

FÜR AGENTUREN, COACHES & BERATER

KOSTENLOSE 2026 LINKEDIN STRATEGIEPLAN



LINKEDIN
Bibel

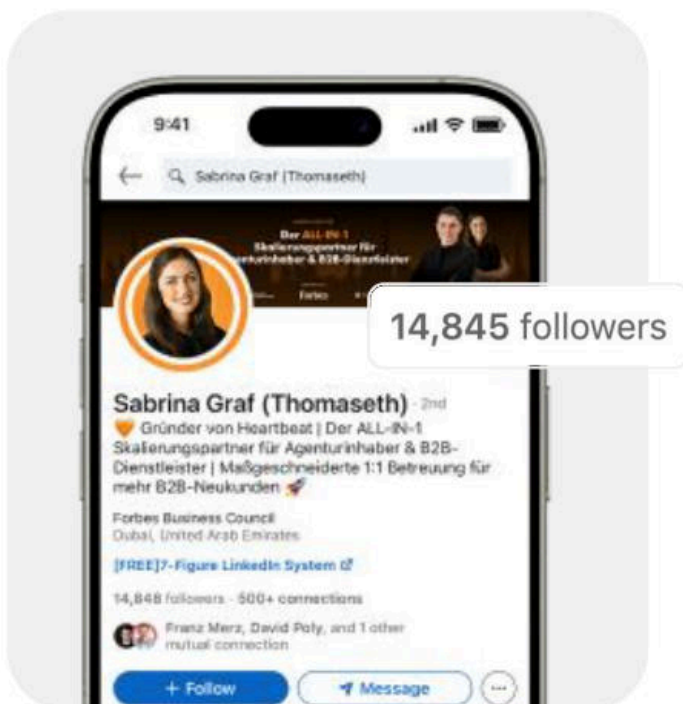
EINLEITUNG

Schön, dass du da bist! Genau am richtigen Ort, um das volle Potenzial von **LinkedIn** auszuschöpfen, **planbare Kundengewinnung** zu meistern und dieses Jahr zu deinem bisher erfolgreichsten zu machen. Die Erste Frage, die du wahrscheinlich hast: „Warum **LinkedIn?**“

Ganz einfach: LinkedIn ist weit mehr als nur ein berufliches Netzwerk. Mit über **900 Millionen Nutzern** bietet dir diese Plattform die perfekte Möglichkeit, **präzise Kontakte** zu knüpfen und sie planbar in **zahlende Kunden** zu verwandeln.

Tiefer als andere Plattformen ermöglicht LinkedIn den direkten Zugang zu **Entscheidern**, die maßgeblich für dein Wachstum sind. Damit haben wir es bei Heartbeat in nur **22 Monaten** geschafft, eine **halbe Million Umsatz** zu erreichen, eine Leistung, die wir weiter **halten** können. Außerdem haben wir über **600 Kunden** aktiv dabei begleitet, sich von der **Masse** abzuheben und mit den **praxisorientierten** Strategien, die du heute erfährst, Kunden **wie am Fließband** zu gewinnen. Diese Strategien sind kein theoretisches Wissen aus Büchern, sondern praktische **Erfahrung**, die wir auf Herz und Nieren getestet haben!

“Um 100.000 Euro Umsatz pro Monat zu erreichen, solltest du zuerst eine *einzigste* Plattform meistern und dich später auf andere Kanäle ausweiten.“



Finde heraus, **warum LinkedIn** der beste Ort für dich ist, um die Lawine zu deinem **unaufhaltsamen B2B-Erfolg** ins Rollen zu bringen:

Vielleicht nutzt du LinkedIn bereits, hast es aber **noch nicht** geschafft, das Potenzial voll auszuschöpfen. Das können wir gut nachvollziehen, weil viele unserer Kunden genau das gleiche Problem **hatten**. Und um dieses Thema ein für alle Mal zu klären, haben wir die **LinkedIn-Bibel** erstellt. Darin zeigen wir dir, an welchen **Stellschrauben** du noch drehen darfst, um das **Beste aus LinkedIn** rauszuholen. Oder wie du als blutiger Anfänger LinkedIn nutzt, um damit schnellstmöglich **6-stellige Umsätze** und **planbare Kunden** zu gewinnen.

Was kannst du von unseren **bewährten Ansätzen** erwarten?

- ✓ **Verwandle deine Interessenten in Fans** mit gezieltem Content-Marketing
- ✓ **Nutze LinkedIn Events** und gewinne Kunden ohne einen Cent Werbebudget
- ✓ **Meistere planbare Kundengewinnung mit LinkedIn Ads** als Wachstumshebel
- ✓ **Lasse dein Kalender Überfließen** durch clevere Nutzung von LinkedIn-Strategien

In den folgenden Kapiteln lüften wir, wie du dich von der Masse abhebst und deinen Terminkalender **bis zum Rand voll mit kaufkräftigen Interessenten** füllst und 6-stellige Umsätze mit LinkedIn erzielst.

Und das Beste: In manchen Fällen geht das sogar ganz **ohne Werbebudget!**

Gibt es **einen Haken**?

Ja, wir präsentieren dir garantiert **funktionierende** Strategien, um **6-stellige Umsätze** zu erreichen, aber der wahre Erfolg liegt in deiner **Umsetzung**. Lies aufmerksam, setze das Gelernte **in die Praxis** um, und du wirst sehen: **Dein Erfolg ist zum Greifen nah.**

Bist du bereit, den ersten Schritt zu gehen und dir einen **Wissensvorsprung von 90%** im Bereich LinkedIn-Kundengewinnung für Agenturen und B2B-Dienstleister zu sichern? Ja? **Dann beginnt deine Reise hier und jetzt.**

Schau dir davor noch dieses **YouTube-Video** an und erfahre, wie du neue Fähigkeiten **doppelt so schnell** lernst. Es ist der perfekte Begleiter, um deine **Lernkurve zu steigern!**



Jetzt
anschauen

**SO LERNST DU
ALLES IN
2 WOCHEN**

VIDEO ABSPIELEN ▶

6 FATALE FEHLER

.., die dich 100.000 €
im Monat kosten

Wir haben immer wieder festgestellt, dass 90% der **Unternehmen** die Bedeutung einer gut durchdachten **LinkedIn-Strategie** unterschätzen und oft entscheidende **Fehler** machen, die zu ungenutzten **Chancen** und erheblichen **Opportunitätskosten** führen. Diese vermeidbaren Fehler können erhebliche Auswirkungen auf deinen **Erfolg** haben und letztlich zu Ergebnissen führen, die weit hinter deinen Erwartungen bleiben. Daher ist es besonders wichtig, sich dieser **6 größten Fehler** bewusst zu sein und sie aktiv zu vermeiden.

Fehlender Strategieplan

Ein klarer **Plan** ist entscheidend für die effektive Nutzung von LinkedIn. Ohne eine definierte **Strategie** bewegen sich Unternehmen oft ziellos auf der Plattform, verlieren wertvolle Zeit und verpassen unschätzbare Chancen. Ein fester Plan hilft dabei, konkrete **Ziele** zu definieren und Maßnahmen umzusetzen, die zu greifbaren Ergebnissen führen.

Passive Nutzung von LinkedIn Ads

Viele Unternehmen betrachten **LinkedIn-Ads** aus der Entfernung als reine Konsumenten. Erfolgreiche Strategien agieren als **Produzenten**, die ansprechende Kampagnen erstellen und diese kontinuierlich optimieren. Übernimm die Kontrolle und mach LinkedIn Ads zu einem aktiven Teil deiner Marketingstrategie.

Vernachlässigung von LinkedIn Events

LinkedIn **Events** sind der beste Weg, um ein interessiertes **Publikum** zu erreichen, ohne Geld für **Werbung** auszugeben. Viele verpassen diese Chance und verlassen sich ausschließlich auf traditionelle **Posts** oder Werbeanzeigen. Wer die Kraft von Events richtig nutzt, wird neue Netzwerke aufbauen und seine Kompetenz unter Beweis stellen.

Unattraktive LinkedIn-Profile

Ein wenig **gepflegtes Profil** schreckt potenzielle **Kontakte** ab. Sorge dafür, dass dein LinkedIn-Profil **professionell**, ansprechend und auf dem neuesten Stand ist. Dein Profil sollte sofort zeigen, wer du bist und welchen **Mehrwert** du bietest.

Unpersönliche Massen-Nachrichten

Standardisierte und massenhafte **Ansprachen** schrecken eher ab, als dass sie überzeugen. **Personalisiere** deine **Ansprache**, um echte **Verbindungen** zu schaffen. Kommunikation auf Augenhöhe zeigt Interesse und fördert das **Engagement**.

Vernachlässigtes Content-Marketing

LinkedIn ist eine Fundgrube für **Content-Erstellung**, aber viele schöpfen diese Chance leider nicht aus. Beachte: **Hochwertige** und relevante **Inhalte** sind der **Schlüssel**, um Vertrauen aufzubauen und das Wachstum deiner **Marke** zu beschleunigen. Verlasse den Pfad der Standard-Updates und entwickle eine **Strategie**, die faszinierenden und wertvollen Content bietet.

AKTUELLE HERAUSFORDERUNGEN

Viele **B2B-Dienstleister** und **Agenturen** sind der **Meinung**, dass es **genügt**, einfach nur auf **LinkedIn** präsent zu sein. Doch wahres **Wachstum** erfordert mehr als nur **Anwesenheit**. Es geht darum, über die **traditionellen** Empfehlungs- und **Bestandskunden-netze** hinauszuwachsen und einen wirklich **verlässlichen** und **vorhersagbaren** Kanal für deine **Neukundengewinnung** zu etablieren.

