

A woman with blonde hair and glasses, wearing a blue denim jumpsuit, is sitting on a pink armchair. She is smiling and has her hands clasped. She is barefoot, and a pair of silver Converse sneakers is on the floor next to her. The background is a modern living room with a patterned wall, a white vase with dried flowers, and a potted plant.

**PROFITABEL SELBSTÄNDIG
VERKAUFEN & MINDSET FÜR
NACHHALTIGEN ERFOLG**

GRETEL NIEMEYER @STIC



ABOUT GRETTEL NIEMEYER



- seit 2020 selbständig als SALES COACH & BUSINESS MENTORIN
- davor Senior Sales Director EMEA in Berliner Start-Up
- Female Business Coaching Programm “SMASH IT!” & “Business Deep Dive DAYS”
- +350 Kund:innen betreut
- Business-Podcast “MOIN um NEUN” mit +500 Folgen
- Coffee Speed Networking: größtes digitales Netzwerkevent in DE mit +800 Anmeldungen
- 5-köpfiges remote Team
- Nordlicht, international unterwegs, Sprachen-Junkie
- Mutter zweier Schulkinder
- Challenge- & Sales-Lover



www.instagram.com/gretelniemeyer



www.linkedin.com/in/annegret-gretel-niemeyer/

WORAN ICH GLAUBE



- Mindestens **6.000 EUR Monatsumsatz** bei Vollselbstständigkeit
 - unter 1.000 EUR Monatsumsatz: 70% aktives Verkaufen, bitte!
- Verkaufen ist **pure Selbstwirksamkeit**
- **Business Fundament** ist sexy
- **Fokus** führt ans Ziel #keinezweihasen
- gesunden Menschenverstand
- Haltung & Werte
- **Dein Erfolg ist deine Verantwortung als Unternehmer:in!**
#dasunternehmenbistdu

FIRST THINGS FIRST: WIR ALLE KÖNNEN VERKAUFEN!



Fitness, Gesundheit & Ernährung

Führungskräfte

Web Design, Branding, Marketing

Life Coach

Cyber Security

Social Media

Virtuelle Assistenz

Energiearbeit & Spiritualität

Ordnung & Struktur

Tech Tools & Workshops

Heilpraktiker, Yoga, Stress Release

Karriere & Neuausrichtung

Familie & Vereinbarkeit

Buchmarketing

Stimme & Präsenz

Texte & Copywriting

Hundetraining

Personal Branding Fotografie

Embodiment

Mutterschaft & Geburt

Finanzen & Business Coaching

JUST SOME STREET CREDIT...



Franziska Fieramosca Gestern um 10:16 Uhr

Ich feier mich heute. Hab gerade mein Spezial Mentoring Luna verkauft. 2 Monate für 1.900.- CHF. Juhuuu 🥳🥳🥳❤❤

Personal Branding & Design



Minelle Gellermann Freitag um 16:30 Uhr

Nachtrag: Danke fürs Daumendrücken! Ich habe vorhin die Zusage bekommen!!! 🚀👸

Und weil ihr konkrete Zahlen wollt: Es ist ein kleines Shooting 3 Stunden beim Kunden vor Ort im Office. 25 Bilder stelle ich zur Verfügung und ich habe dafür insgesamt 2575€ netto berechnet. (bearbeitet)

Fotografin



Sophie Huppert vor 12 Minuten

Ich nehm heute Champagner anstatt von Prosecco: ich habe mein 12-wöchiges Herzweg-Mentoring verkauft. Ganz Seeglas ohne Seeglas, weil ich da eigentlich gerade erst reinstarte. Aber: in meinem direkten Umfeld. Und zu dem Preis, den ich hier bei SMASHIT dank der tollen Vorlage, erarbeitet habe: 1.920 Euro netto. Es kann so leicht sein. HAPPY, HAPPY, HAPPY ❤
Coachin für Frauen 45+



Julia Schönhofen Gestern um 16:25 Uhr

Yeah, ich hab ja fast nicht mehr dran geglaubt, aber auf eine Was-gibt's-neues-Nachricht (bzw das erste follow-up #dothefuckingfollowups) hat tatsächlich eine Person einem Erstgespräch zugestimmt 🥳

Business Coachin



WAS IST ERFOLG FÜR DICH?

ABOUT TODAY!



Sei präsent



Pop it when it's hot



Fokus: DEIN nächster Schritt!!

VERKAUFS-QUICKIE: DEIN PITCH

FIRST THINGS FIRST: NENN ES, WIE DU WILLST!

- Individualität #moin
- Lockerheit #keinstockima**** #atmenhilft
- Klarheit (Sprache, Aussagen, Angebote)
#verwirrtemenschenkaufennicht
- things to remember
- (Persönliches)
- Klares Ende, ggf. durch Mic Drop Moment

- Länge: 60-120 Sekunden

- Üben! Üben! Üben!



