

Das AI *Neukunden*-Playbook

Wie du über AI-Kanäle neue Kunden gewinnst, **und warum der beste Lead nichts bringt, wenn dein Vertrieb dahinter versagt.**

GEO

ChatGPT Ads

AI-CRM

AI im Sales

Cash-Collect

40 %

unserer Neukunden
kommen über AI-Suche

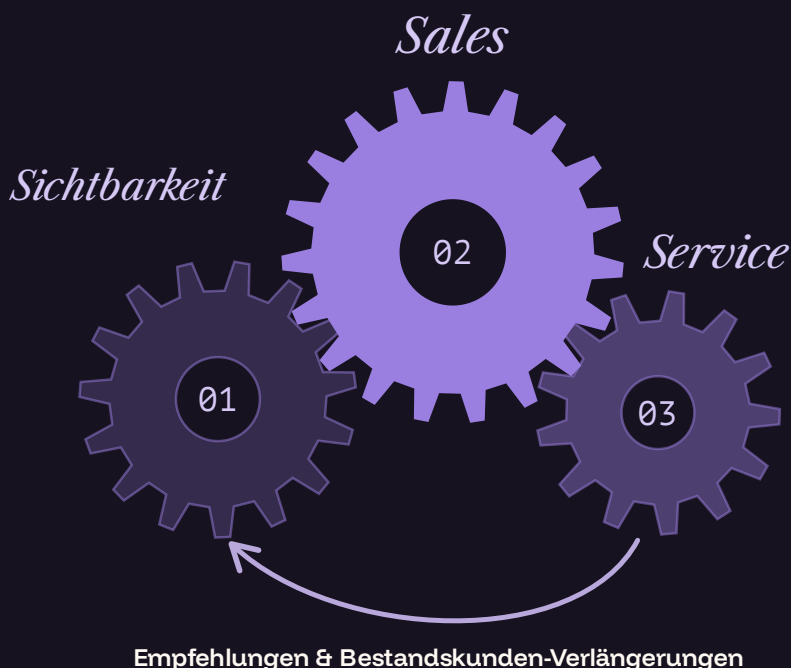
5 Mio. €+

Dealvolumen in
aufgebauten Strukturen

20+

aufgebaute
Vertriebsteams

Das BY *Triple S* Modell



01 Sichtbarkeit

Lead-Gen und Marketing,
jetzt auch über AI-Kanäle

02 Sales

dein Vertriebsprozess,
von Lead-In bis zum Cash-Collect

03 Service

Fulfillment, damit aus Kunden
wiederkehrende Kunden werden

Steht ein Rad, stehen alle drei.

● WARUM DU GERADE HIER BIST

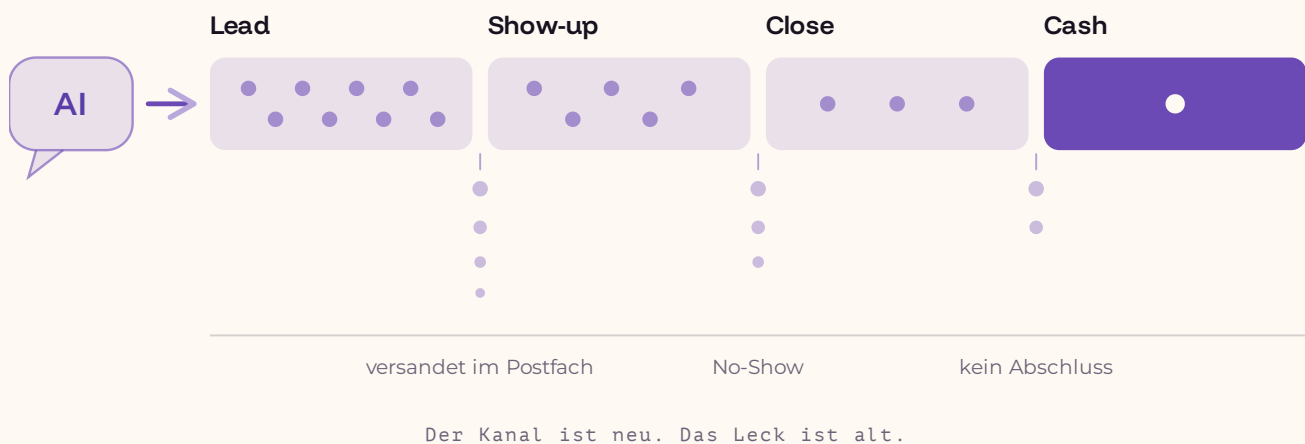
Du hast Recht: AI entscheidet *längst* mit, wer neue **Kunden** bekommt

ChatGPT, Claude und Gemini sitzen längst mit am Tisch, wenn deine Wunschkunden nach einem Anbieter wie dir suchen.

40 %

unserer Neukunden gewinnen wir mittlerweile über AI-Suche. Keine Prognose, unsere eigene Zahl.

