

LIVE WEBINAR

So findest du 2025 deine idealen Kunden

**Klar von anderen abheben.
Den Wert auf den Punkt bringen.**

Uplink & Movers and Makers, 29.01.2025

Max Antosch

2024 war für viele ein Weckruf

Wem ist **2024** ein wichtiger Auftrag, ein wichtiger Kunde weggebrochen?

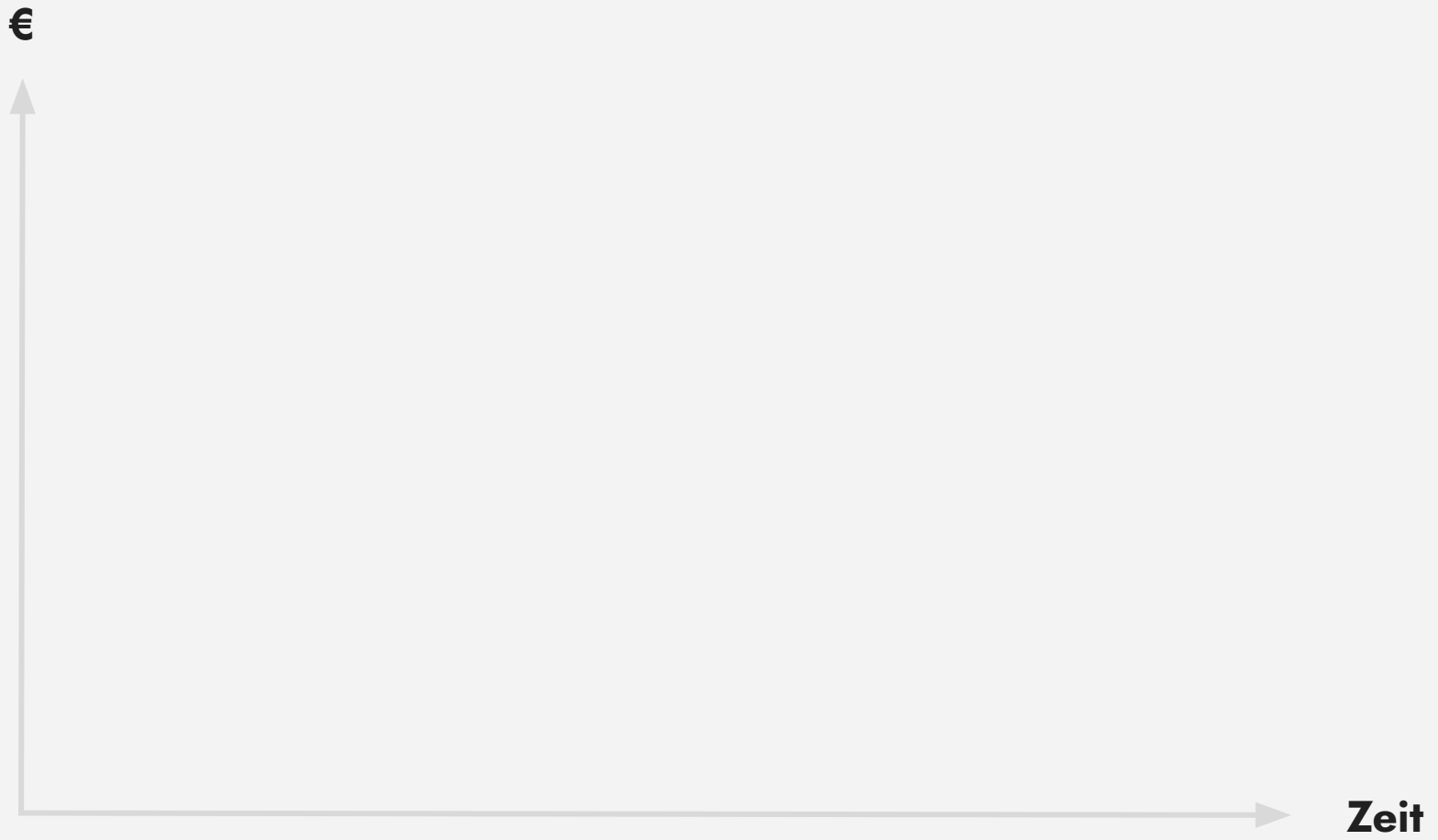
Die neue Realität

Viele müssen sich das erste Mal (so richtig)
mit **Akquise** beschäftigen.

