



Alle Workflows

Fertige KI-Automatisierungs-Agents für Verkauf, Marketing, Support und Finanzen — mit Ablauf, Voraussetzungen und Anpassungsmöglichkeiten.

9 WORKFLOWS Version 1.0 · Oktober 2026 · switech-solution.com

Dieses Dokument fasst alle neun Workflows von SwiTech Solution zusammen. Jeder Workflow ist ein KI-gestützter Agent, der eine wiederkehrende Aufgabe im Hintergrund erledigt — vom Finden neuer Leads bis zur Zahlungserinnerung.

Alle Workflows folgen denselben Grundsätzen: Sie werden an deine bestehenden Tools angepasst, greifen nur auf die nötigen Daten zu und lassen dich an den wichtigen Stellen entscheiden.



GRUNDSÄTZE FÜR ALLE WORKFLOWS

An deine Tools angepasst

Die Workflows arbeiten mit den Tools, die du schon nutzt — zum Beispiel Gmail, Notion oder Airtable.

Nur nötige Zugriffe

Jeder Workflow erhält nur die Berechtigungen, die er für seine Aufgabe braucht.

Du behältst die Kontrolle

Wo es sinnvoll ist, prüfst du Ergebnisse vor dem Versand oder der Veröffentlichung.

Dokumentiert und nachvollziehbar

Jeder Workflow wird dokumentiert, damit klar ist, was wann passiert.

ÜBERSICHT

WORKFLOW	BEREICH	AUSLÖSER	ERGEBNIS
Lead Research Agent	Verkauf	Manuell oder nach Zeitplan, z. B. wöchentlich	Priorisierte Lead-Liste in deiner Notion-Datenbank
Follow-up Agent	Verkauf	Tägliche Prüfung deiner offenen Kontakte	Persönliche Follow-up-Mails aus deinem Postfach
CRM Update Agent	Verkauf	Neue Antwort eines Leads in deinem Postfach	Aktueller Kontakt im CRM mit Status und Zusammenfassung
Content Agent	Marketing	Wöchentlich, an einem festen Tag	Drei LinkedIn-Post-Entwürfe zur Freigabe
Social Media Scheduler	Marketing	Freigegebener Post in deinem Redaktionsplan	Veröffentlichte Posts auf allen verbundenen Plattformen
Onboarding Agent	Support	Neue Registrierung in deinem Produkt oder Angebot	Persönliche Willkommens-Sequenz für jeden neuen Nutzer
Customer Support Agent	Support	Neue Anfrage in deinem Support-Postfach	Schnelle Antworten auf häufige Fragen, komplexe Fälle bei dir
Invoice Tracking Agent	Finanzen	Tägliche Prüfung deiner offenen Rechnungen	Automatische Zahlungserinnerungen und klarer Überblick
Cost Monitoring Agent	Finanzen	Monatlich, z. B. am Monatsende	Monatsbericht zu Tool-Kosten mit Budget-Vergleich

1 VERKAUF



01 · VERKAUF

Lead Research Agent

Findet und qualifiziert automatisch neue Leads aus Google Maps und LinkedIn. Die Resultate landen direkt in Notion.

1

Zielgruppe festlegen

Branche, Region und Kriterien definieren.

2

Firmen finden

Öffentliche Firmendaten aus Google Maps und LinkedIn sammeln.

3

Daten bereinigen

Angaben ergänzen und Duplikate entfernen.

4

Leads qualifizieren

Die KI bewertet jeden Lead nach deinen Kriterien.

5

In Notion ablegen

Qualifizierte Leads landen strukturiert in Notion.

AUSLÖSER Manuell oder nach Zeitplan, z. B. wöchentlich

ERGEBNIS Priorisierte Lead-Liste in deiner Notion-Datenbank

INTEGRATIONEN Google Maps, LinkedIn, Notion, KI-Modell

DEINE KONTROLLE Du entscheidest, welche Leads du kontaktierst. Der Agent recherchiert und bewertet nur.



