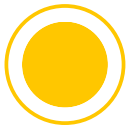


Das E-Book

Die Wahrheit über Neukundengewinnung



fogelperspektive
POSITIONIERUNGSCOACHING



Impressum

Herausgeber

Christoph Fogel
Fogelperspektive
Bermondstraße 18,
63263 Neu-Isenburg
Grafik & Design: Christoph Fogel

© 2025 Christoph Fogel
1.Auflage (Mai 2025)

Der gesamte Inhalt (Texte, Fotografien und grafische Elemente) unterliegt dem Urheberrecht. Die Fotografien unterliegen dem Urheberrechtsschutz.

Es ist verboten, Inhalte zu kopieren, einzuscannen, zu reproduzieren oder aus diesem Werk zu extrahieren. Für die Richtigkeit von Quellenangaben wird von der Christoph Fogel keine Haftung übernommen.

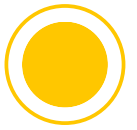
Haftungsausschluss

Die Verwendung des Werkes und die Umsetzung der hier genannten Tipps erfolgt auf eigene Verantwortung des Lesers. Der Herausgeber übernimmt für die Aussagen in diesem Werk keine Haftung.

Hinweise zum Datenschutz

In diesem Werk werden via Links zu Zusatzinhalte verlinkt und teilweise zum Download angeboten. Wir weisen darauf hin, dass bei Abrufen der digitalen Zusatzinhalte personenbezogene Daten erfasst werden könnten und die Datenschutzbestimmungen der jeweiligen Dienstleister maßgebend sind.

Für die Einhaltung der gesetzlichen Datenschutzregelungen durch die hinter den Links stehenden Unternehmen können wir keine Haftung übernehmen.



Das Inhaltsverzeichnis

Die Einleitung	4
Über mich	5
Die fogelperspektive	6
Positionierung meine Berufung	7
Kapitel 1: Warum immer alle von Neukundengewinnung reden – und die wenigsten sie meistern	8
Kapitel 2: Der klare Weg zur Neukundengewinnung	13
Kapitel 3: Die drei Wegweiser auf dem Weg zur Kundengewinnung	16
Kapitel 4: Was die meisten falsch machen – und wie du es besser machst	20
Kapitel 5: Die Macht der Positionierung – Dein Turbo für Neukundengewinnung	24
Kapitel 6: Die Umsetzung – Schritt für Schritt zu Kunden	28
Dein Kontakt	35



Die kurze **Einleitung**

Die Wahrheit über Neukundengewinnung

Viele Selbstständige, Coaches & Berater glauben, dass Neukundengewinnung vor allem von cleveren Marketingtricks abhängt. Doch die Realität ist: Ohne Klarheit über dich selbst und deine Positionierung verpuffen diese Methoden. Kunden wollen heute keine Versprechungen, sie wollen Vertrauen – und Menschen, die ihren Weg verstehen.

Dein Business braucht Klarheit

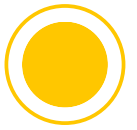
Wenn du klar erkennst, wofür du stehst und für wen du arbeitest, verändert sich deine Wirkung sofort. Deine Botschaft wird schärfer, deine Präsenz stärker, und deine Zielgruppe fühlt sich wirklich angesprochen. Positionierung ist der Schlüssel, der dir die Tür zu Resonanz und stabilen Kundenbeziehungen öffnet.

Von Taktik zu Substanz

Es geht nicht um den nächsten Funnel, das nächste Tool oder den nächsten Social-Media-Hack. Es geht darum, die Basis zu legen: Wer bist du? Wen willst du erreichen? Was ist dein Wert? Erst wenn diese Fragen beantwortet sind, tragen alle weiteren Maßnahmen. Alles andere ist nur kurzfristige Kosmetik.

Was dich in diesem E-Book erwartet

Dieses E-Book führt dich Schritt für Schritt durch die entscheidenden Bereiche der Neukundengewinnung. Du lernst, warum Positionierung so mächtig ist, wie du deine Zielgruppe wirklich verstehst und was dich sofort von der Masse unterscheidet. Am Ende erkennst du, wie du nicht mehr hinter Kunden herläufst – sondern Kunden von selbst zu dir kommen.



Über mich Christoph Fogel

Ich glaube daran, dass in jedem Menschen eine einzigartige Stärke steckt. Meine Aufgabe ist es, diese sichtbar zu machen – klar, kraftvoll und mit einer unverwechselbaren Positionierung.

Meine Mission

Viele denken, Positionierung sei nur Marketing. Ich bin überzeugt: Sie ist der Kern deines Erfolgs. Wenn du weißt, wer du bist und wofür du stehst, dann folgen Angebot, Preis und Außenwirkung wie von selbst.

Das Ergebnis: Kunden verstehen dich sofort, kaufen ohne Umwege und dein Business trägt dich – wirtschaftlich und menschlich.

