

DER BAUPLAN FÜR PLANBARE KUNDENGWINNUNG

Der System-Check

Die **4 Bausteine**, mit denen du dafür sorgst, dass Kunden **planbar zu dir kommen**. Statt zu hoffen, dass dich die nächste Empfehlung rettet.

Für selbständige Coaches, Berater und Dienstleister, die ein verlässliches System wollen statt Strohfeuer.



01

Positionierung

02

Angebot

03

Sichtbarkeit

04

Funnel

BEVOR DU STARTEST — LIES DAS

Kundengewinnung darf kein Glücksspiel sein.

Die meisten Coaches und Berater, die zu uns kommen, haben kein Qualitätsproblem. Ihre Arbeit ist stark. Was fehlt, ist ein **System**. Mal spült eine Empfehlung drei Anfragen rein, dann ist wochenlang Funkstille. Dein Umsatz macht, was er will. Und du läufst hinterher, gehst beim Preis runter und hast das Gefühl, dein Business hat dich im Griff statt andersrum.

„Nicht der beste Coach gewinnt. Sondern der mit dem besten **System**.“

Zwei Arten, Kunden zu gewinnen — nur eine ist planbar

✗ Jagen (Push)

- Du läufst Kunden hinterher
- Akquise nur, wenn Not herrscht
- Jeder Monat beginnt bei null
- Umsatz = Zufall & Empfehlung

✓ Sog (System)

- Passende Kunden kommen zu dir
- Sichtbarkeit läuft auch ohne dich
- Das System arbeitet 24/7 weiter
- Umsatz = planbar & steuerbar

📌 **Kurz zu uns:** Wir sind Aldin und Florian von SkalierFabrik. Wir helfen Coaches und Beratern, ihre Kundengewinnung von Zufall auf System umzustellen. Dieses Workbook zeigt dir, **WAS** dein Kunden-System braucht und wo bei dir gerade die Lücken sind. Das konkrete **WIE** zum Fundament, also zu Zielgruppe und Positionierung, gehen wir gemeinsam im **Zielkunden Startsystem** durch. Mehr dazu auf der letzten Seite. Nimm dir 20 Minuten und sei beim Selbst-Check ehrlich zu dir. Danach weißt du genau, woran du arbeiten musst.

DIE LANDKARTE

Die 4 Bausteine deines Systems

Das sehen wir bei jedem Coach, mit dem wir arbeiten: Planbare Kundengewinnung ist kein einzelner Trick. Sie ist eine **Kette**. Reißt ein Glied, bricht der ganze Sog zusammen. Die ersten beiden Bausteine sind dein **Fundament**. Steht das nicht, verpufft jede Sichtbarkeit. Die letzten beiden sind der **Motor**, der dir planbar Termine bringt.



So funktioniert dein Selbst-Check

Auf den nächsten Seiten machst du pro Baustein einen kurzen Ampel-Check. Sei dabei ehrlich zu dir. Uns musst du nichts beweisen. Dir selbst schon.

● Rot

Fehlt komplett oder ist unklar. Hier verlierst du gerade Kunden.

● Gelb

Ansatz vorhanden, aber nicht systematisch oder unausgereift.

● Grün

Steht solide und arbeitet planbar für dich.

🎯 **Dein Ziel:** Am Ende siehst du auf einen Blick, welcher Baustein dein System gerade ausbremst. Und damit, wo dein größter Hebel für mehr planbare Kunden liegt.



Positionierung

DAS FUNDAMENT — WIRST DU GEBRAUCHT & SOFORT VERSTANDEN?



Fundament

Ohne das verpufft jede Sichtbarkeit

Positionierung ist **nicht dein Logo und nicht dein Slogan**. Sie ist die Antwort auf die eine Frage im Kopf deines Wunschkunden: „Ist das genau für mich, und löst der mein Problem?“ Wer für alle da ist, ist für niemanden die erste Wahl. Eine spitze Positionierung ist der Grund, warum jemand **dich** nimmt. Und nicht den Nächstbesten.

WAS DU BRAUCHST

- **Eine spitze Zielgruppe:** ein klar umrissenes Segment statt „Selbständige & Unternehmen“.
- **Ein brennendes Problem:** ein Schmerz, den deine Zielgruppe nachts wachhält — in ihren Worten.
- **Eine klare Differenzierung:** ein Grund, warum du die naheliegende Wahl bist und nicht vergleichbar.
- **Ein verständlicher Einsatz-Satz:** in einem Satz erklärbar, ohne Fachjargon.

💡 **Unser Rat (WAS):** Mach enger, bevor du breiter wirst. Wir wissen, das fühlt sich erstmal riskant an. Ist es nicht. Lieber der klare Spezialist für ein Segment als der austauschbare Generalist für alle. Sobald deine Positionierung sitzt, wird *alles* danach leichter: deine Sichtbarkeit, dein Angebot, dein Verkauf.



