

6 SCHRITTE ZUM MAXIMALLEN ERFOLG

**Diese 6 Dinge solltest
du unbedingt umsetzen**



Bonus:

Praxisorientierte Beispiele aus unterschiedlichen Branchen, die genau HEUTE nachweislich funktionieren

Mit dieser Anleitung hebst du dein Unternehmen auf das nächste Level und erreichst endlich das, wofür du als Unternehmer angetreten bist!

1. Etabliere Prozesse in deinem Unternehmen



Nur wenn in deinem Unternehmen nach vorgegebenen Prozessen gearbeitet wird, hast du die passende Struktur, diese zu digitalisieren und schließlich zu automatisieren.

Die traurige Realität: In vielen Unternehmen laufen die Dinge „wie sie schon immer gelaufen sind“. Es gibt keine Vorgaben oder Abläufe, an denen sich die Mitarbeiter orientieren können. Insbesondere neue Mitarbeiter haben es schwer und die Qualität hängt davon ab, wer etwas macht.

Die Qualität und die Ergebnisse sind nicht dokumentiert und nicht planbar.

LÖSUNG: FÜR ALLE VORGÄNGE IM UNTERNEHMEN PROZESSE DEFINIEREN

- ✓ Prozesse sind der Garant dafür, dass die Ergebnisse immer dieselbe hohe Qualität haben
- ✓ Vorgänge werden Transparent, sowie Plan- und Messbar
- ✓ neue Mitarbeiter können schnell eingelernt werden und sind schneller produktiv

2. Definiere deine Ziele



Was willst du erreichen? Wo willst du in 3 Monaten sein, wo in einem Jahr?

Nur wenn du Deine Ziele kennst, kannst du auch darauf hinarbeiten.

Die traurige Realität: Die meisten Unternehmer setzen sich nur Jahresziele – und wundern sich dann, warum sie grandios an ihnen vorbeischlittern.

Ob es darum geht, das Branding zu aktualisieren, den Umsatz verdoppeln, oder ein neues Angebot auf den Markt zu bringen – die meisten Unternehmer investieren zu viel Zeit in die Jahresplanung.

Und zu wenig in die Umsetzung. Dir fehlt die Klarheit über die täglichen Aufgaben, die ausgeführt werden müssen, um deine langfristigen Ziele zu erreichen. Also entsteht keine “Handlungs-Dringlichkeit”. 12-Monatsziele sind reine Verschwendung.

LÖSUNG: WACHSTUMSZIELE IN 90-TAGE INTERVALLE HERUNTERBRECHEN

- ✓ Unterteile Wachstumsziele in vierteljährliche, monatliche, wöchentliche und tägliche Aktivitäten.
- ✓ **Konkreter Umsetzung-Tipp:** Statt 12-Monatsplanung planst du nur 3 Monate im Voraus.

90 Tage sind kurz genug, damit du den Fokus behältst und lang genug, um Erfolge und Fortschritt in deinem Business zu messen.

Der Zeitraum ist ideal, damit du deine strategischen Ziele im Blick behältst und kontinuierlich an deinem Business arbeitest.

3. Kenne deine Kennzahlen



Wenn du ein **Ziel** hast und deine **Kennzahlen** kennst, weißt du genau, wo du stehst! Absolute Klarheit – du kannst Aktivitäten unterbrechen:

- ⚡ Erkennst Fehler im System
- ⚡ Kannst diese Fehler leichter beheben
- ⚡ Du erzielst messbaren Fortschritt deiner Optimierungen

Die traurige Realität: Du weißt nicht, was in deinem Vertrieb abgeht. Du verfolgst Kennzahlen nicht oder sie sind unvollständig aufbereitet. Wachstum hängt aber nicht von 2 oder 3 Kennzahlen ab.

Du brauchst komplette Transparenz über alle Ereignisse im Unternehmen.

LÖSUNG: DEIN UNTERNEHMEN MIT KPIS STEUERN

Als Unternehmer ist es deine Aufgabe, Systeme zu kreieren, diese kontinuierlich zu optimieren und zu verfeinern. Je größer ein System wird, desto schneller verlierst du den Überblick.

