

AI Agenten jagen Ihre Neukunden 24/7!

**321% MEHR B2B-
KUNDEN IN 90 TAGEN**



Mit dem
KI-gestützten
5-Schritte-
Wachstumssystem



B2B ACCELERATOR

WE HELP YOU SCALE





IHR WEG ZU PLANBARER KUNDEN- GEWINNUNG

ERFAHREN SIE, WAS ERFOLGREICHE UNTERNEHMEN HEUTE ANDERS MACHEN

In diesem erprobten Leitfaden lernen Sie ein **KI-gestütztes 5-Schritte-System** kennen, mit dem zahlreiche Unternehmen bereits kontinuierlich neue Interessenten erreichen und daraus planbar neue Kunden gewinnen.

Sie werden lernen, wie auch Sie aus einzelnen Vertriebsaktionen ein **planbares Wachstumssystem** kreieren können, das zu bis zu 321% mehr Neukunden führt und erhalten eine klare Anleitung für ein strukturiertes Vorgehen, mit dem Sie Ihre Kundengewinnung systematischer, effizienter und skalierbarer aufbauen können.

Neue digitale Kanäle, moderne Automatisierung und vor allem **KI-Technologien** eröffnen heute völlig neue Wege, um Entscheider zu erreichen und Geschäftsbeziehungen aufzubauen. Doch gerade weil die Möglichkeiten größer werden, fehlt vielen Unternehmen eine klare Struktur.

Genau hier setzt dieser Leitfaden an.



IM ANSCHLUSS WERDEN SIE WISSEN

- ✓ welche Hebel wirklich entscheidend sind, um kontinuierlich neue Interessenten zu erreichen
- ✓ wie Marketing, Vertrieb und moderne KI-Technologien sinnvoll zusammenarbeiten (inkl. KI-Tool-Empfehlung)
- ✓ welche konkreten Maßnahmen für eine stabile Leadgenerierung notwendig sind
- ✓ wie Sie aus den einzelnen Vertriebsaktionen in 90 Tagen ein planbares Wachstumssystem bauen

WACHSTUM IST KEIN ZUFALL – SONDERN EIN **SYSTEM**

ERFAHRUNG AUS DER PRAXIS: WARUM SYSTEMATISCHE KUNDENGEWINNUNG DEN UNTERSCHIED MACHT

Unternehmen, die nachhaltig wachsen, setzen nicht auf Zufall, sondern auf klare Strukturen. Im Fokus steht immer die Frage:

Wie erreichen wir mehr potenzielle Interessenten?

Die Antwort liegt nicht in einzelnen Maßnahmen, sondern im Zusammenspiel entscheidender Schritte.

Diese Schritte basieren auf der umfangreichen Analyse und Begleitung von über 275 B2B-Unternehmen aus mehr als 40 Branchen.

Darunter Unternehmen mit:

- 500.000 € Jahresumsatz
- 5 Mio. € Umsatz
- bis hin zu über 50 Mio. € Umsatz

Es wurden wiederkehrende Muster erkannt, die darüber entscheiden, ob Kundengewinnung planbar funktioniert. Auf Basis dieser Erkenntnisse entstand dieser Leitfaden, mit dem Unternehmen ihre Kundengewinnung systematisch aufbauen und skalieren können.

Die Erfahrungen aus Strategiearbeit, Vertrieboptimierung, Leadgenerierung und KI-gestützter Prozessautomatisierung wurden dabei **zu einem klaren System zusammengeführt.**

Ein System, das Sie dabei unterstützt, nicht nur mehr Sichtbarkeit zu erzeugen – sondern aus potenziellen Interessenten tatsächlich neue Kunden zu gewinnen.

Einige typische Ergebnisse von Unternehmen, die sich an diesen Plan gehalten haben:



Ein IT-Dienstleister konnte seine monatlichen Erstgespräche von 6 auf über 30 Termine pro Monat steigern.



Ein Beratungsunternehmen erhöhte seine qualifizierten Leads von 15 auf über 80 pro Monat.



