Von Founder-Abhängigkeit zur exit-fähigen Unternehmung

1 MILLIONEN

MILLIONEN FÄHIG

Handbuch

2025

Das fundierte Handbuch für
B2B-Dienstleister & Agenturinhaber

Heartbeat Consulting GmbH | Systematisches Wachstum für B2B-Dienstleister | heartbeat-consulting.com

Die 4 Todsünden der *"Möchtegern-Millionäre"*

Todsünde #1:
Der Founder-Flaschenhals

Alles läuft über deinen Schreibtisch. Du bist nicht der CEO - du bist der Chief Everything Officer.

Todsünde #2:
Das Chaos-Wachstum

Mehr Kunden = mehr Probleme. Statt eines Systems hast du 47 Baustellen.

Todsünde #3:
Das Team-Theater

Du hast Mitarbeiter, aber keine A-Player. Du hast Kosten, aber keine Champions.

Todsünde #4:
Das Team-Theater

Mal funktioniert's, mal nicht. Du weißt nie, woher der nächste Kunde kommt.

Sounds Familiar?

Die meisten erkennen das Problem. Aber sie versuchen es mit den falschen Lösungen zu lösen.

95% schaffen es nie zur Million

Erkennst du *dich wieder?*

Name: Marcus *(stellvertretend für unsere Hauptzielgruppe)*
Alter: 35 Jahre
Position: Geschäftsführer einer B2B-Marketing-Agentur
Team: 12 Mitarbeiter
Umsatz: 120-180k€ monatlich
Gewinn: 15-25% (aber schwankend)

Erfolge bisher:

- Unternehmen erfolgreich aufgebaut
- Gute Kundenbeziehungen etabliert
- Solides Team zusammengestellt
- Marktposition erarbeitet

Aktuelle Herausforderungen:

- Urlaub ist praktisch unmöglich
- Team kann nicht eigenständig verkaufen
- Wachstum führt zu mehr Chaos, nicht mehr Profit
- Exit-Wert = 0 (ohne ihn funktioniert nichts)

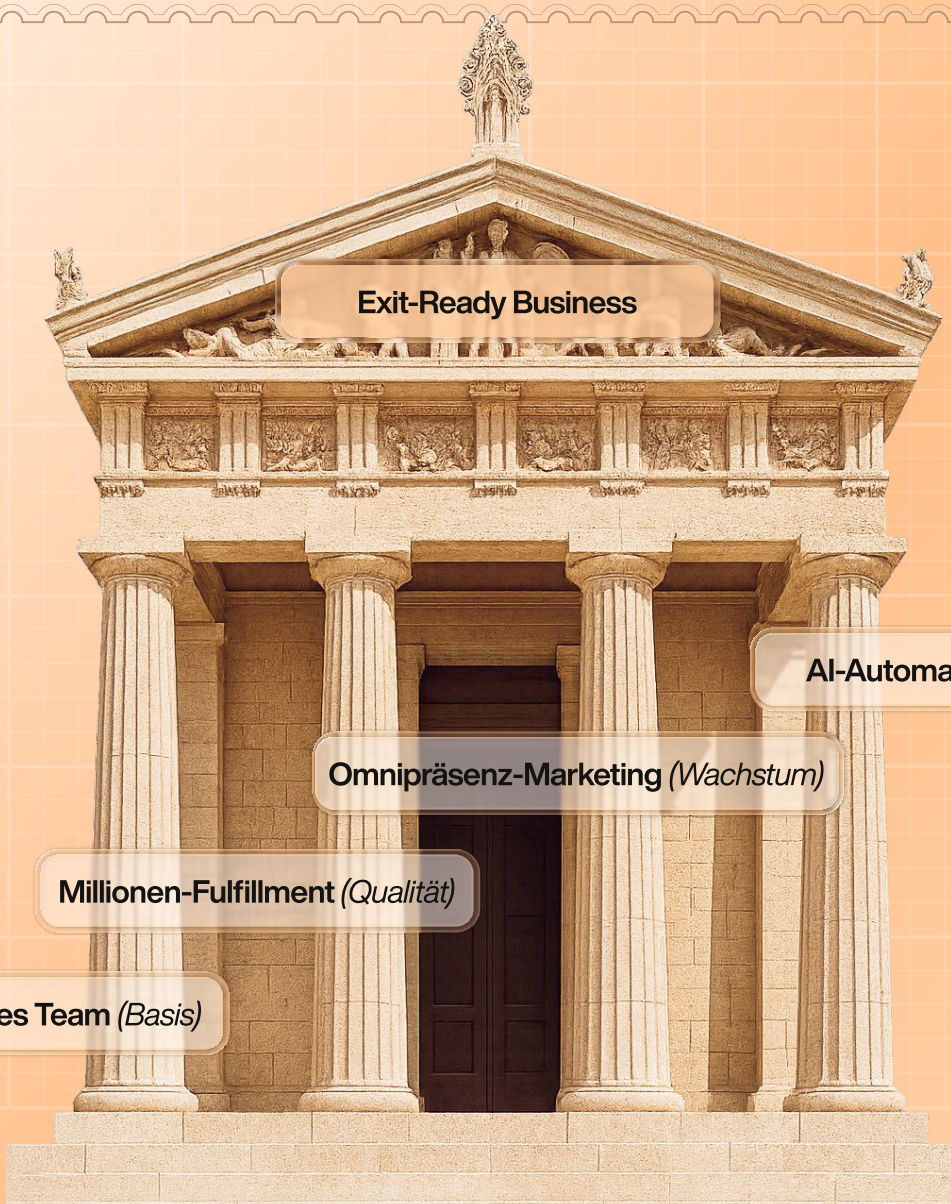
Abends um 22:30 Uhr sitzt Marcus noch im Büro und **überarbeitet** Proposals. Währenddessen baut seine Konkurrenz **systematische Unternehmen** auf, die auch **ohne** Founder funktionieren.
Kommt dir bekannt vor, Marcus?

Was uns von anderen unterscheidet:
System-First-Ansatz

Die meisten Agenturen wachsen wie Unkraut - schnell, aber ohne Struktur. Sie fügen einfach mehr Leute hinzu und hoffen, dass es irgendwie funktioniert.

Das Ergebnis: Mehr Umsatz, aber nicht mehr Profit. Mehr Team, aber nicht mehr Effizienz. Mehr Stress, aber nicht mehr Freiheit.
Unser Ansatz ist anders: System-First. Struktur-First. Sales-First.

Was du in diesem Handbuch bekommst



Was du in diesem *Handbuch bekommst*

Säule 1
7-stelliges Sales Team

Warum ein systematisches Sales-Team das Fundament von allem ist und wie du es aufbaust und richtig bezahlst, ohne dich selbst überflüssig zu machen.

Säule 2
Millionen-Fulfillment

Wie du Kunden zu Fans machst, die automatisch verlängern und dich weiterempfehlen.

Säule 3
Omnipräsenz-Marketing

Marketing auf Meta & LinkedIn, dass dir ein echtes Marktführer-Narrativ verleiht mit Lead-Preisen unter 20 €.

Säule 4
AI-Automation

Geheime Agency AI-Anwendungen, die dein Unternehmen ohne deinen Einsatz exponentiell besser machen

Für wen dieses System *funktioniert* (und für wen nicht)

Du bist hier richtig, wenn du:

- B2B-Dienstleister oder Agenturinhaber bist mit etabliertem Geschäft
- Dein Angebot validiert ist und funktioniert
- Bereit bist zu investieren - sowohl Zeit als auch Kapital
- Systematisch denkst und langfristig planst
- Wachsen willst ohne auszubrennen
- Ein exit-fähiges Unternehmen aufbauen möchtest

Du verschwendest Zeit, wenn du:

- "Quick Fix"-Mentalität hast - Systematisierung braucht 12-24 Monate
- Alles selbst machen willst - Delegation ist Grundvoraussetzung
- Nur auf Umsatz schielst - ohne Profit ist Umsatz sinnlos
- Nicht bereit bist zu führen - Teams brauchen Leadership

Die wichtigste Frage:
Willst du ein Unternehmen besitzen oder dir einen gut bezahlten Job gekauft haben?

Die 5 Gewohnheiten die dich *(immer) von der Million trennen*

Nach der Analyse von über 550 B2B-Unternehmen sehen wir immer wieder **dieselben 5 Probleme:**

Problem #1: *Founder-Dependency*

Das erkennst du daran:

- Alle wichtigen Deals laufen über dich
- Dein Team fragt dich bei jeder Entscheidung
- Urlaub bedeutet ständige Handy-Erreichbarkeit
- Ohne dich steht der Laden still

Die versteckten Kosten:

- Verpasste Opportunities während deiner Abwesenheit
- Gestresste Mitarbeiter die nicht eigenständig agieren können
- Deine eigene Produktivität gegen null durch ständige Unterbrechungen
- Null Exit-Wert für dein Unternehmen

Problem #2: *Sales-Team Chaos*

Das erkennst du daran:

- Du machst immer noch 80%+ der Verkäufe selbst
- Eingestellte Vertriebler kommen und gehen nach 6 Monaten
- Jeder im Team verkauft anders (oder gar nicht)
- Deine besten Kunden wollen nur mit dir sprechen

Warum das passiert: Du denkst, du brauchst "gute Vertriebler". Aber was du wirklich brauchst, ist ein **Sales-System.** Ohne System verkaufen auch die besten Vertriebler **nur zufällig.**

Problem #3: *Fulfillment ohne System*

Das erkennst du daran:

- Jeder Kunde wird anders behandelt
- Du oder dein Team sind ständig im Feuerlösch-Modus
- Kunden springen nach 6-12 Monaten ab
- Empfehlungen kommen sporadisch, nicht systematisch

Das Ergebnis: Du verkaufst immer wieder an neue Kunden, anstatt aus bestehenden Kunden Fans zu machen.

Problem #4: *Marketing-Roulette*

Das erkennst du daran:

- Mal kommen Leads, mal nicht
- Du weißt nicht, welcher Kanal welche Kunden bringt
- Dein Marketing-Budget ist Glücksspiel
- Du probierst ständig neue Tools und Taktiken

Die Realität: Ohne systematische Lead-Generierung bleibst du abhängig von **Empfehlungen und Zufall.**

Problem #4: *Operations-Chaos*

Das erkennst du daran:

- Du arbeitest 50+ Stunden in operativen Aufgaben
- Wichtige Entscheidungen sammeln sich auf deinem Schreibtisch
- Dein Team wartet ständig auf deine Freigaben
- Standardprozesse existieren nur in deinem Kopf

Das verhindert: Jede Form von Skalierung und macht ein Exit unmöglich.

Die Heartbeat-Story: Vom gescheiterten Neustart zur Million

Die Heartbeat Story

Die Geschichte die wir dir normalerweise nicht erzählen:

Vor 30 Monaten standen Stefan und Sabrina Graf am absoluten Nullpunkt. Eine Geschäftspartnerschaft war zerbrochen. Alles, was sie aufgebaut hatten, musste von vorne beginnen.
Die meisten würden aufgeben oder monatelang planen. Aber Stefan und Sabrina hatten einen entscheidenden Vorteil: **Sie kannten ihre Sales-KPIs auswendig.**

"Ich wusste: Wenn Sabrina ein Erstgespräch führt und ich das Zweitgespräch, dann brauchen wir 7 Erstgespräche für einen Neukunden. Diese Mathematik funktionierte zu 100%." - Stefan Graf

Was dann passierte:

- Tag 1-30:
  Totaler Fokus auf LinkedIn Outbound
- Tag 31-60: *(als Linkedin nicht mehr ging)*
  Zusätzlich Cold E-Mail
- Tag 60:
  100.000€ Monatsumsatz erreicht
- Heute: Über 1 Million Euro
  Monatsumsatz, 28 Mitarbeiter

Das Geheimnis: Scheuklappen aufsetzen. Nur eine Sache machen. Alles andere ignorieren.

"Wir haben nichts anderes gemacht. Keine Ads, keine komplizierten Funnels, keine Tools. Nur LinkedIn Outbound und Cold E-Mail. Hardcore-Fokus auf Schlagzahl." - Stefan Graf

Die Lektion: Sales-Systematik schlägt Marketing-Kreativität. Jeden Tag.

Das 4-Säulen-System:
Deine Roadmap zur Million

Die richtige Reihenfolge:

1. Sales-Team Excellence
(Monate 1-6)

Das Fundament. Ohne systematischen Verkauf ist alles andere sinnlos.

2. Fulfillment Excellence
(Monate 3-9)

Die Qualitätsbasis. Nur zufriedene Kunden bringen langfristigen Erfolg.

3. Marketing Excellence
(Monate 6-12)

Die Skalierung. Systematische Leadgenerierung für konstantes Wachstum.

4. AI-Automation
(Monate 6-18)

Die Optimierung. Effizienz und Wettbewerbsvorsprung durch Technologie.

Warum diese Reihenfolge?

Jede Säule baut auf der vorherigen auf. Ohne Sales-System nützt das beste Marketing nichts. Ohne Fulfillment-Excellence verpuffet jeder Verkaufserfolg.

Lass deine Marketing-Tools gratis *von weltklasse Experten erstellen*

0€ *statt* ~~**1.200€**~~

Damit dir der erste Schritt leicht fällt haben wir ein einmaliges Geschenk für Dich:

Du bekommst ein Linked-In Marketing Setup individuell von unseren Senior Marketern und Copywritern erstelllt - komplett kostenfrei

- **Lead-Magnet Strategie inkl. Titel** für dein Unternehmen, das Wunschkunden speziell in deiner Branche anzieht
- **5x Bild-Ad Werbetexte, eine Bibliothek der umsatzstärksten Anzeigen inkl. Video-Ad Hooks**, damit du schnell profitabel mit der ersten LinkedIn-Kampagne starten kannst.
- **LinkedIn Post Hooks**, die dein Profil für Unternehmenskunden attraktiv und sympathisch machen

Mit diesem limitierten VIP Angebot sparst Du schon HEUTE **Ø40 Stunden Arbeitszeit** und gewinnst 3x mehr **Neukunden**

Wir übernehmen deine Marketing-Aufstellung for free. Warum?

Als Dankeschön: Damit du als B2B Unternehmer LinkedIn profitabel startest mit **praxiserprobter Leadmagnet-Strategie.**

- ☑ **3x mehr Umsatz durch geringen Leadpreis**
- ☑ **Hohe Reichweite**
- ☑ **Wir kennen die Strategien deiner Mitbewerber**

Kostenloses Marketing Setup sichern im Wert von 1.200 Euro!

Jetzt *Tools* sichern

Damit dir der erste Schritt leicht fällt
haben wir ein einmaliges Geschenk für Dich:

Was passiert im Gespräch:

- Wir analysieren deine aktuelle Situation in allen 4 Säulen
- Du erhältst dein VIP Kickstarter Bundle
- Du siehst deine größten Hebel für Wachstum
- Wir zeigen dir den schnellsten Weg zu systematischer Excellence
- Du entscheidest, ob du es alleine oder mit Unterstützung umsetzt

Das LinkedIn *Kickstarter Bundle*

Warum wir das *kostenlos* machen

Einfach: Wir sind überzeugt von unseren Systemen. Wenn du siehst, was möglich ist, willst du es implementieren.
Ob alleine oder mit uns - das entscheidest du.

Dauer: 60 Minuten

Kosten: Kostenfrei

Verpflichtung: Keine

Kostenloses *Marketing Setup* sichern im Wert von 1.200 Euro!

Jetzt *Setup* sichern

Von unseren Profi Copywritern & Senior Marketern

heartbeat-consulting.com

Dein nächster Schritt:
Von Wissen zu Umsetzung

Während du das hier liest, passieren *3 Dinge:*

- Du verlierst täglich Opportunities durch ineffiziente Systeme ↘
- Deine Konkurrenz baut systematische Unternehmen auf ↘
- Der Markt entwickelt sich weiter - mit oder ohne dich ↘

Die Frage ist nicht **OB** du systematische Excellence brauchst.
Die Frage ist **WANN** du anfängst.
Heute? Oder nach dem nächsten Burnout?
Jetzt? Oder wenn dein bester Mitarbeiter kündigt?
Sofort? Oder wenn deine Konkurrenz an dir vorbeizieht? **Deine Entscheidung.**

Der nächste Schritt ist simpel:

Kostenloses *Marketing Setup* sichern im Wert von 1.200 Euro!

Jetzt *Setup* sichern

Von unseren Profi Copywritern & Senior Marketern

heartbeat-consulting.com

Säule 1: 7-stelliges Sales Team

SALES TEAM AUFBAU *Playbook*

Das Fundament der *Millionenfähigkeit*
inkl. Provisions-Handbuch

2025

Wer kein Sales-Team hat, hat **ein Hobby, kein Business.**

Warum Sales die *wichtigste Säule ist*

Ohne stabiles Fundament bricht alles zusammen

Alles andere ist nachgelagert. Du kannst das beste Fulfillment der Welt haben - wenn du nicht systematisch verkaufen kannst, bleibst du ein Geheimtipp. Du kannst viral auf LinkedIn gehen - wenn dein Sales-Prozess schlecht ist, verpuffst du alle Leads.

Sales ist der Herzschlag deines Unternehmens. Ohne regelmäßige, vorhersagbare Verkäufe stirbt alles andere.

Das Problem mit dem "Ich verkaufe selbst"-Ansatz

Marcus macht denselben Fehler wie 89% aller Agenturinhaber:

"Ich bin der beste Verkäufer. Keiner kann es so gut wie ich. Ich mache die wichtigen Deals selbst."

Das Ergebnis: Du kaufst dir einen gut bezahlten Job, kein skalierbares Unternehmen.

Die Mathematik dahinter:

- Du kannst maximal 20-30 Gespräche pro Woche führen
- Deine Closing-Rate liegt bei 30-40%
- Das bedeutet 6-12 Neukunden pro Monat - Maximum
- Bei durchschnittlich 5k€ Deal-Wert = 30-60k€ Monatsumsatz - Maximum

Die Decke: Du selbst. Deine Zeit. Deine Energie.

Warum die meisten *Sales-Teams scheitern*

Statistiken der Scheiterns-Quote (91%)

Grund #1:
"Setter + Closer" Missverständnis

Funktioniert bei einfachen Produkten. Bei komplexen B2B-Services? Katastrophe. Du brauchst mindestens 5 spezialisierte Rollen.

Grund #2:
Billig-Vertriebler-Mentalität

"Ich zahle niedrige Grundgehälter und hohe Provisionen." Das zieht nur B-Player an. A-Player wollen Sicherheit UND Upside.

Grund #3:
Kein System, nur Hoffnung

"Die werden schon verkaufen." Ohne Prozesse, Scripts und KPIs verkaufen auch gute Leute nur zufällig.

Grund #4:
Fulfillment-Disconnect

Deine Vertriebler verkaufen etwas, was dein Team nicht liefern kann. Nach 6 Monaten sind sie frustriert und weg.

Das Heartbeat Sales-System: *System-First-Ansatz*

Vergiss "Setter + Closer". Hier ist, was wirklich funktioniert:^

Rolle 1: Cold Caller *(Lead Generator)*

Macht den ganzen Tag nichts anderes als kalt anrufen. Spezialisiert sich auf das Überwinden der ersten Hürde.

Rolle 2: Warm Caller *(Follow-Up-Spezialist)*

Kümmert sich um alle Follow-ups und Nurturing. 80% der Deals entstehen erst beim 5.-12. Kontakt.

Rolle 3: Setter *(Termin-Qualifizierer)*

Führt Discovery-Calls durch und bereitet Prospects perfekt für das Closing vor.

Rolle 4: Set-Closer *(Deal-Maker)*

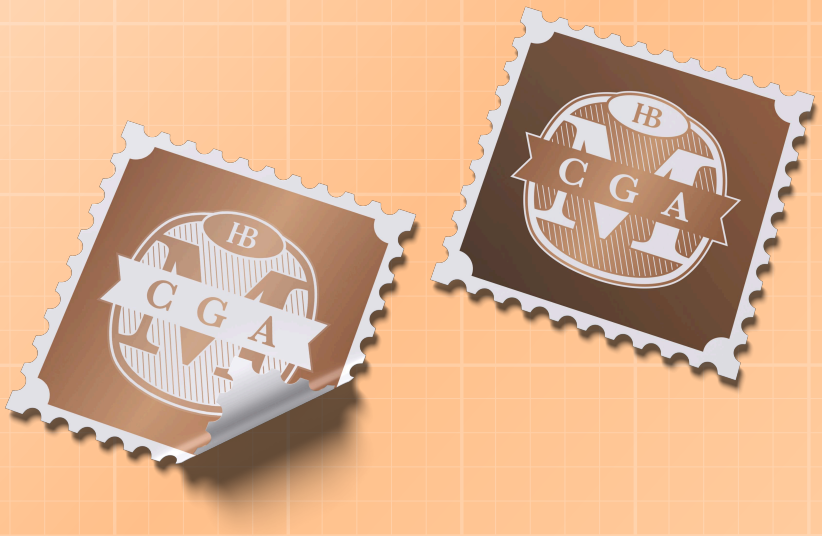
Schließt Standard-Deals ab. Bekommt perfekt vorbereitete Opportunities.

Rolle 5: Senior Closer *(Enterprise-Spezialist)*

Übernimmt komplexe Deals und Enterprise-Kunden.

Warum das funktioniert?

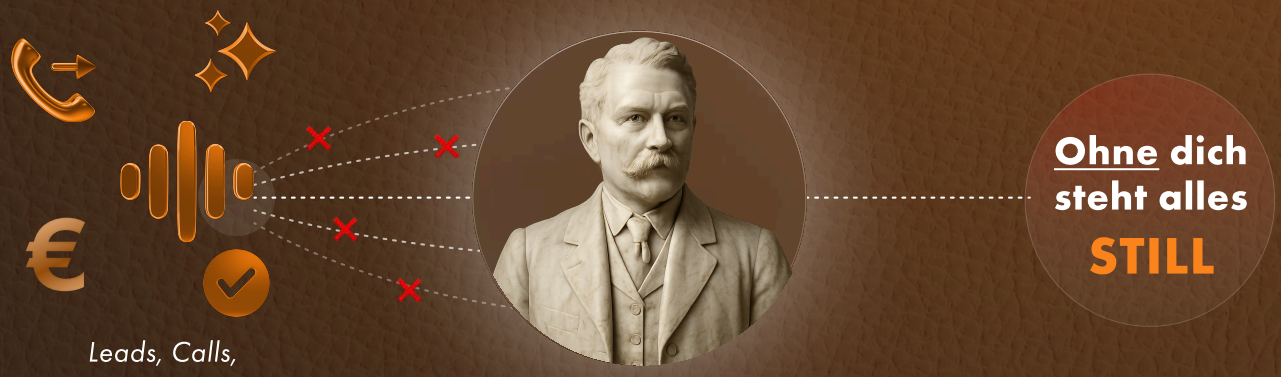
Jede Rolle ist hochspezialisiert. Statt Allround-Vertriebler hast du Experten für jeden Funnel-Schritt.



Das Problem: Dein Bettel-Vertrieb *kostet dich jeden Tag Geld*

95% aller Agenturinhaber und B2B-Dienstleister stecken **in derselben Falle fest:** Sie haben kein Sales-Team - **sie SIND ihr Sales-Team.**

Der Founder-Flaschenhals



Kennst du das? Jeder wichtige Deal läuft über deinen Schreibtisch. Jeder Kunde will nur mit **DIR** sprechen. Urlaub ist unmöglich, Krankheit eine Katastrophe und Skalierung bleibt ein schöner Traum.

Die brutale Realität: Ohne dich steht der Laden still. Und hier ist das Verrücke - die meisten wissen es sogar. Aber statt das Kernproblem zu lösen, werfen sie mehr Geld ins Marketing.
Das ist wie Gas geben mit angezogener Handbremse.

Pflicht-Videos zum Einstieg - schau sie JETZT:

Dein Sales Team ist **nicht schlecht** ...
Du handelst nur **falsch**

VIDEO ABSPIELEN

Die ungefilterte Wahrheit über **Millionen-Vertriebe**

VIDEO ABSPIELEN

So würde ich mein Sales Team heute **aufbauen**

VIDEO ABSPIELEN

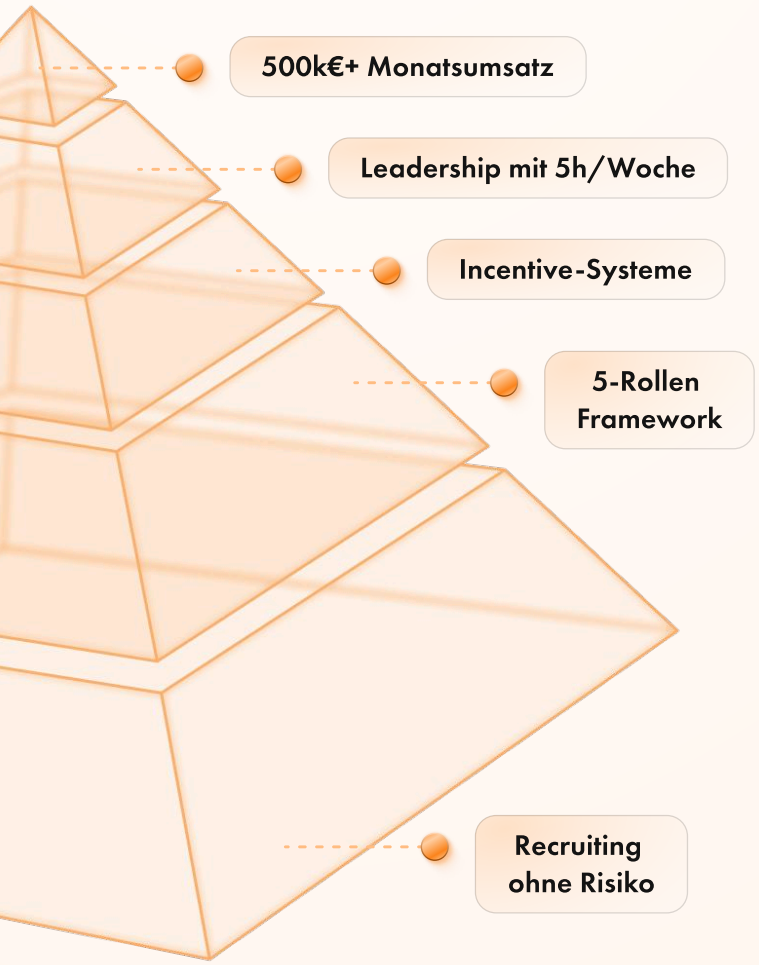
Was dich in *diesem Playbook* erwartet

und warum es funktioniert!

Vergiss theoretische Frameworks. Hier bekommst du die exakten Systeme, mit denen wir innerhalb von 30 Monaten von 0 auf konstant über 1 Million Euro Monatsumsatz skaliert haben:

Das 5-Rollen-Sales-System

... das "Setter + Closer" für immer ersetzt. Warum die meisten mit nur zwei Rollen scheitern und welche fünf Spezialisierungen du wirklich brauchst für nachhaltiges Wachstum. Jede Rolle hat einen klaren Zweck, klare KPIs und klare Aufstiegsmöglichkeiten.



★★★★★ Bei **550+** Kunden bewiesen

Das Zero-Risk Recruitment System

... mit dem wir aus 500 Bewerbern die 1-2 Top-Performer herausfiltern. Du lernst, wie du Vertriebler testest, bevor du sie einstellst, und wie du das Risiko von Fehlbesetzungen auf nahezu Null reduzierst.

Das Incentive-Framework

... das A-Player anzieht und B-Player fernhält. Copy-Paste Provisionsmodelle die wir über 4 Jahre getestet haben - von Cold Caller bis Senior Closer. Mit konkreten Zahlen und Beispielrechnungen.

Das 5h/Woche Leadership-System

... mit dem ich 23 Teammitglieder führe. Inklusive aller Templates, KPI-Dashboards und SOPs aus unserem internen System. Das System läuft fast automatisch, sobald es implementiert ist.

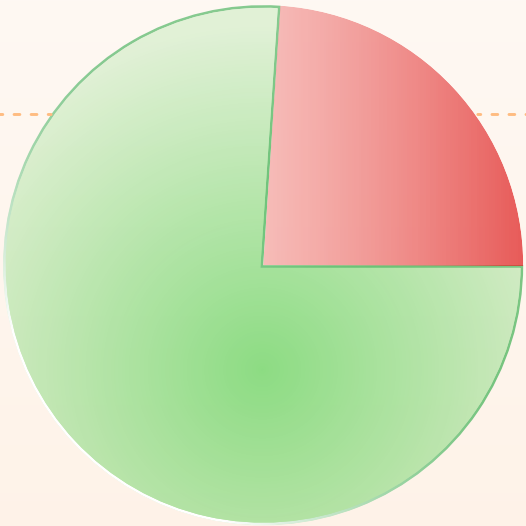
Du bist hier richtig

Die bewährte **Skalierungs-Roadmap** von 1 auf 15+ Vertriebler ohne Chaos.
Exakt die Phasen und Timing-Faktoren die über **Erfolg oder 100k€ verbranntes Geld** entscheiden.

Für wen dieses System *funktioniert* (und für wen nicht)

Erfolgspotential hoch

- **Agenturen 20k€+** Monatsumsatz
- **B2B-Dienstleister** mit komplexen Angeboten
- Unternehmer die **systematisch** denken



Zeitverschwendung

- Einzelkämpfer unter **20k€**
- "Mehr Marketing löst alles" **Mentalität**

Du bist hier richtig, wenn

Dieses System wurde speziell für etablierte **B2B-Dienstleister** entwickelt, die bereit sind den **nächsten Schritt** zu gehen:

- **B2B-Dienstleister:** Agenturen, Berater, IT-Services, Coaches, SaaS
- **20k€+** Monatsumsatz
- Investition in **systematische Prozesse** nicht nur Marketing
- Ausstieg aus dem **operativen Vertrieb** und planbar *skalieren*

Du verschwendest Zeit, wenn

Sei ehrlich zu dir selbst. Wenn einer dieser **Punkte** auf **dich** zutrifft, ist **dieses System** *(noch)* nichts für dich:

- **Unter 20k€ Umsatz** → dann fix erst dein Marketing-Problem mit unseren anderen Systemen
- Du glaubst immer noch, dass **"mehr Leads"** dein einziges Problem lösen
- Du willst weiterhin **jeden Sales-Call** selbst machen
- Du suchst nur nach **"Quick-Fixes"**
- Du denkst, ein **"Sales-Genie"** löst all deine Probleme.

Die 6 Fehler die dich bis zu *100.000€* im Monat kosten

Der **Fehler**-Eisberg

- **Sichtbare Kosten** - Gehälter, Tools, Schulungen
- **Versteckte Kosten** - Opportunitätskosten, verlorene Deals, Team-Demotivation, Kundenverluste
- **100k€+** monatliche **Verluste** durch schlechtes Sales-Team

Zu viele Unternehmen machen **kostspielige Fehler**, die zu massiven Opportunitätskosten führen. Diese können schnell bis zu **100.000€ im Monat** erreichen, wenn schlechte Vertriebler oder ineffiziente Prozesse den Umsatz **schmälern**.
Als wir noch ganz am Anfang standen, haben wir selbst **jede Menge Fehler gemacht**, weil uns Systeme fehlten. Schmerzhaft haben wir gelernt, wie viel dich diese Fehler **kosten** können.

Die brutale Rechnung: Wenn ein schlechter Verkäufer aus 10 Verkaufsmöglichkeiten **10.000€ Umsatz** macht und ein **guter 30.000€ Umsatz** macht, dann kostet dich der schlechte Verkäufer neben seinem Gehalt zusätzlich **20.000€ Opportunitätskosten**. **Pro Monat.** Das ist nur ein einziger Verkäufer.

Fehler #01 — Unstrukturierter Recruitingprozess

Ein unstrukturierter **Recruiting-Prozess** führt dazu, dass du zu wenig Bewerber generierst und keinen Überblick hast. Zu wenig Bewerber bedeutet, dass du einen schlechten **Auswahlpool** an Vertrieblern hast. Das Fehlen von Vergleichswerten macht es wiederum schwer, gute Vertriebsmitarbeiter zu erkennen.

Dadurch wirst du tendenziell schlechte Vertriebsmitarbeiter einstellen, ohne zu wissen, woran es liegt. Der Vertriebler wird sich nicht die Schuld geben und du wirst wahrscheinlich die Zusammenarbeit beenden. **Das Resultat:** hohe Fixkosten, keine klaren Erkenntnisse und keine Verbesserungen. Das Kernproblem bleibt ungelöst: Du stellst die falschen Leute ein.

Fehler #02 — Fehlende Transparenz und Messbarkeit

Viele Unternehmen haben zwar **KPIs**, aber oft sind es die falschen. Diese KPIs werden nicht täglich überprüft, und es werden keine gezielten **Maßnahmen** ergriffen. Ohne klare, relevante KPIs und regelmäßiges Reporting fehlt die nötige Transparenz im Vertriebsteam.

Es ist, als ob du ein Auto ohne Tacho fährst - du weißt nie genau, wie schnell du unterwegs bist oder wann du anhalten musst. Deshalb ist ein CRM-System unfassbar wichtig. Denn ohne diese **Einblicke** bleibt unklar, wo es hakt und welche Bereiche verbessert werden **müssen**.

Fehler #03 Fehlendes Training und Entwicklung

Ohne **kontinuierliches** Training und Entwicklung bleibt dein Vertriebsteam schnell hinter den aktuellen Marktanforderungen zurück. Viele Unternehmen **vernachlässigen** regelmäßige Roleplays. Oft ist es so, dass sie gar nicht wissen, wie effizientes Roleplaying läuft. Einmal im Halbjahr ein Seminar zu besuchen reicht bei weitem nicht aus.

Wenn deine Vertriebler täglich **gut** performen sollen, dann müssen sie auch täglich **trainieren**. Andernfalls schreibst du nur rote Zahlen Monat für Monat. Bei uns macht jedes Team täglich Roleplays nach dem Daily Huddle.

Fehler #04 Fehlende Datengrundlage

Die meisten **CRM-Systeme**, die wir sehen, sind zu schlecht aufgesetzt. Das bedeutet, dass du keinen Einblick in deine **Daten** hast. Du weißt nicht, warum unqualifizierte Gespräche stattfinden oder warum bestimmte Prozesse nicht funktionieren.

Ohne klare **Datengrundlage** bleibt der Vertrieb ein Rätsel und wichtige Entscheidungen basieren eher auf Bauchgefühl als auf **Fakten**.

Fehler #05 Schlechte Teamkultur

Die meisten wissen nicht, wie eine gute **Sales-Team-Kultur** aussieht. Ein starkes Team geht jeden Tag die **Extra-Meile**, um Umsatz reinzuholen, und unterstützt sich gegenseitig, ohne dass von außen Druck ausgeübt werden muss.

Ohne diese Kultur sinken Motivation und Zusammenhalt in den Keller, was die Gesamtleistung drastisch nach unten zieht.

Fehler #06 Low-Level Leadership

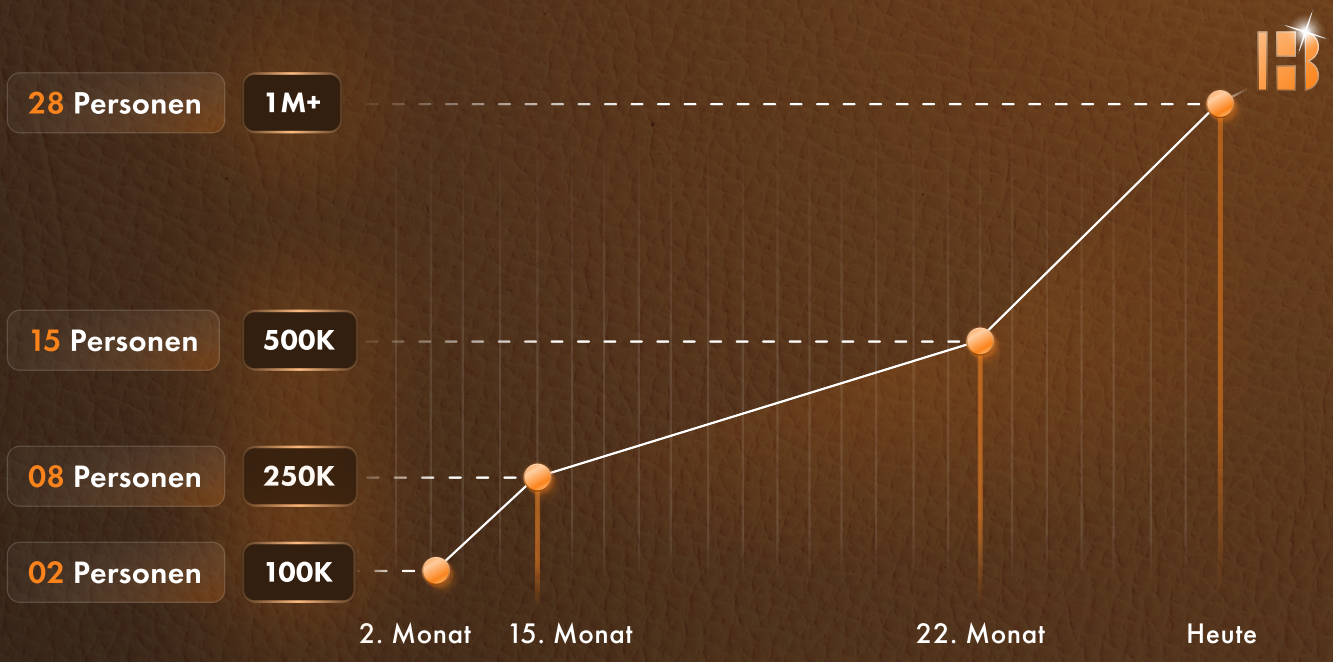
Ohne starke **Führung** verliert dein Vertriebsteam schnell den Fokus. Auch die Motivation sinkt. Führungskräfte, die ihre Mitarbeiter nicht inspirieren und unterstützen, erleben **stagnierende** Leistungen und hohe **Fluktuation**. Leadership ist eine Mischung aus persönlicher Menschenführung und **Management-Systemen**, die dein Team zu Top-Leistungen beflügelt.

Diese **6 Fehler** können den Erfolg deines Vertriebsteams erheblich beeinträchtigen. Sie führen zu ineffizienten Prozessen, sinkender Motivation und verpassten **Umsatzchancen**.

Vertiefung zu den häufigsten Fehlern:
6 Jahre Leadership Erfahrung in 31 Minuten

VIDEO ABSPIELEN

Die Heartbeat-Story: *Von 0 auf 1M€* in 30 Monaten



Sabrina und Stefan Graf standen da, **wo viele von euch heute stehen:** Mit einer **Vision**, aber ohne System. **50.000€** Startkapital investiert. Das Ziel? Das **beste B2B-Sales-Team** im DACH-Markt aufzubauen.
Was dann passierte, war das Ergebnis systematischer Arbeit, nicht von Glück oder Marketing-Tricks:

Monat 2 — **100.000€** Monatsumsatz
Weil wir ein System hatten, nicht weil wir Glück hatten. Das erste Sales-Team Mitglied war an Bord und die Grundstrukturen funktionierten bereits.

Monat 15 — **250.000€** durchbrochen
Während andere noch am "perfekten Pitch" feilten, hatten wir bereits 8 Vertriebsmitarbeiter systematisch aufgebaut und geführt.

Monat 22 — **500.000€** konstant drüber
Und das System lief fast ohne die Founder. Das Team hatte Momentum entwickelt und trug sich selbst.

Heute — **1.000.000€+** Monatsumsatz
Und das System lief fast ohne die Founder. Das Team hatte Momentum entwickelt und trug sich selbst.

Aber hier ist die Wahrheit: Das war kein Zufall. Und es war definitiv keine overnight success story.
Es war das **Ergebnis** von **zwei Prinzipien**, die alles **veränderten**.

Das eigentliche *Geheimnis*

Zwei Prinzipien die alles veränderten

Systeme bauen, die ohne dich funktionieren

Der **größte Fehler** ist, den wir am **Anfang** gemacht haben? Wir dachten, **wir** sind **das Produkt.**

Falsch. Das System ist das Produkt.