Mein Ansatz: Klarheit, Empathie, Präzision

Ich erkenne Muster, höre Zwischentöne und spüre Potenziale. Mit analytischem Blick und Empathie übersetze ich das, was du längst fühlst, in Worte und Strukturen, die deine Einzigartigkeit absolut greifbar machen. **So entsteht eine Positionierung, die dich unverwechselbar macht.**



Die fogelperspektive – dein Blick für das **Wesentliche**

Die fogelperspektive bedeutet, Abstand zu gewinnen und dein Business nicht nur aus der Nähe, sondern von oben zu betrachten.

Von dort erkennst du Zusammenhänge, die dir im Tagesgeschäft oft verborgen bleiben. Du siehst klar, wo du gerade stehst – und wohin dein Weg führen soll.

In dieser Perspektive wird deutlich, welche Stärken dich tragen, welche Muster dich bremsen und welche Chancen in deinem Markt wirklich vorhanden sind. Es ist der Raum, in dem Klarheit entsteht und wo kleine Details nicht länger im Chaos verschwinden, sondern sich in eine stimmige Gesamtsicht einordnen.

Mit der fogelperspektive gewinnst du Orientierung und Sicherheit. Du kannst Entscheidungen nicht mehr nur aus dem Bauch, sondern mit einer klaren inneren und äußeren Landkarte treffen. Genau hier beginnt der Unterschied zwischen Aktionismus und einem Weg, der dich nachhaltig zu den Kunden bringt, die zu dir passen.



Christoph Fogel – Hingabe für dein Thema, weil **Positionierung meine Berufung ist**

Christoph ist nicht einfach ein Business-Coach – er ist ein Wegbegleiter für Solo-Selbstständige, Coaches und Berater, die mehr wollen als schnelle Tipps. Seine Stärke liegt darin, Menschen zu helfen, ihre wahre Essenz sichtbar zu machen. Mit seiner Methode, sich mit Energie so zu positionieren, damit starke Resonanz entsteht, führt er seine Klienten an den Punkt, an dem innere Klarheit spürbar wird.

Was Christoph ausmacht, ist seine Fähigkeit, tief zuzuhören und genau zu erkennen, wo sich Blockaden und Potenziale verbergen. Er verbindet Strategie mit Intuition, Zahlen mit Gefühlen und Marktlogik mit persönlicher Wahrheit.

Dadurch entsteht eine Positionierung, die nicht nur auf dem Papier funktioniert, sondern im Herzen ankommt – bei den Klienten und ihrer Zielgruppe.

Sein besonderer Unterschied: Christoph lebt, was er lehrt. Er selbst hat alle Höhen und Tiefen der Selbstständigkeit durchlaufen und weiß, wie es ist, zu zweifeln, neu anzufangen und durchzuhalten.

Heute zeigt er, dass Positionierung nicht nur eine Strategie ist, sondern eine Begegnung mit sich selbst – und genau das macht seine Arbeit so wirkungsvoll.



Kapitel 1

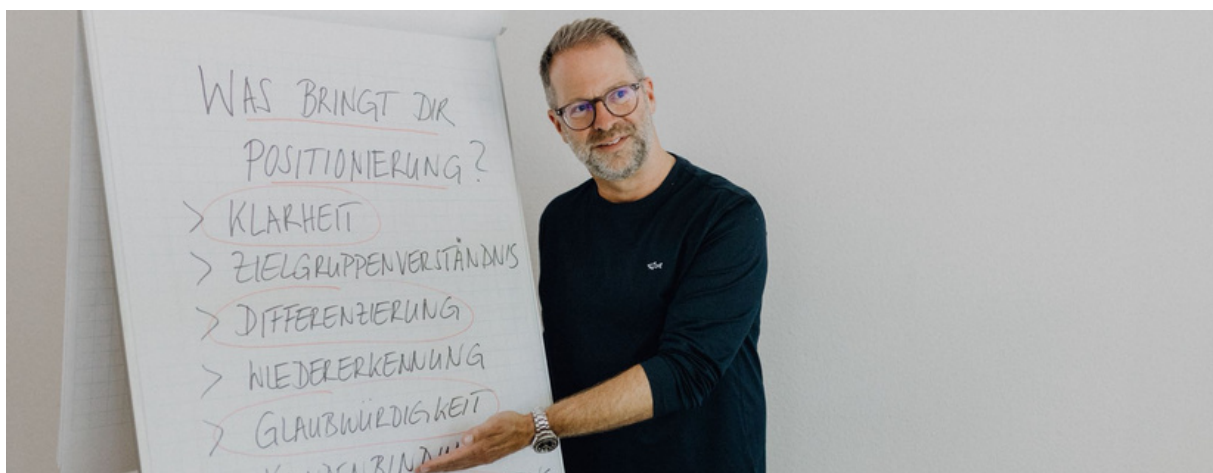
Warum immer alle von **Neukundengewinnung** reden – und die wenigsten sie meistern

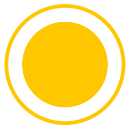
Das Buzzword „Neukundengewinnung“

Kaum ein Thema wird in der Welt der Selbstständigkeit so inflationär verwendet wie „Neukundengewinnung“. Es gibt unzählige Versprechen: der eine Funnel, die eine Anzeige, der eine Social-Media-Trick – und schon sollen die Kunden von alleine kommen. Doch viele merken schnell: Diese Versprechen halten selten. Die meisten Maßnahmen bleiben Stückwerk, weil die Basis fehlt.

