Fioro

Wer ist im Gespräch einen Schritt voraus?

Fioro · der KI-Coach für Vertriebsteams im persönlichen Kundengespräch

ARAG moderna Haas wattline DIE EINKAUFSGEMEINSCHAFT BAUFI 24 Meins statt Miete

Heute ist oft der Kunde einen Schritt voraus.



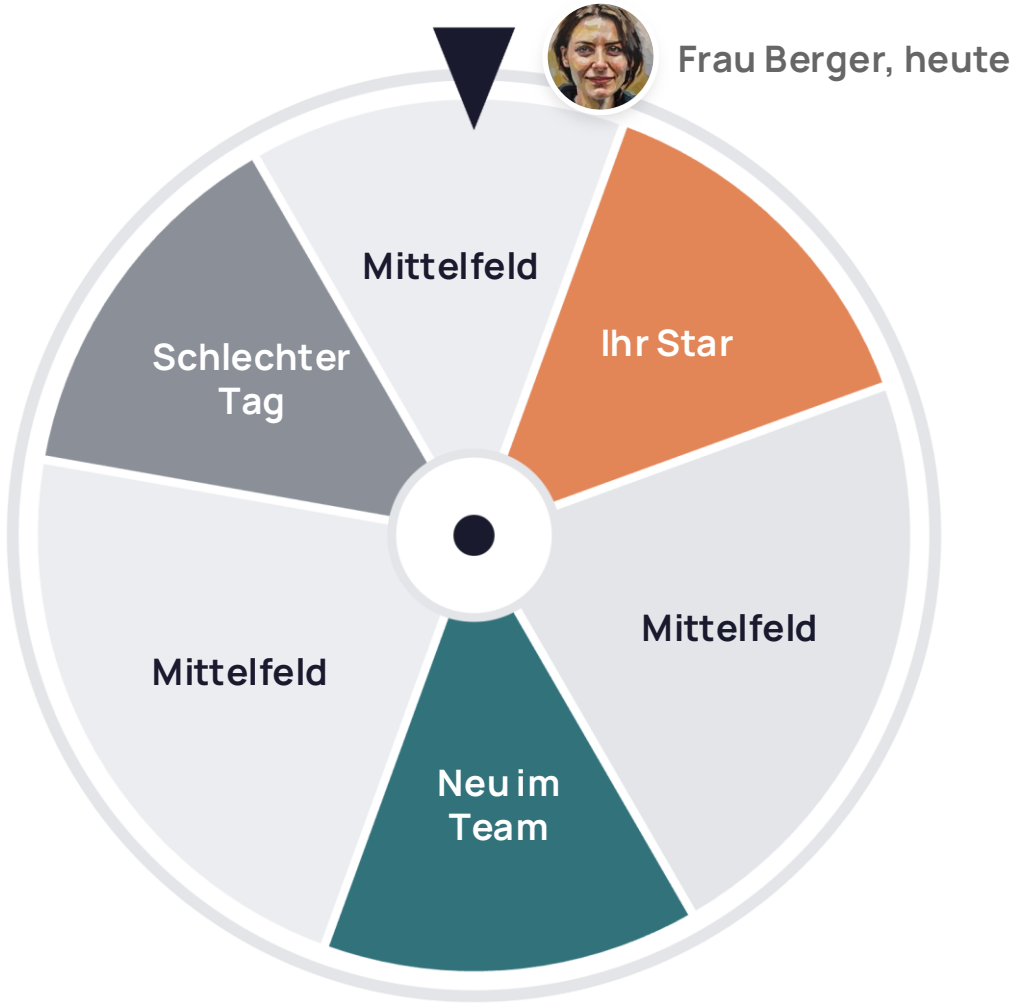
Frau Berger · gestern, 21:47

KI-ASSISTENT

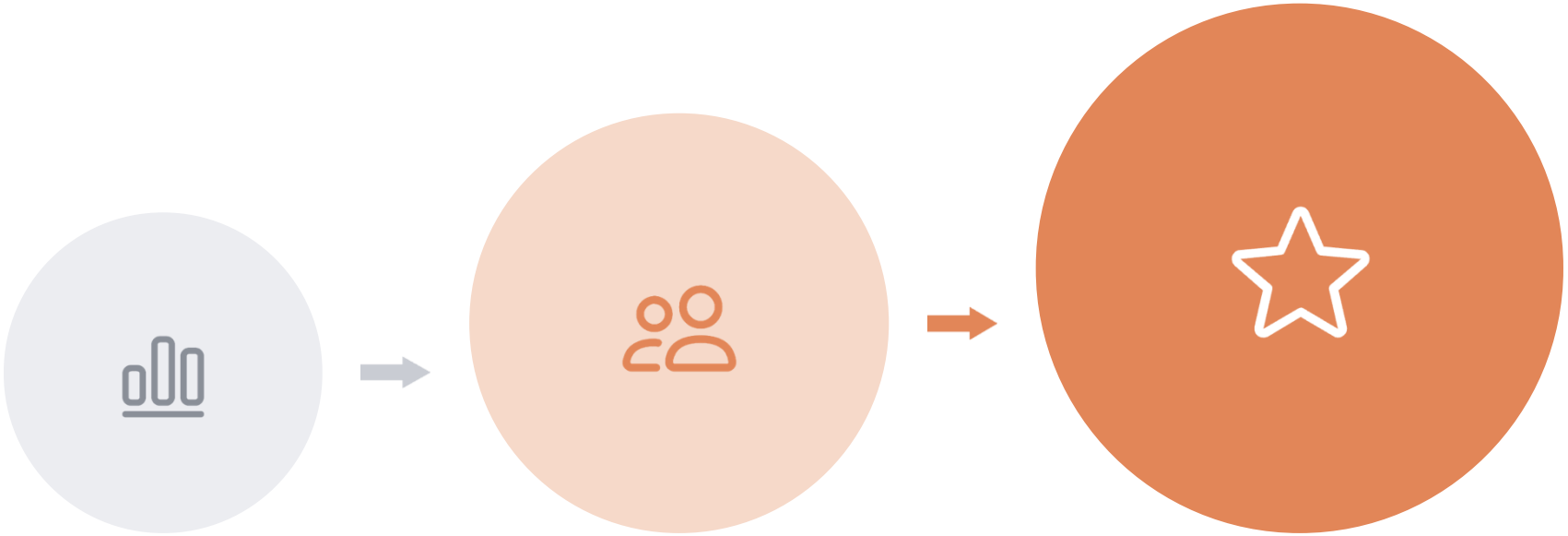
Vergleich bitte diese drei Angebote. Wo ist der Haken?

Angebot A ist am günstigsten – hat aber die kürzeste Garantie. Frage morgen nach Garantie und Gesamtkosten.

Wie gut ein Gespräch läuft, ist heute Glückssache.



Jedes Gespräch, das schiefgeht, kostet mehr als einen Abschluss.



Verlorener Umsatz

Der Abschluss geht an den Wettbewerb.