Aber hier ist der Haken: Auch der beste AI-Lead landet in genau dem Prozess, den du heute hast. Leakt der zwischen Lead, Show-up, Close und Cash, füllt der neue Kanal nur ein löchriges System schneller.



Stell dir vor, du weißt am 1. schon, was am 30. auf dem Konto steht. Nicht weil du rätst, sondern weil ein System läuft.

Heute

- AI-Leads verschwinden in Excel oder im Postfach
- Du selbst im Sales-Call statt am Unternehmen
- Preis wird bei jedem Kunden neu verhandelt

Mit System

- Fester Ansprechpartner pro Lead
- Ein Team, das ohne dich im Call funktioniert
- Umsatz drei Monate im Voraus planbar

Mit dem **BY Scaling Blueprint** verdoppeln wir deinen Umsatz.

→ **Free Value Call** buchen

● WER HIER SPRICHT

Was du hier *wirklich* bekommst, kurz und *ehrlich*

Das AI Neukunden-Playbook zeigt dir, wie du über AI-Kanäle neue Kunden gewinnst. Kein Theorie-Guide, sondern Praxis aus einem Team, das genau das täglich selbst macht.

01

GEO & ChatGPT Ads

Neukunden über AI-Kanäle

02

AI-CRM

Struktur statt Excel-Chaos

03

Lead-Score

AI sortiert nach Kaufwahrscheinlichkeit

04

AI im Sales

Kürzere Zyklen, schnelleres Cash-in

Für dich, wenn

- du Coach, Berater, Agentur oder Dienstleister bist
- du 5.000 bis 20.000 € Umsatz im Monat machst
- dein Team 0 bis 15 Leute hat und du als Founder mittendrin steckst
- deine Dienstleistung gut ist, dein Vertrieb aber Zufall

Nicht für dich, wenn

- du Freelancer oder Versicherungsvermittler bist
- deine Dienstleistung noch keinen Proof of Concept hat

WER HIER SPRICHT

Fabian Pete, BA MA

Founder

Christian Paulhart

Co-Founder



Beyond You macht aus Coaches, Beratern, Agenturen und Dienstleistern AI Scaling Companies. **Wir sind selbst eine.** Fabian kommt aus der Immobilienbranche und hat mit Aurelium Real Estate den zweitgrößten Immobilienvertrieb Österreichs aufgebaut, gemessen an der Zahl der Vertriebler.

2019

selbstständig seit

12

Leute im Team, remote

6

Beteiligungen

Close

Verified Partner

● WARUM DU UNS GLAUBEN KANNST

Wir *behaupten* nicht, wir *zeigen*

Reden ist billig. Deshalb kommt hier keine Liste an Versprechen, sondern das, was tatsächlich passiert ist.

5 Mio. €+

Dealvolumen, das unser Team in aufgebauten Vertriebsstrukturen verwaltet hat.

20+

aufgebaute Vertriebsteams

100+

trainierte Setter

25+

trainierte Closer

DER EIGENE BEWEIS

Bevor wir anderen beim Skalieren helfen, haben wir es selbst gemacht. Mit unserem ersten eigenen Online-Offer von 2023 bis 2025:

300.000 €

Umsatz im stärksten Monat

1-Mio.-Award

Sales-Award, verliehen von Christoph Czeiner

5,00

von 5

PROVENEXPERT - SEHR GUT
Bewertet von Partnern

★★★★★

5 Bewertungen · 100 % Empfehlungen · Stand 09/2026

BEKANNT AUS

weekend
MAGAZIN

Du willst wissen, ob **dein Fall** dazu passt?



