

Die 3 Hebel für eine unabhängige Kundengewinnung: Wie **Entrümpelungsunternehmen** hochwertige **Aufträge** ohne Vermittlungsportale generieren



In diesem Report erfährst du, warum die Abhängigkeit von Vermittlungsportalen für Entrümpelungsunternehmen 2026 zum existenziellen Risiko wird und wie du mit einem bewährten System exklusive, profitable Kunden gewinnst, ohne im Preiskampf unterzugehen.

Warum dieser Report existiert

Wenn du diesen Report in den Händen hältst (oder auf deinem Bildschirm liest), dann kennst du vermutlich das Gefühl:

Du arbeitest 12-Stunden-Tage. Du räumst Wohnungen, Keller und Dachböden leer. Du hilfst Menschen in schwierigen Situationen – bei Haushaltsauflösungen, nach Todesfällen, bei Entrümpelungen vor dem Verkauf. Dein Team ist zuverlässig. Deine Arbeit ist sauber.

Aber am Ende des Monats bleibt kaum etwas übrig.

Warum?

Weil du gefangen bist in einem System, das nicht für dich gemacht wurde – sondern gegen dich arbeitet.

Die Vermittlungsportale

MyHammer, Blauarbeit, Entrümpelungsportale – sie alle versprechen dir Kunden. Aber in Wahrheit vernichten sie deine Profitabilität. Schritt für Schritt. Monat für Monat.

Sie teilen jeden Lead mit 3 bis 5 deiner Konkurrenten. Sie zwingen dich in einen Preiskampf, den du nicht gewinnen kannst. Und sie lassen dich glauben, dass das Problem darin liegt, dass du zu wenig Leads hast.

Aber das ist nicht wahr.

Das Problem ist nicht die Menge der Leads. Das Problem ist das System selbst. Und genau deshalb habe ich diesen Report geschrieben.

Was dich in diesem Report erwartet

In diesem Report wirst du verstehen:

- Warum Vermittlungsportale mathematisch unmöglich profitabel sein können (mit echten Zahlen und einer Case Study, die dir die Augen öffnen wird)
- Den fatalen Fehlglauben, dem 90% aller Entrümpelungsunternehmer unterliegen – und wie er dich in die Abhängigkeit treibt
- Die 3 Hebel, mit denen du unabhängig wirst und hochwertige Anfragen generierst, die NUR dir gehören

Inhaltsverzeichnis

1

Das 72.000-€-Problem

Warum Vermittlungsportale deine Profitabilität vernichten

2

Der fatale Fehlglaube

Warum "mehr Leads" dein Geschäft NICHT rettet

3

Das wahre Problem

Die Plattform-Falle

4

Die 3 Hebel

Deine eigenen exklusiven Kundenanfragen (und warum das komplexer ist, als du denkst)

5

Die 5 größten Fehler

(die Anfänger immer machen)

6

Deine nächsten Schritte

Zwei Wege von hier



KAPITEL 1

Das 72.000-€-Problem

In diesem Kapitel zeige ich dir, warum Vermittlungsportale wie MyHammer aktiv deine Profitabilität vernichten – mit echten Zahlen und Beispielen.

Die Case Study, die keiner sehen will

Viele Entrümpelungsunternehmer glauben, der einfachste Weg zu neuen Aufträgen führt über die großen Vergleichsportale. Sie melden sich an, zahlen für Leads und hoffen auf den Zuschlag. Doch was auf den ersten Blick wie eine komfortable Lösung aussieht, entpuppt sich bei genauerem Hinsehen als ein gigantischer Profit-Killer. Die Case Study, die keiner sehen will Lass uns direkt mit der brutalen Wahrheit starten.

Ein Partnerunternehmen von uns hat über 12 Monate hinweg 72.000 € in Vermittlungsportale investiert. MyHammer, Blauarbeit, diverse Entrümpelungsportale – die ganze Palette.

72.000€

Verschwendet

in 12 Monaten

850

Anfragen

erhalten

38

Aufträge


gewonnen

1.895€

Kosten

pro gewonnenem Auftrag

Zum Vergleich: Das gleiche Unternehmen hat im selben Zeitraum mit nur 7.200 € über eigene Facebook-Kampagnen 19 Aufträge gewonnen. Das ist eine fünfmal höhere Effektivität bei einem Zehntel der Kosten.

