

# AUSGEBUCHTER

## COACH & BERATER

Die Komplett-Anleitung für wirkungsvolle  
Coach & Berater, die endlich zuverlässig  
und regelmässig Kundenanfragen  
erhalten wollen.

# 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 durch  
Bedürfnisgerechte Produktstruktur  
optimieren, zum auf min. 6-stellige  
Monatsumsätze zu skalieren

Phase 4

Phase 5

Phase 6

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

## EINFACH

Klarheit: Wie man  
zum ausgebuchten  
Berater & Coach  
wird

## MEHR

In 4 Schritte zur  
automatisierten  
Kunden-  
Akquisition

## UMSATZ

Anleitung für  
stabile Umsätze  
und skalierbaren  
Business-Modell

# Welche Coaches & Berater profitieren von diesem Report?

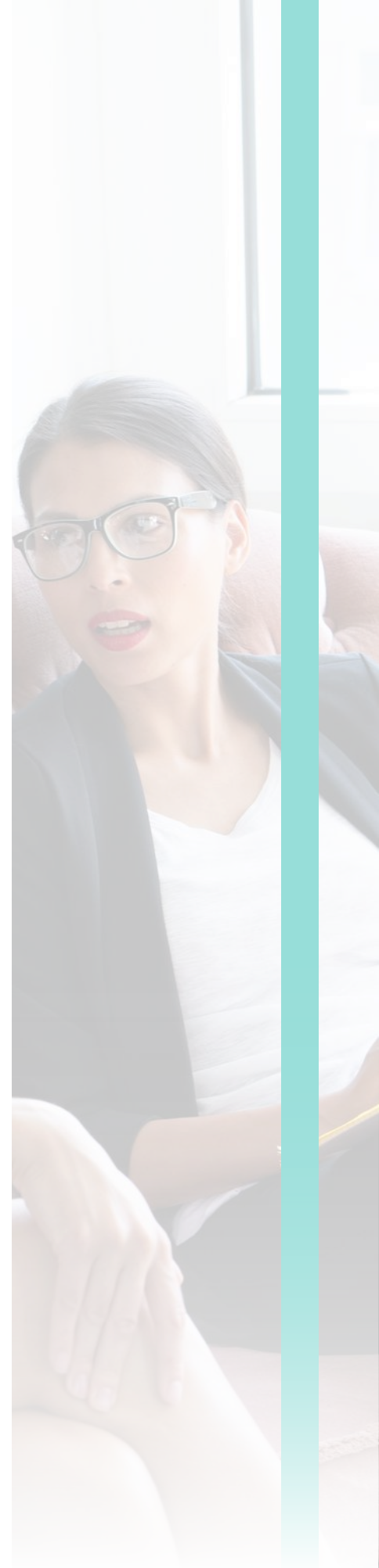
Du bist ein wirkungsvoller Experte, der noch mehr Menschen helfen möchte, ihr Leben besser zu machen? Dieser Report ist dein Schlüssel zum ausgebuchten Experten.

Wenn du wachstumsorientiert denkst und nach einem klaren, effektiven Weg suchst, um online Kunden zu gewinnen und zu einer unverzichtbaren Personen-Marke werden willst, dann ist dieser Leitfaden genau das, was du brauchst.

Stelle dir ein Marketing- & Kunden-Akquisitions-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 digitale Kundenakquise für Coaches & Berater komplex und undurchsichtig sein muss. Stattdessen führen wir dich Schritt für Schritt durch ein strukturiertes Konzept, das dir hilft, dein Geschäft von zu schwankenden Umsätzen zu befreien und deine Kundengewinnung stattdessen in eine konstante, vorhersagbare Erfolgsmaschine zu verwandeln.

Dein Hauptvorteil? Du erhältst die Kontrolle zurück. Statt auf zufällige Kundenanfragen zu hoffen, wirst du lernen, du gezielt und systematisch deine Zielgruppe ansprichst. Dieser Report zeigt dir, wie du durch ein ganzheitliches Marketing- & Kunden-Akquisitions-Konzept zum ausgebuchten Experte wirst und gleichzeitig deinen Aufwand minimiert.