Was bisher geschah ...



Die klassische Umsatzkurve 2024



Die Prio #1 für 2025

Sicherheit

Ein stabiler **Cashflow.**

3 Fragen wollen alle für 2025 beantworten

→ **Schritt 1/3:** Wie kann ich mich **klar** von anderen **abheben**?

3 Fragen wollen alle für 2025 beantworten

- **Schritt 1/3:** Wie kann ich mich **klar** von anderen **abheben**?
- **Schritt 2/3:** Wie bringe ich den **Wert** meiner Leistung auf den Punkt?

3 Fragen wollen alle für 2025 beantworten

- **Schritt 1/3:** Wie kann ich mich **klar** von anderen **abheben**?
- **Schritt 2/3:** Wie bringe ich den **Wert** meiner Leistung auf den Punkt?
- **Schritt 3/3:** Wie baue ich **langfristige, profitable** Kunden auf?

Drei Fragen wollen alle für 2025 beantworten

- **Schritt 1/3:** Wie kann ich mich **klar** von anderen **abheben**?
- **Schritt 2/3:** Wie bringe ich den **Wert** meiner Leistung auf den Punkt?
- **Schritt 3/3:** Wie baue ich **langfristige, profitable** Kunden auf?

Slides + eine limitierte Überraschung “*sponsored bei Uplink*” am Ende. 🙌

Das bekommst du heute beantwortet

- Wie du **deinen ICP** findest
- Wie du den **Wert** deines Angebots festmachen kannst
- Mit welchen **drei Angeboten** du Kunden **schnell überzeugen** und eine **monatliche Zusammenarbeit** überführen kannst

Kurz zu mir

Ich vor 2 Jahren ;)



Kurz zu mir

- Eversports auf 60 Mitarbeiter mitaufgebaut
- **2018** ausgestiegen
- Als Freelancer für SaaS Start-ups gestartet
- Gute gestartet, dann stecken geblieben

Kurz zu mir

- Eversports auf 60 Mitarbeiter mitaufgebaut
- **2018** ausgestiegen
- Als Freelancer für SaaS Start-ups gestartet
- Gute gestartet, dann stecken geblieben

Irgendwann **kam eine Agentur** auf mich zu ...

... „Max, wir brauchen auch **Hilfe in der Akquise**“.