Ein Industrieunternehmen steigerte seinen Neukundenumsatz innerhalb von 18 Monaten von 1,8 Mio. € auf über 5 Mio. € pro Jahr.



„Wir konnten über 15 Neukunden gewinnen und unseren Umsatz im sechsstelligen Bereich steigern. Mit einer langfristigen Kundenbindung ergibt sich daraus ein potenzieller Umsatz von 3 bis 4 Millionen Euro über die nächsten Jahre.“

Björn Dettmar, Geschäftsführer der REDCOM Medizincontrolling GmbH



DIE „LEADGENERIERUNGS-FALLE“

UNKLARHEIT KOSTET ZEIT UND ANFRAGEN

WARUM VIELE UNTERNEHMEN TROTZ GROSSER ANSTRENGUNGEN FESTSTECKEN

B2B-Leadgenerierung funktioniert – doch oft scheitert es nicht am Markt, sondern am Ansatz.

Typische Herausforderungen:

1. ABHÄNGIGKEIT VON EMPFEHLUNGEN

Wertvoll, aber unplanbar – die Pipeline schwankt und Wachstum bleibt begrenzt.

2. INEFFIZIENTE KALTAKQUISE

Hoher Zeitaufwand, geringe Erfolgsquoten und kaum Zugang zu Entscheidern.

3. NETWORKING OHNE SYSTEM

Viele Kontakte, aber fehlendes Nachfassen – Potenziale bleiben ungenutzt.

4. SOCIAL MEDIA OHNE WIRKUNG

Likes ersetzen keine Kunden – Entscheider werden oft gar nicht erreicht.

5. SCHWACHE E-MAIL-KAMPAGNEN

Geringe Öffnungsraten, hohe Konkurrenz im Posteingang.

6. HOHER MARKETINGAUFWAND OHNE KLARE ERGEBNISSE

Viel Einsatz, aber wenig messbarer Einfluss auf die Pipeline.



Viele Unternehmen geraten in ein Leadgenerierungs-Hamsterrad: hoher Aufwand, aber unbeständige und schwer planbare Ergebnisse.

Das eigentliche Problem:

Diese Maßnahmen stehen meist isoliert nebeneinander – ohne klares System. Die gute Nachricht: Genau so ein System lässt sich aufbauen. Im nächsten Kapitel erfahren Sie, wie.

DER 5-SCHRITTE-PLAN

SO BAUEN SIE EIN KI-BASIERTES, SKALIERBARES KUNDENGEWINNUNGS- SYSTEM AUF

01 RICHTIGE INHALTE, UM IHRE ZIELGRUPPE ZU BEGEISTERN



Der erste Schritt erfolgreicher Kundengewinnung beginnt nicht bei Marketing oder Vertrieb, sondern bei einer zentralen Frage: **Warum sollten potenzielle Kunden überhaupt mit Ihnen arbeiten?**

Viele Unternehmen beschreiben ihr Angebot aus ihrer eigenen Perspektive – etwa über Leistungen, Methoden oder Technologien. Für potenzielle Kunden zählt jedoch vor allem eines: Welches Problem wird gelöst und welchen konkreten Nutzen erhalten sie dadurch?

Deshalb lohnt es sich, Ihre bisherigen erfolgreichen Projekte und Kunden genauer zu analysieren.

Folgende Fragen helfen Ihnen:

- ✓ Welches Problem lösen Sie?
- ✓ Für wen lösen Sie es?
- ✓ Welches Ergebnis entsteht daraus?

Ziel dieses Schrittes ist ein präzises Nutzenversprechen, das potenziellen Kunden sofort begeistert und zeigt, warum Ihr Angebot relevant für sie ist.



KI-TOOL-EMPFEHLUNG

KTools wie **ChatGPT** oder **Claude** können helfen, Kundenfeedback, Referenzen oder Projektbeschreibungen schnell zu analysieren und wiederkehrende Nutzenargumente zu identifizieren.



BOOSTER-TIPP:
B2B AI Agenten
nutzen!

