



# Mit einem Report vom Stillstand zum vollen Terminkalender



## Lösung

Um diese Herausforderung zu meistern, wandte sich Theresa an mich. Da sie hauptsächlich mit Führungskräften in größeren Firmen arbeitet, schlug ich vor, einen Report als Akquisestrategie zu entwickeln. Doch bevor wir mit dem Konzept beginnen konnten, war es wichtig, dass Theresa das richtige „Mindset“ für die Eigenvermarktung entwickelte. In gemeinsamen Coaching-Sitzungen fand Theresa immer mehr Selbstsicherheit und entdeckte neue Facetten an sich, die ihr Business weiter voranbrachten. Mit wachsendem Selbstvertrauen konnten wir schließlich einen maßgeschneiderten Report erstellen, der nicht nur als Akquise-Instrument diente, sondern auch neue Ideen und Herangehensweisen für die Kundenansprache enthielt.



## Ausgangssituation

Theresa Bay-Müller, Inhaberin von Lifepath Coaching, war über Jahre hinweg erfolgreich, indem sie auf Weiterempfehlungen baute. Ihre Karriere in einer großen internationalen Organisation hatte ihr wertvolle Kontakte verschafft, die sie geschickt nutzte. Doch mit den Krisen der letzten Jahre merkte Theresa, dass diese Strategie allein nicht mehr ausreichte, um neue Kunden zu gewinnen. Trotz ihrer Expertise und den hervorragenden Ergebnissen, die sie bei ihren Kunden erzielte, stand sie vor der Herausforderung, sich selbst zu vermarkten. Wie viele Coaches hatte Theresa Schwierigkeiten, neue Kunden zu akquirieren, da sie nicht wusste, wie sie ihre Eigenvermarktung verbessern sollte.

## Ergebnis

Innerhalb weniger Wochen nach der Einführung des Reports und der neuen Strategie konnte Theresa mehrere neue Geschäftsbeziehungen aufbauen. Sie ist gefragter denn je und hat gelernt, wie sie ihre Expertise effektiv vermarkten kann. Der Report hat sich als wertvolles Werkzeug erwiesen, um neue Kunden zu begeistern und zu gewinnen. Theresa hat nicht nur ihre Akquise verbessert, sondern auch ihr Selbstbewusstsein gestärkt, was ihr ermöglicht, ihr Coaching-Geschäft erfolgreich weiterzuentwickeln.

# Vom DIY-Start zum Anfragen-Magnet



## Lösung

David Effing: „Die Lösung kam eher durch Zufall, als ich Nicole Gwener über mein Netzwerk kennenlernte. Sie ist erfahrene Grafikerin und Marketingexpertin und ihre bisherige Expertise und ihre spontanen Lösungsansätze haben mich sofort überzeugt. Die Zusammenarbeit erwies sich als äußerst professionell. Nicole führte mich Schritt für Schritt durch den Prozess, gab wertvolles Feedback und unterstützte mich auch bei der Bestellung, die ich selbst vornehmen wollte. Dank ihrer strukturierten Arbeitsweise war das Projekt schneller fertig als ich es erwartet hatte. Ich habe nicht nur Zeit, sondern auch Nerven gespart – und das für ein sensationelles Ergebnis.“

## Ausgangssituation

David Effing, Gründer von Elite Fachkraft, ist spezialisiert auf Digitalisierung und Mitarbeitergewinnung in Pflegeheimen. Um seine Kundenakquise effizienter zu gestalten hat er auf eine gut funktionierende Strategie gesetzt: das Versenden von Reports. Doch trotz seiner Expertise und seinen Marketing Erfahrungen stand er vor einer Herausforderung: Die selbst erstellten Reports waren nicht optimal. Er hatte sich mühsam und mit viel Zeitaufwand Grafik-Tools angeeignet, doch die Struktur und das Design wirkten eher semi-professionell. Dies führte zu wenigen Anfragen und einem Mangel an qualifizierten Kunden. Es war klar, dass eine Veränderung nötig war, um den Erfolg seines Unternehmens zu sichern.

## Ergebnis

Bereits nach dem ersten Versand der neuen Reports stieg die Anzahl der Anfragen deutlich an. Innerhalb weniger Tage erhielt David mehrere qualifizierte Anfragen. Die Strategie mit dem Versenden von Reports vor den Akquise Anrufen funktionierte nun endlich so, wie sie es sollte. Die Zusammenarbeit mit Nicole erwies sich als entscheidend für den Erfolg von Elite Fachkraft. David: „Ich kann jedem empfehlen, mit Nicole zu arbeiten, da durch ihre strukturierte und zugleich kreative Vorgehensweise der Prozess für den Kunden erheblich erleichtert wird. Die Kombination aus professionellem Design und strukturierter Umsetzung führte zu einem signifikanten Umsatzwachstum und einer verbesserten Positionierung im Markt.“

# Von der Überlastung zur Effizienz: Robins Erfolgsweg!



## Lösung

Um dieses Problem zu lösen, wandte sich Robin an mich, um einen maßgeschneiderten Report erstellen zu lassen. Nach einem ausführlichen Vorgespräch, in dem wir seine Wünsche und Anforderungen besprachen, benötigte ich noch ein paar Infos und Daten von Asensu. Robin Neumann: „Es hat total klasse funktioniert. Ich habe Nicole lediglich ein paar Infos zusammengestellt, die sie vorher abgefragt hat und Bildmaterial geliefert. Mit Hilfe der Angaben auf unserer Website hat sie das Konzept entwickelt, die Texte erstellt und ein wirklich tolles Layout entworfen, das hervorragend zu unserer bisherigen CI passte. Wir waren dann so gut in der Zeit, dass wir die ersten gedruckten Exemplare sogar mit auf eine kurzfristig angesetzte Messe nehmen konnten.“

## Ausgangssituation

Robin Neumann, Gründer und Geschäftsführer der Asensu GmbH in Berlin, betreibt eine erfolgreiche Nischenfirma mit sechs Mitarbeitern, die sich auf Kunden- und Mitarbeiterwerbung für Küchen- und Möbelhändler spezialisiert hat. Obwohl sein Unternehmen floriert, stand Robin vor der Herausforderung, die Akquise effizienter zu gestalten. Bisher lag die gesamte Akquisearbeit bei ihm, da nur er über das notwendige detaillierte Wissen verfügte. Um das Wachstum seiner Firma weiter voranzutreiben und seinen neuen Vertriebsmitarbeiter effektiv einzusetzen, benötigte er eine Lösung, die es ihm ermöglicht, die Akquise auf mehrere Schultern zu verteilen.

## Ergebnis

Der Report erfüllte Robins Erwartungen voll und ganz. Seine Firma wächst weiter, und sein Vertriebsmitarbeiter kann nun einen erheblichen Teil der Akquisearbeit übernehmen. Obwohl Robin seinen Kunden digitale Lösungen anbietet, erkannte er den Wert eines gedruckten Mediums im B2B-Bereich, um sich von der Konkurrenz abzuheben. Der Erfolg spricht für sich: Die gedruckten Reports haben nicht nur das Interesse potenzieller Kunden geweckt, sondern auch die Effizienz der Akquise erheblich gesteigert: Mehr Kunden - weniger Zeitaufwand. Robin hat gezeigt, dass traditionelle Medien in Kombination mit modernen Ansätzen einen entscheidenden Wettbewerbsvorteil bieten können.