 **INSIGHT:** Aber das ist nicht nur ein Einzelfall. Es ist die Realität für tausende Entrümpelungsunternehmen im DACH-Raum. Und vermutlich auch für dich.

Warum Vermittlungsportale so teuer sind

Es ist eine einfache Rechnung, die viele scheuen. Wenn du für einen Lead bezahlst, der an fünf andere Unternehmen gleichzeitig verkauft wird, hast du keine 20% Chance auf den Auftrag. Du hast einen Preiskampf gekauft. Das Lead-Sharing-Modell – Mathematisch unmöglich zu gewinnen. Der Grund für diese katastrophalen Zahlen liegt im Geschäftsmodell der Vermittlungsportale selbst. Hier ist, wie es funktioniert:

01

Ein Kunde sucht auf MyHammer nach einem Entrümpelungsunternehmen

Er gibt seine Anfrage ein: "Haushaltsauflösung in München, 3-Zimmer-Wohnung, Ende März."

02

MyHammer verkauft diesen Lead an 3-5 Entrümpelungsunternehmen gleichzeitig

Nicht nur an dich. Sondern auch an deine direkten Konkurrenten.

03

Jeder von euch zahlt separat für diesen Lead

Sagen wir mal 35 € pro Kontakt. Manchmal mehr, manchmal weniger – abhängig vom Auftragsvolumen.

04

MyHammer kassiert 175 € (5 × 35 €) für EINEN Lead

Plus Provision vom Auftragswert – von jedem, der den Auftrag gewinnt.

05

Das Ergebnis? Ein gnadenloser Preiskampf

Der Kunde bekommt 5 Angebote. Er vergleicht sie in einer Tabelle. Und in 90% der Fälle wählt er – genau – den Billigsten.

"Momentan sieht es so aus, als ob MyHammer schnellstmöglich Geld einnehmen will, bevor die Handwerker merken, dass es sich nicht lohnt."

— Handwerker auf erfahrungen.com, 2024

Die Zahlen, die niemand dir sagt

Lass uns die Mathematik durchrechnen. Mit echten Zahlen. Durchschnittliche Kosten pro Lead auf Vermittlungsportalen:

- MyHammer: 5-70 € pro Kontakt (abhängig vom Auftragsvolumen) Plus 4% Provision vom Auftragswert
- Blauarbeit: 49-99 €/Monat Flatrate
- Entrümpelungsportale: 10-15% Provision

Durchschnittlich werden Leads mit 3-6 Konkurrenten geteilt. Die Erfolgsquote liegt bei 4-5%. Das heißt: Von 100 Leads, die du kaufst, werden nur 4-5 zu zahlenden Kunden. Rechnen wir das konkret durch:

1

Du kaufst 100 Leads à 35 € = 3.500 € Kosten

2

Davon werden 4-5 zu Aufträgen

3

Pro Auftrag zahlst du also: 700-875 € nur für den Lead

4

Plus Provision vom Auftragswert

Bei einem durchschnittlichen Entrümpelungsauftrag von 2.000 € bedeutet das:

- 700-875 € Lead-Kosten
- 80 € Provision (ca. 4% von 2.000 €)
- = 780-955 € Plattform-Kosten pro Auftrag

39-48%

des Auftragswertes gehen alleine an die Plattform!



WICHTIG: Bevor du auch nur einen Cent für Entsorgung, Mitarbeiter, Transporter oder Verwaltung ausgegeben hast.

Der Teufelskreis

Aber das ist noch nicht das Schlimmste. Das Schlimmste ist der Teufelskreis, in den du gerätst: Der Teufelskreis der Vermittlungsportale:

