

UMSATZSPRUNG

DIE 7 BESTEN STRATEGIEN
FÜR MEHR UMSATZ IM B2B

An aerial view of a city skyline, likely San Francisco, with the Golden Gate Bridge visible in the background. The image is overlaid with a blue geometric pattern of triangles.

ALEX RAMMLMAIR

Inhaltsverzeichnis

Ist dieses Buch wirklich was für Sie?

Höchste Zeit, Klartext über Geld zu reden

Umsätze lassen sich nicht konstruieren. Oder doch?

Die unmögliche Maschine

Der ganz einfache Trick

Warum ein Umsatzsprung viel einfacher ist, als Sie vielleicht glauben

In 6 Schritten zum Umsatzsprung

Prozess-Schritt 1: Vielversprechende Hebel finden

Hebel #1: Mehr Leads

Hebel #2: Bessere Leads

Hebel #3: Ein unwiderstehliches Angebot

Hebel #4: Ein starker Verkaufsprozess

Hebel #5: Upselling

Hebel #6: Pricing

Hebel #7: Überlegenes Geschäftsmodell

Prozess-Schritt 2: Den richtigen Hebel wählen

Prozess-Schritt 3: Hebel verbessern

Prozess-Schritt 4: Testen, schrauben, Gas geben

Prozess-Schritt 5: Noch mal von vorne

Prozess-Schritt 6: Erfolg feiern

Wie Sie noch schneller vorankommen

Dieses Buch entstand aus einer Challenge:

„Kann man in 30 Tagen ein gutes Buch schreiben - in nur einer Stunde am Tag?“

Am 12. April 2019 hatte ich die spontane Idee, das auszuprobieren.

Und habe daraufhin in einem Live-Video auf Facebook erzählt, dass ich das jetzt machen werde.

Ich hatte keine Ahnung, wie das gehen soll. Geht das überhaupt?

Aber wenn man aufhört sich die Frage zu stellen *„Ist das überhaupt möglich?“* und sie durch die Frage ersetzt *„Wie könnte ich das möglich machen?“*, dann verändert das alles.

Die Challenge ist übrigens gescheitert.
Ich habe 31 Tage gebraucht.

Ich hoffe, Sie sehen darüber hinweg.

Viel Erfolg bei Ihrem Umsatzsprung
Ihr Alex Rammlmair

1

IST DIESES BUCH WIRKLICH WAS FÜR SIE?

Ihr Stundensatz ist mindestens 300 Euro. Wahrscheinlich wesentlich mehr.

Ich rede nicht davon, was Sie sich selbst als Gehalt bezahlen.

Sondern davon, was Ihre Zeit wert ist.

Und obwohl ich dieses Buch geschrieben habe, damit es vielbeschäftigte Unternehmer und Unternehmerinnen in 90 Minuten lesen können, sollten Sie sich fragen, ob es tatsächlich diese Zeit wert ist.

Denn das sind immerhin mindestens 450 Euro.

450 Euro sind natürlich ein Klacks für den Wert, den Sie aus diesem Buch rausholen können.

Ihre Erwartung sollte sein, dass Sie das Tausendfache herausholen.

Aber das wird nicht für alle funktionieren.

Und falls wenig Aussicht darauf besteht, dass Sie so einen Profit aus diesem Buch ziehen werden, dann sollten Sie die Zeit anderweitig nutzen.

Denn wenn Sie keinen massiven Umsatzsprung aus den Ideen in diesem Buch bekommen, dann bekommen Sie

vermutlich gar nichts.

Dann ist es das komplett falsche Buch.

Dieses Buch ist dann falsch für Sie, wenn:

1. Sie noch kein etabliertes Unternehmen haben

Das ist kein Buch für Start-ups und Existenzgründer. Stattdessen: Sie machen bereits Geschäft. Sie haben ein marktbewährtes Produkt. Sie können Kunden glücklich machen. Sie ziehen immer wieder neue Aufträge an Land. Kurz gesagt: Sie machen 7-stellige Umsätze oder sind zumindest auf dem besten Weg dorthin.

2. Sie kein skalierbares Produkt oder Dienstleistung haben

Was bringt Ihnen ein Umsatzsprung, wenn Sie und Ihr Unternehmen dadurch im roten Drehzahlbereich laufen und keine Zeit für weitere Entwicklung mehr haben? Damit machen Sie sich keinen Gefallen. Legen Sie das Buch erstmal zur Seite und bauen Sie Ihr Angebot und Ihre Organisation so um, dass Ihr Stresslevel mit höheren Umsätzen sinkt statt steigt.

3. Ein Umsatzsprung zwar "nice" wäre, aber kein wirkliches Problem löst

Was passiert, wenn Sie einfach so weiter machen wie bisher? Das hat ja auch funktioniert.

Warum wollen Sie denn unbedingt in die nächste Liga?

Haben Sie dazu wirklich einen guten Grund?

Das ist wichtig. Wirklich.

Ich verrate Ihnen ein Geheimnis: Ihr Umsatzsprung kommt nicht durch einen kleinen Kniff oder eine clevere Marketing-Aktion. Sie werden einiges an Ihrem Unternehmen

verändern müssen. Und ganz ehrlich: auf einige dieser Veränderungen werden Sie keine Lust haben. Und dann passieren sie auch nicht.

Und das ist völlig in Ordnung. Aber dann nutzen Sie Ihre Zeit sinnvoller, als mit diesem Buch.

4. Sie haben keine freien Ressourcen in Marketing und Verkauf

Sie selbst sind bis über beide Ohren beschäftigt und Ihre Mitarbeiter sind auch komplett ausgelastet. Neue Ressourcen in Marketing und Vertrieb aufzubauen ist für Sie nur "overhead".

Das bedeutet anders formuliert: Das Thema "Umsatzsprung" hat bei Ihnen keine Priorität und Marketing und Verkauf sind in Ihrem Unternehmen Kostenstellen statt Profitbringer.

Das ist legitim. Aber dann wird Sie dieses Buch keinen Schritt weiterbringen.

Sie sind immer noch da?

Großartig. Dann lassen Sie uns loslegen.

2

HÖCHSTE ZEIT, KLARTEXT ÜBER GELD ZU REDEN.

Praktisch immer brauchen Sie mehr Geld, um in Ihrem Unternehmen voran zu kommen.

Warum reden wir darüber überhaupt?

Weil manche Menschen in einem Glaubenssatz festhängen:
"Es geht doch nicht ums Geld."

Natürlich geht es ums Geld.
Sie brauchen Geld.
Sie brauchen Umsätze.

Denn Umsätze sind das Benzin für Ihren Unternehmensmotor. Ohne geht gar nichts.

Und Umsätze sind auch der Gradmesser für Ihren Erfolg. Ihre Kunden geben Ihnen nur Geld, wenn sie dafür von Ihnen mehr Wert bekommen als es sie kostet.

Deswegen gilt: Je höher Ihre Umsätze, desto mehr Wert schaffen Sie auf dem Markt.

Und desto schneller können Sie noch mehr erreichen: Noch bessere Produkte, noch mehr Arbeitsplätze, noch mehr zufriedene Kunden.