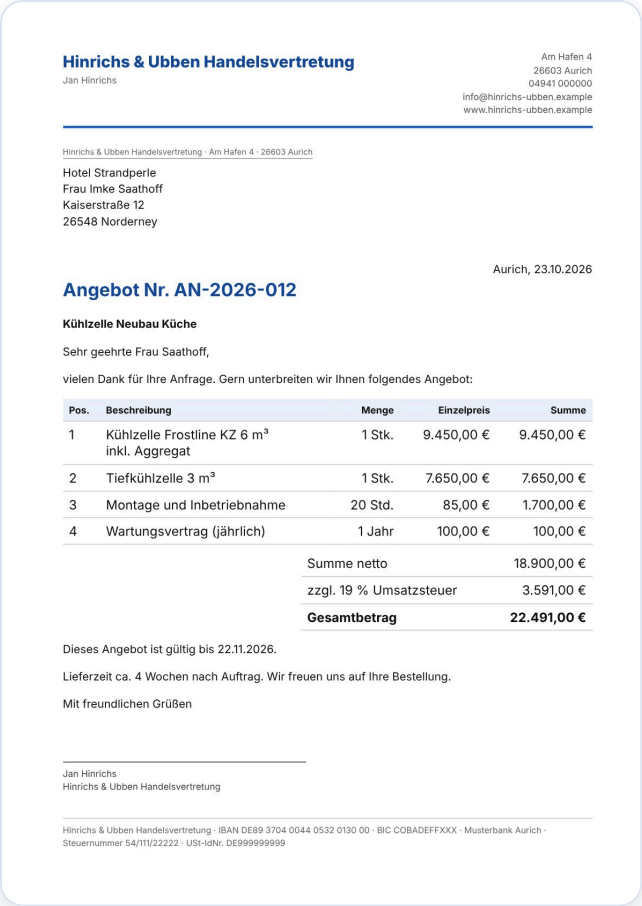


Abb. 19 – Der Angebots-Editor mit Positionen und Summen.

1. Im Geschäft auf **Angebot** klicken. Kunde und Betreff sind schon eingetragen.
2. Positionen eintragen oder aus der **Produktliste** wählen.
3. Status auf **offen** stellen, wenn das Angebot raus ist. Das Geschäft springt dann auf „Angebot gesendet“ und die App legt eine Wiedervorlage zum Nachfassen an.
4. Status **angenommen**: Das Geschäft ist automatisch gewonnen.



Hinrichs & Ubben Handelsvertretung
Jan Hinrichs

Am Hafen 4
26603 Aurich
04941 000000
info@hinrichs-ubben.example
www.hinrichs-ubben.example

Hinrichs & Ubben Handelsvertretung · Am Hafen 4 · 26603 Aurich

Hotel Strandperle
Frau Imke Saathoff
Kaiserstraße 12
26548 Norderney

Aurich, 23.10.2026

Angebot Nr. AN-2026-012

Kühlzelle Neubau Küche

Sehr geehrte Frau Saathoff,

vielen Dank für Ihre Anfrage. Gern unterbreiten wir Ihnen folgendes Angebot:

Pos.	Beschreibung	Menge	Einzelpreis	Summe
1	Kühlzelle Frostline KZ 6 m³ inkl. Aggregat	1 Stk.	9.450,00 €	9.450,00 €
2	Tiefkühlzelle 3 m³	1 Stk.	7.650,00 €	7.650,00 €
3	Montage und Inbetriebnahme	20 Std.	85,00 €	1.700,00 €
4	Wartungsvertrag (jährlich)	1 Jahr	100,00 €	100,00 €

Summe netto	18.900,00 €
zzgl. 19 % Umsatzsteuer	3.591,00 €
Gesamtbetrag	**22.491,00 €**

Dieses Angebot ist gültig bis 22.11.2026.

Lieferzeit ca. 4 Wochen nach Auftrag. Wir freuen uns auf Ihre Bestellung.

Mit freundlichen Grüßen

Jan Hinrichs
Hinrichs & Ubben Handelsvertretung

Hinrichs & Ubben Handelsvertretung · IBAN DE89 3704 0044 0532 0130 00 · BIC COBADEFFXXX · Musterbank Aurich · Steuernummer 54/111/22222 · USt-IdNr. DE999999999

Abb. 20 – Das gedruckte Angebot.

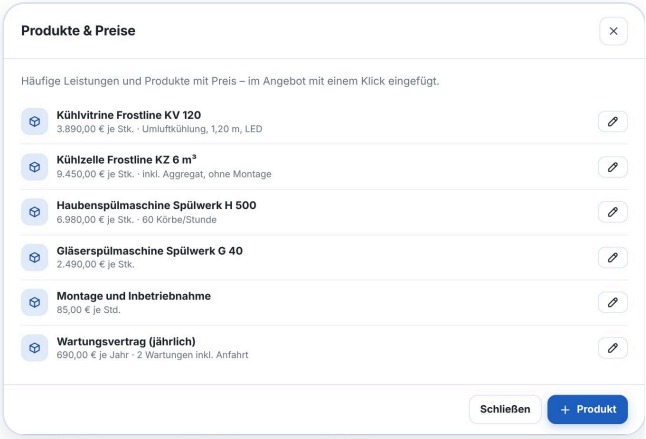


Abb. 21 – Produkte und Preise.

Nachfassen bringt Abschlüsse. Angebote ohne Antwort nach 7 Tagen (einstellbar) zeigt die App auf der Übersicht – mit Knopf für die Nachfass-Mail.