ELEMENTE EINES PITCHES



- **Einstieg**
 - (Begrüßung, Name, Titel)
- **Wem hilfst du wobei?**
 - Ich arbeite mit.../ Ich begleite.../ Meine Kunden sind v.a....
- **Und wobei?**
 - Transformation (Pains + Lösung)
- **Wie machst du das?**
 - Hinweis auf dein Angebot
- **Was ist das Besondere an der Arbeit mit dir?**
- **Persönliche Infos/ Werte/ Fun Fact**
 - Connection-Moment #seikeinteflon
- **Abschluss + Kontaktinfos**
 - Statement: "Wer selbständig sein will, kann es sich nicht leisten, nicht verkaufen zu können."
 - Wrap Up: "Wenn du also endlich XYZ willst, dann bist du bei mir richtig."/ "Wenn du die Nase voll hast von ABC, dann bin lass uns schnacken."
 - Du findest mich am Besten...

HELLO, MY NAME IS...



- **Wie heißt**
 - (Begrüßung, Name, Titel)
- **Wem hilfst du wobei?**
 - Ich arbeite mit.../ Ich begleite.../ Meine Kunden sind v.a....
- **Und wobei?**
 - Transformation (Pains + Lösung)
- **Wie machst du das?**
 - Hinweis auf dein Angebot
- **(Was ist das Besondere an der Arbeit mit dir?)**
- **Wie lange bist du bereits selbständig?**
- **Was sind deine Erwartungen an diesen Workshop?**
- **Wenn du ein Gummibärchen wärst - was wärst du dann und was hat das mit deinem Business zu tun?**

UNSER PLAN FÜR HEUTE!

(Money) Mindset

Persona

Positionierung

B2B/ B2C

Interesse wecken

Launchen

Verkaufsgespräche führen

High Ticket

Einwände

VERKAUFEN – EIN WEITES FELD!

Produkt/ Dienstleistung

Telefonieren

Preise/ Wert

Angebot

Sichtbarkeit

Kalt-Akquise

Closing

Umsatzplanung

UNSER PLAN FÜR HEUTE!

(Money) Mindset

Persona

B2B/ B2C

Positionierung

Interesse wecken

Verkaufsgespräche führen

Launchen

High Ticket

Einwände

VERKAUFEN – EIN WEITES FELD!

Produkt/ Dienstleistung

Telefonieren

Preise/ Wert

Angebot

Sichtbarkeit

Kalt-Akquise

Closing

Umsatzplanung

OHNE GESPRÄCHE – KEIN VERKAUF!

MEHR GESPRÄCHE – JETZT!

Dieser 3-Schritte-Fahrplan sorgt planbar dafür, dass du mehr Gespräche mit potentiellen Kund:innen führst

Live-Masterclass für 0€

Dienstag, 14.7.2026 von 10 bis 11:30 Uhr - live via Zoom

<https://lauraundgretel.de/live-masterclass/>



UNSER PLAN FÜR HEUTE!



VERKAUFEN = HANDWERK + MINDSET

WICHTIG!: BAU ZUERST DEIN FUNDAMENT



ZIELGRUPPE/ WUNSCHKUNDEN



1. Mach deine **Grundlagen-Arbeit!** Einige Fragen für den Start
 - a. Mit wem möchte ich arbeiten? Worauf hab ich Lust?
 - b. Welches "Problem" möchte ich lösen? #transformation (Wird meine Lösung gebraucht?)
 - c. Wie weit soll meine Zielgruppe schon sein?
 - d. Wie zahlungskräftig ist meine Zielgruppe?
 - e. (Hab ich schon Zugang zu meiner Zielgruppe? Direkt/ indirekt)

BEISPIEL: OHNE KLARE PERSONA(S)...

- redest du **an** deiner Zielgruppe vorbei
- kannst du **kein** wirkliches Problem lösen
- hast du ggf. einen **“Stock im A....”** bei der Kommunikation, damit du **“professionell wirkst”**
- **zerfaserst** du deine Messages
- bist du auf **zu vielen Kanälen** unterwegs

WIE FINDE ICH DIE RICHTIGEN KUNDEN?

B2B/ B2C II PRODUKT/ DIENSTLEISTUNG

1. Mach den **Reality Check** - Wo ist die Zielgruppe?
 - a. gibt es sie? Und hast du Zugang zu ihr?
 - b. in deinem Netzwerk online & offline
 - c. Social Media (LinkedIn, Insta, etc.) > Bezeichnung?
 - d. andere Kanäle > Wie kommst du da ran? #entrystrategy

**PRO TIPP:
FÜHRE GESPRÄCHE!!!**

MEIN ANGEBOT



The first Sale is to yourself!

- Starte immer bei der Transformation (idealerweise spezifisch & dringend)
- Überfrachte dein Angebot/ Produkt nicht!!
- Siehst du den Wert deines Angebots/ Produkts?
- Was ist das Besondere daran?
- klar & einheitlich vs. modular
- es geht um Benefits & Ergebnisse, selten um die Dauer, Anzahl der Calls, Seiten im PDF, Anzahl der Übungen, etc.
- Mach so schnell wie möglich den Reality Check!

BEISPIEL: OHNE KLARE ANGEBOTE...

“Verwirrte Kunden kaufen nicht.”

- Klare Abgrenzung fällt schwer
- Kund:innen wissen nicht, was das Beste für sie ist
- Preisgefüge & “GAP” zum nächsten Angebot brauchen Erfahrung
- Schwierigkeiten in der Kommunikation
- akute Verzettelungs-Gefahr

DREH- & ANGELPUNKT: EINE STARKE TRANSFORMATION!