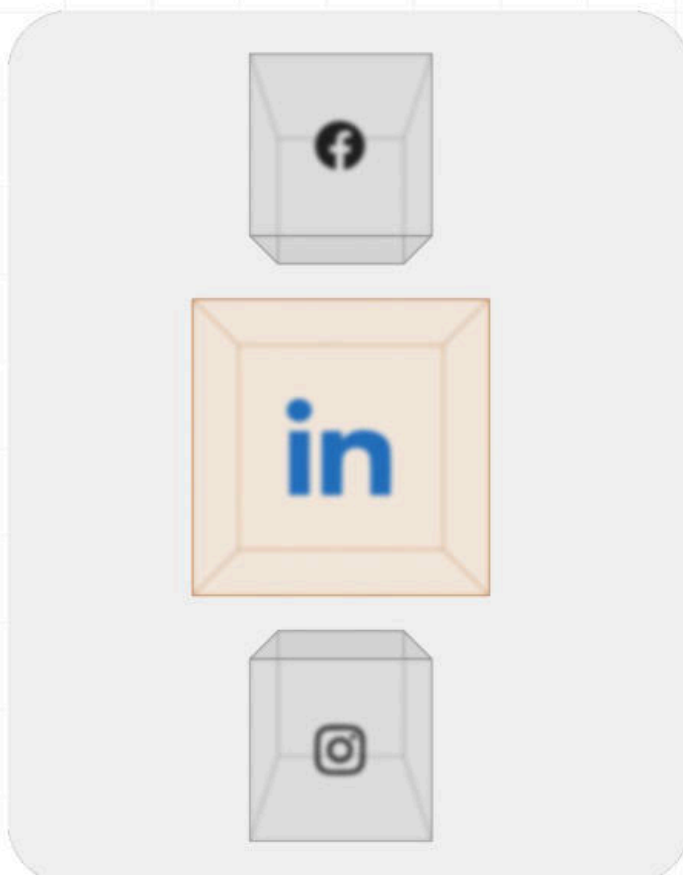
Stelle dir die Frage: Nutzt du wirklich das volle **Potenzial** von LinkedIn, oder bewegst du dich nur im **Schatten** der **Möglichkeiten**? Um tatsächlich hervorstechen, musst du dich von der **Masse** abheben. Es reicht nicht, nur teilzunehmen – du musst derjenige sein, der **vorgeht** und den **Ton** angibt.



Der **Druck** ist real, denn die alten Wege funktionieren nicht mehr so zuverlässig wie früher, und die **Konkurrenz** schläft nicht. Du solltest jetzt die richtigen Entscheidungen treffen und auf den **LinkedIn-Zug** aufspringen, bevor es zu spät ist. Herkömmliche Anzeigen auf Meta bringen heutzutage zunehmend **unqualifizierte Leads**, die den **Verkaufsprozess** erschweren und frustrieren. Genau wie bei allen anderen Kanälen nutzen sich die zuerst hervorragenden Möglichkeiten langsam aber sicher für diejenigen ab, die als letzte dazukommen.

Gerade deshalb ist es jetzt unglaublich wertvoll, LinkedIn gründlich zu **analysieren** und die zahlreichen **Funktionen** voll auszuschöpfen. Gehe über das **Profil-Update** hinaus, nutze gezieltes **Content-Marketing**, **LinkedIn-Events** und **Ads**, um strategische Kontakte zu knüpfen und deine **Marktpresenz** zu stärken.

Es ist an der Zeit, LinkedIn aktiv zu nutzen! Schöpfe alle Funktionen voll aus und suche nach **Interaktionen**, um **wertvolle Kontakte** zu knüpfen und deinen **Einfluss** zu steigern.





Sabrina und Stefan Graf gründeten **Heartbeat Consulting** im Januar 2021. Heute gehört Heartbeat mit einem Team aus **25 Spezialisten** zu den führenden Wachstumspartnern für Agenturen und B2B-Unternehmen.

WER SIND WIR?

.., und warum du auf uns
vertrauen kannst.

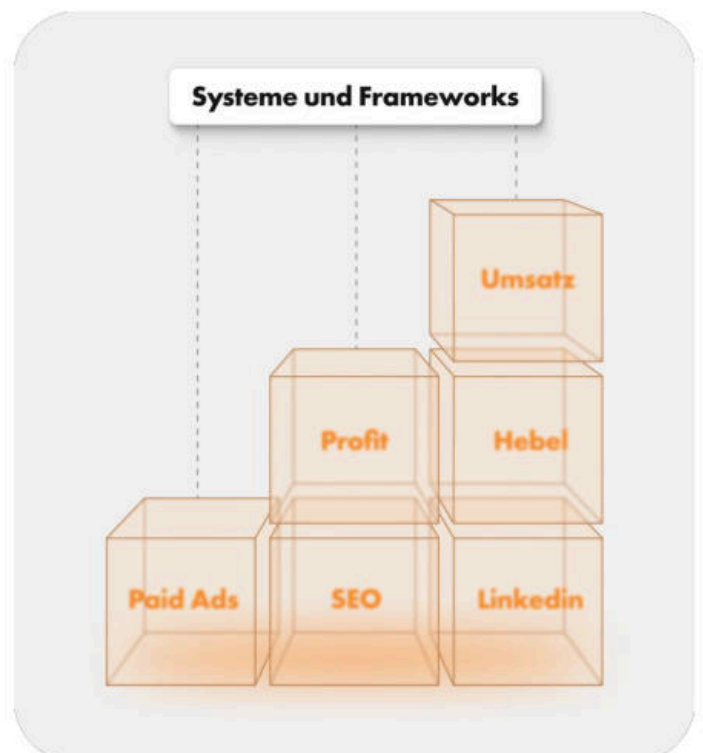
Dank der verwendeten Wachstums-Frameworks funktionierte die Firmenentwicklung in Höchstgeschwindigkeit. Der erste 100.000 € Monatsumsatz wurde schon im 2. Monat von Heartbeat geknackt. Der erste Monat mit 250.000 € Monatsumsatz war nach 15 Monaten erreicht, und **seit Monat 22 wird konstant über 500.000 € Umsatz abgeschlossen.**

Dieses Wachstum ist aufgrund von **2 Dingen** möglich gewesen:

#01

Praxiserprobte **Systeme** und **Frameworks**.

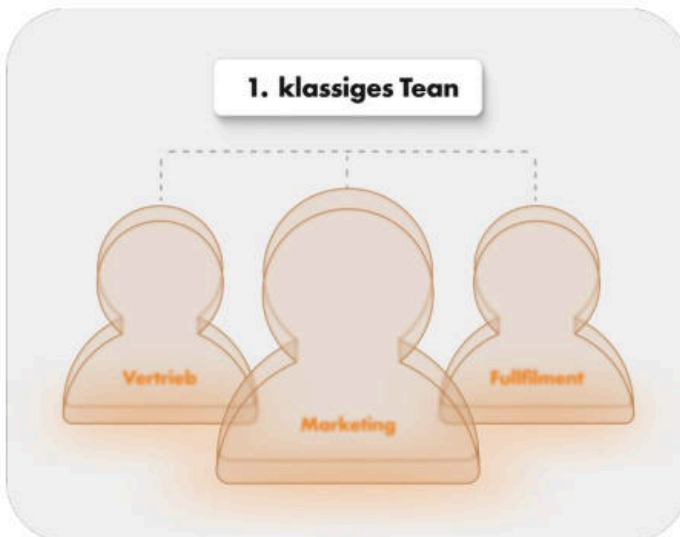
Genau **diese Systeme** passen wir für unsere Kunden an und implementieren sie bei ihnen. Dadurch schaffen wir **außergewöhnliche Wachstumskurven** bei unseren Klienten und durchbrechen gläserne Decken.



#02

Ein Team aus **Branchen-Koryphäen.**

Unser Team besteht aus **erstklassigen Experten** in ihren jeweiligen Bereichen:



- ✓ Erfahrene **Paid-Ads-Experten**, die Unternehmen wie Greator mit Meta-Ads skaliert haben.
- ✓ **High-Performance Vertriebler**, die 8-stellige Umsätze abgeschlossen und **Vertriebsprozesse** im Schlaf optimieren.
- ✓ Einer der Top **LinkedIn Ads-Experten** im deutschsprachigen Raum für herausragende **B2B-Werbeanzeigen**.
- ✓ **Sales-Coaches**, die umfassende **Sales-Trainings** bei den **führenden Sales-Trainern** Europas durchgeführt haben.
- ✓ **Copywriter** und **Video-Editoren**, die große **Online-Kampagnen** in Deutschland begleitet und umgesetzt haben.

Warum sind diese **Experten** bei uns gelandet, fragst du dich? Dieses Team hat sich durch die oben genannten **Systeme** entwickelt. **A-Player** wollen in einer **magischen Firma** arbeiten. Werde zu einer magischen Firma.



Jetzt
anschauen

Das Video-Thumbnail zeigt einen Mann mit dunklen Haaren und einem Lächeln, der eine orangefarbene Bluse unter einem grauen Jackett trägt. Im Hintergrund sind vier orangefarbene Balken mit Umsatzangaben und Kalendern zu sehen:

- Oben links: €437, Monat 1
- Oben rechts: €89,220, Monat 3
- Unten links: €298,010, Monat 5
- Unten rechts: €401,398, Monat 12

Am unteren Rand des Thumbnails steht 'Jan Feb March'. Ein orangefarbener Button mit der Aufschrift 'VIDEO ABSPIELEN' und einem Play-Symbol befindet sich unten rechts.

KLEINER AUSSCHNITT VON KUNDEN

Social Recruiting / Employer Branding:

-  **Daniel Mittendorfer:** Innerhalb 3 Wochen 8 Neukunden und 150 Bewerbungen ([Link](#))
-  **Markus Theuretzbacher:** Von 3.000€ Ad-Spend → 92.600€ Umsatz ROI bei 3.000% ([Link](#))
-  **Thomas Gal:** von 150 k auf 200 k Monatsumsatz - Webseitenentwicklung & SEO ([Link](#))
-  **Nico & Dave:** von 0 auf 70 k Umsatz in 10 Monaten - Schweiz
-  **Luca Maier:** von 20 k auf 60 k Monatsumsatz in nur 4 Monaten - Recruiting
-  **Daniel Knoll & Dennis Stahl:** von 0 auf 15 k Monatsumsatz durch Prozessoptimierung - Social-Recruiting ([Link](#))
-  **Ralph Appel:** 56 k in einem Monat abgeschlossen - Social Recruiting ([Link](#))
-  **Sebastian Schmidt:** zum 19. des Monats 40 k Monatsumsatz - Pflege ([Link](#))
-  **Sebastian Teich & Florian Ngjela:** 5 Neukunden in 5 Wochen und 20 Erstgespräche pro Woche - Social Recruiting