KAPITEL 12

Auswertung

Unter Zahlen → Auswertung siehst du, wie dein Vertrieb läuft – für Monat, Quartal, Jahr oder die letzten 12 Monate.

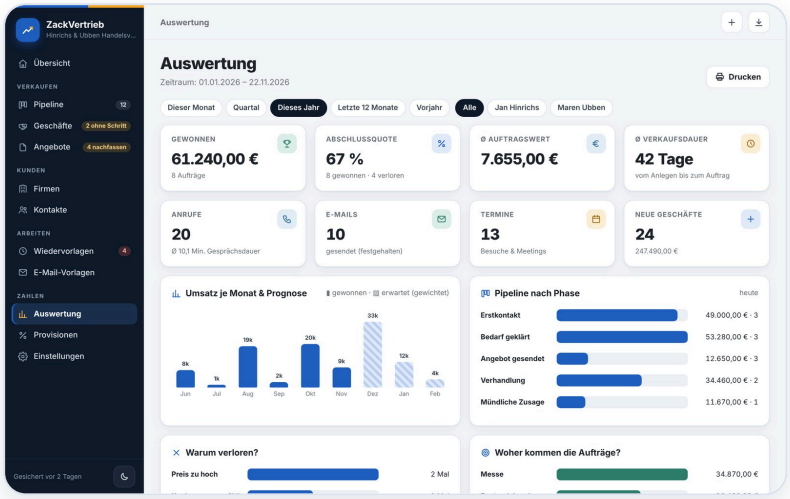


Abb. 22 – Gewonnener Umsatz, Abschlussquote, Auftragswert, Verkaufsdauer und Aktivitäten.

- **Abschlussquote:** Wie viele der entschiedenen Geschäfte hast du gewonnen?
- **Ø Verkaufsdauer:** Wie viele Tage vom Anlegen bis zum Auftrag?
- **Anrufe, E-Mails, Termine** und die durchschnittliche Gesprächsdauer.
- **Umsatz je Monat und Prognose:** die letzten 6 Monate und die nächsten 3 – gewichtet nach Chance und erwartetem Abschluss.
- **Warum verloren?** und **Woher kommen die Aufträge?** zeigen, wo du ansetzen kannst.
- Im Team: alle Zahlen auch je Verkäufer.

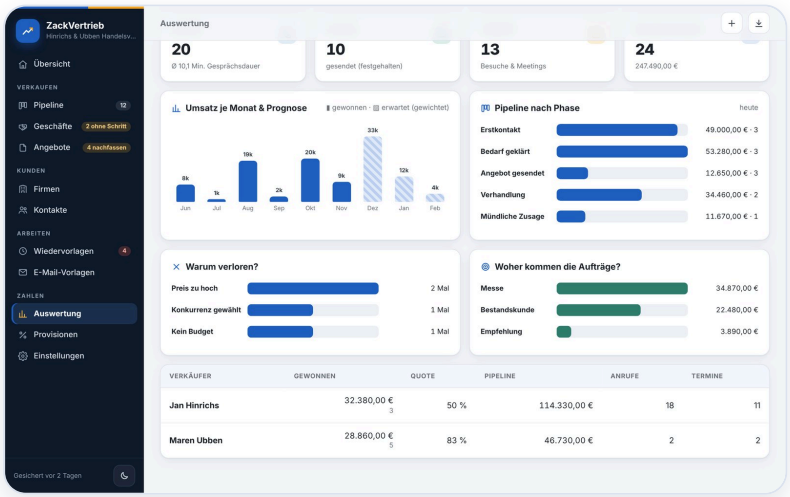


Abb. 23 – Prognose, Pipeline nach Phase, Verlustgründe und Quellen.

KAPITEL 13

Provisionen

Für Handelsvertreter: Bei jedem Geschäft wählst du den Auftraggeber (Hersteller). Die App rechnet die Provision aus und zeigt, was abgerechnet und bezahlt ist.

