

Das perfekte Kunden Akquisitions System

Für achtsame Unternehmer, die ihre Angebote erfolgreich vermarkten und ein erfülltes Unternehmerleben führen möchten.

GRATIS

Das Steinbrink Media
6-Phasen-Modell zum
Nachmachen

1. Zielgruppenkompetenz
entwickeln oder prüfen



3. Aufbau des PPC Traffics
über Facebook & Youtube

Phase 1

Phase 2

Phase 3

2. Individuellen Leadfunnel
aufbauen zur Skalierung
des Traffics



4. Beratungspaket
entwickeln, um Leads
in Termine zu verwandeln

6. Customer Lifetime Value steigern
durch bedürfnisgerechte Produkt-
strukturen - min. auf 6-stellige
Monatsumsätze skalieren

Phase 4

Phase 5

Phase 6

5. Contentmanagement
entwickeln oder überprüfen
zur Verbesserung der
Sales-Quoten

EINFACH

Klarheit: Wie man Kundenanfragen generiert.

MEHR

In 5 Schritten zum perfekten Kunden-Akquisitions-System

UMSATZ

Anleitung für stabile Umsätze und skalierbaren Business-Modell

Welche achtsamen Unternehmer profitieren von diesem Report?

Du bietest hochwertige Angebote an und möchtest mehr Menschen erreichen, die Deine Angebote schätzen und davon profitieren? Dieser Report ist Dein Schlüssel zum Erfolg!

Wenn Du wachstumsorientiert denkst und nach einem klaren, effektiven Weg suchst, um online neue Kunden zu gewinnen und Dein Geschäft zu einer unverzichtbaren Marke zu machen, dann ist dieser Leitfaden genau das Richtige für Dich.

Stelle Dir ein ganzheitliches Growth-Marketing-Konzept vor, das nicht nur einfach zu verstehen, sondern auch weitgehend automatisiert ist. Ein Konzept, das sich in 5 Ebenen gliedert, jede davon klar beschrieben und mit sofort umsetzbaren Strategien. Genau das bieten wir Dir in diesem Report.

Wir brechen den Mythos auf, dass die digitale Kundengewinnung für Unternehmer komplex und undurchsichtig sein muss. Stattdessen führen wir Dich Schritt für Schritt durch ein strukturiertes Konzept, das Dir hilft, Dein Geschäft von zu schwankenden Buchungen zu befreien und Deine Kundengewinnung in eine konstante, vorhersagbare Erfolgsmaschine zu verwandeln.

Dein Hauptvorteil? Du erhältst die Kontrolle zurück. Statt auf zufällige Anfragen zu hoffen, lernst Du, wie Du gezielt und systematisch Deine Zielgruppe ansprichst. Dieser Report zeigt Dir, wie Du durch ein ganzheitliches Growth-Marketing-Konzept zur unverzichtbaren Marke wirst und gleichzeitig Deinen Aufwand minimierst.



Dieser Report ist für diejenigen gedacht, die bereit sind, ihr Geschäft zu einer unverzichtbaren Marke zu entwickeln. Für diejenigen, die den Wert digitaler Strategien erkennen und diese gezielt einsetzen möchten, um ihre Geschäftsziele zu erreichen.

Bist Du einer von ihnen? Dann lass Dich von diesem Report in eine Welt führen, in der Kundengewinnung und Business-Wachstum kein Zufallsprodukt, sondern das Ergebnis gezielter Planung und Umsetzung ist.

Bereite Dich darauf vor, Dein Geschäft zu revolutionieren und Deine Kundenakquise auf ein stabiles Fundament zu heben. Der erste Schritt? Tauche ein in die Seiten dieses Reports und entdecke das Potenzial, das in Deinem Geschäft steckt.

Viel Spaß beim Lesen!

**Dein
Torsten Steinbrink**

Gründer von Steinbrink Media
Business-Strategie seit 27 Jahren



Wer ist Torsten Steinbrink?

Schön, dass du hier bist.

Ich bin Torsten Steinbrink, und seit über 20 Jahren helfe ich intuitiven Unternehmern wie Dir, ihr Business erfolgreich zu gestalten.

Ich verstehe Deine Sehnsucht nach mehr Erfüllung, nach einem Business, das Dir Zeit und Raum für Deine Berufung gibt, ohne Dich mit ständigem Stress und komplizierten Marketingstrategien zu belasten.



Meine Erfahrung als Unternehmer und Business-Strategie, kombiniert mit einem tiefen Verständnis für digitales Marketing, ermöglicht es mir, einfache und intuitive Lösungen zu entwickeln. Ich habe unzählige Unternehmen bei der Entwicklung ihrer digitalen Strategien begleitet. Ich weiss, was es braucht, um ein Business aufzubauen, das Dir Freude bereitet und Dir ein Gefühl von innerer Ruhe und Zufriedenheit schenkt.