Dieser Report ist für diejenigen gedacht, die bereit sind, ihr Experten-Business zu einer unverzichtbaren Personen-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 Experten-Business 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**

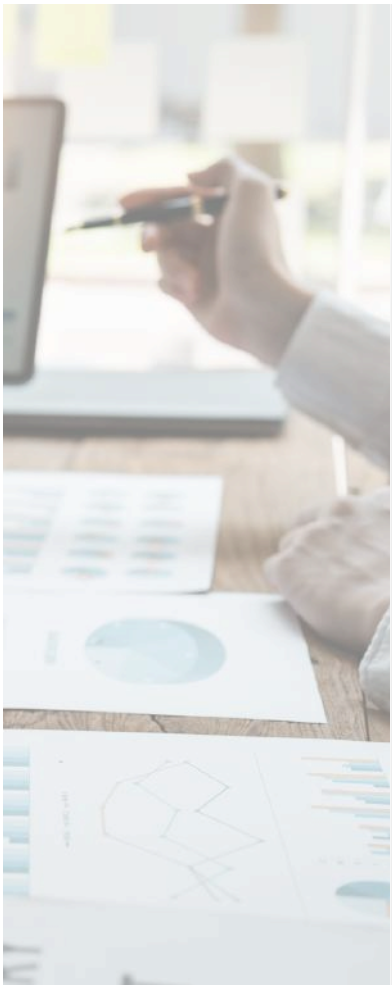
Gründer von Steinbrink Media  
Business-Strategie seit 27 Jahren



# Wer ist Torsten Steinbrink?

Torsten Steinbrink, Gründer von Steinbrink Media, ist eine herausragende Persönlichkeit im Bereich des digitalen Marketings, der Online-Kundengewinnung und der Entwicklung von einflussreichen Personenmarken.

Seine umfassenden Kenntnisse und Erfahrungen werden durch die Gründung von verschiedenen Unternehmen sowie die Begleitung von unzähligen Start-ups als Unternehmensberater unterstrichen.



Diese beeindruckende Laufbahn macht Torsten zu einer einzigartigen Person in der Welt des Business-Mentorings. Er ist einer der wenigen Business-Strategen, der sich nicht nur auf theoretisches Wissen stützt, sondern auch auf eine reiche praktische Erfahrung als erfolgreicher Unternehmer zurückblicken kann.

Diese Kombination aus realer Geschäftserfahrung und tiefem Verständnis für digitale Strategien positioniert ihn als einen authentischen und kompetenten Experten auf dem Markt.

Torsten Steinbrink Ansatz, in diesem kurzen Report, spiegelt sein umfangreiches Wissen und seine Erfahrung wider. Jeder Aspekt des Reports ist durch seine Praxis geprüft und bewährt. Seine Fähigkeit, komplexe Konzepte in verständliche und umsetzbare Strategien zu übersetzen, ist das Ergebnis von über 2 Jahrzehnten Erfahrung als Unternehmer und Mentor.

In diesem Report teilt Torsten nicht nur sein Fachwissen, sondern auch die Erkenntnis und Strategien, die ihn in seiner eigenen Karriere vorangebracht haben. Er versteht die Herausforderungen und Möglichkeiten, denen sich heutige Dienstleister und Unternehmen gegenübersehen, und bietet praxisnahe Lösungen, die darauf abzielen, messbare Ergebnisse in der digitalen Kundenakquise und im Aufbau von einflussreichen Marken zu erzielen.

Torsten Steinbrink Engagement für den Erfolg anderer Unternehmen, kombiniert mit seiner einzigartigen Perspektive als Unternehmer, macht diesen Report zu einem unverzichtbaren Werkzeug für jeden, der sein Geschäft im digitalen Zeitalter verbessern möchte. Seine realistischen und erprobten Empfehlungen bieten eine fundierte Grundlage für Experten, die nach nachhaltigem Wachstum und Wirken streben.