Free Value Call buchen

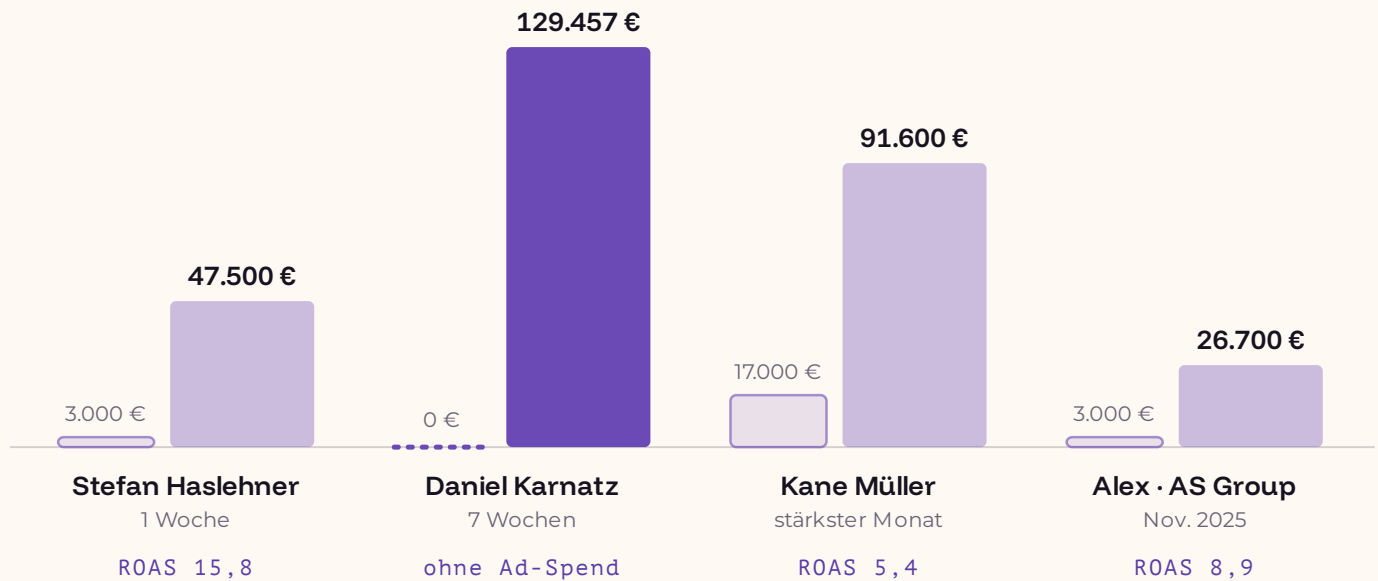
ZAHLEN AUS DER PRAXIS

Was unsere Kunden damit *erreicht* haben

ROAS = Return on Ad Spend, Ergebnis geteilt durch Ad-Spend

Ad-Spend

Ergebnis



Drei Branchen, derselbe Ansatz.

Stefan Haslehner

Coach, Persönlichkeitsentwicklung

3.000 € Ad-Spend → 47.500 € Umsatz in einer Woche**Daniel Karnatz**

Coach, Persönlichkeitsentwicklung

0 € Ad-Spend → 129.457 € Auftragsvolumen in 7 Wochen, nach 2 Jahren Stagnation**Kane Müller**

KaDa Krypto

17.000 € Ad-Spend → 91.600 € Umsatz im stärksten Monat**Alexandar Stevanovic**

AS Group, Sales-Agentur

3.000 € Ad-Spend → 26.700 € Umsatz im November 2025, dazu +58 % Show-ups und +42 % Abschlüsse mit denselben Leads

● DAS SAGEN ANDERE

Keine *gestellten* Stimmen, echte *Ausschnitte*

129.457 € in 7 Wochen, bei 0 € Ad-Spend

„Ich hatte zwei Jahre lang wirklich sehr, sehr miese Umsätze. Stand heute wäre ich definitiv immer noch am Struggeln.“

Daniel Karnatz · Coach, Persönlichkeitsentwicklung

91.600 € im stärksten Monat

„Ich hatte nicht ein gutes System. Das war sicher der größte Gamechanger, dass ich vom Selbstständigen zum Unternehmer gewechselt bin.“

Kane Müller · KaDa Krypto

+58 % Show-ups, +42 % Abschlüsse in 4 Wochen

„Ich bin ehrlich, du bist schon lästig manchmal. Du hast wirklich fast täglich nachgefragt: Wie sieht's aus, wurde das auch umgesetzt?“

Alexandar Stevanovic · AS Group · erst Kunde, heute Head of Sales bei Beyond You

5,00

von 5 bei ProvenExpert

100 %

Weiterempfehlungen

20+

aufgebaute Vertriebsteams

Alle Stimmen stammen aus aufgezeichneten Video-Interviews. An einigen dieser Unternehmen ist Beyond You heute beteiligt: Wo wir nach der Beratung besonders viel Potenzial sehen, steigen wir selbst mit ein.