Diese Erkenntnis hat **alles** verändert. Statt jeden Tag **Feuer** zu löschen, haben wir **Systeme** gebaut. Systeme für **Onboarding.** Systeme für **Kommunikation.** Systeme für **Qualität.** Systeme für **Führung**.

Heute arbeiten diese exakten **Frameworks** bei unseren **550+ Kunden.** Sie durchbrechen dieselben **Wachstumshürden,** vor denen sie jahrelang standen.

A-Player anziehen statt B-Player trainieren

Hand aufs Herz: Wie viel Zeit verschwendest du damit, *mittelmäßige* Leute zu **großartigen** zu machen?

Wir haben einen **radikalen** Weg gewählt: **Nur die Besten. Punkt.**

Unser Team besteht **ausschließlich** aus Leuten, die woanders schon **Champions** waren:

- **Meta-Ads-Veteranen** die Greator und Finest Audience von **0 auf 8-stellig** skaliert haben
- **Sales-Maschinen** die bereits 8-stellige Deals abgeschlossen haben
- Die **LinkedIn Ads-Experten** im deutschsprachigen Raum (ja, wirklich)
- **Elite Sales-Coaches** trained by Europas Top-Trainern

Die 10-Millionen-Euro-Frage: "Warum arbeiten die bei euch?"

A-Player arbeiten nur bei **A-Companies.**

Und A-Companies haben drei Dinge gemeinsam:

- **Systeme** statt Chaos
- **Kundenerfolg** statt Eigenmarketing
- **Langfristige Vision** statt kurzfristige Hacks

Mal ehrlich: Würdest **DU** in einem Unternehmen arbeiten, wo **täglich** das Chaos ausbricht?

Die komplette **Erfolgsgeschichte**:
1 Mio P/Monat - Sales Team Aufbau

Wie du am meisten aus *diesem Playbook* rausholst!

Schritt 01 Drucke es aus

Schritt 02 Markiere wichtige Stellen

Schritt 03 Schaue die Videos

Schritt 04 Plane die Umsetzung

Schritt 05 Implementiere Schritt für Schritt

So holst du **Maximum** raus:

01 **Drucke das Playbook aus**
Studien zeigen: Du lernst 23% besser mit physischen Dokumenten. Kein Smartphone-Ping lenkt ab

02 Markiere & notiere dir Stellen - Was passt zu deiner Situation? Was willst du sofort umsetzen? Schreib Notizen an den Rand.

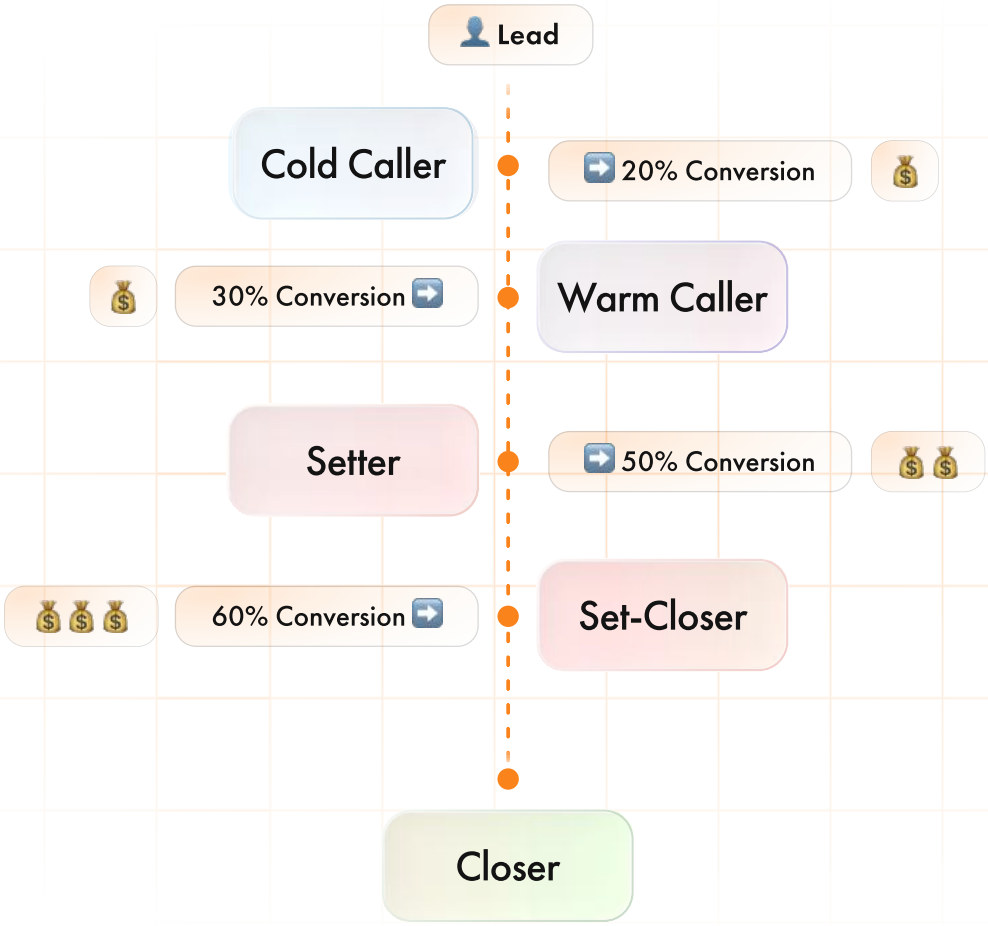
03 Schaue die Videos in Reihenfolge - Jedes Video vertieft einen Playbook-Abschnitt. Links findest du überall im Dokument.

04 Plane deine Umsetzung - Nicht alles auf einmal. Fang mit einer Rolle an, perfektioniere sie, dann die nächste.

05 Implementiere systematisch - Wissen ist Potenzial. Umsetzung ist Macht. Die besten Playbooks der Welt bringen nichts ohne Action.

⊗ **Häufiger Fehler: Das Playbook lesen und nie umsetzen. Besser: 20% lesen, 80% umsetzen, als 100% lesen und 0% umsetzen.**

Das 5-Rollen *High-Performance Sales-*System



Vergiss das veraltete **"Setter + Closer"** Modell.

Das funktioniert nur bei **High-Volume, Low-Price** Geschäften.
Für komplexe B2B-Services brauchst du **spezialisierte Rollen**, die wie ein Orchester zusammenarbeiten.

Warum scheitern **90%** mit dem Standard-Modell?

→ Weil sie versuchen, **komplexe Verkaufsprozesse** mit nur **zwei Rollen** abzubilden.
Das ist, als würdest du versuchen, ein Symphonieorchester nur mit Geige und Klavier zu ersetzen.

Rolle 01

Cold Caller - Der Lead-Generator

Was er den ganzen Tag macht: Der Cold Caller ist deine **Marketing-Maschine.** Er macht den ganzen Tag nichts anderes als eiskalte Leads anrufen und **Erstgespräche vereinbaren**. Er darf seine eigenen Leads auch followupen - **denn all the money is in the followup**. Wenn er sagt "Meld dich nächste Woche", legt er sich im CRM eine **Task** rauf und melden sich dann wieder bei dem Lead.

Warum diese Rolle entscheidend ist: Ein wirklich **guter Vertriebler**, der bereits **20.000€** monatlich verdient hat, hat meistens nicht so viel Bock auf Lead-Generierung und Cold Calling. Der hat lieber, dass das für ihn **erledigt** wird. Dadurch bauen wir eine **Vertriebspipeline** auf und können gleichzeitig Vertriebler risikolos testen.

Das Risiko-Argument: Wenn jemand bei uns anfängt und als **Setter** arbeiten möchte, lassen wir ihn gerne an einem Probetag einmal **Kaltakquise** machen. Warum ist das risikolos?
Weil: Wenn er das schlecht macht und zum Beispiel **40 Entscheider** an diesem Tag erreicht – und er macht es schlecht – dann haben wir eben **40 kalte Leads** „verbrannt".

Wenn er aber **warme Leads** anruft, also Ad-Leads, für die ich Geld ausgegeben habe, und diese verbrennt, dann habe ich natürlich deutlich **höhere Opportunitätskosten**.
Bei der **Kaltakquise** hingegen hast du praktisch keine echten **Opportunitätskosten**.

Training-Fokus:

Dieses System wurde speziell für etablierte **B2B-Dienstleister** entwickelt, die bereit sind den **nächsten Schritt** zu gehen:

- Opening und **Pain-Finding** *(relativ simpel)*
- **Schlagzahl-Aufbau** *(200-400 Anrufe/Tag)*
- **Einwand-Behandlung** bei Terminlegung

Vergütung & Benchmarks:

Dieses System wurde speziell für etablierte **B2B-Dienstleister** entwickelt, die bereit sind den **nächsten Schritt** zu gehen:

- **Fixum:** 1.500-2.500€
- **Pro Neukunde:** 300-800€ *(gestaffelt)*
- **On-Target Earning:** 2.000-8.000€
- **Unser bester Cold Caller:** 9.000€/Monat
- **Erwartung:** 10-25 Termine pro Woche

Rolle 02

🔥 Warm Caller - Der Effizienz-Multiplier

Was er macht: Der Warm Caller ruft **Ad-Leads** an - nicht die ganz frischen, sondern die etwas **älteren Leads**. Er qualifiziert diese vor und vereinbart **Erstgespräche**. Das ist eine geniale Rolle, die wir entwickelt haben.

Die Entstehungsgeschichte dieser Rolle:
Wir hatten einen sehr guten **Setter** eingestellt, der zuvor bei einem Mitbewerber (TAC – The Advertising Collective) als **Closer** gearbeitet hatte. Er kam zu uns als Setter und war auch **recht gut**, hatte aber keine hohe **Schlagzahl**. Letztlich haben wir uns von ihm getrennt, weil er unehrlich war.

Daraus entstand jedoch eine Idee:
Was wäre, wenn wir eine Art "**Produktionsstraße**" mit mehreren guten Settern hätten? Gleichzeitig generieren wir durch Freebies, die wir schalten, täglich **50 bis 70** neue Leads.
Der Setter wollte diese Leads jedoch nicht wirklich anrufen – er hatte Schwierigkeiten damit, täglich 200 Wählversuche zu machen.

Das Warm-Caller-System:
Ein **Senior Setter** bekommt einen **Warm Caller** zugewiesen. Dieser Warm Caller macht den ganzen Tag nichts anderes, als warme Listen abzuarbeiten – und er darf nur für *einen* Senior Setter **Termine vereinbaren**.

Das ist sein Anreiz: Der Senior Setter gibt ihm morgens und abends **Feedback**. Er trainiert ihn also **zweimal täglich** – wie er die Leads besser **vorqualifizieren** und „**hypen**" kann, damit die Showrate steigt.

Der geniale Effekt:
Ein guter Senior Setter gibt systematisch sein **Wissen** weiter. Das sorgt für bessere **Duplizierbarkeit** und **Replizierbarkeit** – denn B2B-Setting ist per se schwieriger als B2C-Setting. Man spricht mit **komplexeren Geschäftsmodellen** und mit Unternehmern, die bereits viel Erfahrung haben.

🔥 Training-Fokus:

- **Opening** *(gut im Opening sein)*
- **Pain** aufmachen *(Gap-Finding)*
- Business-**Analyse**
- **Qualifizierung** von warmen Leads

🔥 Vergütung & Benchmarks:

- **Fixum:** 2.000€
- **Pro Neukunde:** 400-600€
- **On-Target Earning:** 2.500-6.000€
- **Warum niedriger:** Macht weniger Volumen aber wird intensiv gecoacht

💡 **Der Aufstiegs-Pfad:** Nach 3-6 Monaten, wenn er gut ist, kann er selber Setter werden. Das ist eine **Produktionsstraße** für gute Setter.

Rolle 03

Setter - Der Opportunity-Creator

Wann brauchst du einen Setter? Ein Setter kommt ins Spiel, wenn du noch am Anfang stehst und bereits erste Leads über **Ads** oder andere warme **Lead-Quellen** generierst. Der Setter übernimmt dann das **Anrufen, Qualifizieren** und das **Eintragen** von Sales Calls in den **Kalender**.

Der Effizienz-Vorteil: Wenn du einen **Closer** hast – oder selbst der Closer bist – sparst du dir **wertvolle Willenskraft**. Warum? Weil du dich nur noch auf **vorqualifizierte** Termine im Kalender konzentrieren musst.

Das heißt: keine zeitfressende Lead-Sichtung, kein Durchforsten von Kontakten – nur noch **Verkaufsgespräche**. So bleibt der Fokus bei dir oder deinem Top-Vertriebler ganz auf dem, was wirklich zählt: **dem Abschluss**. Mehr Effizienz, weniger Reibungsverluste.

Training-Fokus:

- **Opening** *(vorraussetzung)*
- **Pain** aufmachen können
- Deep-Dive-**Analyse**
- **Frame-Setting** für den Closer

Vergütung - **KEIN** Fixum:

- **KEIN Fixum**
- **Pro Neukunde:** 500-1000€
- **On-Target Earning:** 3.000-12.000€
- **Warum:** Wir wollen das Incentive-Modell für Top-Performer optimieren: Setter, die viele qualifizierte Termine legen, sollen viel verdienen – schlechte Performance wird entsprechend geringer vergütet.

Rolle 04 🔒 Set-Closer - Der Pipeline-Owner

Was er macht:
Der Set-Closer ist wie ein **Setter** – nur mit **Abschlussstärke**. Er ruft warme Leads an, setzt die Termine selbst, schließt sie ab und hat damit vollständiges **Ownership** über seine Pipeline – ein vollwertiger **Pipeline-Vertriebler.** Das Einzige, was er nicht macht, ist Kaltakquise.

Welches Problem löst er?
Problem 1 – Ausfallrisiko:
Wenn du nur einen **Closer** hast, senkt ein Set-Closer das **Risiko** bei Ausfällen – was extrem **wertvoll** ist. Wenn der Closer krank ist, im Urlaub oder ausfällt, steht sonst alles still.

Problem 2 – Risikoloser Closer-Test:
Mit mehreren Set-Closern kannst du neue Closer **risikofrei** testen. Bevor du deinen ersten Closer fest einstellst, teste zwei Leute parallel als **Set-Closer**. Schau, wer sich durchsetzt – der **Bessere** kann dann zum reinen Closer aufsteigen.

Der Vergütungs-Vorteil:
Ein Set-Closer kann deutlich **mehr verdienen,** weil er sowohl die Setter- als auch die Closer-Provision bekommt. Das macht die Rolle **attraktiv** und **leistungsorientiert**.

🔒 Training-Fokus:

- **Deep Gap**-Finding *(tiefen Schmerzpunkt finden)*
- **Beratung** *(er muss beraten können)*
- **Einwandbehandlung**
- **Follow-up**-Systeme

🔒 Vergütung & Benchmarks:

- **KEIN Fixum**
- **Prozente** auf Cashflow (10-15%)
- **On-Target Earning:** 5.000-15.000€

Rolle 05

Closer - Der Deal-Finalizer

Was er macht:
Der Closer führt ausschließlich **Verkaufsgespräche**. Das Closing selbst ist relativ simpel: Deep Gap-Finding, Beratung und Abschluss auf **Cashflow-Basis.**

Die eiserne Regel – niemals Fixum für Closer:
Auf keinen Fall ein **Fixum** zahlen! Ein schlechter Closer, der nicht abschließt, muss das **finanziell spüren**.

Warum das so wichtig ist:
Wenn du einen Kaltakquisiteur hast, der den ganzen Tag Termine legt, verdient dieser nur auf **Provisionsbasis**. Das heißt: Wenn der Closer schlecht abschneidet, leidet auch der **Kaltakquisiteur** mit. Beim **Setter** ist es genauso. Und der Closer – in der wichtigsten Rolle – bekommt ein **Fixum**? Ganz **schlechte Idee.**

Die Verantwortung:
Der Closer muss vollständiges **Ownership** übernehmen. Es ist die **anspruchsvollste** Rolle im Vertrieb – ob als Closer oder Set-Closer. Gibst du ihm Leads, entstehen **Opportunitätskosten** – denn diese Leads könnten anderweitig **effizienter** genutzt werden.

Training-Fokus:

- **Deep Gap**-Finding
- Beratung auf **höchstem** Niveau
- **Einwandbehandlung** unter Druck
- **Follow-up** von komplexen Deals

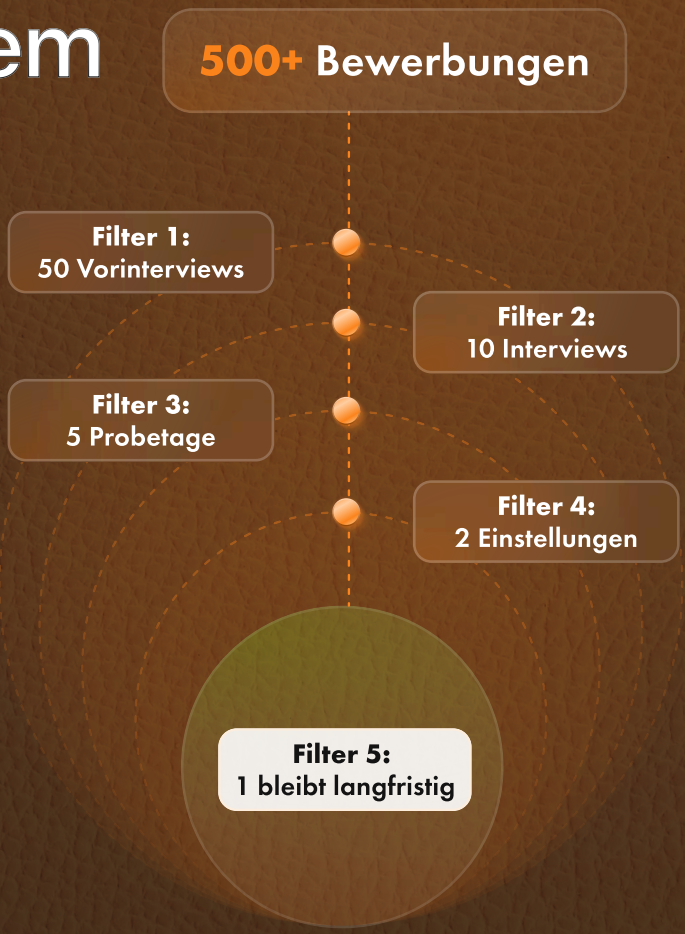
Vergütung - **KEIN** Fixum:

- **KEIN Fixum** *(niemals)*
- **Prozente** auf Cashflow: *(10-20%)*
- **On-Target Earning:** 8.000-25.000€

Detaillierte Erklärung des Systems:
So baust du ein 10+ Sales-Team, das **GARANTIERT** Schlagzahl liefert

VIDEO ABSPIELEN

Das Zero-Risk *Recruitment* System



Das größte Problem beim **Sales-Team Aufbau?** Du weißt nie, wen du wirklich bekommst.
Recruiting ist guessing, firing and promoting is knowing. Die meisten haben völlig falsche Erwartungen. Sie denken, sie sprechen mit 5 Bewerbern und stellen den **besten** ein. Das funktioniert nie. Hier sind die Mindset-Shifts, die **alles ändern:**

Die 3 Mindset-Shifts die den Unterschied machen

Shift #01

Ein Top-Verkäufer zu finden ist 3-10x mehr Aufwand als einen Durchschnittsverkäufer

Ein unstrukturierter **Recruiting-Prozess** führt dazu, dass du zu wenig Bewerber generierst und keinen Überblick hast. Zu wenig Bewerber bedeutet, dass du einen **schlechten Auswahlpool** an Vertrieblern hast. Das Fehlen von Vergleichswerten macht es wiederum schwer, gute **Vertriebsmitarbeiter** zu erkennen.

Dadurch wirst du tendenziell schlechte **Vertriebsmitarbeiter** einstellen, ohne zu wissen, woran es liegt. Der Vertriebler wird sich nicht die Schuld geben und du wirst wahrscheinlich die Zusammenarbeit beenden. Das **Resultat**: hohe **Fixkosten**, keine klaren Erkenntnisse und keine Verbesserungen. Das Kernproblem bleibt **ungelöst**: Du stellst die **falschen Leute** ein.

Shift #02

Ein Top-Verkäufer bringt 3x mehr als ein Durchschnittsverkäufer

Der Wert, den ein **Top-Verkäufer** bringt - wenn du verstehst, dass das eine der wichtigsten Aufgaben als Unternehmer ist: **Resource Allocation**. Die Ressourcen der Firma, Geld und deine Zeit richtig zu allokieren, richtig zu investieren. A-Player Team aufbauen ist das, wo der **beste Return** on Investment Zeit gegeben ist, weil das einfach die Firma trägt.

Ein **Top-Verkäufer** bringt nun mal deutlich mehr. Bei uns haben wir zum Beispiel Setter: Einer gewinnt vielleicht **1–2 Neukunden** im Monat, ein anderer **8–10** – bei exakt gleichen **Marketingkosten** und identischem Overhead durch Technik und andere Faktoren. Das ist der Unterschied zwischen **gut und exzellent.**

Shift #03

Es gibt mehr als genug Sales-Reps - Du musst nur richtig suchen

Als ich das erste Mal versucht habe, mich aus dem Closing **herauszuentwickeln**, hatte ich zunächst eine extreme **Scarcity-Mentalität**. Ich glaubte, es gäbe viel weniger gute Closer am Markt, als tatsächlich verfügbar sind. Das war ein Fehler.

Wir hätten auf **Abundance** setzen und deutlich mehr Bewerber generieren müssen. Wenn du ein starkes **Vertriebsteam** aufbauen willst, sehe ich immer wieder den **gleichen Fehler**: Viele investieren zu viel in Training, Leadership oder andere Dinge – statt einfach massiv Energie ins Recruiting zu stecken, um eine echte Bewerberfülle zu schaffen.

Ich kann dir sagen: Wir führen pro Woche Gespräche mit **4–5 Closern**, die ein starkes Track Record in unserer Branche haben. Wenn du so im Monat **20 Erstinterviews** führst und mit **10** davon in den nächsten Schritt gehst, hast du am Ende genau so viele gute Kandidaten, wie du brauchst.

Das *3-Kategorien* Bewertungssystem

Jeder Bewerber wird in **drei Kategorien** bewertet, bevor er überhaupt zum **Interview** eingeladen wird:

1. Skill-Set *(1-10 Bewertung)*

Das Skill-Set, was sie mitbringen, rein spezifiziert auf das Thema Sales:

01 Wie gut kann die Person sprechen

02 Einwandbehandlung machen

03 Gute Analyse, Tonalität, Sprache

04 Ein gutes Mindset, gute Energie

2. Culture-Fit *(Ja/Nein)*

Wir haben eine bestimmte Kultur, verschiedene Unternehmen haben verschiedene Kulturen, und die Person muss auch gut in deine Kultur reinpassen. Wenn du die falschen Leute in deine Firma reinholst, dann führt das dazu, dass du ein Team aus verschiedenen Menschen aufbaust, die sich gegenseitig nicht mögen und wo man nicht Hand in Hand ineinandergreift.

Bei uns ist zum **Beispiel**:

01 Spaß ein wichtiger Wert - unsere Teammitglieder sollen Spaß haben

02 Wachstum, Weiterentwicklung - jeder soll wachsen und sich weiterentwickeln

03 Extra Meile gehen, pushen, Gas geben - das ist uns sehr wichtig

04 Respekt - wenn man respektlos miteinander umgeht, tolerieren wir das nicht

Die Kultur geht vom Gründer aus, wenn er gut ist, wenn er ein guter Leader ist. Die Kultur ist eine der heiligsten Dinge, die du in deiner Firma haben kannst.

3. Bubble-Fit *(Ja/Nein)*

Du willst Leute haben, die aus deiner Bubble kommen. Wenn du IT-Dienstleister bist, dann bringt es dir nichts, wenn du einen Closer hast, der nur in der Online-Marketing-Szene bis jetzt war.

Warum Bubble-Fit so wichtig ist:
Erstens: Er braucht Stallgeruch – also das Gefühl, die Zielgruppe bereits zu kennen. Das ist ein riesiger Vorteil.

Außerdem: Wenn jemand bereits in dieser Welt unterwegs war, musst du ihm viele Dinge nicht mehr erklären.

Bei uns gilt ein einfaches, klares Kriterium:
Wenn jemand nicht aus der Bubble kommt, ist er für uns grundsätzlich nicht relevant.

Beispiel: Wenn jemand bisher nur als Versicherungsmakler gearbeitet hat, kann er bei uns gerne in der Kaltakquise starten – aber auf keinen Fall in einer höheren Rolle.

Der Probetag-Filter - Wo 70% rausfallen

Jeder potenzielle **Kandidat** macht einen **bezahlten Probetag**. Das ist nicht **verhandelbar**.

01 Cold Calling-Fähigkeiten (2 Stunden echte Calls)

02 Lernfähigkeit (Feedback umsetzen zwischen Vormittag und Nachmittag)

03 Team-Integration (Wie verhält er sich im Team)

04 Belastbarkeit unter Druck (Wie reagiert er auf schwierige Calls)

Das Ergebnis: 70% fallen hier raus. Besser jetzt als nach 3 Monaten mit **15.000€** verbranntem Geld.

Das *Ramping-System* - Jeder startet unten

Jeder neue Mitarbeiter **startet** in der niedrigsten Rolle und kann sich hocharbeiten. Bei uns ist es so: Wenn jemand reinkommt, und ich habe das Gefühl, "oh, der könnte eigentlich **Closer** sein", dann startet er 2-3 Wochen im Setting, um **Culture-Fit** zu zeigen.

Der Aufstiegs-Pfad:

01 Cold Caller (2-6 Monate) - Jeder fängt hier an, außer er hat bereits Setting-Erfahrung

02 Warm Caller (2-4 Monate) - Für die, die gut im Calling sind aber noch lernen müssen

03 Setter (6+ Monate) - Wenn sie beweisen, dass sie qualifizieren können

04 Set-Closer (6+ Monate) - Für die, die auch closet können

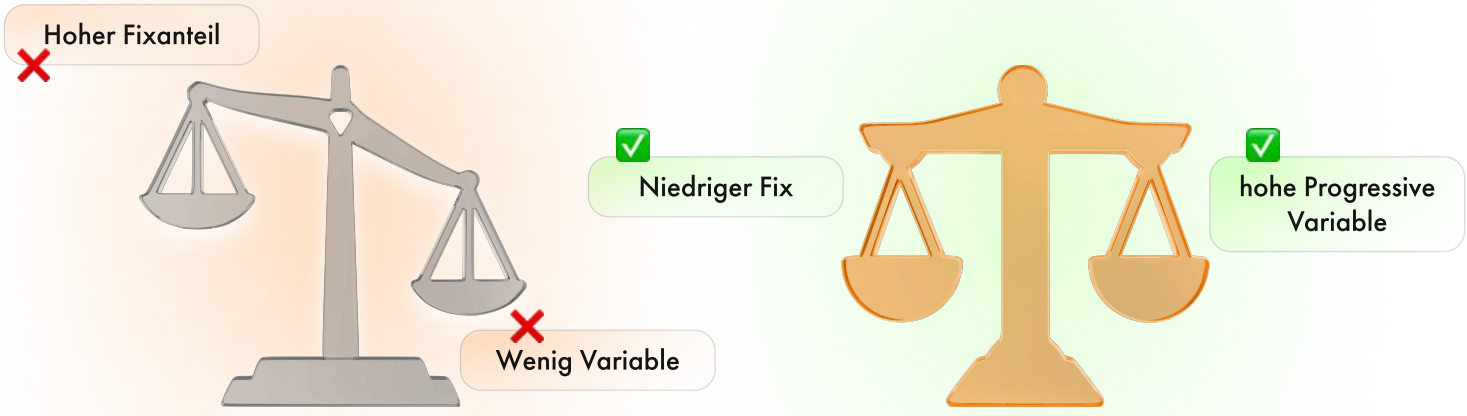
05 Closer - Nur die Top-Performer

Warum dieses System funktioniert: Du testest jeden auf jeder **Stufe**. Wer nicht performen kann, bleibt auf seiner Stufe oder geht. Wir wollen eine **Meritokratie** leben in unserem Vertrieb: Die Besten kommen voran und die Schlechtesten steigen aus. Jeder hat es 100% in seiner eigenen Verantwortung.

Recruitment Deep-Dive:
Hiring Video - So würde ich mein Sales Team heute aufbauen

VIDEO ABSPIELEN

Das Incentive-Framework *das A-Player anzieht*



Für schlechte Verkäufer optimiert

Für Top-Performer optimiert

Das größte Problem der meisten **Vergütungsmodelle**? Sie sind für schlechte Verkäufer **optimiert**.
Charlie Munger hat immer gesagt: *"Show me the incentives and I show you the outcome."* Zeige mir die Incentives und ich zeige dir das **Ergebnis**. Je mehr du das, was du möchtest, alignen kannst mit dem, was dein Vertriebler incentiviert bekommt, **umso besser.**

Die 3 Golden Rules der Sales-Vergütung

1. Incentives drive Behavior - Immer

Was du **incentivierst**, das bekommst du. Wenn du hohe **Fixgehälter** zahlst, bekommst du bequeme Mitarbeiter. Wenn du **Performance** belohnst, bekommst du **High-Performer.**

2. Variable > Fix - Ausnahmslos

Ich habe einen Begriff implementiert, der nennt sich **Fixumschnorrer**. Wenn du im Vertrieb einen kurzen **Sales Cycle** hast (was **98%** der Zuhörer haben), dann würde ich niemals viel Fixum vergüten. Ich würde das Fixum so gering wie möglich vergüten und den Rest variabel.
Warum? Ich möchte, dass **Top-Performer** richtig viel Geld verdienen und **Low-Performer** weniger Geld verdienen, weil ich meine Firma auf Top-Performer **optimieren** will.

3. Progressive Skalierung - Der Multiplier-Effekt

Top-Performer sollen nicht nur etwas mehr verdienen - sie sollen **massiv** mehr verdienen. Bei uns verdient der beste **Cold Caller** **9.000€**, der schlechteste ist mit **1.500-2.000€** nach Hause gegangen. Der Gap ist sehr groß, und das ist das, was ich **haben möchte.**

Praktische Vergütungsmodelle aus unserem System

Basis-Modell:

- Fixum: 2.000€

01 Kunde: 300€ **02** Kunde: 500€

03 Kunde: 700€ **04** Kunde: + 800€

Performance bei verschiedenen Leistungen:
1 Kunde: 2.300€ *(schlecht - soll weh tun)*
3 Kunden: 3.500€ *(okay - durchschnittlich)*
5 Kunden: 5.100€ *(gut - über Durchschnitt)*
8 Kunden: 8.500€ *(top - richtig viel Geld)*

Du siehst: Der Top-Performer verdient fast **4x mehr** als der schlechte Performer. Das ist genau das, was du willst. Es zieht **gute Leute an** und hält schlechte fern.

Setter Vergütung - Die radikale Entscheidung:

Bei uns ist es so: Bei uns gibt's kein Fixum für einen Setter, sondern nur **variable Vergütung** pro Neukunde. Dafür zahlen wir **recht gut** pro Neukunde.

- **KEIN Fixum**
- **Pro Neukunde:** 700 Standart -1.000€ in Ramping-Phase
- **On-Target Earning:** 3.000-12.000€
- Können sogar 15.000€ verdienen

Closer Vergütung - NIEMALS Fixum!

Für Closer gibt es **eine eiserne Regel:** Niemals ein Fixum! Ein schlechter Closer, der schlecht closet, dem muss es richtig **weh tun.**

Warum das so kritisch ist: Wenn du einen Cold Caller hast, der den ganzen Tag Gas gibt und Termine legt, verdient er **provisionsbasiert** – das heißt: Wenn der Closer schlecht abschließt, spürt der Cold Caller das direkt am **eigenen Einkommen.**
Beim Setter ist es genauso. Und der Closer – **in der wichtigsten Rolle** – bekommt ein Fixum?
Ganz schlechte Idee.

Closer-Vergütung:

- **KEIN Fixum** *(niemals!)*
- **Prozente auf Cashflow:** 12-20%
- **On-Target Earning:** 8.000-25.000€

Der Ramping-Bonus - Für erfolgreichen Start

Das Problem: Wenn jemand neu bei uns anfängt, hat er keine Follow-up-Listen.

Das bedeutet: Er hat keine Kontakte, die ihn schon kennen, bei denen er einfacher Termine legen könnte. Auch seine Pipeline ist noch leer.

Die Lösung: Deshalb führen wir einen Ramping-Bonus ein. Über einen fest definierten Zeitraum erhält der neue Mitarbeiter einen zusätzlichen Bonus – zur Überbrückung der Anfangsphase. Das hilft ihnen, schnell in die Erfolgsspur zu kommen und motiviert von Tag 1 an.

Beispiel Setter:

- **Normal**: 700€ pro Neukunde
- **Ramping-Phase** (erste 2 Monate): 1.000€ pro Neukunde
- **Zusatz-Bonus**: 300€ extra pro Deal

Competition & Team-Boni -

Motivation auf Steroiden

Monatliche Competition: Der beste Cold Caller, der im Monat die meisten Neukunden kriegt, kriegt noch mal **einen Bonus**. Du willst ihn nicht zu stark machen, dass irgendwie Ellbogengesellschaft herrscht, aber er hilft dir dabei, eine kleine **friendly Competition** zu kreieren.

Beispiel Competition-Boni:

- Bester **Cold Caller** des Monats: **+500€**
- Bester **Setter** des Monats: **+1.000€**
- Bester **Closer** des Monats: **+2.000€**

Einmalige Milestone-Boni – „The more you believe, the more you achieve"
Beispiel: Der erste **Cold Caller**, der bei uns 8 Neukunden in einem Monat gewinnt, erhält einen einmaligen Bonus von **1.000€.**
Nicht jeder bekommt diesen Bonus – nur derjenige, der diesen Meilenstein als Erster erreicht.
Genauso erhält der erste Vertriebler, der 20 Neukunden in einem Monat abschließt, einen Bonus.

Warum macht dieser Bonus Sinn?
„The more you believe, the more you achieve."
Wenn jemand es einmal geschafft hat, glauben auch andere, dass es möglich ist – und **ziehen nach.**
Finanziell hat dieser Bonus kaum Auswirkungen auf deine Bilanz, da er nur einmalig gezahlt wird.

Psychologisch kann er aber enorm viel bewirken – er **motiviert** und setzt starke **Impulse** im Team.

Closer-Vergütung:

- Erster **8-Kunden**-Monat: **+1.000€**
- Erster **15-Kunden**-Monat: **+2.000€**
- Neuer **Firmen**-Rekord: **+3.000€**

Die Mindset-Shifts für bessere Vergütung

„Ich kann nicht mehr zahlen“ – Stimmt so nicht. Mehr zu zahlen ist immer relativ. Du musst nicht unbedingt **mehr zahlen**, nur weil dein Vertriebler **mehr verdient.** Es kann sein, dass du absolut mehr zahlst – aber prozentual bleibt es gleich oder wird **sogar günstiger.**

Beispiel aus unserem System:
Ein Kunde von uns zahlte einem Closer ein sehr hohes Fixum. Diesen **Fehler** habe ich selbst gemacht: Unserem zweiten Closer habe ich **5.000€ Fixum** gezahlt und zusätzlich **10.000€** garantiert. Sein schlechtester Monat – **Worst Case** – lag also bei 10.000€.
Ein großer **Fehler.**
Was ich stattdessen hätte tun sollen:
Ihm ein Modell geben wie: „Solange du unter **10.000€** im Monat verdienst, bekommst du **20%** **Provision.** Sobald du die 10.000€ überschreitest, sinkt die Provision auf **10%**.“
Das wäre ein **100-mal** besseres Angebot gewesen – für beide Seiten.

"Ich will nicht, dass sie zu viel verdienen"
Das ist häufiger Einwand. Das Ziel von mir und von jedem, der ein gutes Vertriebsteam aufbaut, ist, dass die Leute **phänomenal** gut verdienen. Du kennst vielleicht die Firma Würth. Würth ist bekannt für phänomenal guten **Vertrieb**. Würth hat früher einfach außergewöhnlich gut vergütet und hat dadurch außergewöhnlich **gute Vertriebler** bekommen.

Du musst eine Sache immer bedenken: Es ist ein riesen Unterschied zwischen Frontend und Backend. Frontend ist das, was du als **Neukundengeschäft** machst, wo du Marketingkosten auch zahlst, Setterkosten, Closerkosten. Wenn du **Backend-Umsatz** machst, hast du keine Marketingkosten mehr, du hast keine Setterkosten mehr, du hast nur mehr die **Closer-Kosten.**

So vergüte ich mein **2,6 Mio €** Sales-Team.
Mach **Copy-Paste**

VIDEO ABSPIELEN

Das *5h/Woche Leadership-* System

Das *5h/Woche Leadership-* System

Dieses Führungssystem hat für uns ermöglicht, Heartbeat als **100% remote** Firma innerhalb von nur 30 Monaten von null auf konstant über **500.000€** Monatsumsatz aufzubauen. Es hat uns ermöglicht, die besten **Kundenergebnisse** am kompletten Markt zu schaffen. Wenn dieses ganze System mal implementiert ist, dann läuft es quasi von allein. Ich investiere für unser **25-köpfiges Team**, 100% remote, gerade **10** Stunden pro Woche in die Führung unseres Teams.

Dieses **Führungssystem** haben große Konzerne wie Ströer durch uns in den Einsatz gebracht, große Marktplayer, aber auch kleine **Selbständige** mit 1-2 Assistenten.

Die Grundlage:

Klare Erwartungshaltung definieren

Als allererstes muss die Erwartungshaltung klar definiert werden. Bei Erwartungshaltung meine ich **vier** Punkte:

Die 4 Erwartungs-Kategorien:

01 Welches Verhalten möchtestå du von ihnen haben

02 Welche Aufgaben sollen sie machen

03 Welche Input-KPIs sollen sie liefern

04 Welche Output-KPIs erwartest du

Früher habe ich das anders gemacht. Früher habe ich Leute gehired und gesagt: "Die sind richtig gut, die kommen mit Track Record rein, die werden schon wissen, wie es funktioniert." Und genauso schaffst du dir ein Team aus absoluten Low-Performern, die keine Ergebnisse erzielen.

Beispiel: Cold Caller

Erwartungshaltung

- **Verhalten**: Ich möchte, dass du gute Energie hast, auf deinen Schlaf achtest, dich weiterbildest
- Aufgaben: Mit guter Energie und gutem Fokus kommen, den Autodialer anwerfen, Follow-ups machen, deine Tasks pflegen, dein CRM pflegen
  Input-KPIs: Mindestens 200 Wählversuche pro Tag, mindestens 2 Stunden Gesprächszeit
- **Output-KPIs:** Nach der ersten Woche mindestens 10 Termine pro Woche, Showrate von 70%, 1-2 Kunden im Monat

Das 5h/Woche Leadership- System

Daily Huddle *(15 min/Tag)* - Tagesabschlussbericht *(5 min/Tag)* - Deep-Dive *(2h / Woche)* - 1:1 Coaching *(1h / Woche)* - Training *(1h / Woche)*

Das Daily Huddle System *(15 Min/Tag)*

Wir machen jeden Tag ein Daily Huddle im ganzen Team, und ich würde dir empfehlen, egal wie groß dein Team ist, mach ein tägliches Meeting.

Der **Ablauf** bei uns - **3 Schritte:**

1. Musik & Energy *(30 Sekunden)*: Sie kommen alle rein in ein Zoom Meeting, und wir machen Musik am Anfang. Man kann bei Zoom Audio teilen, und ich spiele immer irgendein Lied auf Spotify ab, irgendwas, was gute Energy gibt, für 30 Sekunden. Dann mache ich langsam die Musik aus.

2. Wins teilen *(5-8 Minuten)*: Dann starten wir mit Wins rein. Jeder teilt **Erfolge des Tages**, und wenn du ein kleineres Team hast, muss jeder Erfolge mitgebracht haben. Bei uns, 25-köpfiges Team, da lass ich nicht jeden Wins teilen, weil dann wird's langweilig, aber die **wichtigsten Wins** werden geteilt.

Was passiert dadurch? Erstens richten wir unser Gehirn auf positive Erfolge aus. Es gibt **Statistiken** dazu: Der **Optimist** und der positive Mensch schafft mehr als der **Negativist** und der Pessimist. Deshalb wollen wir **jedes Teammitglied** darauf trainieren, Erfolge zu feiern.