Heute mit +150 Kund:innen umgesetzt

VIAdigital

SCHAFFENSGEIST

 dunkelmodus

Thomas Kemp

Faces of Munich
Nicoleta Danu

#CHEFIN
MARKETING SERVICES

 TIMO SPECHT
ONLINE MARKETING

Nico Westermann

Aldin  Vojic

SEO
4GOOD 

OMH



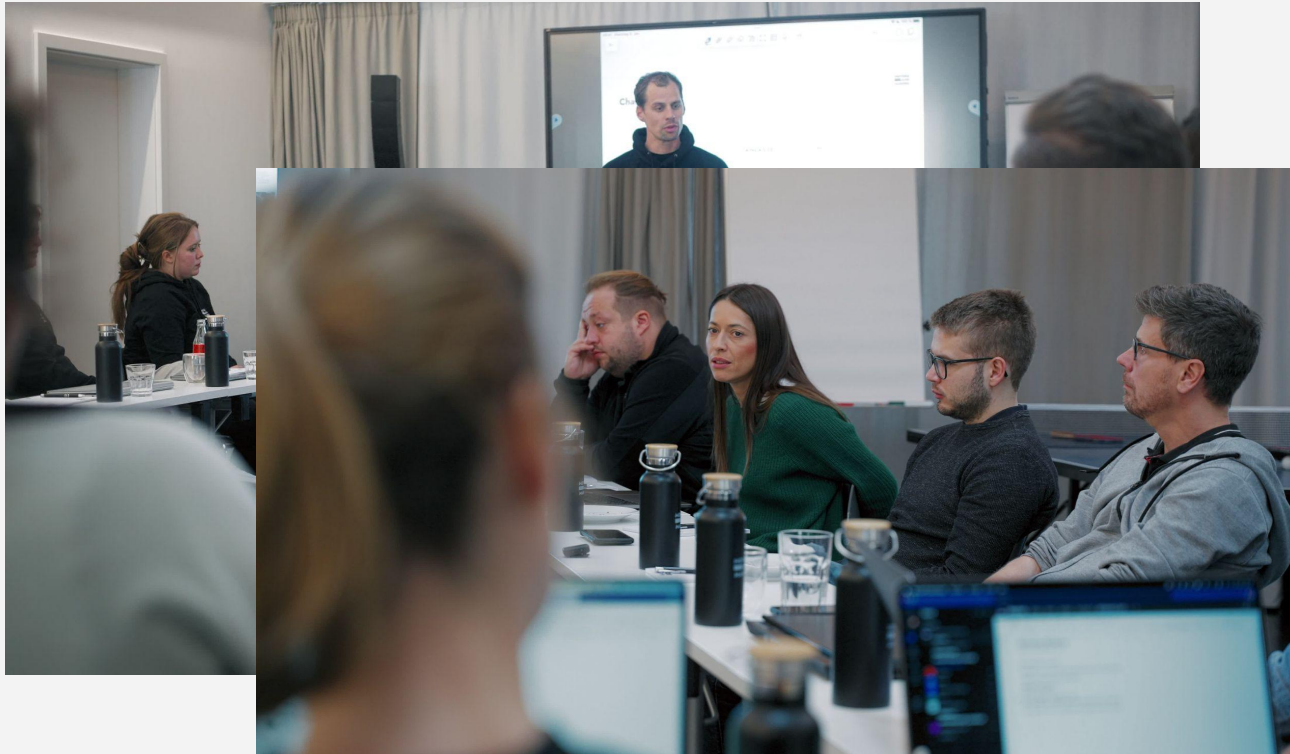
Teile meine Erfahrungen in führenden Masterminds ...