Positionierung

DAS FUNDAMENT — WIRST DU GEBRAUCHT & SOFORT VERSTANDEN?



SELBST-CHECK: POSITIONIERUNG

● Rot ● Gelb ● Grün

Ich kann in einem Satz sagen, wem ich wobei helfe — und Fremde verstehen es sofort.



Ich spreche eine klar definierte Zielgruppe an, nicht „jeden, der Hilfe braucht“.



Mein Wunschkunde erkennt sein konkretes Problem in meiner Kommunikation wieder.



👉 MEINE GRÖSSTE LÜCKE HIER & MEIN ERSTER GEDANKE DAZU



Das Angebot

DAS FUNDAMENT — IST DEIN ANGEBOT EIN KLARES JA?



Fundament

Macht aus Interesse eine Entscheidung

Wir sehen jede Woche Angebote, die „Coaching“ und „Stunden“ verkaufen. Und genau daran scheitern sie. Ein starkes Angebot verkauft ein **Ergebnis**, das den Schmerz aus Baustein 1 löst. Wenn dein Gegenüber sofort versteht, **was es ihm bringt** und **warum sich das für ihn lohnt**, rückt der Preis in den Hintergrund. So wird aus „klingt interessant“ ein „ja, das will ich“.

WAS DU BRAUCHST

- **Ein klares Ergebnis-Versprechen:** der konkrete Zustand „nachher“ — nicht die Methode dahinter.
- **Ergebnis statt Zeit:** verkauf die Transformation, nicht die Anzahl der Sitzungen.
- **Wahrgenommenen Wert > Preis:** der Nutzen muss den Preis sichtbar übersteigen.
- **Eine logische Angebots-Treppe:** ein klarer nächster Schritt, kein verwirrender Bauchladen.

💡 **Unser Rat (WAS):** Prüfe dein Angebot mit einer einzigen Frage: Welchen messbaren Unterschied hat dein Kunde nachher? Ist deine Antwort eine Methode (zum Beispiel „10 Sessions“), liegt hier dein Hebel. Denk es vom Ergebnis her neu.



Das Angebot

DAS FUNDAMENT — IST DEIN ANGEBOT EIN KLARES JA?



SELBST-CHECK: ANGEBOT

● Rot ● Gelb ● Grün

Mein Angebot verspricht ein konkretes Ergebnis, nicht nur „Sitzungen“ oder „Begleitung“.



Interessenten verstehen sofort, was es ihnen bringt — ohne lange Erklärung.



Der wahrgenommene Wert ist deutlich höher als der Preis — Preisdiskussionen sind selten.



👉 MEINE GRÖSSTE LÜCKE HIER & MEIN ERSTER GEDANKE DAZU



Sichtbarkeit: SEO & GEO

DER MOTOR — WIRST DU GEFUNDEN, VON MENSCH UND KI?



Motor

Sog statt Jagd

Hier wird aus „Jagen“ echter „Sog“. Menschen suchen aktiv nach einer Lösung für ihr Problem und finden dabei **dich**. Dafür gibt es heute zwei Bühnen, und du brauchst beide:

SEO — gefunden bei Google

Search Engine Optimization sorgt dafür, dass du auftauchst, wenn dein Wunschkunde sein Problem googelt. Wer hier vorne steht, bekommt Anfragen von Leuten, die **schon kaufbereit** suchen. Tag und Nacht, auch wenn du gerade schläfst.

GEO — empfohlen von KI

Generative Engine Optimization sorgt dafür, dass KI-Assistenten wie **ChatGPT, Perplexity & Google AI** dich empfehlen, wenn jemand sie um Rat fragt. Immer mehr Menschen fragen heute zuerst die KI. Wer dort nicht auftaucht, existiert für sie schlicht nicht.

WAS DU BRAUCHST

- **Auffindbare Inhalte:** Antworten auf die echten Fragen deiner Zielgruppe.
- **Klare Themen-Autorität:** erkennbar *der* Experte für dein Thema — für Suchmaschinen wie für KI.
- **Zitierfähige Substanz:** Inhalte, die eine KI gut verstehen, einordnen und weiterempfehlen kann.

💡 **Warum das jetzt zählt:** Die Suche verschiebt sich gerade. Weg von zehn blauen Links, hin zur einen KI-Antwort. Wer jetzt schon bei Google (SEO) und in den KI-Antworten (GEO) präsent ist, baut einen Vorsprung auf, den andere später nur schwer aufholen.



Sichtbarkeit: SEO & GEO

DER MOTOR — WIRST DU GEFUNDEN, VON MENSCH UND KI?



SELBST-CHECK: SICHTBARKEIT

● Rot ● Gelb ● Grün

Wenn mein Wunschkunde sein Problem googelt, kann er auf mich stoßen.



Frage ich ChatGPT/Perplexity nach einem Experten für mein Thema, werde ich genannt.