Die ganzen Geschichten findest du auf beyond-you.eu/fallstudien

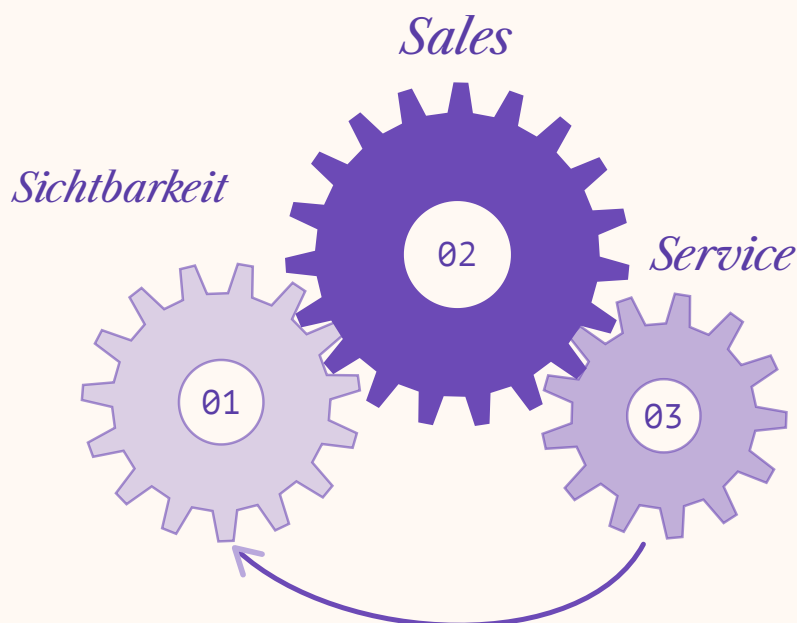
● DIE METHODE DAHINTER

Warum **altmodische** Anbieter gerade *überholt* werden

Die meisten Coaches und Agenturen kämpfen noch klassisch um Sichtbarkeit. Wer AI-gestützte Neukundengewinnung zuerst richtig einsetzt, überholt sie. Das ist kein Trend, sondern eine Arbitrage-Chance.

Genau darum geht es im **BY Sales-Arbitrage-Framework**: Solange die meisten GEO, ChatGPT Ads und AI-CRM nicht beherrschen, holst du für denselben Aufwand deutlich mehr raus. Kanal und System denken wir dabei immer zusammen.

Das BY *Triple S* Modell



Empfehlungen & Bestandskunden-Verlängerungen

Steht ein Rad, stehen alle drei.

01 Sichtbarkeit

Lead-Gen und Marketing, jetzt auch über AI-Kanäle

02 Sales

dein Vertriebsprozess, von Lead-In bis zum Cash-Collect

03 Service

Fulfillment, damit aus Kunden wiederkehrende Kunden werden

Ein neuer Kanal auf Rad 01 bringt nichts, wenn Rad 02 hakt. Genau deshalb sind wir keine klassische Vertriebsberatung, sondern eine AI Scaling Company.

● WARUM JETZT

Der neue Blue Ocean

: first come, first *served*

Erinnerst du dich an Meta Ads vor 10 bis 15 Jahren? Wer früh eingestiegen ist, hat Kunden zu einem Bruchteil der heutigen Kosten gewonnen. Wer gewartet hat, hat draufgezahlt.

Bei AI-gestützter Neukundengewinnung stehen wir genau an diesem Punkt. Noch beherrscht es kaum jemand in deiner Nische. Aber das Fenster schließt sich mit jedem Monat ein Stück.

Blue Ocean

wenige Anbieter, günstige Sichtbarkeit: hier fischen AI Scaling Companies

Red Ocean

überlaufen, teure Klicks: Meta Ads 2026



Wer jetzt First Mover wird, zahlt am wenigsten für die meiste Sichtbarkeit.

Jetzt First Mover werden

- Du besetzt die Sichtbarkeit, bevor der Wettbewerb sie entdeckt
- Günstigere Kosten pro Lead
- Ein Vorsprung, der jeden Monat wächst

Später dabei sein

- Gleicher Kanal, aber überlaufen
- Höhere Kosten
- Du holst nur noch auf

Ein Kanal allein macht noch keine **AI Scaling Company** aus dir. Wie das ganze System zusammenspielt, zeigen wir dir am Ende dieses Playbooks.

● WAS DU DIR VIELLEICHT GERADE DENKST

Die Einwände, bevor du sie *aussprichst*

„Wie wollt ihr mir wirklich in meiner Nische helfen?“

Wir starten nicht mit einer fertigen Lösung, sondern mit einer Analyse deines Marktes: Konkurrenzanalyse, Business Model Canvas, Ressourcenanalyse. Erst danach wissen wir, wo bei dir angesetzt wird.

„Man schaut sich den gesamten Markt an, andere Vertriebsagenturen. Absolut klarheitsliefernd.“ · Alexandar Stevanovic

„Ich hab doch gar keine Probleme, ich brauche nur mehr Leads.“

Mehr Leads ohne System heißt meistens nur: mehr verbrannte Leads. Der Hebel sitzt zwischen Lead und Cash, nicht bei der Lead-Menge.

„Ich hatte nicht ein gutes System. Also ich habe viele Leads verbrannt. Ich hatte einfach keinen guten Vertrieb.“ · Kane Müller

„Ich verkaufe eh selbst am besten, und für ein CRM sind wir noch zu klein.“

Beides hält dich im Tagesgeschäft fest. Nicht weil du es falsch machst, sondern weil dann jede Entscheidung bei dir landet. Ein CRM ist kein Luxus für später, sondern der Punkt, ab dem du aufhörst, Leads und Wissen zu verlieren.

Siehe Seite 13: In fünf Minuten sortiert dir eine AI deine Leads nach Kaufwahrscheinlichkeit.