# Wie Coaches und Berater im 2024/2025 zum ausgebuchten Experten werden

**Fakt ist:** Um deine Kundengewinnung maximal zu automatisieren – so, dass du jeden Tag zahlreiche Interessenten auf dem „Silbertablett“ serviert bekommst, die deine Angebote haben wollen – müssen wir das Internet nutzen.

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

Das grosse Problem: Es sind unfassbar viele Tipps & Tricks da draussen zu finden – 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.



# Automatisierte Kundengewinnung: Das ganzheitliche Marketing- und Verkaufssystem

Die traurige Realität der meisten Coaches und Berater sieht so aus, dass die Kundengewinnung in den meisten Fällen vom Zufallsprinzip abhängt.

**Das ist schlecht.** Und zwar schlecht fürs Geschäft, aber auch schlecht für dein Gemüt als Experte. An keinem anderen Aspekt hängt die Gesundheit eines Geschäfts und die empfundene Ruhe der Coaches und Berater so eng wie an der Kundengewinnung.

**Kommen genug Kunden, dann ist in der Regel genug Geld da. Kommen die Kunden verlässlich, dann hat der Experte in der Regel etwas mehr Ruhe.**

Auf der anderen Seite können wir also sagen: Wenn die Kundengewinnung verlässlich und stabil läuft (anstatt auf dem Zufallsprinzip zu basieren), dann tritt ein sehr wichtiger Zustand ein, und zwar Ruhe. Aus meiner Sicht brauchst du Ruhe. Du hast sie sogar verdient. Denn nur mit Ruhe kannst du vernünftig denken und dein Geschäft weiterentwickeln.

Das Gegenteil von Ruhe ist aus meiner Sicht an dieser Stelle nicht Unruhe, sondern Angst.

**Angst, ob genug Geld reinkommt.**

**Angst, ob du die laufenden Kosten tragen kannst.**

**Angst, ob du Rechnungen zahlen kannst.**

**Angst, deinen Kunden nicht genug helfen zu können.**



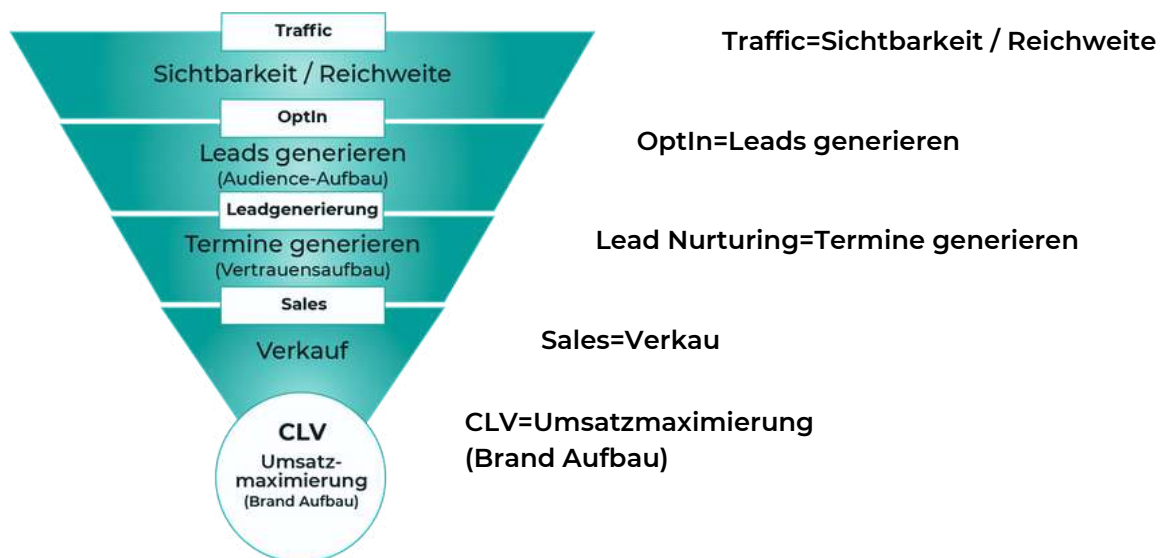
Diese Angst ist aus meiner Erfahrung normal. Oft macht es auch keinen Sinn, diese Angst zu bekämpfen.