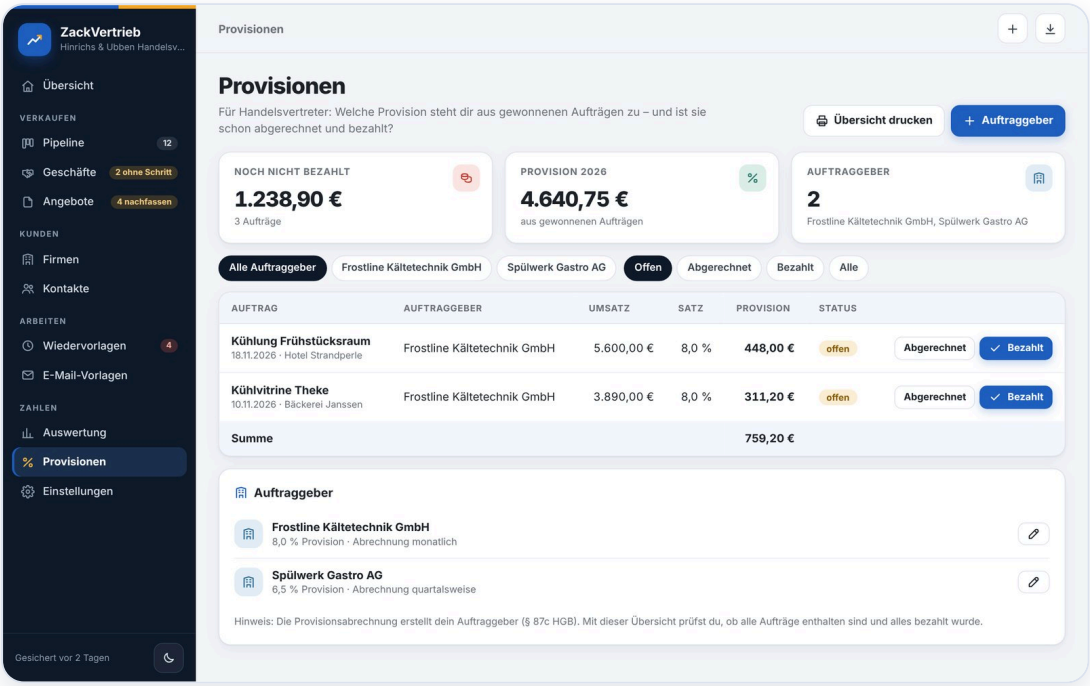


Abb. 24 – Offene Provisionen, Auftraggeber und Status je Auftrag.

1. Einstellungen → Regeln → Haken bei **„Ich bin Handelsvertreter“**. Dann erscheint Provisionen im Menü.
2. `+ Auftraggeber` mit Provisionssatz anlegen.
3. Im Geschäft den Auftraggeber wählen. Ein abweichender Satz ist möglich.
4. Nach dem Auftrag: `Abgerechnet`, wenn er auf der Abrechnung des Auftraggebers steht, und `Bezahlt`, wenn das Geld da ist.



Hinrichs & Ubben Handelsvertretung
Jan Hinrichs

Am Hafen 4
26603 Aurich
04941 000000
info@hinrichs-ubben.example
www.hinrichs-ubben.example

Provisionsübersicht

Stand 22.11.2026 – Aufstellung der provisionspflichtigen Geschäfte zum Abgleich mit der Provisionsabrechnung.

Frostline Kältetechnik GmbH

Datum	Kunde / Auftrag	Umsatz	Satz	Provision	Status
25.06.2026	Metzgerei de Vries Vitrine Wurstabteilung	8.200,00 €	8,0 %	656,00 €	bezahlt 04.08.2026
24.08.2026	Edeka Gerdes Kühlregale Markt	19.400,00 €	8,0 %	1.552,00 €	bezahlt 08.10.2026
12.10.2026	Fischhaus Ems Kühlzelle Fischlager	12.900,00 €	8,0 %	1.032,00 €	bezahlt 12.11.2026
10.11.2026	Bäckerei Janssen Kühlvitrine Theke	3.890,00 €	8,0 %	311,20 €	offen
18.11.2026	Hotel Strandperle Kühlung Frühstücksraum	5.600,00 €	8,0 %	448,00 €	offen
Summe · davon offen 759,20 €				**3.999,20 €**	

Spülwerk Gastro AG

Datum	Kunde / Auftrag	Umsatz	Satz	Provision	Status
25.09.2026	Eiscafé Venezia Gläserspüler Eiscafé	2.490,00 €	6,5 %	161,85 €	bezahlt 02.11.2026
27.10.2026	Hotel Strandperle Haubenspüler Hotelküche	7.380,00 €	6,5 %	479,70 €	abgerechnet
Summe · davon offen 479,70 €				**641,55 €**	

Abb. 25 – Die Provisionsübersicht zum Abgleich.

Die Provisionsabrechnung erstellt dein Auftraggeber (§ 87c HGB). Mit der Übersicht prüfst du, ob alle Aufträge enthalten sind.

KAPITEL 14

Werbe-Erlaubnis und Datenschutz

Im Vertrieb gelten strenge Regeln. ZackVertrieb hilft dir, sie einzuhalten und nachzuweisen.

Werbe-Erlaubnis pro Kontakt

- **Werbe-E-Mails** nur mit nachweisbarer Einwilligung – auch an Firmen (§ 7 UWG).
- **Werbeanrufe bei Firmen** nur mit mindestens mutmaßlichem Einverständnis, bei Privatpersonen nur mit ausdrücklicher Einwilligung.
- Bei jedem Kontakt hältst du fest: erlaubt ja/nein, seit wann und wie (z. B. „Formular Messe“).