WAS ALLE EINWÄNDE GEMEINSAM HABEN

Jeder davon klingt nach einem Grund, nichts zu ändern. In Wahrheit beschreibt jeder eine Stelle, an der heute Geld liegen bleibt: **eine Nische, die niemand analysiert hat, Leads ohne System, Entscheidungen, die alle bei dir landen.** Genau das schauen wir uns im Gespräch an, statt darüber zu diskutieren.

Drei weitere Einwände, die wir fast täglich hören, stehen auf der nächsten Seite.

● WAS DU DIR VIELLEICHT GERADE DENKST

Und die *letzten* drei

DER EINWAND

UNSERE ANTWORT

„Kein Zeitfenster, keine Kapazität für sowas.“

Der erste Schritt ist kein Commitment, sondern ein kostenloses Gespräch von 30 Minuten. Du investierst eine halbe Stunde und weißt danach, wo dein größtes Potenzial liegt.

„Woher weiß ich, dass ihr mein Bestes wollt?“

Wir arbeiten im Boutique-Stil: wenige Kunden, enge Zusammenarbeit, keine Fake-Verknappung, keine Druckverkäufe. Deine Entscheidungs-Deadline setzt du, nicht wir.

„Wir haben doch schon eine Marketing-Agentur.“

Eine Marketing-Agentur löst dein Marketing. Das Leck sitzt meistens im Vertrieb danach. Wir bauen dir dein eigenes Team inhouse auf: Es bleibt bei dir im Unternehmen, auch wenn wir wieder weg sind. Unser Ziel ist, dass du uns nicht brauchst.

„Ihr interessiert euch auch für mich als Persönlichkeit und wollt nur mit jemandem zusammenarbeiten, wo es vom Menschlichen her passt.“

Kane Müller · KaDa Krypto

AB SEITE 10

GEO

Vier Schritte, die du in 24 Stunden umsetzt

AB SEITE 13

AI-CRM

Lead-Scoring per Copy-Paste, ohne Tool-Setup

AB SEITE 15

AI im Sales

Call-Review ohne den Founder im Flaschenhals

Ab hier wird es praktisch: Die nächsten sieben Seiten sind das, was du **sofort umsetzen** kannst.

Was du in den nächsten 24 Stunden *umsetzen* kannst

GEO hat zwei Ziele: als Experte zitiert und als Anbieter empfohlen werden. Vier Schritte, die du heute startest.

01 Bing Webmaster Tools einrichten 30 MIN

ChatGPT zieht seine Web-Ergebnisse über den Bing-Index, nicht über Google. Ohne Bing-Indexierung bist du dort praktisch unsichtbar. Website verifizieren, Sitemap einreichen, fertig.

02 Echte Kundenfragen als FAQ veröffentlichen 1 BIS 2 STD

Hör dir deine letzten fünf Sales-Calls an und schreib die Fragen raus, die wirklich kommen: „Ist das seriös?“, „Gibt es negative Erfahrungen?“ Genau diese Fragen beantwortest du wörtlich auf einer FAQ-Seite. AI-Modelle zitieren Frage-Antwort-Text besonders gern.

03 Den Frage-Test machen 5 MIN

Frag ChatGPT oder Claude: „Welche Erfahrungen gibt es mit [dein Firmenname]?“ Was zurückkommt, ist dein Ist-Zustand. Ab heute überprüfbar.

04 lms.txt anlegen 15 MIN

Eine einzige Textdatei im Root deiner Website, quasi die robots.txt für AI-Systeme. Kaum Aufwand, und die meisten haben sie schlicht nicht.

DER GRUND, WARUM DAS ÜBERHAUPT FUNKTIONIERT

AI-Systeme brauchen Text. Kein Video, kein Design, keine Referenzenwand als Bild. Was nicht als Text auf deiner Seite steht, existiert für ChatGPT und Claude nicht.

01

Schreib die Wörter, nach denen deine Kunden wirklich suchen, zum Beispiel „No-Show-Rate reduzieren“ statt „Vertrieboptimierung“.

02

Pack auch die banalen Fragen ins FAQ. Jede beantwortete Frage ist Text, den die AI zitieren kann.

03

Schreib deine Ergebnisse aus: Ausgangswert, Ergebnis, Zeitraum. Genau diese Sätze übernimmt die AI.

Mach den Test, bevor es dein nächster Interessent macht. Frag ChatGPT nach deinem eigenen Firmennamen. Kommt wenig zurück, ist genau das die Antwort, die deine Interessenten heute bekommen.

● NEUKUNDENGEWINNUNG MIT AI

Der Unterschied zwischen gefunden und *empfohlen* werden

Gefunden werden reicht nicht. Die AI vergleicht dich mit anderen, bevor sie dich empfiehlt. Drei Dinge entscheiden, auf welcher Seite du landest.