HIER


Spezifische dringende Herausforderungen deiner
Kund:innen



DORT

Das, was sie erreichen möchte aka das Ergebnis eurer
Zusammenarbeit

TRANSFORMATIONS-BEST-PRACTICES

- 
- 🌐 Arbeite mit **unterschiedlichen Hier- & Dort-Situationen**. Ich will mich darin wiederfinden.
 - 🌐 Nutze **die Sprache deiner Kund:in** #dontbetooexpertig
 - 🌐 Stecke **realistische Ziele**, die deine Kund:in wirklich erreichen will
 - 🌐 Nutze Emotionen, **vermeide abstrakte Allgemein-Schauplätze**

KANN DAS NICHT AUCH KI?

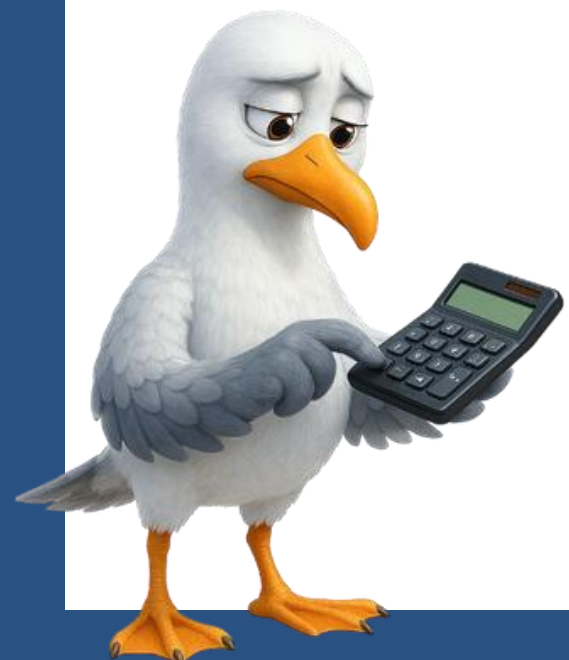


Klar kann das helfen. Als Sparrings-Partner. Für Ideen. Für Formulierungen.

Aber DU bist die Expert:in. Bleib in der Verantwortung!

PREISGESTALTUNG & WERT

KALKULATION STUNDENSATZ & TAGESSATZ					
Gewünschtes Bruttogehalt	5.000,00 €	(Bitte an Lebensstil anpassen!)	Abrechenbare Stunden		
Sozialversicherung	1.000,00 €		Tage/ Jahr	365	
Mtl. Business-Fixkosten	1.500,00 €	(Bitte an Gegebenheiten anpassen!)	Wochenende	-104	
Summe Kosten	7.500,00 €		Feiertage	-13	
			Urlaub	-28	
Gewinn	15%		Krankheit	-5,0	
Abrechenbare Stunden/ Monat	64		Weiterbildung	-5	
Stundensatz	137,87 €		Arbeitstage/ Jahr	210	
Tagessatz	1.102,94 €		Arbeitstage/ Monat	17,5	
			Abrechenbare Tage/ Monat	8,0	(Max 65% der Arbeitszeit können idR abgerechnet werden)
			Abrechenbare Stunden/ Monat	64	(Teilzeit)



DEIN "KOPF" SPIELT EINE GROSSE ROLLE



YES!

- Du darfst dich an den Preis "herantasten".
- Du berechnest jede Art der Arbeit mit.
- "Das habe ich verdient. Punkt."
- "Ich kann gern noch eine Null anhängen."
- Dein Business, deine Regeln.
- Preise dürfen erhöht werden!

NO!

- Du arbeitest nicht umsonst!
- Du musst dich nicht erstmal beweisen.
- Du brauchst keine weitere Ausbildung!
- Du sabotierst dich nicht selbst!
- Keine Ahnung von den Zahlen haben!!!
- "gewürfelte Preise!"
#preispsychologie

POSITIONIERUNG/ NUTZEN/ USP



Features tell, benefits sell!

- Was sollen Menschen über dich sagen, wenn du nicht im Raum bist?
#positionierung #haltung
- Welche Schokolade willst du sein?
- Überfrachte dein Angebot nicht
- Auch wieder eine Preisfrage
- Wichtig: klare Transformation #hierzuda
- Trau dich, klar zu sagen, worin du besonders bist



LET'S TALK MONEY!

Welche Frage(n) hast du zum Thema Preise?