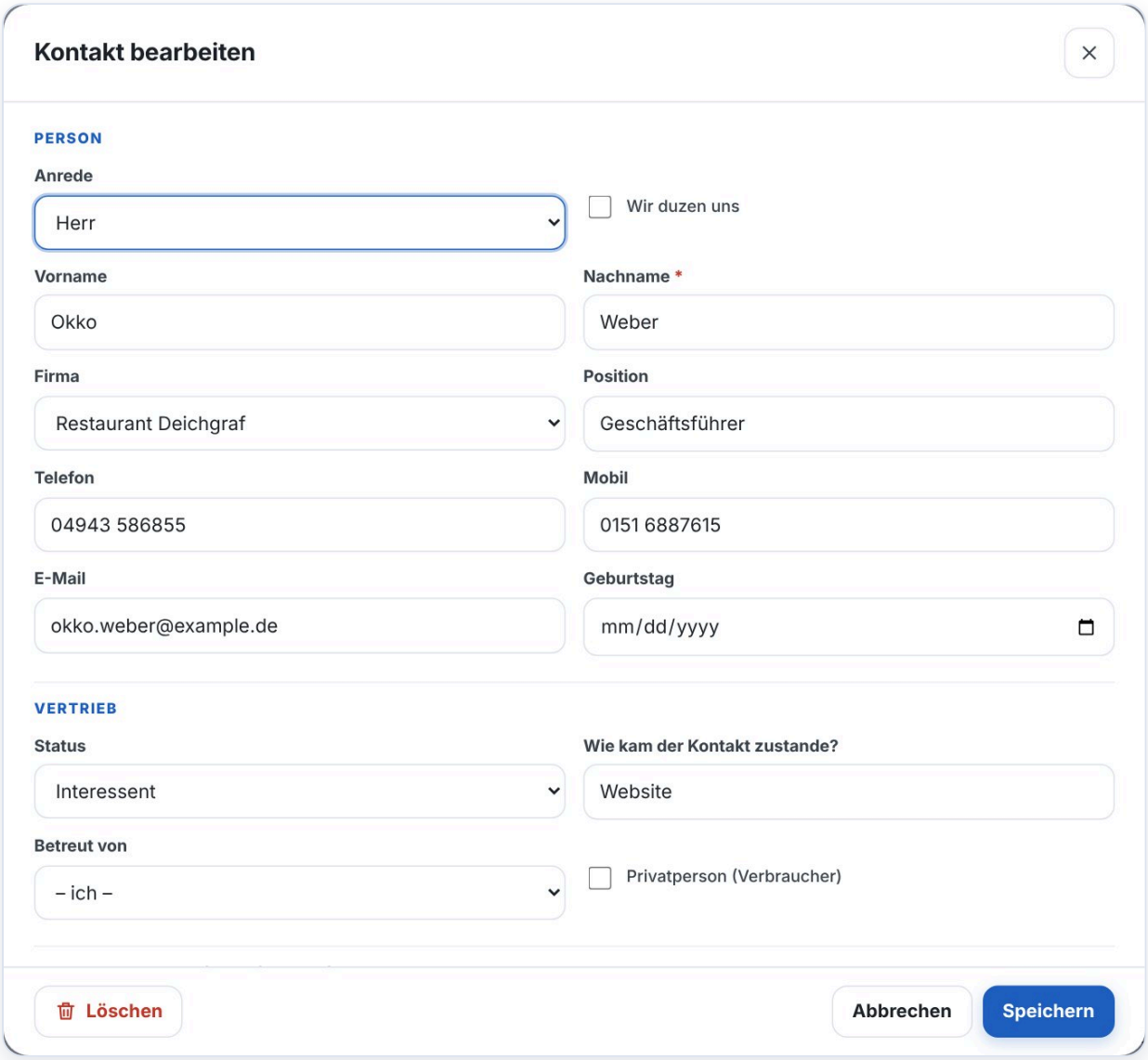


Abb. 26 – Im Kontakt: Einwilligung für E-Mail und Anruf mit Datum und Nachweis.

Bei E-Mails und Anrufen ohne Erlaubnis zeigt die App einen Hinweis. Für Antworten, Angebote und laufende Geschäfte ist das in Ordnung – nur reine Werbung braucht die Einwilligung.

Auskunft und Löschen

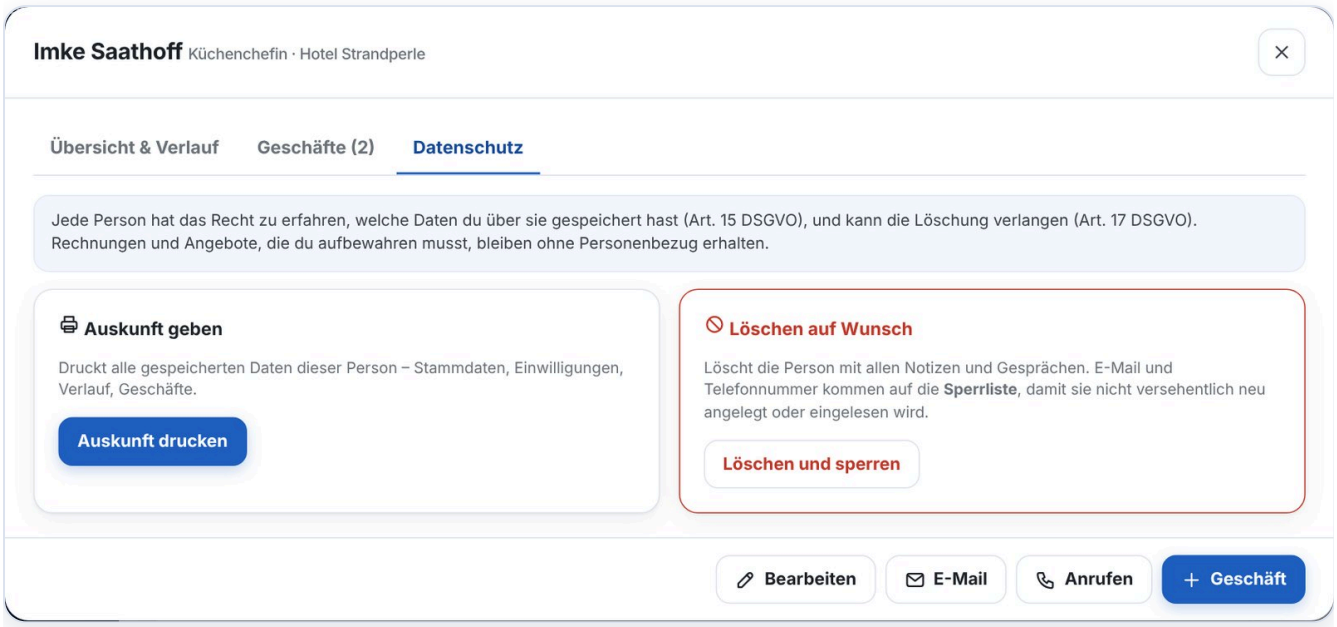


Abb. 27 – Kontakt → Datenschutz.