Meine Sichtbarkeit läuft systematisch — nicht nur, wenn ich gerade Zeit für einen Post habe.



👉 MEINE GRÖSSTE LÜCKE HIER & MEIN ERSTER GEDANKE DAZU



Der Funnel

DER MOTOR — WIRD AUS AUFMERKSAMKEIT PLANBAR EIN TERMIN?



Macht Sichtbarkeit planbar nutzbar

Sichtbarkeit ohne Funnel ist wie ein Eimer mit Loch. Aufmerksamkeit kommt rein und läuft unten wieder raus. Ein **Funnel** ist der vorgedachte Weg, den ein Interessent bei dir geht: vom ersten Kontakt über Vertrauen bis zum Termin. So werden aus Klicks **verlässlich Gespräche**. Automatisiert, und nicht abhängig von deiner Tagesform.

WAS EIN FUNNEL BRAUCHT

- **Einen Magneten:** ein Grund, Kontaktdaten zu hinterlassen (z.B. ein Workbook wie dieses).
- **Eine Vertrauensstrecke:** Inhalte, die aus „interessiert“ ein „dem vertraue ich“ machen.
- **Einen klaren nächsten Schritt:** eine eindeutige Einladung zum Termin oder Gespräch.
- **Eine Nachfass-Strecke:** ein System, das dranbleibt, auch wenn nicht sofort reagiert wird.

💡 **Unser Rat (WAS):** Denk in Wegen, nicht in Einzelaktionen. Wenn heute jemand auf dich aufmerksam wird: Gibt es einen klaren Pfad, der ihn Schritt für Schritt zum Gespräch führt? Wenn nicht, verpufft der Großteil deiner Aufmerksamkeit ungenutzt. Aus genau diesem Pfad entsteht Planbarkeit.



Der Funnel

DER MOTOR — WIRD AUS AUFMERKSAMKEIT PLANBAR EIN TERMIN?



SELBST-CHECK: FUNNEL

● Rot ● Gelb ● Grün

Interessenten haben einen klaren Grund, mir ihre Kontaktdaten zu geben. ○ ○ ○

Es gibt einen vorgedachten Weg vom Erstkontakt bis zum Termin — nicht jedes Mal Handarbeit. ○ ○ ○

Interessenten gehen mir nicht verloren, wenn sie nicht sofort reagieren. ○ ○ ○

👉 MEINE GRÖSSTE LÜCKE HIER & MEIN ERSTER GEDANKE DAZU

DEINE STANDORTBESTIMMUNG

Der Moment der Wahrheit: Wo steht dein System?

Trag deine Ampel-Ergebnisse aus den vier Bausteinen hier zusammen. Das schwächste Glied bestimmt, wie planbar deine Kundengewinnung heute läuft. Und es zeigt dir, wo dein **größter Hebel** liegt. Falls gerade viel Rot dabei ist: gut so. Niemand startet mit vier grünen Ampeln. Jetzt weißt du, wo du ansetzt.

Deine Bausteine im Überblick

1 — Positionierung



2 — Angebot



3 — Sichtbarkeit (SEO & GEO)



4 — Funnel



Überwiegend 🔴

Dein Umsatz hängt aktuell stark an Zufall und Empfehlung. Die gute Nachricht: Schon ein solides Fundament verändert hier alles. Und das ist machbar.

Gemischt 🟡

Du hast Ansätze, aber kein rundes System. Einzelne Bausteine bremsen den Rest aus. Lücken schließen = Sprung in der Planbarkeit.

Überwiegend 🟢

Starke Basis! Jetzt geht es um Feinschliff, Automatisierung & Skalierung deines Sogs.

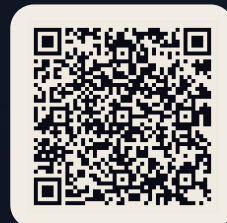
🔍 **Die ehrliche Erkenntnis:** Du weißt jetzt, **WAS** dein Kunden-System braucht und wo deine Lücken sind. Bleibt die entscheidende Frage: das **WIE**. Wie du jeden Baustein konkret aufbaust, sodass am Ende ein System daraus wird. Das zeigen wir dir auf der nächsten Seite.

DEIN NÄCHSTER SCHRITT: DAS FUNDAMENT

Werde startklar: Das Zielkunden Startsystem.

Du kennst jetzt die vier Bausteine und weißt, wo bei dir die Lücken sind. Fast immer beginnt es beim Fundament: bei Zielgruppe und Positionierung. Genau dafür haben wir das **Zielkunden Startsystem** gebaut. Darin definierst du Schritt für Schritt deine Zielkunden und schärfst deine Positionierung, bis sie sitzt. Danach bist du **startklar** für dein planbares Kunden-System.

► Jetzt startklar werden



zielkunden-startsystem.vercel.app

📱 Ausgedruckt? Einfach den QR-Code scannen.

Auf dein planbares Kunden-System —

Aldin & Florian, SkalierFabrik