Dieser Report ist nicht nur ein theoretisches Konzept, sondern ein praxisorientierter Leitfaden, der Dir sofort umsetzbare Strategien bietet. Du erhältst ein ganzheitliches Marketing-System, das einfach zu verstehen und anzuwenden ist, Dir aber gleichzeitig die volle Kontrolle über Dein Business gibt.

Du wirst lernen, wie Du Deine Traum-Kunden gezielt ansprichst und Deine Angebote mit Leichtigkeit und Freude vermarktest – ohne Dich in komplexen technischen Details zu verlieren. Fokussiere Dich auf das Wesentliche – Deine Berufung, Deine Teilnehmer und Deine einzigartige Arbeit.

Dieser Report ist Dein Weg zu:

- Mehr Erfüllung: Schaffe ein Business, das Dir Zeit und Raum für Deine Berufung gibt.
- Mehr Leichtigkeit: Vermarkte Deine Angebote mit Freude und ohne Stress.
- Mehr innere Ruhe: Genieße die Freiheit und Unabhängigkeit eines erfolgreichen Business.
- Mehr Verbindung: Bilde tiefe und nachhaltige Beziehungen zu Deinen Kunden.
- Mehr Erfolg: Erreiche Deine Ziele und lebe ein erfülltes Unternehmerleben.



Wie Du Deine Angebote im Jahr 2024/2025 erfolgreich vermarktest.

Stell Dir vor: Deine Kunden strömen förmlich und buchen deine Angebote – ein Gefühl von Leichtigkeit und innerer Ruhe durchzieht Dein Business. Das ist möglich! Um Deine Kundengewinnung maximal zu automatisieren – so, dass Du jeden Tag zahlreiche Interessenten auf dem „Silbertablett“ serviert bekommst – müssen wir das Internet nutzen.

Ich sage es Dir sehr deutlich: Lerne, wie digitale Marketing- und Verkaufsprozesse funktionieren.

Das große Problem: Es gibt unzählige Tipps & Tricks da draußen – von unzähligen Experten, die alle aus meiner Sicht EIN Problem haben: Sie bieten in der Regel nur Insellösungen an. Alles richtig, und in der richtigen Reihenfolge angewendet funktionieren diese auch. Bei Steinbrink Media und mir ist das anders. Wir nutzen ein ganzheitliches Marketingkonzept, das zu 100 % aus der Praxis in meinen eigenen Unternehmen entwickelt wurde – ein Konzept, das Dir hilft, Deine Angebote mit Leichtigkeit und Freude zu vermarkten.



Automatisierte Kundengewinnung: Dein Weg zu mehr Ruhe und Erfolg.

Die Realität für viele Unternehmer sieht leider so aus, dass die Kundengewinnung oft vom Zufall abhängt.

Das ist schlecht. Schlecht fürs Geschäft, aber auch schlecht für Dein inneres Gleichgewicht. An nichts hängt die Zufriedenheit eines Unternehmers und seine innere Ruhe so sehr wie an einer verlässlichen Kundengewinnung.

Genug Kunden bedeuten in der Regel genug Umsatz. Verlässliche Kunden bringen Dir nicht nur finanzielle Sicherheit, sondern auch die Ruhe, die Du brauchst, um Dich auf das Wesentliche zu konzentrieren: Deine Angebote und Deine Kunden.

Wenn Deine Kundengewinnung verlässlich und stabil läuft, entsteht ein Zustand tiefer Ruhe und Gelassenheit. Nur mit dieser Ruhe kannst Du klar denken und Dein Unternehmen strategisch weiterentwickeln.

Das Gegenteil von innerer Ruhe ist nicht Hektik, sondern Angst: Die unterschwellige Angst vor zu wenig Umsatz, vor ausstehenden Rechnungen, vor der Sorge, Deinen Kunden nicht bestmöglich zu unterstützen.