- **Auskunft drucken** (Art. 15 DSGVO): alle gespeicherten Daten der Person als Brief.
- **Löschen und sperren** (Art. 17 DSGVO): Die Person wird mit allen Notizen gelöscht. E-Mail und Telefon kommen auf die **Sperrliste** – so wird sie nicht versehentlich neu angelegt oder eingelesen.

> Die Hinweise sind sorgfältig erstellt, ersetzen aber keine Rechtsberatung. Im Zweifel: Rechtsanwalt oder IHK fragen.

KAPITEL 15

Im Team arbeiten

Ihr seid zu mehreren? Lege unter Einstellungen → Team jeden Verkäufer an. Geschäfte, Kunden und Aufgaben lassen sich dann zuordnen und getrennt auswerten.

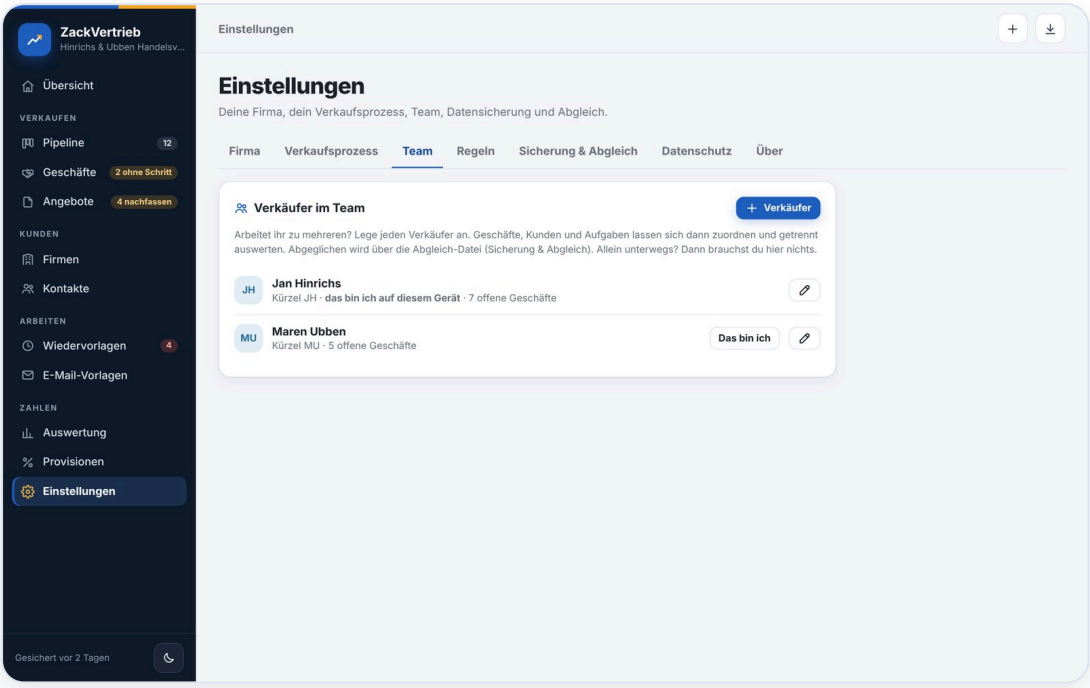


Abb. 28 – Verkäufer mit Kürzel. „Das bin ich“ bestimmt, wem neue Einträge gehören.

- Auf jeder Karte der Pipeline steht das Kürzel des Verkäufers.
- Pipeline, Geschäfte, Wiedervorlagen und Auswertung lassen sich nach Verkäufer filtern.
- Auf jedem Gerät einmal **„Das bin ich“** wählen.

Abgleich ohne Cloud

1. Auf jedem Gerät Name und Kürzel eintragen (Sicherung & Abgleich).
2. Gerät A: `Abgleich-Datei erstellen` und dem Kollegen schicken.
3. Gerät B: `Abgleich-Datei einlesen` – und umgekehrt.

> Wurde derselbe Eintrag auf zwei Geräten geändert, gewinnt die neuere Fassung. Gelöschtes wird auch auf dem anderen Gerät gelöscht.

KAPITEL 16

Einstellungen

Unter Einstellungen passt du die App an deinen Vertrieb an.