Marketer

-  **Michael Rohrböck:** vom Bauchladen zur Neukundengewinnung > 70 k im Monat - Marketing ([Link](#))
-  **Luca Fasching:** auf über 10 Mitarbeiter skaliert ohne Qualitätsverlust - Marketing ([Link](#))
-  **Thawab Suleiman:** von Massencalls zu persönlichen 1:1 Gesprächen - Marketing ([Link](#))
-  **Jan Schwertfeger und Jonas Rolof:** von 0 auf 50 k Monatsumsatz - Marketing ([Link](#))
-  **Franz Merz:** von 8 k auf 40 k Cashflow in 4 Monaten - Agentur Meta Ecom ([Link](#))
-  **Dan Berlin:** ohne Ad spend zu 40 k Wochenumsatz - Marketing Coach ([Link](#))
-  **ProAds:** von 10 auf 50 k Monatsumsatz in 5 Monaten - Agentur SEA Ecom ([Link](#))
-  **Rene Engert:** von 10 auf 36 k Umsatz in Januar - Growth-Partner ([Link](#))
-  **Youri Keifens:** planbare Kundengewinnung - Copywriter ([Link](#))
-  **Dennis Reimann:** von 0 auf 40 k Monatsumsatz in 6 Monaten - B2B Marketer ([Link](#))
-  **Matthias Auer:** Vollausslastung in 90 Tagen - Foto/Videograf ([Link](#))
-  **Marina Eberharter:** 24 k Umsatz abgeschlossen nach 1 Monat - Coach ([Link](#))
-  **Ippolit:** Vollausslastung nach 4 Monaten - Content-Experte ([Link](#))
-  **Nele Sicher:** von 0 auf 10 k monatlich in 60 Tagen - Content-Experte ([Link](#))
-  **Sebastian Zitzmann:** mit einer 25 h Woche 23 k Monatsumsatz - B2B Marketer ([Link](#))
-  **Marcel & Anna:** von 15 auf 40 k Monatsumsatz in 3 Monaten - Agentur und Marketing-Berater ([Link](#))
-  **Philipp Offenbecher:** von 30 auf 70 k Monatsumsatz in 30 Tagen: Marketing-Coach ([Link](#))
-  **Philipp Mattes:** von 0 auf 10 k Monatscashflow in 30 Tagen - Marketing-Berater ([Link](#))

WEITERE ERFOLGE

Personalberater:

-  **Steffen Ratschan:** viel zu viel Geld verdient mit unseren Systemen & Bewerber im Überfluss - Automotiv ([Link](#))
-  **Eddy & Andre:** vom Selbstständigen zum Unternehmer mit Team in 4 Monaten - IT ([Link](#))
-  **Amir:** Vollausslastung und planbare Termingereierung in 90 Tagen ([Link](#))
-  **Claudia & Kathrin :** Vollausslastung als Personalberaterin & planbare Kundengewinnung ([Link](#))

Unsere Geschichte ([Link](#))

Ich erzähle dir das, um zu zeigen, dass unsere Erkenntnisse auf unserer umfassenden Erfahrung und Praxis mit über **600 Kundenprojekten** beruhen.

Berater:

-  **Jobeffect:** von 20 auf 60 k Monatsumsatz in 4 Monaten - Vertrieb ([Link](#))
-  **Phillip Offenbacher:** von 40 k zu 90 k Umsazu nach 2 Monaten - Beratung ([Link](#))
-  **Sebastian Zitzmann:** mit einer 25h Arbeitswoche 23 k Umasatz - Beratung ([Link](#))
-  **Dennis Reimann:** 21 k Umsatzvolumen in 3 Tagen der Zusammenarbeit - Agentur ([Link](#))
-  **Lukasz Urban:** 10 Gespräche pro Woche - Leadership ([Link](#))
-  **Michael Mohr:** planbare Termine generieren - SAP Consultant ([Link](#))
-  **Kathrin Klose:** Vollausslastung in 60 Tagen - Leadership ([Link](#))


[in PROFIL ÖFFNEN](#)

Sabrina Graf (Thomaseth) · 2.

🔥 Gründer von Heartbeat | Der ALL-IN-1 Skalierungspartner für Agenturhaber & B2B-Dienstleister | Maßgeschneiderte 1:1 Betreuung für mehr B2B-Neukunden 🚀

Dubai, Vereinigte Arabische Emirate · [Kontaktinfo](#)

[\[FREE\]7-Figure LinkedIn System](#) 📄

14.847 Follower:innen · 500+ Kontakte

 Forbes Business Council


[in PROFIL ÖFFNEN](#)

Stefan Graf · 3.

🔥 Gründer Heartbeat | Weihnachtsmann ohne Bart der Marketing-Szene | Forbes Business Council

Dubai, Vereinigte Arabische Emirate · [Kontaktinfo](#)

[\[FREE\]7-Figure LinkedIn System](#) 📄

12.532 Follower:innen · 500+ Kontakte

 Heartbeat Consulting



0

DEIN SCHLÜSSEL ZUM B2B-ERFOLG

LinkedIn ist der **B2B-„Game Changer“**, der dir den notwendigen **Vorsprung** verschafft, um dein Geschäft auf das **nächste Level** zu bringen und dir noch nie dagewesene **Möglichkeiten** eröffnet. Diese Plattform ist mehr als ein Netzwerk – sie ist eine **Drehscheibe**, um mit den **führenden Entscheidungsträgern** deiner Branche in Kontakt zu treten. Hier zeigt jeder, was er kann und sucht – der perfekte Ort, um potenzielle Kunden zu identifizieren und abzuschließen.

Die **unschlagbare Stärke** von LinkedIn:

Dank präziser Kontaktdaten kannst du gezielt **B2B-Anfragen** stellen, um besonders große Unternehmen mit einem Klick zu kontaktieren. Du weißt sicher, wie aufwändig es ist, auf einer Messe mit **10 Entscheidungsträgern** in Verbindung zu kommen, die genau zu dir und deinen Ideen passen. Mit LinkedIn kannst du an einem **Samstagnachmittag bequem** von zu Hause aus **100 potenzielle Partner** erreichen. Dieses **enorme** Potenzial beschleunigt deinen Weg zu **6-stelligen Monatsumsätzen** und vorhersehbarer **Kundengewinnung** enorm.

Die vielfältigen **Vorteile von LinkedIn**:

- ✓ **Gezielte Kunden- Mitarbeitergewinnung:** Nutze LinkedIn, um präzise neue Kunden zu identifizieren und anzusprechen. Hier findest du nicht nur Kunden, sondern auch Mitarbeiter für dein Team sehr unkompliziert. Da sie meistens alle relevanten Daten wie Telefonnummer und E-Mail direkt auf ihrem Profil hinterlegen.
- ✓ **Netzwerke aufbauen:** Unternehmen nutzen LinkedIn sowohl, um sich als erstklassige Arbeitgeber als auch als ideale Kooperationspartner zu präsentieren. Das erleichtert dir wertvolle Beziehungen zu knüpfen, die deinem Geschäft den entscheidenden Vorteil verschaffen.
- ✓ **Expertenstatus festigen:** LinkedIn verschafft deiner Marke eine erhöhte Sichtbarkeit und positioniert dich vor der Konkurrenz. Beweise, warum du ein anerkannter Experte in deiner Branche bist.

UNSER FAHRPLAN ZUM ERFOLG

Schritt #01

Dein **Umsatzschub**

Setze LinkedIn als deinen **Hauptkanal** ein, um stabile Umsätze zwischen **20k** und **100k monatlich** zu erreichen. Dieses **Fundament** erlaubt dir später, in deine Marke und in gezielte Werbung zu investieren, um langfristig zu wachsen.

Wichtige Schritte sind:

- ✓ **Aktives Netzwerken:** Bleibe in ständigem Austausch mit deinem Netzwerk und erweitere es kontinuierlich. Du kannst dir auch die Geburtstage wichtiger Kontakte speichern und sie mindestens einmal pro Jahr kontaktieren. Konstanz ist Brillanz!
- ✓ **Strategischer Content:** Publiziere qualitativ hochwertige Inhalte, die deinen Expertenstatus unterstreichen. Gib deinen Kunden maximalen Mehrwert und zögere nicht, dein bestes Wissen kostenlos herzugeben. Sharing is caring. Deine Kunden kaufen dann erst recht!
- ✓ **Kraftvolle Events:** Organisiere Events, um direkte Beziehungen in deiner Branche zu stärken. Persönliche Treffen sind natürlich am besten, um langfristige Beziehungen zu knüpfen. Online-Events sind auch gut. Hauptsache du hältst dein Netzwerk regelmäßig mit relevanten Informationen versorgt und stärke dadurch deine Präsenz.

Schritt #02

Optimiere dein **LinkedIn-Profil**

Ein **starkes LinkedIn-Profil** ist die **Grundlage** für deinen Erfolg. Es ist dein Aushängeschild und sollte auf einen Blick zeigen, wer du bist und welchen **Mehrwert** du bietest. Stelle dich und deine Fähigkeiten in **kurzen und klaren** Worten vor, damit potenzielle Kunden **sofort** verstehen, warum sie eine Zusammenarbeit mit dir nicht verpassen sollten. Am wichtigsten ist ein gutes Bild, wo dein Gesicht und Lächeln unschwer zu erkennen sind. **Der Standardsatz darunter ist** "Ich zeige ... (Zielgruppe) wie sie ihr ... (Problem) lösen" oder "Ich helfe ... (Zielgruppe) wie sie ... (Ziel) erreichen".

Das ist **grundsätzlich** eine gute Vorlage:

- ✓ **Trotzdem empfehlen wir immer:** Sei einzigartig und hebe dich von der Masse ab.
- ✓ **Professionelles Image:** Stelle sicher, dass dein Profil und dein Auftritt professionell und ansprechend sind. Sei dabei authentisch und habe keine Angst vor Fehlern.
- ✓ **Vertiefende Optimierung:** Sieh dir gerne unser kurzes YouTube Video (11:43) zur Profiloptimierung an. Weil das Profil deine Basis ist

VIDEO ABSPIELEN ▶

1

LINKEDIN KANAL MEISTERN

Um LinkedIn **effektiv** zu nutzen, ist eine **messerscharfe Zielgruppenansprache** essenziell. Das beginnt damit, die richtigen Menschen zu **identifizieren** und mit einem **klaren Mehrwert** zu überzeugen. Im immer dichter werdenden LinkedIn-Netzwerk verbirgt sich eine **Schatztruhe** voller Möglichkeiten. Der **LinkedIn-Sales-Navigator** ist dein Schlüssel zum Erfolg. Diese leistungsstarke Funktion ermöglicht es dir, deine Zielgruppe **schneller** zu finden als je zuvor.

Ermittlung einer Nischen-Zielgruppe

- 01 Finden:** Lokalisier die relevanten Entscheider und Unternehmen, die zu deiner gewünschten Zielgruppe passen.
- 02 Informiert bleiben:** Greife jederzeit auf Echtzeit-Updates zu, um Veränderungen bei Geschäftskontakten zu identifizieren.
- 03 Ansprechen:** Setze gewonnenes Wissen aus Insights geschickt ein, um das Interesse deiner potenziellen Kunden zu wecken.