Hohe Lead-Kosten

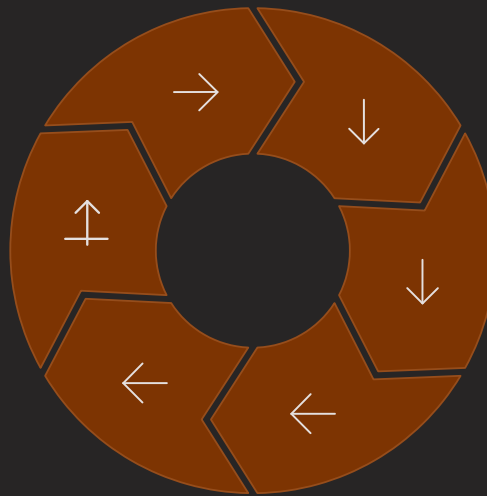
zwingen dich zum
Preisdumping

Wiederholung

des Prozesses

Noch mehr Kosten

noch mehr Preisdruck



Preisdumping

schrumpft deine Margen

Schrumpfende Margen

du musst noch mehr Leads
kaufen

Noch mehr Leads

noch mehr Kosten

Die Plattform kassiert immer. Egal ob du gewinnst oder verlierst. Du kannst dieses Spiel nicht gewinnen, aber du MUSST es nicht mitspielen. Es gibt einen anderen Weg...

Im nächsten Kapitel zeige ich dir, warum "mehr Leads kaufen" die Situation nur verschlimmert und was du stattdessen tun solltest.



KAPITEL 2

Der fatale Fehlglaube

Warum "mehr Leads" dein Geschäft NICHT rettet – und was das wahre Problem ist.

Was sie glauben

Die meisten Entrümpelungsunternehmer, die in der Vermittlungsportal-Falle stecken, glauben: "Mein Problem ist, dass ich zu wenig Leads habe. Mehr Anfragen = mehr Umsatz. Es ist ein Zahlenspiel." Deshalb investieren sie in MyHammer, Blauarbeit und Co. Sie denken: Wenn ich genug Leads kaufe, dann werden schon ein paar dabei sein, die bei mir buchen. Warum sie investieren:

- Sie hoffen auf "den einen großen Auftrag", der alles rausholt
- Sie glauben, sie hätten einfach nicht genug Volumen
- Sie sehen keine Alternative
- Sie haben Angst, Aufträge zu verpassen

Die unbequeme Wahrheit

**Du hast nicht zu wenig Leads.
Du hast die FALSCHEN Leads.**

Und mehr falsche Leads machen alles nur noch schlimmer.

Der Kunden-Vergleich: Warum ein Lead nicht gleich Lead ist

Lass mich dir den Unterschied zeigen zwischen einem Vermittlungsportal-Kunden und einem exklusiven Lead:

KUNDE A: Vermittlungsportal-Kunde

1. Geht auf MyHammer
2. Gibt seine Entrümpelungsanfrage ein
3. Bekommt 5 Angebote von verschiedenen Unternehmen
4. Vergleicht sie in einer Tabelle
5. Wählt den Billigsten
6. Er ist auf PREIS konditioniert. Von Anfang an.

KUNDE B: Exklusiver Lead

1. Sieht deine Facebook-Anzeige: "Stressfreie Entrümpelung in München – Festpreis-Garantie"
2. Klickt drauf, weil das Angebot interessant klingt
3. Landet auf deiner Landing Page mit deiner Story, deinem Team, deinen Bewertungen
4. Füllt das Formular aus
5. DU rufst ihn an
6. Er sieht nur DEIN Angebot. Er ist auf QUALITÄT konditioniert.

Die Mathematik, die nicht lügt

Lass uns zwei Szenarien durchrechnen:

Szenario 1: Du kaufst 100 Vermittlungsportal-Leads

- Kosten: 3.500 €
- Conversion Rate: 4-5%
- Ergebnis: 4-5 Aufträge
- Kosten pro Auftrag: 700-875 €

Szenario 2: Du kaufst 200 Vermittlungsportal-Leads (doppelt so viele!)

- Kosten: 7.000 €
- Conversion Rate: immer noch 4-5%
- Ergebnis: 8-10 Aufträge
- Kosten pro Auftrag: immer noch 700-875 €

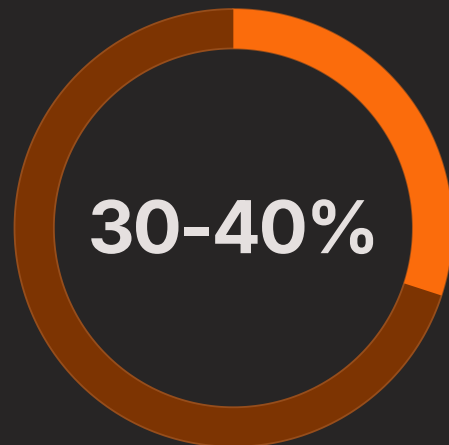
Ergebnis: Doppelte Arbeit, doppelter Stress, doppelte Kosten – aber NICHT doppelter Gewinn.