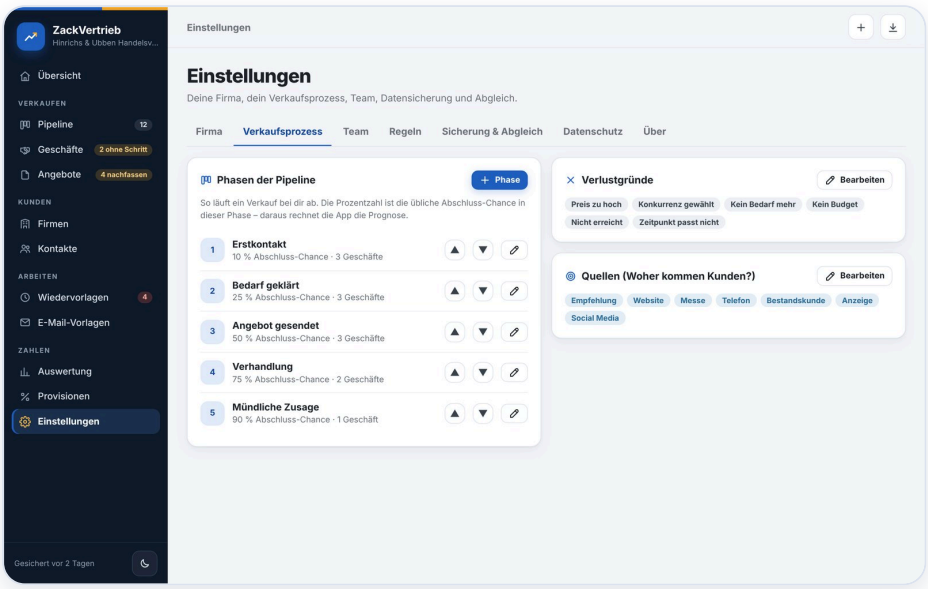


Abb. 29 – Verkaufsprozess: Phasen mit Abschluss-Chance, Verlustgründe und Quellen.

- **Firma:** Name, Anschrift, Bank, Steuernummer, Logo – für Angebote und Briefe.
- **Verkaufsprozess:** Phasen umbenennen, neu anlegen, sortieren. Die Prozentzahl ist die übliche Chance in dieser Phase.
- **Regeln:** Umsatzziel, nach wie vielen Tagen nachgefasst wird, wann ein Geschäft als eingeschlafen gilt, Umsatzsteuer, Kleinunternehmer, Handelsvertreter.

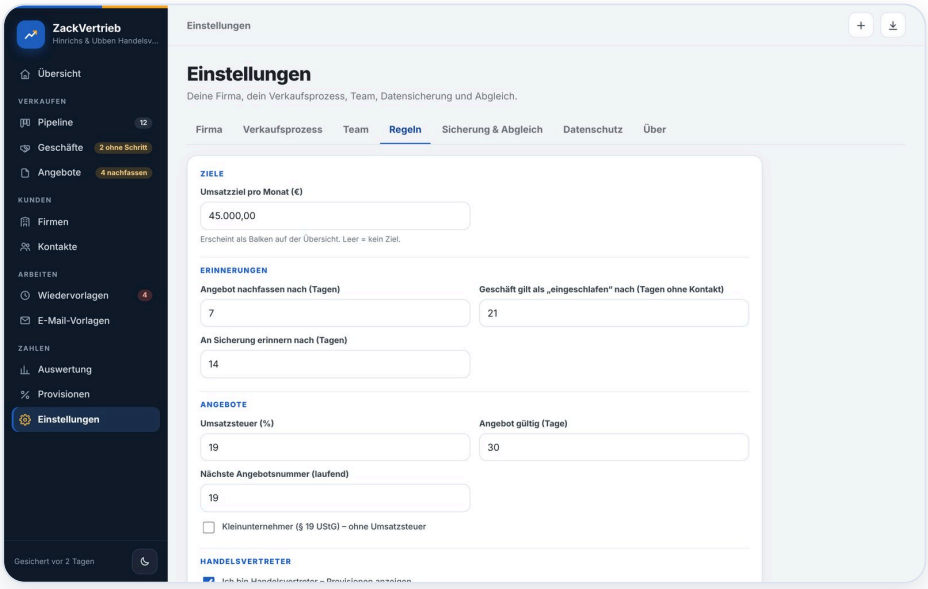


Abb. 30 – Regeln: Ziel, Erinnerungen, Angebote, Handelsvertreter.

KAPITEL 17

Datensicherung und USB-Stick

Deine Daten liegen nur im Browser auf deinem Gerät. Wenn der PC kaputtgeht oder der Browserverlauf gelöscht wird, sind sie weg – außer du hast eine Sicherung.