Unzufriedene Kunden

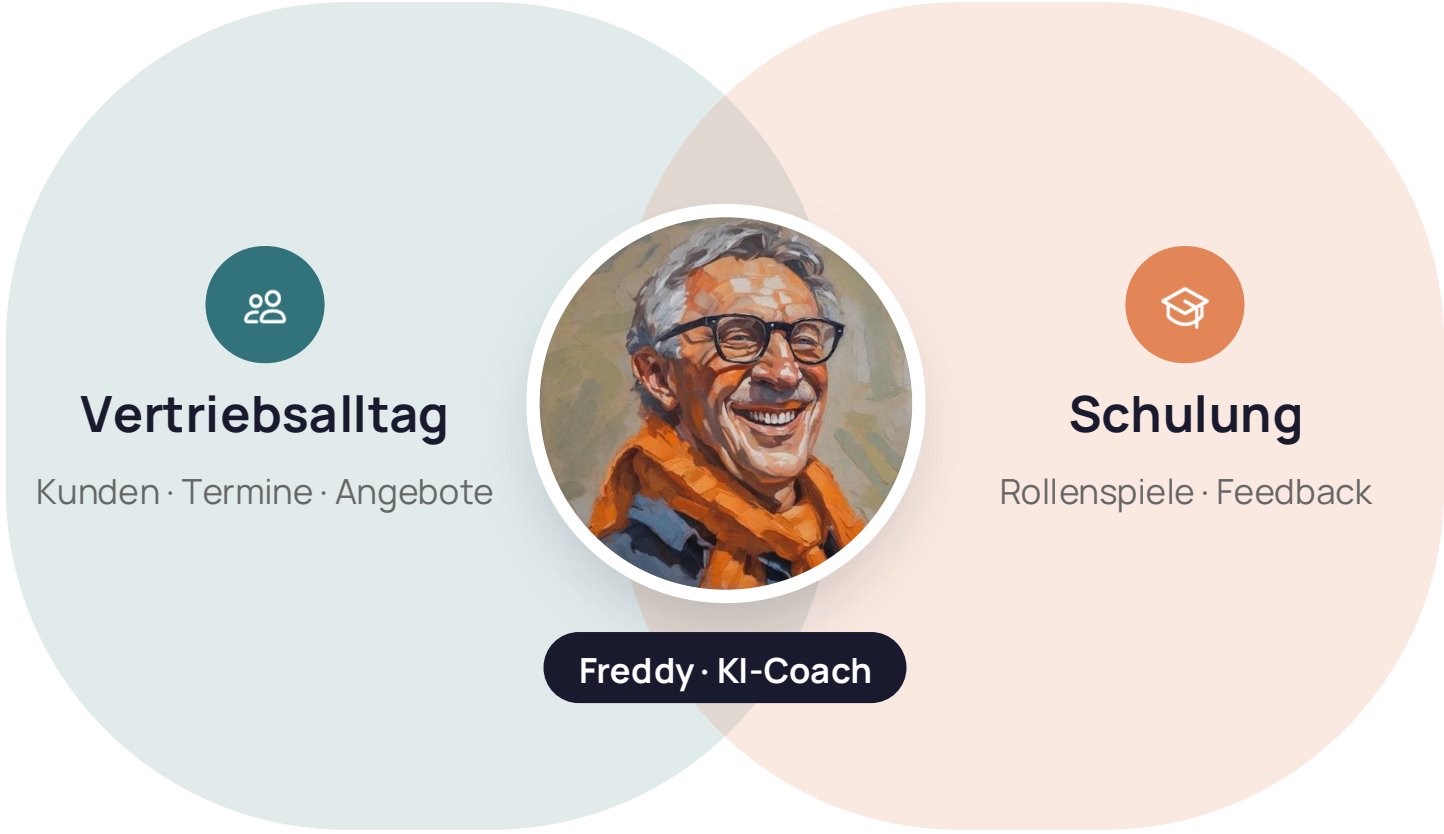
Frau Berger fühlt sich schlecht beraten.

Reputationsverlust

Aus einem Gespräch wird ein Ruf.

Freddy ist Coach und Kollege für jeden im Team.

Er vereint Vertriebsalltag und Schulung – in einem System.



Freddy macht aus Leitfaden und Fakten die beste Vorgehensweise für jeden einzelnen Kunden.

