

# CHECKLISTE

# MODUL 1



In Modul 1 bauen wir die Grundstrukturen auf, die du brauchst, um kontinuierlich und strukturiert in den Verkauf zu gehen und planbare Umsätze zu generieren. Wir zeigen dir wie du dein Sales Framework aufbauen kannst, welche Touchpoints wichtig sind, wie du optimal deinen Tag planst, deine Preise kalkulierst und Produkte für planbare Umsätze erstellst.

- ☐ Zielsetzungen definiert
- ☐ Produkte für planbare Umsätze Workshop Content Monatspakete
- ☐ Agentur Struktur Workshop angesehen & implementiert
- ☐ Tagesplanung täglich: Workshop Agentur Struktur
  - ☐ Redaktionssitzung in der Früh
  - ☐ Kunden Fulfillment
  - ☐ Verkauf (nach Fulfillment immer gleich als erstes)
  - ☐ Fort & Weiterbildung
  - ☐ Motivation & Gesundheit
- ☐ Kundenmanagementsystem (CRM): Workshop Projektmanagement ClickUp
  - ☐ 1x Tagesplanung
  - ☐ 1x Sales
- ☐ Preise definiert Workshop Stundenkalkulation
- ☐ Preisliste aufsetzen Workshop Preisliste
- ☐ Sales Framework erstellt & gestartet: Workshop Sales Framework Teil 1 & 2
  - ☐ Kundensegmentierung & Buyer Persona definieren
  - ☐ Angebots- und Strategieplanung
  - ☐ Mailassets vorbereiten

- ☐ Touchpoints implementieren
- ☐ Texte schreiben
- ☐ Automatisierte Touchpoints im Kundenmanagementsystem
- ☐ Potenzielle Kunden finden

## **Workshops abgearbeitet Modul 1:**

- ☐ Content Monatspakete
- ☐ Agentur Struktur
- ☐ Projektmanagement ClickUp
- ☐ Stundenkalkulation
- ☐ Preisliste
- ☐ Sales Framework Teil 1: Essenzielle Struktur für den Verkauf
- ☐ Sales Framework Teil 2: Storybased Selling