

# Dein Schlüssel zu maximalem Umsatz? Anders sein. Besser verkaufen.

Deine ultimative  
**Sales-Checkliste.**

Maximales Marketing.

**Out of the box &  
exponentiell effektiv.**



4,9 von 5,0  
Kundenfeedback



Google-Zertifiziert  
Online-Marketing

Die Frage ist:

# Musst du deinen Kunden das Produkt noch verkaufen, oder kaufen deine Kunden bei dir – wegen dir?

Egal ob Verkäufer, Angestellter oder Selbständiger: Du bist das verdammte Gesicht. Das RevenueFlow Framework sorgt dafür, dass du nicht mehr überzeugen musst – sondern gekauft wirst. Unabhängig von deinem Angebot baust du eine Beziehung zur Zielgruppe auf, die dich aus jedem Vergleich katapultiert.

Denn mal ehrlich: Dein Produkt kann 25 % besser und 10 % günstiger sein – wenn dein Wettbewerber aber Sympathie, Vertrauen oder einfach das bessere Feeling verkauft, stehst du trotzdem im Regen. Dann heißt es: Preisdumping oder noch ein „Mehrwert“ oben draufpacken.

Musst du aber nicht. Wenn du weißt, wie du dich selbst verkaufst, wird dein Angebot nicht nur gekauft – es wird gewählt.

*Also: Vergiss Feature-Dumping und Rabattschlachten – die Leute kaufen nicht nur dein Produkt. Sie kaufen dich. Sie kaufen das Gesamtpaket – deine Persönlichkeit, deine Wirkung, dein Erlebnis, deine Klarheit. Alles, was dich von „nur einem weiteren Anbieter“ zum Must-have macht.*

Verkauf dich über Wert.

# Umsatz ist kein Zufall. Es ist eine Strategie.

Ja, es gibt sie – die Naturtalente im Verkauf. Die, die scheinbar mühelos Deals abschließen und dabei den Eindruck erwecken, als würden sie Magie wirken. Doch die Wahrheit ist: Das sind die Wenigsten. Die meisten von uns sind keine geborenen Verkäufer. Aber genau deshalb gibt es den klaren Vorteil für die, die bereit sind, sich die richtigen Strategien anzueignen.

Verkaufen ist lernbar. Es geht nicht darum, auf billige Tricks oder Drucktaktiken zurückzugreifen. Es geht darum, ein System zu entwickeln, das zu dir passt – zu deiner Persönlichkeit, deiner Art und Weise, wie du mit Menschen umgehst.

Und hier setzt das RevenueFlow Framework an: Statt dich in eine Rolle zu zwingen, die dir nicht entspricht, zeigt dir das Framework, wie du dich dort optimierst, wo es den größten Hebel für dich hat – ohne ständige Anstrengung und ohne Verstellung. Schritt für Schritt und genau auf dich zugeschnitten.

- **Du musst nicht der Lauteste im Raum sein.**
- **Du musst keine aggressive Closing-Technik auswendig lernen.**
- **Du musst nur verstehen, wie du als Mensch verkaufst.**

Es geht darum, eine personalisierte Verkaufsstrategie zu entwickeln, die nicht gegen dich arbeitet, sondern mit dir. Ein Prozess, der deine Stärken ins Rampenlicht stellt – deine Art der Kommunikation, dein Auftreten und dein Angebot. Diese Kombination macht dich unwiderstehlich für deine Zielgruppe und sorgt dafür, dass Kunden nicht nur kaufen, sondern immer wieder bei dir kaufen.

Denn am Ende des Tages kaufen die Leute nicht das Produkt – sie kaufen dich. Dein Wert, deine Authentizität und das Gefühl, das du ihnen gibst. Und genau das kannst du mit der richtigen Strategie zum Erfolg führen

Die 10 durchschlagenden Merkmale.

# Willst du wirklich nur mit Preis & Features punkten?

## KALTAQUISE – STANDARDKRAM ODER INDIVIDUELLER TOUCH?

**✘** Machst du wirklich noch diesen Massen-Kram? Kaltakquise ohne Ziel?

**✔** ODER BIST DU SCHON SO WEIT, DASS DU DEINE ANSPRACHE SO INDIVIDUELL MACHST, DASS JEDER KUNDE MERKT: „HEY, DER VERSTEHT MICH!“

