

# 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