Deshalb musst du diese 6 wichtigsten Kennzahlen kennen und sie **täglich** prüfen:

1. **Kosten pro Anfrage**
2. **Qualifizierungsrate**
3. **Abschlussrate**
4. **Verdienst pro Kunde im Schnitt**
5. **Wie viele neue Leads**
6. **Umsatz**

4. Definiere deine Zielgruppe



Definiere deine konkrete Zielgruppe, die du ansprechen willst. Diese sollte möglichst konkret sein. So stellst du sicher, dass du dein **Alleinstellungsmerkmal** herausstellen kannst.

Die traurige Realität: Viele Unternehmen sind “Mädchen für alles.” Damit gibt es aber mehr als nur ein Problem: Everybodys darling is everybodys Depp. Hast du keinen konsequenten Produkt-Markt-Fit, versäumst du den ersten und wichtigsten Skalierungs-Hebel: Preise erhöhen.

Entweder ist das Produkt zu lose definiert (du willst alle Zielgruppen bedienen) oder du sagst “, dass alle deine Kunden individuell sind”. Schwachsinn!

Das bringt nur weitere Probleme mit sich: Die Einarbeitung neuer Mitarbeiter gestaltet sich schwieriger, du bist abhängig von Kunden, weil du mit individuellen Konzepten nur wenige bedienen kannst und dein Aufwand bei der Auftragsabwicklung ist größer.

LÖSUNG: GLASKLARE POSITIONIERUNG FÜR ABSCHLÜSSE AM FLIESSBAND

- ✓ Positioniere dich glasklar für eine spezifische Zielgruppe.
- ✓ Fokussiere dich auf einen greifbaren Hauptnutzen für einen fest definierten Kunden Avatar (dein „typischer“ Kunde).
- ✓ Dann ist es möglich, dass du hochpreisig verkaufst.

Du vereinfachst deine Prozesse maßgeblich, weil du “Fließbandarbeit” bei höchster Kundenzufriedenheit statt individueller Lösungen anbietest. Hast du diese Prozesse definiert, ist die einfache und schnelle Einarbeitung neuer Mitarbeiter möglich.

5. Nutze E-Mail-Marketing



Mit E-Mail-Marketing erreichst du deine bestehenden Kunden ebenso, wie deine Interessenten.

Die traurige Realität: Der Vertrieb ruft den Kunden immer zum ungünstigsten Zeitpunkt an (Angebot noch nicht angesehen, gerade anderer Termin...), um über das Angebot zu sprechen.

Kunden werden nicht „warmgehalten“. Nach dem Kauf, gibt es keine Angebote für weitere Upgrades zum gekauften Produkt.

Es ist 7x einfacher einem Bestandskunden etwas zu verkaufen, als einen Neukunden zu akquirieren!

Bei B- und C-Kunden wird aus Zeitmangel überhaupt nicht mehr nachgefasst.

Die meisten Interessenten kaufen aber erst nach dem 7. – 12. Kontakt! Damit lassen die meisten 25% Umsatz liegen, weil nicht nachgefasst wird.

LÖSUNG: E-MAILMARKETING MIT DEM RICHTIGEN TOOL (Z.B. [KLIKTIPP](#))

- ✓ Im E-Mail-Tool wird eine Kampagne erstellt, damit bekommt jeder Empfänger zielgerichtet genau die für ihn relevante Information
- ✓ Das Tool informiert dich, wenn ein Kunde dein Angebot geöffnet hat – jetzt ist der richtige Zeitpunkt anzurufen!
- ✓ Interessenten werden automatisch vorqualifiziert – der Vertrieb muss nur noch abschließen
- ✓ Du kannst deine neuen Mitarbeiter automatisch einarbeiten – mit gleichbleibender Qualität und maximaler Zeitersparnis

6. Nutze Automatisierungen



Wenn du die vorigen Schritte umgesetzt hast, konzentriere dich darauf deine Prozesse zu automatisieren. So läuft dein Unternehmen auf Autopilot, 24h 7 Tage die Woche. Deine Interessenten bekommen die gewünschten Informationen, und werden begeistert bei dir anrufen – Du musst nur noch abschließen!

Die traurige Realität: Ein Interessent fragt nach einer Information oder einem Angebot und bekommt keine Rückmeldung, ob die Anfrage eingegangen ist.

Ebenso dauert es oft zu lange, bevor ein Angebot verschickt wird. Der Interessent hat sich dann längst für jemand anderen entschieden!