02

DIE RICHTIGE ZIELGRUPPE DEFINIEREN UND ENTSCHEIDER SYSTEMATISCH IDENTIFIZIEREN



Definition der Zielgruppe

Viele Unternehmen sprechen sehr allgemein „den Markt“ an. Erfolgreiche Unternehmen gehen anders vor: Sie konzentrieren sich auf eine klar definierte Zielgruppe. Denn je genauer Sie wissen, wen Sie erreichen möchten, desto einfacher werden alle weiteren Maßnahmen im Marketing und Vertrieb.

Eine präzise Zielgruppendefinition umfasst beispielsweise:

- ✓ Branche
- ✓ Unternehmensgröße
- ✓ typische Herausforderungen
- ✓ Entscheidungsstrukturen im Unternehmen

Allein eine bessere Zielgruppendefinition kann die **Conversion-Rate von Erstgesprächen häufig um 20-50 % erhöhen.**

Identifikation der richtigen Entscheider

Identifizieren Sie im nächsten Schritt gezielt die richtigen Entscheider innerhalb Ihrer Zielgruppe. Achten Sie darauf, nicht nur relevante Unternehmen anzusprechen, sondern die Personen zu erreichen, die tatsächlich Entscheidungen treffen.

Arbeiten Sie dafür mit strukturierten Lead-Datenbanken. Erfassen Sie gezielt die passenden Ansprechpartner und bauen Sie systematisch eine hochwertige Kontaktbasis auf.

Setzen Sie sich dabei ein klares Ziel: Erstellen Sie eine Datenbank mit 1.000 bis 10.000 relevanten Entscheidern innerhalb Ihrer Zielgruppe.



KI-TOOL-EMPFEHLUNG

Tools wie **ChatGPT** oder **Claude** können Ihnen helfen, die Zielgruppe zu definieren. **Apollo.io** oder **Clay** helfen dabei, umfangreiche Datensätze mit relevanten Kontakten aufzubauen.



BOOSTER-TIPP:
B2B AI Agenten
nutzen!

03

ENTSCHEIDER ERREICHEN UND GESPRÄCHE STARTEN



LINKEDIN STRATEGISCH NUTZEN

LinkedIn ist heute eine der wichtigsten Plattformen, um im B2B-Bereich direkt mit Entscheidern in Kontakt zu treten.

Ein strategisch aufgebautes LinkedIn-Netzwerk kann dazu führen, dass Unternehmen 100–300 neue Entscheiderkontakte pro Monat gewinnen. Viele Unternehmen bauen so innerhalb von 6 Monaten Netzwerke mit über 2.000 relevanten Entscheidern auf.

Wichtig ist dabei eine klare Strategie aus:

- ✓ gezielten Kontaktanfragen
- ✓ relevanten Inhalten
- ✓ persönlicher Interaktion mit der Zielgruppe

PERSONALISIERTE VIDEO- UND VOICE-ANSPRACHE MIT KI

Setzen Sie auf individuelle Video-Nachrichten, um Ihre Antwortquoten deutlich zu steigern. Im Vergleich zu klassischen Textnachrichten erreichen Sie häufig **3–8x höhere Rückmeldungen** – bei persönlicher und relevanter Ansprache sind sogar 20–35 % möglich.

Nutzen Sie moderne KI-Tools, um personalisierte Video- oder Voice-Nachrichten effizient zu skalieren. So können Sie individuelle Ansprache mit hoher Reichweite verbinden, ohne jedes Video manuell erstellen zu müssen.

CHATTEN MIT KI – GESPRÄCHE AUTOMATISIERT VORBEREITEN

Ein weiterer effektiver Baustein ist der Einsatz von KI-gestützten Chat-Systemen, die erste Gespräche mit Interessenten führen können.

Solche Systeme können beispielsweise:

- erste Fragen von Interessenten beantworten
- qualifizierende Fragen stellen
- Termine vorbereiten oder vereinbaren
- Interessenten an den richtigen Ansprechpartner weiterleiten

Dadurch lassen sich erste **Kontakte schneller qualifizieren**, ohne dass Ihr Vertriebsteam jede Anfrage manuell bearbeiten muss.