Warum so viele scheitern

Die Wahrheit ist: Neukundengewinnung ist kein isolierter Prozess. Es reicht nicht, ein Tool einzusetzen oder ein paar Posts zu veröffentlichen. Wer nicht weiß, wofür er steht, wen er wirklich erreichen will und welchen Wert er schafft, wird Kunden höchstens zufällig gewinnen. Ohne diese Klarheit bleibt alles Marketing wie ein Schuss ins Leere.





Das wahre Fundament

Erfolgreiche Neukundengewinnung beginnt mit der richtigen Positionierung. Erst wenn du klar sagen kannst, was du anbietest, für wen es bestimmt ist und warum es wertvoll ist, entsteht Resonanz. Dann wird jeder Funnel, jedes Verkaufsgespräch und jede Kampagne plötzlich wirksam. Das Fundament ist immer deine Klarheit – nicht der neueste Trick.

Dein erster Aha-Moment

Wenn du erkennst, dass Neukundengewinnung nicht bei Anzeigen oder Reichweite anfängt, sondern bei deiner Essenz, hast du bereits einen entscheidenden Vorsprung. Du wirst nicht mehr jedem Trend hinterherrennen, sondern deinen eigenen Weg gestalten. Und genau das ist die Voraussetzung dafür, dass Kunden nicht nur kaufen – sondern bleiben.



Die 3 größten Irrtümer

1) „Neukunden kommen automatisch, wenn ich sichtbar bin“

Viele Selbstständige glauben, dass Reichweite gleich Kunden bedeutet. Doch Sichtbarkeit ohne Klarheit ist wie ein Lautsprecher ohne Botschaft.

Reflexionsfragen:

- Weiß ich genau, welche Botschaft meine Zielgruppe wirklich anspricht?
- Erkennen potenzielle Kunden sofort, welchen Wert ich für sie schaffe?

2) „Jeder ist meine Zielgruppe“

Wer versucht, alle anzusprechen, spricht niemanden wirklich an. Die Folge: Leads sind unpassend, Einwände werden zahlreicher, Abschlussquoten sinken.

Reflexionsfragen:

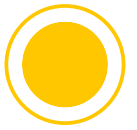
- Kann ich meine Leidenszielgruppe klar benennen – mit Situation, Emotion und Kontext?
- Welche Personen würde ich heute nicht bedienen, weil sie nicht passen?

3) „Tipps, Tricks und Tools reichen aus“

Social-Media-Hacks, Funnels und Automation sind nur Werkzeuge. Ohne Positionierung, Werte & ein stimmiges Angebot verpufft jede Maßnahme.

Reflexionsfragen:

- Welche meiner Fähigkeiten und Erfahrungen machen mich für meine Wunschkunden unverzichtbar?
- Wo in meinem Angebot oder meiner eigener Kommunikation entsteht aktuell Verwirrung statt Klarheit?



Deine Zusammenfassung

Kapitel 1

Neukundengewinnung ist kein Zufall, kein Tool, kein Hack. Sie beginnt bei **dir, deiner Positionierung und deinem Verständnis für deine Zielgruppe**. Wenn du die 3 größten Irrtümer erkennst und die Reflexionsfragen ehrlich beantwortest, legst du das Fundament für echte Resonanz, Vertrauen und wiederkehrende Kunden.

Kernbotschaft: Klarheit über deine Position, zu deiner Zielgruppe und deinem Leistungsversprechen ist der erste und wichtigste Schritt: Alles andere baut darauf auf.





Kapitel 2

Der klare Weg zur Neukundengewinnung

Der Weg zur Neukundengewinnung beginnt nicht bei der Technik, bei Funnels oder Werbeanzeigen. Er beginnt bei dir. Wer genau weiß, wer er ist, wofür er steht und welchen Wert er liefert, kann Interessenten gezielt führen und Vertrauen aufbauen. Klarheit ist die Landkarte, die dich sicher durch das Labyrinth von Einwänden, Zweifeln und Konkurrenz führt.

3-fache Klarheit ist der Schlüssel für deinen Weg:

1) Authentisch kommunizieren

Der erste Schritt auf diesem Weg ist die klare und authentische Kommunikation: Was bietest du an, für wen, und warum genau du? Hier entscheidet sich, ob potenzielle Kunden überhaupt stehen bleiben und zuhören. Authentizität ist nicht nett – sie ist messbar: sie schafft Aufmerksamkeit, Resonanz und ersten Vertrauensaufbau.

Praxisfragen:

1. Kann ich in einem Satz beschreiben, **was ich tue, für wen und welchen konkreten Nutzen** ich liefere?
2. Wird sofort erkennbar, **welche Werte und Prinzipien** mich als Anbieter auszeichnen?
3. Wie formuliere ich meine Botschaft, dass sie **echte Bedürfnisse und Emotionen** meiner Zielgruppe trifft?