

WERTSCHÄTZEN UND WACHSEN



**mit GPT
für smarte
Upsells**

**STEIGERE DEINEN
UMSATZ – OHNE
NEUKUNDENJAGD**

Christina Bodendieck



Willkommen im Mehr-Wert-Aktions-Workbook!

Du musst nicht alles neu finden, um dein Business wachsen zu lassen.

Alles, was du brauchst, ist schon da - in den Beziehungen, die du aufgebaut hast, in den Angeboten, die deine Kund :innen lieben und in der Arbeit, die du jeden Tag machst.

Dieses Workbook hilft dir, genau diese Schätze zu erkennen und gezielt zu nutzen, damit dein Umsatz nachhaltig wächst.

Starte einfach da, wo du heute stehst - und hol mehr aus dem heraus, was du schon geschaffen hast.



Was dich erwartet

Deine besten Kunden erkennen

Dein umsatzstärkstes Angebot finden

Anschlussangebote entwickeln

Bestehende Beziehungen vertiefen

Deinen Umsatz entspannt steigern



Schritt 1: Deine besten Kunden erkennen

Nicht alle Kunden passen gleich gut zu dir – und das ist okay.

Deine besten Kunden sind die, mit denen du gerne zusammenarbeitest, die deine Angebote wirklich nutzen und mit denen Umsatz und Leichtigkeit ganz natürlich entstehen.

Wenn du weißt, wer diese Menschen sind, kannst du genau da ansetzen und wachsen.



Jetzt bist du dran:

1. Schreib eine Liste deiner bisherigen Kunden.

2. Markiere:

- Mit wem hast du besonders gern gearbeitet?
- Wer hat schnell Ergebnisse erzielt?
- Wer hat vielleicht schon öfter bei dir gebucht oder dich weiterempfohlen?

Reflexionsfragen:

Was haben diese Lieblingskunden gemeinsam? (z. B. Werte, Branche, Mindset)
Woran erkennst du schon beim ersten Kontakt, ob jemand gut zu dir passt?

Checkliste: Wer sind meine besten Kunden?

Liste 3–5 Kunden auf, die dir besonders positiv in Erinnerung geblieben sind.

Notiere kurz, was gut lief und was diese Person zu einem Lieblingskunden macht.

Nutze deine Antworten, um dein Lieblingskundenprofil zu schärfen.

	Name	Was war besonders gut	Warum Lieblingskundin
1		[z. B. schnelle Ergebnisse, tolle Zusammenarbeit]	[z. B. teilt meine Werte, motiviert, zuverlässig]
2			
3			
4			
5			
6			
7			
8			
9			
10			
11			
12			

Fragen an *dich*

Was fällt dir auf, wenn du deine besten Kunden vergleichst?

Gibt es Gemeinsamkeiten, die du gezielt stärken willst?





Schritt 2: Dein umsatzstärkstes Angebot finden

Manchmal liegt der größte Umsatzhebel direkt vor uns.

Dein umsatzstärkstes Angebot ist oft genau das, wurde leicht verkauft, bringt gute Ergebnisse und fühlt sich für dich stimmig an.

Hier geht es nicht darum, etwas Neues zu finden, sondern darum zu erkennen, was jetzt schon für dich gearbeitet – und daraus mehr zu machen.



Jetzt bist du dran:

Beantworte die drei Fragen und finde heraus, welches Angebot dein Business wirklich trägt.

1

Welches Angebot hast du im letzten Jahr am häufigsten verkauft?

2

Mit welchem Angebot hast du den meisten Umsatz gemacht?

3

Welches Angebot hat sich am leichtesten verkauft (ohne viel Erklären oder Überzeugen)?



Reflexionsfrage:

Welches Angebot fühlt sich für dich auch langfristig gut und leicht an?

Extra-Tipp:

Dein Bestseller kennt den Weg.

Fokus auf das, was gut läuft, bringt
schnelleren Umsatz als neue Experimente.





Schritt 3: Anschlussangebote entwickeln

Deine besten Kunden haben oft nach dem ersten Erfolg neue Ziele oder Wünsche.

Wenn du ihnen ein passendes Anschlussangebot machst, hilfst du ihnen, noch weiterzukommen – und stärkst gleichzeitig die Beziehung.

Es geht nicht darum, irgendetwas zu verkaufen, sondern den nächsten sinnvollen Schritt anzubieten.



Jetzt bist du dran:

Beantworte die drei Fragen und finde heraus, welches Angebot dein Business wirklich trägt.

1

Was haben meine Lieblingskund:innen bisher mit meinem Angebot erreicht?

2

Was wäre der nächste logische Schritt für sie?

3

Wobei könnten sie zusätzliche Unterstützung brauchen?



Reflexionsfrage:

Was wäre ein kleines, leicht buchbares Angebot, das perfekt auf den bisherigen Erfolg aufbaut?