KI-TOOL-EMPFEHLUNG

Tools wie **Taplio** helfen dabei, Inhalte zu planen, Beiträge zu analysieren und die Reichweite systematisch auszubauen.

Plattformen wie **HeyGen** oder **Synthesia** ermöglichen personalisierte Videoansprache im größeren Maßstab.

Fin, Drift AI oder **Chatbase** ermöglichen KI-gestützte Chatbots, die automatisch mit Interessenten kommunizieren und erste Gespräche führen.



BOOSTER-TIPP:
B2B AI Agenten
nutzen!

04

WARM CALLING UND KI-GESTÜTZTEN OUTBOUND NUTZEN



Im nächsten Schritt führen Sie gezielt Gespräche mit Entscheidern und bauen diesen Prozess skalierbar auf.

Setzen Sie dabei auf Warm Calling statt klassische Kaltakquise. Während Cold Calls oft nur Terminquoten von 1-2 % erreichen, sind mit strukturierten Warm-Calling-Prozessen 5-10 % realistisch.

Unterstützen Sie diesen Prozess zusätzlich mit KI-gestützten Outbound-Systemen. Nutzen Sie diese, um Gespräche vorzubereiten, Ihre Ansprache zu optimieren und automatisierte Kontaktprozesse aufzubauen.

So erreichen Sie deutlich mehr potenzielle Entscheider: Mit einem strukturierten System sind häufig **200-500 neue Kontakte pro Woche** möglich – das entspricht über 10.000 Kontakten pro Jahr.



KI-TOOL-EMPFEHLUNG

Tools wie **Gong** oder **Aircall AI** analysieren Gespräche und verbessern Gesprächsstrategien. Plattformen wie **Vapi** oder **Retell AI** ermöglichen zusätzlich den Aufbau KI-gestützter Outbound-Caller.



BOOSTER-TIPP:
B2B AI Agenten
nutzen!

05

CONVERSION OPTIMIEREN UND AUS INTERESSENTEN KUNDEN MACHEN



Im letzten Schritt entwickeln Sie aus Besuchern und Interessenten gezielt neue Kunden. Konzentrieren Sie sich dabei auf drei zentrale Hebel: eine überzeugende Landingpage, gezielte Werbung und einen klar strukturierten Sales-Prozess.

Optimieren Sie zunächst Ihre **Landingpage**. Während viele Webseiten unter 1 % Conversion-Rate erreichen, sind mit einer klar strukturierten Seite 8-15 % möglich. Das bedeutet: Aus 1.000 Besuchern gewinnen Sie statt 10 Leads plötzlich 80 bis 150 Leads.

Nutzen Sie im nächsten Schritt gezielte **Online-Ads**, um kontinuierlich neue Besucher auf Ihre Seite zu bringen. So erhöhen Sie planbar Ihren Traffic und beschleunigen Ihre Leadgenerierung.

Strukturieren Sie anschließend Ihren **Sales-Prozess** klar und nachvollziehbar. Viele Unternehmen steigern allein dadurch ihre Abschlussquote von 10-15 % auf 25-35 %. Gerade bei größeren Projekten kann das mehrere hunderttausend Euro zusätzlichen Jahresumsatz pro Jahr bedeuten.



KI-TOOL-EMPFEHLUNG

Tools wie **Webflow** oder **Framer** ermöglichen die schnelle Erstellung moderner Landingpages, während Systeme wie **HubSpot** oder **Pipedrive** helfen, den gesamten Sales-Prozess zu steuern und zu optimieren.



BOOSTER-TIPP:
B2B AI Agenten
nutzen!

DIE HÄUFIGSTEN **STOLPERSTEINE** BEIM AUFBAU EINES SOLCHEN SYSTEMS

Sie haben nun eine Schritt-für-Schritt-Anleitung für ein Wachstumssystem, mit dem Sie planbar und zeiteffizient Interessenten gewinnen können. Der Aufbau ist grundsätzlich für jedes Unternehmen möglich – wird jedoch werden folgende Herausforderungen oft unterschätzt:

HOHE TECHNISCHE KOMPLEXITÄT:



Oft sind 10–15 Tools, zahlreiche Automationen und Schnittstellen nötig. Ohne klare Struktur wird das System schnell unübersichtlich.