01 · VERKAUF

Follow-up Agent

Erkennt, welche Leads seit 5 Tagen nicht geantwortet haben, und sendet automatisch ein persönliches Follow-up-Mail.

1

Täglich prüfen

Offene Kontakte werden jeden Tag geprüft.

2

Funkstille erkennen

Leads ohne Antwort seit 5 Tagen finden.

3

Follow-up schreiben

Die KI formuliert ein persönliches Follow-up.

4

Aus deinem Postfach senden

Versand von deiner eigenen Adresse.

5

Status festhalten

Versand protokollieren, bei Antwort stoppen.

AUSLÖSER Tägliche Prüfung deiner offenen Kontakte

ERGEBNIS Persönliche Follow-up-Mails aus deinem Postfach

INTEGRATIONEN Gmail / Outlook, Notion / CRM, KI-Modell

DEINE KONTROLLE Du wählst, ob Follow-ups automatisch gehen oder erst nach deiner Freigabe.



01 · VERKAUF

CRM Update Agent

Aktualisiert dein CRM automatisch, sobald ein Lead auf deine E-Mail antwortet. Keine manuelle Eingabe nötig.

1

Antwort erkennen

Eine Lead-Antwort trifft im Postfach ein.

2

Kontakt zuordnen

Der Absender wird dem richtigen Eintrag zugeordnet.

3

Antwort auswerten

Die KI fasst zusammen und erkennt die Absicht.

4

CRM aktualisieren

Status, Aktivität und Notiz werden gesetzt.

5

Dich informieren

Bei wichtigen Antworten bekommst du einen Hinweis.

AUSLÖSER Neue Antwort eines Leads in deinem Postfach

ERGEBNIS Aktueller Kontakt im CRM mit Status und Zusammenfassung

INTEGRATIONEN Gmail / Outlook, Notion, Airtable, KI-Modell

DEINE KONTROLLE Du siehst jede Änderung im CRM und kannst sie jederzeit korrigieren.

2 MARKETING



02 · MARKETING

Content Agent

Erstellt pro Woche drei LinkedIn-Post-Entwürfe auf Basis von Branchennews und deinen Produkt-Updates.

1

Themen sammeln

Branchennews und deine Produkt-Updates einlesen.

2

Relevantes auswählen

Die KI wählt die passendsten Themen.

3

Entwürfe schreiben

Drei LinkedIn-Posts in deinem Tonfall.

4

Bereitstellen

Entwürfe landen in Notion oder per E-Mail bei dir.

5

Freigeben

Du überarbeitest und gibst frei.

AUSLÖSER Wöchentlich, an einem festen Tag

INTEGRATIONEN News-Quellen / RSS, Notion, E-Mail, KI-Modell

ERGEBNIS Drei LinkedIn-Post-Entwürfe zur Freigabe

DEINE KONTROLLE Jeder Post wird erst nach deiner Prüfung und Freigabe veröffentlicht.



02 · MARKETING

Social Media Scheduler

Plant und veröffentlicht Posts automatisch auf allen Plattformen — zu den besten Zeiten.

1

Planen

Posts im Redaktionsplan erfassen.

2

Pro Plattform anpassen

Format, Länge und Hashtags anpassen.

3

Zeitpunkt wählen

Veröffentlichung zu den festgelegten Zeiten.

4

Veröffentlichen

Automatisch auf allen verbundenen Kanälen.

5

Bestätigen

Status und Link landen im Plan.

AUSLÖSER Freigegebener Post in deinem Redaktionsplan

INTEGRATIONEN Notion / Airtable, LinkedIn, Instagram, weitere Plattformen

ERGEBNIS Veröffentlichte Posts auf allen verbundenen Plattformen

DEINE KONTROLLE Nur Posts mit Status «freigegeben» werden veröffentlicht.

3 SUPPORT



03 · SUPPORT

Onboarding Agent

Sendet eine persönliche Willkommens-E-Mail-Sequenz, sobald sich ein neuer Nutzer registriert. Vollautomatisch.

1

Registrierung erkennen

Ein neuer Nutzer meldet sich an.