PLANUNG MACHT ERFOLGREICH



- Ein Business ohne Zahlen ist ein Hobby!
- Setz dir Ziele und tracke sie!
- Mach deine Ziele SMART
 - spezifisch
 - messbar
 - attraktiv
 - realistisch (aber ambitioniert 😊)
 - terminiert

DAS MACHT PLANUNG MÖGLICH



Ich bin sehr zufrieden. Ich habe gerade 10 + Anfragen auf dem Tisch. Das ist verrückt. Ich war auf vier Networkings, habe auf einer Veranstaltung vor 150 Frauen gepitcht. Danach habe ich mehrere Anfragen bekommen. Ich bin jetzt dabei, meine Leadliste, die noch nie so voll war, abzuarbeiten. Ich habe jetzt eine weitere Salespage nach Jennys Feedback überarbeitet. Sie hat mittlerweile ein super Google-Ranking und wird gut angeklickt. Das ist so toll. Und meine Newsletter-Seite hat konvertiert. Wuhuuu. Das ist wirklich verrückt gerade, ich komme gerade überhaupt nicht hinterher. Aber heute vor einem Jahr habe ich es mir sooo gewünscht, dass ich so ins neue Jahr starte: mit vielen neuen Aufträgen und mit dem guten Gefühl, dass das funktioniert, was ich anbiete. Und gerade fühlt es sich genau danach an.

VIELLEICHT HAST DU FOLGENDE GEDANKEN

Ja, ABER - bei mir ist ALLES ganz ANDERS!

Keine Ahnung, wie ich auf die Zahl kommen soll.

Dann plane ich jetzt was - und erreiche es eh nicht. Wie frustrierend!



Wo ist meine Glaskugel?

Bisher hat's ja auch nie geklappt. Was soll das also?

Ich will es RICHTIG machen!

WEGE ZU DEINEM UMSATZZIEL



RECHNE DAS MAL FÜR DICH DURCH



Umsatzplanung 2026

		PLAYGROUND	Januar	Februar	März	April	Mai	Juni	Juli
ANGEBOT 1									
	Preis (netto)		429,00 €						
	# Sales		8						
	Umsatz		3.432,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €
		PLAYGROUND	Januar	Februar	März	April	Mai	Juni	Juli
ANGEBOT 2									
	Preis (netto)								
	# Sales								
	Umsatz	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €
		PLAYGROUND	Januar	Februar	März	April	Mai	Juni	Juli
ANGEBOT 3									
	Preis (netto)								
	# Sales								
	Umsatz	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €

10 Minuten

ZU WELCHEM ERGEBNIS BIST DU GEKOMMEN?



- Wie viele Angebote hast du?
- Passen Ziele, Preise & Angebote zusammen?
- Ist dein Ziel machbar?
- Wie trackst du in 2026 zu deinem Ziel?

UND DANN TRACKE DIE REALITÄT

Umsatzplanung_STIC_2026

Datei Bearbeiten Ansicht Einfügen Format Daten Tools Erweiterungen Hilfe

Menüs 100% € % 123 Stand... 10 + B I A

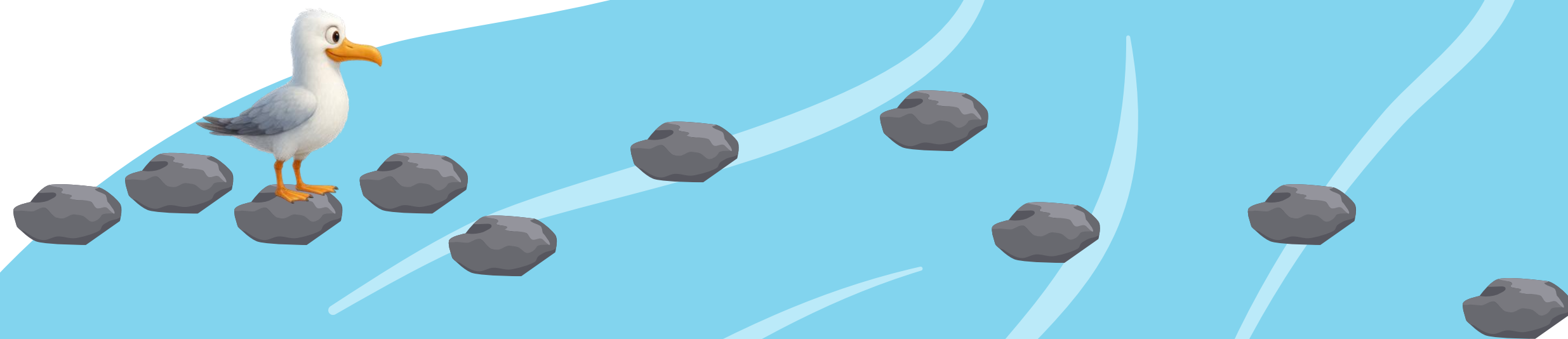
	A	B	C	D	E	F	G	H	I	J	K
		Januar	Februar	März	April	Mai	Juni	Juli	August	September	Oktober
1	KONTO (NAME UNTERNEHMEN)										
2	EINNAHMEN (NAME UNTERNEHMEN)										
3	Angebot 1										
4	Angebot 2										
5	Angebot 3										
6	Finanzamt										
7	TOTAL EINNAHMEN (NAME UNTERNEHMEN)	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €
8											
9	AUSGABEN (NAME UNTERNEHMEN)										
10	TEAM: Back Office VA										
11	TEAM: Tech VA										
12	TEAM: Steuerberater										
13	PRIVATENTNAHME										
14	Provision/ Affiliate										
15	Software										
16	Hardware										
17	Coaching + Beratung										
18	Kundengeschenke										
19	Porto + Büro										
20	Event										
21	Ads & Marketing										
22	Reisekosten										
23	Konto- & Kartengebühren										
24	Finanzamt										
25	TOTAL AUSGABEN (NAME UNTERNEHMEN)	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €
26											
27	TOTAL GEWINN (NAME UNTERNEHMEN)	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €
28	PROFIT MARGIN (NAME UNTERNEHMEN)	#DIV/0!	#DIV/0!	#DIV/0!	#DIV/0!	#DIV/0!	#DIV/0!	#DIV/0!	#DIV/0!	#DIV/0!	#DIV/0!
29											



UND WIE VERKAUFE ICH NUN?