LÖSUNG: AUTOMATISIEREN MIT DEN RICHTIGEN TOOLS (Z.B. [KLICKTIPP](#))

- ✓ Anfragen über die Webseite lösen einen automatischen Versand der gewünschten Informationen aus
- ✓ Beim Kauf wird automatisch die Rechnung versendet, sowie weitere Informationen für den Kunden. Ebenfalls ein Link zur Bewertung
- ✓ Visitenkarten werden sofort gescannt und eine Mail-Kampagne ausgelöst
- ✓ Kunden bekommen automatisch relevante Informationen und Upgrades zugesendet

Mit den Automatisierungen läuft dein Unternehmen unabhängig von dir und deiner Zeit. Du kannst dich um die Dinge kümmern, die dir wichtig sind und dir Spaß machen!

ECHTE UNTERNEHMERISCHE FREIHEIT!

Dein Umsetzungs-Fahrplan



Doch wie geht das konkret? Die folgenden Fallstudien zeigen dir, was du mit der Umsetzung erreichen kannst:

Der digitale Handwerksbetrieb

Wie konnte Andreas Beck seinen Handwerksbetrieb digitalisieren und dadurch 36 % mehr Aufträge abarbeiten?

Andreas ist Inhaber von Ambitop, einem Handwerksbetrieb mit 3.000.000 € Jahresumsatz, der Terrassendächer und Wintergärten vertreibt.

Das war allerdings nicht immer so. Eine unternehmerische Fehlentscheidung zwang ihn, erneut von Null anzufangen. Mit einem Darlehen von 3.000 € und einer Vision bewaffnet, wagte er 2008 einen neuen Versuch mit Ambitop.



Andreas Beck
Handwerker

Die Herausforderungen von Andreas Beck als Handwerker



Zu wenige Bewerber

Das Leid der meisten Unternehmer: Bewerbungen aus dem Jobcenter haben oftmals nicht die gewünschte Qualität. Kompromisse bei der Einstellung sind allerdings keine Option.



Fehlende Strukturen, um Aufträge abzuarbeiten

Handwerkern mangelt es selten an Aufträgen, jedoch nimmt die Bearbeitung deutlich mehr Zeit in Anspruch, als nötig. Grund dafür sind meist manuelle Prozesse im Unternehmen, wodurch lange Wartezeiten entstehen.



Kommunikation mit den Kunden

Durch die hohe Auftragslage verlor Andreas sein Team schnell den Überblick. Da die Kommunikation mit den Kunden manuell abläuft, werden diese nicht immer zeitnah über Status oder Fortschritt des Auftrags informiert. Das sorgt für Frust.

Die Lösung: Automatisierung



Mitarbeiter Online finden

Mit nur 150 € hat Andreas Beck mit Facebook-Anzeigen 49 Bewerbungen generiert. Die Bewerber bekamen eine kleine Videoreihe zugesendet, um sich optimal auf das Gespräch vorbereiten zu können. Das Ergebnis: 2 Festanstellungen!



Prozesse automatisieren

Das Versenden von Angeboten oder auch das Beantworten von Kundenanliegen können mit KlickTipp schnell automatisiert werden. Somit werden bestehende Mitarbeiter entlastet und es bleibt mehr Zeit, sich um Aufträge zu kümmern.



Automatisierte Kundenkommunikation

KlickTipp kann den Kunden auf Wunsch automatisiert E-Mails zusenden. Beispielsweise, um den Eingang einer Anzahlung zu bestätigen. Das führt zu begeisterten Kunden, die sich optimal betreut fühlen. Weiterhin läuft der Auftrag somit reibungslos ab.

Die Resultate im ersten Jahr der Automatisierung

36%

MEHR KUNDENANFRAGEN

67%

WENIGER KOSTEN PRO
EINSTELLUNG

600%

MEHR ONLINE-BEWERTUNGEN

Jetzt kann Andreas 3 Monate im Jahr in Florida leben - Die Prozesse, die er aufgesetzt hat, funktionieren unabhängig von ihm und halten ihm den Rücken frei.

Jede Visitenkarte ein Auftrag

Wie erzielt Maschinenbau-Unternehmer Marcus Bartsch pro Jahr 94.574 € mehr Gewinn und spart gleichzeitig 55 Tage Arbeitszeit ein?