Meine Empfehlung: Nutze den Sales Navigator.

KOMPLETTANLEITUNG ▶

Für diejenigen, die zunächst **ohne** den Sales Navigator arbeiten möchten, gibt es ebenso effektive und **kostenlose** Methoden, um die passende Zielgruppe zu identifizieren.

KOMPLETTANLEITUNG ▶



Jetzt
anschauen



In diesem YouTube-Video geht Stefan Graf in weniger als **8 Minuten** auf das Thema **LinkedIn-Chat** ein und erklärt alle **relevanten Tools**. Hier ist die passende Minute verlinkt:

VIDEO ABSPIELEN ▶

Hier findest du weitere Tools für LinkedIn:

- | | |
|---|---------------------------------------|
| 🔑 Textblaze (Link) | 🔑 Calendly (Link) |
| 🔑 Dripify (Link) | 🔑 Link-Match (Link) |
| 🔑 Loom (Link) | 🔑 Lusha (Link) |
| 🔑 News Feed Eradicator (Link) | 🔑 Signalhire (Link) |

Zielgruppe ansprechen

Sobald du deine Zielgruppe identifiziert hast, beginnt der **entscheidende** nächste Schritt: **die Ansprache**. Hierbei ist das **richtige Vorgehen** entscheidend, um nicht als **austauschbarer Teilnehmer** im großen LinkedIn-Pool unterzugehen.

- 01 Individuelle Ansprache:** Vermeide standardisierte, robotische Nachrichten. Personalisiere deine Kommunikation, um das Interesse zu wecken.
- 02 Nutzenversprechen:** Biete dem Empfänger einen klaren Mehrwert an, z.B. in Form einer umfangreichen Beratung oder wertvoller Materialien wie Freebies usw.
- 03 Vertrauen und Beweise:** Integriere Testimonials deiner Kunden, Belege deiner Expertise und bisheriger Erfolge, um das Vertrauen zu gewinnen.

2 Methoden zur Ansprache

- ☑ **Direkter Pitch:** Setze auf eine individuelle und originelle Ansprache, die deine Zielgruppe direkt fesselt und Vertrauen schafft. Verwende Fachbegriffe, um deiner Zielgruppe zu zeigen, dass du ein Experte bist. Achte darauf, nicht zu kompliziert oder langweilig zu sein. Im Prinzip solltest du so einfach kommunizieren, dass es sogar ein Kind versteht (*Die Aufmerksamkeitsspanne auf Social-Media ist einfach sehr kurz*).
- ☑ **Einfache Hook:** Versende einen prägnanten und auffälligen Einleitungssatz, der Neugierde weckt und deine Zielgruppe direkt anspricht. Halte ihn kurz, aber präzise. Bitte beachte, dass **"Clickbait"** unvorteilhaft ist (z. B. du sagst etwas über Sex am Anfang, um Aufmerksamkeit zu erregen, und dann lässt du die Katze aus dem Sack: „Jetzt, wo ich deine Aufmerksamkeit habe, werde ich dir Versicherungen verkaufen“). Das geht gar nicht! Baue lieber Spannung auf und halte dein Versprechen!



Beachte: Spreche den Kunden individuell auf seine Probleme und Herausforderungen an (*Je nach Position und Branche kann das stark abweichen*). Setze InMails nur als letzte Option ein. Wähle stattdessen einen Multi-Kanal-Ansatz, um unterschiedliche Wege für deine Ansprache zu nutzen.

- ☑ **Zusatz-Tipp:** Greife aktuelle Trends auf und zeige deiner Zielgruppe, warum deine Lösung gerade jetzt wichtig ist. Wenn Arbeit im Homeoffice zur neuen Normalität geworden ist und du Software für Remote-Arbeit anbietest, kannst du erklären, wie dein Produkt die digitalen Herausforderungen dieses Wandels bewältigt. Verbinde dabei dein Angebot mit aktuellen Themen, die deutlich machen, warum deine Kunden gerade jetzt auf deine Lösung setzen sollten. So wird dein Angebot besonders attraktiv.

Generell gilt: Meide Themen wie **Sex, Religion und Politik**. Viele haben **unterschiedliche Meinungen** und der Umgang mit diesen Themen erfordert viel **Feingefühl**. Das Risiko, hier ins **Fettnäpfchen** zu treten, ist zu hoch und kann viele Kunden abschrecken.

Weitere Quellen zur Entwicklung deiner Skills



Willst du tiefer ins Thema **Kaltakquise, Cold Mailing und LinkedIn-Ansprache** eintauchen? Dann empfehle ich dir unser **YouTube-Video Outbound Masterclass**. Klicke hier und erfahre, wie du deine Zeit **maximal effizient** nutzt, um Kunden **planbar** zu gewinnen und **6-stellige Umsätze** zu erzielen:

[VIDEO ABSPIELEN](#)

Wenn du weiter in das Thema **Kaltakquise** eintauchen willst, kann ich dir dieses spannende Video empfehlen: Es zeigt ein Gespräch mit einem unserer **besten Cold Caller, Nikolai**. Er coacht unsere Kunden im Bereich **Cold Calling** und schafft es, nebenbei bis zu **29 Erstgespräche** täglich für uns bei **Heartbeat Consulting** zu legen. Dieses Video ging sehr viral und ist **enorm informativ**!

[VIDEO ABSPIELEN](#)

2

KOSTENLOSE KUNDENAKQUISE



Mit LinkedIn-Events

LinkedIn Events sind ein **unglaublich mächtiges** Werkzeug, wenn es darum geht, Kunden zu gewinnen, **ohne** Geld in Werbung zu investieren. Hier melden sich **ausschließlich** Leute an, die großes Interesse an dir und deinem Angebot haben. Außerdem bietet es dir die Möglichkeit, deine Reichweite zu vergrößern und potenzielle Kunden **effektiv** zu adressieren. So konnten wir mit bis zu **1.000 Einladungen pro Woche** und Profil innerhalb von **90 Tagen** stolze **3.000 Anmeldungen** erzielen und **du kannst das auch**.

4 Schritte zu erfolgreichen LinkedIn-Events

01 Aussagekräftiger Event-Titel:

Ein guter Titel ist entscheidend, um Aufmerksamkeit zu erregen. 80% deines Erfolges ist gutes Copywriting! Tools wie ChatGPT ([Link](#)) inspirieren, nehmen dir aber nicht die ganze Arbeit ab.

02 Optimales Event-Setup:

Setze auf Plattformen wie Webinarjam ([Link](#)) oder Zoom ([Link](#)) (Beachte: Zoom hat ein Teilnehmerlimit von 500 Personen) und Sorge dafür, dass alle Materialien vor dem Event perfekt vorbereitet sind.

03 Strategisches Erinnerungsmanagement:

Plane mindestens sechs Erinnerungen für alle Teilnehmer ein. Beginne eine Woche im Voraus und erhöhe die Frequenz bis zum Event-Tag, um die Teilnahmequote deutlich zu steigern.

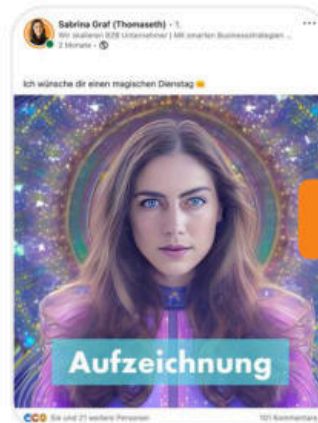
04 Umfassende Durchführung und Nachbereitung:

Leite das Webinar mit einem klaren Pitch und Call-to-Action. Um das Engagement zu verlängern und Teilnehmer in zahlungswillige Kunden zu verwandeln, ist es besonders wichtig, dranzubleiben und mit allen Teilnehmern im Austausch zu bleiben.

Lerne aus unseren Beispielen



[BEITRAG ÖFFNEN](#)

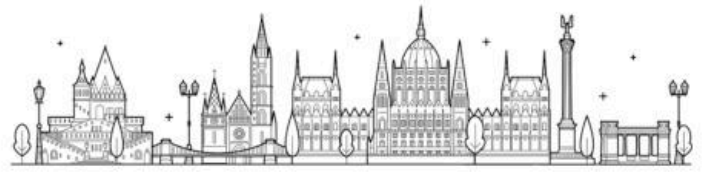


[BEITRAG ÖFFNEN](#)



Vermeide diese häufigen Fehler bei LinkedIn-Events

- ⊗ **Schlechter Titel:** Ein unattraktiver Titel durch mangelndes Copywriting kann das Interesse dämpfen. Er muss präzise und einladend sein.
- ⊗ **Misslungene Verkaufsstrategie:** Ein klarer Pitch führte bei uns zu einer 30%igen Termin-Buchungsrate.
- ⊗ **Unzureichende Promotion:** Stelle sicher, dass genügend Interessenten eingeladen und über das Event informiert werden. Es wird nicht jeder kommen und das ist okay.
- ⊗ **Einschränkende Glaubenssätze:** Hinterfrage Überzeugungen, wie „Das funktioniert nicht in meiner Branche“. Solche Gedanken hindern dich, neue Wege zu wagen und Chancen wahrzunehmen.



Kundenveranstaltung Heartbeat Budapest 2024

Wenn du **echte Events** vor Ort für deine Kunden organisieren willst, hast du das **Königslevel der Kundenbindung** erreicht. Derartige Veranstaltungen sind relativ teuer und zeitaufwendig, aber die persönliche Nähe und das Erlebnis schaffen eine **besonders starke Bindung** zu deinen Kunden. Erhalte einen **einzigartigen Einblick** in unser letztes **Kunden-Event** in Budapest mit diesem YouTube-Video:



Jetzt
anschauen



3

EFFEKTIVES LINKEDIN CONTENT MARKETING

Deine **stärkste Währung** auf Social Media ist **Aufmerksamkeit**. Content ist der Schlüssel für **dauerhaften** Erfolg auf LinkedIn. Auch wenn Ergebnisse nicht sofort sichtbar sind, stärkt guter Content **langfristig** deine Reichweite und deinen **Expertenstatus**, schafft Vertrauen und festigt die Beziehung zur Zielgruppe. Der Erfolg liegt in präzisen, **ansprechenden** Inhalten, die Aufmerksamkeit wecken und begeistern.