Das zweite: Wenn du kleine Erfolge schaffst zu feiern und **verstehst** und dein Gehirn verstehen gibst, dass du kleine Erfolge feierst, dann kannst du mit negativen Ergebnissen viel **besser** umgehen. Sales und Akquise ist so stark **Momentum-getrieben**. Je besseres Momentum wir haben, umso mehr Ergebnisse schaffen wir.

3. KPIs durchgehen *(5-7 Minuten)*: Wir gehen KPIs durch. Wir haben ein **KPI-Tracking Sheet.** Hier siehst du ein Beispiel: Kundenzufriedenheit in der Masterclass 9,4. Wir fragen jeden Kunden nach jedem einzelnen Call nach der **Zufriedenheit**, Skala von 1 bis 10, wie zufrieden bist du, und wir optimieren radikal darauf.

Unsere KPIs im Daily Check:

01 **Kundenzufriedenheit** pro Produktlinie

02 Wins im **Kunden-Channel**

03 **Upsell-Umsatz** produziert

04 **Empfehlungen** gefragt/erhalten

05 **Marketing-Kosten** pro Lead

Dann sehen wir den gestrigen Tag und die Spalte daneben ist immer die Summe dieses Monats. Durchschnittlich, auf welcher Run-Rate sind wir - also wo sind wir aktuell durchschnittlich rückwirkend betrachtet, und das zeigt, was ist die Run-Rate. Wenn wir den Monat so fortsetzen, wo kommen wir raus.

4. Ankündigungen *(2 Minuten)*: Danach gibt's noch Ankündigungen, allgemeine Infos. That's it.
Wichtig: Der Daily Huddle soll kurz sein - 10-15 Minuten maximal. Energy, positive Motivation, aber auch **Accountability**, weil alle wissen, dass alle die Kennzahlen von allen anschauen.

Das 5h/Woche Leadership-System

Daily Huddle *(15 min/Tag)* — **Tagesabschlussbericht** *(5 min/Tag)* — Deep-Dive *(2h / Woche)* — 1:1 Coaching *(1h / Woche)* — Training *(1h / Woche)*

Das Tagesabschlussbericht-System *(5 Min/Tag Setup)*

Jedes Teammitglied muss am Ende des Tages einen **Tagesabschlussbericht** ausfüllen.
Der Tagesabschluss-bericht ist ein konkreter Bericht, der im **Slack-Channel** beispielsweise landet. Was ist an dem Tag passiert - wieder rollenspezifisch.

Reflexion:

- Was war besonders **gut**?
  (Geile Calls, gute Einwandbehandlung)
- Was möchte ich noch **besser** machen?
  (Strukturen einhalten, weniger freestylen)
- Generell, wie war **mein Tag?**
- Wo brauche ich **Unterstützung**?

Warum das funktioniert: Diese Tagesabschlussberichte kommen alle in einen Slack-Channel, und die schaue ich mir alle an. Das dauert **5 Minuten**, das kann ich am **Handy** machen. Der Aufwand ist so gering, aber der **Output** davon ist so groß.

Beispiel: Setter - Tagesabschluss

Input-KPIs

- **107** Wählversuche
- **4** Stunden **30** Gesprächszeit
  (das ist recht viel für einen ganzen Tag)
- Erstgespräche stattgefunden: **8**
- Strategiegespräche vereinbart: **4**

Output-KPIs

- Neukunden gewonnen: **1**
- Strategiegespräche geshowt: **3**
- Shows/No-Shows Ratio

Projections:

- "Ich habe gesagt, diesen Monat möchte ich 7 Neukunden. Ich bin aktuell 'off pace' auf 4."
- "Strategiegespräche - die Woche habe ich gesagt, ich vereinbare 10, ich bin aktuell 'off pace' von 6.

Die psychologischen Effekte:

01 **Bewusstsein**: Er macht sich bewusst, wie sein Tag war

02 **Accountability**: Jeder sieht die Performance von der Person

03 **Verbesserung**: Reflexion führt automatisch zu besserer Performance

04 **Anerkennung**: Ich kann positives Feedback geben und Erfolge feiern

Das 5h/Woche Leadership- System

Daily Huddle (15 min/Tag) · Tagesabschlussbericht (5 min/Tag) · **Deep-Dive (2h / Woche)** · 1:1 Coaching (1h / Woche) · Training (1h / Woche)

Weekly Deep-Dive Meetings System *(2h/Woche)*

In den **Weekly Meetings** geht es in den wirklichen **Deep-Dive**. Das machen wir departmentweise - jedes Team hat sein eigenes Weekly.

Cold Calling Weekly Beispiel: Der größte Fehler, den man machen kann, ist zu oberflächlich Tracking. Ich will nicht jeden Tag einen ganzen vollen Funnel tracken, aber **einmal** pro Woche will ich hergehen und die **kompletten Kennzahlen** wissen - vollen Funnel von einem Cold Caller.

Warum Deep-Dive KPIs so wichtig sind: Wenn du einen Cold Caller hast, der durchschnittlich gut ist, und einen, der exzeptionell gut ist, das siehst du vielleicht oberflächlich nicht, aber im **Detail** siehst du einen massiven Unterschied. Und du wunderst dich, warum der eine viel mehr Kunden gewinnt als der andere.

Was wird wöchentlich getrackt:

01 Wie viele **Wählversuche** habe ich
02 Wie viel **Gesprächszeit**
03 Wie viele **Entscheider** habe ich erreicht
04 Wie viele davon waren **thematisch** passend
05 Wie viele Erstgespräche **Follow-up**
06 Wie viele Erstgespräche vereinbart
07 Von den Terminen: Wie viele "No-Show", "Show"
08 Wie viele wurden zu Strategiegespräch vereinbart
09 Wie viele wurden zu **Neukunden**

Der **psychologische** Aufbau der Tabelle: Die Tabelle ist psychologisch sehr gut aufgebaut, weil wir in **Spalten** parallel immer sehen, wie sind die **Kennzahlen**, und bei unserem KPI kann man die **Cold Caller** im Vergleich auf **Wochenbasis** sehen.

Beispiel: Analyse

Was ich immer analysiere:

- **Erreichbarkeit**: Wie viele Wählversuche braucht er, um Entscheider zu erreichen
- **Listen-Qualität**: Wie viele sind thematisch passend - damit siehst du, wie gut sind die Lead-Listen
- **Terminierungsquote**: Von den erreichten Entscheidern, wie viele terminieren sie prozentual
- **Showrate:** Von den Terminen, die sie vereinbaren, wie viele showen

Ein **guter Cold Caller** hat ca. **70% Showrate**, ein schlechter 30-50%. Dann wunderst du dich: "Hey, der Kalender ist voll, aber wir können keine Kunden gewinnen." Das Weekly dauert pro Person **2-3 Minuten.** 5 Cold Caller = **15** Minuten Meeting. Aber diese 15 Minuten bringen mehr Performance als 5 Stunden **Training**.

Das 5h/Woche Leadership-System

Daily Huddle (15 min/Tag) · Tagesabschlussbericht (5 min/Tag) · Deep-Dive (2h / Woche) · **1:1 Coaching (1h / Woche)** · Training (1h / Woche)

1:1 Coaching Sessions
(1h/Woche total)

In 1:1 Meetings gehst du die Erwartungshaltung noch mal durch. "We need to be reminded more than we need to be taught" - wir müssen mehr an Dinge erinnert werden, anstatt ständig irgendwas Neues zu lernen.

Der Feedback-Trick: Ich lasse ihn selbst bewerten und bewerte ihn auch. Wir schauen, dass wir es ausklappern. Wenn ich bei "Fordern" eine 7 gebe und er sich eine 9 gibt, dann haben wir ein Gap. Das bedeutet: Wir verstehen nicht das Gleiche von "Fordern". Dann können wir konkret darüber reden.

Der Ablauf eines 1:1
(15 Minuten pro Person):

01 **Erwartungshaltung Review** *(5 Min)*: In fast jedem Meeting gehe ich die **Erwartungshaltung** noch einmal durch, schaue, wo sehe ich **Entwicklungspotenzial**, wo finde ich, dass die Erwartungshaltung nicht gut erreicht wurde.

02 **Reflexion & Coaching** *(10 Min)*: Ich coache das **Teammitglied** dabei, wie er sich besser entwickeln kann, wie er besser werden kann, ich gebe Reflexion mit.

Beispiel: Reflexion

Reflexionsvorlage für Führungskräfte:

- Motivieren: Teammitglieder motivieren, bewerte dich selbst, Skala von 1 bis 10, wie gut ist deine Energie
- Fordern: Wie sehr forderst du deine Teammitglieder, dass sie mehr machen, mehr arbeiten, mehr pushen
- Trainieren: Wie trainierst du deine Teammitglieder für ständige Weiterentwicklung
- Kontrolle: Wie gut kontrollierst du die Aufgaben, die du kontrollieren sollst
- Optimierung: Wie optimierst du die Prozesse
- Eigenleistung: Bewerte deine Eigenleistung (bei uns sind alle Player-Manager)

Das 5h/Woche Leadership- System

Daily Huddle *(15 min/Tag)* - Tagesabschlussbericht *(5 min/Tag)* - Deep-Dive *(2h / Woche)* - 1:1 Coaching *(1h / Woche)* - **Training** *(1h / Woche)*

Training-System *(1h/Woche)*

Beispiel: Training

Weekly Deep-Training *(60 Min)*:

- Call Reviews: Echte Calls anhören und analysieren
- Neue Einwände besprechen: Was kam diese Woche neu auf
- Roleplays: Schwierige Situationen durchspielen
- Best Practice Sharing: Was haben die Top-Performer anders gemacht

Daily Training *(30 Min nach Daily Huddle)*: Im Cold Calling machen wir täglich Training nach dem Daily Huddle - 30 Minuten Roleplay. Every day. Im Setting genauso. Im Closing genauso.

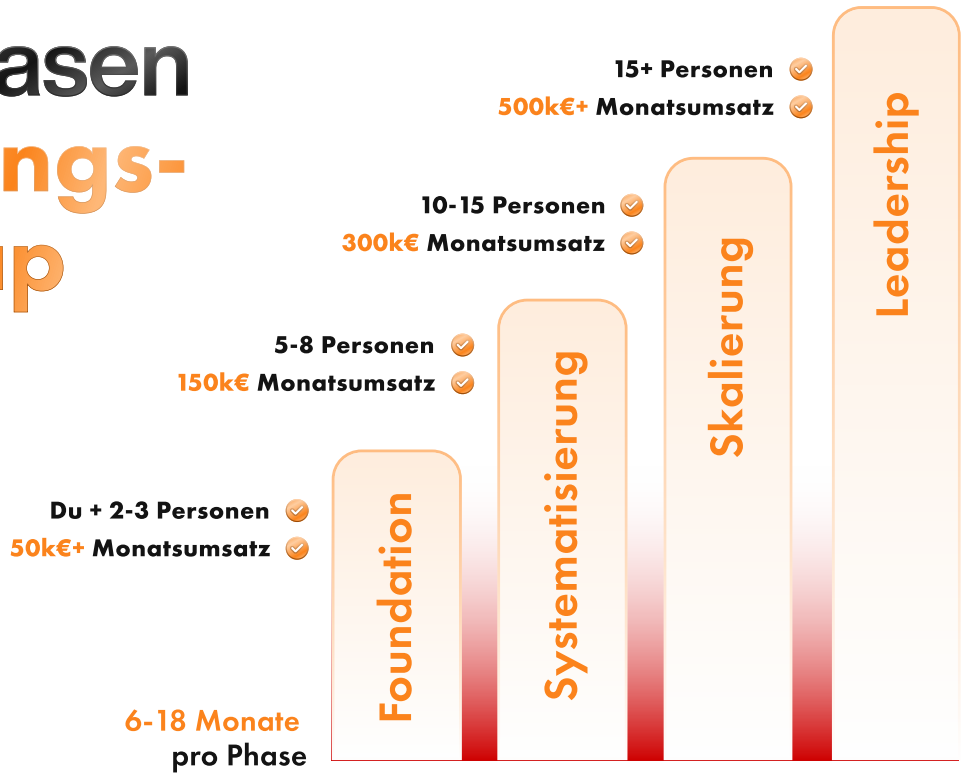
Das Trainings-System: Alle Trainings werden aufgenommen. Die Highlights werden rausgeschnitten und in eine interne Training-Library hochgeladen. Dadurch wird das **Onboarding** und Ramping von neuen Leuten immer einfacher, weil wir ständig besseres Training haben.

So baust du ein **Firmenflywheel** auf, wo du die Leute im Unternehmen trainierst, sie ständig besser werden, und du machst das Training nicht einmal und es ist vergessen, sondern es wird eine **Trainingslibrary**.

Das komplette Leadership-System:

VIDEO ABSPIELEN

Die 4-Phasen Skalierungs-Roadmap



Ein Business von Anfang an skalierbar und planbar aufzubauen verhindert ineffiziente Strukturen. Wenn ein Business ineffizient skaliert wird, bleibt es ineffizient und unprofitabel - wie das Skalieren eines Tumors. Erst den Tumor entfernen, dann skalieren. Wer ein Team aufbauen möchte und damit sein Business-Modell skalieren will, sollte folgende Struktur berücksichtigen:

Phase 1: Foundation

(Du + Cold Caller + Operations)

Dein Fokus in dieser Phase:

- Du bist noch der Hauptcloser
- Grundlegende Vertriebsprozesse definieren
- Lead-Generierung durch Cold Calling systematisieren
- Erste KPI-Systeme etablieren
- CRM richtig aufsetzen

Erfolgs-KPIs:

- 50-100 Leads pro Monat durch Cold Calling
- 3-5 Neukunden pro Monat konstant
- Du machst 80% der Closes
- Grundsysteme funktionieren

Dauer: 3-6 Monate
Ziel-Umsatz: 50.000€ Monatsumsatz

Team-Struktur: Am Anfang bist du der CEO, hirest Cold Caller und hast jemanden, der sich um **Operations** und IT-Sachen kümmert und dich bei der Kundenbetreuung unterstützt. Für Agenturen ist ein Vollzeit-Mitarbeiter im **Fulfillment** notwendig.

Phase 2: Systematisierung

(Der beste Cold Caller → Setter)

Team-Struktur: Der beste Cold Caller wird zum Setter, und du stellst mehr Leute für die Kundenbetreuung ein, damit du nicht allein die Kundenbetreuung machen musst. In der Agentur übernimmst du nur noch die entscheidenden 20% im Fulfillment.

Die Transformation:

- Du fokussierst dich auf Closing (noch 90% der Deals)
- Setter übernimmt Terminqualifizierung
- 2-3 Cold Caller generieren konstant Leads
- Fulfillment-Support entlastet dich operativ

Team-Aufbau:

- Du (CEO + Hauptcloser)
- 1 Setter (ehemaliger Top-Cold Caller)
- 2-3 Cold Caller
- 1-2 Operations/Fulfillment Support

Dauer: 3-6 Monate
Ziel-Umsatz: 50.000€ Monatsumsatz

Erfolgs-KPIs:

- 100-200 Leads pro Monat
- 8-12 Neukunden pro Monat
- Du machst 70% der Closes, Setter unterstützt
- Erste Automatisierungen laufen

Dauer: 6-9 Monate
Ziel-Umsatz: 150.000€ Monatsumsatz

Phase 3:
Skalierung
(Backup-Closer & Spezialisierung)

Team-Struktur: Später stellst du einen zweiten Closer ein. Ein Setter und ein Junior CSM werden zu **erfahrenen Senior CSMs**, die komplexe Kundenprobleme lösen können. So kommst du mehr und mehr aus der direkten **Kundenarbeit** heraus.

Das Warm Caller System **einführen**: Hier implementierst du das Warm Caller System. Senior Setter bekommt einen Warm Caller untergestellt, der ihm **täglich** Termine zuliefert.

Team-Aufbau:

- Du (CEO, weniger operative Tasks)
- 1 Senior Setter mit eigenem Warm Caller
- 1 Set-Closer (als Backup für dich)
- 4-5 Cold Caller
- 1-2 Warm Caller
- 2-3 Fulfillment/Support

Der Durchbruch in dieser Phase: Du machst nur noch 50% der Closes. Der Set-Closer übernimmt einfachere Deals. Das Senior Setter System mit Warm Caller läuft automatisiert.

Erfolgs-KPIs:

- 200-400 Leads pro Monat
- 15-25 Neukunden pro Monat
- Du machst 50% der Closes
- System läuft teilweise ohne dich

Dauer: 9-15 Monate
Ziel-Umsatz: 300.000€ Monatsumsatz

Phase 4:
Leadership
(Management-Ebene & Delegation)

Team-Struktur: Die nächste Stufe ist der Aufbau einer kompletten Führungsstruktur, damit du nicht die einzige Führungskraft bleibst. Nach dem **Pizza-Prinzip** sollte jeder ein Stück bekommen - wenn das nicht mehr reicht, ist eine zusätzliche **Führungsebene** notwendig.

Player-Manager Konzept: Du führst Head of Sales/Setting ein, der selbst noch verkauft, aber auch führt. Das ist **effizienter** als reine Manager.

Team-Aufbau:

- Du (CEO, rein strategisch)
- 1 Head of Sales (Player-Manager)
- 6-8 Cold Caller
- 2-3 Warm Caller
- 3-4 Setter (verschiedene Senioritäts-Level)
- 2-3 Set-Closer
- 1-2 dedizierte Closer
- 4-6 Fulfillment/Support

Dein neuer Fokus:

- Du (CEO + Hauptcloser)
- 1 Setter (ehemaliger Top-Cold Caller)
- 2-3 Cold Caller
- 1-2 Operations/Fulfillment Support

Dauer: 3-6 Monate
Ziel-Umsatz: 50.000€ Monatsumsatz

Erfolgs-KPIs:

- Strategische Entscheidungen
- Neue Produkte/Märkte
- Unternehmenskultur
- Key-Account-Management
- Du machst maximal 20% der operativen Sales-Arbeit

Erfolgs-KPIs:

- 400-600 Leads pro Monat
- 30-50 Neukunden pro Monat
- System läuft 80% ohne dich
- Erstes profitables Wachstum

Dauer: 15-24 Monate
Ziel-Umsatz: 500.000€+ Monatsumsatz

Die kritischen Übergangspunkte

Von Phase 1 zu Phase 2 - "Der erste Setter": Das ist der schwerste Übergang. Du musst lernen loszulassen und zu delegieren. Viele scheitern hier, weil sie denken "Ich kann es besser selbst machen."

Von Phase 2 zu Phase 3 - "Das Backup-System": Hier baust du Redundanz auf. Du brauchst jemanden, der dich als Closer vertreten kann. Viele überspringen das und bekommen Probleme bei Urlaub/Krankheit.

Von Phase 3 zu Phase 4 - "Leadership-Delegation": Der Übergang zum echten Unternehmer. Du musst lernen, durch andere zu führen statt direkt zu führen.

Was kann überall schiefgehen?

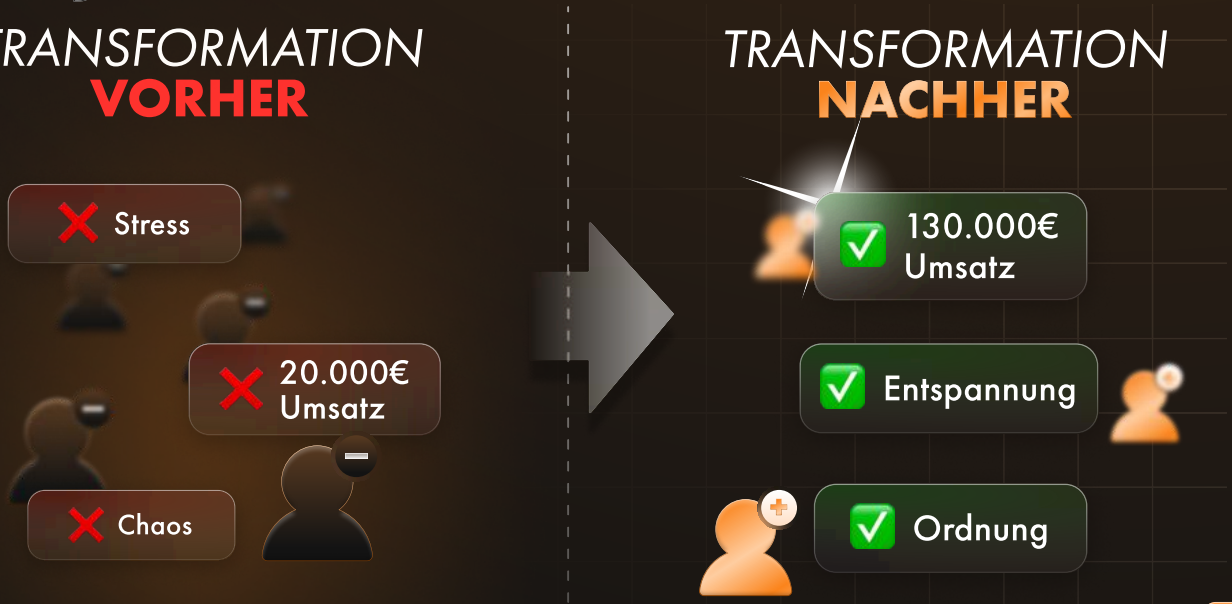
Phase 1 Fallen:
- Zu schnell skalieren wollen
- Schlechte Cold Caller zu lange behalten
- Keine klaren Prozesse definieren

Phase 2 Fallen:
- Zu früh Setter installieren (ohne genug Leads)
- Setter nicht richtig trainieren
- Fulfillment vernachlässigen

Phase 3 Fallen:
- Zu viele Leute zu schnell einstellen
- Leadership-Skills nicht entwickeln
- Systeme nicht dokumentieren

Phase 4 Fallen:
- Zu früh komplett aussteigen
- Player-Manager überlasten
- Kultur nicht aufrechterhalten

Erfolgsgeschichten:
Was systematischer Aufbau bewirkt



6 Monate Transformation

Damit dir der erste Schritt leicht fällt
haben wir ein einmaliges Geschenk für Dich:

Lass deine Marketing-Tools gratis von weltklasse Experten erstellen

Du bekommst ein Linked-In Marketing Setup individuell von unseren Senior Marketern und Copywritern erstelllt - komplett kostenfrei

- **Lead-Magnet Strategie inkl. Titel** für dein Unternehmen, das Wunschkunden speziell in deiner Branche anzieht
- **5x Bild-Ad Werbetexte, eine Bibliothek der umsatzstärksten Anzeigen inkl. Video-Ad Hooks**, damit du schnell profitabel mit der ersten LinkedIn-Kampagne starten kannst.
- **LinkedIn Post Hooks**, die dein Profil für Unternehmenskunden attraktiv und sympathisch machen

Mit diesem limitierten VIP Angebot sparst Du schon HEUTE **Ø40 Stunden Arbeitszeit** und gewinnst 3x mehr **Neukunden**

Wir übernehmen deine Marketing-Aufstellung for free. Warum?

Als Dankeschön: Damit du als B2B Unternehmer LinkedIn profitabel startest mit **praxiserprobter Leadmagnet-Strategie.**

- ☑ **3x mehr Umsatz durch geringen Leadpreis**
- ☑ **Hohe Reichweite**
- ☑ **Wir kennen die Strategien deiner Mitbewerber**

Kostenloses Marketing Setup sichern im Wert von 1.200 Euro!

Jetzt *Tools* sichern

Deine *nächsten* Schritte

Du hast 2 Optionen

01 DIY Implementation

- Nimm diese **Systeme**
- Setze sie **Schritt für Schritt** um
- Rechne mit **6-12** Monaten bis alles läuft
- Lerne aus deinen **Fehlern** *(teuer aber lehrreich)*

Was dich erwartet:

- Du hast massive **Fixkosten** und verbrennst durch **Try-and-Error-Methoden** Unmengen an Geld
- Deine Arbeitsabläufe werden noch **chaotischer**, weil dir erprobte Systeme und reproduzierbare Prozesse fehlen
- Deine Leute bleiben auf ihrem aktuellen **Level** stehen, anstatt sich weiterzuentwickeln
- Weil du dich ständig um den Vertrieb **kümmern** musst, bleibt das Fulfillment auf der Strecke und leidet

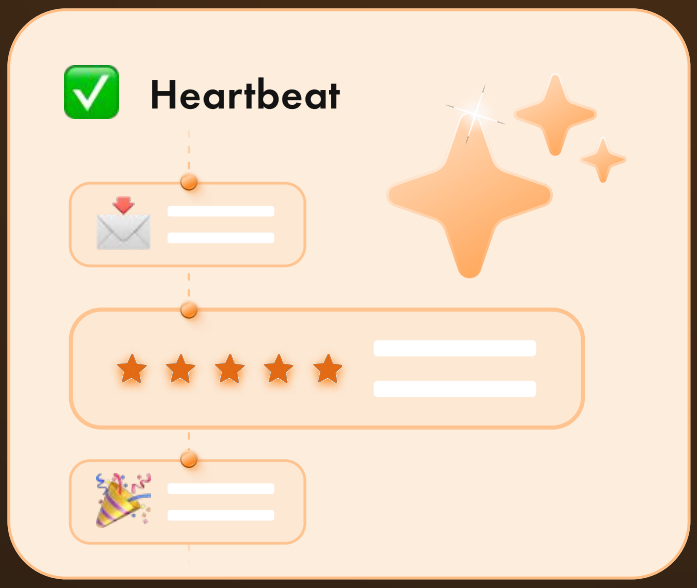
02 Gemeinsam durchstarten

- Wir **implementieren** die Systeme MIT dir
- **3-6 Monate** bis zum laufenden System
- Dein Team wird **parallel** geschult
- Unsere **Fehler** haben wir schon gemacht (und bezahlt)
- Erfolgswahrscheinlichkeit: **85%+** *(basierend auf 550+ Kunden)*

Das bekommst du:

- Wir bauen dein Sales-Team in einer Rekordzeit von 6-12 Wochen auf
- Deine Mitarbeiter erhalten kontinuierlich Top-Training von absoluten Experten
- Unsere bewährten Systeme und Prozesse garantieren dir sofortige Profite
- Du sicherst dir die besten Talente am Markt durch unseren einzigartigen Recruiting-Prozess

Was uns von *allen anderen* unterscheidet



Kategorien: *Praxiserfahrung, Kundenergebnisse, Systemtiefe, Betreuungsqualität, Erfolgsgarantie*

Warum 550+ Unternehmer Heartbeat vertrauen

Während andere Berater nur Theorie verkaufen, haben wir unser eigenes Sales-Team von 0 auf 1M€+ Monatsumsatz aufgebaut. Wir leben täglich, was wir lehren.

Unser Team sind echte Branchen-Champions:

- Meta-Ads-Veteranen die Greator von 0 auf 8-stellig skaliert haben
- Sales-Maschinen die bereits 8-stellige Deals abgeschlossen haben
- LinkedIn Ads-Experten #1 im deutschsprachigen Raum
- Sales-Coaches trained by Europas Top-Trainern

550+ erfolgreiche Kundentransformationen: Wir haben nicht 5 oder 10 Erfolgsgeschichten. Wir haben über 550 Unternehmen systematisch transformiert - von 10k€ bis 500k€+ Monatsumsatz.

9,4 Kundenzufriedenheits-Score: Wir messen nach jedem einzelnen Call die Kundenzufriedenheit. 9,4 von 10 Punkten im Durchschnitt. Zeig mir einen anderen Anbieter mit dieser Transparenz.

Einzige mit Done-With-You Ansatz: Andere verkaufen dir Kurse oder machen Done-For-You. Wir machen Done-WITH-You. Das bedeutet: Du lernst die Systeme, während wir sie mit dir implementieren.

Echte Branchenerfahrung: Wir arbeiten ausschließlich mit Agenturen und B2B-Dienstleistern. Wir kennen deine Probleme, weil wir sie selbst gelöst haben.

Dein nächster Schritt:
Umsetzung mit Starthilfe

Während du das hier liest, passieren *3 Dinge:*

- Du verlierst täglich Opportunities durch ineffiziente Systeme ↘
- Deine Konkurrenz baut systematische Unternehmen auf ↘
- Der Markt entwickelt sich weiter - mit oder ohne dich ↘

Die Frage ist nicht **OB** du systematische Excellence brauchst.
Die Frage ist **WANN** du anfängst.
Heute? Oder nach dem nächsten Burnout?
Jetzt? Oder wenn dein bester Mitarbeiter kündigt?
Sofort? Oder wenn deine Konkurrenz an dir vorbeizieht? **Deine Entscheidung.**

Der nächste Schritt ist simpel:

Kostenloses *Marketing Setup* sichern im Wert von 1.200 Euro!

Jetzt *Setup* sichern

Von unseren Profi Copywritern & Senior Marketern

heartbeat-consulting.com

Säule 2: Millionen Fulfillment

Das Millionen *Fulfillment* System

Verdopple deinen Profit. Systematisiere dein Unternehmen. Und **skaliere ohne Chaos.**

Kunden zu *Fans machen.*

Wertschaffendes Fulfillment, das deine Kunden von selbst verlängern lässt.

"Verkaufen ist der Beginn der Beziehung, nicht das Ende."

Warum Fulfillment die unterschätzte Säule ist

Marcus hatte das gleiche Problem: Gute Verkäufe, aber Kunden springen nach 12 Monaten ab. Keine Empfehlungen. Kein organisches Wachstum.
Das Problem: Er dachte, Verkaufen sei genug. Aber Verkaufen ist nur der Anfang.
Die Realität: Aus einem Kunden einen Fan zu machen ist 10x wertvoller als einen neuen Kunden zu gewinnen.

Stufe 1
Kunde

Zahlt für deine Leistung. Ist zufrieden oder unzufrieden. Geht irgendwann wieder.

Stufe 2
Zufriedener Kunde

Verlängert den Vertrag. Ist grundsätzlich happy. Empfiehlt dich vielleicht, wenn er gefragt wird.

Stufe 3
Enthusiastischer Fan

Empfiehlt dich aktiv weiter. Verlängert automatisch. Zahlt Premium-Preise. Wird zum Testimonial.

Der Unterschied im Lifetime Value:

- Kunde: Bezahlt einmal, geht wieder
- Zufriedener Kunde: Verlängert 1-2x
- Evangelistischer Fan: Bleibt Jahre, bringt 3-5 neue Kunden mit

Die 6 Fulfillment-*Excellence-Prinzipien*

Prinzip #1:
Perfect-Start-Onboarding

Die ersten 48 Stunden entscheiden über die gesamte Kundenbeziehung. Systematisches Onboarding statt "wir melden uns nächste Woche".

Prinzip #2:
Proactive Communication

Du informierst den Kunden, bevor er fragen muss. Wöchentliche Updates, klare Timelines, keine Überraschungen.

Prinzip #3:
Expectation Management

Under-promise, over-deliver. Setze realistische Erwartungen und übertreffe sie systematisch.

Prinzip #4:
Results-Obsession

Du verkaufst Ergebnisse, nicht Leistungen. Jeden Monat zeigst du konkrete, messbare Verbesserungen.

Prinzip #5:
Surprise-Moments

Unerwartete Extras, die "Wow" auslösen. Nicht geplant in der Leistung, aber systematisch eingeplant.

Prinzip #6:
Success Amplification

Erfolge werden gemeinsam gefeiert und als Case Studies genutzt. Der Kunde wird zum Helden seiner eigenen Geschichte.

Vertiefung: Schon unsere Masterclass auf YouTube gesehen?

VIDEO ABSPIELEN

Drei Arten von B2B-Unternehmern

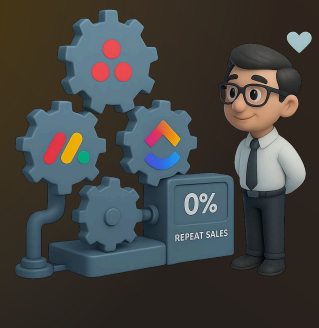
Welcher bist du?

Typ 01 Der Chaos-Skalierer

300k€ Monatsumsatz. **15** Mitarbeiter. Trotzdem fühlst du dich wie ein Hamster im Laufrad. Mit jedem neuen **Kunden** wird alles komplizierter. Mehr Team = mehr Probleme. Dein **Kalender?** Voll mit *"Notfall-Meetings"*. Dein **Profit?** Frisst das Büro auf.

Typ 02 Der Einmann-Flaschenhals

Gute Umsätze, aber alles hängt an dir. **Jede** Entscheidung. **Jeder** Kunden-kontakt. **Urlaub?** *"Ich check nur kurz die Mails."* **Team** einstellen? "Die machen's eh nicht so wie ich." Du hast ein gut laufendes Geschäft gebaut - das ohne dich **zusammenbricht.**



Typ 03 Der System-Nerd

Asana, ClickUp, Monday - du hast sie alle. 47 SOPs. **Perfekte Prozesse. Alles** dokumentiert. **Aber:** Deine Kunden kaufen **einmal** und sind weg. **Keine** Empfehlungen. **Keine** Upsells. Du optimierst die Maschine, vergisst aber den **Menschen** dahinter. Bestandskunden-**Umsatz?** Fast **null.**

Alle haben dasselbe Problem: Fulfillment ohne Excellence.

Der eine hat **Chaos statt System.** Der andere hat sich **selbst** als **System.** Der dritte hat **Systeme** ohne Seele.

Was fehlt? Ein System, das Kunden zu Fans macht.

Das ändert sich heute!

Was dich in dem nächsten *Kapitel* erwartet

Vergiss theoretische Konzepte.

Hier bekommst du die **exakten Systeme,** mit denen wir und unsere **550+ Kunden** täglich arbeiten.

- **Das 9,4-Score System** - Wie wir konstant die höchsten **Kundenzufriedenheiten** am Markt halten
- **30-90k€ Empfehlungs-Automation** - Copy-Paste **Vorlagen** die wir täglich nutzen
- **Das 15-Minuten Daily System** - Komplette Unternehmenstransparenz ohne **Aufwand**
- **550+ Kunden Beweise** - Echte Zahlen, echte Systeme, echte **Ergebnisse**
- **700k Bestandskunden-Umsatz** - Wie wir hoch **6-stelligen** Bestandskunden Umsatz regelmäßig fahren
- **Exakte Leadership + Management-Vorlagen** - Erhalte unsere Templates und Vorlagen aus erster **Hand**

Nur Systeme die funktionieren.

Für wen dieses System ein *Game-Changer* ist:

✅ Du bist hier richtig

Dieses System wurde speziell für etablierte **B2B-Dienstleister** entwickelt, die bereit sind den **nächsten Schritt** zu gehen:

- **B2B-Dienstleister:** Agenturen, Berater, IT-Services, Coaches, SaaS
- **10k€+** Monatsumsatz *(sonst fix erst dein Neukunden Problem)*
- **Wachsen** ohne Burnout
- **System** statt *Chaos*

❌ Du verschwendest Zeit

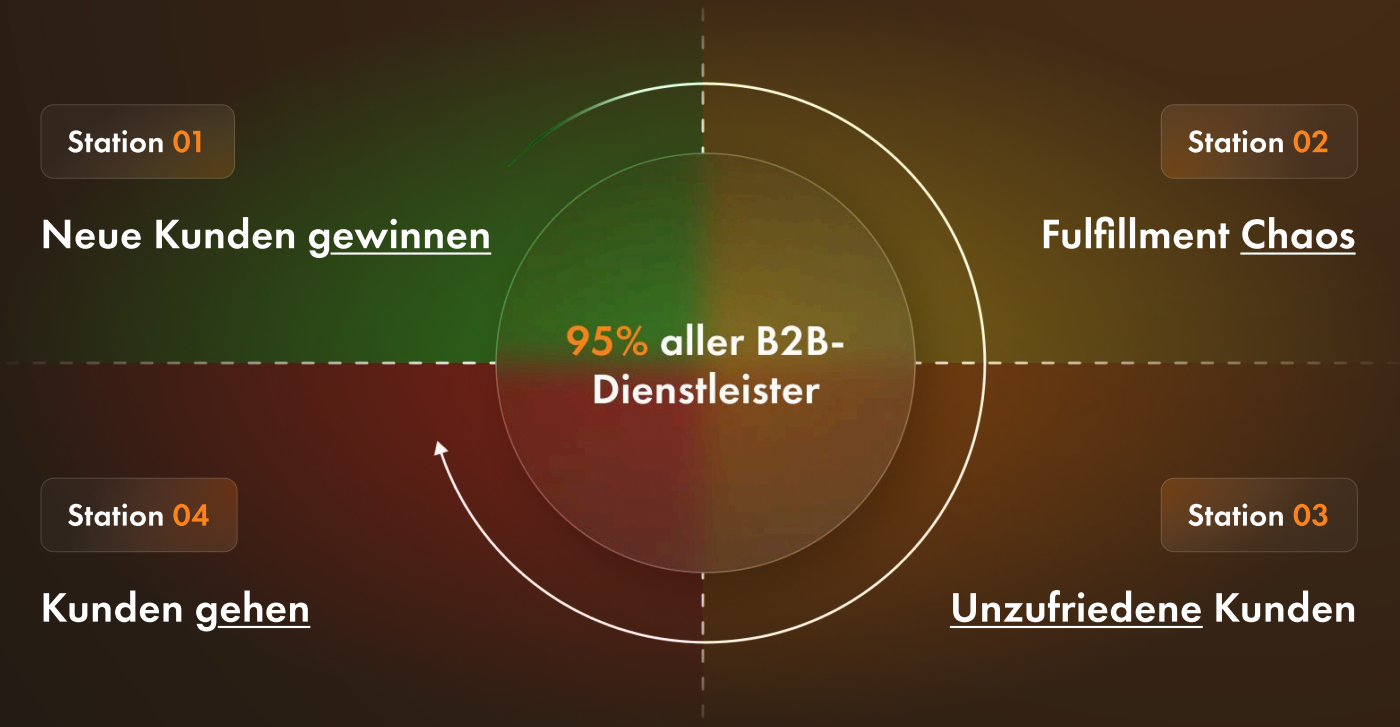
Sei ehrlich zu dir selbst. Wenn einer dieser **Punkte** auf **dich** zutrifft, ist **dieses System** *(noch)* nichts für dich:

- **Unter 10k€ Umsatz** → Hole dir unsere **Neukundengewinnung-Systeme**

  - Die Linkedin Bibel
  - Paid-Ads Revolution
  - Sales-Team Aufbauplan

- Du arbeitest gerne **60h** für *wenig* Geld
- "Mehr **Kunden** lösen alles" **Mindset**

Das Problem: Fulfillment frisst Profit



95% aller B2B-Dienstleister haben das gleiche Problem:

Sie gewinnen **Kunden** schneller als sie sie glücklich halten können.

Und hier ist das **Verrückte:** Die meisten wissen es sogar. Aber statt das **Kernproblem** zu lösen, werfen sie **mehr** Geld in Marketing. Das ist wie Wasser in einen löchrigen Eimer zu gießen - **sinnlos und teuer.**

Das Ergebnis dieser Strategie kennst du:

- Kunden **kommen** → Kunden gehen
- **Mehr** Arbeit → weniger Profit
- **Schlechter** Ruf → schwierigere Akquise
- **Burnout** → schlechtere Ergebnisse

Es gibt einen systematischen Ausweg.

"**Fulfillment-Excellence** ist der einzige nachhaltige **Wettbewerbsvorteil.** Marketing **kann** man kopieren. Sales **kann** man nachahmen. Produkte **kann** man nachbauen. Aber systematische **Kundenzufriedenheit?** Das ist deine Burgmauer."