Stattdessen sollten wir sie akzeptieren und dann für uns nutzen, deine Kundengewinnung endlich in ein ruhiges Fahrwasser zu bringen. Endlich Stabilität zu haben. Endlich Ruhe zu haben. Aus meiner Sicht leben wir hierfür in einer tollen Zeit. Denn: Der liebe Gott hat uns das Internet geschenkt. Noch nie war es so leicht wie heute und noch nie hatten wir so viele grossartige Möglichkeiten, unsere Kundengewinnung mithilfe des Internets zu stabilisieren und maximal zu automatisieren.

**Ich sage es dir sehr deutlich: Nutze digitale Marketing- und Verkaufsprozesse, um die Kundengewinnung in deinem Geschäft weitgehend zu automatisieren.** Das geht. Auch für dein Geschäft. Auch für Geschäfte, bei denen das Angebot nicht mit einem „Klick“ auf einer Webseite gekauft werden kann. In den letzten 14 Jahren habe ich mich auf den Aufbau von Personenmarken durch ganzheitliche Marketing- und Verkaufssysteme spezialisiert. Und in diesem kurzen Report will ich dir eine Anleitung dafür geben, wie du deine Kundengewinnung maximal automatisieren kannst. Durch ganzheitliche Marketingsysteme, die online verkaufen.



# Lass uns also starten und als erstes einmal einen Blick auf das ganzheitliche Marketing- und Verkaufssystem für ausgebuchte Coaches und Berater werfen:



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.

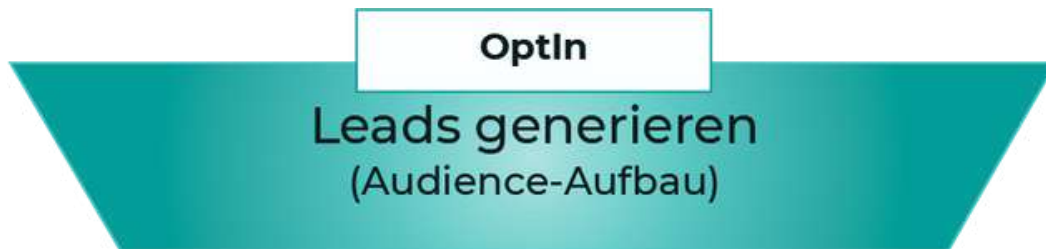
Hinweis: Dauert sehr lange, bis du etwas merkst. Hat aber den Vorteil, dass es gratis ist. Meine klare Empfehlung lautet, dass du dich an folgende Reihenfolge in deiner Vorgehensweise hältst:

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.