Leitfaden für Content auf LinkedIn

Ein großer Vorteil von Content ist, dass du genau wie bei LinkedIn-Events **kein Geld** in die Hand nehmen musst, um jeden Tag neue **Kunden** zu erreichen.

Beachte: Deine Follower folgen dir nicht, um **Werbung** zu sehen, sondern um von deinem **Wissen** und deinen **Erkenntnissen** zu profitieren. Daher solltest du versuchen, Werbung **unauffällig** einzubinden und gleichzeitig maximalen **Mehrwert** zu bieten.

Warum LinkedIn deine Content-Bühne sein sollte:

- ☑ **Aufmerksamkeit ist alles:** Stell dir vor, jeden Tag warten hunderte oder tausende aktive Nutzer auf deine Beiträge. Aufmerksame Reichweite ist dein Schlüssel zum Erfolg. Schrecke deine Kunden bitte nicht mit zu viel Werbung ab.
- ☑ **Finde die richtige Balance:** Die ideale Mischung liegt bei einem Verhältnis von 70/30 – das bedeutet, 70% deiner Posts sollten puren Mehrwert bieten und 30% dürfen gezielte Werbung enthalten.
- ☑ **Inhalte, die nicht wie Werbung wirken:** Die wirkungsvollste Werbung ist diejenige, die genauso informativ und hochwertig ist wie deine regulären Inhalte. So bleibt das Interesse deiner Zielgruppe bestehen und sie erkennen den Wert all deiner Beiträge.



Nützliche Tools zum erstellen von Content

- 🔑 **AuthoredUp:** Nutze dieses Tool, um deine Inhalte professionell zu organisieren und zu veröffentlichen. ([Link](#))
- 🔑 **ChatGPT:** Lass dir von moderner Technologie helfen, kreative Inhalte zu entwickeln, die deinem Auftritt auf LinkedIn den notigen Feinschliff geben. ([Link](#))

Unser kostenloser LinkedIn Content Kurs

Hier erhältst du wertvolle Einblicke und Materialien, die dir helfen, deine **Content-Strategie** zu optimieren und deine Präsenz auf LinkedIn zu steigern.

Klicke hier und melde dich **kostenlos** an:

LINKEDIN KURS 

Weitere Unterlagen zum **kostenlosen Kurs:**

UNTERLAGEN HERUNTERLADEN 

Schau dir unsere Beispiele an:



Sabrina Graf (Thomaseth) · 2nd
Gründer von Heartbeat | Der ALL-IN-1 Skalierungspartner für Agenturhaber & B2B-Dienstleister | Maßgeschneiderte 1:1 Betreuung für mehr B2B-Neukunden

Früher hab ich mich schlecht gefühlt wenn ich Pausen gemacht habe, was dazu geführt hat, dass ich nie wirklich „richtige“ Pausen gemacht habe 😊

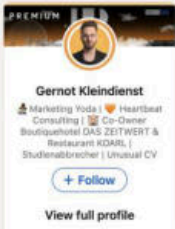
Das hat mich echt produktive Arbeitszeit gekostet...

Jetzt nehme ich mir die Zeit bewusst, plane aktiv Pausen in den Tag ein und kann es auch genießen, weil ich einfach gemerkt habe, wenn ich bewusst Atempausen mache, kurz in den Wald mit meinem Hund gehe, Musik höre bin ich danach so viel produktiver und mit viel mehr Energien wieder an den Aufgaben 😊

Also jetzt geht es los, kleine Spazierpause mit ☺️

→ Er denkt sich wohl, „boa auch noch ein Foto?“ ☺️

BEITRAG ÖFFNEN



Gernot Kleindienst · 2nd
Marketing Yoda | Heartbeat Consulting | Co-Owner Boutiquehotel DAS ZEITWERT & Restaurant KIDAR | Studienführer | Unusual CV

Die wohl forderndste Zeit meines Lebens.

Im Juni 2018 stand ich vor einem alten Gasthof mit 10 Zimmern, der seit Jahren leer stand und keinen Funken Leben mehr sprühte.

Ein Projekt mit großen Ambitionen begann - ein neues Hotel mit Restaurant. Es zog uns durch Covid, durch enorme Baukostenerhöhungen und zwang uns mehrmals emotional sowie finanziell in die Knie.

Ich war Projektentwickler und Verantwortlicher für das ganze Konzept, das Interior sowie den gesamten Aufbau des laufenden Betriebes inkl. Personal, Marketing & Sales.

Auf was hatte ich mich hier eingelassen?

Mittlerweile sind wir das Trend-Hotel in der Südtirolermark in Österreich (DAS ZEITWERT) mit 26 Zimmern, Restaurant, Pool & vielem mehr.

Seit März bin ich nicht nur Mit-Eigentümer sondern habe die Hotelleitung übernommen und das Projekt auf Kurs gebracht.

Ich bin stolz. All die schmerzhaften Momente verschwanden. Sie wurden zu schönen Umformt. Ich habe Lust auf mehr Projekte. Die Punkte? Hatte durch, es zählt sich aus. Nur so entstehen große Dinge.

Ich freu mich auch allen von all meinen Learnings, Ups & Downs auf dem Weg zu erzählen und auch in meinen spannenden Alltag miteinbeziehen.

BEITRAG ÖFFNEN



Stefan Graf · 2nd
Gründer Heartbeat | Weihnachtsmann ohne Bart der Marketing-Szene | Forbes Business Council

Dieses Wochenende bin ich definitiv süchtig geworden! ☺️

Ich sag euch, seitdem wir unser Online-Business gestartet haben, haben wir unseren Kunden noch nie persönlich, in live(?) gesehen. Wirklich noch nie. Keinen einzigen.

Und das, obwohl ich unsere Kunden liebe! Wir arbeiten echt nur mit hammer Menschen zusammen! ☺️

Eigentlich eigenartig, wenn man so überlegt... ☺️

Auf jeden Fall haben wir uns dazu entschieden, für unsere Kunden ein Kunden-Live-Event zu machen. Da wir keine riesengroße Veranstaltung machen konnten, haben wir das Event erstmals nur für unsere High-Level Kunden gemacht. Mit 20 (!) unglaublich magischen Menschen ☺️

Das Wochenende war echt der Wahnsinn! Ich war selten so erfüllt, wie nach diesem Event...

Mit so zauberhaften Menschen 2 Tage verbracht. Diese Menschen mal live zu erleben, kennen zu lernen und zu umarmen (ja - du kannst davon ausgehen, dass wenn wir uns persönlich kennenlernen ich dich umarme ☺️)!)

Deshalb: es folgen weitere magische Events!

BEITRAG ÖFFNEN



Stefan Graf · 2nd
Gründer Heartbeat | Weihnachtsmann ohne Bart der Marketing-Szene | Forbes Business Council

“Die ist ja nur wegen des Geldes mit dir zusammen”, hat letzters jemand zu mir gesagt... ☺️

Sollte von ihm zwar nur ein “Witz sein”, aber innerlich ging dann schon das Gedankenkarussell los... “Meint der damit, dass ich nicht gut ausschau?? Oder dass Sabrina einfach zu gut für mich ausschaut?” ☺️

Naja... war jeden falls spannend zu hören. Ist ja auch klickehaft, dass gut aussehende Frauen mit reichen Männern zusammen sind.

Vielleicht mag es auf den ein oder anderen jetzt so wirken, wo es gut läuft!

Aber, was viele nicht wissen...

Als wir uns kennengelernt haben, habe ich mich gerade selbstständig gemacht. Kein Sales Team. Kein geriales Produkt. Keine Verkaufserfahrung. Null Verständnis von Onlinemarketing und 0 € Umsatz!

Und das für die ersten 5 Monate im “Business”...

Was keiner weiß, wir hatten die ersten 1,5 Jahre unserer Beziehung immer Geld-Stress.

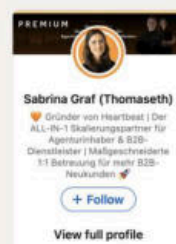
Wir hatten Tage oder Wochen, da waren wir alles andere als happy. Das Business hat uns gefühlt erdrückt und die Zahlen waren tiefrot.

Deshalb kann ich heute solche Aussagen belächeln.

Die Menschen sehen oft nur das Ergebnis. Sie wissen nicht, was dahintersteht. Sie wissen nicht, wie der Weg ausgeschaut hat. Sie wissen nicht, was wir in den letzten 3,5 Jahren gemeinsam alles erlebt haben.

Sie sehen nur das Ergebnis!

BEITRAG ÖFFNEN



Sabrina Graf (Thomaseth) · 2nd
Gründer von Heartbeat | Der ALL-IN-1 Skalierungspartner für Agenturhaber & B2B-Dienstleister | Maßgeschneiderte 1:1 Betreuung für mehr B2B-Neukunden

Eigentlich wollte ich es nie und dann ist es geschehen ☺️

Von „Niemand könnte ich mit meinem Freund zusammen arbeiten“ zu “Beste Entscheidung, wir haben gemeinsame Ziele, gemeinsame große Visionen und ich kann mir keinen besseren Geschäftspartner vorstellen...” ☺️

Und vorletzte Woche war es soweit, ein kleiner Mädchentraum wurde wahr ☺️

Ich habe “Ja” zu meinem Partner im Business und meinem Partner im privaten sagen.

Es ist gar nicht so lange her, als **Stefan Graf** mir in der Wüste einen Antrag gemacht hat.

Damals total unerwartet und wunderschön...

Bestimmt einer der schönsten und “magischsten” Momente überhaupt und jetzt stand der nächste Schritt vor uns. Die Ehe. ☺️

In der Zwischenzeit musste so viel geplant werden ...

Welche Frau kennt die Momente nicht, wenn man in Instagram durch die Feeds swiped, um sich Hochzeitskleider anzuschauen? ☺️

Aber wie ihr es euch vorstellen könnt, war das Kleid nur einer der wenigen Punkte, die wir bis ins kleinste Detail planen mussten ... ☺️

Jetzt heißt es nach den ganzen Feierlichkeiten erst mal wieder “Back to business” Mit neuer Energie und als Sabrina Graf... ☺️

BEITRAG ÖFFNEN

4

LINKEDIN ADS ZUM B2B-ERFOLG

LinkedIn-Ads sind die **beste Möglichkeit**, deine Zielgruppe gezielt zu erreichen. Insbesondere für **B2B-Unternehmen mit hochpreisigen Angeboten (ab 5.000 €)** und einer aktiven LinkedIn-Präsenz sind sie **unverzichtbar**. Mit diesen Anzeigen landest du direkt im Blickfeld der **echten Entscheider** und maximierst die **Effizienz** deiner **Marketingstrategie**, um **beeindruckende Erfolge** zu erzielen.