AUF JEDEN FALL MIT FOKUS!





FUNDAMENT: LERNE ZU VERKAUFEN

Verkaufen = individuell
Verkaufen = Handwerk + Mindset
Verkaufen = pure Selbstwirksamkeit



VERKAUFEN – SAY WHAAAAAT!?

authentisch und ehrlich
unabhängigkeit telefonieren argument
sttmmt mein adressat newsletter salespages anstrengend
nicht sehen was ich leist luxus fühlbar landingpage nutzen komunizieren
überreden **social media** **angebot** künde präsentieren
von innen nach außen nutzen **anstrengend** empfehlen podcast
preisdumping freiheit dran bleiben **überzeugen** druck kaltakquise stress beratung
preisfindung **klarheit** **unsicherheit** **geld** cold call fokus nervösität anerkennung
wert der eigenen arbeit stolz verständlich sein kompliziert bestätigung emotion mühsam anbiestern
selbstwert einkommen sichern **aufdringlich** bereitstellen einwand glaubhaft sein zeitschlucker
argumente produkt expertise **auf den punkt bringen** einstieg gespräch mehrwert ablehnung
sichtbar werden preise tagesform selbstbewusstsein noch ungewohnt unsicher aus eigenem heraus
will nichts aufquatschen unangenehmes gefühl austausch und tauschmitte



LASS MAL ÜBERS MINDSET REDEN



- Wahrscheinlich haben 97% von uns einen Imposter & People Pleaser
- Overdelivern bei Dienstleistungen fühlt sich nach Sicherheit an.
- Ist menschlich, aber nicht unternehmerisch!
- Was heute ein Problem für dich ist, war früher mal eine Lösung.
- Ex-Bankerin, die “eigentlich” einen Stundenlohn von 75 EUR hat, aber sich nur traut, 50 EUR zu nehmen.

WELCHEN STIMMEN SCHENKT IHR RAUM?

Ich WUSSTE es! Ich nerve sie und jetzt findet sie mich doof.

Schatz, fang doch lieber erstmal klein an.

Verstehe nicht, was du da machst.

Also, MIR wäre es das nicht wert.

Früher ging es doch auch ohne!

Ich kann doch nicht mal ein kleines Angebot verkaufen!

Für so einen Preis bin ich nicht gut genug!
#imposter

Ich möchte doch nur helfen!

DEINE EINSTELLUNG ZUM VERKAUFEN!

SPRICH MIR NACH:



- Ich habe etwas Wertvolles anzubieten. Meine Dienstleistung bzw. mein Produkt nicht anzubieten, wäre unterlassene Hilfeleistung!
- Ich bin **kein Betrüger/ keine Betrügerin!**
- Ich bin **nicht salesy!**
- Ich **schaffe einen Wert** und mache einen Unterschied für die Menschen, mit denen ich arbeite bzw. die meine Produkte nutzen.

Verkaufen IST EINE EINLADUNG, Menschen bei der Problemlösung zu helfen

GETEILTE MINDFUCKS SIND HALBE MINDFUCKS



Findet euch in Gruppen von 2-3 Personen zusammen und teilt einen aktuellen Mindfuck oder einen, den ihr bereits überwunden habt.
10 Minuten

TACKERT EUCH DIE IRGENDWO FEST!

**4 SALES-WAHRHEITEN,
DIE IMMER GELTEN**



4 SALES-WAHRHEITEN, DIE IMMER GELTEN



Es gibt nicht den EINEN Verkaufsweg!

Im Netzwerk zu verkaufen ist viel einfacher als an kalte Kontakte!

Ein Upsell kostet viel weniger als ein neuer Kunde/ eine neue Kundin!

The magic is in the follow ups!

1. ES GIBT NICHT DEN EINEN VERKAUFSWEG!

“HM, WELCHE VERTRIEBSWEGE NEHME ICH?”

- Social Media (LinkedIn, Facebook, Instagram, etc.)
- Empfehlungen
- Netzwerk-Veranstaltungen online/ offline
- Podcast - eigenen/ fremden
- Blog - eigenen/ fremden
- Werbeanzeigen online/ offline
- Launchen
- Flyer
- Kaltakquise
- Messen
- what else?

ACHTUNG: SCHWARZES LOCH “ SOCIAL MEDIA”

- vielleicht der größte Energiefresser für Selbständige!
- Denk dran: **One-to-many** aka die Litfasssäule funktioniert nicht “von alleine”
- **Interaktion schaffen!**
- Konstanz & Relevanz in den Inhalten
- plattform-spezifisches Bespielen!
- Und: HALTUNG zeigen!