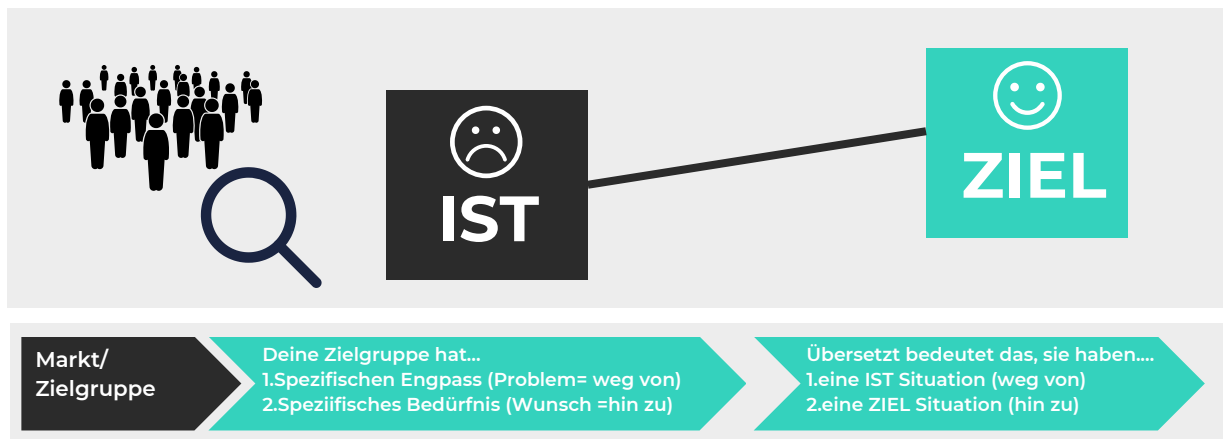
Nun ist also die Frage: Wie bringst du sie jetzt konkret dazu, sich bei dir auf der Seite mit ihrer E-Mail-Adresse einzutragen?

**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 Praxis-Beispiele für Coaches & Berater



## Als Dokument

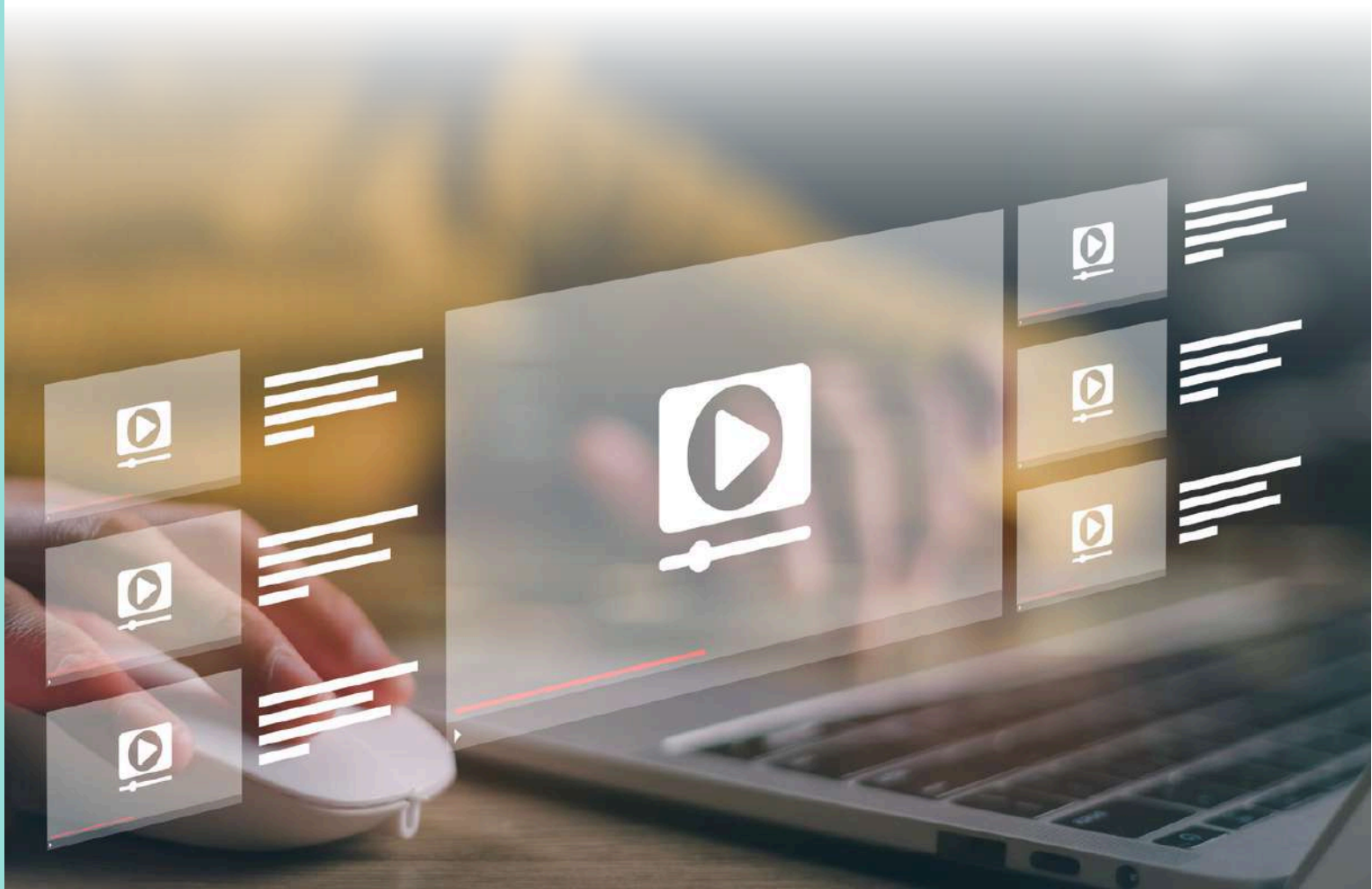
- “Die 10 besten Empfehlungen für....”
- “5 Fehler die Sie vermeiden sollten...”
- “So schaffen Sie beim Coaching von....”
- “99 Tipps für....”