Die 80% unsichtbare Verschwendung

Von 100 Leads, die du kaufst, passiert Folgendes:



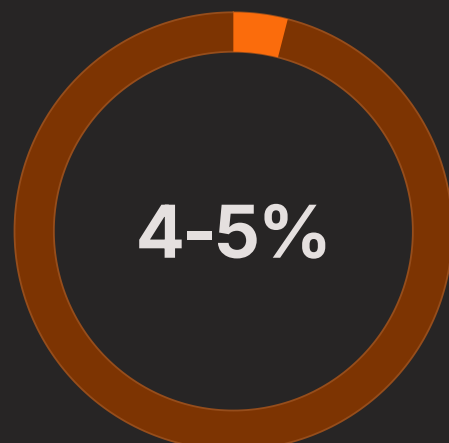
Fake-Anfragen oder "Kunden", die längst gebucht haben



Waren nie ernsthaft interessiert (sie "wollten nur mal schauen")



Haben dich gar nicht kontaktiert (obwohl du bezahlt hast)



Werden tatsächlich zu zahlenden Kunden

Psychologische Fallen: Warum du trotzdem weitermachst

Wenn die Zahlen so klar sind – warum hören dann nicht mehr Unternehmen auf?

1. Sie sehen keine Alternative

"Ohne Vermittlungsportale bekomme ich gar keine Kunden." Das ist der limitierende Glaubenssatz Nummer eins.

2. Sunk Cost Fallacy

"Ich habe schon 10.000 € investiert – jetzt kann ich nicht aufhören. Vielleicht funktioniert es nächsten Monat."

3. Angst vor Veränderung

Vermittlungsportale sind bequem. Du meldest dich an, bezahlst, fertig. Eigenes Marketing? Das klingt kompliziert.

❏ Die harte Wahrheit: Wenn du weitermachst wie bisher, wirst du in 12 Monaten genau da sein, wo du heute bist. Nur erschöpfter. Und mit noch weniger Marge.

Die Entscheidung

Du hast zwei Optionen:

Option 1: Weitermachen wie bisher

- Weiter Leads kaufen
- Weiter im Preiskampf stecken
- Weiter keine Kontrolle haben
- Weiter abhängig sein
- In 12 Monaten: Genau da wo du heute bist.

Option 2: Einen anderen Weg gehen

- Eigene Leads generieren
- Exklusiv, ohne Konkurrenz
- Kontrolle über Qualität und Kosten
- Unabhängig werden
- In 12 Monaten: Unabhängig, profitabel, Herr deines Geschäfts

Aber bevor wir über die Lösung sprechen, müssen wir noch tiefer graben... Wir müssen verstehen, wie die Plattform-Falle wirklich funktioniert...



KAPITEL 3

Das wahre Problem: Die **Lock-in-Falle**

Warum es so schwer ist, von Vermittlungsportalen loszukommen – und wie das System dich systematisch abhängig macht.

Das wahre Problem ist: Sie sind ein systematisch aufgebautes Abhängigkeitssystem.

LOCK-IN #1: Das Bewertungs-Gefängnis

Du hast über Monate und Jahre hinweg 120 Bewertungen auf MyHammer gesammelt. 4,7 Sterne. Das ist dein Social Proof. Dein Vertrauen. Deine Reputation. Aber: Diese Bewertungen gehören nicht dir. Sie gehören MyHammer. Wenn du kündigst, kannst du sie nicht mitnehmen. Du fängst bei null an. Während deine Konkurrenten auf der Plattform hunderte Bewertungen haben.

LOCK-IN #2: Vertragliche Fesseln

Die meisten Vermittlungsportale haben clevere Vertragsklauseln:

- Mindestlaufzeiten: 6-12 Monate
- Kündigungsfristen: 3 Monate zum Monatsende
- Automatische Verlängerung: Wenn du nicht rechtzeitig kündigst, läuft der Vertrag automatisch weiter – oft mit Preiserhöhung
- Inkasso-Drohungen: Bei vorzeitiger Kündigung

📌 **DER MECHANISMUS:** Je länger du auf der Plattform bist, desto schwerer wird es, zu gehen. Dein Social Proof ist an sie gebunden.

"Mehrfach habe ich versucht zu kündigen – jedes Mal wurden mir neue Hürden gestellt. Wird nicht gezahlt, droht man sofort mit Inkasso."