Du siehst dich eher auf **Meta**? Kein Problem. Schau dir unsere **Anleitung zu Paid Ads auf Meta** hier an:

[VIDEO ABSPIELEN](#)

Warum LinkedIn-Ads unverzichtbar sind:

- ✔ **Gezieltes Zielgruppen-Targeting:** Nutze präzise Filteroptionen, um deine Botschaften direkt an die richtigen Entscheidungsträger zur optimalen Zeit zu senden und so Streuverluste zu minimieren.
- ✔ **Weniger Konkurrenz:** Im Vergleich zu Meta gibt es weniger Wettbewerb und somit eine bessere Chance, deine Zielgruppe zu erreichen.
- ✔ **Geschäftskontext nutzen:** Nutzer sind oftmals geschäftlich orientiert – ideal für B2B-Interaktionen.

Unsere Ergebnisse innerhalb von 3 Monaten:

Mit einer **Investition** von **56.858,30 €** konnten wir **1.178 wertvolle B2B-Leads** aus unserer genau definierten **Zielgruppe** generieren. Dabei lagen unsere **durchschnittlichen Kosten pro Lead** bei lediglich **43 €**, und wir erreichten eine extrem niedrige **Bad Data Quote**, was die **Qualität** unserer **Leads** unterstreicht. Besonders stolz sind wir auf unseren **ROAS**, der in den letzten 60 Tagen beeindruckende **7x** betrug (Stand **Q4 2024**). Diese Ergebnisse belegen die **Effektivität** unserer **LinkedIn-Ads-Strategie** und die sorgfältige **Ausrichtung** auf unsere **Ziele**.

28 Kampagnengruppen		56.858,30 €	1.178	43,00 €	-	-
06_24		19.166,57 €	430	44,57 €	☒	Aktiv
ID: 689849476 • Lead-Generierung						
06_24		13.087,76 €	428	30,58 €	☒	Aktiv
ID: 694770084 • Lead-Generierung						
08_24		2.803,69 €	62	45,22 €	☒	Aktiv
book ID: 703906284 • Lead-Generierung						

DIE ULTIMATIVE SCHRITT-FÜR-SCHRITT ANLEITUNG

Schritt #01

Vorbereitung

- ✓ **Zielgruppenanalyse:**
Definiere genau, wer deine idealen Kunden sind. Erstelle einen Avatar und sammle detaillierte Informationen wie: Positionen, Unternehmensgröße und Branchen usw.
- ✓ **Themenfindung:**
Identifiziere relevante Themen, die deine Zielgruppe faszinieren und anregen. Erforsche Schlagwörter, die deinen Expertenstatus festigen und Interesse wecken.
- ✓ **Wettbewerbs-Analyse:**
Analysiere die Strategie deiner Konkurrenten mit dem Wettbewerbs-Workbook

WETTBEWERBS-ANALYSE 

Schritt #02

Kampagnenerstellung

- ✓ **Indirekter VSL Funnel:**
Entwickle ein hochwertiges Playbook mit relevanten Nischenthemen, das als unwiderstehliches Freebie dient, um Leads zu generieren.
- ✓ **Kreative Anzeigenentwicklung:**
Kombiniere hochwertige Bilder und Videos für visuell ansprechende Anzeigen. Nutze Grafiken, die Aufmerksamkeit anregen und klar vermitteln, was dein Angebot ist.
- ✓ **Headline-Tests:**
Splitteste verschiedene Überschriften, um die erfolgreichsten zu identifizieren. Das optimiert die Öffnungsrate und erhöht deinen Umsatz.

Bonus: Wähle Keywords, die ein starkes FOMO („Fear of Missing Out“) Gefühl bei deiner Zielgruppe hervorrufen.

Schritt #03**Kampagnendurchführung**

- ✓ **CRM-Integration:**
Setze ein LinkedIn-optimiertes CRM ein, um Leads gezielt und effektiv zu verwalten.
- ✓ **Follow-Up:**
Bleibe mit deinen Leads in Kontakt und reagiere zeitnah. Ein schneller Anruf zeigt Professionalität und erhöht die Chancen auf einen erfolgreichen Abschluss.

Schritt #04**Nachbereitung und Optimierung**

- ✓ **Ergebnisanalyse:**
Überprüfe regelmäßig die Performance deiner Anzeigen. Welche Taktiken zeigen Wirkung? Wo kannst du noch optimieren?
- ✓ **Kontinuierliche Anpassung:**
Nutze die gewonnenen Erkenntnisse, um Anzeigen und Ansprache kontinuierlich zu verbessern und entwickle deine Strategien immer weiter.

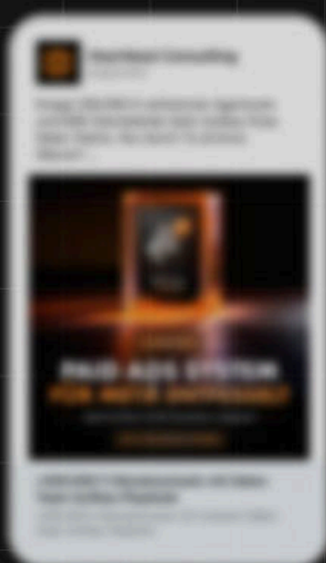
Vermeide die 3 größten Fehler

- 01 Unklare Marketing-Angebote:** Achte darauf, dass dein Angebot deutlich und ansprechend ist.
- 02 Falsche Anzeigen-Einstellungen:** Nutze die richtigen Einstellungen im LinkedIn Anzeigenmanager und behalte deine Kosten immer im Überblick.
- 03 Anzeigen kopieren:** Individuelle und maßgeschneiderte Strategien sind entscheidend. Lass dich gerne von anderen inspirieren, aber bleibe einzigartig.

Unsere Anzeigen-Bibliothek

Meine Empfehlung: Nutze den Sales Navigator

 **ANZEIGEN BIBLIOTHEK**




Heartbeat Consulting
Gesponsert

Im Monat flattern bei uns über 2.000 Leads herein – und das Ganze via Ads auf Facebook und Instagram. Jetzt ist es an de...



META MARKETING PLAYBOOK
GESAMTSTRATEGIE PAID ADS

5/1 Marketing-Offen Source
 Paid Ads Tracking System
 100 Creative System
 Top 5 Formeln

PAID ADS SYSTEM

Exklusiv für Agenturlieferer & B2B Dienstleister

JUST NEU KOSTENLOS SYSTEM ANNEHME

Social Media Ads Strategie zu >400.000 € im Monat
 Sicher dir jetzt unsere Social Media Ads Strategie und das komplett kostenlos!


Heartbeat Consulting
Gesponsert

Knapp 200.000 € verbrennen Agenturen und B2B-Dienstleister beim Aufbau ihres Sales-Teams. Nur durch Try & Error. Warum? ...

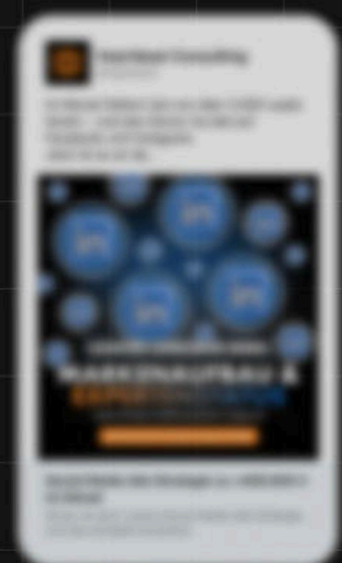


EINZELKÄMPFER IM B2B-VERTRIEB?

KOSTENLOSES AGENTUR PLAYBOOK FÜR DEINEN SALESTEAM AUFBAU

Fürbes

>500.000 € Monatsumsatz mit Sales-Team Aufbau Playbook
 >500.000 € Monatsumsatz mit unserem Sales-Team Aufbau Playbook



DU HAST JETZT ZWEI OPTIONEN

Ohne Heartbeat ↓

LinkedIn Ads alleine umsetzen..

- ⊗ **Unsichere Vorgehensweise:** Erlebst du oft Frustration bei der Suche nach der richtigen Strategie durch Trial-and-Error?
- ⊗ **Kostspielige Fehler:** Überschreitung des Budgets durch ineffiziente Anzeigen-Einstellungen.
- ⊗ **Minderwertige Daten:** Hohe "Bad-Data"-Quoten führen zu uninteressierten oder unpassenden Kontakten.
- ⊗ **Verpasste Chancen:** Wenig bis keine Abschlüsse aus den Anzeigen, was den ROI schmälert.

Mit Heartbeat ↑

LinkedIn Ads mit Heartbeat!