FEHLENDE PROZESSSTRUKTUR:



Tools werden eingeführt, bevor klare Abläufe definiert sind – Marketing, Vertrieb und Automationen greifen nicht sauber ineinander.

FALSCH PRIORISIERUNG:



Zu viele Maßnahmen gleichzeitig. Prozesse, Datenflüsse und KI sind nicht optimal aufeinander abgestimmt.

Genau hier kann externe Unterstützung den Prozess deutlich vereinfachen. Die **B2B Accelerator GmbH** hat bereits zahlreiche Unternehmen beim Aufbau solcher Systeme begleitet – mit den von drei Hauptvorteilen:

1

Klare Struktur statt Trial-and-Error:

Ein erprobter Prozess zeigt Schritt für Schritt den Aufbau.



2

Schnellere Umsetzung:

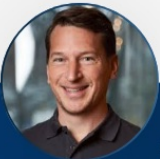
Technische Setups, Automationen und KI-Prozesse sind bereits erprobt.



3

Erfahrung aus vielen Projekten:

Typische Fehler werden vermieden, da Lösungen bereits bewährt sind.



“Die Zusammenarbeit mit dir Philipp hat sich dieses Jahr unglaublich gelohnt. Ich habe aktuell so viele Aufträge, dass ich dringend neue Mitarbeiter einstellen muss – darunter Projekte über 150.000 € und 50.000 €. Deine Struktur und Vorbereitung haben mir enorm geholfen, alles umzusetzen, und das Gesamtkonzept ist komplett aufgegangen.”

Philipp Rothmann,
Geschäftsführer IT Securitycoach

IHR NÄCHSTER SCHRITT

Sie haben nun das strategische Fundament für eine effiziente B2B-Kundengewinnung kennengelernt.

JETZT HABEN SIE ZWEI MÖGLICHKEITEN:

OPTION A:

DER HERAUSFORDERNDE WEG – ALLES SELBST UMSETZEN

Sie können beginnen, die einzelnen Schritte aus diesem Leitfaden selbst umzusetzen.

Der Aufbau eines solchen Systems ist möglich – er erfordert jedoch Zeit, Erfahrung und eine saubere technische Umsetzung.



OPTION B:

DER SICHERE WEG – UNTERSTÜTZUNG DURCH B2B ACCELERATOR

Wir gehen den Weg gemeinsam und kommen sicher und schnell ans Ziel, so dass Sie schon bald Ihren Fokus auf Ihre Neukunden richten können.



WOLLEN SIE WISSEN, WIE WIR DAS WACHSTUMSSYSTEM FÜR SIE UMSETZEN KÖNNEN?

Dann vereinbaren Sie jetzt einfach ein unverbindliches Strategiegelgespräch!

Die B2B Accelerator GmbH hat bereits über 275 B2B-Unternehmen dabei geholfen, genau solche Systeme für **planbare Kundengewinnung** erfolgreich aufzubauen.

In dem Gespräch analysieren wir:

- ✓ Ihre aktuelle Kundengewinnung
- ✓ mögliche Engpässe im Marketing oder Vertrieb
- ✓ und die größten Wachstumshebel für Ihr Unternehmen

Sie erhalten dadurch eine klare Einschätzung, welches Wachstumspotenzial in Ihrem Unternehmen aktuell ungenutzt bleibt und wie unsere AI Agenten Sie unterstützen können.



STRATEGIEGESPRÄCH VEREINBAREN

www.b2b-accelerator.com/termin



B2B Accelerator GmbH
Philipp Stein
www.b2b-accelerator.com



321% MEHR B2B-KUNDEN IN 90 TAGEN!

ohne zusätzliches Vertriebspersonal -
mit den 24/7-AI-Agenten



✓
Die Anleitung für
das KI-basierte
5-Schritte-
Wachstumssystem



B2B ACCELERATOR

WE HELP YOU SCALE

