

30-Tage-Disziplin-Challenge

Ziel

Konstanz aufbauen, Pipeline stabilisieren, Follow-ups sichern.

Nicht verhandelbare Tagesstandards (jeden Werktag)

1. **60 Min Akquise** (Neukontakte oder Reaktivierung)
2. **60 Min Follow-up** (bestehende Leads/Angebote)
3. **Jedes Angebot mit nächstem Schritt** (Termin/Deadline fix)
4. **Pipeline ehrlich pflegen** (keine Wunsch-Deals)

Wochenstruktur

Woche 1 – Grundlagen festziehen

- Standards festlegen und im Kalender blocken
- Angebots-Check: Haben alle Angebote einen nächsten Schritt?
- Eliminieren: 1 Zeitfresser streichen

Woche 2 – Follow-up schärfen

- Tägliche Follow-up-Liste (Top 5)
- Jede Kontaktaufnahme endet mit Verbindlichkeit
- Keine Angebotsanpassung ohne Entscheidungsfrage

Woche 3 – Fokus & Qualifikation

- Keine Termine ohne Entscheider oder klaren Nutzen
- Angebote nur bei klarer Kaufabsicht
- 1 weiterer Zeitfresser streichen

Woche 4 – Stabilisieren

- Gleiche Routinen trotz Ergebnissen
- Pipeline-Review: echt vs. Wunsch

Tägliche Mini-Kontrolle (2 Minuten)

- Habe ich Akquise gemacht?
- Habe ich Follow-ups erledigt?
- Hat jedes Angebot einen nächsten Schritt?
- Ist meine Pipeline ehrlich?

Reporting (wöchentlich, 10 Minuten)

- Anzahl Akquise-Kontakte
- Anzahl Follow-ups
- Angebote mit nächstem Schritt (Quote)
- Learnings / Blocker

Erfolgsregeln

- **Keine Ausnahmen** (auch bei guten Wochen)
- **Prozess vor Ergebnis**
- **Konstanz vor Intensität**