

## FALLBEISPIEL 1

# SO VIELE KUNDEN WIE NIE ZUVOR

**E**nde 2019 habe ich mich dazu entschlossen, 2020 auf keiner Messe mehr auszustellen, weil sich Kosten und Aufwand einfach nicht mehr lohnten.

12.000€ hätte ich alleine für einen Messeauftritt zahlen müssen. Das habe ich nicht mehr eingesehen.

Als wir im Frühjahr die erste Werbekampagne zur digitalen Kundengewinnung gefahren haben, war ich völlig überrascht.

**Innerhalb weniger Tage hatten wir mehr Anfragen als jemals zuvor** und die Maschine musste auch gleich schon wieder "leiser" gedreht werden, um alle abarbeiten zu können.

Zusätzlich habe ich meine Beratungstermine online abgehalten um auch hier mehr Zeit zu sparen und diese lieber in Zeit für meine Familie zu investieren.

**Jetzt habe ich die Möglichkeit je nach Auslastung und vorhandenen Ressourcen den Strom an Interessenten zu steuern um mehr oder weniger Kunden zu gewinnen.**

Gleichzeitig kann ich über die Vorqualifizierung Interessenten "abstoßen" mit denen ich nicht zusammen arbeiten möchte, weil es sich entweder nicht lohnt oder einfach nicht passt.



*"Ich hab fast einen Burn-Out bekommen, weil wir in so kurzer Zeit eine unfassbare Menge an Anfragen bekommen haben."*

*Franz Sailer von poolherum*

## ZAHLEN - DATEN - FAKTEN

**11 TAGE**

Dauer der ersten Werbekampagne

**388€**

eingesetztes Werbebudget

**44**

qualifizierte Anfragen

**18.000€**

Durchschnittswert pro Kunde

