

Die unbequeme Wahrheit über Kundenakquise

Deine Akquise scheitert nicht, weil du zu leise bist, sondern weil du am falschen Punkt ansetzt. Viele Selbstständige investieren Zeit und Energie in Aktivitäten, die nicht zum gewünschten Ergebnis führen.



GRUNDLAGEN

Warum die üblichen Ansätze nicht funktionieren

Mehr Content ≠ Mehr Kunden

Täglich zu posten bringt dir keine Kunden, wenn deine Positionierung unklar ist. Sichtbarkeit ohne Klarheit verpufft wirkungslos.

Mehr Gespräche ≠ Mehr Abschlüsse

Zehn Gespräche ohne Struktur bringen weniger als drei strategisch geführte. Quantität ersetzt keine Qualität in der Gesprächsführung.

Die gute Nachricht: Akquise ist ein System. Und Systeme kann man prüfen, verstehen und optimieren. Mit der richtigen Diagnose findest du heraus, wo genau deine Kunden verloren gehen und wie du das änderst.



So nutzt du den Akquise-Audit effektiv

01

Beantworte jede Frage ehrlich

Selbstkritik ist der erste Schritt zur Verbesserung. Nur mit ehrlichen Antworten erhältst du ein aussagekräftiges Ergebnis.

02

Kein „Kommt drauf an“

Entscheide dich klar für Ja oder Nein.
Ausweichende Antworten verschleiern die Schwachstellen in deinem System.

03

Zähle deine Häkchen pro Bereich

Deine Punktzahl zeigt dir präzise, in welchem Bereich dein größter Handlungsbedarf liegt.

 Am Ende weißt du genau: WO du Kunden verlierst, WARUM das passiert und WAS du zuerst fixen musst.

Sichtbarkeit – Vor dem Gespräch

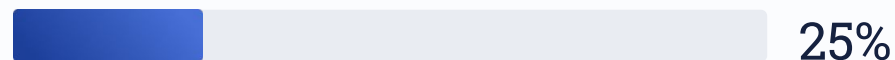
Typisches Symptom

„Ich bekomme zu wenige Anfragen und weiß nicht, woran es liegt.“

Das Problem liegt meist nicht an fehlender Präsenz, sondern an unklarer Kommunikation deines Angebots.

Prüfe deine Positionierung

- Menschen verstehen in 5 Sekunden, **wem** ich helfe
- Mein Angebot ist klarer als meine Persönlichkeit
- Fremde erkennen sofort, **warum** sie mich brauchen
- Ich spreche ein konkretes Problem an, nicht alle



0–1 Punkt

Unklar positioniert

Deine Zielgruppe versteht nicht, was du anbietest



2–3 Punkte

Verwässert

Deine Botschaft ist zu breit oder zu vage formuliert



4 Punkte

Akquise-fähig

Deine Positionierung ist klar und zieht die richtigen Kunden an

Gespräch – Währenddessen

Typisches Symptom

„Viele Gespräche, wenig Abschlüsse. Die Leute sind interessiert, aber es passiert nichts.“

Wenn deine Gespräche nicht zu Aufträgen führen, liegt es meist an der Gesprächsführung. Du erklärst zu viel, statt zu führen. Du pitchst dein Angebot, statt Fragen zu stellen.

Ich stelle mehr Fragen als ich erkläre

Wer fragt, führt. Wer erklärt, rechtfertigt sich.

Der Kunde beschreibt sein Problem selbst


Menschen kaufen ihre eigene Überzeugung, nicht deine.

Ich pitche nicht, ich führe

Ein gutes Gespräch fühlt sich wie eine Beratung an, nicht wie ein Verkaufsgespräch.

Preise überraschen meine Interessenten nicht

Wenn der Preis ein Schock ist, hast du vorher nicht genug Wert aufgebaut.

 Wenige Punkte in diesem Bereich bedeutet: Du redest zu viel oder stellst die falschen Fragen. Das Gespräch gehört dem Kunden, nicht dir.

Abschluss – Der kritische Punkt

Typisches Symptom

„Ich höre oft: *Ich melde mich* oder *Ich muss darüber nachdenken*. Dann passiert nichts.“

Gespräche, die offen enden, führen selten zu Aufträgen. Wenn du keine klare Entscheidung herbeiführst, überlässt du dem Kunden die Führung und die meisten entscheiden sich dann für: nichts.

Am Ende ist klar, was der nächste Schritt ist

Kein Gespräch endet ohne konkrete Vereinbarung, egal ob Ja, Nein oder ein definierter Folgetermin.

Einwände wiederholen sich

Wenn du immer wieder dieselben Einwände hörst, hast du sie nicht vorher adressiert.

Ich lasse kein Gespräch offen enden

„Melde dich“ ist keine Strategie. Du führst das Gespräch bis zur Entscheidung.

Ich weiß, warum Menschen abspringen

Du kennst die wahren Gründe hinter „zu teuer“ oder „keine Zeit“.

Probleme in diesem Bereich bedeuten: Du hast keine Abschlussführung. Du hoffst auf Zusagen, statt sie zu erarbeiten.