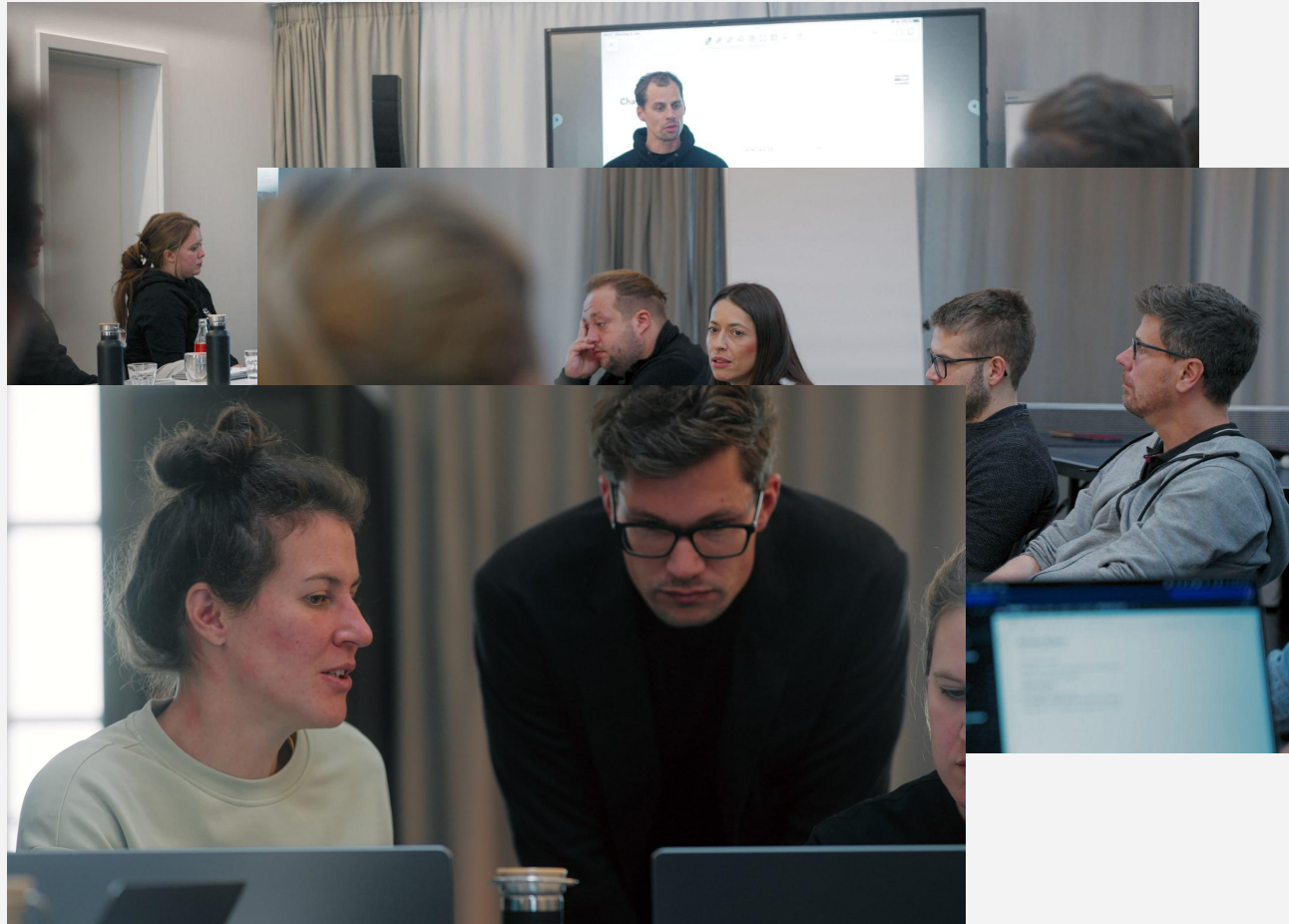
... unserer eigenen MAM Mastermind ...



... unserer eigenen MAM Mastermind ...



... unserer eigenen MAM Mastermind ...



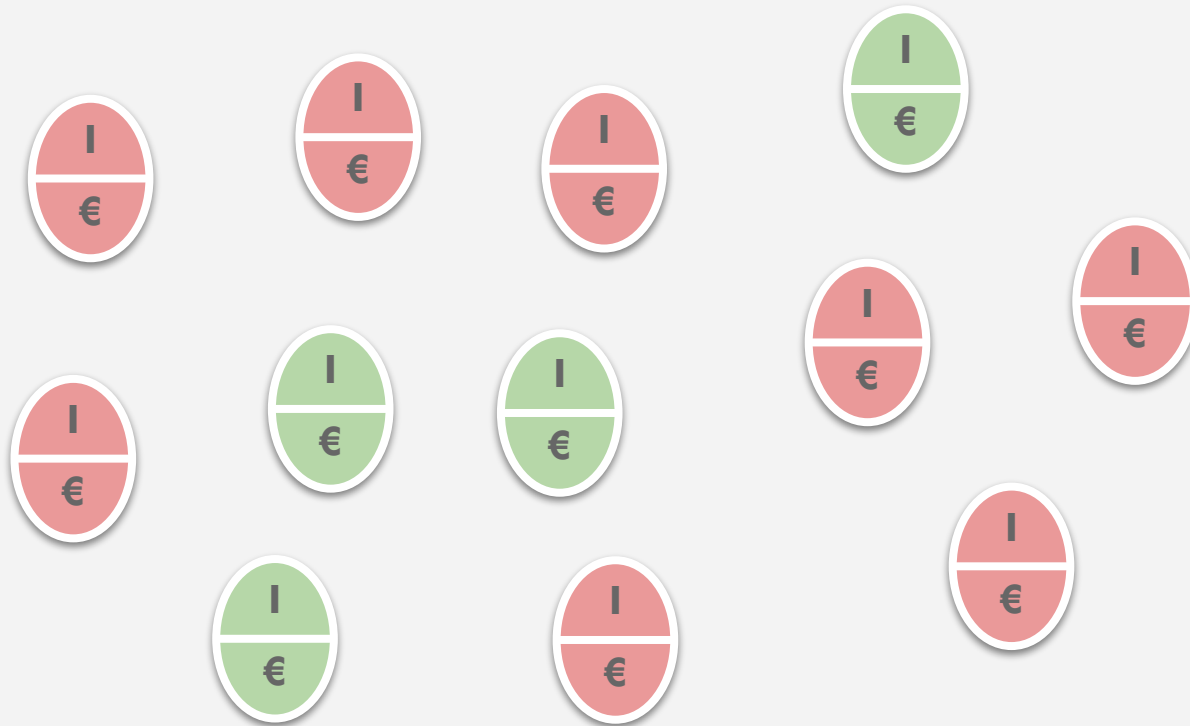
... um andere vor meinen Fehlern bewahren