Die *5 größten* Fulfillment-Probleme

und warum alle anderen Lösungen *versagen*

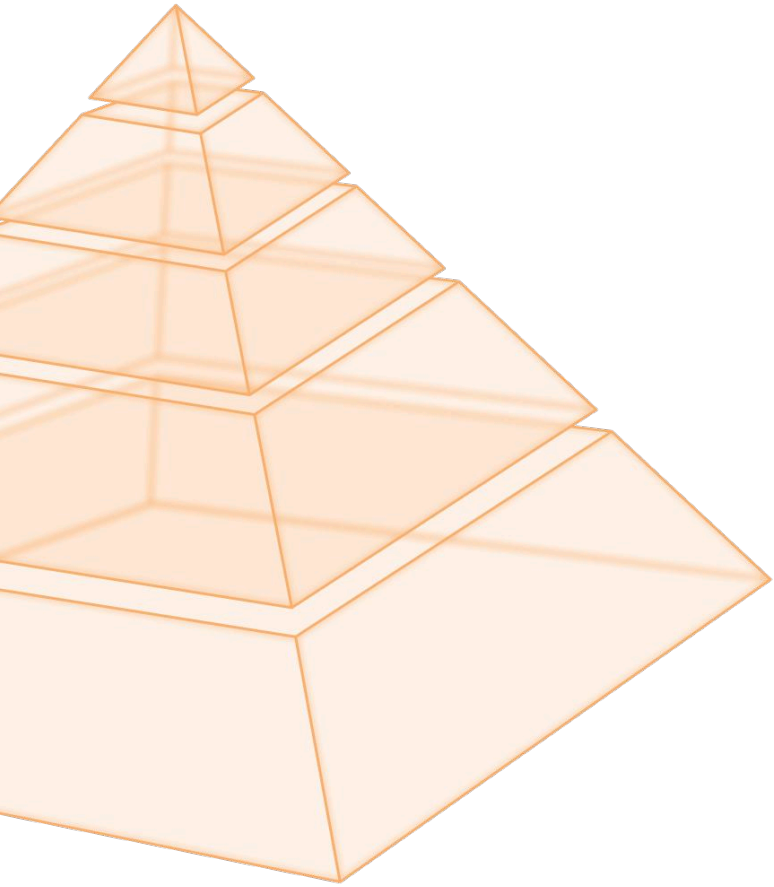
🔥 Problem 01

Leben von Empfehlungen

Du lebst von **Empfehlungen** und **Bestandskunden.** Klingt erstmal gut, *oder?*

Hier ist die brutale Wahrheit: Du hast keine Kontrolle. Du hoffst jeden Monat, dass genug reinkommt. Dieser Monat **50k€**, nächster Monat **15k€**. Du spielst jeden Monat **Russisch Roulette** mit deinem Cashflow.

Das Problem: Zero Planbarkeit.



💸 Problem 02

Falsche Zielgruppen

Du machst **breites** Marketing. *"Wir helfen allen Unternehmen bei..."* - kommt dir bekannt vor? Das **Ergebnis** ist immer dasselbe: Du ziehst **Interessenten** an, die wollen, aber nicht können. Die dein **Angebot** super finden, aber kein **Budget** haben. Dein **Conversion-Funnel** sieht aus wie ein **Sieb.**

Das Problem: Keine zuverlässigen Leads.

👤 Problem 03

Sales hängt am Geschäftsführer

Jeder Sales-Call läuft über deinen Tisch. *"Nur der Chef kann verkaufen"* - diese Einstellung macht dich zum **Sklaven** deines eigenen Unternehmens.

Du bist der **Flaschenhals.** Urlaub? *Vergiss es.* Krankheit? Katastrophe. Skalierung? *Unmöglich.*

Gute **Vertriebler** einstellen? Die kosten **80k€+** und nach **6 Monaten** sind sie wieder weg. *Warum?* Weil sie frustriert sind. Sie verkaufen, aber die Kunden springen ab wegen **schlechtem Fulfillment.**

Die harte Wahrheit über Sales-Teams: Ohne systematisches **Fulfillment** verkaufen auch die besten Closer nur **einmal** an jeden Kunden. **Einmal.** Danach ist der Kunde weg und dein Closer **frustriert.**

📈 **Problem 04**

Mehr Kunden = mehr Chaos

Du willst **wachsen**, aber merkst: Mit **jedem** neuen Kunden wird alles **komplizierter.**

Warum? Weil dein *"Produkt"* eigentlich kein **Produkt** ist. Es ist individueller **Service.** Jeder Kunde will was anderes. Jeder hat **Sonderwünsche.** Und du versuchst es allen **recht** zu machen.

Das Ergebnis: Dein Team ist überfordert, die **Qualität** sinkt, und am Ende hast du mehr **Arbeit** aber nicht **mehr Profit.**

💰 **Problem 05**

Wenig Profit trotz Umsatz

Das ist der Punkt, wo es **richtig** weh tut. Du machst **Umsatz** - vielleicht sogar guten **Umsatz.** Aber wo bleibt **der Profit?**

Die **brutale** Rechnung, die **keiner** gerne macht:

- **Neukunden Kosten:** 2.000€ pro Kunde
- **Durchschnittlicher Kundenwert:** 3.500€
- **Profit pro Kunde:** 1.500€ *(wenn überhaupt)*

Jetzt Kommt's

★☆☆☆☆

Ein einziger unzufriedener Kunde vernichtet den **Profit** von **5 neuen.**

Warum? **Schlechte** Bewertungen, *negative* Mundpropaganda, keine Empfehlungen. Der **Schaden** ist massiv und meist **irreparabel.**

Warum scheitern alle "Standard-Lösungen"

Du hast wahrscheinlich schon alles versucht?
Lass mich raten:

- **"Mehr Marketing"**
  → Bringt noch mehr unpassende Kunden
- **"Bessere Akquise"**
  → Löst nicht das Retention-Problem
- **"Mehr Mitarbeiter"**
  → Ohne System nur mehr Chaos
- **"Höhere Preise"**
  → Benötigt außergewöhnlicher Qualität
- **"Neue Tools"**
  → Das 47. Projektmanagement-Tool ändert nichts

Das eigentliche *Geheimnis*

Zwei Prinzipien die alles veränderten

Systeme bauen, die ohne dich funktionieren

Weißt du, was der **größte Fehler** ist, den wir am **Anfang** gemacht haben? Wir dachten, **wir sind das Produkt.**

Falsch. Das System ist das Produkt.

Diese Erkenntnis hat **alles** verändert. Statt jeden Tag **Feuer** zu löschen, haben wir **Systeme** gebaut. Systeme für **Onboarding.** Systeme für **Kommunikation.** Systeme für **Qualität.**

Heute arbeiten diese exakten **Frameworks** bei unseren **550+ Kunden.** Sie durchbrechen dieselben **Wachstumshürden,** vor denen sie jahrelang standen.

Du kennst das vielleicht: *"Ohne mich läuft hier nichts."*

Sounds familiar?

A-Player anziehen statt B-Player trainieren

Hand aufs Herz: Wie viel Zeit verschwendest du damit, *mittelmäßige* Leute zu **großartigen** zu machen?

Wir haben einen **radikalen** Weg gewählt: **Nur die Besten. Punkt.**

Unser Team besteht **ausschließlich** aus Leuten, die woanders schon **Champions** waren:

- **Meta-Ads-Veteranen** die Greator und Finest Audience von **0 auf 8-stellig** skaliert haben
- **Sales-Maschinen** die bereits 8-stellige Deals abgeschlossen haben
- Die **LinkedIn Ads-Experten** im deutschsprachigen Raum (ja, wirklich)
- **Elite Sales-Coaches** trained by Europas Top-Trainern
- **Creative-Legends** die Deutschlands größte Kampagnen zum Leben erweckt haben

Die 10-Millionen-Euro-Frage: "Warum arbeiten die bei euch?"

A-Player arbeiten nur bei **A-Companies.**

Und A-Companies haben drei Dinge gemeinsam:

- **Systeme** statt Chaos
- **Kundenerfolg** statt Eigenmarketing
- **Langfristige Vision** statt kurzfristige Hacks

Mal ehrlich: Würdest **DU** in einem Unternehmen arbeiten, wo **täglich** das Chaos ausbricht?

Die **perfekte Recruiting Strategie** für **A-Player:**

VIDEO ABSPIELEN

Damit dir der erste Schritt leicht fällt
haben wir ein einmaliges Geschenk für Dich:

Was passiert im Gespräch:

- Wir analysieren deine aktuelle Situation in allen 4 Säulen
- Du erhältst dein VIP Kickstarter Bundle
- Du siehst deine größten Hebel für Wachstum
- Wir zeigen dir den schnellsten Weg zu systematischer Excellence
- Du entscheidest, ob du es alleine oder mit Unterstützung umsetzt

Das LinkedIn *Kickstarter Bundle*

Warum wir das *kostenlos* machen

Einfach: Wir sind überzeugt von unseren Systemen. Wenn du siehst, was möglich ist, willst du es implementieren.
Ob alleine oder mit uns - das entscheidest du.

Dauer: 60 Minuten

Kosten: Kostenfrei

Verpflichtung: Keine

Kostenloses *Marketing Setup* sichern im Wert von 1.200 Euro!

Jetzt *Setup* sichern

Von unseren Profi Copywritern & Senior Marketern

heartbeat-consulting.com

Kostenloses *Marketing Setup* sichern im Wert von 1.200 Euro!

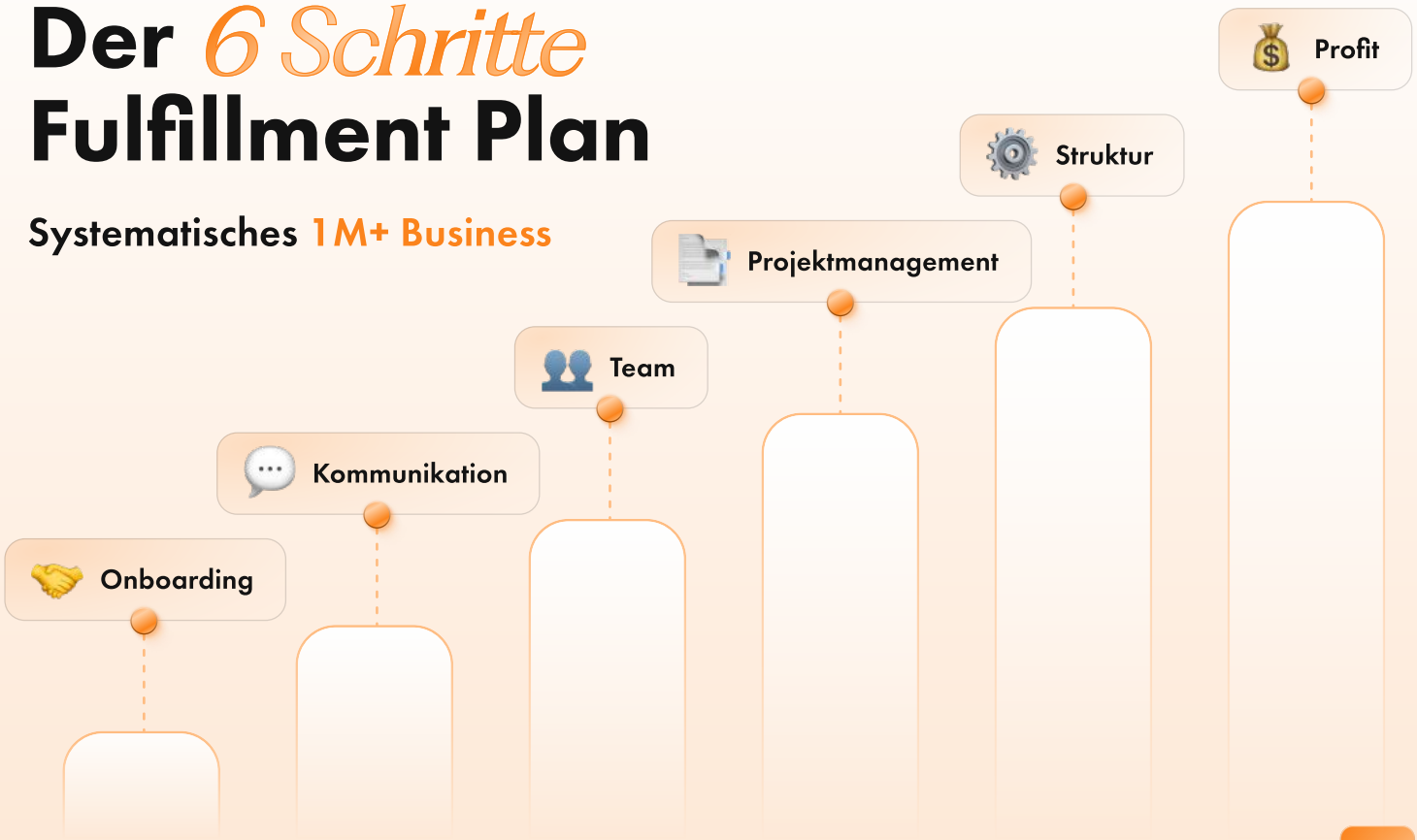
Jetzt *Setup* sichern

Von unseren Profi Copywritern & Senior Marketern

heartbeat-consulting.com

Der *6 Schritte* Fulfillment Plan

Systematisches 1M+ Business



Schritt 01

Der *perfekte* Start Onboarding das begeistert

Wie Onboarding bei 95% läuft *(und Kunden frustriert)*

Kennst du **das?** Neuer Kunde **unterschreibt,** alle sind happy. Und dann beginnt **das Drama:**

- **Termin vereinbart** → Mühsam Infos erfragen → Zugänge nachfragen
- Zieht sich **über Wochen** → Mehrere Termine nötig
- Keine klare **Dokumentation** → Jeder macht's anders
- Kunden **schreiben** über WhatsApp, Mail, LinkedIn → Totales **Chaos**
- Nach **2 Wochen**: Kunde **ungeduldig**, Team verwirrt

Das **Ergebnis:** Der erste Eindruck ist **ruiniert.** Und den reparierst du **nie wieder.**

Der systematische Onboarding -Prozess *(Copy-Paste ready)*

Hier ist unser bewährtes **System,** das den **Onboarding-Prozess** von Wochen auf **48 Stunden** reduziert:

01 Automatisierung ab Sekunde 1

Der Moment, in dem dein Kunde unterschreibt, startet eine Kette von **Automatisierungen:**

Kunde unterschreibt → CRM loggt *"Deal gewonnen"* → Automatische **After-Sales** Mail raus *(innerhalb 5 Min)*

- Screenshot-Style einer **professionellen** Mail
- Text **Geblurred**
- Betreff, Gratulation, nummerierte Schritte, **Links**
- **Clean, real** aussehend

Die perfekte After-Sales Mail:

Betreff:
- 🎉 Willkommen bei [Firma]
- Deine nächsten Schritte

Body:
- Gratulation zur Entscheidung *(Kaufbestätigung!)*
- Klare nächste Schritte *(1., 2., 3.)*
- Link zum Onboarding-Fragebogen
- Termin-Link für Kickoff *(bereits im Closing vereinbart - BAMFAM Prinzip)*

02 Der Onboarding-Fragebogen *(spart 80% der Zeit)*

Statt im Meeting alles zu **erfragen**, füllt der Kunde **VOR** dem Call aus. Das ist der **Game-Changer:**

Was abgefragt wird:

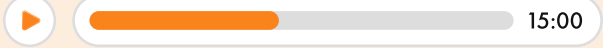
- Unternehmens-**Basics** *(Zielgruppe, USP, Wettbewerber)*
- Bisherige **Marketing-Aktivitäten**
- Zugänge und **Logins**
- Erwartungen und **Ziele**

Tools die funktionieren: Typeform *(sexy)*, Google Forms *(kostenlos)*, Notion Forms *(wenn du Notion nutzt)*

Pro-Tipp: Mach es dem **Kunden leicht.** Multiple Choice wo möglich, **offene** Fragen nur wo nötig.

03 Das Onboarding-Video *(optional aber genial)*

Ein **15-Minuten Video** das automatisch verschickt wird und *folgendes* erklärt:



- **Gratulation + Kaufentscheidung** verstärken
- **Ablauf** der Zusammenarbeit *(Timeline)*
- Kommunikations-**Regeln** *(WICHTIG!)*
- Die richtige **Erwartungshaltung**
- **Success Stories** von ähnlichen Kunden → **Hype** für den aktuellen Kunden

"Aber mein Kunde schaut sich keine Videos an."

Falsch geframed! So machst du es:

*"Das Video spart uns **45 Minuten** im **Kickoff-Call.** Dann können wir direkt mit der **Strategie** starten statt mit Admin-Kram."*

Ergebnis: 90% schauen es. Unternehmer **LIEBEN Effizienz.**

04 Der perfekte Onboarding-Call

Vergiss das **klassische** *"So, erzähl mal von deinem Unternehmen..."* - das hast du ja schon im Fragebogen.

Die Agenda die verkauft:

01 **Ziel-Verankerung *(5 Min)*:** "Du willst X erreichen, richtig? Perfekt, hier ist der Weg."

02 **Empfehlungs-Frame *(5 Min)*:** "Wenn wir gemeinsam erfolgreich sind, wen könntest du dir vorstellen uns zu empfehlen?"

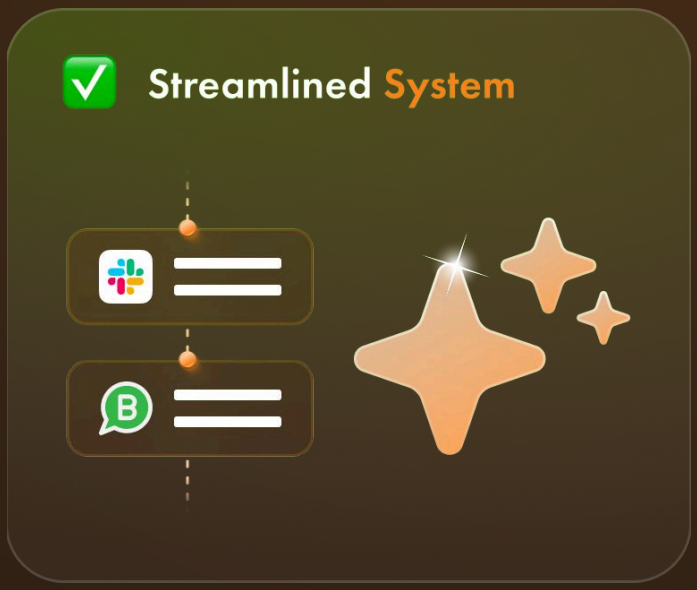
03 **Quick Wins definieren *(10 Min)*:** "In 30 Tagen hast du erste Ergebnisse bei Y"

04 **Kommunikations-Regeln *(10 Min)*:** "Alles läuft über Slack-Channel #deine-firma - ich zeig dir wie"

Zeitaufwand: 30 Minuten statt 2 Stunden. Kunde-Gefühl: *"Wow, die haben's echt drauf!"*

Schritt 02

Kommunikation die *funktioniert* *(statt E-Mail-Hölle)*



Das Chaos-Szenario *(kennst du, oder?)*

Stell dir vor: Es ist Dienstagmorgen.
Du checkst deine Kanäle:

- **3 WhatsApp** Nachrichten von Kunde A
- **2 Mails** von Kunde B *(eine davon "DRINGEND!")*
- **Verpasster Anruf** von Kunde C
- **LinkedIn Nachricht** von Kunde D

Dein **Kollege** hat gestern auf die WhatsApp geantwortet, weiß aber nichts von der **Mail.** Du **telefonierst** mit Kunde C und versprichst etwas, was dein Kollege schon anders **kommuniziert** hat.

Resultat: Doppelte Arbeit, verwirrte Kunden, genervtes Team. **Jeden. Verdammten. Tag.**

Die 1-Kanal-Strategie:

Die **Lösung** ist radikal einfach:
EIN Kunde = EIN Kanal. Keine Ausnahmen.

Option A **Slack** *(unsere Empfehlung wenn du es intern nutzt)*

Warum **Slack** genial ist:

- **Ein Channel pro Kunde:** #kunde-firmenname
- Alle **Beteiligten** drin *(Kunde + dein Team)*
- **Automatisierungen** möglich *(Game-Changer!)*
- **Historie** bleibt erhalten
- Verlauf ist **Durchsuchbar**

So **setzt du** es auf:

01 **Channel erstellen:** #kunde-firmenname

02 Kunde **einladen** + **Willkommensnachricht**

03 **Channel-Beschreibung** mit Regeln

04 **Automatisierungen** einrichten *(Status-Updates, Reminder)*

Option B **WhatsApp Business**

Für alle die sagen *"Meine Kunden wollen **WhatsApp**"*

- **Broadcast-Listen** für Updates
- Labels für **Kunden-Kategorien** *(VIP, Standard, Problem)*
- **Quick Replies** für FAQ
- **Business-Profil** mit Öffnungszeiten

Der Trick: Mach es **professionell.** WhatsApp Business, **nicht** private Nummer. **Klare** Zeiten. **Automatische** Antworten außerhalb der Zeiten.

Die goldene Regel durchsetzen:

Hier scheitern die meisten. Sie sagen *"Bitte nur Slack"*, aber antworten dann **doch** auf die Mail. **FEHLER!**

So **setzt du** es auf:

01 Im **Onboarding-Video** erklären *"Wir arbeiten ausschließlich über Slack, weil du dort die schnellsten Antworten bekommst. E-Mails werden nur **1x pro Woche** gecheckt."*

02 Andere Kanäle **konsequent** ignorieren Ja, wirklich. Die ersten **2 Wochen** sind hart, dann **kapiert's** jeder.

03 **Automatische Antwort auf anderen Kanälen:** *"Danke für deine Nachricht! Für die schnellste Bearbeitung nutze bitte unseren **Slack-Channel** #deine-firma. Dort antworten wir innerhalb von **2 Stunden.**"*

Ergebnis nach 30 Tagen: 95% Adoption Rate. Kunden **lieben** die Klarheit.

Schritt 03

Team-Excellence durch Systematisierung

Zeitersparnis

- Loom Video
- ChatGPT
- Strukturierte Docs
- Knowledge Base

4h Einarbeitung | 15min Video

Status Quo bei 90% *(erkennst du dich wieder?)*

Die **neue** Mitarbeiterin startet. Was passiert? **Chaos:**

- Wird *"nebenbei"* von whoever gerade **Zeit** hat eingearbeitet
- **Jeder** erklärt's anders → unterschiedliche Qualität
- **Keine** Dokumentation → Wissen geht verloren wenn jemand geht
- Start erst **am ersten Arbeitstag** → 2 Wochen *verschwendet*
- **Keine** klare **Vision** → **Resultat:** "Dienst nach Vorschrift" Mentalität

Du **investierst** Wochen in die Einarbeitung. Nach **6 Monaten** kündigt die Person. Alles umsonst. **Sound familiar?**

Der systematische Team-Development:

01 **Dokumentiere ALLES *(aber smart)***

Vergiss **100-seitige Handbücher** die keiner liest. Hier ist die moderne Methode:

Die Loom-Methode:

01 **Aufnehmen:** Bildschirm + Ton bei JEDER Einarbeitung

02 **Transkribieren:** Video → ChatGPT → strukturierte Docs

03 **Organisieren:** Ablage in Ordnerstruktur oder Kurs-Plattform

04 **Aktualisieren:** Bei Änderungen neues Video, altes archivieren

Vorteil Kurs-Plattform: Du siehst wer was angeschaut hat. **Kein** *"Hab ich nicht gewusst"* mehr.

Was du dokumentierst:

- **Jedes Tool** und wie es genutzt wird
- **Jeder Kundenprozess** Schritt für Schritt
- **Jede wichtige Entscheidung** und warum
- **Problemlösungen** und **Best** Practices

02 Pre-Boarding für A-Player

Fakt: Top-Leute wollen **sofort** loslegen.
Nicht erst in 2 Wochen.

Pre-Boarding Timeline

- Vertragsunterschrift
- 2 Wochen Pre-Boarding
- Tag 1 = produktiv

Je schneller **produktiv,** desto besser

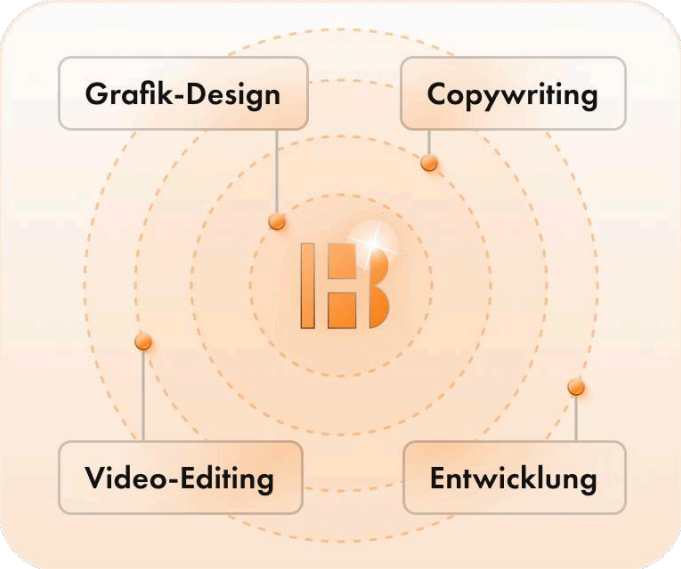
Das stellst du VOR Tag 1 zur Verfügung:

- **Unternehmens-Vision** *(15min Video vom CEO - deine Story, dein Warum)*
- **Produkt-Deep-Dive** *(Was genau machen wir? Für wen? Warum sind wir besser?)*
- **Tool-Tutorials** *(Login-Daten, erste Schritte, wichtigste Funktionen)*
- **Best Practice Beispiele** *(echte Kundenprojekte, was gut lief, was nicht)*
- **Team-Vorstellung** *(Wer macht was? An wen wende ich mich?)*

Der psychologische Effekt: Sie starten mit Vorwissen, fühlen sich vorbereitet und wertgeschätzt.
Das ist **unbezahlbar.**

03 Die Freelancer-Armee *(für Profit-Maximierung)*

Das Freelancer Pool System



Hier ist die **Wahrheit,** die dir niemand sagt:
Du brauchst nicht für **alles Vollzeit-Mitarbeiter.**

Was du auslagern solltest:

- **Grafik-Design** → 5-10 Freelancer im Pool
- **Copywriting** → 3-5 Spezialisten für verschiedene Stile
- **Video-Editing** → 3-5 Editoren mit unterschiedlichen Stärken
- **Entwicklung** → Spezialisten für spezifische Aufgaben

Wie du Freelancer richtig briefst *(und 80% Frust sparst)*

01 Beispiel-Bibliothek aufbauen

- Sammle **ALLE** guten Beispiele *(was willst du)*
- Sammle **ALLE** schlechten Beispiele *(was willst du NICHT)*
- Screenshot, speichern, **kategorisieren**

02 Immer Loom-Briefing

- **Text-Briefings** führen zu Missverständnissen
- **5min Video** spart 5 Feedback-Schleifen
- Zeig **genau** was du willst während du sprichst

03 Feedback-Investment

- Die ersten **2-3 Projekte** sind dein Trainings-Investment
- **Jedes** Feedback aufnehmen *(wieder Loom)*
- Diese Videos werden deine **Freelancer-Schulung**

04 Dokumentation ist König

- **Jedes** Feedback → in die Bibliothek
- Nach **10 Projekten** hast du eine komplette Schulung
- **Neuer Freelancer?** Hier sind 10 Videos, start morgen

Das Ergebnis ★★★★★

Statt **5.000€ Fixkosten** pro Monat für *mittelmäßige* Vollzeitkräfte, zahlst du **2.000€** für **Top-Freelancer** die genau das liefern was du willst.

Schritt 04

Projektmanagement ohne Drama

Das **47. Tool** wird's auch nicht retten..

Die Tool-Falle *(bist du auch reingefallen?)*

Kennst du das? Neues Jahr, neues Projektmanagement-Tool. *"Diesmal wird alles anders!"*

Die brutale Wahrheit: Das Tool ist nicht das Problem. Dein **System** ist das Problem.

Was wirklich passiert:

- **Komplexe** Einrichtung *("Wir brauchen 17 Status-Optionen!")*
- 2 Wochen **Setup** mit externer Agentur
- **Nach 4 Wochen:** Keiner nutzt es richtig
- **Nach 3 Monaten:** Zurück zu Excel und E-Mail

Projektmanagement das wirklich funktioniert:

Tool-Auswahl *(Keep it simple)*:

Nach **550+ Kunden-Implementierungen** hier unsere **Erkenntnisse:**

Asana

Wenn's einfach sein soll

- ✅ Intuitive Bedienung
- ✅ Großartig für kleinere Teams
- ❌ Weniger Automatisierungs-Optionen

Click-up

Für mehr Flexibilität

- ✅ Unendliche Anpassungsmöglichkeiten
- ✅ Starke Automatisierungen
- ❌ Sehr komplex für den Start

Monday

Wenn's schick aussehen soll

- ✅ Wunderschöne Oberfläche
- ✅ Kunden sind beeindruckt
- ❌ Teurer als die anderen

Die 3 Erfolgs-Prinzipien:

01 CEO baut die Struktur *(nicht die Agentur!)*

Das ist der #1 Fehler: Du lässt eine Agentur dein PM aufsetzen.

Warum das nicht funktioniert:

- Sie kennen deine **Prozesse** nicht
- Sie bauen **over-engineered** Lösungen
- Dein Team **versteht** es nicht

Die Lösung: DU baust die Grundstruktur. **Simpel.** In 2 Stunden. **Fertig.**

02 Automation First:

Wenn du etwas **zweimal manuell** machst, **automatisiere** es:

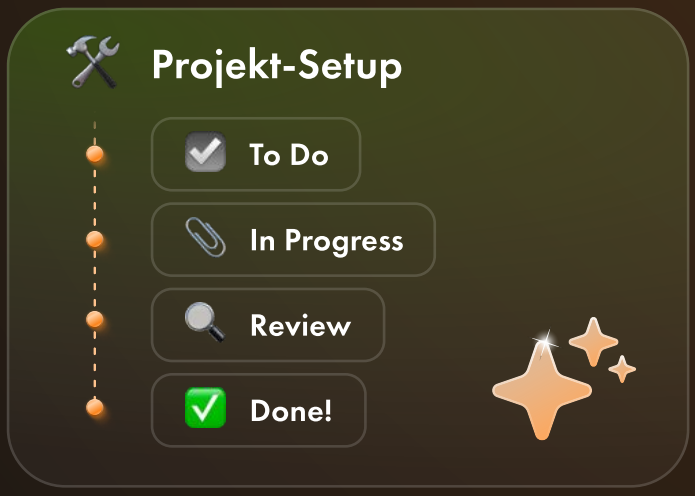
- Kunde kommt aus **CRM** → **Automatisch** Projekt erstellt
- **Wiederkehrende** Tasks → Template mit Automation
- Status-**Updates** → Slack-Benachrichtigung
- **Deadline** überschritten → Alarm an Projektleiter

03 **Klare Trennung:**

Das ist **heilig:**

- **Projektmanagement** = Interne Arbeit
- **Kommunikations**-Tool = Kundenkontakt
- **NIEMALS** Kunden ins PM-Tool!

Warum? Kunden im PM-Tool = Chaos. Sie klicken rum, ändern Sachen, *verwirren* alle.



Der perfekte Projekt-Flow:

01 **Kunde unterschreibt → CRM Trigger**

02 **Projekt automatisch erstellt mit:**

- **Kunde-Name** und Details
- **Standard-Tasks** aus Template
- Team-**Zuweisung**
- **Deadlines** gesetzt

03 **Kick-off Task erstellt:**

- Link zum Onboarding-**Fragebogen**
- **Zugänge** sammeln
- Erster **Meilenstein** definieren

04 **Automatische Updates:**

- **Daily** Standup Reminder
- **Weekly** Status an Kunde
- **Monthly** Review Task

Zeit für Setup: 2 Stunden **einmal,** dann läuft's für **immer.**

Schritt 05

Die perfekte Fulfillment *Team Struktur*

Account Manager

Spezialisten

Support

Der fatale Fehler 90% aller Unternehmer:

Ich sag's dir ganz direkt: Du hast deine besten Leute an den falschen Stellen.

Was ich in 90% der Unternehmen sehe:

- **A-Player** im **Sales** *(macht Sinn)*
- **C-Player** im **Fulfillment** *(macht KEINEN Sinn)*
- **Unterbezahlung** im Fulfillment *("ist ja nur Betreuung")*
- **Techniker** im Kundenkontakt *(Katastrophe!)*
- Keine **Success-Incentives** *("Fixgehalt reicht doch")*

Das Resultat ist immer dasselbe: Deine **besten** Leute gewinnen Kunden, deine **schwächsten** verlieren sie. Du füllst oben Wasser in einen **löchrigen Eimer.**

Die Profit-maximierende Team-Struktur:

01 **Account Manager = Umsatz-Verantwortung**

Vergiss alles was du über *"Kundenbetreuer"* weißt. Ein **Account Manager** ist ein **VERKÄUFER** der zufällig auch **betreut.**

Was einen Top Account Manager ausmacht:

- **Kommunikations**-Gott *(nicht nur "nett sein")*
- **Verkaufs**-DNA *(erkennt Upsell-Chancen im Schlaf)*
- **Zahlen**-getrieben *(trackt seinen Kundenwert obsessiv)*
- **Problem**-Löser *(macht Kunden zu Fans)*

02 **Spezialisten = Exzellenz ohne Kundenkontakt**

Hier ist der **Game-Changer:** Deine Spezialisten reden **NIE** direkt mit Kunden.

Warum das genial ist:

- Developer können **coden** statt chatten
- Designer können **designen** statt diskutieren
- Ads Manager können **optimieren** statt erklären

Der Kommunikations-Flow:

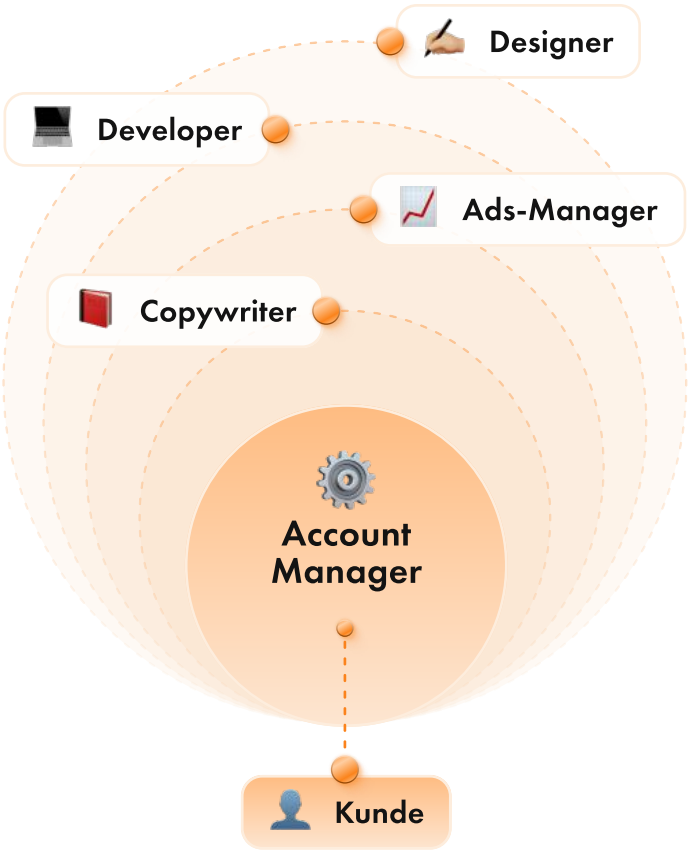
01 Kunde hat **Wunsch** → teilt es Account Manager mit

02 Account Manager **übersetzt** in klares Briefing für Spezialist

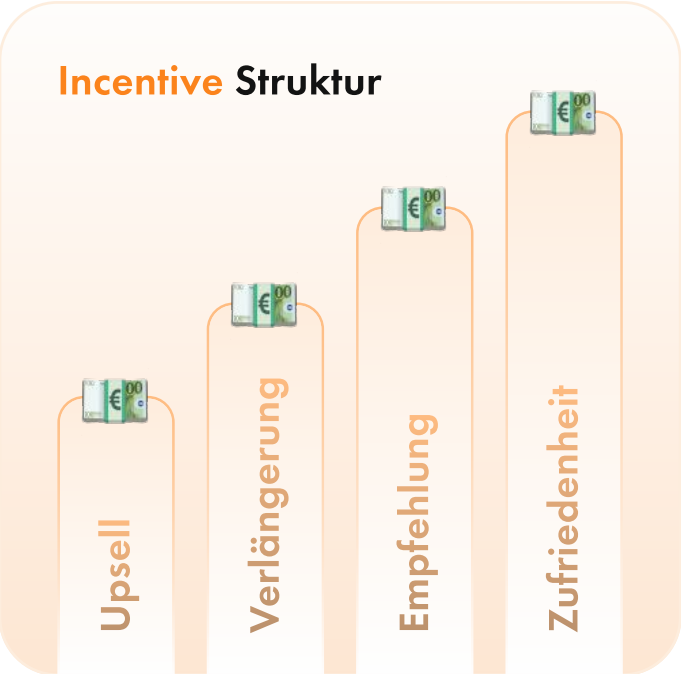
03 Spezialist **liefert** an Account Manager

04 Account Manager **präsentiert** dem Kunde *(und verkauft nebenbei)*

Das löst **90% aller Kommunikations-Probleme.**



03 Die richtige Incentivierung:



Upselling Masterclass - So machst du aus jedem Kunden **3x** mehr **Umsatz.**

VIDEO ABSPIELEN

"Show me the incentive and I show you the outcome."

- Charlie Munger

Was du wirklich belohnen musst:

Verlängerungen (7-16%)

- **6**-Monats-Verlängerung
- **12**-Monats-Verlängerung
- Automatische **Verlängerung** eingerichtet

Upsells (7-16%)

- **Service**-Upgrade
- Komplett neues **Produkt**
- **Bundle**-Deal

Empfehlungen (bis zu 2.000€!)

- Nur bei Deal **abgeschlossen!**
- **Warum so viel?** Was kostet dich ein Neukunde über **Ads?**

Continuous Improvement System:

Der Unterschied zwischen guten und großartigen Teams? **Konstantes Training.**

Wöchentliche Call-Reviews:

Der Ablauf *(1-2x pro Woche):*

01 Gute Calls reviewen *(15 Min)*

- Jeder nominiert seinen **besten** Call
- **Gemeinsam** anhören
- Was war **großartig?** → Dokumentieren

02 Problem Calls der Woche *(15 Min)*

- **Schwierigster** Kunde/Situation
- Gemeinsam **analysieren**
- **Bessere** Lösungen finden

03 Role Play *(30 Min)*

- Typische Situationen **nachspielen**
- Upsell-Gespräche **üben**
- Einwand-Behandlung **trainieren**

04 Zahlen-Review *(30 Min)*

- **Wer** hat welche Upsells gemacht?
- **Welche** Empfehlungen kamen rein?
- **Zufriedenheits-Scores** analysieren

Wichtig - Zeichne jedes Meeting auf:

Tools die funktionieren:

- **Fireflies.ai** - Automatische Transkription *(nutzen wir + unsere Kunden)*
- **CRM-Integration** - Die meisten können das

Wichtig: Datenschutz beachten! Kunden informieren, Einverständnis holen.

Das Ergebnis

Nach **6 Monaten** hast du eine **Bibliothek** von **Best Practices.**
Neue Mitarbeiter lernen von echten **Beispielen**, nicht von **Theorie.**

Schritt 06

Der *Profit-Multiplikator* Bestandskunden-System

Die erschreckende Realität

Lass mich dir eine Zahl nennen, die dich umhauen wird:

Stand Mai 2024: Wir machen 700.000€ reinen **Bestandskunden-Umsatz.** Pro Monat. Ohne einen einzigen Neukunden.

Die meisten **B2B-Unternehmer?** Hoffen dass Kunden von selbst *verlängern*. Beten dass Empfehlungen kommen. Warten auf den *"richtigen Zeitpunkt"* für Upsells.

Das ist Business-Selbstmord.

Das systematische Bestandskunden-Framework:

01 Zufriedenheit messen *(nach JEDEM Kontakt)*

Hier ist der erste Game-Changer: Wir fragen nicht einmal im Jahr nach Zufriedenheit. Wir fragen nach **JEDEM** verdammten Kontakt.