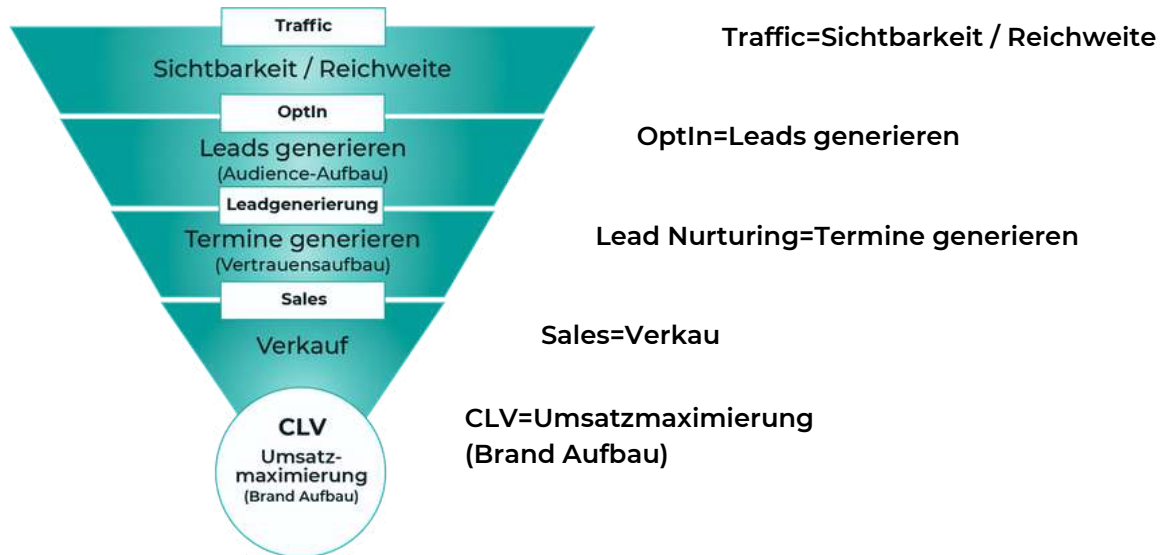
Diese Ängste sind normal, doch sie müssen Dich nicht lähmen. Akzeptiere sie, und nutze sie als Motivation, um Deine Kundengewinnung zu transformieren. Wir leben in einer Zeit, in der das Internet unendlich viele Möglichkeiten bietet, Deine Kundengewinnung zu stabilisieren und maximal zu automatisieren.

Nutze digitale Marketing- und Verkaufsprozesse, um die Kundengewinnung in Deinem Geschäft weitgehend zu automatisieren. Das funktioniert – auch für Dein Business, auch wenn Deine Angebote nicht mit einem einfachen Klick online verkauft werden. Wir bei Steinbrink Media haben in den letzten Jahren unzähligen Unternehmen geholfen, ihre Kundengewinnung zu optimieren und zu skalieren, und wissen, was wirklich funktioniert.

In diesem Report erhältst Du eine Anleitung, wie Du Deine Kundengewinnung mit einem ganzheitlichen Growth-Marketing-System maximal automatisieren kannst – ein System, das Dir hilft, die richtigen Kunden gezielt anzusprechen und Deine Angebote mit Leichtigkeit und Freude zu vermarkten.



Lass uns also starten und als erstes einmal einen Blick auf das ganzheitliche Growth-Marketing-System:



Du siehst, dass dieses Marketing- und Vertriebssystem 5 Ebenen aufweist. Genau diese 4 Ebenen will ich mit dir jetzt gemeinsam durchgehen. Und zwar so, dass du sie a) verstehst und b) idealerweise in deinem eigenen Geschäft ebenfalls ein erfolgreiches Marketing- und Vertriebssystem installieren kannst.

Die 5 Ebenen in deinem digitalen Marketing- und Vertriebsprozess:

1. **Ebene: Traffic = Besucher (Sichtbarkeit & Reichweite)**
2. **Ebene: OptIn = Leads (Audience-Aufbau)**
3. **Ebene: Lead Nurturing = Termine (Vertrauensaufbau)**
4. **Ebene: Sales/Verkauf**
5. **Ebene: Umsatzmaximierung**

Diese 5 Ebenen beschreibe ich dir nun der Reihe nach. Lass uns vorne beginnen.

Ebene 1

Traffic = Besucher

Ebene 1



Traffic=Sichtbarkeit / Reichweite

Mit Traffic sind Besucher auf deiner Webseite/deiner Landingpage gemeint. Die gute Nachricht lautet: Du kannst heute sehr einfach die passenden, kaufbereite Menschen aus genau deiner spezifischen Zielgruppe auf deine Seite lenken und damit deine Unbekanntheit besiegen. Hierzu hast du grundsätzlich zwei Wege, die du nutzen kannst:

Bezahlter Traffic:

Dieser Weg wird anorganische Werbung genannt. Hierfür buchst du Online-Werbung (z.B. bei Google, YouTube, Facebook, Instagram, LinkedIn etc.)

Hinweis: Geht sehr schnell, kostet aber Geld und hat das Risiko, dass du Geld verbrennst.

Gratis Traffic:

Dieser Weg wird organische Werbung genannt. Hierfür kommen Menschen über Suchmaschinen oder durch Content, den du streust (YouTube, Podcast, Blogbeiträge, Interviews etc.) auf deine Webseite/Landingpage.