— Nutzer auf Blauarbeit Trustpilot, 2024

Die weiteren Lock-in-Mechanismen

LOCK-IN #3: Deine Daten gehören nicht dir

Jeder Lead, den du über MyHammer gewinnst, läuft über ihre Plattform:

- Name, E-Mail, Telefon
- Kaufverhalten
- Präferenzen

Das Problem: Diese Daten gehören der Plattform, nicht dir. Du kannst keine Follow-Up-Kampagnen machen. Keine Lookalike Audiences erstellen. Keine Retargeting-Ads schalten. Und wenn MyHammer morgen verkauft wird oder pleite geht? Dann sind alle deine Kundendaten weg.

LOCK-IN #4: Das Sichtbarkeits-Monopol

Hier kommt der Killer-Fakt: Über 80% der auf Vermittlungsportalen registrierten Dienstleister haben keine eigene Website. Das bedeutet:

- Keine eigene Online-Präsenz
- Keine Google-Auffindbarkeit
- Keine Alternative zur Plattform
- Vollständige Abhängigkeit

"Handwerker drohen abhängig von Unternehmen zu werden, wenn das Geschäft auf proprietären Plattformen aufbaut. Bei einem Verkauf der Plattform wandern Daten und Kundenbeziehungen ab."
— Lothar Hellmann, Präsident ZVEH, Handwerk.com Interview, 2024

Konkrete Beispiele aus der Branche

"Die Provisionen fressen uns auf. 15% vom Auftragswert – bei einer Haushaltsauflösung für 1.800 € sind das 270 € weg. Dazu noch die Lead-Gebühren..."
— Entrümpelungsunternehmer aus Hamburg, 2024

"Ich habe 6 Jahre lang alles über Portale gemacht. Als ich aufhören wollte, hatte ich null eigene Kunden. Musste praktisch von vorne anfangen."
— Entrümpelungsunternehmer aus Köln, 2024

Zusammenfassung: Die Plattform-Falle

Die 4 Lock-in-Mechanismen im Überblick:

1

Bewertungs-Gefängnis

Dein Social Proof ist an die Plattform gebunden

2

Vertragliche Fesseln

Mindestlaufzeiten, Kündigungsfristen, automatische Verlängerung

3

Daten-Besitz

Die Plattform besitzt alle Kundendaten, nicht du

4

Sichtbarkeits-Monopol

Keine eigene Webseite = keine Alternative

Die Diagnose ist klar:

Vermittlungsportale sind kein Werkzeug, das dir hilft. Sie sind ein **systematisch aufgebautes Abhängigkeitssystem.**

Die Lösung kann nur sein: Eigene, exklusive Leads generieren. Unabhängig von Plattformen. Unter deiner Kontrolle. Die NUR DIR gehören.

Und genau darum geht es im nächsten Kapitel...

KAPITEL 4

Die 3 Hebel: **Eigene, exklusive Leads**

Wie du mit Facebook/Instagram Marketing hochwertige Kundenanfragen generierst – und warum das komplexer ist, als du denkst (aber es lohnt sich!).

Die Lösung: Eigene Leads generieren

Jetzt kommen wir zur Lösung. Der Weg raus aus der Abhängigkeit. Die Antwort: Du generierst deine eigenen Leads. Exklusiv. Ohne Konkurrenz. Unter deiner Kontrolle. Der effektivste Kanal dafür? Facebook und Instagram Marketing.

Warum Facebook/Instagram?



1. Präzises Targeting

Der Meta-Algorithmus ist extrem gut darin, die richtigen Menschen zu finden – **wenn die Anzeige stimmt.**

So funktioniert es wirklich:

- **Regionales Targeting:** Wir schalten nur in deinem Einzugsgebiet
- **Der Algorithmus lernt:** Nach den ersten Anfragen erkennt Meta, wer reagiert – und findet automatisch ähnliche Menschen
- **Die richtige Botschaft:** Unsere Anzeigen sprechen gezielt Schmerzpunkte an (Haushaltsauflösung, Hausverkauf, Messie-Wohnung) – wer das Problem hat, klickt
- **Du bist der Einzige:** Keine 5 Konkurrenten, die gleichzeitig angerufen werden



2. Du kontrollierst die Kundenreise

Bei MyHammer: Der Kunde sieht 5 Angebote nebeneinander → Preisvergleich. Bei Facebook: Der Kunde sieht NUR DEINE Anzeige → keine Konkurrenz



3. Exklusive Leads

Der Lead gehört nur DIR. Niemand sonst bekommt die Kontaktdaten. Kein Teilen mit 3-5 Konkurrenten.