- auf die **falsche Zielgruppe** zu setzen (oder zu eng)
 - **bestehende Umsätze** zu killen
 - die **richtigen Dinge** zum **falschen Zeitpunkt** zu machen
- ...

Schritt 1/3: Wie du dich **klar** von
anderen **abhebst**

***Es braucht eine
klare Richtung.***

Die Basis: Deine vergangenen Projekte



Reverse Engineering - die 2 Ausgangspunkte



CP | Erkennungsmerkmale



Praxisbeispiel

- Gewachsen mit Empfehlungen
- Breites Online-Marketing Angebot
- Umsetzung hing komplett an ihr (hat Zeit verkauft)
- Fokus auf LinkedIn & Google Ads
- Zielgruppe (SaaS) mit klarer Ausgangslage und Problemstellung
- Klare Angebotspaket abgeleitet
- 7 neue Kunden in wenigen Wochen
- Heute hohe, langfristige Retainer
- Vier Mitarbeiter eingestellt



Theresa Sturm

Digital Marketing Agentur
viadigital.at

Schritt 2/3: Wie du den **Wert** deiner
Leistung auf den Punkt bringst

***Don't sell features.
Sell benefits.***

Was kaufen Kunden wirklich?

Was den Preis bestimmt

X

X

= Zahlungsbereitschaft (Preis)

Praxisbeispiel

- Seit 18 Jahren Copywriter
- Hat Texte und Zeit verkauft
- Konnte nur noch mehr verdienen, wenn er mehr arbeitete
- Aus vergangenen Projekten und seinem Know-how *wertorientierte* Pakete abgeleitet
- € pro Stunde ist enorm gestiegen
- Liefert (noch) bessere Ergebnisse