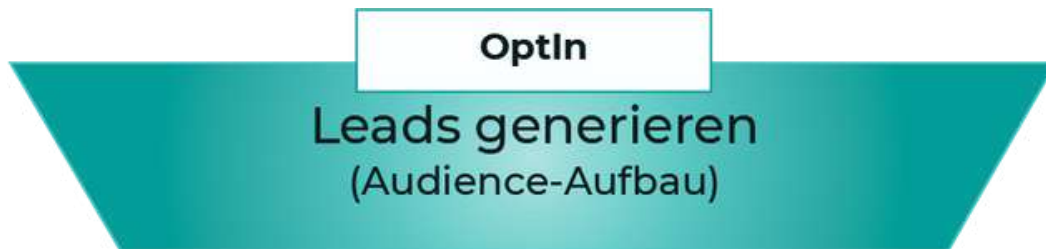
Hinweis: Dauert sehr lange, bis du etwas merkst. Hat aber den Vorteil, dass es gratis ist. Meine klare Empfehlung lautet, dass du dich an folgende Reihenfolge in deiner Vorgehensweise hältst:

1. Baue Zielgruppen-Kompetenz auf (das habe ich dir erklärt, wie das geht)
2. Starte dann zuerst mit organischer Kundengewinnung und generiere durch diese Kunden „Bring dein Flugzeug in Bewegung“.
3. Erst dann rate ich, mit anorganischem Marketing, also bezahlter Werbung, zu starten.

Ebene 2

OptIn = Leads

Ebene 2



OptIn=Leads generieren

Jetzt sprechen wir über die zweite Ebene in unserem ganzheitlichen Marketing- und Vertriebssystem: die Optin- bzw. Lead-Ebene.

Zur Klarheit: Optin bedeutet „Eintragen“ bzw. auch „Anmelden“. Durch den Schritt „Optin“ verwandelst du nun deine Webseitenbesucher in Interessenten. Lass uns dazu direkt einmal in die Begriffsdefinition gehen:

Interessenten = Menschen, die dir ihre Kontaktdaten geben – mindestens die E-Mail-Adresse.

Wie gelingt dir das? Ganz einfach: Wir machen den Besuchern unserer Webseite in diesem Schritt ein Angebot. Dieses Angebot lautet: Trage dich mit deiner E-Mail-Adresse ein. Im Tausch hierfür erhältst du ein Optin-Geschenk / ein Content-Geschenk.

Mit dem Schritt „Optin“ folgen wir 2 extrem wichtigen Marketing-Gesetzen:

Gesetz #1: Wir bauen uns eine „Masse von Menschen“ auf, die sich für dein Thema interessieren, denen wir dann weitere wertvolle Inhalte servieren können. Denn wir wissen: Zielgruppen-Besitz ist wichtiger als Produkt-Besitz.

Gesetz #2: „Regelmässige Kontakte bringen mehr Kunden!“ Denn wenn wir die E-Mail-Adressen eingesammelt haben - dann können wir eine vertrauensbildende und verkaufsfördernde Kommunikation aufbauen - eben E-Mails, die wir versenden. Jede E-Mail ist ein Kontakt.

Hier in diesem Schritt, „Optin“ geht es also nun darum, dass die Menschen aus deiner Zielgruppe sich bei dir mit der eigenen E-Mail-Adresse eintragen, damit sie weiterführende Informationen bekommen können.

Und genau da wird es wieder spannend: Für welche Informationen sind die Menschen bereit, sich mit der E-Mail-Adresse auf deiner Seite einzutragen?
Klar ist: Wenn du relevante Inhalte auf deiner Webseite/Landingpage kommunizierst, hast du a) die Aufmerksamkeit deiner Webseitenbesucher und b) fangen sie an, dir zu vertrauen.

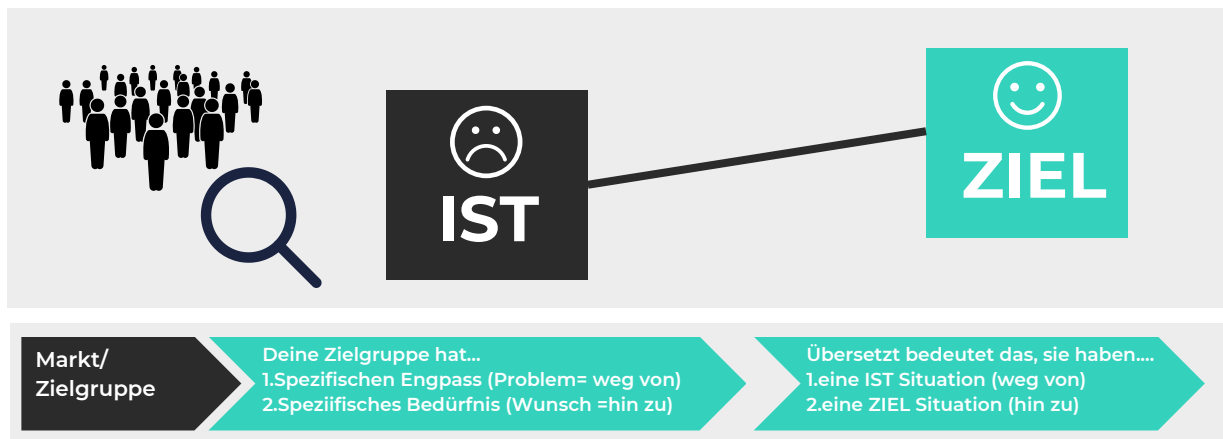
Nun ist also die Frage: Wie bringst du sie jetzt konkret dazu, sich bei dir auf der Seite mit ihrer E-Mail-Adresse einzutragen?