4. Skalierbar & messbar

Du siehst genau: Wie viel hast du ausgegeben? Wie viele Leads bekommen? Was kostet ein Lead? Was ist die Conversion Rate?

Die 3-Hebel-Methode

Ich zeige dir jetzt das komplette System, inklusive der Komplexität, die dahintersteckt. Keine Vereinfachungen. Die Wahrheit.

HEBEL 1: Targeting (Wer sieht deine Anzeige)

Zielgruppe 1:

"Haushaltsauflösung & Erbschaft"

Warum: Menschen, die ein Elternhaus auflösen müssen, suchen oft schnelle, diskrete Hilfe

Targeting:

- Alter: 40–65
- Standort: Dein Einzugsgebiet +40km
- Interessen: Immobilien, Hausbau, Renovierung (breite Kategorien)

Wie wir sie wirklich

erreichen: Der Anzeigentext spricht das Problem direkt an → Nur wer betroffen ist, klickt

Erwarteter Auftragswert:

2.500–5.000 €

Zielgruppe 2:

"Immobilienverkäufer"

Warum: Wer ein Haus verkauft, muss oft vorher entrümpeln

Targeting:

- Alter: 45–70
- Standort: Dein Einzugsgebiet +50km
- Interessen: Immobilien, Immobilienbewertung, Hausbau

Wie wir sie wirklich

erreichen: Anzeigen mit Hooks wie "Haus verkaufen? Erst entrümpeln." filtern die richtige Zielgruppe

Erwarteter Auftragswert:

1.800–4.000 €

Warum: Ältere Menschen oder deren Kinder, die beim Umzug in kleinere Wohnung helfen

Targeting:

- Alter: 35–55 (die Kinder, die es organisieren)
- Standort: Dein Einzugsgebiet +40km
- Broad Targeting (Algorithmus findet die Richtigen)

Wie wir sie wirklich

erreichen: Emotionale Anzeigen, die Erleichterung versprechen → Der Algorithmus lernt, wer reagiert

Erwarteter Auftragswert:

3.000–6.000 €

DIE WAHRHEIT ÜBER TARGETING:

Facebook erlaubt **kein** Targeting nach sensiblen Themen wie Erbschaft, Trauer oder Gesundheit. Auch Gruppenmitgliedschaften sind nicht targetbar.

Was wirklich funktioniert:

- **Breites Targeting + starkes Creative:** Die Anzeige selbst filtert die Zielgruppe
- **Der Algorithmus lernt:** Nach 20–30 Anfragen weiß Meta, wer dein Kunde ist
- **Lookalike Audiences:** Wir finden Menschen, die deinen besten Kunden ähneln

HEBEL 2: Leadmagneten (Was Leads anzieht)

Lead Magnet 1: "Kostenlose Entrümpelungs- Checkliste"

Anzeigentext:

"Haushaltsauflösung geplant? Hol dir unsere kostenlose 25-Punkte-Checkliste, damit du nichts vergisst! Plus: Geheimtipp, wie du bares Geld bei der Entrümpelung sparst."

Lead Magnet 2: "Festpreis-Rechner"

Anzeigentext: "Was kostet deine Entrümpelung wirklich? Berechne in 60 Sekunden deinen Festpreis – keine versteckten Kosten, keine Überraschungen. Inklusive Wertanrechnung."

Lead Magnet 3: "Ratgeber: Haushaltsauflösung ohne Stress"

Anzeigentext:

"Haushaltsauflösung steht an? Hol dir unseren kostenlosen Ratgeber: 7 Profi-Tipps, die dir Nerven, Zeit und Geld sparen (inkl. Checkliste für Behördengänge und Wertgegenstände)."