WAS IHR UNTERNEHMEN WEISS

Vertriebsleitfaden
Ihr Vorgehen, Ihre Argumente

Produkte und Fakten
Preise, Leistungen, Prozesse

Kundenhistorie
Was Frau Berger gesagt hat



Freddy
Die Qualitätssicherung für jede Kundeninteraktion

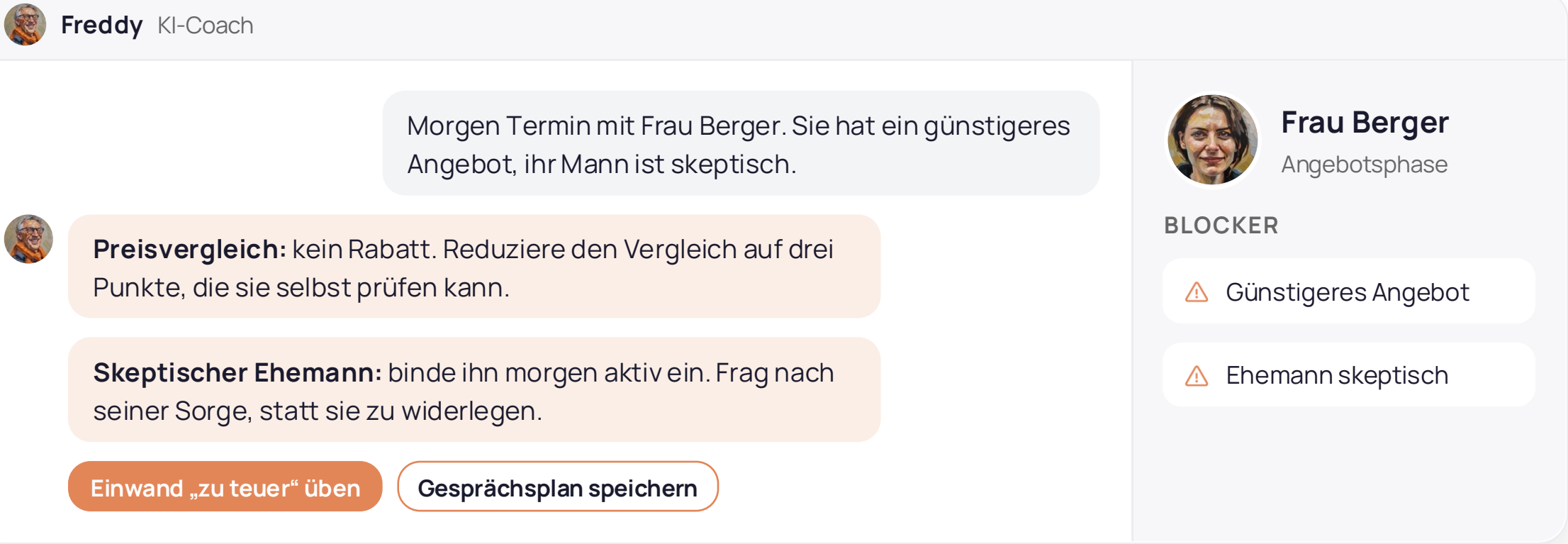
WAS DER VERKÄUFER BEKOMMT

Für das Telefonat
Der richtige Einstieg

Für den Termin
Eine Strategie gegen die Blocker

Für die E-Mail
Die Punkte, die zählen

Vor dem Termin: eine Strategie gegen die konkreten Blocker.



Trainiert wird, woran es im nächsten Gespräch haken könnte.

AM ABEND VOR DEM TERMIN



Morgen fragt Herr Berger bestimmt nach dem günstigeren Angebot.

Lass uns das vorher einmal durchspielen.

Coaching starten

DIE GENERALPROBE




82 %

Silber

Fragen statt Argumente

Ehemann einbinden



Gut gefragt statt gerechnet. Beim Ehemann noch zu schnell – noch einmal?

Für Teams, die erklärungsbedürftige Produkte persönlich verkaufen.



Beim Kunden zu Hause



In Filiale und Agentur



Im Büro des Kunden

Freddy wird genutzt – im Training und im Alltag.