Antwort: Gib ihnen ein hochwertiges Geschenk im Tausch gegen die E-Mail-Adresse.

Hier ein paar Fakten zu diesem „Geschenk“:

Das Geschenk ist Content, der für deine Zielgruppe relevant ist relevant ist Content dann, wenn er den Menschen hilft, ihre Probleme zu lösen und ihre Ziele zu erreichen.

Sieh dir dazu folgendes Schaubild an:



Der Content kann in Video-Form, als Audio oder auch als PDF erstellt werden. Das Geschenk soll eine attraktive Visualisierung und einen Titel haben, der für deine Zielgruppe attraktiv klingt.

7 Praxisbeispiele für erfolgreiche Unternehmer

Hier sind einige Beispiele für Leadmagnete, die Du verwenden kannst, um potenzielle Kunden anzuziehen und Dein Angebot bekannt zu machen:



Als Dokument

"Die 7 wichtigsten Erfolgsfaktoren für ein erfülltes Unternehmerleben" – Ein Leitfaden, der die wichtigsten Aspekte für den Aufbau eines erfolgreichen Unternehmens beleuchtet.

"5 Fehler, die Dein Business ausbremsen – und wie Du sie vermeidest" – Ein Report, der häufige Fehler im Business aufzeigt und Strategien zur Vermeidung bietet.

"Dein Weg zu mehr Kunden: Die 10 besten Strategien für erfolgreiches Marketing" – Ein Praxis-Leitfaden mit konkreten Tipps und Strategien für mehr Kunden.

"Der ultimative Leitfaden zur Optimierung Deiner Online-Präsenz" – Eine Anleitung, wie Du Deine Website und Social-Media-Kanäle effektiv nutzt, um mehr Kunden zu gewinnen.



Als Video

"Wie Du mit Leichtigkeit Deine Traum-Kunden gewinnst – ohne ständigen Stress und Mühen." Ein Video, das einfache und effektive Strategien zur Kundengewinnung präsentiert.

"Die 3 größten Fehler beim Online-Marketing (und wie Du sie vermeidest)" – Ein kurzes, prägnantes Video, das die häufigsten Fehler im Online-Marketing aufzeigt.

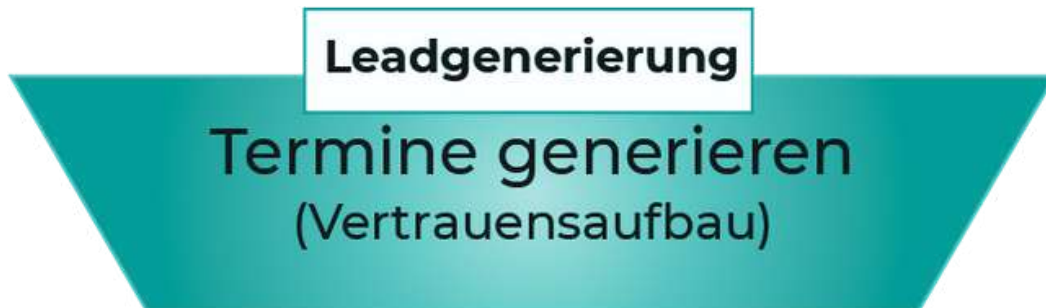
"Vom 0 auf 6-stellige Umsätze – Die Erfolgsgeschichte eines achtsamen Unternehmers" Ein inspirierendes Video, das den Weg eines erfolgreichen Unternehmers aufzeigt.



Ebene 3

Lead Naturing = Vertrauensaufbau

Ebene 3



Leadnaturing=Termine generieren

In unserem ganzheitlichen Marketing- und Verkaufssystem kommt nun Ebene drei: Diese Ebene 3 oder auch Schritt 3 ist der Schritt, der folgt, nachdem sich ein Interessent für dein Opt-in-Geschenk angemeldet hat.

Jetzt ist es unser Ziel, deine gesammelten Interessenten von Ebene 2 (Optin) auf dem Weg der Entscheidungsfindung zu führen.

Bitte führe es dir klar vor Augen: Interessenten haben mit der Optin signalisiert, dass sie sich für dein Thema interessieren. Es handelt sich um aufgewärmte Leads, die in der Regel weitere Impulse und Inhalte geben. Dadurch baust du Vertrauen auf und begleitest sie auf dem Weg der Entscheidungsfindung.

Was bedeutet das?

In deinem Online-Vertriebsprozess gibt es irgendwo eine Stelle, bei der online endet und offline beginnt. Diese Stelle nennen wir den hybriden Punkt. Hiermit beschreiben wir den Punkt, bis zu dem du deine Interessenten über einen reinen Online-Prozess führen kannst.