2

Willkommen sagen

Sofort eine persönliche Willkommens-Mail.

3

Sequenz starten

Weitere Mails in festen Abständen.

4

Inhalte anpassen

Inhalte passen sich den Angaben an.

5

An dich übergeben

Antworten und Fragen landen bei dir.

AUSLÖSER Neue Registrierung in deinem Produkt oder Angebot

INTEGRATIONEN Anmeldeformular / App, Gmail / E-Mail-Tool, Notion / Airtable

ERGEBNIS Persönliche Willkommens-Sequenz für jeden neuen Nutzer

DEINE KONTROLLE Du legst alle Texte vorab fest. Der Agent versendet nur, was du freigegeben hast.



03 · SUPPORT

Customer Support Agent

Beantwortet häufige Fragen automatisch per E-Mail. Komplexe Anliegen werden an dich weitergeleitet.

1

Anfrage empfangen

Eine Kundenmail trifft im Postfach ein.

2

Einordnen

Thema und Dringlichkeit erkennen.

3

Wissen nachschlagen

Antwort aus deinen FAQ und Dokumenten.

4

Antworten

Häufige Fragen werden direkt beantwortet.

5

Weiterleiten

Komplexes geht mit Zusammenfassung an dich.

AUSLÖSER Neue Anfrage in deinem Support-Postfach

INTEGRATIONEN Gmail / Outlook, FAQ / Wissensdokumente, KI-Modell

ERGEBNIS Schnelle Antworten auf häufige Fragen, komplexe Fälle bei dir

DEINE KONTROLLE Du bestimmst, welche Fragen der Agent selbst beantworten darf.

4 FINANZEN



04 · FINANZEN

Invoice Tracking Agent

Überwacht offene Rechnungen und versendet in festgelegten Intervallen automatische Zahlungserinnerungen.

1

Rechnungen erfassen

Offene Rechnungen werden eingelesen.

2

Fälligkeit prüfen

Täglicher Abgleich mit dem Fälligkeitsdatum.

3

Freundlich erinnern

Erinnerungen in festgelegten Intervallen.

4

Zahlung abgleichen

Bezahlt? Dann stoppen die Erinnerungen.

5

Überblick liefern

Status aller Rechnungen auf einen Blick.

AUSLÖSER Tägliche Prüfung deiner offenen Rechnungen

ERGEBNIS Automatische Zahlungserinnerungen und klarer Überblick

INTEGRATIONEN Buchhaltung / Rechnungsliste, Gmail / Outlook, Notion / Airtable

DEINE KONTROLLE Du kannst Kunden ausnehmen und jede Erinnerung vorab freigeben.



04 · FINANZEN

Cost Monitoring Agent

Erfasst monatliche Tool- und Servicekosten und vergleicht sie mit deinem festgelegten Budget.

1

Kosten sammeln

Rechnungen von Tools und Services einlesen.

2

Kategorisieren

Kosten nach Tool und Kategorie ordnen.

3

Mit Budget vergleichen

Abgleich mit deinem festgelegten Budget.

4

Auffälliges melden

Hinweis bei Überschreitung oder neuen Abos.

5

Monatsbericht

Übersicht aller Kosten im Monatsbericht.

AUSLÖSER Monatlich, z. B. am Monatsende

ERGEBNIS Monatsbericht zu Tool-Kosten mit Budget-Vergleich

INTEGRATIONEN E-Mail-Rechnungen, Google Sheets / Airtable, Notion, KI-Modell

DEINE KONTROLLE Der Agent meldet und berichtet nur. Kündigungen und Entscheide triffst du.

Die Beschreibung zeigt den typischen Ablauf. Jeder Workflow wird im Projekt an deine Tools, Prozesse und Anforderungen angepasst; Details und Preis werden individuell vereinbart.

Welcher Workflow passt zu dir?

Im kostenlosen Erstgespräch schauen wir gemeinsam, wie der Workflow an deine Tools angepasst wird.

[Erstgespräch buchen](#)