FRAGE AN DIE AI

„Wer baut die besten Remote Sales Teams für Online Coaches, Agenturen & Dienstleister im DACH-Raum?“

DIE ANTWORT

1. Anbieter A

Fallstudie mit Zahlen · FAQ beantwortet · Seriös-Seite vorhanden

2. Anbieter B

keine Quellen gefunden

3. Anbieter C

keine Quellen gefunden

**Empfohlen wird,
wen die AI belegen kann**

- Fallstudien mit Zahlen
- FAQ mit echten Fragen
- Eigene Seriös-Seite

Die AI empfiehlt, wen sie belegen kann.

Zitierbare Fallstudien statt Werbetext

Schreib deine Case Studies konkret: Projekt, Branche, Verlauf, Ergebnis, dazu ein „Kunde über uns“-Abschnitt. Je konkreter, desto eher übernimmt die AI genau deine Formulierung.

Conversion- und Wissensseiten trennen

Deine Startseite soll verkaufen, eine eigene FAQ- oder Ratgeberseite soll Fragen beantworten. Vermischt rankt beides schlechter.

Eine Due-Diligence-Seite gegen die Vertrauensfrage

Beantworte „Ist [dein Unternehmen] seriös?“ einmal wörtlich und öffentlich, bevor die AI es für dich beantwortet. Unter Umständen falsch.

WIR MACHEN DAS SELBST GENAUSO

- **beyond-you.eu/fallstudien:** drei Fälle mit Ausgangswert, Ergebnis und Zeitraum
- **beyond-you.eu/vergleich:** wir neben anderen Anbietern, offen gegenübergestellt
- **beyond-you.eu/faq:** die Fragen, die im Erstgespräch wirklich kommen
- **beyond-you.eu/ist-beyond-you-serioes:** die Vertrauensfrage, wörtlich beantwortet

● NEUKUNDENGEWINNUNG MIT AI

Ein Werbekanal, den es in Deutschland erst seit **wenigen Wochen** gibt

Seit dem 24. August 2026 sehen ChatGPT-Nutzer in Deutschland und 30 weiteren Märkten Anzeigen, im kostenlosen und im Go-Tarif. Zahlende Nutzer sehen keine Werbung. Die Anzeigen richten sich nach dem Gesprächskontext, nicht nach deinem historischen Klickverhalten wie bei Social Ads.

FEB 2026

US-Start

ChatGPT Ads gehen erstmals live

24. AUG 2026

Start in DACH

31 europäische Märkte kommen dazu

31. AUG 2026

Self-Service offen

Ads Manager als Beta buchbar

900 Mio.+

wöchentlich aktive ChatGPT-Nutzer. Ein Kanal dieser Größenordnung entsteht selten.

Der wichtigste Punkt: Du brauchst kein Agenturnetzwerk mehr. Der OpenAI Ads Manager ist für Unternehmen mit Sitz in Deutschland, Österreich und der Schweiz als Self-Service in der Beta verfügbar. Seit dem 31. August kannst du die Anzeigen selbst buchen, ohne Wartezeit auf ein Sales-Team.

DIESE WOCHE MACHBAR

- Werbekonto auf ads.openai.com anlegen und die Verifizierung starten. Unternehmensangaben und Abrechnung müssen vollständig sein, bevor Anzeigen ausgeliefert werden.
- Landingpage GEO-tauglich machen, siehe die zwei Seiten davor
- Testbudget einplanen. Das Mindestbudget liegt bei 15 Euro pro Tag und 65 Euro pro Kampagne.
- Tracking aufsetzen, über OpenAI Pixel und Conversion API, zum Beispiel per Google Tag Manager

Ein Kanal ohne Konkurrenz ist immer günstiger als ein eingefahrener. **Genau das waren Meta Ads vor 10 bis 15 Jahren.**

● AI-GESTÜTZTE CRM-STRUKTUREN

Dein CRM sortiert deine Leads, du musst es nur *fragen*

Der Quick Win für heute: Exportier die Notizen und letzten Antworten deiner offenen Leads aus dem CRM als einfache Liste. Kein Tool-Setup, kein Budget, nur Copy-Paste. Ergebnis in wenigen Minuten.

PROMPT ZUM KOPIEREN

Hier ist eine Liste meiner offenen Leads mit Notizen und dem letzten Kontakt. Bewerte jeden Lead nach Kaufwahrscheinlichkeit von 1 bis 10, begründe die Bewertung in einem Satz und nenne mir die 5 heißesten Follow-up-Kandidaten für diese Woche.

Das ist Lead-Potenzial-Kategorisierung durch AI im Kleinen: Statt jeden Lead gleich zu behandeln, weißt du sofort, wo sich ein Anruf heute lohnt.

NACH EINGANGSDATUM

Martin K. Anfrage 02.09.
Sandra B. Anfrage 04.09.
Tobias R. Anfrage 05.09.
Nina H. Anfrage 09.09.
Jonas W. Anfrage 11.09.



NACH AI-SCORE

Nina H. Budget genannt, Termin offen	9/10
Martin K. zweites Gespräch zugesagt	8/10
Jonas W. Interesse, kein Zeitrahmen	6/10
Sandra B. seit 3 Wochen still	3/10
Tobias R. nur Info angefragt	2/10

Dieselben Leads, andere Reihenfolge.