**Sales ist**, wenn du echte Verbindungen aufbaust und nicht nach irgendeinem Lead schielst.

## EINHEITSBREI ODER MASSGESCHNEIDERTE KOMMUNIKATION?

**✘** Kommen deine Verkaufsmaterialien aus der Massenproduktion?

**✔** ODER SIND SIE SO ABGESTIMMT, DASS SIE DEINEN ZIELKUNDEN SOFORT PACKEN?

**Sales ist**, wenn du deinem Kunden das Gefühl gibst, dass dein Angebot für ihn gemacht wurde und nicht für „alle“.

## PROZESSE ODER FLEXIBILITÄT?

**✘** Hast du einen starren Prozess, den du immer wieder abspulst?

**✔** ODER BIST DU FLEXIBEL GENUG, UM AUF DEINEN KUNDEN EINZUGEHEN UND DEN PROZESS ANZUPASSEN, WENN ES WICHTIG IST?

**Sales ist**, wenn du die Struktur hast, aber trotzdem Raum für Anpassung lässt.

## BEZIEHUNGSaufbau – CALL ME MAYBE?

**✘** Wartest du darauf, dass deine Kunden dich aktiv bzgl. Problemen ansprechen?

**✔** ODER RUFST DU OHNE ETWAS VERKAUFEN ZU WOLLEN, EINFACH UM DIE BEZIEHUNG ZU VERTIEFEN – EINFACH MAL DURCH?

**Sales ist**, wenn du nicht nur dann anrufst, wenn du etwas willst, sondern regelmäßig Kontakt hältst.

## MEHR BIETEN, AUCH OHNE „PROJEKT“

Inverstierst du keine weiteren Gedanken an die Lösung anderer Probleme deiner Kunden?

**ODER GIBST DU DEINEN KUNDEN AUCH DANN EINEN MEHRWERT, WENN IHR GERADE NICHT ZUSAMMEN AN EINEM PROJEKT ARBEITET?**

**Sales ist**, wenn du mehr bietest als das, was sie aktuell von dir bekommen.

## EHRlich VERKAUFEN ODER MANIPULATION?

Versuchst du dich immer noch an Verkaufstricks, wie alle anderen auch?

**ODER EHST DU DEN EHRlichen WEG UND ZEIGST DEINEM KUNDEN DEN ECHTEN WERT DEINES ANGEBOTS?**

**Sales ist**, wenn du deinen Kunden wirklich das bietest, was er braucht, ohne Tricks.

## LANGFRISTIGE PARTNERSCHAFT ODER EINMALIGER DEAL?

Gehst du nur auf den schnellen Gewinn aus?

**ODER SUCHST DU LANGFRISTIGE BEZIEHUNGEN, DIE NACHHALTIG MEHR ERTRAG EINBRINGEN?**

**Sales ist**, wenn du nicht nach dem schnellen Abschluss suchst, sondern nach langfristigen Partnerschaften.

## TESTEN ODER AUF SICHERHEIT SPIELEN?

Bleibst du bei deiner einmalig funktionierenden Strategie?

**ODER TESTEST DU REGELMÄSSIG NEUE WEGE UND SCHAUST, WAS NOCH FUNKTIONIEREN KANN?**

**Sales ist**, wenn du bereit bist, Neues auszuprobieren und daraus zu lernen, statt in alten Mustern zu bleiben.

## REALITÄT ODER SCHÖNFÄRBEREI?

Malst du deinen Kunden Luftschlösser ... die in sich nicht stimmig sind?

**ODER SPRICHST DU OFFEN ÜBER DIE REALITÄT DEINES ANGEBOTS?**

**Sales ist**, wenn du die Wahrheit sagst, die auch deine Kunden verstehen und akzeptieren.

## SICHTBARKEIT ODER UNSICHTBARKEIT?

Verschwindest du, wenn es gerade mal nicht so läuft, wie gedacht?

**ODER BIST DU AUTHENTISCH, EHRlich – VOR ALLEM ZU DIR SELBST & TROTZALLEDDEM SICHTBAR?**

**Sales ist**, wenn du präsent bleibst, auch in Zeiten, in denen es ruhig ist.

Hast du alle Proof-Checks bestanden?

# Wenn nicht, dann ist es Zeit, dein Verkaufsansatz strategisch in Angriff zu nehmen.

Du kannst weiter den gleichen Standard fahren – oder du entscheidest dich für das, was dich wirklich von der Masse abhebt. Denn Standard bringt dich nicht weiter, wenn du einzigartig sein und herausstechen willst.

**Es ist alleine deine Wahl!**

**Du kannst weiter zusehen oder anfangen zu erobern.**

**Aber Vorsicht:** Hier geht's nicht um Bequemlichkeit, hier geht's um Action. **Bist du ready?**

Gemeinsam entfachen wir das Feuer deiner Marke.

**Jetzt anrufen**  
0174 18 45 777