## Als Video

Als Video

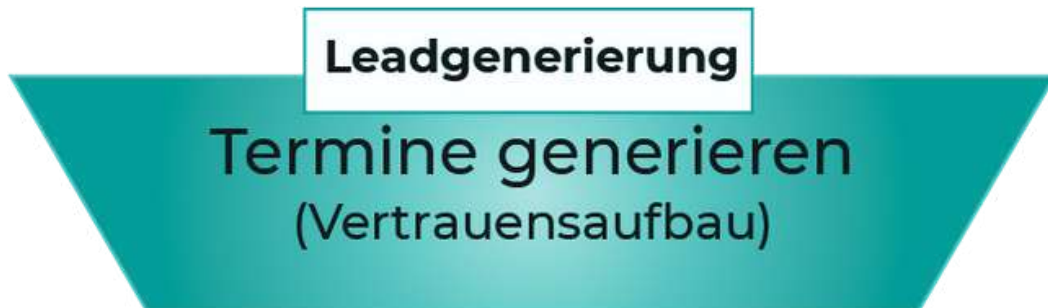
- “Wie man als Coach regelmässig und zuverlässig neue Kunden gewinnt”
- “Von A-Z. Alles was Sie über Neukundengewinnung wissen müssen!”
- “Wie man als Coach 5-stellige Monatsumsätze erzielt”



# Ebene 3

## Lead Nurturing = Vertrauensaufbau

Ebene 3



**Leadnurturing=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 Z 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 klares Marketing- und Verkaufssystem, 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!