Leaderboard Position	Kundenbetreuer	Score	Bewertungen
1		9,83	12
2		9,82	25
3		9,57	14
4		9,41	17
5		9,36	7

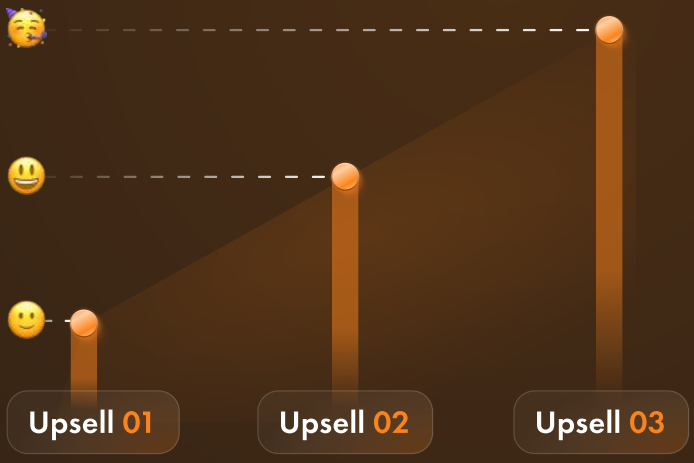
Unsere Methode:

- **Nach jedem Call:** "Wie zufrieden warst du mit unserem Gespräch? 1-10"
- **Bei 9-10:** Möglichkeit zu Empfehlung fragen (Strike while hot!)
- **Bei 7-8:** "Was hätte es zur 10 gemacht?" (Gold für Verbesserung)
- **Bei <7:** Alarm! Team-Leiter/CEO involvieren innerhalb 24h

Die **magische Frage** die alles verändert: *"Was müsste passieren, damit du uns eine 10 gibst?"*

Diese Frage allein hat unseren Score von **8,2 auf 9,4** gebracht. **Warum?** Weil Kunden dir **GENAU** sagen was sie wollen.

02 Der Instant-Upsell *(ab Onboarding)*



Vergiss was du über *"den richtigen Zeitpunkt"* gehört hast. Der beste Zeitpunkt für einen Upsell? **JETZT.**

Die 3 magischen Momente:

01 Direkt nach Kickoff *(Emotions-Hoch)*
"Super dass wir starten! Viele Kunden sichern sich direkt unser 12-Monats-Paket. Statt 3 Monate für xK, nimmst du 12 Monate für xK. Du sparst xK UND bekommst monatlich xh Extra-Beratung. Interesse?"

02 Erster kleiner Erfolg

- Erste Leads **generiert?** → "Lass uns das skalieren!"
- Erste **positive** Bewertung? → "Zeit für Phase 2!"
- Prozess **verbessert?** → "Jetzt optimieren wir X!"

03 Das Upsell-Skript das konvertiert:

"Hey [Name], mega dass du so happy bist! Ich hab gesehen ihr macht gerade [spezifische Sache]. Andere Kunden in eurer Situation nutzen [Upsell-Produkt]. Damit könntet ihr [konkretes Ergebnis]. Soll ich dir das mal zeigen?"

03 Empfehlungs-Automation

Die meisten fragen einmal **halbherzig** nach Empfehlungen. Wir haben ein **System.**

Die Empfehlungs-Trigger:

Nach Vertragsabschluss *(Tag 1)* "Mega dass du dabei bist! Wen aus deinem Netzwerk sollten wir auch zum Erfolg führen?"

Nach erstem Erfolg *(egal wie klein)* "Boah, erste Ergebnisse! Wer sollte das auch erleben?"

Bei 9+ Zufriedenheit *(automatisch)* "Du bist einer unserer zufriedensten Kunden! Wem würdest du uns empfehlen?"

Der Empfehlungs-Hack der alles ändert:

Statt: "Kennst du jemanden?" **Besser:** "Ich denke an *[spezifische Zielgruppe]*. Wer fällt dir ein?"

Beispiel: "Du arbeitest ja viel mit anderen Agenturen zusammen. Welche 2-3 könnten auch von unserem System profitieren?"

Das **Empfehlungs-Incentive** *(Win-Win-Win)*:

- **Empfehler:** 500-2000€ Gutschrift *(je nach Deal-Größe)*
- **Neukunde:** Bonus in der Betreuung
- **Dein Team:** Fix-Betrag für Deal Gewonnen

04 Das Reaktivierungs-System

Jetzt mal Klartext: Wie viele inaktive Kunden hast du? **50? 100? 500?**

Das ist **bares Geld** das da rumliegt.

Unsere 90-Tage-Regel: Alle **90 Tage** kontaktieren wir **ALLE** inaktiven Kunden.

- **Quarter 1:** *"Was gibt's Neues?"* "Hey [Name], lange nichts gehört! Wir haben unser System komplett überarbeitet. 15 Min Call nächste Woche?"
- **Quarter 2:** *"Success Story"* "Muss dir was zeigen: [Ähnlicher Kunde] macht jetzt [beeindruckendes Ergebnis]. Interessiert?"
- **Quarter 3:** *"Jahresend-Special"* "Plane 2025 richtig: Kostenloses Strategy-Call für alle Ex-Kunden. Auch wenn du woanders bist."

Die KPI-Dashboard Kontrolle

Was du nicht misst, kannst du nicht **managen.** Hier sind die **KPIs** die den Unterschied machen:

01.06	Gestern	Summe Monat
	Bestandskunden	
Larissa Zufriedenheit	-	Keine Werte
Philipp Zufriedenheit	-	Keine Werte
Johannes Zufriedenheit	-	Keine Werte
Gregor Zufriedenheit	-	Keine Werte
Chris Zufriedenheit	-	Keine Werte
Kevin M. Zufriedenheit	-	Keine Werte
Bojan Zufriedenheit	-	Keine Werte
Jan Zufriedenheit	-	Keine Werte
Marat Zufriedenheit	-	Keine Werte
ø Zufriedenheitsscore	0,00	Keine Werte
Einzelcalls durchgeführt	0	0
Wins	0	0
Upsell Umsatz	0 €	0 €
Event Tickets verkauft	0	0
Nach Empfehlungen gefragt	0	0
Empfehlungs-Kontakte	0	0
TP Bewertungen	0	0
Testimonial Video aufgenommen	0	0

Der Tagesabschluss-Report (Copy-Paste Vorlage):

Datum: [XX.XX.2025]

KPIs

📞 Anzahl Einzelcalls: X
🧡 Client Happiness Score: X,X
📝 Bewertungen/Testis eingeholt: X
🤝 Empfehlungen gefragt: X
🤝 Empfehlungen eingeholt: X
💰 Up/Cross-Sell Umsatz: X.XXX€

Einzel Calls

🌶️ [30min] 9/10 [Kunde] - [Thema]
🌶️ [45min] 10/10 [Kunde] - [Thema]

Upsell Calls

🔶 [Kunde] - [Angebot] - [Ergebnis]

Reflexion
✅ Was lief gut:
⚠️ Herausforderungen:
🎯 Morgen besser:

Der Trick: Das dauert 5 Minuten am Tag. Aber nach **30 Tagen** hast du glasklare **Insights.**

Das Management-System:

Täglich *(15 Min - 8:00 Uhr):*

- KPIs von gestern
- Top Prioritäten heute
- Kunden mit Potenzial
- Blocker identifizieren
- Troubleshooting von Kunden
- Quick Win feiern

Wöchentlich *(90 Min - Donnerstag):*

- Detaillierter Zahlen-Review
- Upsell-Opportunities durchgehen
- Team-Training (siehe oben)

Skalierung mit echten Profits - Dubai Mastermind Insights

VIDEO ABSPIELEN

Der Unterschied zwischen 100k und 1M Monatsumsatz

Lass mich dir den brutalen Unterschied zeigen:

100k Unternehmer: →

- Hoffen auf **Empfehlungen** *("Wenn wir gut sind, kommen sie schon")*
- Reagieren auf **Probleme** *("Oh shit, Kunde ist sauer")*
- Fulfillment als **Kostenstelle** *("Hauptsache nicht zu teuer")*
- Founder macht **alles** *("Ohne mich läuft nichts")*
- Burn-out **vorprogrammiert** *("Nur noch dieses Quartal...")*

1M Unternehmer: ↗

- Systematisieren **Empfehlungen**
- Proaktive **Kundenpflege** *(9,4 Score kommt nicht von allein)*
- Fulfillment als **Profit-Center** *(700k€/ Monat Bestandskunden)*
- **System** läuft ohne Founder
- **Skalierung** ohne Chaos

Die simple Wahrheit:

Fulfillment-Excellence ist der einzige nachhaltige Wettbewerbsvorteil.

- **Marketing** kann man kopieren ❌
- **Sales** kann man nachahmen ❌
- **Produkte** kann man nachbauen ❌
- Aber systematische **Kundenzufriedenheit?** Das ist deine Burgmauer. ✅

Weil es nicht nur **Tools** oder **Prozesse** sind. Es ist eine **Kultur.** Und Kultur kann man **nicht kopieren.**

Panel Talk - **Skalierung** mit Profit
- Top Speaker Insights

VIDEO ABSPIELEN ▶

Fragen die du dir jetzt stellen solltest

Nimm dir einen Moment Zeit für diese Fragen:

Was kostet es dich WIRKLICH?

- Wie viel **Umsatz** verlierst du jeden Monat durch *schlechtes* **Fulfillment?** Ein unzufriedener Kunde = **5 verlorene** Neukunden-Profits
- Wie viele **Empfehlungen** holst du **NICHT?** Jede nicht geholte Empfehlung = **2.000-5.000€ Akquisekosten** gespart
- Wie viele **Upsells** machst du **NICHT?** *Durchschnittlicher* **Upsell = 30-50%** mehr Kundenwert
- Wie viel **Zeit** verschwendest du mit **Feuerlöschen?** Zeit die du in **Wachstum** investieren könntest

Die unbequeme Wahrheit:

Pro Monat verlierst du wahrscheinlich 50.000€+ durch schlechtes Fulfillment.

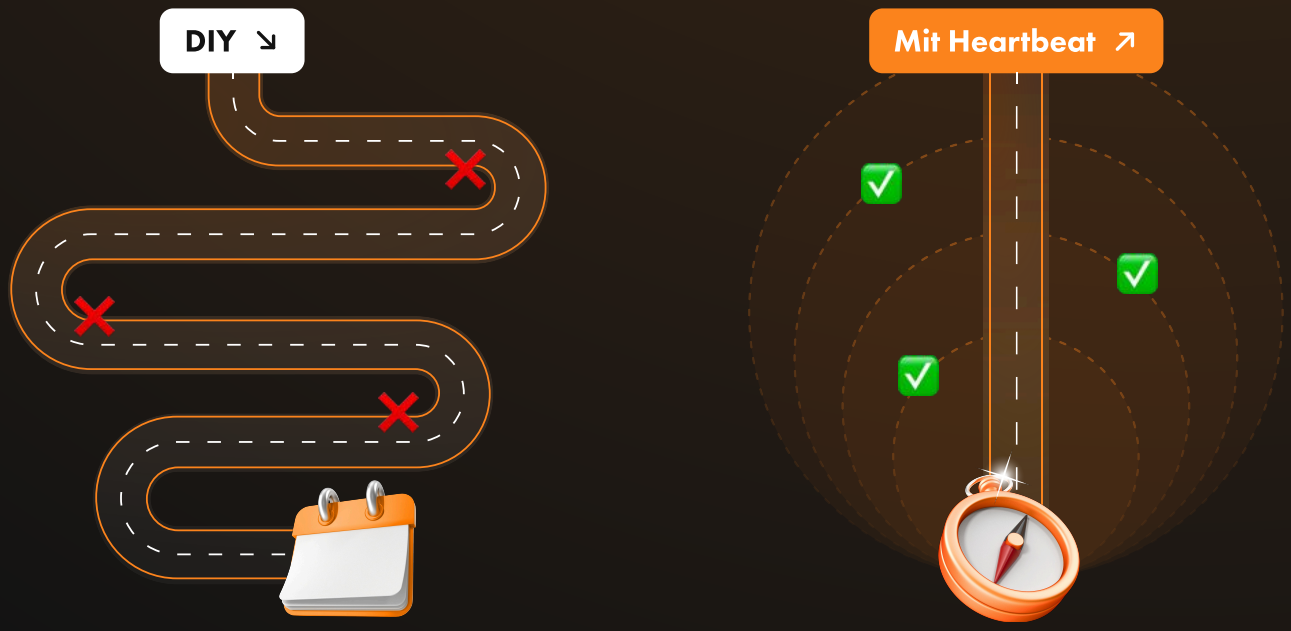
Rechne selbst:

- 1 **verlorener** Kunde = X€ Lifetime Value weg
- 1 **nicht geholte** Empfehlung = X€ nicht verdient
- 1 **verpasster** Upsell = X€ liegen gelassen

Während du das hier liest, **verlierst** du wahrscheinlich gerade **einen Kunden.**

Nicht weil dein **Produkt schlecht** ist. Nicht weil du *nicht* **hart arbeitest.** Sondern weil dein **Fulfillment** nicht **systematisiert** ist.

Deine *nächsten* Schritte



Deine *nächsten* Schritte

Du hast 2 Optionen

01 DIY Implementation

- Nimm diese **Systeme**
- Setze sie **Schritt für Schritt** um
- Rechne mit **6-12** Monaten bis alles läuft
- Lerne aus deinen **Fehlern** *(teuer aber lehrreich)*

Dafür brauchst du

- **Zeit** *(viel davon)*
- **Geduld** *(noch mehr davon)*
- **Budget** für Fehler *(mind. 50k€)*
- **Bereitschaft** für Rückschläge

Denk mal nach:

- 1 **verlorener** Kunde = X€ Lifetime Value weg
- 1 **nicht** geholte Empfehlung = X€ nicht verdient
- 1 **verpasster** Upsell = X€ liegen gelassen

Pro Monat verlierst du wahrscheinlich **50.000€+** durch schlechtes **Fulfillment.**

02 Gemeinsam durchstarten

- Wir **implementieren** die Systeme MIT dir
- **3-6 Monate** bis zum laufenden System
- Dein Team wird **parallel** geschult
- Unsere **Fehler** haben wir schon gemacht *(und bezahlt)*

Das bekommst du:

- Erprobte **Systeme** *(bei 550+ Kunden bewiesen)*
- Persönliche **Begleitung** *(kein DIY-Chaos oder Video-Kurse)*
- **Team-Training** inklusive *(A-Player Entwicklung)*
- **Garantierte** Ergebnisse *(oder Geld zurück)*

Die Investition? Ein Bruchteil von dem, was dich schlechtes **Fulfillment** jeden Monat kostet.

Damit dir der erste Schritt leicht fällt
haben wir ein einmaliges Geschenk für Dich:

Lass deine Marketing-Tools gratis von weltklasse Experten erstellen

Du bekommst ein Linked-In Marketing Setup individuell von unseren Senior Marketern und Copywritern erstelllt - komplett kostenfrei

- **Lead-Magnet Strategie inkl. Titel** für dein Unternehmen, das Wunschkunden speziell in deiner Branche anzieht
- **5x Bild-Ad Werbetexte, eine Bibliothek der umsatzstärksten Anzeigen inkl. Video-Ad Hooks**, damit du schnell profitabel mit der ersten LinkedIn-Kampagne starten kannst.
- **LinkedIn Post Hooks**, die dein Profil für Unternehmenskunden attraktiv und sympathisch machen

Mit diesem limitierten VIP Angebot sparst Du schon HEUTE **Ø40 Stunden Arbeitszeit** und gewinnst 3x mehr **Neukunden**

Wir übernehmen deine Marketing-Aufstellung for free. Warum?

Als Dankeschön: Damit du als B2B Unternehmer LinkedIn profitabel startest mit **praxiserprobter Leadmagnet-Strategie.**

- **3x mehr Umsatz durch geringen Leadpreis**
- **Hohe Reichweite**
- **Wir kennen die Strategien deiner Mitbewerber**

Kostenloses Marketing Setup sichern im Wert von 1.200 Euro!

Jetzt *Tools* sichern

Damit dir der erste Schritt leicht fällt
haben wir ein einmaliges Geschenk für Dich:

Was passiert im Gespräch:

- Wir analysieren deine aktuelle Situation in allen 4 Säulen
- Du erhältst dein VIP Kickstarter Bundle
- Du siehst deine größten Hebel für Wachstum
- Wir zeigen dir den schnellsten Weg zu systematischer Excellence
- Du entscheidest, ob du es alleine oder mit Unterstützung umsetzt

Das LinkedIn
Kickstarter Bundle

Warum wir das *kostenlos* machen

Einfach: Wir sind überzeugt von unseren Systemen. Wenn du siehst, was möglich ist, willst du es implementieren.
Ob alleine oder mit uns - das entscheidest du.

Dauer: 60 Minuten

Kosten: Kostenfrei

Verpflichtung: Keine

Kostenloses *Marketing Setup* sichern im Wert von 1.200 Euro!

Jetzt *Setup* sichern

Von unseren Profi Copywritern & Senior Marketern

heartbeat-consulting.com

Dein nächster Schritt:
Umsetzung mit Starthilfe

Während du das hier liest, passieren *3 Dinge:*

- Du verlierst täglich Opportunities durch ineffiziente Systeme ↘
- Deine Konkurrenz baut systematische Unternehmen auf ↘
- Der Markt entwickelt sich weiter - mit oder ohne dich ↘

Die Frage ist nicht **OB** du systematische Excellence brauchst.
Die Frage ist **WANN** du anfängst.
Heute? Oder nach dem nächsten Burnout?
Jetzt? Oder wenn dein bester Mitarbeiter kündigt?
Sofort? Oder wenn deine Konkurrenz an dir vorbeizieht? **Deine Entscheidung.**

Der nächste Schritt ist simpel:

Kostenloses *Marketing Setup* sichern im Wert von 1.200 Euro!

Jetzt *Setup* sichern

Von unseren Profi Copywritern & Senior Marketern

heartbeat-consulting.com

Säule 3: Marketing Omnipräsenz

Das Marketing Omnipräsenz *System*

Unser bewährtes **Framework** für Ads, Funnel, Creatives und CRM – **direkt** umsetzbar.

Wachstum auf Meta und LinkedIn *mit Marktführer-Narrativ*

"Marketing ist nicht kreativ. Marketing ist systematisch."

Das Marketing-Roulette-Problem

Die meisten der Unternehmer-Koryphäen aus unserem Kundenstamm erinnern sich: Heute Facebook Ads, morgen LinkedIn, übermorgen SEO. Mal funktioniert's, mal nicht. Er weiß nie warum.

Das Ergebnis: Unvorhersagbare Leads. Schwankende Kosten. Keine Planbarkeit.

Das Marketing-Mindset eines Marktführers

Jeder unserer Millionen-Kunden wurde exponentiell erfolgreich, nachdem sie Marketingaufbau verstanden haben:

Marketing...

- ...eine langfristige Investition
- ...bringt nicht direkten ROI
- ...bedarf mehrerer Pivots und Iterationen
- ...ist keine Einmalausgabe, sondern eine Maschinerie, die aufgebaut und gefüttert werden muss.

Wenn diese Glaubssätze noch nicht in deine DNA übergegangen sind, wird Millionenfähigkeit für Dich nahezu unmöglich. Denn du machst dich kleiner, als du sein könntest.

Der Multi-Channel-Omnipräsenz-Ansatz

Statt Marketing-Roulette: Systematische Omnipräsenz auf den 4 wichtigsten B2B-Kanälen.

Kanal 1: *Meta Ads*

Scale-Machine für systematische Leadgenerierung.

Kanal 2: *LinkedIn*

Der B2B-Marktplatz. Höchste Lead-Qualität aller Plattformen.

Kanal 3: *E-Mail-Marketing*

Höchster ROI für Nurturing und Retention.

Kanal 4: *Content-Marketing*

Authority-Building für langfristige Marktführerschaft (15% Budget-Allocation)

Das LinkedIn-*First-System*

LinkedIn ist der wichtigste Kanal für B2B-Unternehmen.
Hier ist der systematische Ansatz:

Phase 1:
Profile-Optimization
Dein LinkedIn-Profil als 24/7-Verkäufer optimieren.

Phase 2:
Content-Authority
Systematisches Content-Marketing für Expertise-Aufbau.

Phase 3:
Outreach-Systematik
Research-basierte, value-first Direktansprache.

Phase 4:
LinkedIn Ads-Excellence
Paid-Amplification für Skalierung.

In diesem YouTube-Video geht Stefan Graf in weniger als **8 Minuten** auf das Thema **LinkedIn-Chat** ein und erklärt alle **relevanten** Tools. Hier ist die passende Minute verlinkt:

VIDEO ABSPIELEN

Einleitung

Willkommen in der **Paid Ads Revolution!** Du bist hier, um das **Geheimnis** hinter der planbaren **Kundengewinnung** zu entdecken und dieses Jahr zum besten Jahr **deines Lebens** zu machen. Bist du bereit, die **Welt des Marketings** *neu* zu definieren?

Du fragst dich vielleicht: Warum sollten wir uns mit **Paid Ads** beschäftigen? Die Antwort ist simpel: **Paid Ads** sind viel mehr als **nur ein Werkzeug** – sie sind **dein Schlüssel** zu einer **skalierenden Umsatzstrategie.** Mit mehr als **2,9 Milliarden Nutzern** auf Plattformen wie Facebook und Instagram stehen dir **unfassbare Möglichkeiten** offen, gezielte **Zielgruppen** anzusprechen und sie in **loyale Kunden** zu verwandeln.

Paid Ads ermöglichen es dir, **direkt** mit den Menschen zu kommunizieren, die von deinem Angebot profitieren möchten. Hier bei **Heartbeat** haben wir in nur **22 Monaten** über **500.000 Euro Umsatz** erzielt – und das ist erst der Anfang! Durch unser bewährtes **System** haben wir mehr als **600 Kunden** geholfen, sich von der Konkurrenz abzuheben und mit einfachen, **effektiven Methoden** kontinuierlich **neue Kunden** zu gewinnen.

Was du in dieser **Revolution** entdecken wirst, ist *kein* Abstract aus Lehrbüchern, sondern das Ergebnis **harter Arbeit** und umfassender **Praxiserfahrung**. Die Strategien sind erprobt und getestet – und **jetzt** ist es an der Zeit, dass du sie **für dich** nutzt.

"Um 100.000 Euro Umsatz pro Monat zu erreichen, müssen CRM, Sales & Paid Ads *perfekt* zusammenspielen."

Warum Paid-Ads der beste Weg ist, um die Lawine zum *unaufhaltsamen* B2B-Erfolg ins Rollen zu bringen:

Stell dir vor, dein Unternehmen läuft wie ein **perfekt abgestimmtes System** – ein Drehkreuz, das dir kontinuierlich **Neukunden** auf Knopfdruck liefert! Um dies zu erreichen, musst du alle Komponenten *optimal* zusammenbringen. Identifiziere die **Stellschrauben** in deinem **Prozess** und mach den **Weg frei** für **exponentielles Wachstum!** 🚀

✨ Wir sind nur einen Klick entfernt

Unser Ziel

Unser Ziel ist einfach: Wir helfen dir, ein **robustes System** zu entwickeln, das dir die **Kontrolle** über deine **Kundenakquise** zurückgibt. In diesem **Playbook** zeigen wir dir, wie du die **Macht der Paid Ads** nutzt, um dein Unternehmen zu **skalieren** und es immer weiter auszubauen, ohne dir über *unqualifizierte* Leads sorgen zu machen.

Was dich hier erwartet

Eine Fülle von **wertvollem Wissen** und **praktischen Strategien** aus über **600 erfolgreichen Kunden** Cases. Dank der Erfahrung eines **25-köpfigen Teams** von **Champions** mit **8-stelligem Track Record** an unserer Seite haben wir unsere **Erfahrungen** mit **Ads** heruntergebrochen und stellen sie dir **exklusiv** zur verfügung:

- **Paid Ads - Umsetzungsplan:** Lerne die **Grundlagen**, die für deinen Erfolg im **Ads-Bereich** unerlässlich sind und mache deine **Kundengewinnung** beliebig planbar.
- **Top-Funnel-Systeme, die funktionieren:** Welche **Funnel-Systeme** sind für dein Business geeignet und wie du sie **am besten** einsetzt.
- **Dein 10X Creative-System:** Erfahre, wie unser kreatives **System** deine Zielgruppe sofort anzieht und deine **Conversion-Rate** absurd maximiert.
- **Secret-CRM-Setup:** Wie du dir mit den richtigen **Automatisierungen** deine **Sales-Effektivität** verdreifachst.
- **Dein Unfairer Wissensvorsprung von 90%:** Nutze dieses Wissen im **Bereich Ads** für dich und sei den meisten Agenturen und B2B-Dienstleister immer **einen Schritt voraus.**

Kostenloses *Marketing Setup* sichern im Wert von 1.200 Euro!

Jetzt *Setup* sichern

Von unseren Profi Copywritern & Senior Marketern

heartbeat-consulting.com

Typische Fehler mit *Paid Ads*

Ungeduld & Falsche Glaubenssätze

Viele Advertiser sind frustriert, wenn sie nicht sofort die erhofften Ergebnisse sehen. Dies führt häufig zu ungeduldigen Entscheidungen und einer negativen Einstellung zu Paid Ads. Glaubenssätze wie „Das funktioniert bei mir nicht" oder „Ich kann mir das nicht leisten" blockieren deinen Fortschritt. Es ist wichtig zu verstehen, dass erfolgreiche Kampagnen Zeit brauchen, um sich zu entwickeln. Geduldige und strategische Ansätze bringen letztendlich die besten Ergebnisse.

Angst vor hohem Budget

Die Sorge, viel Geld in Ads zu investieren, hält viele Unternehmer zurück. Diese Angst kann lähmend wirken und dazu führen, dass man gar nicht erst startet oder zu spät handelt. Ein kluger Investor denkt jedoch strategisch. Es ist wichtig, einen finanziellen Rahmen zu setzen, den du dir leisten kannst, und diesen mit einem soliden Plan zu kombinieren. Investiere in deine Ads wie in dein Unternehmen – es wird sich auszahlen.

Passive Nutzung von Social-Media Plattformen

Viele Unternehmen sehen sich nur als Konsumenten auf diesen Plattformen, anstatt aktiv zu agieren. Erfolgreiche Strategen sind Produzenten, die ansprechende Ads kreieren und diese kontinuierlich optimieren. Sei proaktiv und mache Paid Ads zu einem aktiven Teil deiner Marketingstrategie. Stelle sicher, dass du stets bereit bist, neue Inhalte auszuprobieren und deine Zielgruppe zu fesseln.

Fehlende Roadmap

Ein klarer Plan ist entscheidend für die effektive Nutzung von Paid Ads. Ohne eine definierte Strategie navigieren Unternehmen oft ziellos durch die Werbewelt, verlieren wertvolle Zeit und verpassen unschätzbare Chancen. Eine gut durchdachte Roadmap hilft dabei, konkrete Ziele zu definieren und die nötigen Maßnahmen zu ergreifen, die zu greifbaren Ergebnissen führen. Setze klare Meilensteine und überprüfe regelmäßig deinen Fortschritt, um sicherzustellen, dass du auf Kurs bist.

Falsche Funnel oder Creatives

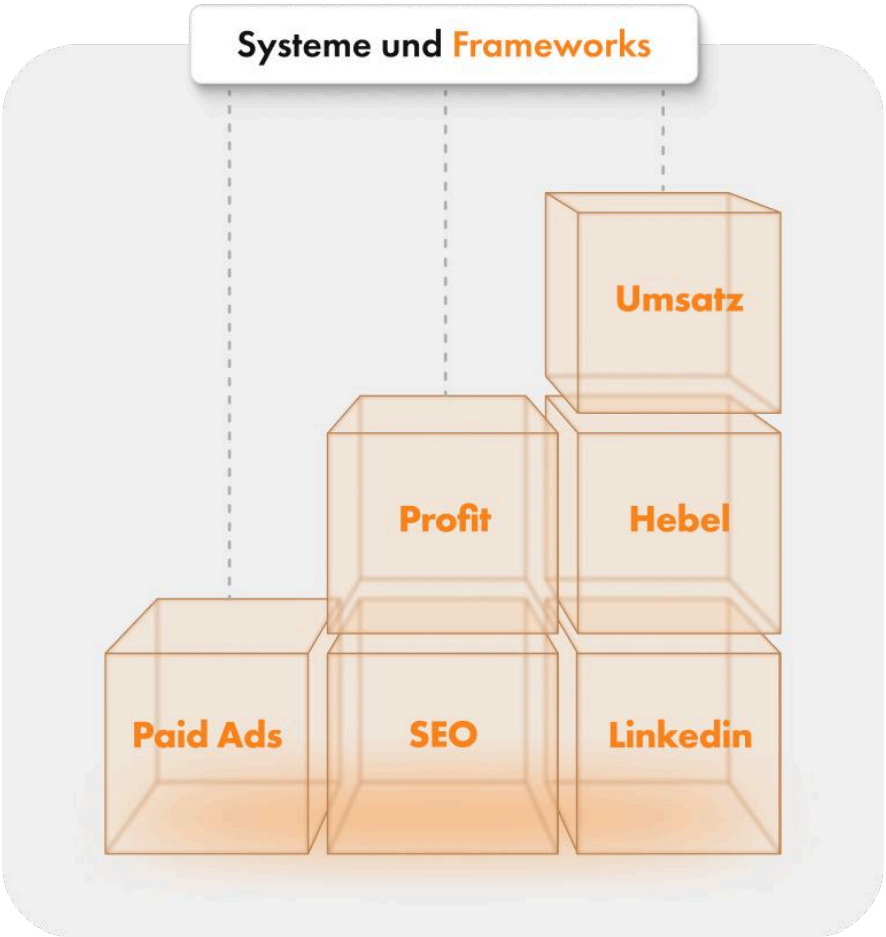
Der Einsatz von ungünstigen Funnels oder unpassenden Creatives kann deine Kampagne enorm schädigen. Wenn dein Funnel nicht richtig konzipiert ist oder die Werbemittel nicht ansprechend sind, wirst du wahrscheinlich keine qualitativen Leads gewinnen. Achte darauf, dass deine Funnels optimal auf die Conversion ausgerichtet sind und dass die Creatives die Botschaft deiner Marke klar und überzeugend kommunizieren.

Dieses **Wachstum** ist aufgrund von **2 Dingen** möglich gewesen:

01

Praxiserprobte Systeme und Frameworks.

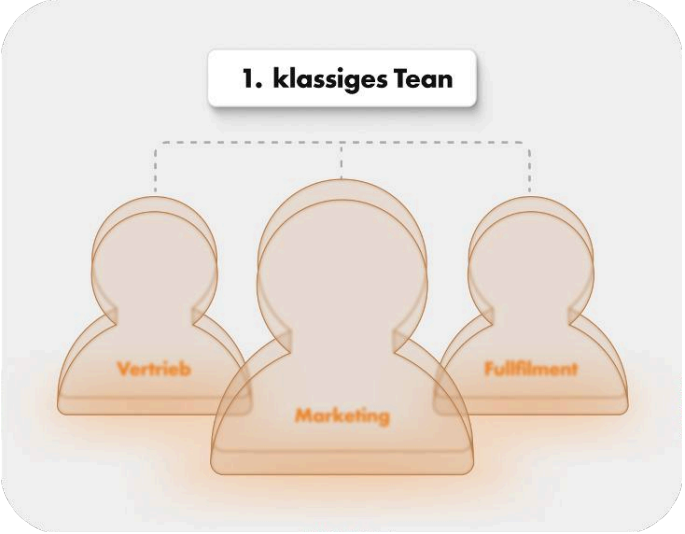
Genau diese Systeme passen wir für unsere Kunden an und implementieren sie bei ihnen. Dadurch schaffen wir außergewöhnliche Wachstumskurven bei unseren Klienten und durchbrechen gläserne Decken.



02

Ein Team aus Branchen-Koryphäen.

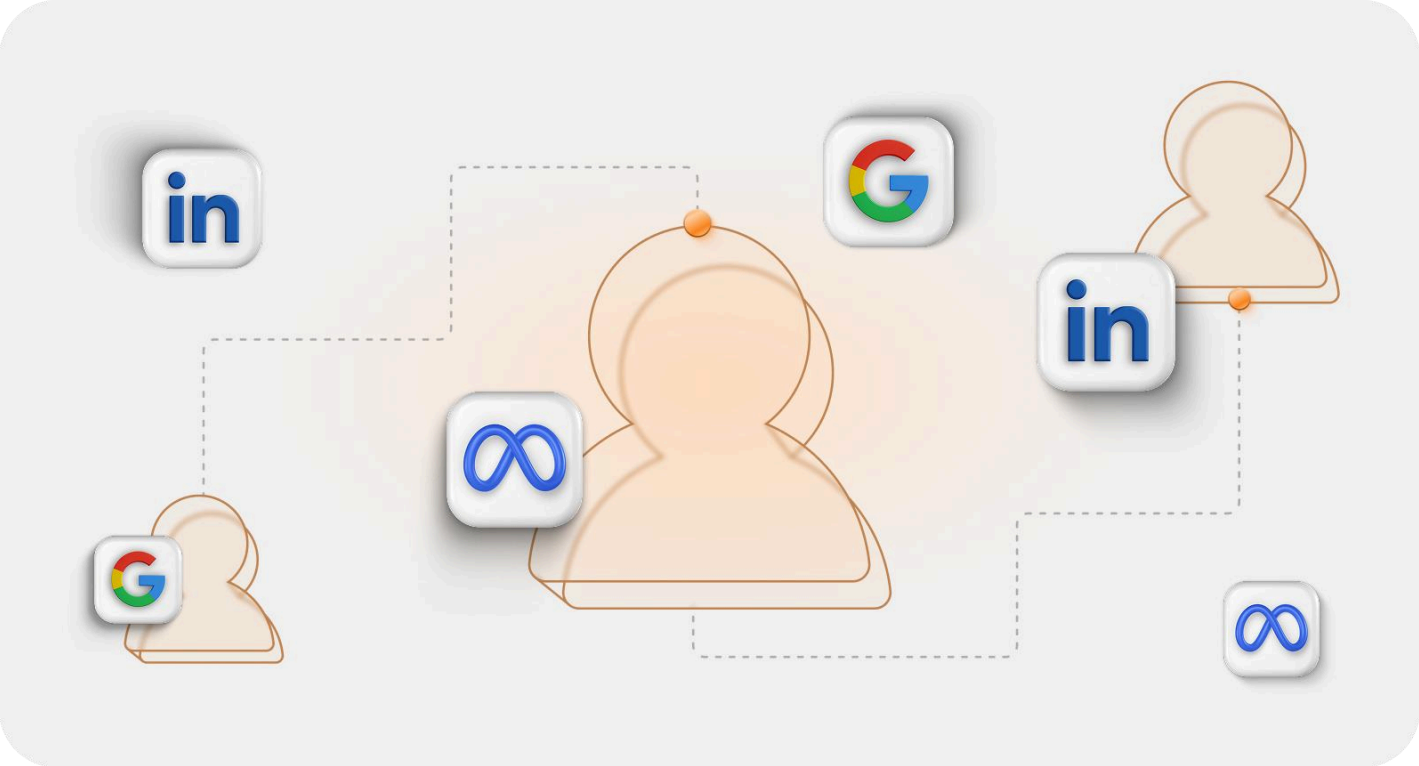
Unser Team besteht aus erstklassigen Experten in ihren jeweiligen Bereichen:



- Erfahrene **Paid-Ads-Experten**, die Unternehmen wie Greator mit Meta-Ads skaliert haben.
- **High-Performance Vertriebler**, die 8-stellige Umsätze abgeschlossen und **Vertriebsprozesse** im Schlaf optimieren.
- Einer der Top **LinkedIn Ads-Experten** im deutschsprachigen Raum für herausragende **B2B-Werbeanzeigen**.
- **Sales-Coaches**, die umfassende **Sales-Trainings** bei den **führenden Sales-Trainern** Europas durchgeführt haben.
- **Copywriter** und **Video-Editoren**, die große **Online-Kampagnen** in Deutschland begleitet und umgesetzt haben.

Warum sind diese **Experten** bei uns gelandet, fragst du dich? Dieses Team hat sich durch die oben genannten **Systeme** entwickelt. **A-Player** wollen in einer **magischen Firma** arbeiten. Werde zu einer magischen Firma.

Jetzt anschauen



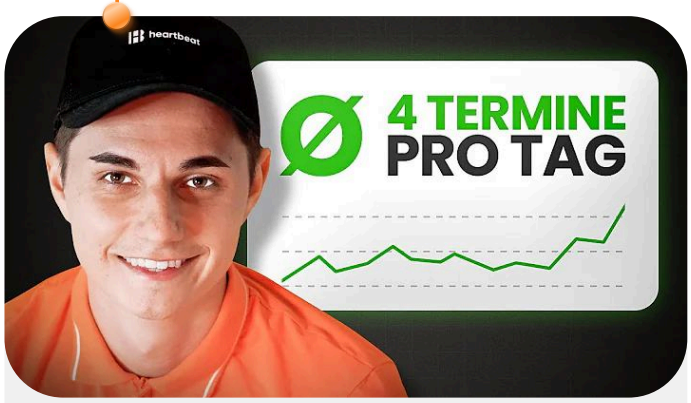
Deine Roadmap *zum Erfolg*

Stell dir die Frage: Wie oft musst du anpassen und ausprobieren, um den **Schatz** zu finden? Eine erfolgreiche Kampagne ist nicht einfach das **Ergebnis** einer einzigen Idee; sie entsteht durch **Experimentieren** und **Optimieren.**

- **Fokussiere dich auf eine Plattform:** Meistere die **Nuancen** einer einzigen Plattform, bevor du dich auf andere stürzt. Weniger kann oft **mehr** sein!
- **Beginne mit einem simplen Funnel:** Halte es einfach! Ein klar strukturierter Funnel ist manchmal **effektiver** als ein *kompliziertes* Setup.
- **Nutze einfache Creatives:** Deine Anzeigen müssen nicht aufwändig sein. **Klarheit** und **Relevanz** sind *entscheidend*, damit deine **Botschaft** ankommt.
- **Gib nicht auf, bis es funktioniert:** **Beharrlichkeit** zahlt sich aus. Lass dich *nicht* entmutigen, wenn dein **erster Versuch** nicht sofort klappt.
- **Verfolge den gesamten Funnel:** Überwache jeden Schritt deines Funnels und passe deine **Strategie** ständig an, um optimale **Ergebnisse** zu erzielen.
- **Es ist wichtig zu verstehen:** Nicht alle Ads haben den gleichen **Schwierigkeitsgrad**. Egal, ob du *lokal* oder *deutschlandweit* agierst, dein Ansatz sollte auf deiner speziellen **Zielgruppe** basieren – sei es im **Recruitment** oder in der **Neukundengewinnung**.

Finanzielle Freiheit dank *erprobter Paid-Ads-Strategie*

Es ist wichtig, dass du alle Fähigkieten hast, um mit gutem Gewissen monatlich mindestens **1.500 Euro** in Ads zu investieren – ohne dir Sorgen machen zu müssen. Wenn diese Summe für dich nicht umsetzbar ist, könnte das bedeutet, dass du zuerst andere Methoden in Betracht ziehen solltest, wie zum Beispiel **Outbound-Strategien** oder **Webinare.**



Cold Calling: Erfahre, wie du auch ohne umfangreiche Ads-Kampagnen Erfolge erzielst.

VIDEO ABSPIELEN

Paid-Ads: Stefan führt dich Schritt für Schritt über alles, was du wissen musst, um Paid-Ads zu meistern.

VIDEO ABSPIELEN

Webinare: Ist eine weitere großartige Möglichkeit, dich als Experte zu positionieren.

VIDEO ABSPIELEN

Für Einsteiger: *Profitabilitäts-Guide*

Falls du am **Anfang** deiner Reise stehst und dich fragst, wie du **deine Ads** oder **Marketingstrategien** überhaupt aufbaust, haben wir für dich den perfekten **Starter-Guide** vorbereitet – das ist die einzige Anleitung, die du als **Marketing-Agentur** oder **B2B-Dienstleister** brauchst um *planbar* und *zuverlässig* **Kunden** zu gewinnen.

Das übergeordnete Ziel bei der **Schaltung von Ads** ist es, **rentable Kundengewinnung** zu erreichen. Hier sind einige einfache Umsatzmodelle, die dir helfen, deine Erwartungen korrekt zu setzen:

- **1€ → 1€ (Breakeven):** Jede investierte Euro bringt auch einen Euro zurück. Ein solider Startpunkt.
- **1,5€ → 1€ (Rentabilität):** Für jeden Euro, den du investierst, generierst du **1,50 Euro Umsatz.** Hier fängt die **Gewinnzone** an.
- **2,2€ → 1€ (Hohe Rentabilität):** Ein besonders erfolgreicher Ansatz, bei dem du für jeden investierten Euro **2,20 Euro Umsatz** erzielst.