Das Einfachste ist natürlich: Dein Angebot kann online auf einer Webseite mit einem Klick gekauft werden.

Bei vielen Angeboten ist der finale Kauf aber eben nicht online möglich, sondern bspw. durch ein persönliches Gespräch (Telefon, persönlich) oder Angebot.

Das bedeutet also: Dein Angebot bestimmt deinen Verkaufsprozess!

Faustregel:

Wenn du kein E-Commerce-Geschäft oder Online-Versandhandels-Geschäft hast, dann ist dein Ziel in der Regel eine Form von Gesprächstermin.

Mach dir bitte bewusst, dass sich das Konsumentenverhalten in den letzten Jahren grundlegend verändert hat. Als Gesellschaft sind wir es gewohnt, Entscheidungen mithilfe des Internets zu treffen.

Wir recherchieren, lesen Beiträge, besuchen Webinare etc. - mit anderen Worten, deine Kunden haben bereits Vor-Kaufentscheidung getroffen, wenn sie bei dir einen Termin buchen.

Und jetzt kommt etwas sehr Wichtiges, das du verstehen musst:

- Interessenten tragen sich zuerst bei dir mit ihrer E-Mail-Adresse ein.
- Anschliessend sendest du E-Mails und führst sie im nächsten Schritt dahin, dass sie sich für dein Beratungsgespräch eintragen.

Helfe deinen Interessenten mit wertvollen Inhalten, eine Vor-Kaufentscheidung zu treffen und ein Beratungsgespräch zu buchen. Das meinen wir mit Lead Nurturing bzw. Vertrauensaufbau.

Ebene 4 Sales/Verkauf

Ebene 4



Wie immer im Geschäft: „Abschluss bringt Umsatz!“

Leider haben viele Menschen schlechte Assoziationen und Glaubenssätze, wenn es ums Verkaufen geht.

Dazu will ich dir eine Sache unbedingt klarmachen:
Deine Zielgruppe wird sowieso kaufen. Wenn nicht bei dir, dann woanders! Und jetzt kommt's: Es ist sogar deine Pflicht, zu verkaufen.

Warum ist das ganz einfach: wenn wir...

- a) wissen, dass deine Zielgruppe sowieso kaufen wird und es
- b) dein Ziel ist, deiner Zielgruppe bei der Erreichung der begehrten ZIEL-Situation zu helfen und
- c) dein Angebot ist wirklich so gut , dass du deinen Kunden das ermöglichst...

Dann wäre es sozusagen „unterlassene Hilfeleistung“ von dir, deiner Zielgruppe gegenüber, ihr dein Angebot nicht zu verkaufen!

Du siehst also: Es ist deine Aufgabe bzw. Pflicht, zu verkaufen, wenn dein Angebot wirklich gut ist und deiner Zielgruppe hilft, von ihrer IST-Situation zu ihrer begehrten ZIEL-Situation zu kommen.

Dann wäre es sozusagen „unterlassene Hilfeleistung“ von dir, deiner Zielgruppe gegenüber, ihr dein Angebot nicht zu verkaufen!



Du siehst also: Es ist deine Aufgabe bzw. Pflicht, zu verkaufen, wenn dein Angebot wirklich gut ist und deiner Zielgruppe hilft, von ihrer IST-Situation zu ihrer begehrten ZIEL-Situation zu kommen.

Gut, jetzt, da wir das geklärt haben, schauen wir uns noch einmal die Ausgangs-Situation an:

Ein Interessent aus deiner Zielgruppe hat sich in Ebene 1 zuerst mit seiner E-Mail-Adresse und dann in Ebene 2 für dein Beratungsgespräch eingetragen.

Du hast diesem Interessenten einen Nutzen versprochen. Diesen Nutzen musst du natürlich jetzt liefern – das ist klar!

In der Regel wird der Verkauf deines Angebots über ein Gespräch erfolgen. Denn Verkaufen ist Kommunikation und wenn dein Angebot nicht direkt deiner Webseite zu kaufen ist, dann wird es sehr wahrscheinlich ein Gespräch erfolgen.

Entweder telefonisch (oder online) oder persönlich. Idealerweise ist dieses Gespräch so aufgebaut, dass du nicht aktiv verkaufen musst, sondern „kaufen lässt“. Genau das ist die Kunst guter Verkäufer:

Nicht verkaufen, sondern kaufen lassen. Dabei wollen wir also einen Sog aufbauen, der Begeisterung und Begehren auf Seiten deines Interessenten weckt. Die gute Nachricht:

Bis hierher (also bis zum Beratungsgespräch) ist dir das schon sehr gut gelungen. Du hast in deinem ganzheitlichen Marketing- und Vertriebssystem einen echten Sog aufgebaut, denn sonst hätte sich die Person nicht für das Beratungsgespräch eingetragen. Das bedeutet: Du hast und genießt bereits Vertrauen und eine Kompetenzvermutung bei deinen Leads.