Bestandskunden und liegengebliebene Follow-ups bringen oft mehr Umsatz als neue Leads. Du musst nur wissen, welche.

● AI-GESTÜTZTE CRM-STRUKTUREN

Vom **Chaos-CRM** zur *sauberen* Struktur

Der Score von der Seite davor ist nur so gut wie die Daten darunter. Drei Dinge machen den Unterschied.

	EXCEL-LISTE	STRUKTURIERTES CRM
Felder	Freitext, jeder schreibt anders	Pflichtfelder: Quelle, Score, letzter Kontakt, nächster Schritt
Sortierung	nach Eingangsdatum oder Bauchgefühl	feste Kategorien: heiß, warm, kalt, Bestandskunde
Täglicher Blick	durch hundert Zeilen klicken	unter fünf Minuten bis zur Tagesliste

01

Einheitliche Felder statt Freitext

Jeder Lead braucht dieselben Pflichtfelder, inklusive nächstem Schritt und Zuständigkeit. Sonst kann später niemand sinnvoll auswerten, auch keine AI.

02

Automatisierte Tags statt manueller Sortierung

Leg feste Kategorien an und aktualisier sie nach jedem Kontakt. Das ist die Grundlage für jede spätere Automatisierung.

03

Custom Activities statt Freitext-Notizen

Eigene Aktivitätstypen, in denen jeder Sales Rep dieselben Parameter einträgt: dieselben Felder, dieselbe Skala von 1 bis 10. Nur dann sind zwei Calls überhaupt vergleichbar.

DIE VIER PFLICHTFELDER, DIE JEDER LEAD BRAUCHT

QUELLE

Woher kam der Lead?
Ohne das weißt du nie, welcher Kanal sich rechnet.

POTENZIAL-SCORE

1 bis 10, nach denselben Kriterien für jeden im Team.

LETZTER KONTAKT

Datum und Kanal, damit niemand zweimal dasselbe schreibt.

NÄCHSTER SCHRITT

Was passiert als Nächstes und wer ist zuständig. Das wichtigste Feld.

Wir arbeiten selbst mit Close. Entscheidend ist aber nicht das Tool, sondern dass jeder Lead **dieselben Felder, eine Zuständigkeit und einen nächsten Schritt** hat.



CLOSE CRM

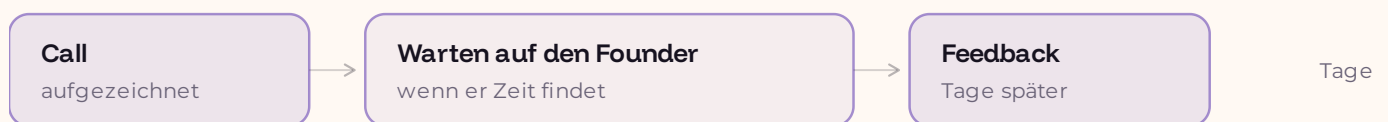
Verified Partner

● AI IM SALES-PROZESS

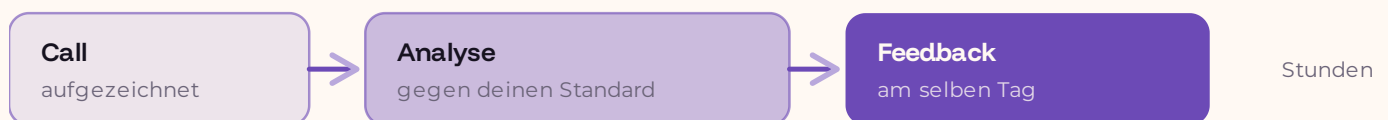
Warum du nicht mehr jeden Call selbst abhören musst

Bisher gab es nur einen Weg, einen Setter oder Closer besser zu machen: Du hörst dir den Call an und gibst Feedback. Das funktioniert, bis du mehr als zwei, drei Leute im Team hast. Dann wirst du selbst zum Flaschenhals.

BISHER



MIT AI



Wartezeit: Speed is key

Dieselbe Qualität. Nur ohne die Tage dazwischen.

So geht's: Du sprichst einmal ein, wie ein guter Call bei dir abläuft. Das wird dein Standard. Jeder aufgenommene Call wird danach automatisch dagegen geprüft, auch auf Energie, Tempo und Redeanteil.

PROMPT ZUM KOPIEREN

Hier ist mein Sales-Skript und das Transkript eines Calls. Bewerte den Call gegen meinen Standard auf einer Skala von 1 bis 10: Was wurde gut gemacht, was hat gefehlt, wie war die Energie im Vergleich zum Skript? Nenne mir die drei wichtigsten Punkte fürs nächste Gespräch.