Sei dir **dieser Zahlen bewusst** und halte einen guten überblick über all **deine KPI's.** Und endwickle eine **Ads-Strategien** mit klaren **finanziellen Zielen** im Hinterkopf.

Und erhohe deinen **Cash-Flow** was nicht nur dein Geschäft wachsen lösst, sondern dir und **deinem Team** langfristige **Sicherheit** bietet.

Noch ganz am Anfang?

Jetzt anschauen

Let's do the Basics first

Bevor du startest: *Das perfekte CRM Setup*

Ein effektives **CRM-Setup** ist das Herzstück deiner **Marketing- und Sales-Prozesse.** Lass uns mal ehrlich sein: Ohne ein professionell eingerichtetes **CRM** arbeitest du blind und *ineffizient*. Ein gutes CRM ist der Erfolgsschlüssel für deine **Verkaufsstrategie.** Es ermöglicht dir, deine Leads zu verfolgen, den Überblick zu behalten und gezielt auf die **Bedürfnisse** deiner Kunden einzugehen. Mit dieser Tabelle behältst du die **Kontrolle** über deine kritischen **KPI's.**

Bauplan für dein 7-stelliges Sales-Team

VIDEO ABSPIELEN

AD KPI SHEET

Speed to Lead – Der entscheidende Faktor

Der Schlüssel zur **Rentabilität** deiner Anzeigenkampagnen liegt in der **Geschwindigkeit** des Follow-ups. **Speed to Lead** – wie schnell du auf Interessenten reagierst – kann entscheidend sein, um **profitable Leads** zu generieren und um eine hohe **Conversion-Rate** zu erzielen. Ein gut funktionierendes **CRM-System** ist daher die Grundlage, wenn du deine ersten **Sales-Mitarbeiter** einstellen möchtest.

Die häufigsten CRM-Herausforderungen

Fun Fact: Viele der **CRM-Systeme,** die zu uns kommen, sind ineffektiv aufgesetzt und werden nicht *regelmäßig* gepflegt. Das führt schnell dazu, dass Unternehmen wertvolle Zeit und **Ressourcen** verlieren.

Ein effektives **Sales-Management** beginnt mit der präzisen Nachverfolgung deiner **Verkaufsdaten**. Hier sind einige häufige **Herausforderungen** und wie du sie meistern kannst:

- **Keine Sicht auf die Ad-Probabilität:** Wenn deine Ads nicht die gewünschten Ergebnisse liefern, liegt das oft an der **Sales-Performance.** Analysiere den Sales-Prozess, um Engpässe zu identifizieren.
- **Fehlendes KPI-Tracking:** Nutze Vorlagen für dein **KPI-Tracking,** um die essenziellen Metriken im Auge zu behalten. So kannst du gezielt an den Stellen ansetzen, die verbessert werden müssen.

Zwei Szenarien *für deinen Erfolg*

Szenario 01

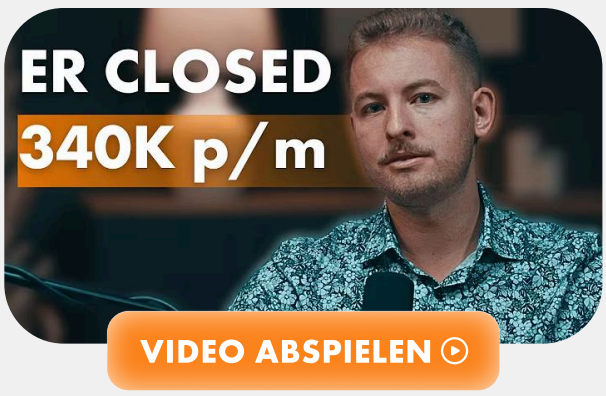
Spitzen-Sales

Hast du eine 40%-ige Closing-Rate bei kalten Leads? Bist du konstant auf diesem Niveau? Wenn nicht, ist es Zeit, deine Strategien zu überdenken!

Übersicht

Crazy Gute Sales		Funnel Conversion	Kosten / Erg
Werbe Budget	5.000€		
Leads	300	30%	**17€**
Erstgespräche	90	40%	56€
Strategie-Gespräch	36	40%	139€
Neukunden	14,4	10.000€	347€
Umsatz	144.000€		
Lead : NK	5%		
ROAS	28,8		

Sales Masterclass: Closing-rate verdoppeln durch effektive Einwandbehandlung



Szenario 02

Gleiche Ads-Performance, schwache Sales-Performance

Wie gut schließt du ab, wenn keine Empfehlungen mehr kommen? Wie konstant ist dein Closing? Sei ehrlich – nur so kannst du dich verbessern.

Stell dir vor, du investierst 5.000 € in Ads über drei Monate. Nach zwei Monaten sind 3.000 € weg. Wann ziehst du den Schlussstrich? Vielleicht bringt Monat drei den Durchbruch. Hältst du durch?

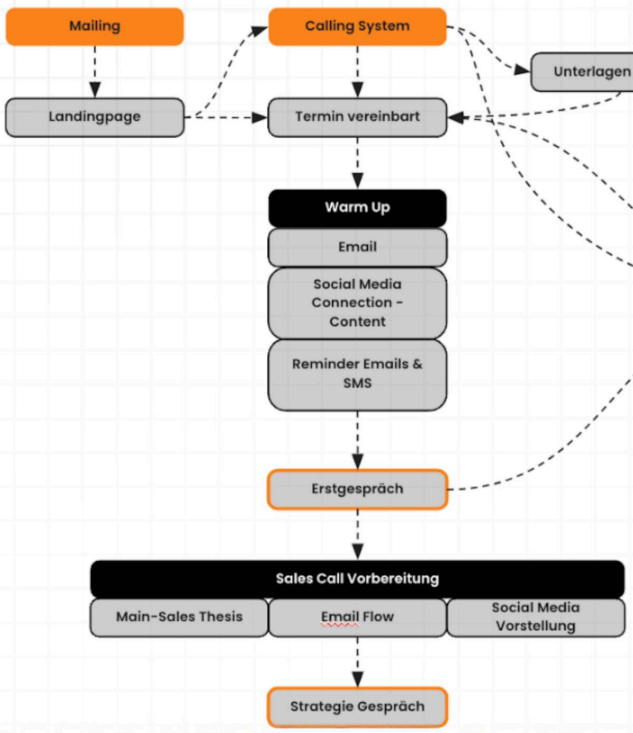
Übersicht

		Funnel Conversion	Kosten / Erg
Werbe Budget	5.000€		
Leads	300	10%	17€
Erstgespräche	30	20%	167€
Strategie-Gespr	6	20%	833€
Neukunden	1,2	10.000€	4.167€
Umsatz	12.000€		
Lead : NK	0%		
ROAS	2,4		

8 Jahre Sales Erfahrung in 84 Minuten (Closing Masterclass)

Ads *und Sales*

Kompletter Sales Funnel



Die perfekte Symbiose

Denke daran: Ads sind der Weg zu Leads, Sales machen Leads zu Kunden. Um erfolgreich zu sein, musst du sicherstellen, dass dein Sales-Team ebenso gut funktioniert wie deine Marketing-Ads.

Der Schlüssel zum Erfolg: Marketing-Offer

Was ist der **größte Hebel**, um die Leadpreise deiner Ads zu beeinflussen? Es sind nicht die **Anzeigentechniken** oder das **Targeting** – das entscheidende **Element** ist dein **Marketing-Offer!**

Ads *und Sales*

Marketing Offer

Wenn du bereits versucht hast, ein **Freebie** aufzubauen, das nicht funktioniert hat, bist du **nicht allein.** Viele **Freebies** sind von *schlechter* Qualität und bringen wenig bis **keinen Wert.** Gib deinen Interessenten etwas, das sie wirklich wollen. Beginne großzügig, denn Überlieferung *schafft* **Vertrauen!**

Beispiele könnten sein:

- **Kostenlose** Web-Design-Vorlagen
- **Kostenlose** PR-Anzeigen-Texte
- **Kostenlose** Brand **Mood-Boards**

Vermeide jedoch Dinge wie *„kostenlose Erstgespräche"* – sie wirken oft wie das, was sie meist sind: verkleidete **Verkaufsgespräche**. Viel entscheidender ist, dass dein Angebot **Vertrauen** aufbaut und echte **Relevanz** schafft.

Wann du **wirklich** Garantien geben solltest, wie sich der Markt mittlerweile verändert hat und was potenzielle Kunden heute wirklich überzeugt, erfährst du hier – klar, direkt und ohne **Verkaufs-Blabla.**

Die Wahrheit über Garantien

Jetzt anschauen

Funktionierende *Funnel Systeme*

In der Welt der **Paid Ads** ist der richtige **Funnel** der *Schlüssel* zu deinem **Erfolg**. Doch *nicht* alle Funnels sind gleich. Lass uns die zwei **Haupttypen** von Funnels genauer unter die Lupe nehmen, damit du die richtige **Strategie** für dein Business findest.

So baust du **Werbung & Funnels** die **1 Mio. €** umsetzen *(Step by Step Anleitung)*

Indirekter Funnel

Ein **indirekter Funnel** funktioniert anders als du vielleicht denkst. Hier geht es nicht darum, potenziellen Kunden direkt ein **Angebot** zu machen. Stattdessen lenkst du ihre Aufmerksamkeit auf wertvolle **Inhalte**, die sie konsumieren können. In diesem Funnel optimierst du die **Ansprache** von Interessenten, die sich für deinen **Content** interessieren.
Hier sind die beiden **Haupttypen** des **indirekten Funnels,** die du in Betracht ziehen solltest:

- **Lead Ad Funnel:** Dieser Funnel konzentriert sich darauf, Interessenten direkt über Werbeanzeigen zu gewinnen, die zu Angeboten führen.
- **Landing-Page Funnel:** Hierbei nutzt du eine Opt-In-Seite oder Video-Seite, um Leads zu gewinnen. Dies führt ihn dann, ähnlich wie bei diesem Funnel, wo du dich eingetragen hast, durch interessante Inhalte.

Funnel Bespiel

Wie verwandelst du Leads in Kunden?

Jetzt fragst du dich sicher: Wie mache ich aus Leads zahlende Kunden? Hier sind einige Schritte, die dir helfen:

01 **Telefon Follow-Up:** Reagiere blitzschnell! Kontaktiere die Leads innerhalb einer Minute nach ihrer Anmeldung.

02 **Kontaktiere sie mehrmals:** Statistiken zeigen, dass es oft mehrere Kontakte benötigt, um einen Interessenten zum Kunden zu machen.

03 **E-Mail Follow-Up:** Versorge deine Leads mit wertvollen Informationen und Case-Studies. Dies hilft dir, Vertrauen aufzubauen.

04 **Content Nurturing:** Halte deine Leads mit nützlichen Inhalten bei Laune und schaffe ein Bedürfnis, deine Produkte oder Dienstleistungen in Anspruch zu nehmen.

Wann macht ein indirekter Funnel Sinn?

Indirekte Funnels lohnen sich vor allem, wenn du nicht sofort verkaufen kannst oder willst, sondern zuerst Vertrauen aufbauen und den Kontakt vorqualifizieren möchtest. Besonders dann, wenn du:

- **Marketing-Expertise hast:** Ein gutes Verständnis für deine Zielgruppe und deren Bedürfnisse ist entscheidend.
- **Schnell E-Mail-Systeme aufsetzen kannst:** Es ist wichtig, dass du bereit bist, deine Leads sofort anzusprechen.
- **Kein direktes Angebot hast:** Wenn dein Angebot zu komplex ist oder sich noch in der Entwicklungsphase befindet.

Direkter Funnel

Im Gegensatz dazu steht der **direkte Funnel,** bei dem du potenzielle Kunden direkt mit einem **Angebot** ansprichst. Dies könnte beispielsweise eine **kostenlose** Dienstleistung oder die Buchung eines Termins sein. Hier geht es darum, **Termine zu generieren**, nicht nur Leads.

Wann macht ein direkter Funnel Sinn?

Der **direkte Funnel** ist ideal, wenn du schnell verkaufen willst und dein Angebot leicht verständlich ist. Besonders sinnvoll ist er, wenn:

- **Das Fulfillment einfach integrierbar ist:** Wenn du keine großen Ressourcen für die Abwicklung benötigst.
- **Du weniger Marketing-Knowledge benötigst:** Idealerweise bist du weniger aufwendig im Marketing.

Profitabel *Ads schalten*

Deine 1:1 Anleitung

Jetzt, da du alle Erkenntnisse und Strategien zur Umsetzung deiner **Paid Ads** kennenlernst, hier eine wertvolle **1:1 Anleitung**, um **profitabel Werbung** zu schalten:

01 Setze ein Monatsbudget von 1.500 Euro:

Beginne mit einem realistischen Budget, das dir erlaubt, verschiedene Ansätze zu testen, ohne deine Finanzen zu belasten.

02 Teste mindestens 2 Zielgruppen:

Finde heraus, welche Zielgruppen am besten auf deine Ads reagieren. Experimentiere mit verschiedenen demografischen Merkmalen und Interessen, um die ideale Zielgruppe zu ermitteln.

03 Variiere Ansprachen und Betreffzeilen:

Halte deine Ads frisch und ansprechend, indem du verschiedene Ansprache-Stile und Betreffzeilen ausprobierst. Die richtige Wortwahl kann entscheidend sein!

04 Habe einen Überblick über relevante KPIs:

Tracke all deine wichtigen Kennzahlen und behalte den Überblick über die Performance deiner Kampagnen. So kannst du schnell reagieren und Anpassungen vornehmen.

05 Hab keine Angst vor Fehlern:

Fehler sind Teil des Lernprozesses. Beginne mit einem kleinen Budget, um aus Deinen Erfahrungen zu lernen – du wirst feststellen, dass die wertvollsten Lektionen oft aus Misserfolgen resultieren.

06 Wähle das richtige Creative Format:

Überlege dir, welches Format am besten zu deiner Botschaft passt. Ist ein Bild effektiver oder spricht ein Video deine Zielgruppe besser an?

07 Hohe Qualität der Creatives:

Achte darauf, dass deine Creatives professionell und ansprechend gestaltet sind. 2-dimensionale und wenig durchdachte Creatives wirken schnell unprofessionell und bringen in der Regel keine Ergebnisse. Wir zeigen dir später Beispiele für effektive Creatives, die überzeugen!

Woher wir das wissen? Dank der Erfahrung aus über **600 erfolgreichen Consulting-Cases** und monatlich hohem 5-stelligen Adspend.

VIDEO ABSPIELEN

Unsere *Facebook Ads*

Schaue dir unseren Werbeanzeigenmanager an. Analysiere wie lange die Ads laufen und hinterfrage, warum sie so gut laufen.

Sabrina Graf
Anzeige

🆓 Mit diesem LinkedIn-System haben wir in den letzten 3 Monaten ohne einen Cent in bezahlte Werbeanzeigen zu stecken, 3000 Registrierungen bei unseren Events generiert. 📈🎉

🤔Wer dieses System als Agentur nicht nutzt, hat anscheinend noch nicht mitbekommen, dass LinkedIn DIE Plattform ist, um am schnellsten an Neukunden zu kommen.

Sabrina Graf
Anzeige

🚀 Unser Social Media Ads System ist enthüllt! 🌟
Wir lassen endlich die Vorhänge fallen und geben dir einen exklusiven Einblick in unser bewährtes System, mit dem wir konstant einen Monatsumsatz von über 400.000 € erzielen – fast ausschließlich durch Paid Ads!

Über 4 Jahre haben wir an diesem bahnbrechenden System für Paid Ads auf Facebook und Instagram gearbeitet, und jetzt ist der Zeitpunkt gekommen, es mit

Unsere Anzeigen-Bibliothek

Meine Empfehlung: Nutze den Sales Navigator

ANZEIGEN BIBLIOTHEK

Damit dir der erste Schritt leicht fällt
haben wir ein einmaliges Geschenk für Dich:

Lass deine Marketing-Tools gratis von weltklasse Experten erstellen

Du bekommst ein Linked-In Marketing Setup individuell von unseren Senior Marketern und Copywritern erstelllt - komplett kostenfrei

- **Lead-Magnet Strategie inkl. Titel** für dein Unternehmen, das Wunschkunden speziell in deiner Branche anzieht
- **5x Bild-Ad Werbetexte, eine Bibliothek der umsatzstärksten Anzeigen inkl. Video-Ad Hooks**, damit du schnell profitabel mit der ersten LinkedIn-Kampagne starten kannst.
- **LinkedIn Post Hooks**, die dein Profil für Unternehmenskunden attraktiv und sympathisch machen

Mit diesem limitierten VIP Angebot sparst Du schon HEUTE **Ø40 Stunden Arbeitszeit** und gewinnst 3x mehr **Neukunden**

Wir übernehmen deine Marketing-Aufstellung for free. Warum?

Als Dankeschön: Damit du als B2B Unternehmer LinkedIn profitabel startest mit **praxiserprobter Leadmagnet-Strategie.**

- ☑ **3x mehr Umsatz durch geringen Leadpreis**
- ☑ **Hohe Reichweite**
- ☑ **Wir kennen die Strategien deiner Mitbewerber**

Kostenloses *Beratungsgespräch* buchen

Jetzt *Termin* sichern

10X Creative *Strategie*

Die 10X Creative Strategie ist dein Schlüssel zu durchschlagendem Erfolg in deinen Paid Ads. Hier erfährst du, wie du deine Creatives regelmäßig erneuern kannst, um maximale Wirkung zu erzielen und deine Zielgruppe stets zu fesseln.

Was kommt gut an?

- **Intelligenter Stil:** Setze auf einen modernen Look mit dünnen Linien, smarten Farbverläufen und 3D-Elementen. Solche Designs ziehen die Aufmerksamkeit an und wirken frisch und zeitgemäß.
- **Hochwertige Illustrationen:** Gut gestaltete, kreative Illustrationen können eine Geschichte erzählen und deine Marke auf einzigartige Weise repräsentieren.

Wie oft solltest du deine Creatives erneuern?

- **Videos:** Die ersten 1-3 Sekunden sind entscheidend! Ändere den Hook regelmäßig, um das Interesse deiner Zuschauer sofort zu wecken. Experimentiere mit verschiedenen Ansätzen, um herauszufinden, was am besten ankommt.
- **Video-Creative Qualität:** Vermeide die Verwendung von iPhone-Aufnahmen oder minderwertigen Clips. Investiere in hochwertige Video-Inhalte, die professionell produziert sind und deine Botschaft klar kommunizieren.
- **Bild-Creative Qualität:** Stelle sicher, dass deine Bilder von hoher Qualität sind. Sie sollten ansprechend und klar sein.

Creatives die wir für uns erzeugt haben:

Creatives die wir für Kunden erzeugt haben:

Was kommt nicht gut an?

2D-Illustrationen: Veraltete oder einfache 2D-Illustrationen sowie illustrierte Stockfotos wirken oft amateurhaft und spießen nicht mehr im heutigen Wettbewerb

Damit kannst du deiner Zielgruppe kontinuierlich neue Inhalte bieten, die sie fesseln und in Kunden verwandeln. Kreativität kennt keine Grenzen – also sprenge sie!

Hier ein paar Beispiele dafür wie es nicht geht:

Skalierungsregeln *für deinen Erfolg*

Hier sind die essenziellen Regeln, die dir helfen, dein Ads-System in die Höhe zu treiben:

01 **Sei kein One-Trick-Pony:**

Nutze verschiedene Strategien wie LinkedIn, Webinare, Agentur-Bundles oder Ads. Je vielfältiger deine Herangehensweise, desto größer deine Reichweite und desto besser erreichst du verschiedene Zielgruppen.

02 **Langsame und strategische Skalierung:**

Auch wenn es verlockend ist, schnell zu skalieren: Erhöhe dein Werbebudget alle 3 Tage um maximal 20 %. So behältst du die Kontrolle, schützt deine Marge und kannst auf Veränderungen rechtzeitig reagieren.

03 **Innovationen bei Creatives:**

Du musst nicht alles neu machen. Schon kleine Änderungen im Look oder Wording können dafür sorgen, dass deine Anzeige besser performt. Teste regelmäßig neue Ansätze und finde heraus, was funktioniert.

04 **Habe einen Creative-Vorrat:**

Plane vorausschauend und halte mindestens 10 frische Creatives bereit. So bleibst du flexibel, kannst auf schwächelnde Ads sofort reagieren und deine Zielgruppen mit neuen Impulsen erreichen.

05 **Sales-Optimierung:**

Wenn deine Leadpreise stabil sind (z. B. 9 €–30 € indirekt), fokussiere dich auf den Sales-Prozess. Nur wenn starke Ads und ein überzeugender Verkaufsprozess zusammenwirken, wirst du wirklich skalieren.

06 **Implementierung von Tracking-Systemen:**

Setze Tracking erst ab ca. 10.000 € Ad-Spend ein. Plattformen wie Hyros oder Onetrack liefern dir tiefe Einblicke und helfen dir dabei, fundierte Entscheidungen zur Performance-Optimierung zu treffen.

07 **Plattformen weise erweitern:**

Skaliere erst auf neue Plattformen wie YouTube, wenn du mit der ersten konstant gute Ergebnisse erzielst (ab 15.000–20.000 € Ad-Spend). Qualität und Kontrolle vor schnellem Wachstum.

Fragen, die du dir *jetzt stellen solltest*

Um deinen Fokus zu schärfen, nimm dir einen Moment Zeit für diese Fragen:

Was kostet es dich, dass du Ads nicht beherrschst?

Wie viel Zeit hättest du, wenn ein System dir auf Autopilot Termine generiert?

Wie viel Umsatz entgeht dir, weil du noch keine 100.000 €, 300.000 € oder sogar 500.000 € monatlich erzielst?

Wie viel mehr Umsatz würdest du generieren, wenn dein Kalender immer voll ist?

Du hast zwei Möglichkeiten

Ohne Heartbeat ↘

Paid Ads alleine umsetzen..

- ⊗ **Unsichere Vorgehensweise:** Erlebst du oft Frustration bei der Suche nach der richtigen Strategie durch Trial-and-Error?
- ⊗ **Kostspielige Fehler:** Überschreitung des Budgets durch ineffiziente Anzeigen-Einstellungen.
- ⊗ **Minderwertige Daten:** Hohe "Bad-Data"-Quoten führen zu uninteressierten oder unpassenden Kontakten.
- ⊗ **Verpasste Chancen:** Wenig bis keine Abschlüsse aus den Anzeigen, was den ROI schmälert.

Mit Heartbeat ↗

Paid Ads mit Heartbeat!

- ✓ **Strategische Expertise:** Nutze unser erprobtes Wissen für maßgeschneiderte, effiziente Kampagnen.
- ✓ **Kostenoptimierung:** Profitiere von optimalen Anzeigen-Einstellungen, die dein Budget schonen und steigern.
- ✓ **Erstklassige Leads:** Sichere dir hochwertige Leads mit relevanten, konvertierenden Kontakten.
- ✓ **Maximierte Abschlüsse:** Erhöhe deine Abschlussrate signifikant durch unsere zielgerichteten Methoden.

Warum internes Wissen *dein größter Vorteil ist*

Um ein **1A Marketing-Offer** zu entwickeln, benötigst du absolute **Expertise**. Verlasse dich nicht allein auf externe Unternehmen. Wenn du dein Wissen intern aufbaust, hast genau wie **Dennis Reimann** die volle Kontrolle über deine **Neukundengewinnung**. Ads sind einer der **größten Hebel** für dein Wachstum – sie sind deine **Verantwortung** als *Business-Owner!*

Bei **Heartbeat** helfen wir dir, dieses Wissen zu erwerben und dein **CRM-Setup** effizient einzurichten. Statt dir ein teures CRM für **20.000 Euro** zu kaufen, bieten wir dir ein **„Done4You"-Setup,** das dir hilft, **enorm** viel *Zeit* und *Geld* zu sparen.

Bist du bereit, deine **CRM-Strategien** zu optimieren und die Grundlage für dein **Ads-System** zu legen?

Buche jetzt deine 1:1-Beratung und erfahre, wie wir über *600 Kunden* helfen, 5-6-stellige Umsätze zu erzielen und ihre Kundenakquise planbar und zuverlässig zu gestalten:

Kostenloses *Marketing Setup* sichern im Wert von 1.200 Euro!

Jetzt *Setup* sichern

Von unseren Profi Copywritern & Senior Marketern

heartbeat-consulting.com

LinkedIn *Masterclass*

6 FATALE FEHLER

.., die dich 100.000 € im Monat kosten

Wir haben immer wieder festgestellt, dass 90% der **Unternehmen** die Bedeutung einer gut durchdachten **LinkedIn-Strategie** unterschätzen und oft entscheidende **Fehler** machen, die zu ungenutzten **Chancen** und erheblichen **Opportunitätskosten** führen. Diese vermeidbaren Fehler können erhebliche Auswirkungen auf deinen **Erfolg** haben und letztlich zu Ergebnissen führen, die weit hinter deinen Erwartungen bleiben. Daher ist es besonders wichtig, sich dieser **6 größten Fehler** bewusst zu sein und sie aktiv zu vermeiden.

Fehlender Strategieplan

Ein klarer **Plan** ist entscheidend für die effektive Nutzung von LinkedIn. Ohne eine definierte **Strategie** bewegen sich Unternehmen oft ziellos auf der Plattform, verlieren wertvolle Zeit und verpassen unschätzbare Chancen. Ein fester Plan hilft dabei, konkrete **Ziele** zu definieren und Maßnahmen umzusetzen, die zu greifbaren Ergebnissen führen.

Passive Nutzung von LinkedIn Ads

Viele Unternehmen betrachten **LinkedIn-Ads** aus der Entfernung als reine Konsumenten. Erfolgreiche Strategen agieren als **Produzenten**, die ansprechende Kampagnen erstellen und diese kontinuierlich optimieren. Übernimm die Kontrolle und mach LinkedIn Ads zu einem aktiven Teil deiner Marketingstrategie.

Vernachlässigung von LinkedIn Events

LinkedIn **Events** sind der beste Weg, um ein interessiertes **Publikum** zu erreichen, ohne Geld für **Werbung** auszugeben. Viele verpassen diese Chance und verlassen sich ausschließlich auf traditionelle **Posts** oder Werbeanzeigen. Wer die Kraft von Events richtig nutzt, wird neue Netzwerke aufbauen und seine Kompetenz unter Beweis stellen.

Unattraktive LinkedIn-Profile

Ein wenig **gepflegtes Profil** schreckt potenzielle **Kontakte** ab. Sorge dafür, dass dein LinkedIn-Profil **professionell**, ansprechend und auf dem neuesten Stand ist. Dein Profil sollte sofort zeigen, wer du bist und welchen **Mehrwert** du bietest.

Unpersönliche Massen-Nachrichten

Standardisierte und massenhafte **Ansprachen** schrecken eher ab, als dass sie überzeugen. **Personalisiere** deine **Ansprache**, um echte **Verbindungen** zu schaffen. Kommunikation auf Augenhöhe zeigt Interesse und fördert das **Engagement**.

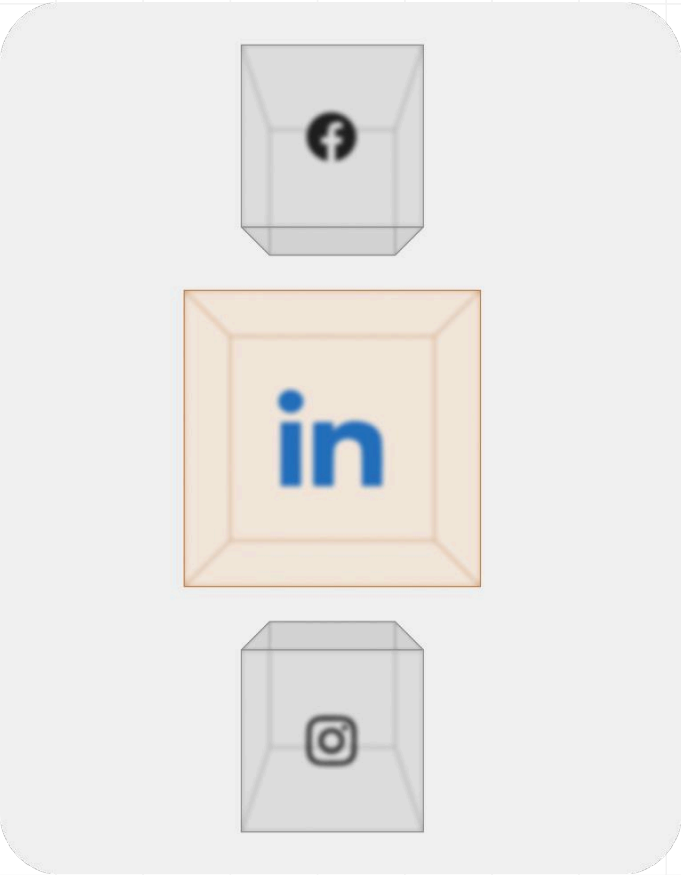
Vernachlässigtes Content-Marketing

LinkedIn ist eine Fundgrube für **Content-Erstellung**, aber viele schöpfen diese Chance leider nicht aus. Beachte: **Hochwertige** und relevante **Inhalte** sind der **Schlüssel**, um Vertrauen aufzubauen und das Wachstum deiner **Marke** zu beschleunigen. Verlasse den Pfad der Standard-Updates und entwickle eine **Strategie**, die faszinierenden und wertvollen Content bietet.

AKTUELLE *HERAUSFORDERUNGEN*

Viele **B2B-Dienstleister** und **Agenturen** sind der **Meinung**, dass es **genügt**, einfach nur auf **LinkedIn** präsent zu sein. Doch wahres **Wachstum** erfordert mehr als nur **Anwesenheit**. Es geht darum, über die **traditionellen** Empfehlungs- und **Bestandskunden-netze** hinauszuwachsen und einen wirklich **verlässlichen** und **vorhersagbaren** Kanal für deine **Neukundengewinnung** zu etablieren.

Stelle dir die Frage: Nutzt du wirklich das volle **Potenzial** von LinkedIn, oder bewegst du dich nur im **Schatten** der **Möglichkeiten**? Um tatsächlich hervorzustechen, musst du dich von der **Masse** abheben. Es reicht nicht, nur teilzunehmen – du musst derjenige sein, der **vorgeht** und den **Ton** angibt.



Der **Druck** ist real, denn die alten Wege funktionieren nicht mehr so zuverlässig wie früher, und die **Konkurrenz** schläft nicht. Du solltest jetzt die richtigen Entscheidungen treffen und auf den **LinkedIn-Zug** aufspringen, bevor es zu spät ist. Herkömmliche Anzeigen auf Meta bringen heutzutage zunehmend **unqualifizierte Leads**, die den **Verkaufsprozess** erschweren und frustrieren. Genau wie bei allen anderen Kanälen nutzen sich die zuerst hervorragenden Möglichkeiten langsam aber sicher für diejenigen ab, die als letzte dazukommen.

Gerade deshalb ist es jetzt unglaublich wertvoll, LinkedIn gründlich zu **analysieren** und die zahlreichen **Funktionen** voll auszuschöpfen. Gehe über das **Profil-Update** hinaus, nutze gezieltes **Content-Marketing**, **LinkedIn-Events** und **Ads**, um strategische Kontakte zu knüpfen und deine **Marktpräsenz** zu stärken.

Es ist an der Zeit, LinkedIn aktiv zu nutzen! Schöpfe alle Funktionen voll aus und suche nach **Interaktionen**, um **wertvolle Kontakte** zu knüpfen und deinen **Einfluss** zu steigern.

0 DEIN SCHLÜSSEL *ZUM B2B-ERFOLG*

LinkedIn ist der **B2B-„Game Changer“**, der dir den notwendigen **Vorsprung** verschafft, um dein Geschäft auf das **nächste Level** zu bringen und dir noch nie dagewesene **Möglichkeiten** eröffnet. Diese Plattform ist mehr als ein Netzwerk – sie ist eine **Drehscheibe**, um mit den **führenden Entscheidungsträgern** deiner Branche in Kontakt zu treten. Hier zeigt jeder, was er kann und sucht – der perfekte Ort, um potenzielle Kunden zu identifizieren und abzuschließen.

Die unschlagbare Stärke von Linkedin:

Dank präziser Kontaktdaten kannst du gezielt **B2B-Anfragen** stellen, um besonders große Unternehmen mit einem Klick zu kontaktieren. Du weißt sicher, wie aufwändig es ist, auf einer Messe mit **10 Entscheidungsträgern** in Verbindung zu kommen, die genau zu dir und deinen Ideen passen. Mit LinkedIn kannst du an einem **Samstagnachmittag bequem** von zu Hause aus **100 potenzielle Partner** erreichen. Dieses **enorme** Potenzial beschleunigt deinen Weg zu **6-stelligen Monatsumsätzen** und vorhersehbarer **Kundengewinnung** enorm.

Die vielfältigen Vorteile von LinkedIn:

- **Gezielte Kunden- Mitarbeitergewinnung:** Nutze LinkedIn, um präzise neue Kunden zu identifizieren und anzusprechen. Hier findest du nicht nur Kunden, sondern auch Mitarbeiter für dein Team sehr unkompliziert. Da sie meistens alle relevanten Daten wie Telefonnummer und E-Mail direkt auf ihrem Profil hinterlegen.
- **Netzwerke aufbauen:** Unternehmen nutzen LinkedIn sowohl, um sich als erstklassige Arbeitgeber als auch als ideale Kooperationspartner zu präsentieren. Das erleichtert dir wertvolle Beziehungen zu knüpfen, die deinem Geschäft den entscheidenden Vorteil verschaffen.
- **Expertenstatus festigen:** LinkedIn verschafft deiner Marke eine erhöhte Sichtbarkeit und positioniert dich vor der Konkurrenz. Beweise, warum du ein anerkannter Experte in deiner Branche bist.

UNSER FAHRPLAN *ZUM ERFOLG*

Schritt #01

Dein Umsatzschub

Setze LinkedIn als deinen **Hauptkanal** ein, um stabile Umsätze zwischen **20k** und **100k monatlich** zu erreichen. Dieses **Fundament** erlaubt dir später, in deine Marke und in gezielte Werbung zu investieren, um langfristig zu wachsen.

Wichtige Schritte sind:

- **Aktives Netzwerken:** Bleibe in ständigem Austausch mit deinem Netzwerk und erweitere es kontinuierlich. Du kannst dir auch die Geburtstage wichtiger Kontakte speichern und sie mindestens einmal pro Jahr kontaktieren. Konstanz ist Brillanz!
- **Strategischer Content:** Publiziere qualitativ hochwertige Inhalte, die deinen Expertenstatus unterstreichen. Gib deinen Kunden maximalen Mehrwert und zögere nicht, dein bestes Wissen kostenlos herzugeben. Sharing is caring. Deine Kunden kaufen dann erst recht!
- **Kraftvolle Events:** Organisiere Events, um direkte Beziehungen in deiner Branche zu stärken. Persönliche Treffen sind natürlich am besten, um langfristige Beziehungen zu knüpfen. Online-Events sind auch gut. Hauptsache du hältst dein Netzwerk regelmäßig mit relevanten Informationen versorgt und stärke dadurch deine Präsenz.

Schritt #02

Optimiere dein LinkedIn-Profil

Ein **starkes LinkedIn-Profil** ist die **Grundlage** für deinen Erfolg. Es ist dein Aushängeschild und sollte auf einen Blick zeigen, wer du bist und welchen **Mehrwert** du bietest. Stelle dich und deine Fähigkeiten **in kurzen und klaren** Worten vor, damit potenzielle Kunden **sofort** verstehen, warum sie eine Zusammenarbeit mit dir nicht verpassen sollten. Am wichtigsten ist ein gutes Bild, wo dein Gesicht und Lächeln unschwer zu erkennen sind. **Der Standardsatz darunter ist** "Ich zeige ...*(Zielgruppe)* wie sie ihr ... *(Problem)* lösen" oder "Ich helfe ... *(Zielgruppe)* wie sie ... *(Ziel)* erreichen".

Das ist **grundsätzlich** eine gute Vorlage:

- **Trotzdem empfehlen wir immer:** Sei einzigartig und hebe dich von der Masse ab.
- **Professionelles Image:** Stelle sicher, dass dein Profil und dein Auftritt professionell und ansprechend sind. Sei dabei authentisch und habe keine Angst vor Fehlern.
- **Vertiefende Optimierung:** Sieh dir gerne unser kurzes YouTube Video *(11:43)* zur Profiloptimierung an. Weil das Profil deine Basis ist

VIDEO ABSPIELEN

1 LINKEDIN KANAL *MEISTERN*

Um LinkedIn **effektiv** zu nutzen, ist eine **messerscharfe Zielgruppenansprache** essenziell. Das beginnt damit, die richtigen Menschen zu **identifizieren** und mit einem **klaren Mehrwert** zu überzeugen. Im immer dichter werdenden LinkedIn-Netzwerk verbirgt sich eine **Schatztruhe** voller Möglichkeiten. Der **LinkedIn-Sales-Navigator** ist dein Schlüssel zum Erfolg. Diese leistungsstarke Funktion ermöglicht es dir, deine Zielgruppe **schneller** zu finden als je zuvor.

Ermittlung einer Nischen-Zielgruppe

01 **Finden:** Lokalisiere die relevanten Entscheider und Unternehmen, die zu deiner gewünschten Zielgruppe passen.

02 **Informiert bleiben:** Greife jederzeit auf Echtzeit-Updates zu, um Veränderungen bei Geschäftskontakten zu identifizieren.

03 **Ansprechen:** Setze gewonnenes Wissen aus Insights geschickt ein, um das Interesse deiner potenziellen Kunden zu wecken.

Meine Empfehlung: Nutze den Sales Navigator.

KOMPLETTANLEITUNG

Für diejenigen, die zunächst **ohne** den Sales Navigator arbeiten möchten, gibt es ebenso effektive und **kostenlose** Methoden, um die passende Zielgruppe zu identifizieren.

KOMPLETTANLEITUNG

Jetzt anschauen

In diesem YouTube-Video geht Stefan Graf in weniger als **8 Minuten** auf das Thema **LinkedIn-Chat** ein und erklärt alle **relevanten** Tools. Hier ist die passende Minute verlinkt:

VIDEO ABSPIELEN

Hier findest du weitere Tools für Linkedin:

- Textblaze (Link)
- Dripify (Link)
- Loom (Link)
- News Feed Eradicator (Link)
- Calendly (Link)
- Link-Match (Link)
- Lusha (Link)
- Signalhire (Link)

Zielgruppe ansprechen

Sobald du deine Zielgruppe identifiziert hast, beginnt der **entscheidende** nächste Schritt: **die Ansprache**. Hierbei ist das **richtige Vorgehen** entscheidend, um nicht als **austauschbarer Teilnehmer** im großen LinkedIn-Pool unterzugehen.

01 **Individuelle Ansprache:** Vermeide standardisierte, robotische Nachrichten. Personalisiere deine Kommunikation, um das Interesse zu wecken.

02 **Nutzenversprechen:** Biete dem Empfänger einen klaren Mehrwert an, z.B. in Form einer umfangreichen Beratung oder wertvoller Materialien wie Freebies usw.

03 **Vertrauen und Beweise:** Integriere Testimonials deiner Kunden, Belege deiner Expertise und bisheriger Erfolge, um das Vertrauen zu gewinnen.

2 Methoden zur Ansprache

- **Direkter Pitch:** Setze auf eine individuelle und originelle Ansprache, die deine Zielgruppe direkt fesselt und Vertrauen schafft. Verwende Fachbegriffe, um deiner Zielgruppe zu zeigen, dass du ein Experte bist. Achte darauf, nicht zu kompliziert oder langweilig zu sein. Im Prinzip solltest du so einfach kommunizieren, dass es sogar ein Kind versteht *(Die Aufmerksamkeitsspanne auf Social-Media ist einfach sehr kurz)*.
- **Einfache Hook:** Versende einen prägnanten und auffälligen Einleitungssatz, der Neugierde weckt und deine Zielgruppe direkt anspricht. Halte ihn kurz, aber präzise. Bitte beachte, dass **"Clickbait"** unvorteilhaft ist *(z. B. du sagst etwas über Sex am Anfang, um Aufmerksamkeit zu erregen, und dann lässt du die Katze aus dem Sack: „Jetzt, wo ich deine Aufmerksamkeit habe, werde ich dir Versicherungen verkaufen")*. Das geht gar nicht! Baue lieber Spannung auf und halte dein Versprechen!