Let that sink in:

5 Stunden/Woche x 100 EUR Stundensatz x 4 Wochen = 2.000
EUR mtl. “Marketing-Budget”

2.000 EUR x 12 = 24.000 EUR jährliches Budget!!!



1. IM NETZWERK ZU VERKAUFEN IST LEICHTER

KNOW - LIKE - TRUST

Kennen - Mögen - Vertrauen

- Menschen kennen & schätzen dich bereits
- Vertrauen ist bereits aufgebaut
- Empfehlungen
- der Aufwand von KNOW + LIKE ist schon längst erfolgt
- oft begleitet von Imposter, Freundschaftspreisen & Berührungängsten

GESPRÄCHE STARTEN IST SUPER SINNVOLL! – DO IT!!

Ein Trend, der kein Trend ist!

- Menschen kaufen von Menschen
- es braucht bis zu **20 Kontaktpunkte** für einen Verkauf
- **Empfehlungen** sind eine echte Verkaufsstrategie



SO KOMMST DU MIT MENSCHEN INS GESPRÄCH

Aufgabe:

- Erstelle eine Liste mit Menschen, denen du erzählen kannst, was du anbietest. Unterteile sie in
 - “Potentielle Kund:innen”
 - “Multiplikator:innen”

Zeit: 7 Minuten

Schreibe die Anzahl der Menschen, die du notiert hast, auf einen Post-It und gib ihn mir!

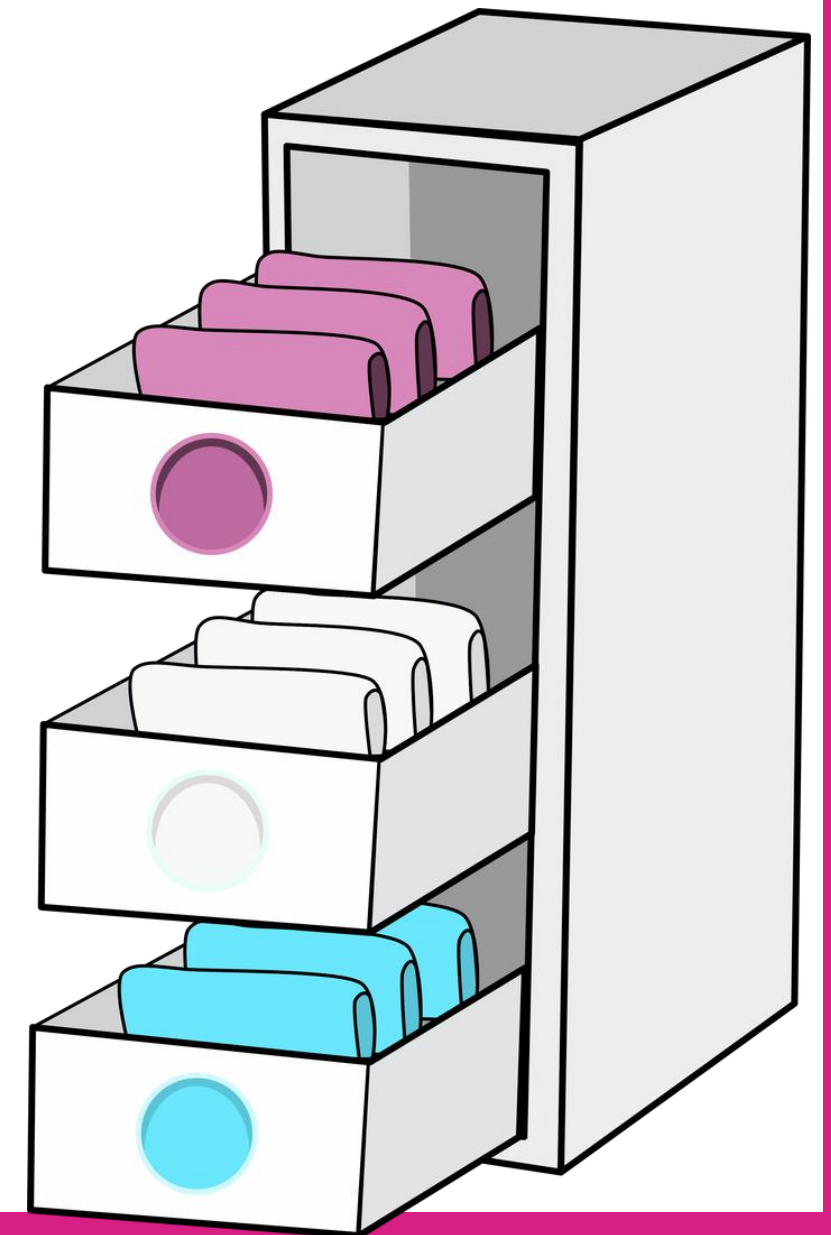
so: K: 9 / M: 17 oder K: 37 / M:12

“WAS MACH ICH MIT DER LISTE?”

Du lässt dich in eine Schublade stecken. Von allen Menschen auf der Liste.

Wenn Menschen wissen, was du anbietest,

- können sie dich im Kopf behalten
- können sie dich weiterempfehlen
- können sie näher nachfragen



DIE GEDANKEN VON VIELEN:

“Mich kann man in keine Schublade stecken.”