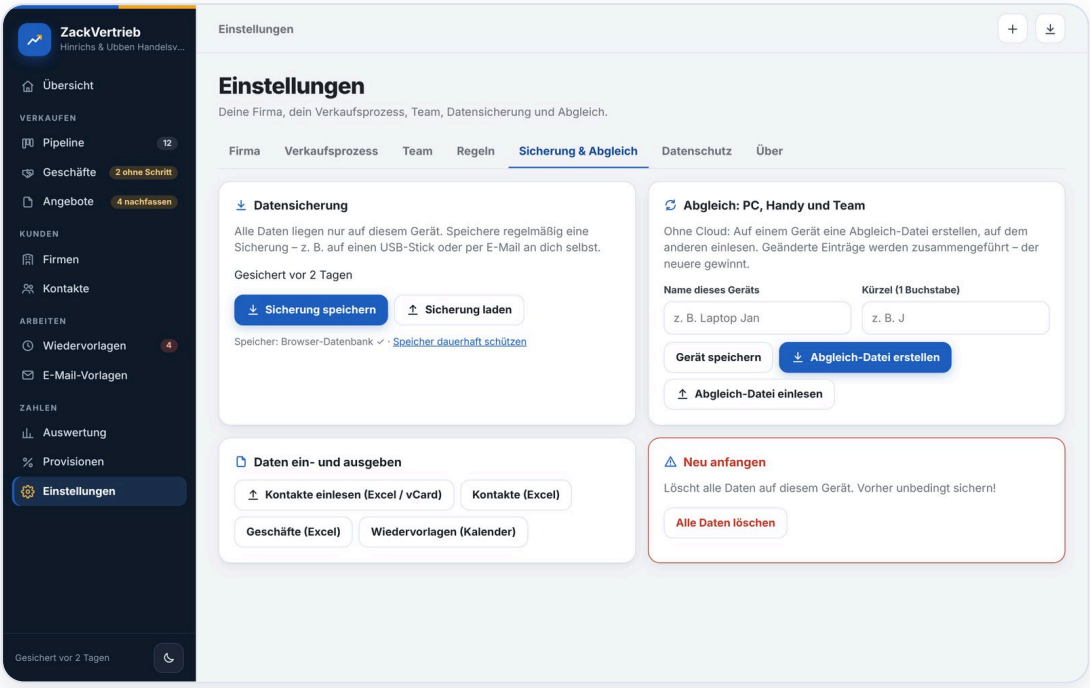


Abb. 31 – Einstellungen → Sicherung & Abgleich.

- Sicherung speichern legt eine Datei an. Kopiere sie auf einen USB-Stick oder schick sie dir per E-Mail.
- Die App **erinnert** dich auf der Übersicht. Unten im Menü siehst du, wann zuletzt gesichert wurde.
- Sicherung laden stellt alles wieder her.
- Für Excel: Kontakte und Geschäfte als Tabelle speichern.

Der Stick-Modus

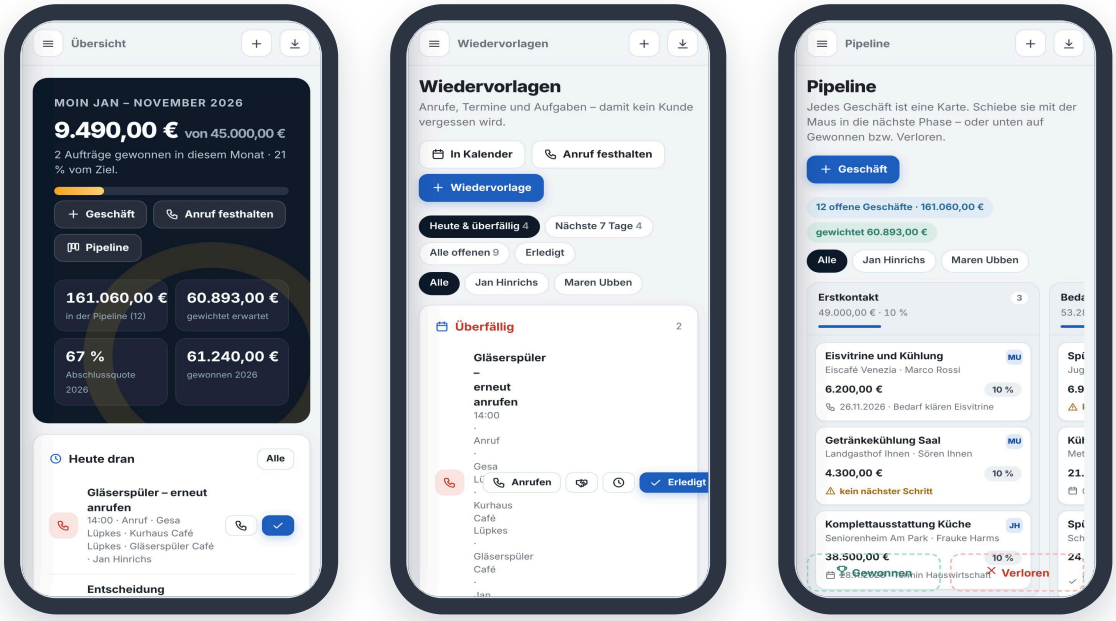
Liegt die App auf einem USB-Stick, kannst du in Chrome oder Edge den **Stick-Modus** einschalten. Dann speichert sie zusätzlich in einem Ordner auf dem Stick – du arbeitest an jedem PC weiter.

> **Faustregel:** einmal pro Woche sichern. Den Stick mit BitLocker verschlüsseln – darauf liegen Kundendaten.

KAPITEL 18

Am Handy

Im Außendienst hast du alles dabei: Wiedervorlagen des Tages, Telefonnummern, Pipeline, Notizen direkt nach dem Termin.



Übersicht | Wiedervorlagen | Pipeline

Tipp: Als App installieren (Kapitel 2) – dann startet ZackVertrieb mit eigenem Symbol und läuft auch ohne Netz.

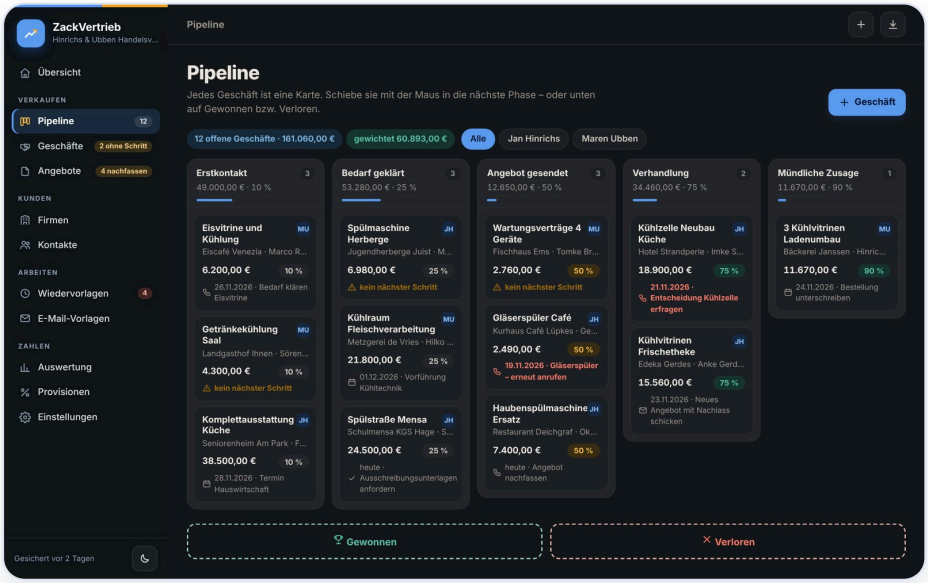


Abb. 32 – Unten im Menü umschaltbar: das dunkle Design.