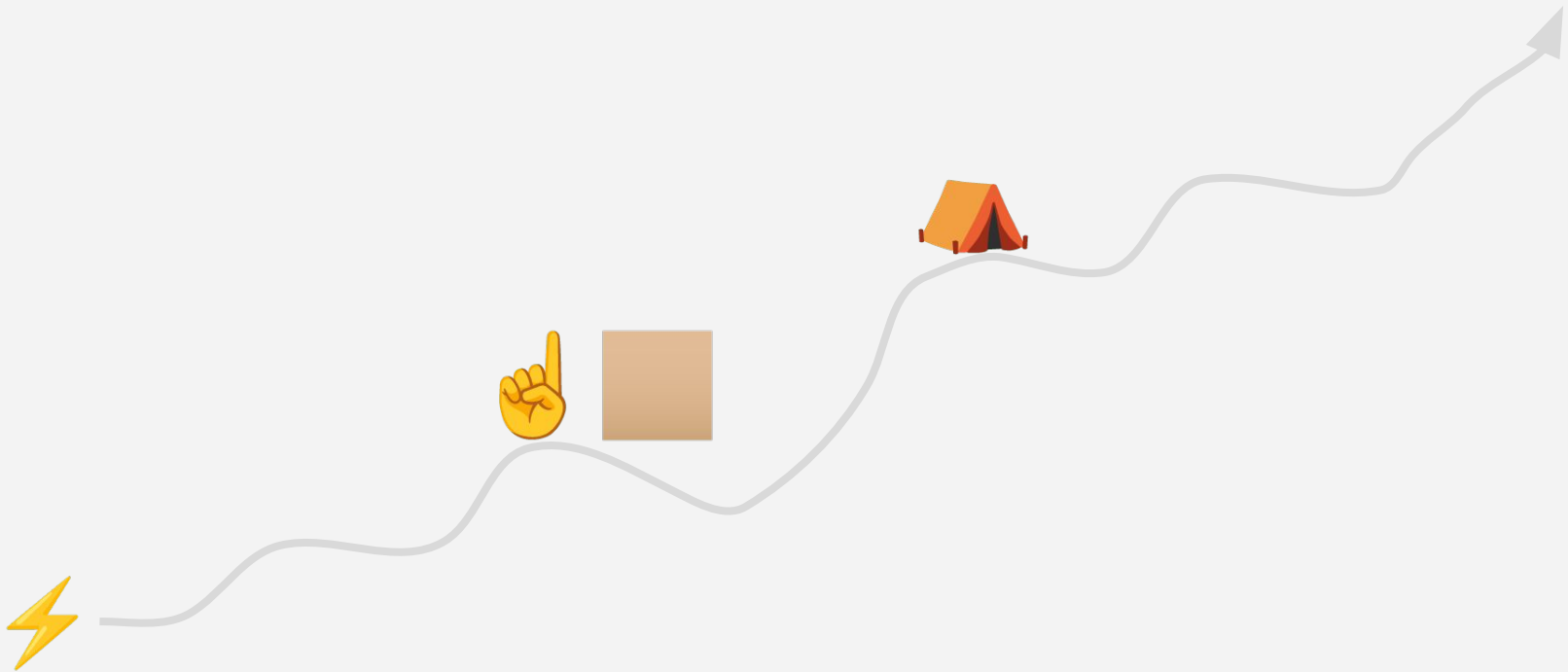
Thomas Kemp

SaaS Experte & Copywriter
thomas-kemp.de

Schritt 3/3: Wie du **langfristige,** **profitable** Kunden aufbaust

***Werde zum langfristigen,
strategischen Partner.***

Statt Zeit oder abgesteckte Umsetzungsbausteine,
den **nächsten Schritt zum Ziel** verkaufen.

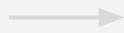


Drei logische Meilensteinen = drei Angebote

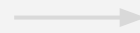
Drei logische Meilensteinen = drei Angebote