Marcus Bartsch
Maschinenbauer

Von seinen Branchen-Kollegen hörte er immer nur, dass Digitalisierung bzw. Automatisierung nicht funktioniert oder es zu unpersönlich wirkt.

Marcus hat das Gegenteil bewiesen. Das Ergebnis all dieser Automatisierungen: Skalierung auf 17 Mitarbeiter und **über 4 Millionen** Euro Umsatz.

Die Herausforderungen von Herstellern



Visitenkarten bleiben unbearbeitet

Im Gespräch mit potentiellen Interessenten häuft man oftmals viele Visitenkarten an, die leider unbearbeitet bleiben. So entgehen vielen KMU jährlich sehr hohe Umsätze.



Hoher Zeitaufwand

Wurden Visitenkarten bearbeitet, fielen viele manuelle Tätigkeiten an. Der Vertrieb musste beispielsweise selbst E-Mails schreiben, was ihn davon abhielt, potentielle Neukunden anzurufen.



Kein Prozess, um weitere Produkte anzubieten

Viele Neukunden hatten möglicherweise mehr Bedarf als ursprünglich vermutet. Dieser Bedarf blieb aufgrund fehlender Prozesse oftmals unerstickt, wodurch potentieller Mehrumsatz auf der Strecke blieb.

Die Lösung: Automatisierung



Visitenkarten digital verarbeiten

Marcus kann mit der Business Card Reader App nun in wenigen Minuten und direkt nach Erhalt die Visitenkarten digitalisieren und voll automatisch E-Mails mit einem Begrüßungsvideo versenden, in denen er den Interessenten seine Produkte vorstellt.



Automatisierte E-Mail-Kampagnen

Automatisierte, aber persönliche E-Mail-Kampagnen entlasten das Vertriebsteam, sodass es sich wieder auf umsatzproduzierende Tätigkeiten konzentrieren können. Das Resultat: 10.914,75 € Mehrumsatz pro Jahr!



Begrüßungskampagnen für jeden Neukunden

Kaufabhängig werden Neukunden 100 % DSGVO-konform weitere E-Mails zugesendet, die über zusätzliche Produkte oder Seminare von Marcus Bartsch informieren.

Die Resultate im ersten Jahr der Automatisierung

94.574€

MEHR GEWINN DANK
VISITENKARTEN-
BEGRÜßUNGSKAMPAGNE

53.200€

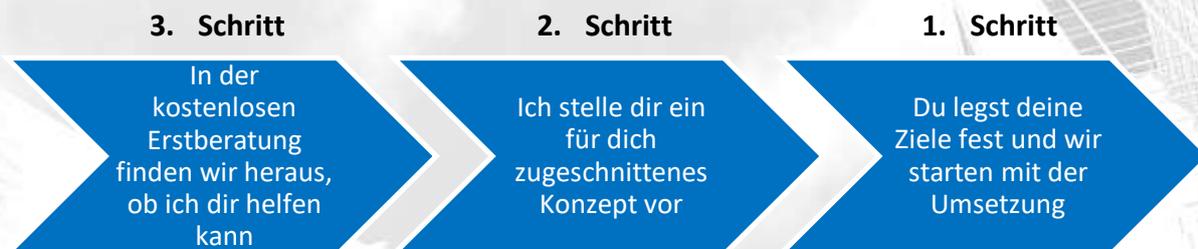
MEHR SEMINAR-UMSATZ

55

ARBEITSTAGE ZEITGEWINN

Willst du mehr darüber erfahren? Das erwartet dich bei einer Zusammenarbeit:

Ich zeige dir, wie du in kürzester Zeit dein Unternehmen digitalisieren und automatisieren kannst. Somit kannst du dich wieder voll darauf konzentrieren, was dir Spaß macht und dabei mehr Umsatz machen. Gleichzeitig sparst du durch die Automatisierung enorm viel Zeit ein.



Das musst du dafür tun:

HIER KLICKEN

Allerdings hat die Sache einen Haken. Für eine Zusammenarbeit musst du einige Voraussetzungen erfüllen...

Du bist bereit 100% zu geben und hast den Willen, an dir und an deinem Unternehmen zu arbeiten und Anleitungen konsequent umzusetzen.