KAPITEL 19

Demo-Version und Neustart

Die Demo zeigt die erfundene „Hinrichs & Ubben Handelsvertretung“ für Gastro- und Kältetechnik mit zwei Verkäufern, zwölf Kundenfirmen, offenen Geschäften, Angeboten und Provisionen.

- Die Demo hat ihren **eigenen Speicher** – sie berührt deine echten Daten nie.
- Mit `Demo zurücksetzen` im farbigen Balken ist alles wieder wie am Anfang.

Mit echten Daten starten

Die richtige App startet leer. Wer vorher etwas ausprobiert hat: Einstellungen → Sicherung & Abgleich → `Alle Daten löschen` (zur Sicherheit „LÖSCHEN“ eintippen).

KAPITEL 20

Häufige Fragen

FRAGE	ANTWORT
Brauche ich Internet?	Nein. Nur zum Verschicken der E-Mails über dein Mailprogramm.
Wo liegen meine Daten?	Nur auf deinem Gerät oder USB-Stick. Keine Cloud.
Was kostet ein weiterer Verkäufer?	Nichts. Keine Gebühr pro Nutzer.
Liest die App meine E-Mails mit?	Nein. Gesendete E-Mails aus der App werden festgehalten, andere trägst du bei Bedarf als Notiz ein.
Kann ich direkt aus der App telefonieren?	Am Handy ja – ein Klick wählt die Nummer. Am PC hältst du den Anruf mit der Stoppuhr fest.
Wie bekomme ich meine Excel-Liste rein?	Als CSV speichern und einlesen (Kapitel 5).
Was ist der gewichtete Wert?	Wert mal Abschluss-Chance. Ein Geschäft über 10.000 € mit 50 % zählt 5.000 €.
Darf ich Interessenten anrufen?	Firmen nur bei mutmaßlichem Einverständnis, Privatleute nur mit Einwilligung (Kapitel 14).
Kann ich die Termine im Handy-Kalender sehen?	Ja: Wiedervorlagen → In Kalender.
Ich habe den Browserverlauf gelöscht.	„Website-Daten löschen“ löscht auch die App-Daten. Letzte Sicherung laden.
Ich habe eine Frage oder ein Problem.	Melde dich gern: Telefon & WhatsApp **0152 030 900 47**, E-Mail **zackservice@t-online.de**.
Gibt es ein Abo?	Nein. Einmal kaufen, so lange nutzen wie du willst. Neue Funktionen gibt es mit dem **freiwilligen Update-Paket**.

ZackVertrieb 1 – die Vertriebs-App ohne Abo.

© 2026 Michael Gieser – Osteel. Alle Rechte vorbehalten.
Alle Namen, Firmen, Telefonnummern und Zahlen in den Abbildungen sind erfundene Beispieldaten. Rechtliche Hinweise ersetzen keine Beratung durch einen Rechtsanwalt.

ANHANG

Als Windows-Programm

ZackVertrieb gibt es auch als richtiges Windows-Programm. Es läuft ohne Browser, ohne Internet und speichert alles von selbst.

Installieren

1. Doppelklick auf die Datei **ZackVertrieb-Setup.exe**.
2. Vielleicht erscheint ein blaues Fenster „Der Computer wurde durch Windows geschützt“. Klick auf `Weitere Informationen` und dann auf `Trotzdem ausführen`.
3. Der Installation folgen. Danach findest du ZackVertrieb auf dem Desktop und im Startmenü.

> **Keine Sorge:** Das blaue Fenster ist normal bei kleinen Herstellern ohne teures Prüfzertifikat. Das Programm ist sicher.

Deine Daten

- Jede Änderung wird **automatisch gespeichert** – in die Datei **ZackVertrieb-Daten.json**. Keine Cloud, kein Abo.
- Der Ordner heißt **Dokumente › ZackVertrieb**. Sperrt Windows den Ordner „Dokumente“, nimmt das Programm deinen Benutzerordner, z. B. **C:\Users\Name\ZackVertrieb**.
- Den genauen Ort siehst du mit einem Klick auf `✓ Gespeichert` unten rechts. Dort gibt es auch `Ordner öffnen`.
- Jeden Tag entsteht eine **Sicherung** im Unterordner „Sicherung“. Die letzten 30 bleiben.

Daten aus dem Browser mitnehmen

1. In der Browser-Version eine Sicherung speichern – wie gewohnt.
2. Im Programm die Sicherung wieder laden – an derselben Stelle wie im Browser.

Hast du im Browser den Stick-Modus benutzt: Klick auf `✓ Gespeichert` → `Daten aus Datei einlesen` und die Datei **ZackVertrieb-Daten.json** wählen.

Neue Version

Die neue Setup-Datei einfach über die alte installieren. Deine Daten bleiben erhalten.