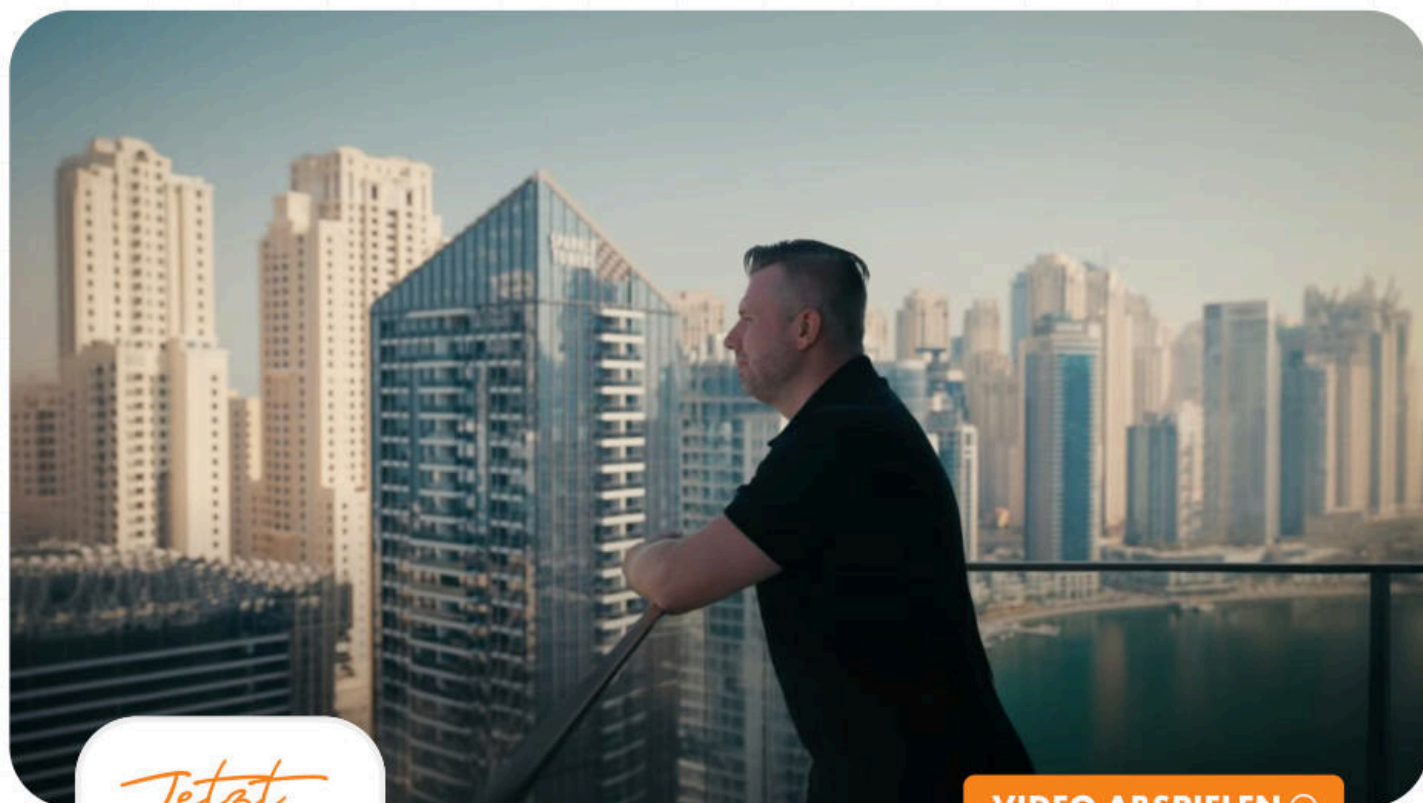
- ✓ **Strategische Expertise:** Nutze unser erprobtes Wissen für maßgeschneiderte, effiziente Kampagnen.
- ✓ **Kostenoptimierung:** Profitiere von optimalen Anzeigen-Einstellungen, die dein Budget schonen und steigern.
- ✓ **Erstklassige Leads:** Sichere dir hochwertige Leads mit relevanten, konvertierenden Kontakten.
- ✓ **Maximierte Abschlüsse:** Erhöhe deine Abschlussrate signifikant durch unsere zielgerichteten Methoden.



Scanne jetzt den **QR-Code** und sichere dir deinen Termin.

100% kostenfrei & unverbindlich →

⊗ heartbeat-consulting.com



Jetzt
anschauen



VIDEO ABSPIELEN

DIESE GESCHICHTE SOLLTEST DU HÖREN

Wir könnten dir von unseren **konstanten Umsätzen** von über **500.000 €** pro Monat berichten oder über unsere **brillanten Mitarbeiter**, die hinter Europas **erfolgreichsten** Kampagnen stehen und dir bei deiner Umsetzung helfen. Wir könnten dir die Erfolgsgeschichten von über **600 zufriedene Kunden** näher bringen.

Doch nichts ist so überzeugend wie die Geschichte von **Dennis Reimann**, dem Geschäftsführer von R&R Marketing.

In einem YouTube-Video, das wie eine Welle durch die Community ging, zeigte Dennis in **nur 2:33 Minuten**, wie er es geschafft hat, seinen Umsatz mittlerweile zu **verzehnfachen** und sein Leben und das seiner Familie **für immer zu verändern**.

Seine Geschichte wird dir die **Stärke verleihen**, die du für deine Umsetzung **brauchst**.

Dieses Video als **Abendroutine** wird dir die Kraft geben, deinen Weg mit frischer Energie zu beschreiten. Und selbst wenn du es nicht regelmäßig ansehen kannst, **mach es jetzt**. Diese wenigen Minuten können deine Perspektive völlig **transformieren**!

Wenn du dir dafür keine **2:33 Minuten** Zeit nimmst, hast du mein Beileid.

Tauche jetzt ein in die Geschichte von Dennis, **lass dich von seinem Erfolg anstecken** und motivieren – es sind Erfolge wie diese, **warum wir unsere Arbeit mit vollem Herzblut machen**.

VIDEO ABSPIELEN

DEIN WEG ZU PLANBAREN LEADS

.., im Überfluss für 6-stellige Umsätze über LinkedIn

Wenn du dich voll **committest** und aktiv alle Teile der **LinkedIn-Bibel** durchgearbeitet hast, ist jetzt der richtige Zeitpunkt für deinen **letzten Schritt**. "Wissen ist Potenzial, aber **Umsetzung ist Macht**". Deswegen helfen wir dir zusätzlich und **100% kostenlos** bei der Umsetzung, mit:

- ✓ **1 exklusiven 1:1 Beratungs-Sessions:** Wo unsere **Marketing-Experten**, mit **8-stelligem Track-Rekord**, dir helfen, das Wissen in die Tat umzusetzen und maximale Ergebnisse zu erzielen.
- ✓ Wir sprechen hier über die größten **Marketing-Experten** in Europa, die **Agenturen** und **B2B-Dienstleistern** täglich helfen, mehr **Neukunden** zu generieren, Prozesse im Vertrieb zu verbessern und die richtigen Mitarbeiter zu gewinnen.

Die Chance, dein Unternehmen auf ein solides Fundament zu stellen und **planbare Kundengewinnung** zu meistern, liegt **direkt vor dir**. Nutze diese **Gelegenheit**, von den Besten zu lernen und dein Unternehmen **erfolgreich** auszurichten.

Bitte Beachte: Wir bieten keinen Kurs an, sondern schenken dir eine **1:1-Beratung**, um dir **praxisnahes Wissen** zu vermitteln und dir bei der **Umsetzung** zu helfen. Du **profitierst** von kostenlosem **Know-how** und erfährst, wie wir dir helfen können, **deinen Terminkalender** mit **qualifizierten Anfragen** zu füllen.

Du kannst jederzeit "Nein" sagen, aber ohne ein **Beratungsgespräch** entgeht dir vielleicht eine einmalige Gelegenheit.

PS: Wir **wählen** unsere Kunden **sorgfältig** aus und arbeiten nur mit denen, denen wir wirklich helfen können und die **perfekt zu uns passen**.

Buche jetzt deine 1:1-Beratung und erfahre, wie wir über 600 Kunden helfen, 5-6-stellige Umsätze zu erzielen und ihre Kundenakquise planbar und zuverlässig zu gestalten:



Scanne jetzt den **QR-Code** und sichere dir deinen Termin.

100% kostenfrei & unverbindlich →

⊗ heartbeat-consulting.com

DU VERTRAUST UNS NICHT?

Dann frage dich, warum **diese Firmen** es tun:

Hunderte weitere Kunden vertrauen **auf Heartbeat**:

DEIN FAHRPLAN ZUM ERFOLG



Klare Positionierung: Deine Marke muss einzigartig sein und sich deutlich abheben. Darauf baut alles andere auf.



Starkes Angebot: Formuliere ein unwiderstehliches Angebot, das den Bedürfnissen deiner Zielgruppe entspricht und einen echten Mehrwert bietet.



Ziele setzen und verfolgen: Setze dir messbare Ziele und richte ein Tracking-System ein, um deine Fortschritte zu verfolgen und rechtzeitig Anpassungen vorzunehmen.



Gezieltes Marketing: Wähle die richtigen Marketingstrategien, um deine Botschaft effektiv zu verbreiten und Reichweite zu erzielen.



Effizienter Vertrieb: Sorge für klare und einfache Verkaufsprozesse, die Abschlüsse erleichtern und Umsätze steigern.



Innovative Produktentwicklung: Entwickle Produkte, die genau die Bedürfnisse deiner Kunden erfüllen und deine Marktposition stärken.



Nachhaltige Skalierung & Teambildung: Plane deine Expansion strategisch und baue ein Team auf, das deine Vision teilt und unterstützt.

Denk daran: **Wissen ist Potenzial, aber Umsetzung ist Macht.** Lass dich von deinem erworbenen Wissen leiten und setze es in die Praxis um.

FALLSTUDIE 01



Michael Rohrböck & Matthias Königsberger

Von der Bauchladen-Agentur zur Neukundengewinnung mit **>130.000 € Monatsumsatz**

Ausgangssituation

Michael und Matthias starteten als Freelancer und Webentwickler bzw. Grafiker. Sie **gründeten** schließlich eine GmbH und boten als **Full-Service-Agentur** ein breites Spektrum an **Dienstleistungen** an, darunter Webdesign, Grafikdesign, Google Ads und Social-Media-Betreuung. Ihre **Kundenakquise** war stark **von Empfehlungen abhängig**, und sie nahmen an Ausschreibungen teil, bei denen sie oft den **Zuschlag als günstigster Anbieter** erhielten.

Herausforderungen

- ⊗ **Keine klare Positionierung:** Sie boten viele Dienstleistungen an, was die Ressourcen aufspaltete und die Umsätze stagnieren ließ.
- ⊗ **Fehlender Verkaufsprozess:** Sie sahen sich als Umsetzer, nicht als Verkäufer, und hatten keinen strukturierten Verkaufsprozess.
- ⊗ **Burnout und ineffiziente Arbeitsweise:** Die ständige Neukundenakquise und zu viele unterschiedliche Projekte verursachten mentale Erschöpfung und ineffiziente Arbeitsabläufe.
- ⊗ **Instabile Einnahmen:** Verschiedene Versuche, alternative Einkommensquellen zu erschließen (z.B. Affiliate-Seiten, Amazon Merch), führten zu instabilen und unvorhersehbaren Einnahmen.
- ⊗ **Restrukturierung des Angebots:** Fokussierung auf eine Zielgruppe (Coaches) und Aufbau einer hybriden Dienstleistung aus Beratung und Agenturleistungen.