Dein Akquise-Typ – Die Diagnose

Du hast jetzt deine Punkte gezählt. Der Bereich mit den wenigsten Punkten ist dein Hauptengpass. Nicht alle Bereiche sind gleich wichtig für dich. Du musst nur **einen** Engpass beheben, um spürbare Verbesserungen zu erzielen.



Typ A – Unsichtbar

Problem: Positionierung

Fix: Klarheit vor Lautstärke

Du bist aktiv, aber niemand versteht, wofür du stehst. Deine Botschaft ist zu breit oder zu vage.



Typ B – Unverbindlich

Problem: Gesprächsführung

Fix: Struktur statt Sympathie

Du bekommst Gespräche, aber sie führen nirgendwo hin. Du erklärst zu viel und fragst zu wenig.



Typ C – Abschluss schwach

Problem: Führung

Fix: Entscheidung erzwingen ohne Druck

Deine Gespräche laufen gut, aber am Ende passiert nichts. Du traust dich nicht, eine klare Antwort einzufordern.

Mini-Fix für deinen Typ

Du musst nicht alles auf einmal ändern. Eine gezielte Anpassung kann bereits einen großen Unterschied machen. Hier ist für jeden Typ eine konkrete Aktion, die du sofort umsetzen kannst.



Für Typ A – Unsichtbar

Formuliere dein Angebot in **einem** Satz: „Ich helfe [Zielgruppe] dabei, [konkretes Ergebnis] zu erreichen, ohne [größter Schmerzpunkt].“

Beispiel: „Ich helfe Coaches, planbar 5–10 Kundenanfragen pro Monat zu bekommen, ohne täglich posten zu müssen.“



Für Typ B – Unverbindlich

Stelle diese eine Frage am Ende jedes Gesprächs: „*Was hält dich gerade noch zurück?*“

Diese Frage bringt echte Einwände auf den Tisch und gibt dir die Chance, sie zu adressieren – statt im Unklaren zu bleiben.



Für Typ C – Abschluss schwach

Beende Gespräche nie ohne Entscheidung – **Ja** oder **Nein**. Sage: „Lass uns heute eine Entscheidung treffen. Entweder du startest jetzt, oder wir schließen das Thema ab. Was ist es?“

Das ist nicht unhöflich – es ist respektvoll gegenüber beiden Seiten.

Der Test zeigt dir das Problem. Ich helfe dir, es zu lösen.

Jetzt hast du gesehen, wo du Kunden verlierst.

In einem persönlichen Analysegespräch schauen wir gemeinsam ob und wo dein Problem liegt und was dir helfen könnte, mehr Kunden zu gewinnen.

Du bekommst keine allgemeinen Tipps, sondern präzise Tipps für dein Akquise-System und konkrete Schritte, die zu deinem Business passen.



Jetzt dein 15 Minuten
Kennenlerngespräch buchen



Was du bekommst

- Erste Analyse deines größten Akquise-Engpasses
- Sofort umsetzbare Lösungen für deine Situation
- Strategien, die zu deinem Business-Modell passen

Für wen es passt

Selbstständige und Unternehmer:innen, die ihr Akquise-System systematisch verbessern wollen, nicht durch mehr Aktivität, sondern durch gezielte Optimierung.

Warum Akquise ein lösbares Problem ist

Viele Selbstständige glauben, Akquise sei eine Frage von Talent, Persönlichkeit oder Glück. Das stimmt nicht. Akquise ist ein System aus Sichtbarkeit, Gesprächsführung und Abschluss und jedes System lässt sich optimieren.

1

Phase 1: Klarheit

Verstehe, wo genau dein Problem liegt, nicht durch Raten, sondern durch systematische Analyse.

2

Phase 2: Anpassung

Implementiere gezielte Änderungen an dem einen Punkt, der dich blockiert.

3

Phase 3: Ergebnis

Erlebe, wie sich deine Kundenakquise verändert. Planbar, konstant und ohne ständiges Hoffen.

Der Unterschied zwischen erfolgreicher und erfolgloser Akquise liegt nicht in der Menge der Aktivitäten, sondern in der Präzision der Strategie.



Was erfolgreiche Akquise ausmacht



Klare Positionierung

Menschen verstehen sofort, wem du hilfst und welches Problem du löst. Keine Verwirrung, keine Mehrdeutigkeit.



Strukturierte Gespräche

Du führst das Gespräch, stellst die richtigen Fragen und lässt den Kunden sein Problem selbst erkennen.



Entschlossener Abschluss

Am Ende jedes Gesprächs steht eine Entscheidung. Kein „Ich melde mich“, sondern ein klares Ja oder Nein.



System statt Zufall

Du verlässt dich nicht auf Glück oder gute Tage, sondern auf einen reproduzierbaren Prozess.

Wenn diese vier Elemente zusammenkommen, wird Kundenakquise planbar. Du musst nicht mehr auf den perfekten Moment warten – du schaffst ihn selbst.





Akquisequeen

Spezialisiert auf systematische Kundenakquise für Selbstständige und Unternehmer:innen im deutschsprachigen Raum.

Bereit für den nächsten Schritt?

Buche jetzt deinen 15 Minuten Akquise-Call zum Kennenlernen und erfahre, wie du deinen Engpass systematisch behebst.

[Jetzt Termin vereinbaren](#)[Mehr erfahren](#)