QUICK WIN FÜR DIESE WOCHE

Nimm deinen nächsten Call auf und lass ihn transkribieren. **Wir selbst nutzen dafür Fathom.** Dann Skript plus Transkript in die AI, mit dem Prompt oben. Für viele Calls lohnt sich später ein Tool wie Gong, der erste Test läuft aber heute.

Ein Founder schafft realistisch ein paar Call-Reviews pro Tag. **Eine AI reviewt jeden Call von jedem Teammitglied, am selben Tag.**

● AI IM SALES-PROZESS

Kürzere Zyklen, schnelleres Cash-in-Time

Neben dem Call-Feedback gibt es zwei Hebel, die direkt aufs Geld einzahlen.

Sales-Cycle verkürzen

Lass eine AI deine letzten abgeschlossenen Deals auswerten: Zwischen welchen Schritten geht Zeit verloren? Der größte Zeitfresser sitzt selten im Verkaufsgespräch selbst, sondern in der Wartezeit danach.

Frag konkret: „Zwischen welchen zwei Schritten vergeht bei mir im Schnitt die meiste Zeit?“

Cash-in-Time beschleunigen

Dieselbe Logik gilt für offene Follow-ups und Bestandskunden. Eine AI zieht dir täglich die Kontakte, bei denen ein Follow-up am meisten bringt, statt dass das im Alltag untergeht.

Das ist der Lead-Score von Seite 13, nur täglich statt einmalig.

WAS DU DAMIT GEWINNST

- Jeder Call wird bewertet, nicht nur die, für die du Zeit findest
- Jeder heiße Lead ist sichtbar, bevor er kalt wird
- Jeder Zeitfresser im Zyklus ist benannt, statt gefühlt

WAS DU AUS KAPITEL 7 MITNIMMST

01

GEO

Bing einrichten, FAQ veröffentlichen, Frage-Test machen, llms.txt anlegen. Vier Schritte, ein Nachmittag.

02

ChatGPT Ads

Konto anlegen, verifizieren, Testbudget ab 15 Euro pro Tag. Der Kanal ist offen, bevor er überlaufen ist.

03

AI-CRM

Leads per Prompt nach Kaufwahrscheinlichkeit sortieren, dann die Felder sauber ziehen.

04

AI im Sales

Calls gegen deinen Standard prüfen lassen, Zeitfresser im Zyklus benennen.

Vier Kanäle, ein Prinzip: Die AI übernimmt das, was du sonst aus Zeitmangel gar nicht machst.

● WAS DU WIRKLICH BRAUCHST

AI-Kundengewinnung ist nur die **halbe** *Miete*

Alles in diesem Playbook, GEO, ChatGPT Ads, AI-CRM und AI im Sales, bringt dir günstigere und bessere Leads. Genau das ist der Kern des **BY Sales-Arbitrage-Frameworks**: Kanäle nutzen, bevor sie teuer und überlaufen sind.

Aber ehrlich: Ob ChatGPT Ads bei dir die richtige Stellschraube ist, oder doch Meta Ads, oder etwas ganz anderes, wissen wir nicht, bevor wir dein Business gesehen haben.

„Du hast in wenigen Minuten eigentlich schon meine ganzen Engpässe aufgezählt.“

Daniel Karnatz · Coach, Persönlichkeitsentwicklung

Er dachte vorher, sein Problem seien zu wenige und zu schlechte Leads. Es war etwas ganz anderes.

TEAM

Recruiting, Onboarding, Training, Huddles

PROZESSE

CRM, KPI, SOP-LEAK-FIX

CASH-COLLECT

Payment Flows, Ratenmodelle,
Zahlungsausfälle

KANÄLE

Meta Ads, AI-Kanäle, Kampagnensteuerung

Wir verkaufen dir keinen einzelnen Kanal. Wir bauen mit dir das System dahinter, und zwar so, dass es ohne uns weiterläuft.

Mit dem BY Scaling Blueprint verdoppeln wir deinen Umsatz.

● DEIN NÄCHSTER SCHRITT

Ein **kostenloses** Gespräch, das dir *sofort* etwas bringt

WAS DU BEKOMMST

- 30 Minuten, komplett kostenlos
- Geführt von unserem Team
- Wir screenen deine wichtigsten Prozesse und zeigen dir die drei größten Bottlenecks, live im Gespräch
- Konkrete Ansatzpunkte, die du sofort angehen kannst, unabhängig davon, ob wir danach zusammenarbeiten

Bonus: Wer direkt aus diesem Playbook bucht, bekommt zusätzlich eine kostenlose 60-Minuten-Strategy-Session mit Fabian persönlich oder einem Strategen aus seinem Team.



MIT DEM HANDY SCANNEN

Jetzt *Free Value Call* buchen

Kein Pitch, kein Druck, keine erfundene Deadline. Du gehst so oder so mit etwas raus, das dein Business besser macht.

***Free Value Call*** anfragen

beyond-you.eu · office@beyond-you.eu