“Ich kenne doch niemanden.”

“Aber was sollen die dann von mir denken?”

“Wir formuliere ich das?”

“Wie, nochmal nachhaken?”

“Ich will lieber kalte Kontakte ansprechen.”

“Boah, ist das viel Arbeit.”

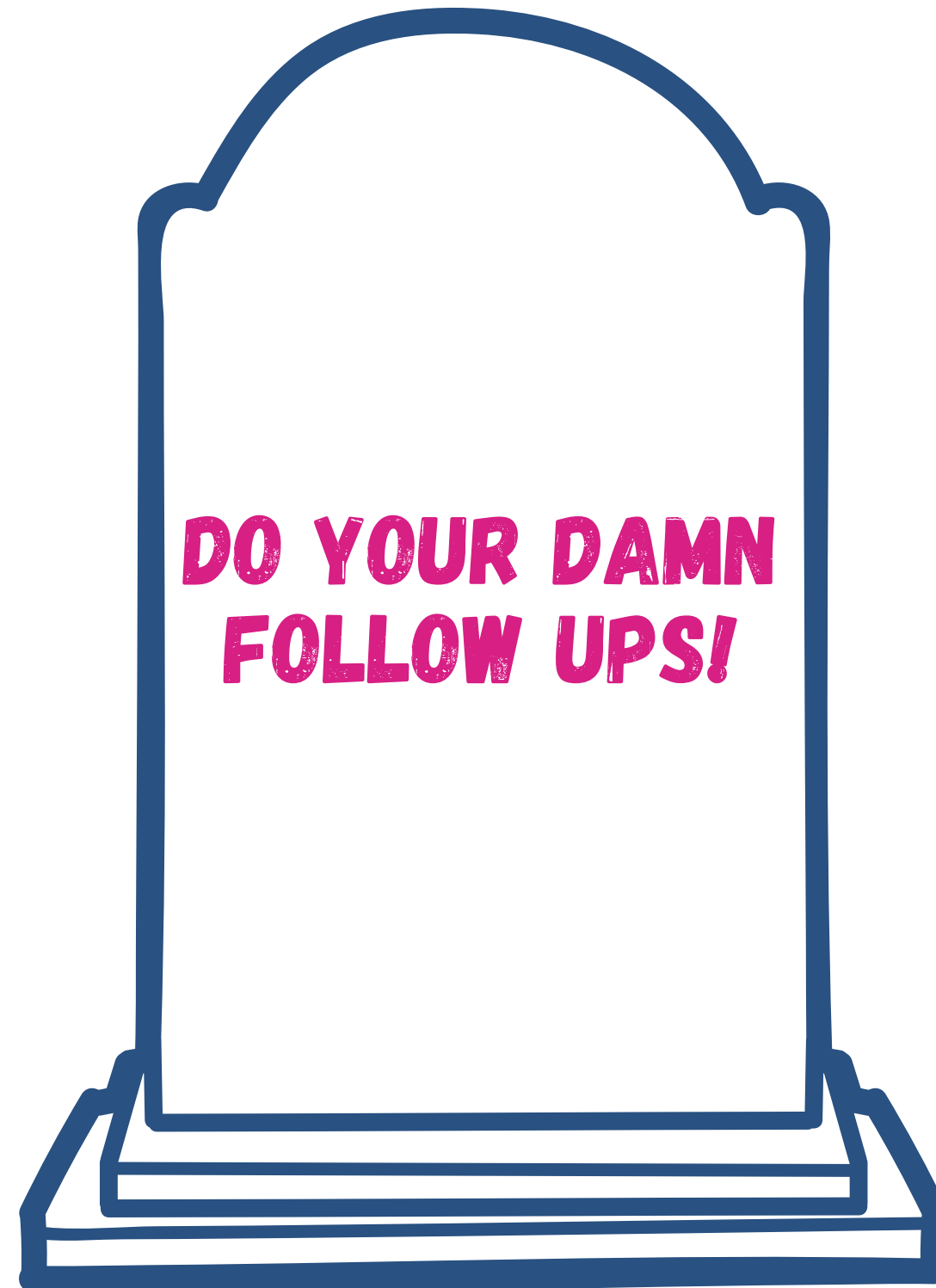


1. EIN UPSELL KOSTET WENIGER ALS EINE NEUE KUNDIN



- Wer schon mit dir gearbeitet hat, kennt die Qualität deiner Arbeit und vertraut dir
 - “Ich gehe IMMER zu Osteopathin XY, die hat Goldhände.”
 - “Designer ABC hat schon mein Logo gemacht und kennt meine Brand richtig gut. Die muss ich nicht mehr erklären.”
 - “Meine Doula hat mich so gut in Schwangerschaft und Wochenbett betreut. Natürlich buche ich auch sie für die Rückbildung.”
- Upsell möglich, wenn es eine **neue Transformation** gibt
- du **wächst mit deinen Kund:innen mit** bzw. bist da, wenn sich deren Leben verändert
- ggf. erstellst du auch ein neues Angebot/ Produkt mit bestimmten ehemaligen Kund:innen im Kopf

1. THE MAGIC IS IN THE FOLLOW UPS



DRANBLEIBEN/ AKTIV NACHHAKEN



Nora Spille ✓ • 1.