Beachte: Spreche den Kunden individuell auf seine Probleme und Herausforderungen an *(Je nach Position und Branche kann das stark abweichen)*. Setze InMails nur als letzte Option ein. Wähle stattdessen einen Multi-Kanal-Ansatz, um unterschiedliche Wege für deine Ansprache zu nutzen.

- **Zusatz-Tipp:** Greife aktuelle Trends auf und zeige deiner Zielgruppe, warum deine Lösung gerade jetzt wichtig ist. Wenn Arbeit im Homeoffice zur neuen Normalität geworden ist und du Software für Remote-Arbeit anbietest, kannst du erklären, wie dein Produkt die digitalen Herausforderungen dieses Wandels bewältigt. Verbinde dabei dein Angebot mit aktuellen Themen, die deutlich machen, warum deine Kunden gerade jetzt auf deine Lösung setzen sollten. So wird dein Angebot besonders attraktiv.

Generell gilt: Meide Themen wie **Sex, Religion und Politik**. Viele haben **unterschiedliche Meinungen** und der Umgang mit diesen Themen erfordert viel **Feingefühl**. Das Risiko, hier ins **Fettnäpfchen** zu treten, ist zu hoch und kann viele Kunden abschrecken.

Weitere Quellen zur Entwicklung deiner Skills

Willst du tiefer ins Thema **Kaltakquise, Cold Mailing und LinkedIn-Ansprache** eintauchen? Dann empfehle ich dir unser **YouTube-Video Outbound Masterclass.** Klicke hier und erfahre, wie du deine Zeit **maximal effizient** nutzt, um Kunden **planbar** zu gewinnen und **6-stellige Umsätze** zu erzielen:

VIDEO ABSPIELEN

Wenn du weiter in das Thema **Kaltakquise** eintauchen willst, kann ich dir dieses spannende Video empfehlen: Es zeigt ein Gespräch mit einem unserer **besten Cold Caller, Nikolai.** Er coacht unsere Kunden im Bereich **Cold Calling** und schafft es, nebenbei bis zu **29 Erstgespräche** täglich für uns bei **Heartbeat Consulting** zu legen. Dieses Video ging sehr viral und ist **enorm informativ!**

VIDEO ABSPIELEN

2 KOSTENLOSE KUNDENAKQUISE

Mit Linkedin-Events

LinkedIn Events sind ein **unglaublich mächtiges** Werkzeug, wenn es darum geht, Kunden zu gewinnen, **ohne** Geld in Werbung zu investieren. Hier melden sich **ausschließlich** Leute an, die großes Interesse an dir und deinem Angebot haben. Außerdem bietet es dir die Möglichkeit, deine Reichweite zu vergrößern und potenzielle Kunden **effektiv** zu adressieren. So konnten wir mit bis zu **1.000 Einladungen pro Woche** und Profil innerhalb von **90 Tagen** stolze **3.000 Anmeldungen** erzielen und **du kannst das auch.**

4 Schritte zu erfolgreichen LinkedIn-Events

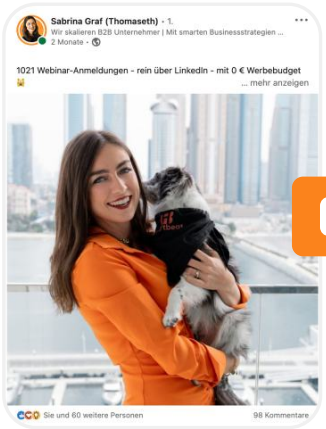
01 Aussagekräftiger Event-Titel:
Ein guter Titel ist entscheidend, um Aufmerksamkeit zu erregen. 80% deines Erfolges ist gutes Copywriting! Tools wie ChatGPT (Link) inspirieren, nehmen dir aber nicht die ganze Arbeit ab.

02 Optimales Event-Setup:
Setze auf Plattformen wie Webinarjam (Link) oder Zoom (Link) (Beachte: Zoom hat ein Teilnehmerlimit von 500 Personen) und sorge dafür, dass alle Materialien vor dem Event perfekt vorbereitet sind.

03 Strategisches Erinnerungsmanagement:
Plane mindestens sechs Erinnerungen für alle Teilnehmer ein. Beginne eine Woche im Voraus und erhöhe die Frequenz bis zum Event-Tag, um die Teilnahmequote deutlich zu steigern.

04 Umfassende Durchführung und Nachbereitung:
Leite das Webinar mit einem klaren Pitch und Call-to-Action. Um das Engagement zu verlängern und Teilnehmer in zahlungswillige Kunden zu verwandeln, ist es besonders wichtig, dranzubleiben und mit allen Teilnehmern im Austausch zu bleiben.

Lerne aus unseren Beispielen

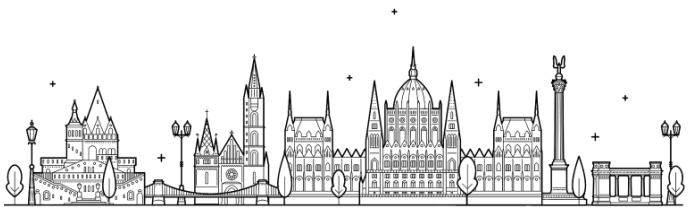


BEITRAG ÖFFNEN

BEITRAG ÖFFNEN

Vermeide diese häufigen Fehler bei LinkedIn-Events

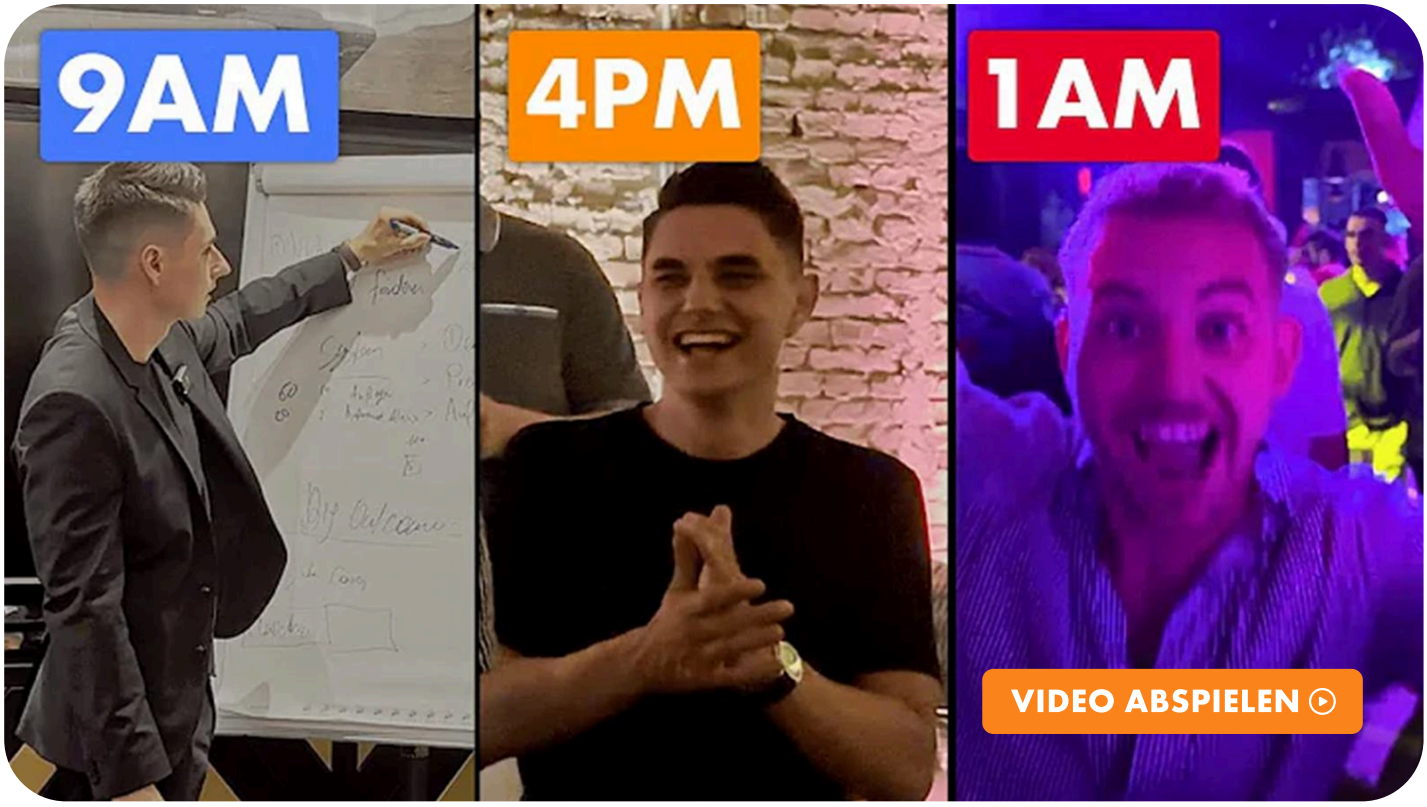
- **Schlechter Titel:** Ein unattraktiver Titel durch mangelndes Copywriting kann das Interesse dämpfen. Er muss präzise und einladend sein.
- **Misslungene Verkaufsstrategie:** Ein klarer Pitch führte bei uns zu einer 30%igen Termin-Buchungsrate.
- **Unzureichende Promotion:** Stelle sicher, dass genügend Interessenten eingeladen und über das Event informiert werden. Es wird nicht jeder kommen und das ist okay.
- **Einschränkende Glaubenssätze:** Hinterfrage Überzeugungen, wie „Das funktioniert nicht in meiner Branche“. Solche Gedanken hindern dich, neue Wege zu wagen und Chancen wahrzunehmen.



Kundenveranstaltung Heartbeat Budapest 2024

Wenn du **echte Events** vor Ort für deine Kunden organisieren willst, hast du das **Königslevel der Kundenbindung** erreicht. Derartige Veranstaltungen sind relativ teuer und zeitaufwendig, aber die persönliche Nähe und das Erlebnis schaffen eine **besonders starke Bindung** zu deinen Kunden. Erhalte einen **einzigartigen Einblick** in unser letztes **Kunden-Event** in Budapest mit diesem YouTube-Video:

Jetzt anschauen



3 EFFEKTIVES LINKEDIN *CONTENT MARKETING*

Deine **stärkste Währung** auf Social Media ist **Aufmerksamkeit**. Content ist der Schlüssel für **dauerhaften** Erfolg auf LinkedIn. Auch wenn Ergebnisse nicht sofort sichtbar sind, stärkt guter Content **langfristig** deine Reichweite und deinen **Expertenstatus**, schafft Vertrauen und festigt die Beziehung zur Zielgruppe. Der Erfolg liegt in präzisen, **ansprechenden** Inhalten, die Aufmerksamkeit wecken und begeistern.

Leitfaden für Content auf Linkedin

Ein großer Vorteil von Content ist, dass du genau wie bei LinkedIn-Events **kein Geld** in die Hand nehmen musst, um jeden Tag neue **Kunden** zu erreichen.

Beachte: Deine Follower folgen dir nicht, um **Werbung** zu sehen, sondern um von deinem **Wissen** und deinen **Erkenntnissen** zu profitieren. Daher solltest du versuchen, Werbung **unauffällig** einzubinden und gleichzeitig maximalen **Mehrwert** zu bieten.

Warum Linkedin deine Content-Bühne sein sollte:

- **Aufmerksamkeit ist alles:** Stell dir vor, jeden Tag warten hunderte oder tausende aktive Nutzer auf deine Beiträge. Aufmerksame Reichweite ist dein Schlüssel zum Erfolg. Schrecke deine Kunden bitte nicht mit zu viel Werbung ab.
- **Finde die richtige Balance:** Die ideale Mischung liegt bei einem Verhältnis von 70/30 – das bedeutet, 70% deiner Posts sollten puren Mehrwert bieten und 30% dürfen gezielte Werbung enthalten.
- **Inhalte, die nicht wie Werbung wirken:** Die wirkungsvollste Werbung ist diejenige, die genauso informativ und hochwertig ist wie deine regulären Inhalte. So bleibt das Interesse deiner Zielgruppe bestehen und sie erkennen den Wert all deiner Beiträge.

Nützliche Tools zum erstellen von Content

- **AuthoredUp:** Nutze dieses Tool, um deine Inhalte professionell zu organisieren und zu veröffentlichen. (Link)
- **ChatGPT:** Lass dir von moderner Technologie helfen, kreative Inhalte zu entwickeln, die deinem Auftritt auf LinkedIn den nötigen Feinschliff geben. (Link)

Unser kostenloser LinkedIn Content Kurs

Hier erhältst du wertvolle Einblicke und Materialien, die dir helfen, deine **Content-Strategie** zu optimieren und deine Präsenz auf LinkedIn zu steigern.

Klicke hier und melde dich kostenlos an:

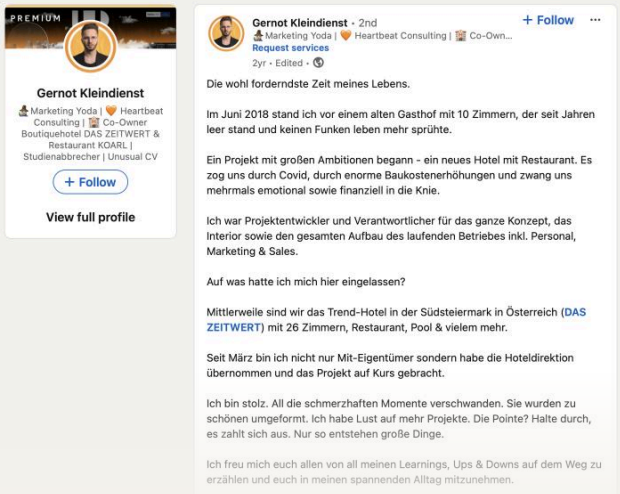
LINKEDIN KURS

Weitere Unterlagen zum kostenlosen Kurs:

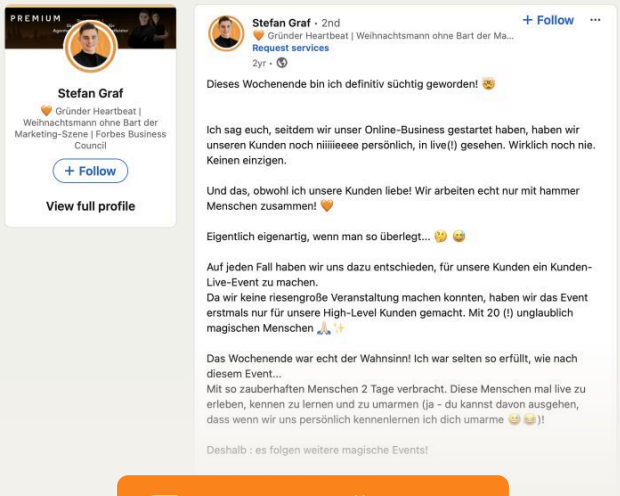
UNTERLAGEN HERUNTERLADEN

Schau dir unsere Beispiele an:

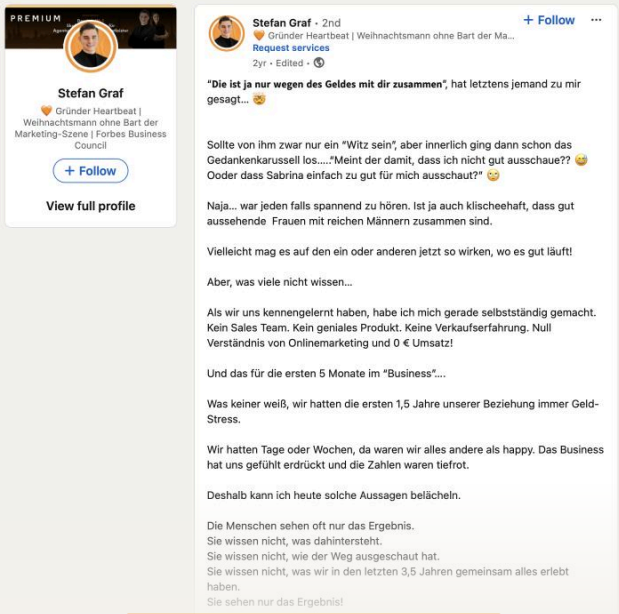
BEITRAG ÖFFNEN



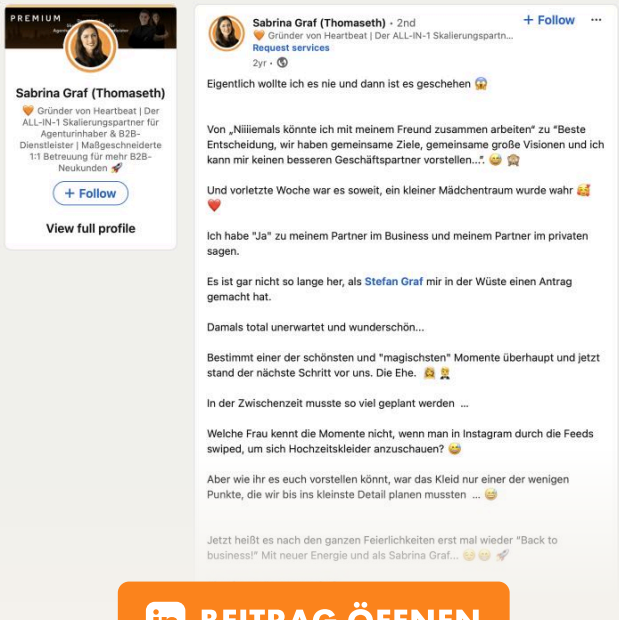
BEITRAG ÖFFNEN



BEITRAG ÖFFNEN



BEITRAG ÖFFNEN



BEITRAG ÖFFNEN

4 LINKEDIN ADS *ZUM B2B-ERFOLG*

LinkedIn-Ads sind die **beste Möglichkeit**, deine Zielgruppe gezielt zu erreichen. Insbesondere für **B2B-Unternehmen** mit **hochpreisigen Angeboten** *(ab **5.000 €**)* und einer aktiven LinkedIn-Präsenz sind sie **unverzichtbar**. Mit diesen Anzeigen landest du direkt im Blickfeld der **echten Entscheider** und maximierst die **Effizienz** deiner **Marketingstrategie**, um **beeindruckende Erfolge** zu erzielen.

Du siehst dich eher auf **Meta?** Kein Problem. Schau dir unsere **Anleitung** zu **Paid Ads auf Meta** hier an:

VIDEO ABSPIELEN

Warum LinkedIn-Ads unverzichtbar sind:

- **Gezieltes Zielgruppen-Targeting:** Nutze präzise Filteroptionen, um deine Botschaften direkt an die richtigen Entscheidungsträger zur optimalen Zeit zu senden und so Streuverluste zu minimieren.
- **Weniger Konkurrenz:** Im Vergleich zu Meta gibt es weniger Wettbewerb und somit eine bessere Chance, deine Zielgruppe zu erreichen.
- **Geschäftskontext nutzen:** Nutzer sind oftmals geschäftlich orientiert – ideal für B2B-Interaktionen.

Unsere Ergebnisse innerhalb von 3 Monaten:

Mit einer **Investition** von **56.858,30 €** konnten wir **1.178 wertvolle B2B-Leads** aus unserer genau definierten **Zielgruppe** generieren. Dabei lagen unsere **durchschnittlichen Kosten pro Lead** bei lediglich **43 €**, und wir erreichten eine extrem niedrige **Bad Data Quote**, was die **Qualität** unserer **Leads** unterstreicht. Besonders stolz sind wir auf unseren **ROAS**, der in den letzten 60 Tagen beeindruckende **7x** betrug (Stand **Q4 2024**). Diese Ergebnisse belegen die **Effektivität** unserer **LinkedIn-Ads-Strategie** und die sorgfältige **Ausrichtung** auf unsere **Ziele**.

28 Kampagnengruppen	56.858,30 €	1.178	43,00 €	-	-
06_24 [redacted] ID: 689849476 • Lead-Generierung	19.166,57 €	430	44,57 €		Aktiv
06_24 | [redacted] ID: 694770084 • Lead-Generierung	13.087,76 €	428	30,58 €		Aktiv
08_24 | [redacted] book ID: 703906284 • Lead-Generierung	2.803,69 €	62	45,22 €		Aktiv

DIE ULTIMATIVE *SCHRITT-FÜR-SCHRITT* ANLEITUNG

Schritt #01

Vorbereitung

- **Zielgruppenanalyse:** Definiere genau, wer deine idealen Kunden sind. Erstelle einen Avatar und sammle detaillierte Informationen wie: Positionen, Unternehmensgröße und Branchen usw.
- **Themenfindung:** Identifiziere relevante Themen, die deine Zielgruppe faszinieren und anregen. Erforsche Schlagwörter, die deinen Expertenstatus festigen und Interesse wecken.
- **Wettbewerbs-Analyse:** Analysiere die Strategie deiner Konkurrenten mit dem Wettbewerbs-Workbook

WETTBEWERBS-ANALYSE

Schritt #02

Kampagnenerstellung

- **Indirekter VSL Funnel:** Entwickle ein hochwertiges Playbook mit relevanten Nischenthemen, das als unwiderstehliches Freebie dient, um Leads zu generieren.
- **Kreative Anzeigenentwicklung:** Kombiniere hochwertige Bilder und Videos für visuell ansprechende Anzeigen. Nutze Grafiken, die Aufmerksamkeit anregen und klar vermitteln, was dein Angebot ist.
- **Headline-Tests:** Splitteste verschiedene Überschriften, um die erfolgreichsten zu identifizieren. Das optimiert die Öffnungsrate und erhöht deinen Umsatz.

Bonus: Wähle Keywords, die ein starkes FOMO (*„Fear of Missing Out"*) Gefühl bei deiner Zielgruppe hervorrufen.

Schritt #03

Kampagnendurchführung

- **CRM-Integration:** Setze ein LinkedIn-optimiertes CRM ein, um Leads gezielt und effektiv zu verwalten.
- **Follow-Up:** Bleibe mit deinen Leads in Kontakt und reagiere zeitnah. Ein schneller Anruf zeigt Professionalität und erhöht die Chancen auf einen erfolgreichen Abschluss.

Schritt #04

Nachbereitung und Optimierung

- **Ergebnisanalyse:** Überprüfe regelmäßig die Performance deiner Anzeigen. Welche Taktiken zeigen Wirkung? Wo kannst du noch optimieren?
- **Kontinuierliche Anpassung:** Nutze die gewonnenen Erkenntnisse, um Anzeigen und Ansprache kontinuierlich zu verbessern und entwickle deine Strategien immer weiter.

Vermeide die 3 größten Fehler

01 **Unklare Marketing-Angebote:** Achte darauf, dass dein Angebot deutlich und ansprechend ist.

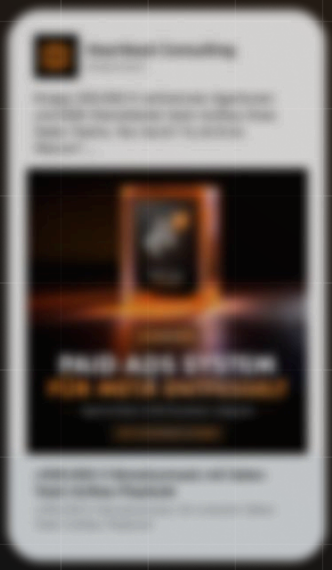
02 **Falsche Anzeigen-Einstellungen:** Nutze die richtigen Einstellungen im LinkedIn Anzeigenmanager und behalte deine Kosten immer im Überblick.

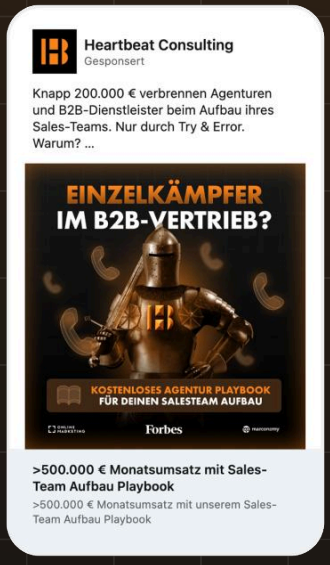
03 **Anzeigen kopieren:** Individuelle und maßgeschneiderte Strategien sind entscheidend. Lass dich gerne von anderen inspirieren, aber bleibe einzigartig.

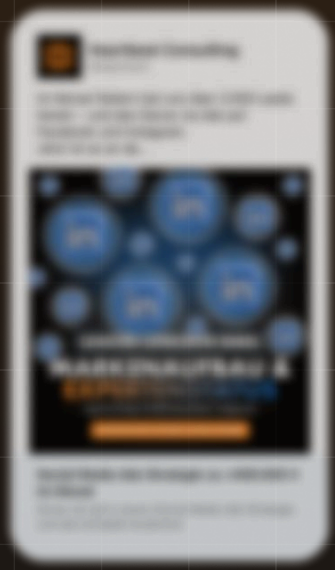
Unsere Anzeigen-Bibliothek

Meine Empfehlung: Nutze den Sales Navigator

ANZEIGEN BIBLIOTHEK







DU HAST JETZT *ZWEI OPTIONEN*

Ohne Heartbeat ↓

LinkedIn Ads alleine umsetzen..

- **Unsichere Vorgehensweise:** Erlebst du oft Frustration bei der Suche nach der richtigen Strategie durch Trial-and-Error?
- **Kostspielige Fehler:** Überschreitung des Budgets durch ineffiziente Anzeigen-Einstellungen.
- **Minderwertige Daten:** Hohe "Bad-Data"-Quoten führen zu uninteressierten oder unpassenden Kontakten.
- **Verpasste Chancen:** Wenig bis keine Abschlüsse aus den Anzeigen, was den ROI schmälert.

Mit Heartbeat ↑

LinkedIn Ads mit Heartbeat!

- **Strategische Expertise:** Nutze unser erprobtes Wissen für maßgeschneiderte, effiziente Kampagnen.
- **Kostenoptimierung:** Profitiere von optimalen Anzeigen-Einstellungen, die dein Budget schonen und steigern.
- **Erstklassige Leads:** Sichere dir hochwertige Leads mit relevanten, konvertierenden Kontakten.
- **Maximierte Abschlüsse:** Erhöhe deine Abschlussrate signifikant durch unsere zielgerichteten Methoden.

Damit dir der erste Schritt leicht fällt
haben wir ein einmaliges Geschenk für Dich:

Was passiert im Gespräch:

- Wir analysieren deine aktuelle Situation in allen 4 Säulen
- Du erhältst dein VIP Kickstarter Bundle
- Du siehst deine größten Hebel für Wachstum
- Wir zeigen dir den schnellsten Weg zu systematischer Excellence
- Du entscheidest, ob du es alleine oder mit Unterstützung umsetzt

Das LinkedIn
Kickstarter Bundle

Warum wir das *kostenlos* machen

Einfach: Wir sind überzeugt von unseren Systemen. Wenn du siehst, was möglich ist, willst du es implementieren.
Ob alleine oder mit uns - das entscheidest du.

Dauer: 60 Minuten

Kosten: Kostenfrei

Verpflichtung: Keine

Kostenloses *Beratungsgespräch* buchen

Jetzt *Termin* sichern

heartbeat-consulting.com

DEIN WEG ZU *PLANBAREN LEADS*

.., im Überfluss für 6-stellige Umsätze über LinkedIn

Wenn du dich voll **committest** und aktiv alle Teile der **LinkedIn-Bibel** durchgearbeitet hast, ist jetzt der richtige Zeitpunkt für deinen **letzten Schritt.** "Wissen ist Potenzial, aber **Umsetzung ist Macht**". Deswegen helfen wir dir zusätzlich und **100% kostenlos** bei der Umsetzung, mit:

- **1 exklusiven 1:1 Beratungs-Sessions:** Wo unsere **Marketing-Experten**, mit **8-stelligem Track-Rekord**, dir helfen, das Wissen in die Tat umzusetzen und maximale Ergebnisse zu erzielen.
- Wir sprechen hier über die größten **Marketing-Experten** in Europa, die **Agenturen** und **B2B-Dienstleistern** täglich helfen, mehr **Neukunden** zu generieren, Prozesse im Vertrieb zu verbessern und die richtigen Mitarbeiter zu gewinnen.

Die Chance, dein Unternehmen auf ein solides Fundament zu stellen und **planbare Kundengewinnung** zu meistern, liegt **direkt vor dir**. Nutze diese **Gelegenheit**, von den Besten zu lernen und dein Unternehmen **erfolgreich** auszurichten.

Bitte Beachte: Wir bieten keinen Kurs an, sondern schenken dir eine **1:1-Beratung**, um dir **praxisnahes Wissen** zu vermitteln und dir bei der **Umsetzung** zu helfen. Du **profitierst** von kostenlosem **Know-how** und erfährst, wie wir dir helfen können, **deinen Terminkalender** mit **qualifizierten Anfragen** zu füllen.

Du kannst jederzeit "Nein" sagen, aber ohne ein **Beratungsgespräch** entgeht dir vielleicht eine einmalige Gelegenheit.

PS: Wir **wählen** unsere Kunden **sorgfältig** aus und arbeiten nur mit denen, denen wir wirklich helfen können und die **perfekt zu uns passen.**

Buche jetzt deine 1:1-Beratung und erfahre, wie wir über *600 Kunden* helfen, 5-6-stellige Umsätze zu erzielen und ihre Kundenakquise planbar und zuverlässig zu gestalten:

Kostenloses *Beratungsgespräch* buchen

Jetzt *Termin* sichern

heartbeat-consulting.com

DEIN FAHRPLAN *ZUM ERFOLG*

Klare Positionierung: Deine Marke muss einzigartig sein und sich deutlich abheben. Darauf baut alles andere auf.

Starkes Angebot: Formuliere ein unwiderstehliches Angebot, das den Bedürfnissen deiner Zielgruppe entspricht und einen echten Mehrwert bietet.

Ziele setzen und verfolgen: Setze dir messbare Ziele und richte ein Tracking-System ein, um deine Fortschritte zu verfolgen und rechtzeitig Anpassungen vorzunehmen.

Gezieltes Marketing: Wähle die richtigen Marketingstrategien, um deine Botschaft effektiv zu verbreiten und Reichweite zu erzielen.

Effizienter Vertrieb: Sorge für klare und einfache Verkaufsprozesse, die Abschlüsse erleichtern und Umsätze steigern.

Innovative Produktentwicklung: Entwickle Produkte, die genau die Bedürfnisse deiner Kunden erfüllen und deine Marktposition stärken.

Nachhaltige Skalierung & Teambildung: Plane deine Expansion strategisch und baue ein Team auf, das deine Vision teilt und unterstützt.

Denk daran: **Wissen ist Potenzial, aber Umsetzung ist Macht.** Lass dich von deinem erworbenen Wissen leiten und setze es in die Praxis um.

Bonus

KLICK-FÜR-KLICK ANLEITUNG LINKEDIN CONVERSION AD

MEHR ALS NUR EIN DIGITALES NETZWERK.

LinkedIn ist eine Verkaufsmaschine – wenn du weißt, wie man die Plattform richtig nutzt!

01

Strategie verstehen
Lerne, wie Conversion Ads auf LinkedIn wirklich funktionieren – ohne Streuverlust.

02

Kampagne aufsetzen
Alle Schritte vom Kampagnenziel bis zur Zielgruppenauswahl – direkt umsetzbar.

03

Anzeigen gestalten
Erstelle Conversion-optimierte Ads, die geklickt und nicht ignoriert werden.

04

Leads generieren
Nutze das volle Potenzial von LinkedIn, um planbar hochwertige B2B-Leads zu gewinnen.

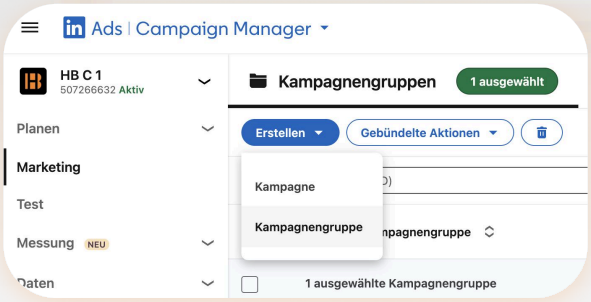
Schritt #0

Linkedin Kampagnenprofil einrichten

→ www.linkedin.com/campaignmanager/

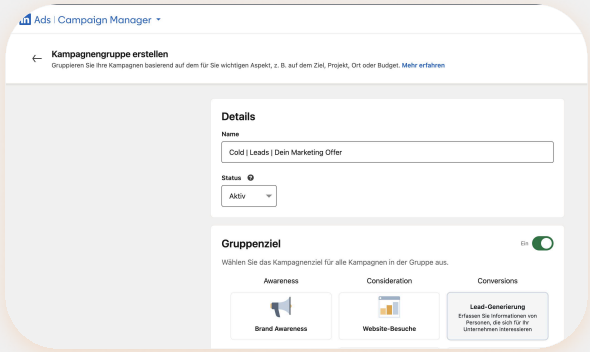
Schritt #01

Kampagnengruppe erstellen



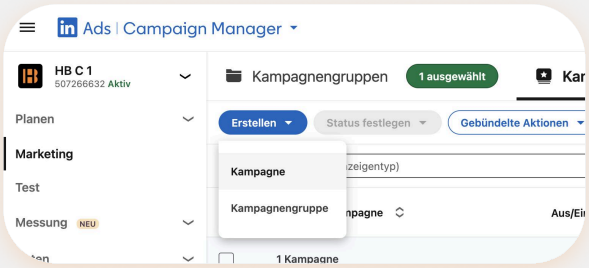
Schritt #02

Gruppenziel: Lead Generierung



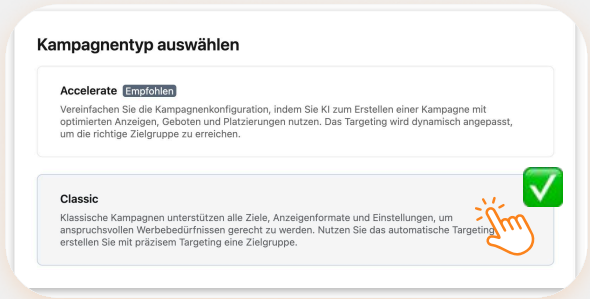
Schritt #03

In der Kampagnengruppe eine Kampagne erstellen



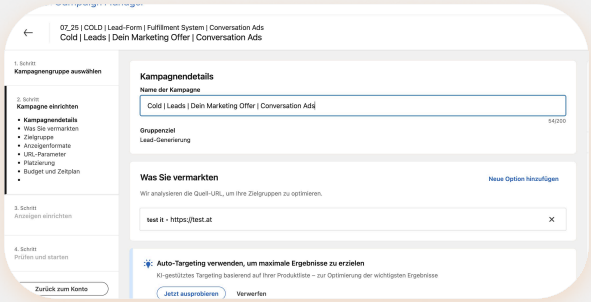
Schritt #04

"Classic" wählen



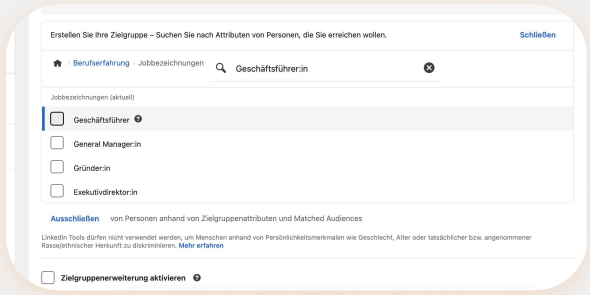
Schritt #05

Namen eintragen [intern]



Schritt #06

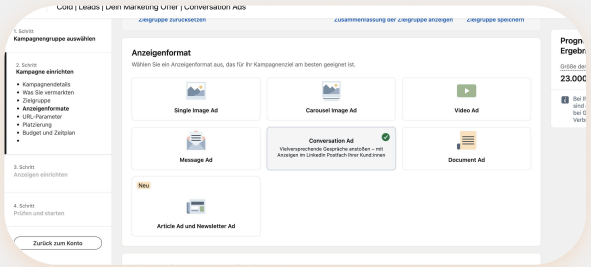
Zielgruppe definieren



Wichtig: Bei Linkedin muss man immer eine **spezifische** Zielgruppe angeben. Wähle diese je nach dem zu dir passenden aus!

Schritt #07

Anzeigeformat: Conversion AD



Schritt #08

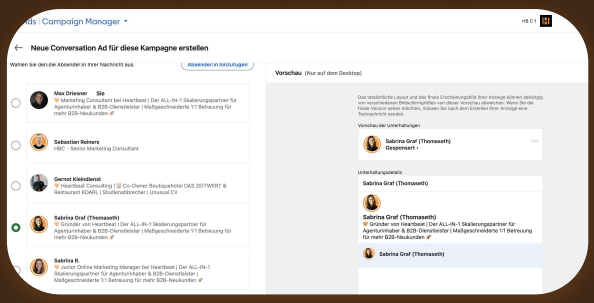
Wir empfehlen:
25€ Tagesbudget *(zum Start)*

Schritt #09

“Speichern” und auf **“Erstellen”**
(in der Kampagnengruppe)

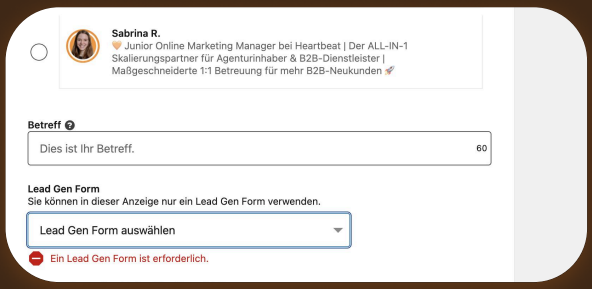
Step #10 | Conversation AD

→Absender auswählen



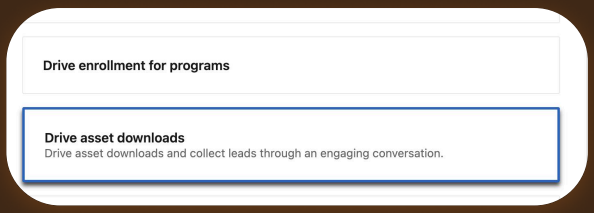
Step #11 | Conversation AD

→Betreff und Lead Gen Form auswählen



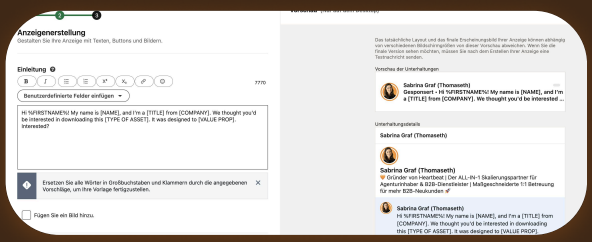
Step #12 | Conversation AD

→Drive asset downloads wählen



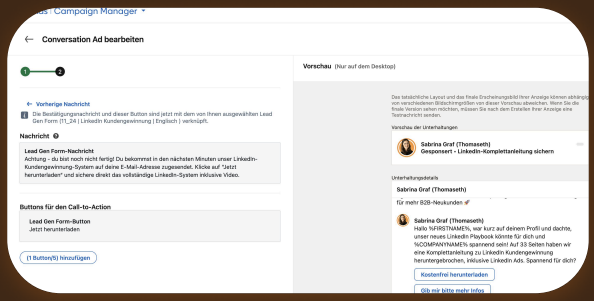
Step #13 | Conversation AD

→Erste Nachricht einstellen



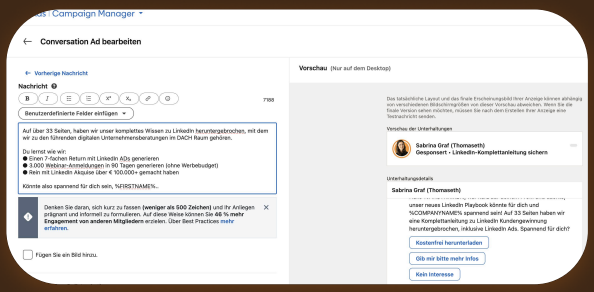
Step #14 | Conversation AD

→ Zweite Nachricht einstellen
"Antwort bearbeiten"
→ Button bennenen



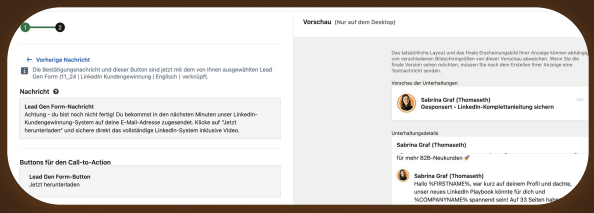
Step #15 | Conversation AD

→ Bearbeitete Antwort sollte gut gefüllt so aussehen:



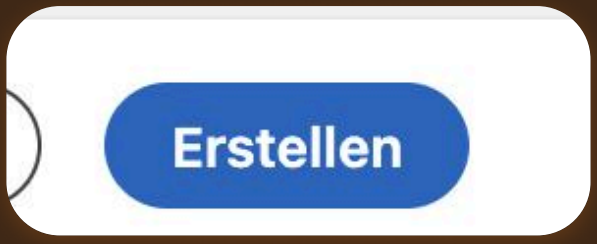
Step #16 | Conversation AD

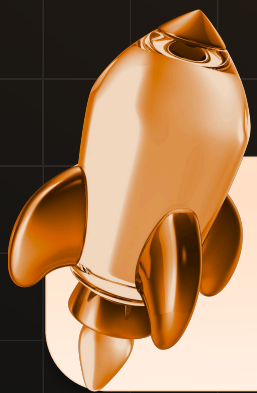
→ Dankes Antwort bearbeiten



Step #17 | Conversation AD

→ Unten rechts auf "Erstellen" klicken





Super! Du hast es geschafft.