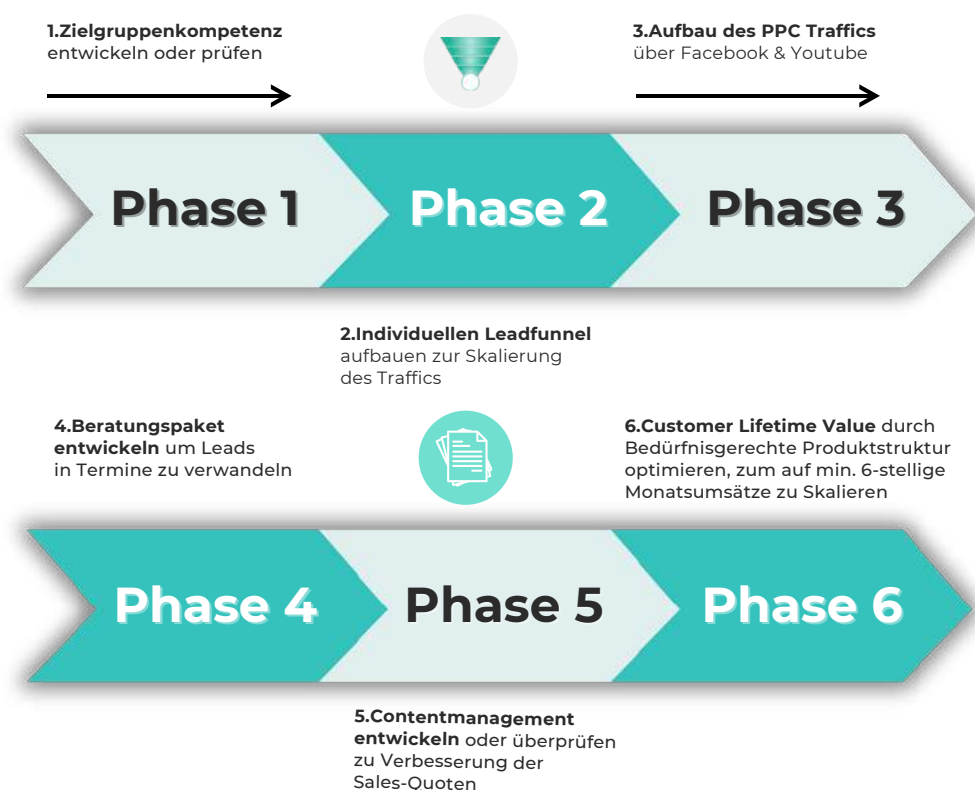
Das Ergebnis:

- 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



# Wir als dein Marketingpartner an deiner Seite. Wie kannst du dir eine Zusammenarbeit mit Steinbrink Media vorstellen? Ganz einfach:

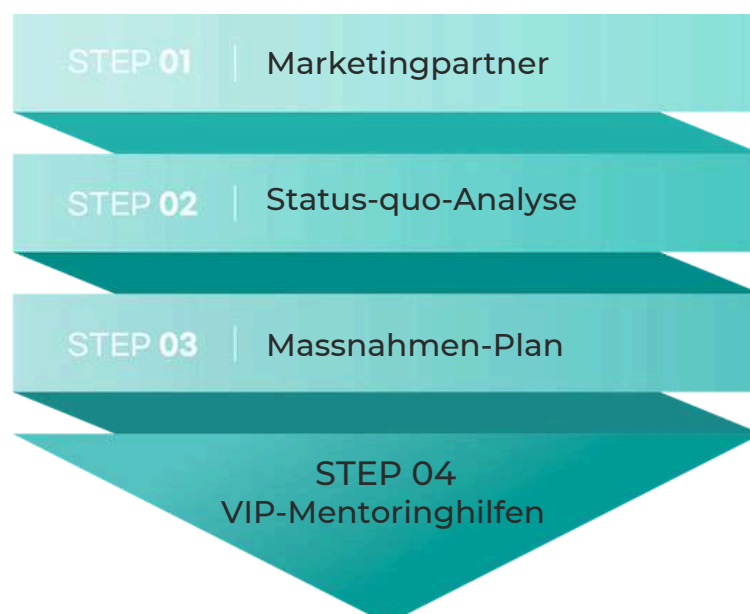
**Als Erstes:** Du bekommst bei Steinbrink Media deinen persönlichen Marketingpartner als Mentor an deine Seite gestellt. Dieser ist selber Unternehmer und nach höchsten Massstäben nach den zertifizierten Steinbrink Media Methoden ausgebildet. Es ist also eine echte 1:1 LIVE Begleitung – absolut einzigartig am Markt.

**Als Zweites:** Zu Beginn führt dein Marketingpartner mit dir zusammen eine intensive Status-quo-Analyse deines Geschäftes durch. Hierbei identifiziert ihr zwei Dinge: A) deine grössten Wachstums-Chancen und B) deine grössten Engpässe.