HEBEL 3: Kampagnen-Setup & Optimierung

Die 30-Tage-Roadmap:

WOCHE 1: Setup & Launch

- Landing Page erstellen
- Facebook Business Manager einrichten
- 3-5 Zielgruppen definieren
- 5-10 Anzeigen erstellen
- Kampagne starten (Budget: 30 €/Tag)

Erwartete Ergebnisse: 5-10 Leads, Kosten: 20-40 €/Lead

WOCHE 2: Optimierung

- Daten analysieren
- Schlechte Ad Sets pausieren
- Budget auf gut laufende erhöhen
- Landing Page verbessern

Erwartete Ergebnisse: 10-15 Leads, Kosten: 15-25 €/Lead, 1-2 Aufträge

WOCHE 3-4: Skalierung

- Budget erhöhen auf 50-70 €/Tag
- Retargeting-Kampagne starten
- E-Mail-Sequenz aufbauen
- Lookalike Audiences erstellen

Erwartete Ergebnisse: 15-25 Leads/Woche, Kosten: 10-20 €/Lead, 3-5 Aufträge

📌 **DIE HARTE WAHRHEIT:** Die ersten 2-3 Wochen sind IMMER die Test-Phase. Da sind die Kosten pro Lead höher. Facebook lernt noch. Nach Woche 3-4 sinken die Kosten drastisch – WENN du dranbleibst.

KAPITEL 5

Die 5 größten Fehler

(die Anfänger immer machen – und wie du sie vermeidest)



Die 5 größten Fehler

❌ FEHLER #1: Zu breites Targeting

Das Problem: 10 Millionen Menschen erreichen = Studenten ohne Budget, falsche Regionen, keine qualifizierten Leads

✅ **Die Lösung:** Sei SPEZIFISCH: Alter 45-70, Stadt +40km, Interessen Erbschaft+Immobilie+Verhaltensmerkmale

❌ FEHLER #2: Direkt verkaufen wollen

Das Problem: "Rufen Sie jetzt an!" → Niemand klickt. Menschen auf Facebook sind nicht in Kauf-Modus.

✅ **Die Lösung:** Gib ERST Mehrwert (Checkliste, Ratgeber, Festpreis-Rechner), dann verkaufe.

❌ FEHLER #3: Zu niedriges Budget

Das Problem: 5 €/Tag = keine Daten, keine Optimierung, keine Ergebnisse

✅ **Die Lösung:** Mindestens 30-50 €/Tag für die ersten 4 Wochen

❌ FEHLER #4: Zu früh aufgeben

Das Problem: Nach Woche 1 aufhören = Geld verschwendet. Die ersten 2-3 Wochen sind Test-Phase!

✅ **Die Lösung:** Gib dem System mindestens 4 Wochen Zeit. Wer durchhält, baut ein profitables System auf.

❌ FEHLER #5: Keine Landing Page

Das Problem: Auf normale Website verlinken = 0,5% Conversion. Kunde ist überfordert und klickt weg.

✅ **Die Lösung:** Dedizierte Landing Page mit EINEM Ziel: 15-30% Conversion möglich!

Die Checkliste für deinen Erfolg:

- ✓ Spezifisches Targeting (nicht ganz Deutschland)
- ✓ Lead Magneten nutzen (nicht direkt verkaufen)
- ✓ Ausreichend Budget (min. 30-50€ am Tag)
- ✓ Geduld haben (min. 4 Wochen)
- ✓ Dedizierte Landing Page (nicht deine normale Website)

KAPITEL 6

Deine nächsten Schritte

Zwei Wege von hier – welchen wählst du?



Option 1: Du machst es selbst

Was du brauchst:

- Zeit: 15-20h/Woche für 2 Monate
- Budget: 1.500-2.000 € erste 30 Tage
- Lernbereitschaft + Geduld

Realistische Erwartung:

- Monat 1: 4-6 Aufträge
- Monat 2-3: 6-10 Aufträge
- Ab Monat 4: 10-12+ Aufträge

Vorteile

- Du lernst das System kennen
- Keine Agentur-Kosten
- Volle Kontrolle

Risiken

- 100+ Stunden Lernkurve
- 3.000-5.000 € Fehler-Budget
- Langsamere Start bis zu den ersten Leads
- 90% Scheitern-Quote

Option 2: Du holst dir Experten-Unterstützung

Was das bedeutet:

- Zeit: 2-4h/Woche (nur Abstimmung)
- Geschwindigkeit: Erste Leads in den ersten Tagen nach Aktivierung der Ads
- Leads: 15 mindestens, im Durchschnitt 30-40 in den ersten 30 Tagen
- Fehlerquote: Minimal
- Ergebnisse: Messbar höher