ZIEL

Schneller Start

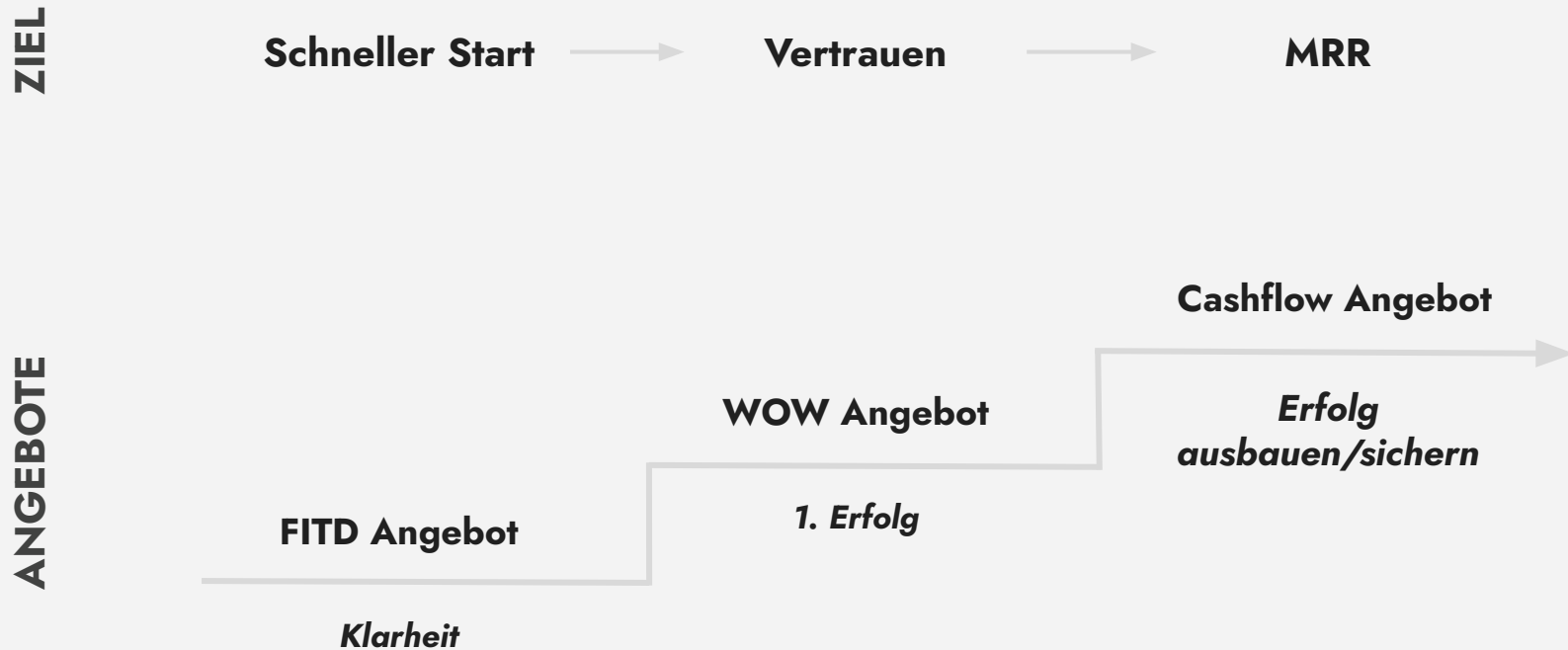


Vertrauen



MRR

Drei logische Meilensteinen = drei Angebote



Praxisbeispiel

- Gespräche, aber viele wollten „*Erstmal selbst umsetzen*“
- Business Case und klar verständliche Pakete geformt
- In 6 Kunden in 8 Wochen gewonnen
- Von kurzfristigen Betreuungen zu langfristigen Zusammenarbeiten

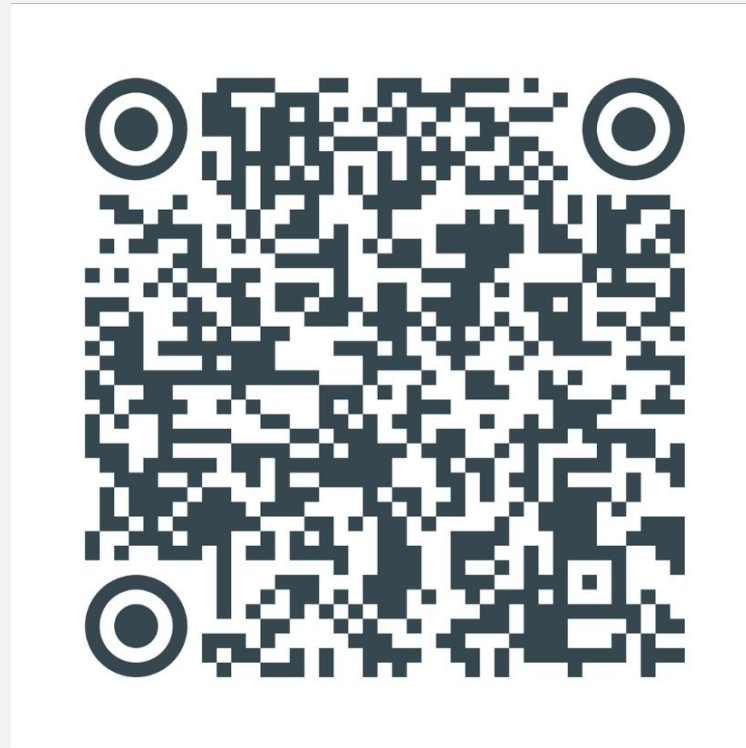


Nico Westermann

Content Marketing Experte
contea.ai

Sponsored bei **Uplink**

Free 30 Min. Brainstorming mit mir (begrenzte Slots)



Q&A