Extra-Tipp:

Mach es leicht, Ja zu sagen.

Ein gutes Anschlussangebot passt genau zum aktuellen Bedürfnis deiner Kunden – und fühlt sich wie der natürliche nächste Schritt an.





Die Umsetzung

Dein Anschlussangebot muss nicht kompliziert sein. Es ist einfach der nächste logische Schritt für deinen Kunden.

Frag dich:

- Welche neuen Herausforderungen tauchen auf, wenn du ihm beim ersten Ziel geholfen hast?
- Wo könnte er jetzt weitere Unterstützung brauchen?

Wenn du dir nicht sicher bist: Mach es leicht und frag direkt nach.

Ruf deinen Kunden 4–6 Wochen nach der Zusammenarbeit an und mach einen kurzen **Happy Call:**

- Was hat sich für ihn verändert?
- Was ist sein nächstes Ziel?

So findest du ganz ohne Ratespiele heraus, welches Angebot als Nächstes wirklich hilft.

Checkliste: Dein Happy Call in 3 Schritten

Vor dem Call:

- Überlege dir 2–3 Fragen, die du stellen möchtest (z. B. Was hat sich verändert? Was ist dein nächstes Ziel?)
- Plane 10–15 Minuten ein – kurz, persönlich, ohne Verkaufsdruck
- Mach dir vorher ein, zwei Notizen zu eurer letzten Zusammenarbeit

Während des Calls:

- Starte locker: „Ich wollte einfach mal hören, wie es dir seit unserer Zusammenarbeit geht.“
- Stelle deine Fragen und h.ör aktiv zu – ohne etwas verkaufen zu wollen
- Notiere dir die wichtigsten Punkte

Nach dem Call:

- Überlege: Welches Anschlussangebot könnte jetzt passen?



Schritt 4: Bestehende Beziehungen vertiefen

Starke Kundenbeziehungen entstehen nicht einfach so – du darfst sie bewusst pflegen.

Wenn du echt in Kontakt bleibst, bleiben deine Kunden nicht nur länger, sondern kommen auch immer wieder gern zu dir zurück.

Persönliche Nachrichten, kleine Gesten und ehrliches Interesse machen den Unterschied.



Jetzt bist du dran:

Beantworte die drei Fragen und finde heraus, wie du die Verbindung zu deinen Kunden stärkst.

1

Mit welchen Kunden möchtest du langfristig in Kontakt bleiben?

2

Wie kannst du auf eine persönliche, ehrliche Weise sichtbar bleiben?

3

Was könntest du regelmäßig anbieten, um deinen Kunden echten Mehrwert zu liefern?

**Reflexionsfrage:**

Was könnte dein erster kleiner Schritt sein, um die Verbindung zu deinen Lieblingskunden heute zu stärken?

Extra-Tipp:

Bleib echt.

Kleine Gesten wie eine kurze
Nachricht oder ein ehrliches Danke
machen oft den größten Unterschied.





Schritt 5: Umsatz entspannt steigern

Mehr Umsatz bedeutet nicht automatisch mehr Stress.

Wenn du dich auf deine besten Kunden und deine stärksten Angebote konzentrierst, wächst dein Business fast von selbst.

Es geht nicht darum, härter zu arbeiten – sondern smarter.



Jetzt bist du dran:

Beantworte die drei Fragen und finde heraus, wie du deinen Fokus setzt.

1

Mit welchem Angebot willst du jetzt zuerst rausgehen?

2

Wen aus deinem bestehenden Kundenstamm willst du zuerst ansprechen?

3

Was ist der einfachste Weg, um dieses Angebot zu präsentieren?



Reflexionsfrage:

Wie fühlt es sich an, mit dem zu arbeiten,
was schon funktioniert?

Extra-Tipp:

Dein Business darf leicht wachsen.

Je klarer du deinen Fokus setzt, desto entspannter steigert du deinen Umsatz.





Zum Abschluss

Du hast jetzt alles, was du brauchst, um mit deinen bestehenden Kunden weiterzuwachsen.

Erfolg passiert nicht über Nacht – er entsteht durch echte Verbindungen, kluge Angebote und den Mut, dranzubleiben.

Starte heute den ersten Schritt: Sprich deine besten Kunden an und biete ihnen an, gemeinsam weiterzugehen.

Wachstum darf leicht sein – und genau damit fängst du jetzt an.

Ich wünsche dir viel Erfolg und Freude auf deinem Weg!



Hey, ich bin Christina!

Business-Coachin und Strategieberaterin für
Solounternehmerinnen.

Seit über 23 Jahren selbstständig.

Ich helfe dir, Umsatzsteigerung leicht zu
machen – ohne Neukundenjagd,
Verkaufsdruck oder Hustle.

Mit dem Mehr-Wert Aktions-Workbook
unterstütze ich dich dabei, dein Business
nachhaltig wachsen zu lassen – Schritt für
Schritt in deinem Tempo.