12+

Aufträge

im ersten Monat (Ziel)

15+

Aufträge

im zweiten Monat (Ziel)

20+

Die Auftrags-Mischung (nicht nur 2.000 €!):

- 40% Standard-Entrümpelungen: 1.200-2.000 €
- 30% Haushaltsauflösungen: 2.500-4.000 €
- 20% Komplettauflösungen: 4.000-6.000 €
- 10% Premium-Aufträge (Villen, Firmen):

Was das bedeutet: Die Rechnung

**Monat 1: 12 Aufträge ×
3.000 € = 36.000 €
Umsatz**

Beispiel-Mix:

- 5 Aufträge à 1.500 € =
7.500 €
- 4 Aufträge à 3.000 € =
12.000 €
- 2 Aufträge à 5.000 € =
10.000 €
- 1 Auftrag à 6.500 € =
6.500 €
(Komplettauflösung)

**Monat 2: 15 Aufträge ×
3.000 € = 45.000 €
Umsatz**

**Monat 3: 20 Aufträge
× 3.000 € = 60.000 €
Umsatz**

Warum diese Zahlen realistisch sind:

1

Exklusive Leads = Höhere Conversion

Bei MyHammer: 4-5%
Conversion

Mit eigenen Leads: 30-40%
Conversion

Das bedeutet: Aus 40 Leads
werden 12-16 Aufträge (statt
2-3)

2

Bessere Qualität = Höhere Auftragswerte

Vermittlungsportal-Kunden:
Auf Preis konditioniert

Deine eigenen Leads: Auf
Qualität konditioniert

Das bedeutet: Mehr
Komplettauflösungen,
Premium-Aufträge,
Zusatzservices

3

Keine verschwendete Zeit

Bei Vermittlungsportalen:
80% Zeitverschwendung

Mit eigenen Leads:
Vorqualifiziert, ernsthaft
interessiert

Das bedeutet: Du arbeitest
nur noch mit Kunden, die
wirklich wollen

Egal welchen Weg du wählst: Du MUSST eine Entscheidung treffen.

Weil "nichts tun" ist die schlechteste Option.



Nichts tun bedeutet:

- Weiter abhängig von Vermittlungsportalen bleiben
- Weiter 15-20% deines Umsatzes an MyHammer zahlen
- Weiter gegen 3-5 Konkurrenten um jeden Auftrag kämpfen
- Weiter deine Preise senken müssen
- Weiter keine Kontrolle haben

In 12 Monaten bist du dann genau da, wo du heute bist. Nur erschöpfter. Und frustrierter.

Wenn du mit uns arbeiten willst

- ✓ Komplettes Setup (Facebook Business Manager, Pixel, Kampagnen)
- ✓ Landing Pages Erstellung für Kampagnen
- ✓ Zielgruppen Definition und testen der Zielgruppe
- ✓ Anzeigen-Erstellung & A/B Tests
- ✓ Tägliche Kampagnen-Optimierungen
- ✓ Direkter Support via WhatsApp

Das Versprechen:

In den ersten 30 Tagen generieren wir dir hochwertige, exklusive Leads. Leads, die NUR dir gehören. Keine Konkurrenz. Kein Preiskampf. Und wenn es funktioniert (und das wird es), skalieren wir einfach hoch.

Bist du bereit für den nächsten Schritt?

In 12 Monaten wirst du dir wünschen, du hättest **heute** angefangen.

Die Frage ist nicht ob, sondern wann du unabhängig wirst.



"Ich habe diesen Report geschrieben, weil ich gesehen habe, wie viele Entrümpelungsunternehmen ihr Geld an Vermittlungsportale verbrennen, Monat für Monat. Das muss nicht so sein. Lass uns im Strategiegelgespräch schauen, ob und wie du unabhängig werden kannst."

Luca Gloderer

Gründer von PSTUDIO

Buche jetzt dein kostenloses und unverbindliches Erstgespräch

- ✓ Dauer: 15 Minuten
- ✓ Kein Verkaufsgespräch
- ✓ Konkrete Strategie für dich
- ✓ 100% kostenfrei & unverbindlich

Jetzt hier klicken und Termin sichern



Die beste Zeit anzufangen war vor 12 Monaten. Die zweitbeste Zeit ist jetzt.