Jeder wichtige Kontakt mit eigenem Fahrplan.

Beziehungen entstehen nicht durch Zufall, sondern durch wiederholte, gut getimte Begegnungen. Im Bubble Cockpit legen Sie für jede Schlüsselperson eine individuelle Strategie an: ein Hauptziel, mehrere Schritte mit Zeitfenster und messbare Aktionsziele. Das Cockpit liest Ihren Verlauf mit und zeigt, wo Sie stehen.

SO IST EIN FAHRPLAN AUFGEBAUT

1 **Hauptziel**
Wofür der Fahrplan steht, z. B. „Gespräch über einen KI-Workshop".

2 **Schritte mit Terminen**
Jeder Schritt hat Titel, Beschreibung und ein Zeitfenster von … bis. Reihenfolge per Pfeil, neue Schritte mit einem Klick.

3 **Aktionsziele**
Konkrete Zahlen je Schritt: 2 × Kommentar, 1 × Nachricht. Erfüllt, wenn alle Ziele erreicht sind, eines genügt oder von Hand.

4 **Schritte schieben**
Wird ein Ziel nicht rechtzeitig erreicht, rücken die folgenden Schritte nach hinten. Der Plan bleibt realistisch.



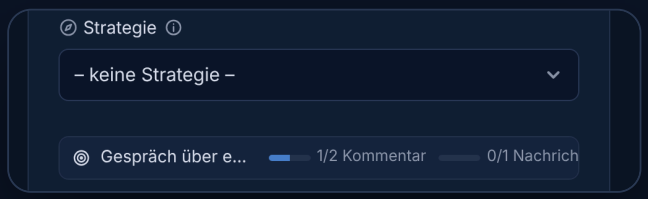
Vier Schritte vom „Sichtbar werden" bis zum „Gespräch vereinbaren", mit Zeitfenster, Status und Fortschrittsbalken.

STATUS JE SCHRITT

kommt	Zeitfenster hat noch nicht begonnen.
läuft	Zeitfenster offen, Zähler zeigen den Stand.
erfüllt	Die Regel ist erreicht, mit Datum.
verschoben	Ziel verpasst, Plan rückt um n Tage.

IMMER IM BLICK: DIE KONTAKT-KARTE

Unter „Ziel" zeigt ein Band den aktuellen Schritt mit seinen Zählern, zum Beispiel „1/2 Kommentar · 0/1 Nachricht". Verbunden mit Ziel, allgemeiner Strategie und den Events, bei denen Sie die Person treffen. Wer etwas festhält, sieht sofort: „Strategie-Schritt erfüllt".



Was Sie tun – und was zurückkommt.

Jede Aktion, die Sie in der Kontakt-Karte festhalten, zählt automatisch für den laufenden Schritt. Und jedes Signal der Person zeigt, ob die Beziehung warm wird.



Aktionsziele mit Zähler „erreicht" und der Regel „Erfüllt, wenn".

IHRE AKTIONEN (AKTIONSZIELE)

Like	Leise Präsenz: zeigt, dass Sie die Beiträge sehen.
Kommentar	Der stärkste Hebel auf LinkedIn: Mehrwert öffentlich sichtbar.
Nachricht	Der Schritt in den direkten Dialog.
Beitrag geteilt	Passenden Inhalt gezielt weiterempfehlen.
Profilbesuch	Für die Person sichtbar, ein dezenter Impuls.
Mail gesendet	Der Kanal außerhalb von LinkedIn.
Anruf · Call · Treffen	Das Ziel jeder Strategie: das Gespräch.

SIGNALE DER PERSON – GEWICHTET NACH STÄRKE

Hat reagiert	Like oder Reaktion auf Ihren Beitrag oder Kommentar	**1 Punkt**
Hat Profil besucht · Anfrage an mich	Die Person interessiert sich für Sie	**1 Punkt**
Hat geantwortet	Antwort auf Nachricht oder InMail	**3 Punkte**
Hat angerufen	Die Initiative geht von der Person aus	**5 Punkte**
Call · Treffen	Persönliches Gespräch, online oder vor Ort	**7 · 10 Punkte**
Jetzt vernetzt	Neue Verbindung, zählt doppelt so viel wie eine Reaktion	**2 Punkte**

Standardwerte, in den Einstellungen anpassbar. Aus den Signalen entstehen „Im Austausch", warme Kontakte und die Wirkung Ihrer Bubble.

Vernetzung mit Plan statt Zufall. Im Demo-Modus sehen Sie Strategien, Aktionen und Signale mit Beispieldaten.

www.bubble-cockpit.de



IHR ANSPRECHPARTNER

Michael Klems

Datenbank Informationsdienst
Hindelanger Str. 35
87527 Sonthofen (Allgäu)

Telefon 08321-780.77.99
Fax 08321-80.54.256
E-Mail info@infobroker.de
Web infobroker.de