Wichtig: Jetzt musst du deine AD noch live schalten

Säule 4: AI-Systeme

AI-
MASTERCLASS

2025

Für Agenturen & B2B-Dienstleister

Werde zu Compound-Unternehmung, die sich *selbst exponentiell verbessert ohne mehr Manpower*

"AI ersetzt nicht dein Business. AI macht dein Business unaufhaltbar."

Ein leiser Wind weht durch die Hallen der Wirtschaft. Veränderung liegt in der Luft **– unsichtbar, aber unausweichlich.**

Ein Werkzeug, das mehr ist als nur Technologie, tritt auf die Bühne. Künstliche Intelligenz.

Nicht laut, nicht grell.
Sondern still – und dennoch mächtiger als alles, was Unternehmen in den letzten Jahrzehnten gesehen haben.

Die Frage ist nicht mehr, ob sie kommt.
Die Frage ist: Wer versteht, sie zu führen **– bevor sie uns alle führt.**

Die AI-Revolution, die dein *Business für immer verändert*

Stell dir vor, du könntest in den nächsten 90 Minuten die gleichen AI-Systeme entdecken, für die andere Agenturen mehrere tausend Euro bezahlt haben.
Mich kotzen diese halbwarmen AI-Freebies da draußen richtig an. Überall siehst du YouTuber, die dir erzählen, dass AI wichtig ist in 2025 – aber niemand zeigt dir die konkreten Use Cases, die wirklich funktionieren.
Deshalb bekommst du heute etwas völlig anderes.

Was dich in diesem exklusiven Vortrag erwartet:

Vor wenigen Monaten haben **Stefan, Sabrina & Gernot eine Entscheidung getroffen**, die ihr Business für immer verändert hat: Sie holten einen AI-Experten Vollzeit ins Unternehmen – einen Ninja, der früher nur für Krankenhäuser komplexe **KI-Lösungen** gebaut hat.

Monatelang haben sie nichts anderes gemacht, als KI-Lösungen speziell für Agenturen und Dienstleister zu entwickeln. **Getestet an einem 40-köpfigen Team.** Perfektioniert bis ins kleinste Detail.
Das Ergebnis? Ein 1,5-stündiger Vortrag, den Stefans Geschäftspartner **Gernot** vor über **50 Agenturen** und B2B-Unternehmern in einem Schloss am See in Österreich gehalten hat. Und es war **geisteskrank**. Jeder einzelne Teilnehmer kam danach zu Stefan und wollte diese Systeme **sofort implementieren.**

Warum dieser Vortrag anders ist:

Kein Bla-Bla darüber, dass AI wichtig ist
- Über 70 Folien mit praxis-erprobten Use Cases

Keine theoretischen Spielereien
- Konkrete Systeme aus Vertrieb, Marketing und Fulfillment

Keine oberflächlichen Tool-Listen
- Komplette Workflows, die sofort umsetzbar sind

Du siehst genau die gleichen AI-Systeme, die:

- 15+ Stunden pro Woche im Marketing-Team einsparen
- Bad Data automatisch in qualifizierte Leads verwandeln
- Sales Calls automatisch analysieren und Feedback geben
- Kundengespräche in Echtzeit auf Qualität überwachen
- Komplette Strategien in Minuten statt Stunden erstellen

Der Burggraben-*Effekt*

Während deine Konkurrenz noch über AI diskutiert, baust du dir einen uneinholbaren Vorsprung auf. Diese Systeme sind nicht nur Zeitsparer – sie sind dein Competitive Advantage in einem Markt, der sich rasend schnell entwickelt.

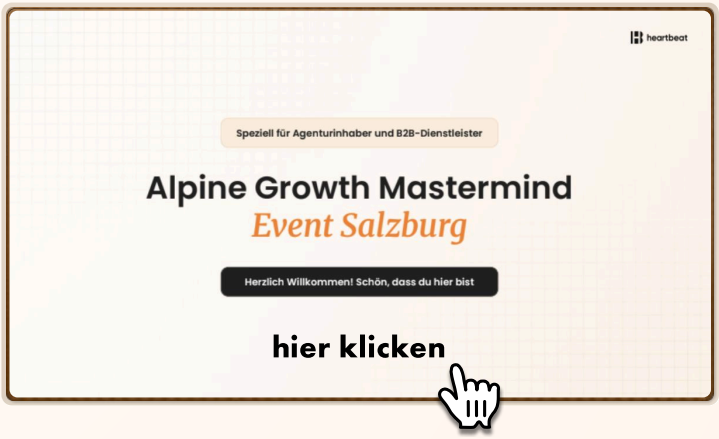
In diesem YouTube-Video geht Gernot Kleindienst auf das Thema **AI im Unternehmen** ein und erklärt alle **relevanten** Tools.

VIDEO ABSPIELEN

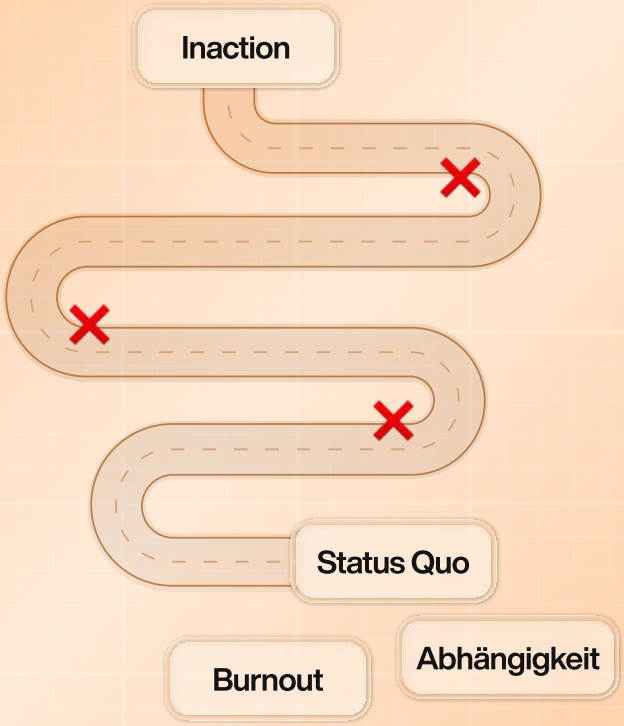
Das bekommst du:

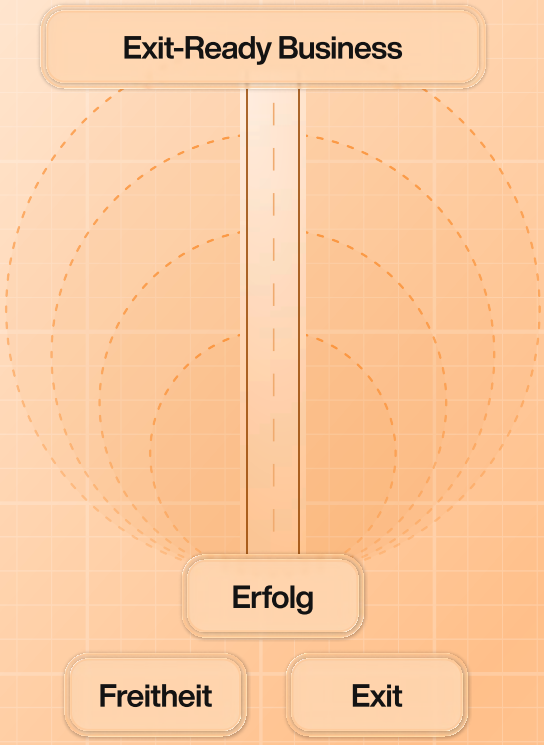
- Kompletten 1,5h Vortrag als hochwertiges Video
- 70+ Folien Präsentation zum Download
- Sofort umsetzbare Workflows für dein Team
- Konkrete Use Cases aus allen Geschäftsbereichen
- Systeme im Wert von mehreren tausend Euro – heute kostenfrei

Klick jetzt auf den **Button** und sichere dir Zugang zu dem **AI-System,** das dein Business auf das nächste Level katapultiert. **Glaub mir – es wird sich lohnen.**



Dein nächster Schritt:
Von Wissen zu Umsetzung





Du stehst jetzt an demselben **Punkt** wie Marcus um **03:42 Uhr.**
Du kennst die **Probleme**. Du weißt, was passiert, wenn du nichts änderst. Du hast die Lösungen gesehen.
Du hast jetzt alle Informationen, **die du brauchst.**

Die 4 Säulen der Millionenfähigkeit:

Fulfillment-Excellence
Das Fundament

Marketing-Excellence
Die Omnipräsenz

Sales-Team-Excellence
Die Skalierung

Operations-Excellence
Die Freiheit

Die Systeme. Die Strategien. Die Blaupause.
Aber Wissen ohne Umsetzung ist wertlos.

Die Millionen- *Entscheidung*

Excuse #1:
"Ich habe keine Zeit"

Die Realität: Du hast keine Zeit, WEIL du keine Systeme hast. Systeme schaffen Zeit.

Excuse #2:
"Das funktioniert nicht in meiner Branche"

Die Realität: Systematische Excellence funktioniert in JEDER Branche. Physik ist universell.

Excuse #3:
"Ich kann es selbst implementieren"

Die Realität: Könntest du. Aber es dauert 3x länger und kostet 5x mehr.

Excuse #4:
"Ich probiere es später"

Die Realität: Später kommt nie.

Die Frage ist: Was machst du jetzt?

Scenario A: Du setzt um

- Dein Sales-Team generiert konstant neue Kunden
- Du arbeitest AM Unternehmen, nicht IM Unternehmen
- Deine Kunden sind Fans, die dich weiterempfehlen
- AI automatisiert deine Routineaufgaben weg
- Dein Unternehmen ist exit-fähig

Du hast echte Unternehmer-Freiheit erreicht.

Scenario B: Du machst nichts

- Du bist immer noch der Flaschenhals
- Dein Team ist abhängig von deinen Entscheidungen
- Kunden kommen und gehen unvorhersagbar
- Du arbeitest mehr Stunden bei gleichen Problemen
- Dein Burnout ist vorprogrammiert

Du hast dir einen teuren Job gekauft, kein Unternehmen.

Deine *Optionen*

Option 1: DIY-Implementation

- Nimm dieses Playbook und setze es Schritt für Schritt um.
- Für wen geeignet: Unternehmer mit viel Zeit und hoher Frustrations-Toleranz.

Option 2: Begleitete Implementation

- Wir implementieren die Systeme MIT dir in 6-12 Monaten.
- Du bekommst: Persönliche Begleitung durch erfahrene Berater
- Du bekommst: Bewährte Systeme aus 550+ Implementierungen
- Du bekommst: Team-Training und Change-Management
- Du bekommst: Messbare Ergebnisse oder Geld zurück

Für wen geeignet: Unternehmer, die Results wollen, nicht Lernprozesse.

Weitere *Ressourcen*

Erwähnte Dokumente

Die Linkedin-Bibel:

Systematische LinkedIn-**Kundengewinnung**

Jetzt herunterladen

Die Paid Ads Revolution

Planbare Leads mit **Werbeanzeigen**

Jetzt herunterladen

Sales-Team Aufbauplan

Von 0 auf **10 Vertriebler**

Jetzt herunterladen

Unsere Expertise

- 550+ erfolgreiche Kunden
- 1M+ Monatsumsatz
- 9,4 Kundenzufriedenheits-Score
- 700k€ monatlicher Bestandskunden-Umsatz
- 28 A-Player im Team

Wichtige Zitate zum Merken:

"Fulfillment-Excellence ist der einzige nachhaltige Wettbewerbsvorteil."

"Show me the incentive and I show you the outcome" - Charlie Munger

"A-Player arbeiten nur bei A-Companies."

"Das System ist das Produkt."

"Pro Monat verlierst du wahrscheinlich 50.000€+ durch schlechtes Fulfillment."

Bevor du weiterliest: Unser YouTube-Kanal ist eine *Goldgrube*

Die Must-Watch Playlist für Sales-Team Aufbau:

Foundation & Mindset:

Die ungefilterte Wahrheit über Millionen-Vertriebe

VIDEO ABSPIELEN

1 Mio P/Monat
- Sales Team Aufbau

VIDEO ABSPIELEN

Recruitment & Hiring:

Hiring Video - So würde ich mein Sales Team heute aufbauen

VIDEO ABSPIELEN

Der Nr. 1 Weg ein Cold Calling Team aufzubauen

VIDEO ABSPIELEN

Zum Heartbeat Youtube-Kanal

Bevor du weiterliest: Unser YouTube-Kanal ist eine *Goldgrube*

Die Must-Watch Playlist für Sales-Team Aufbau:

Vergütung & Incentives:

So vergüte ich mein 2,6 Mio € Sales-Team. Mach Copy-Paste

VIDEO ABSPIELEN

Sales-Team mit 0€-Risiko aufbauen

VIDEO ABSPIELEN

Leadership & Management:

6 Jahre Leadership Erfahrung in 31 Minuten

VIDEO ABSPIELEN

So baust du ein 10+ Sales-Team, das **GARANTIERT** Schlagzahl liefert

VIDEO ABSPIELEN

Über

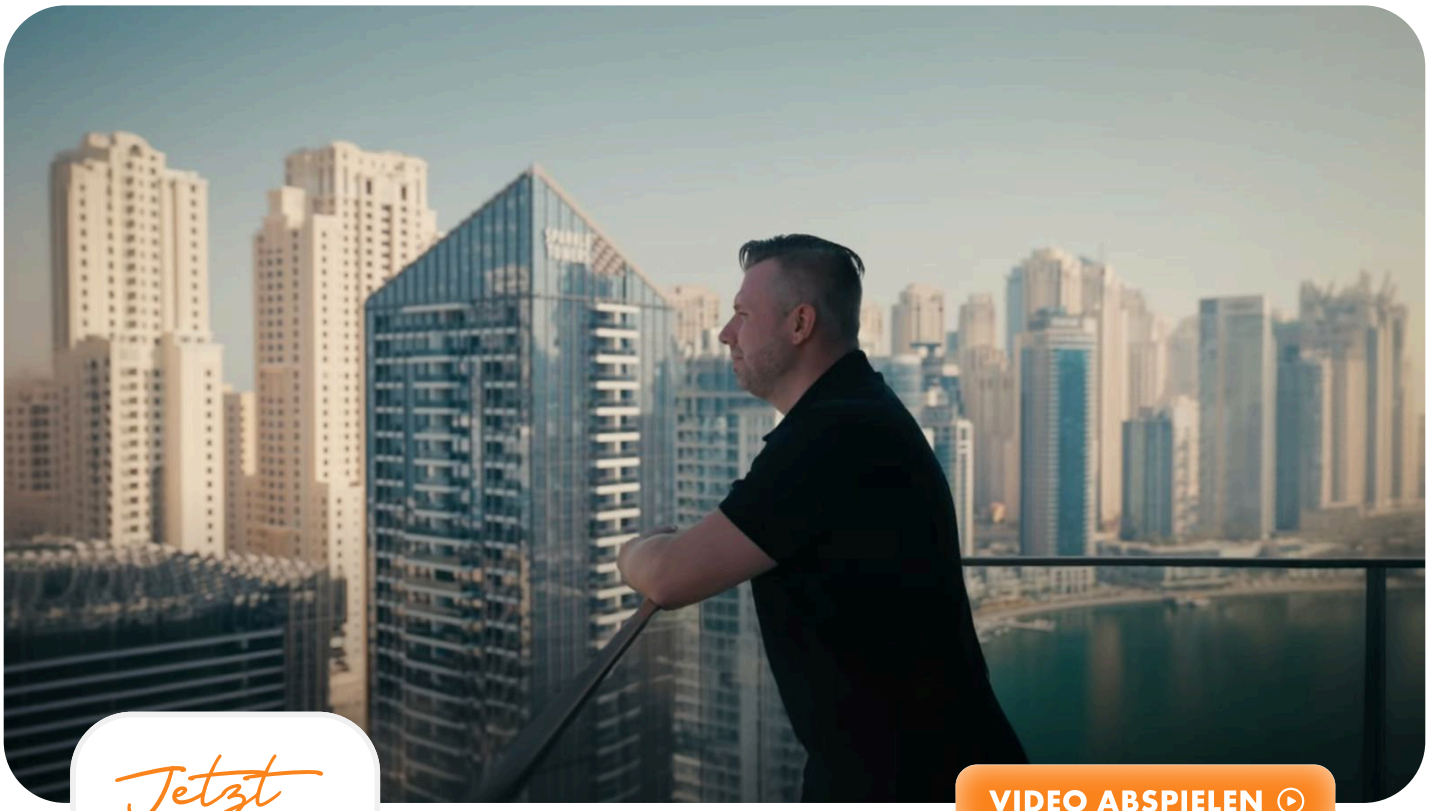
450 Videos,

2M+ Aufrufe,

95%+ Like-Rate

Abonniere jetzt und verpasse keine **Updates** zu Sales-Team Aufbau, Recruitment und Leadership-Systemen.

Zum Heartbeat Youtube-Kanal



Diese Geschichte *solltest du hören*

Wir könnten dir von unseren **konstanten Umsätzen** von über **500.000 €** pro Monat berichten oder über unsere **brillanten Mitarbeiter**, die hinter Europas **erfolgreichsten** Kampagnen stehen und dir bei deiner Umsetzung helfen. Wir könnten dir die Erfolgsgeschichten von über **600 zufriedene Kunden** näher bringen.

Doch nichts ist so überzeugend wie die Geschichte von **Dennis Reimann**, dem Geschäftsführer von R&R Marketing.

In einem YouTube-Video, das wie eine Welle durch die Community ging, zeigte Dennis in **nur 2:33 Minuten**, wie er es geschafft hat, seinen Umsatz mittlerweile zu ***verzehnfachen*** und sein Leben und das seiner Familie **für immer zu verändern.**

Seine Geschichte wird dir die **Stärke verleihen**, die du für deine Umsetzung **brauchst**.

Dieses Video als **Abendroutine** wird dir die Kraft geben, deinen Weg mit frischer Energie zu beschreiten. Und selbst wenn du es nicht regelmäßig ansehen kannst, **mach es jetzt**. Diese wenigen Minuten können deine Perspektive völlig **transformieren**!

Wenn du dir dafür keine **2:33 Minuten** Zeit nimmst, hast du mein Beileid.
Tauche jetzt ein in die Geschichte von Dennis, **lass dich von seinem Erfolg anstecken** und motivieren – es sind Erfolge wie diese, warum wir unsere Arbeit mit vollem Herzblut machen.

VIDEO ABSPIELEN

Du vertraust *uns nicht?*

Dann frage dich, warum diese Firmen es tun:

elopage

STRÖER CONTENT GROUP

EFM VERSICHERUNGSMAKLER

Hunderte weitere Kunden vertrauen auf Heartbeat:

NEXTLEVL RESEARCH

LEADERS ACADEMY

KNAUF

ARTHOS

EXPAND

_2Leadership

KARLEVID ADVISORY FOR DIGITAL BUSINESS

HUCON shifting limits

SEVENTIMES

LinkMe Marketing

TIME 4 CHANGE

REIMANN MEDIA

MATTHIAS AUER FOTOGRAF

Mittelstands Kapital

AGENTUR GOLDENBERG

GLOBAL COACHING GROUP

SEIT 2021 BERNHARD FRANZ UNTERNEHMENSBERATUNG

LUKASZ URBAN

JWS Coaching

AKADEMIE Für inneren und äußeren WANDEL

Kleiner Ausschnitt *unserer Kunden*

Social Recruiting / Employer Branding:

- **Jobeffect:** von 20 auf 60 k Monatsumsatz in 4 Monaten - Vertrieb (Link)
- **Sebastian Schmidt:** zum 19. des Monatas 40 k Monatsumsatz - Pflege (Link)
- **Nico & Dave:** von 0 auf 70 k Umsatz in 10 Monaten - Schweiz
- **Ralph Appel:** 56 k in einem Monat abgeschlossen - Social Recruiting (Link)
- **Daniel Knoll & Dennis Stahl:** von 0 auf 15 k Monatsumsatz durch Prozessoptimierung - Social-Recruiting (Link)
- **Sebastian Teich & Florian Ngjela:** 5 Neukunden in 5 Wochen und 20 Erstgespräche pro Woche - Social Recruiting

Marketer

- **Franz Merz:** von 8 k auf 40 k Cashflow in 4 Monaten - Agentur Meta Ecom (Link)
- **Dan Berlin:** ohne Ad spend zu 40 k Wochenumsatz - Marketing Coach (Link)
- **ProAds:** von 10 auf 50 k Monatsumsatz in 5 Monaten - Agentur SEA Ecom (Link)
- **Rene Engert:** von 10 auf 36 k Umsatz in Januar - Growth-Partner (Link)
- **Youri Keifens:** planbare Kundengewinnung - Copywriter (Link)
- **Matthias Auer:** Vollauslastung in 90 Tagen - Foto/Videograf (Link)
- **Marina Eberharter:** 24 k Umsatz abgeschlossen nach 1 Monat - Coach (Link)
- **Ippolit:** Vollauslastung nach 4 Monaten - Content-Experte (Link)
- **Nele Sicher:** von 0 auf 10 k monatlich in 60 Tagen - Content-Experte (Link)
- **Sebastian Zitzmann:** mit einer 25 h Woche 23 k Monatsumsatz - B2B Marketer (Link)
- **Dennis Reimann:** von 0 auf 40 k Monatsumsatz in 6 Monaten - B2B Marketer (Link)
- **Marcel & Anna:** von 15 auf 40 k Monatsumsatz in 3 Monaten - Agentur und Marketing-Berater (Link)
- **Philipp Offenbecher:** von 30 auf 70 k Monatsumsatz in 30 Tagen: Marketing-Coach (Link)
- **Philipp Mattes:** von 0 auf 10 k Monatscashflow in 30 Tagen - Marketing-Berater (Link)
- **Philipp Stein:** von 10 auf 40 k Monatsumsatz: Marketing-Berater (Link)
- **Max & Meike Obermayr:** planbare Kundengewinnung & 10 Termine / Woche : Marketing-Agentur (Link)
- **Marina Eberharter:** von 10 auf 40 k Monats-umsatz in 4 Monaten: Marketing-Beraterin (Link)
- **Felix Beck:** in 4 Wochen über 20 k Umsatz abgeschlossen: Marketing-Agentur (Link)
- **Manuel Tschurtschentaler:** Wachstumspartner-schaft mit einem Kunden und Team aus 4 Leuten - Growth Partner (Link)
- **Marischa Braun & Mirco:** 30 k Monatsumsatz - Marketing-Berater (Link)

Weitere *Erfolge*

Personalberater

- **Steffen Ratschan:** viel zu viel Geld verdient mit unseren Systemen & Bewerber im Überfluss - Automotiv (Link)
- **Eddy & Andre:** vom Selbstständigen zum Unternehmer mit Team in 4 Monaten - IT (Link)
- **Amir:** Vollauslastung und planbare Termingenerierung in 90 Tagen (Link)
- **Claudia & Kathrin :** Vollauslastung als Personalberaterin & planbare Kundengewinnung (Link)

Unsere Geschichte (Link)
Ich erzähle dir das, um zu zeigen, dass unsere Erkenntnisse auf unserer umfassenden Erfahrung und Praxis mit über **600 Kundenprojekten** beruhen.

Berater

- **Lukasz Urban:** 10 Gespräche pro Woche - Leadership (Link)
- **Michael Mohr:** planbare Termine generieren - SAP Consultant (Link)
- **Kathrin Klose:** Vollauslastung in 60 Tagen - Leadership (Link)
- **Stephan Christ:** mehr hochwertige Kunden als Abwickelbar - Vertrieb (Link)
- **Markus Schmidt:** Vollauslastung als Berater - Vertrieb (Link)

Fallstudie *01*

Michael Rohrböck & Matthias Königsberger

Von der Bauchladen-Agentur zur Neukunden-gewinnung mit >130.000 € Monatsumsatz

Ausgangssituation

Michael und Matthias starteten als Freelancer und Webentwickler bzw. Grafiker. Sie **gründeten** schließlich eine GmbH und boten als **Full-Service-Agentur** ein breites Spektrum an **Dienstleistungen** an, darunter Webdesign, Grafikdesign, Google Ads und Social-Media-Betreuung. Ihre **Kundenakquise** war stark von Empfehlungen abhängig, und sie nahmen an Ausschreibungen teil, bei denen sie oft den **Zuschlag als günstigster Anbieter** erhielten.

Herausforderungen

- **Keine klare Positionierung:** Sie boten viele Dienstleistungen an, was die Ressourcen aufspaltete und die Umsätze stagnieren ließ.
- **Fehlender Verkaufsprozess:** Sie sahen sich als Umsetzer, nicht als Verkäufer, und hatten keinen strukturierten Verkaufsprozess.
- **Burnout und ineffiziente Arbeitsweise:** Die ständige Neukundenakquise und zu viele unterschiedliche Projekte verursachten mentale Erschöpfung und ineffiziente Arbeitsabläufe.
- **Instabile Einnahmen:** Verschiedene Versuche, alternative Einkommensquellen zu erschließen (z.B. Affiliate-Seiten, Amazon Merch), führten zu instabilen und unvorhersehbaren Einnahmen.
- **Restrukturierung des Angebots:** Fokussierung auf eine Zielgruppe (Coaches) und Aufbau einer hybriden Dienstleistung aus Beratung und Agenturleistungen.

Was haben wir gemacht

- **Neupositionierung:** Die Agentur spezialisierte sich auf die Kundengewinnung für Coaches, Therapeuten und Berater.
- **Optimierung der Vertriebsprozesse:** Einführung strukturierter Verkaufsprozesse und Trainings zur Verbesserung der Verkaufsfähigkeiten.
- **Effektive Onboarding- und Trainingsprozesse:** Entwicklung klarer Onboarding-Programme für neue Kunden, um sicherzustellen, dass sie die Spielregeln und Abläufe verstehen.
- **Sales- und Marketing-Strategien:** Erarbeitung klarer Sales- und Marketing-Angebote, um den wahrgenommenen Mehrwert zu steigern und die Kundenakquise zu systematisieren.
- **Fokussierung auf die Zielgruppe Coaches:** Aufbau eines spezifischen Angebots für diese Zielgruppe.
- **Einführung eines hybriden Modells:** Kombination aus Beratung und Agenturdienstleistung.
- **Schaltung von Marketing-Ads:** Optimierung der Sales-Prozesse und gezielte Werbemaßnahmen.

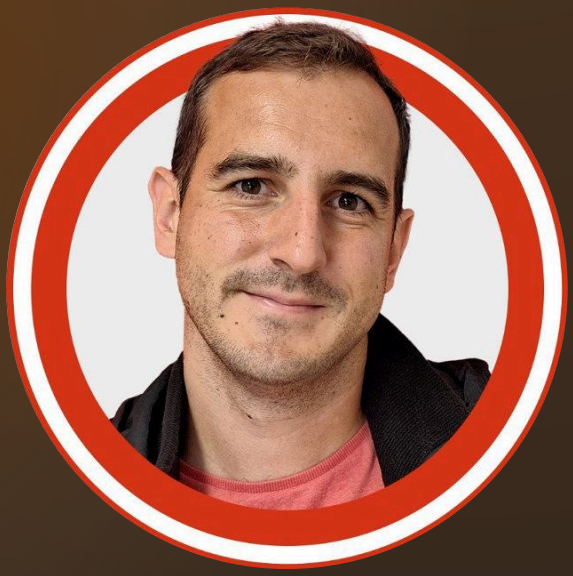
Fallstudie *01*

Michael Rohrböck & Matthias Königsberger

Von der Bauchladen-Agentur zur Neukunden-gewinnung mit >130.000 € Monatsumsatz

Resultat

- **Stabile Neukundengewinnung:** Durchschnittlich 8 neue Kunden pro Monat mit einer Zielvorgabe von 11 Kunden pro Monat.
- **Planbarkeit und Wachstum:** Langfristige Planungen wie die Einstellung neuer Mitarbeiter und die Erweiterung des Teams wurden ermöglicht.
- **Verbesserte Zusammenarbeit und höhere Effizienz:** Klare Prozesse und Positionierung führten zu einer wesentlich effektiveren Zusammenarbeit mit Kunden.
- **Erste Umsätze nach 2-3 Monaten Produktentwicklung:** Mit 3k Adspend wurden 50.000 bis 60.000 Euro Umsatz generiert, später mit 4k Adspend 130.000 Euro Umsatz.
- **Einstellung zusätzlicher Mitarbeiter:** Neue Mitarbeiter im Fulfillment und Vertrieb wurden eingestellt.



PROFIL ÖFFNEN

"Die Zusammenarbeit mit Heartbeat Consulting war die beste Business-Entscheidung, die wir treffen konnten. Unsere Umsätze sind gestiegen, und wir haben endlich die Planbarkeit und Stabilität, die wir immer angestrebt haben."

- Michael Rohrböck

Fallstudie *02*

Dennis Reimann

Von 10K auf konstant 75k Monatsumsatz

Ausgangssituation

Dennis Reimann ist Geschäftsführer der Reimann Media GmbH in Hamburg. Mit seiner **Agentur** unterstützt er **mittelständische Unternehmen** dabei, auf LinkedIn die richtigen Entscheidungsträger zu erreichen, mehr Kunden zu gewinnen, sichtbarer zu werden und ihre erklärungsbedürftigen Produkte, Dienstleistungen oder Softwarelösungen an die richtigen Kunden zu bringen. Trotz seiner Bemühungen und der angebotenen Dienstleistungen hatte Dennis **Schwierigkeiten**, **konstante Umsätze** zu generieren und seine **Verkaufsprozesse** zu optimieren.

Was haben wir gemacht

- **Einführung eines Cold Calling Teams:** Das Team übernahm die gesamte Arbeit der Terminlegung für Dennis.
- **Optimierung der Vertriebsprozesse:** Strukturierte und skalierbare Prozesse wurden implementiert, um die Effizienz zu steigern.
- **Delegieren von Aufgaben:** Dennis delegierte das Setting und das Outbound Leadership, um sich auf das Closing zu konzentrieren.
- **1:1 Coaching und Training:** Durch intensive 1:1 Coachings und Trainings wurden die Verkaufsfähigkeiten von Dennis und seinem Team verbessert.

Herausforderungen

- **Inkonsistente Neukundengewinnung:** Der Prozess zur Gewinnung neuer Kunden war unstrukturiert und unzuverlässig.
- **Überlastung:** Dennis legte jeden Termin selbst, was zu einer hohen Arbeitsbelastung führte.
- **Fehlende Struktur im Vertrieb:** Es fehlte ein klar definierter und skalierbarer Verkaufsprozess.
- **Mangelnde Delegation:** Dennis übernahm viele Aufgaben selbst, die delegiert werden könnten, um mehr Effizienz zu erreichen.

Wenn du das noch nicht getan hast, schau dir jetzt seine inspirierende Geschichte an:

VIDEO ABSPIELEN

Fallstudie *02*

Dennis Reimann

Von 10K auf konstant 75k Monatsumsatz

Resultat

- Signifikante Umsatzsteigerung: Dennis ging von 10K auf konstant 75.000 € Monatsumsatz.
- Effizientere Arbeitsweise: Die gesamte Terminlegung wurde durch das Cold Calling Team übernommen.
- Fokus auf Closing: Dennis konnte sich nun vollständig auf das Closing konzentrieren und musste keine Termine mehr selbst legen.
- Delegiertes Outbound Leadership: Auch das Outbound Leadership wurde erfolgreich delegiert, was zu einer weiteren Effizienzsteigerung führte.

PROFIL ÖFFNEN

Heartbeat Consulting war für mich der perfekte Sparringspartner. Sie haben echtes Potenzial und Fachwissen gezeigt und mich dabei unterstützt, meine Verkaufsprozesse zu optimieren und meine Agentur auf das nächste Level zu heben."

- Dennis Reimann

Fallstudie *03*

Thomas Gal

Über 100.000 € Monatsumsatz mit planbarer Kundengewinnung

Ausgangssituation

Thomas Gal ist Geschäftsführer und Gründer einer **Agentur**, die mittelständische Unternehmen dabei unterstützt, ihre erklärungsbedürftigen Produkte und **Dienstleistungen** effektiv zu vermarkten. Trotz seiner **Expertise** und **bisherigen Erfolge** hatte Thomas Schwierigkeiten, eine planbare und skalierbare Methode zur **Kundengewinnung** zu etablieren.

Herausforderungen

- **Unzuverlässige Leadgenerierung:** Die Agentur war stark von Empfehlungen und Netzwerk-Kontakten abhängig, was zu unvorhersehbaren und schwankenden Umsätzen führte.
- **Ineffiziente Werbemaßnahmen:** Frühere Versuche mit Ads waren erfolglos und führten zu hohen Kosten pro Lead ohne signifikante Ergebnisse.
- **Mangelnde Skalierbarkeit:** Der Verkaufsprozess war nicht strukturiert und stark von Thomas' persönlichem Einsatz abhängig, was die Skalierung erschwerte.
- **Falsche Fokussierung:** Zu viel Zeit und Energie wurden auf ineffiziente Methoden wie Cold-Calling und Cold-Mailing verschwendet.

Was haben wir gemacht

- **Strategische Neuausrichtung:** Der Fokus wurde weg von Cold-Calling und Cold-Mailing hin zu effektiven Ads-Kampagnen und strukturierten Sales-Prozessen verlagert.
- **Optimierung der Werbemaßnahmen:** Implementierung und Optimierung von Ads auf verschiedenen Plattformen wie Google, Facebook und Instagram, um konstante und kostengünstige Leads zu generieren.
- **Aufbau eines Vertriebsteams:** Thomas wurde bei der Einstellung und Schulung eines remote arbeitenden Vertriebsteams unterstützt, um Aufgaben effizient zu delegieren.
- **Einführung strukturierter Prozesse:** Entwicklung und Implementierung klarer Prozesse für Lead-Generierung, Kundenakquise und Sales-Tracking, um die Effizienz und Skalierbarkeit zu erhöhen.

Fallstudie *03*

Thomas Gal

Über 100.000 € Monatsumsatz mit planbarer Kundengewinnung

Resultat

- **Monatlicher Umsatz von über 100.000 €:** Durch die optimierten Prozesse und effizienten Werbemaßnahmen konnte Thomas' Agentur einen konstanten Umsatz von über 100.000 € pro Monat erzielen.
- **Planbare und skalierbare Kundengewinnung:** Die Lead-Generierung wurde planbar und kostengünstig, mit konstanten Lead-Kosten zwischen 18 und 25 Euro.
- **Effizientes Vertriebsteam:** Das neu aufgebaute Vertriebsteam übernahm wichtige Aufgaben, sodass Thomas sich auf strategische Entscheidungen konzentrieren konnte.
- **Verbesserte Arbeitsweise und höhere Effizienz:** Die klare Struktur und die effizienten Prozesse führten zu einer signifikanten Verbesserung der Arbeitsweise und der Ergebnisse.

PROFIL ÖFFNEN

"Die Zusammenarbeit mit Heartbeat Consulting hat es mir ermöglicht, meine Agentur auf ein völlig neues Niveau zu heben. Die Ergebnisse sprechen für sich: planbare Leads, effiziente Prozesse und ein Umsatz, der unsere Erwartungen übertroffen hat."

- Thomas Gal

MCGA

Das *Millionenfähig*-Handbuch

Agentur Blueprint

Dieser *nächste Zug* kann dich Millionenfähig machen

MCGA

Damit dir der erste Schritt leicht fällt
haben wir ein einmaliges Geschenk für Dich:

Lass deine Marketing-Tools gratis von weltklasse Experten erstellen

Du bekommst ein Linked-In Marketing Setup individuell von unseren Senior Marketern und Copywritern erstelllt - komplett kostenfrei

- **Lead-Magnet Strategie inkl. Titel** für dein Unternehmen, das Wunschkunden speziell in deiner Branche anzieht
- **5x Bild-Ad Werbetexte, eine Bibliothek der umsatzstärksten Anzeigen inkl. Video-Ad Hooks**, damit du schnell profitabel mit der ersten LinkedIn-Kampagne starten kannst.
- **LinkedIn Post Hooks**, die dein Profil für Unternehmenskunden attraktiv und sympathisch machen

Mit diesem limitierten VIP Angebot sparst Du schon HEUTE **Ø40 Stunden Arbeitszeit** und gewinnst 3x mehr **Neukunden**

Wir übernehmen deine Marketing-Aufstellung for free. Warum?

Als Dankeschön: Damit du als B2B Unternehmer LinkedIn profitabel startest mit **praxiserprobter Leadmagnet-Strategie.**

- **3x mehr Umsatz durch geringen Leadpreis**
- **Hohe Reichweite**
- **Wir kennen die Strategien deiner Mitbewerber**

Kostenloses Marketing Setup sichern im Wert von 1.200 Euro!

Jetzt *Tools* sichern

Damit dir der erste Schritt leicht fällt
haben wir ein einmaliges Geschenk für Dich:

Was passiert im Gespräch:

- Wir analysieren deine aktuelle Situation in allen 4 Säulen
- Du erhältst dein VIP Kickstarter Bundle
- Du siehst deine größten Hebel für Wachstum
- Wir zeigen dir den schnellsten Weg zu systematischer Excellence
- Du entscheidest, ob du es alleine oder mit Unterstützung umsetzt

Das LinkedIn
Kickstarter Bundle

Warum wir das *kostenlos* machen

Einfach: Wir sind überzeugt von unseren Systemen. Wenn du siehst, was möglich ist, willst du es implementieren.
Ob alleine oder mit uns - das entscheidest du.

Dauer: 60 Minuten

Kosten: Kostenfrei

Verpflichtung: Keine

Kostenloses *Marketing Setup* sichern im Wert von 1.200 Euro!

Jetzt *Termin* sichern

Von unseren Profi Copywritern & Senior Marketern

heartbeat-consulting.com

Dein nächster Schritt:
Umsetzung mit Starthilfe

Während du das hier liest, passieren *3 Dinge:*

- Du verlierst täglich Opportunities durch ineffiziente Systeme ↘
- Deine Konkurrenz baut systematische Unternehmen auf ↘
- Der Markt entwickelt sich weiter - mit oder ohne dich ↘

Die Frage ist nicht **OB** du systematische Excellence brauchst.
Die Frage ist **WANN** du anfängst.
Heute? Oder nach dem nächsten Burnout?
Jetzt? Oder wenn dein bester Mitarbeiter kündigt?
Sofort? Oder wenn deine Konkurrenz an dir vorbeizieht? **Deine Entscheidung.**

Der nächste Schritt ist simpel:

Kostenloses *Marketing Setup* sichern im Wert von 1.200 Euro!

Jetzt *Setup* sichern

Von unseren Profi Copywritern & Senior Marketern

heartbeat-consulting.com