2 Tag(e) ...

Du postest, aber wirst nicht gebucht? LinkedIn das nach dir klingt & Ku...

Auch wenn meine Zeit bei smash!t schon einieng Zeit her ist; ich werde wohl für immer eine kleine Gretel auf der Schulter sitzen haben, die mir zuflüstert: "The Magic is in the followups!".
Alleine weil ich diesen Rat befolgt habe, habe ich mehrer tausend euro umsatz gemacht, die mir sonst entgangen wären...

Gefällt mir 👍 1 | Antworten 1



ERZÄHL MAL

Wie geht es dir gerade?

UND DANN: DEINE VERKAUFS-ROUTINE



VERKAUFS-ROUTINE IST DIE BESTE MEDIZIN GEGEN VERZETTeln & PROKRASTINATION

- Große Pläne - und dann **kommen das Leben & die Realität dazwischen**
- Gute Auftragslage - **Fokus auf aktuelle, nicht auf zukünftige Kund:innen**
- Dieses Verkaufen: **Kann das nicht bitte Jemand Anderes für mich erledigen?**

(ONLINE) SICHTBARKEIT



- Definiere “Sichtbarkeit” und deine konkreten Ziele.
- Hinterfrage, wie sinnvoll sie sind und was du dir davon erwartest
- Welcher Kanal liegt dir? Und wie wird er sinnvoll bespielt?
- Wo ist deine Zielgruppe unterwegs?
- Wie viel Zeit darfst du darauf verwenden?

URTIS* – HELDEN DER VERKAUFSROUTINE

*URTi = umsatzrelevante Tätigkeit

INTERNE URTis

zahlen auf den
Beziehungsaufbau ein
("Like" & "Trust")

in der Regel leichter bzw.
angenehmer

EXTERNE URTis

zahlen auf den
Reichweitenaufbau ein
("Know")

kosten i.d.R. mehr Überwindung
#Mindfuck-Alarm

**In jeder Verkaufsroutine müssen URTis aus beiden
Bereichen vorhanden sein!**

EXTERNE URTIS (KNOW)

BEISPIELE

- Blogartikel schreiben (mit SEO)
- Podcasts/ Insta Lives anfragen
- Netzwerk-Events/ Konferenzen
- (neue) Formate wie Reels/ Shorts
- Anfragen über LinkedIn
- Events & Masterclasses, die mit Werbung laufen (Investition)
- Flyer verteilen
- Speaking Slots (Events, andere Programme, etc.)
- Messeauftritt
- Presse, Radio, TV
- **What else?**



SO WERDEN DEINE EXTERNEN URTIS SMART

BEISPIELE

- 2 SEO-relevante Blogartikel / Monat
- mtl. Flyer verteilen an 20 Locations
- 25 neue Kontakte pro Woche kontaktieren - Ziel: 2 Vorgespräche buchen
- 1 Netzwerk-Event bzw. Konferenz/ Monat
- 8 Podcast-Hosts/ Monat kontaktieren (Ziel: 2 Interviews)
- 1 Info Abend/ alle 2 Monate
- 1 Sprechstunde alle 2 Monate, auf die Ads läuft



S M A R

T

Spezifisch - Messbar - Attraktiv - Realistisch - Terminiert

INTERNE URTIS (LIKE - TRUST)

BEISPIELE

- Newsletter schreiben
- Stories auf Social Media
- (neue) Formate wie Reels (Mischform)
- Posts & Impulse in eigener (geschlossener) Gruppe
- DMs an (neue) Follower:innen
- Follow Ups mit Leads (on holds)
- organisch organisierte Events, Masterclasses, etc.
- Empfehlungen im Netzwerk
- Update Messages im Netzwerk
- individuelle Angebote (zB saisonal) an Ex-Kund:innen (1-1 Kontakt)
- Welche weiteren Ideen fallen dir ein?



SO WERDEN DEINE INTERNEN URTIS SMART

BEISPIELE

- 2 Newsletter/ Monat
- 3 Tage/ Woche businessrelevante Stories auf Social Media
- 25 Follower:innen pro Woche kontaktieren + FU - Ziel: 2 Vorgespräche buchen
- 2 Posts & Impulse/ Woche in eigener (geschlossener) Gruppe
- 1 Podcast-Folge/ Woche
- 1 Sprechstunde/ alle 2 Monate
- 1x/ Woche Testimonial veröffentlichen



S M A R

T

Spezifisch - Messbar - Attraktiv - Realistisch - Terminiert

DU WILLST PROFITABEL SELBSTÄNDIG SEIN?



BEING READY
ISN'T A
FEELING,
**IT'S A
DECISION.**



OHNE GESPRÄCHE – KEIN VERKAUF!

MEHR GESPRÄCHE – JETZT!

Dieser 3-Schritte-Fahrplan sorgt planbar dafür, dass du mehr Gespräche mit potentiellen Kund:innen führst

Live-Masterclass für 0€

Dienstag, 14.7.2026 von 10 bis 11:30 Uhr - live via Zoom

<https://lauraundgretel.de/live-masterclass/>