Was haben wir gemacht

- ✓ **Neupositionierung:** Die Agentur spezialisierte sich auf die Kundengewinnung für Coaches, Therapeuten und Berater.
- ✓ **Optimierung der Vertriebsprozesse:** Einführung strukturierter Verkaufsprozesse und Trainings zur Verbesserung der Verkaufsfähigkeiten.
- ✓ **Effektive Onboarding- und Trainingsprozesse:** Entwicklung klarer Onboarding-Programme für neue Kunden, um sicherzustellen, dass sie die Spielregeln und Abläufe verstehen.
- ✓ **Sales- und Marketing-Strategien:** Erarbeitung klarer Sales- und Marketing-Angebote, um den wahrgenommenen Mehrwert zu steigern und die Kundenakquise zu systematisieren.
- ✓ **Fokussierung auf die Zielgruppe Coaches:** Aufbau eines spezifischen Angebots für diese Zielgruppe.
- ✓ **Einführung eines hybriden Modells:** Kombination aus Beratung und Agenturdienstleistung.
- ✓ **Schaltung von Marketing-Ads:** Optimierung der Sales-Prozesse und gezielte Werbemaßnahmen.

FALLSTUDIE 01

 Michael Rohrböck & Matthias Königsberger

Von der Bauchladen-Agentur zur Neukundengewinnung mit **>130.000 € Monatsumsatz**

Resultat

- Stabile Neukundengewinnung: Durchschnittlich 8 neue Kunden pro Monat mit einer Zielvorgabe von 11 Kunden pro Monat.
- Planbarkeit und Wachstum: Langfristige Planungen wie die Einstellung neuer Mitarbeiter und die Erweiterung des Teams wurden ermöglicht.
- Verbesserte Zusammenarbeit und höhere Effizienz: Klare Prozesse und Positionierung führten zu einer wesentlich effektiveren Zusammenarbeit mit Kunden.
- Erste Umsätze nach 2-3 Monaten
Produktentwicklung: Mit 3k Adspend wurden 50.000 bis 60.000 Euro Umsatz generiert, später mit 4k Adspend 130.000 Euro Umsatz.
- Einstellung zusätzlicher Mitarbeiter: Neue Mitarbeiter im Fulfillment und Vertrieb wurden eingestellt.



 **PROFIL ÖFFNEN**

"Die Zusammenarbeit mit **Heartbeat Consulting** war die beste Business-Entscheidung, die wir treffen konnten. Unsere Umsätze sind gestiegen, und wir haben endlich die **Planbarkeit und Stabilität**, die wir immer angestrebt haben."

- Michael Rohrböck

FALLSTUDIE 02

 Dennis Reimann

Von 10K auf konstant 75k Monatsumsatz

Ausgangssituation

Dennis Reimann ist Geschäftsführer der Reimann Media GmbH in Hamburg. Mit seiner **Agentur** unterstützt er **mittelständische Unternehmen** dabei, auf LinkedIn die richtigen Entscheidungsträger zu erreichen, mehr Kunden zu gewinnen, sichtbarer zu werden und ihre erklärungsbedürftigen Produkte, Dienstleistungen oder Softwarelösungen an die richtigen Kunden zu bringen. Trotz seiner Bemühungen und der angebotenen Dienstleistungen hatte Dennis **Schwierigkeiten**, **konstante Umsätze** zu generieren und seine Verkaufsprozesse zu optimieren.

Herausforderungen

- ⊗ Inkonsistente Neukundengewinnung: Der Prozess zur Gewinnung neuer Kunden war unstrukturiert und unzuverlässig.
- ⊗ Überlastung: Dennis legte jeden Termin selbst, was zu einer hohen Arbeitsbelastung führte.
- ⊗ Fehlende Struktur im Vertrieb: Es fehlte ein klar definierter und skalierbarer Verkaufsprozess.
- ⊗ Mangelnde Delegation: Dennis übernahm viele Aufgaben selbst, die delegiert werden könnten, um mehr Effizienz zu erreichen.

Was haben wir gemacht

- ✓ Einführung eines Cold Calling Teams: Das Team übernahm die gesamte Arbeit der Terminlegung für Dennis.
- ✓ Optimierung der Vertriebsprozesse: Strukturierte und skalierbare Prozesse wurden implementiert, um die Effizienz zu steigern.
- ✓ Delegieren von Aufgaben: Dennis delegierte das Setting und das Outbound Leadership, um sich auf das Closing zu konzentrieren.
- ✓ 1:1 Coaching und Training: Durch intensive 1:1 Coachings und Trainings wurden die Verkaufsfähigkeiten von Dennis und seinem Team verbessert.



Wenn du das noch nicht getan hast, schau dir jetzt seine inspirierende Geschichte an:

VIDEO ABSPIELEN 

FALLSTUDIE 02

 Dennis Reimann

Von 10K auf konstant
75k Monatsumsatz

Resultat

- Signifikante Umsatzsteigerung: Dennis ging von 10K auf konstant 75.000 € Monatsumsatz.
- Effizientere Arbeitsweise: Die gesamte Terminlegung wurde durch das Cold Calling Team übernommen.
- Fokus auf Closing: Dennis konnte sich nun vollständig auf das Closing konzentrieren und musste keine Termine mehr selbst legen.
- Delegiertes Outbound Leadership: Auch das Outbound Leadership wurde erfolgreich delegiert, was zu einer weiteren Effizienzsteigerung führte.



 **PROFIL ÖFFNEN**

Heartbeat Consulting war für mich der **perfekte Sparringspartner**. Sie haben echtes Potenzial und Fachwissen gezeigt und mich dabei unterstützt, meine **Verkaufsprozesse zu optimieren** und meine Agentur auf das nächste Level zu heben."

- Dennis Reimann

FALLSTUDIE 03

 Thomas Gal

Über 100.000 € Monatsumsatz mit planbarer Kundengewinnung

Ausgangssituation

Thomas Gal ist Geschäftsführer und Gründer einer **Agentur**, die mittelständische Unternehmen dabei unterstützt, ihre erklärungsbedürftigen Produkte und **Dienstleistungen** effektiv zu vermarkten. Trotz seiner **Expertise** und **bisherigen Erfolge** hatte Thomas Schwierigkeiten, eine planbare und skalierbare Methode zur **Kundengewinnung** zu etablieren.

Herausforderungen

- ⊗ **Unzuverlässige Leadgenerierung:** Die Agentur war stark von Empfehlungen und Netzwerk-Kontakten abhängig, was zu unvorhersehbaren und schwankenden Umsätzen führte.
- ⊗ **Ineffiziente Werbemaßnahmen:** Frühere Versuche mit Ads waren erfolglos und führten zu hohen Kosten pro Lead ohne signifikante Ergebnisse.
- ⊗ **Mangelnde Skalierbarkeit:** Der Verkaufsprozess war nicht strukturiert und stark von Thomas' persönlichem Einsatz abhängig, was die Skalierung erschwerte.
- ⊗ **Falsche Fokussierung:** Zu viel Zeit und Energie wurden auf ineffiziente Methoden wie Cold-Calling und Cold-Mailing verschwendet.

Was haben wir gemacht

- ✓ **Strategische Neuausrichtung:** Der Fokus wurde weg von Cold-Calling und Cold-Mailing hin zu effektiven Ads-Kampagnen und strukturierten Sales-Prozessen verlagert.
- ✓ **Optimierung der Werbemaßnahmen:** Implementierung und Optimierung von Ads auf verschiedenen Plattformen wie Google, Facebook und Instagram, um konstante und kostengünstige Leads zu generieren.
- ✓ **Aufbau eines Vertriebsteams:** Thomas wurde bei der Einstellung und Schulung eines remote arbeitenden Vertriebsteams unterstützt, um Aufgaben effizient zu delegieren.
- ✓ **Einführung strukturierter Prozesse:** Entwicklung und Implementierung klarer Prozesse für Lead-Generierung, Kundenakquise und Sales-Tracking, um die Effizienz und Skalierbarkeit zu erhöhen.

FALLSTUDIE 03

 Thomas Gal

Über 100.000 € Monatsumsatz
mit planbarer Kundengewinnung

Resultat

- Monatlicher Umsatz von über 100.000 €: Durch die optimierten Prozesse und effizienten Werbemaßnahmen konnte Thomas' Agentur einen konstanten Umsatz von über 100.000 € pro Monat erzielen.
- Planbare und skalierbare Kundengewinnung: Die Lead-Generierung wurde planbar und kostengünstig, mit konstanten Lead-Kosten zwischen 18 und 25 Euro.
- Effizientes Vertriebsteam: Das neu aufgebaute Vertriebsteam übernahm wichtige Aufgaben, sodass Thomas sich auf strategische Entscheidungen konzentrieren konnte.
- Verbesserte Arbeitsweise und höhere Effizienz: Die klare Struktur und die effizienten Prozesse führten zu einer signifikanten Verbesserung der Arbeitsweise und der Ergebnisse.



 **PROFIL ÖFFNEN**

"Die Zusammenarbeit mit Heartbeat Consulting hat es mir ermöglicht, meine Agentur auf ein **völlig neues Niveau** zu heben. Die Ergebnisse sprechen für sich: planbare Leads, effiziente Prozesse und ein Umsatz, der **unsere Erwartungen übertroffen** hat."

- Thomas Gal

DEINE LETZTE HANDLUNGSAUFFORDERUNG

PLANBARE LEADS IM ÜBERFLUSS UND **6-STELLIGE UMSÄTZE** ÜBER LINKEDIN



Buche jetzt deine **1:1-Beratung** und erfahre, wie wir über *600 Kunden* helfen, 5-6-stellige Umsätze zu erzielen und ihre Kundenakquise planbar und zuverlässig zu gestalten:



Scanne jetzt den **QR-Code** und sichere dir deinen Termin.

100% kostenfrei & unverbindlich →

 heartbeat-consulting.com

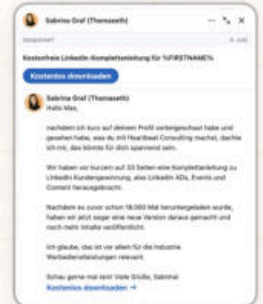
Bonus: Winning Ads LinkedIn Q2



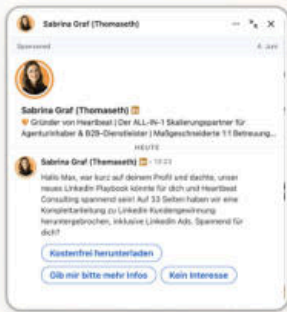
912,23 € 33 Leads 27,79 €



3.671,45 € 128 Leads 28,68 €



3.000,48 € 105 Leads 28,58 €



5.806,75 € 240 Leads 24,19 €



4.147,30 € 127 Leads 32,68 €



994,37 € 33 Leads 30,13 €



1.493,31 € 74 Leads 33,69 €



2.296,30 € 78 Leads 29,23 €



1.679,93 € 70 Leads 24,00 €



2.548,84 € 66 Leads 38,62 €