**Als Drittes:** Auf Basis dieser Status-quo-Analyse erarbeitet ihr anhand unseres ganzheitlichen Marketing- und Verkaufssystem-Konzepts einen klaren Massnahmen-Plan. Im Klartext:

- Gemeinsam definiert ihr, welche einfachen & klaren Massnahmen ihr für dein Unternehmen in den 3 wichtigen Bereichen umsetzt: Umsatz, Mitarbeiter & Systeme.
- Du bekommst einen klaren Fahrplan für die wichtigsten Annahmen, die dir für dein Unternehmen schnelle Wachstums-, Automatisierungs- und Stabilisierungs-Erfolge bringen.

**Als Viertes:** Du bekommst im Steinbrink Media Marketingpartner-Programm folgende VIP-Mentoringhilfen an deine Seite gestellt:



1. Wöchentliche 1:1 LIVE Coaching-Termine mit deinem eigenen Marketingpartner: Hierin klärt und definiert ihr konkrete Umsetzungs-Massnahmen und verabredet klare Ziele. Im nächsten 1:1 Mentoring-Termin wird hierauf aufgebaut. So, dass du nicht alleine bist.
2. Glasklaren Arbeitsmaterialien für dich und deine Mitarbeiter. Ansehen - Nachmachen - Erfolg haben - das ist hier die Devise. Zusammen mit deinem persönlichen 1:1 LIVE-Mentoring sind diese Anleitungen pures Gold wert für dich.

Die gesamte Zusammenarbeit im Steinbrink Media Marketing-Programm basiert auf einem klaren System, das auf unseren eigenen fast 30 Jahren Business-Erfahrung basiert – und mit deren Hilfe wir unzählige Berater erfolgreich begleitet haben. Das Steinbrink Media Marketingpartner-Programm hat eine Laufzeit von 12 Monaten und ist 100% praxisorientiert auf sehr schnelle Umsetzungsergebnisse ausgerichtet.



# Das ist JETZT dein bester, nächster Schritt:

Vereinbare am besten jetzt eine persönliche Strategie-Session mit einem unserer Strategie-Experten zusammen. In dieser 60-minütigen Beratung erarbeiten wir für dich einen ersten Strategie-Plan, der dir drei klare Vorteile liefert:

**Vorteil #1:** Du bekommst eine Status-quo-Analyse der grössten Wachstums-Hebel und Engpässe in deinem Unternehmen. Glasklar und individuell.

**Vorteil #2:** Du bekommst einen klaren Umsetzung-Plan mit den grössten High-Potential Massnahmen, für Sofort-Wachstum in deinem Unternehmen.

**Vorteil #3:** Du bekommst eine ehrliche und professionelle Realisierungseinschätzung in Bezug auf die Erreichung deiner Wachstums-Ziele in deinem Unternehmen.



# Für welche Geschäftsmodelle ist das Steinbrink Media Marketingpartner-Programm gemacht?

## Auch das ist einfach:

Das Steinbrink Media Marketingpartner-Programm richtet sich an Coaches, Berater oder Dienstleister mit erklärungsbedürftigen Angeboten. Im Klartext sind die Voraussetzungen folgende:

- Du hast schon ein laufendes Geschäft und generierst damit mindestens höhere vierstellige Monats-Umsätze.
- Du hast den unbedingten Willen und die Einsatzbereitschaft, dein Geschäft massiv wachsen zu lassen und 7-stellige Jahresumsätze zu erzielen.
- Du bist bereit, im ersten Schritt eine GRATIS Strategie-Session mit uns durchzuführen, so, dass wir dir eine ehrliche Einschätzung geben können, ob du mit deinem Geschäft für das beliebte Steinbrink Media Marketingpartner-Programm geeignet bist.

Wenn diese Punkte auf dich zutreffen, sichere dir JETZT & HIER deine GRATIS-Strategie-Session.

