

# KEIN ZUFALL MEHR: SO BAUEN AMBITIONIERTE INGENIEURBÜROS EINE ANFRAGE-PIPELINE

Diese Checkliste zeigt dir, wie du mit **15 Minuten pro Tag gezielt Projektanfragen gewinnst** – ohne dein Tagesgeschäft zu vernachlässigen.

- Fixer Kalenderblock (15 Min pro Tag)**  
Trage dir täglich einen festen Akquise-Zeitblock ein – und verteidige ihn.
- Eine Quelle auswählen**  
Fokus: Bestandskunden, LinkedIn oder Branchennetzwerke.
- Wunschprojekte definieren**  
Nur Anfragen mit klarer Budget-, Branchen- und Projektgrößenvorgabe zählen.
- Outreach vorbereiten**  
Nutze ein simples Skript für deine Kontaktaufnahme – persönlich, knapp, direkt.
- Delegieren, was nicht du machen musst**  
Wer erstellt Listen? Wer pflegt den Kalender? Wer trackt Rückläufer?
- Follow-up strukturieren**  
Nutze ein 3-Schritte-System: Tag 3 – Tag 7 – Tag 14.
- Qualifizieren statt hoffen**  
Frag gezielt nach Projektgröße, Timeline, Entscheidungsträger.
- Ergebnisse wöchentlich checken**  
Anzahl Kontakte, Reaktionen, Gespräche – aufschreiben. Muster erkennen.

**Diese Liste ist der Start – kein System.**

Wenn du willst, dass daraus eine Anfrage-Pipeline wird, die regelmäßig Top-Projekte bringt:

Jetzt 20-Minuten-Erstgespräch buchen:

[www.tarekmoewe.de](http://www.tarekmoewe.de)

Ich melde mich persönlich zurück.

**Kein Verkauf – nur Klarheit, ob und wie dein Büro planbar wachsen kann.**