18.000+

Stunden mit Freddy in den letzten 12 Monaten

Ein Jahr hat 8.760 Stunden

Mit Freddy gearbeitet: 18.471 Stunden

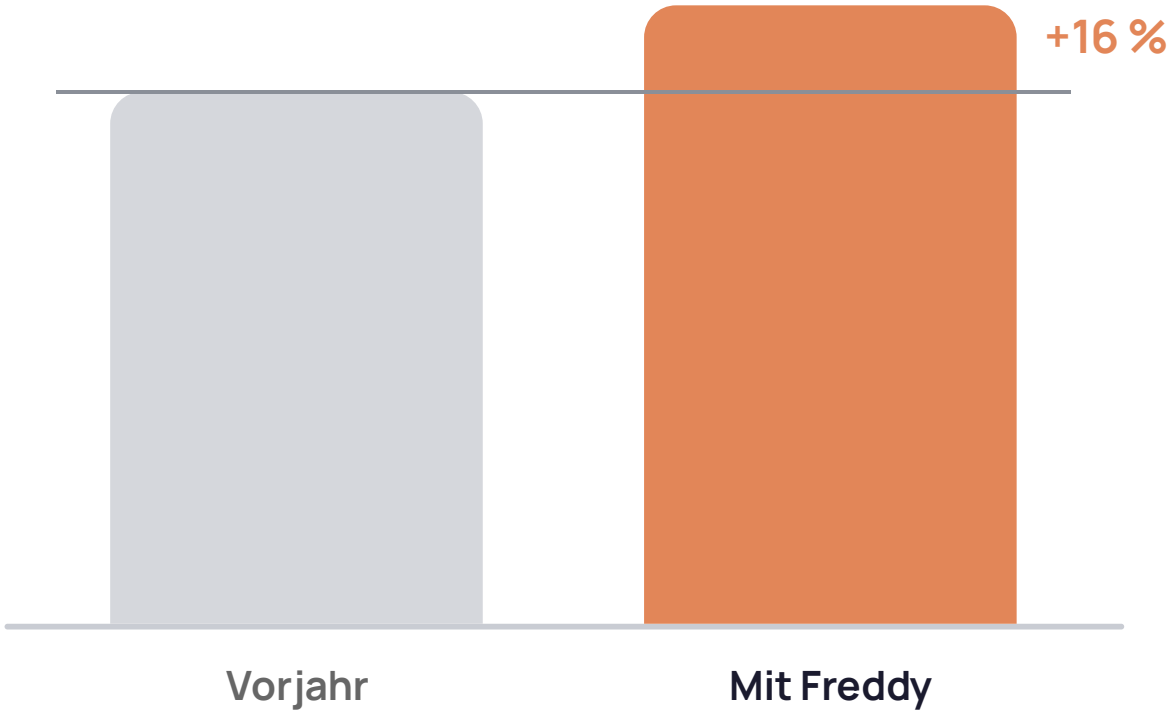
Nutzungszeit aller aktiven Kunden, Oktober 2025 bis September 2026

IM VERTRIEBSALLTAG

500 Mio. €

Pipeline-Volumen laufen über Fioro.

Und es wirkt: Wer regelmäßig mit Freddy arbeitet, schließt mehr ab.



+16 %

mehr Abschlüsse als im Vorjahr

Case Study bei einem Fioro-Kunden: Verkäufer, die Fioro in mindestens drei Monaten genutzt haben

Unsere Kunden wählen Fioro, um aus Vertriebstalent ein System zu machen.



Energie · Fertighaus · Baufinanzierung · Versicherung · Immobilien

Jetzt ausprobieren.

In jedem Gespräch einen Schritt voraus.

1. Stand **SA09** besuchen
2. Freddy kennenlernen
3. Eine Woche zur Probe arbeiten lassen

oder direkt 7 Tage kostenlos testen:

fioro.ai

Am Stand: Matthias, Victor und Julian



Lass mich eine Woche zur Probe arbeiten.

7 Tage kostenlos testen →