Bringen wir es also auf den Punkt:

Dein zweites Angebot ist ein Beratungsgespräch. In diesem Beratungsgespräch lieferst du deinen Leads den Nutzen, den du versprochen hast, gleichzeitig führst du das Gespräch so, dass weiter starker Sog aufgebaut wird, so dass die Angebot-Leads nahezu automatisch fragen, wie du ihnen denn jetzt mit deinem Angebot weiterhelfen kannst (=„kann ich etwas bei dir kaufen?“)

Als Richtwert solltest du hier eine Abschluss-Quote von 20-30% erreichen. Das bedeutet: Aus 10 Beratungs-Gesprächen solltest du 2-3 zahlende Kunden gewinnen.

Ebene 5 Umsatzmaximierer

Ebene 5



CLV=Umsatzmaximierung
(Brand Aufbau)

Am Ende bleibt die Frage: Wie lässt sich der oben beschriebene Verkaufsprozess skalieren, für maximale Gewinne.

Mit einem ganzheitlichen Marketing- und Verkaufssystem bist du in der Lage, zuverlässig und planbar Leads für dein Geschäft zu generieren. Leads sind das Fundament eines erfolgreichen Geschäfts.

Ohne Leads keine Beratungsgespräche, ohne Beratungsgespräche kein Umsatz.

Damit haben wir die Grundlage geschaffen, dein Business sowie deine Kundengewinnung zu skalieren.

Nach unzähligen Gesprächen bist du in der Lage:

- Inhalte zu produzieren, die deinen Interessenten helfen, ihn auf dem Weg der Entscheidungsfindung zu begleiten.
- Die Bedürfnisse der potenziellen Kunden zu erkennen und ihnen zielgerichtet dabei zu helfen, eine Kaufentscheidung zu treffen.

Auf Ebene 5 nutzt du dieses Wissen, um Leads durch Online-Veranstaltungen in Kunden zu verwandeln. Anstatt weiterhin Einzelgespräche zu führen, verkaufst du dein Angebot in einem Online-Event an eine grössere Anzahl von Menschen.

Das spart erheblich Zeit und maximiert deinen Umsatz.

Alles, was du dazu brauchst, sind Leads, einen klaren Verkaufsprozess und die Fähigkeit zu verkaufen :-)

Du siehst also: Es ist am Ende ein ganzheitliches Growth-Marketing-System, bei dem du Menschen von Stufe zu Stufe führst.



Herzlichen Glückwunsch:

Bringen wir es also auf den Punkt: Wenn du diese Dinge in deinem Geschäft installiert hast, dann hast du deine Kundengewinnung automatisiert.

Du hast damit zwei der grössten Zeitfresser eliminiert und vom Zufalls-Prinzip befreit: Deine Kundengewinnung und dein Marketing!

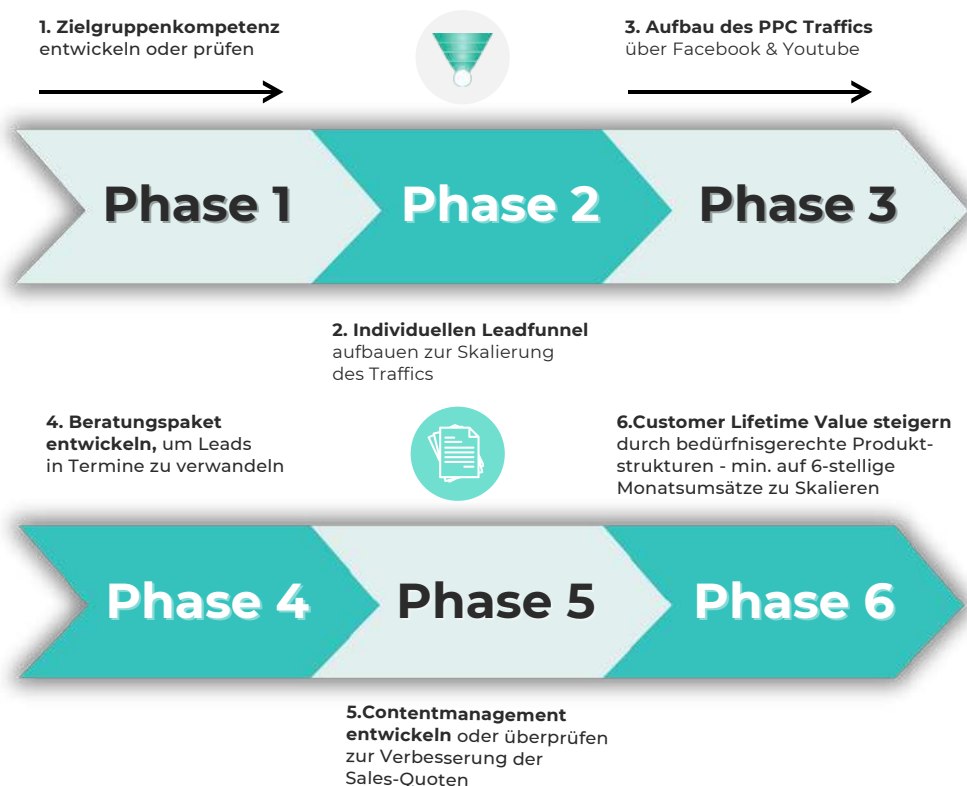
Das Ergebnis:

- Du hast nun mehr Zeit zur Verfügung, um „am Unternehmen“ zu arbeiten.
- Und du hast nun deutlich mehr Sicherheit! Denn wenn deine Kundengewinnung und dein Marketing maximal automatisiert ist, dann bedeutet das, dass du jeden Tag Kundenanfragen serviert bekommst.

Du wirst hiermit jeden Tag, jede Woche und jeden Monat ausreichend neue Kunden generieren, so dass du eine entscheidende Sorge weniger hast:

Du machst genug Umsatz! Sehr wahrscheinlich schaffst du hiermit hohe 6- bis 7-stellige Jahresumsätze und verdienst „richtig“ Geld.

Das 6 Phasen Modell für mehr Umsatz im Mittelstand



Dein Weg zu mehr Ruhe und Erfolg: So arbeiten wir zusammen

Du suchst nach einer Lösung, um Dein Business zu skalieren, ohne wertvolle Zeit mit mühsamen Marketingaktivitäten zu verschwenden? Du möchtest endlich mehr Zeit für Deine Kunden und Deine Berufung haben, und gleichzeitig Deine Buchungen steigern?

Bei uns findest Du die Unterstützung, die Du brauchst. Wir übernehmen alles für Dich – von der Strategieentwicklung bis zur technischen Umsetzung. So kannst Du Dich ganz auf das konzentrieren, was Dir am Herzen liegt: Deine Angebote und Deine Kunden.

In drei Schritten zu Deinem erfolgreichen Retreat-Business:

1. Strategie-Session: In einem kostenlosen Erstgespräch (Performance-Session) analysieren wir gemeinsam Deine aktuelle Situation und entwickeln eine massgeschneiderte Wachstumsstrategie. Wir identifizieren Deine größten Wachstumspotenziale und beseitigen die größten Engpässe in Deinem Marketing.

2. Implementierung: Unser Team aus erfahrenen Growth-Marketing-Experten setzt die Strategie für Dich um. Wir kümmern uns um alles: Von der Erstellung Deiner Marketingmaterialien über das Setup und die Optimierung Deiner Kampagnen bis hin zur laufenden Betreuung. Du erhältst regelmäßiges Reporting und Feedback.

3. Skalierung: Mit unserem ganzheitlichen Growth-Marketing-System generierst Du verlässlich neue Kunden, steigerst Deine Buchungen und baust ein nachhaltig wachsendes und profitables Business auf – ohne ständigen Stress und Aufwand. Du gewinnst Zeit, um Dich auf Deine Teilnehmer und Deine Berufung zu konzentrieren.



Bereit für mehr Ruhe, mehr Buchungen und mehr Erfolg?

Dein nächster Schritt zu mehr Ruhe und Klarheit:

In einem kostenlosen Erstgespräch (Performance-Session) analysieren wir gemeinsam Deine aktuelle Situation und entwickeln eine individuelle Wachstumsstrategie. Du erhältst:

Klarheit: Eine umfassende Status-quo-Analyse Deiner größten Wachstumspotenziale und Engpässe.

Richtung: Einen klaren Umsetzungsplan mit den effektivsten Maßnahmen für sofortiges Wachstum.

Sicherheit: Eine ehrliche und professionelle Einschätzung Deiner Erfolgchancen und Unterstützung bei der Umsetzung.



Für wen ist unser Growth-Marketing-System perfekt?

Du fühlst Dich bereit für mehr Erfüllung und Erfolg in Deinem Business? Du möchtest endlich Dein volles Potenzial entfalten und Deine Angebote mit mehr Leichtigkeit und Freude vermarkten?

Dann bist Du bei uns genau richtig! Wir unterstützen achtsame Unternehmer wie Dich dabei, Ihr Business nachhaltig zu skalieren. Dies sind die Voraussetzungen:

Du hast bereits ein laufendes Geschäft und generierst einen stabilen Umsatz.

Du hast den Wunsch, Dein Business auf ein neues Level zu heben und Deine Reichweite zu erweitern.

Du bist bereit für eine ehrliche Einschätzung Deiner Situation und eine individuelle Wachstumsstrategie.

Vereinbare jetzt Deine kostenlose Performance Session und lass uns gemeinsam Deine Erfolgsstrategie entwickeln!

Jetzt kostenlose **Performance Session** sichern

