

Anfrage da. Kunde weg.

*Der Schnellcheck für Coaches & Berater:innen — 7
Stellen, an denen Interessenten zwischen Anfrage
und Termin verschwinden.*

Bevor du anfängst

Du bekommst Anfragen. Aber kaum jemand bucht am Ende ein Gespräch.

Das liegt selten daran, dass dein Angebot schlecht ist. Meistens passiert es an einer von wenigen Stellen — leise, fast unsichtbar.

Dieser Schnellcheck zeigt dir die 7 häufigsten davon. Geh sie einmal in Ruhe durch und schau ehrlich hin: Wo erkennst du dich wieder?



STELLE 1

Die Reaktionszeit

Eine Interessentin schreibt dir, du antwortest aber erst nach Stunden oder am nächsten Tag. In dieser Zeit hat sie oft schon weitergeschaut oder die Entscheidung "vertagt" — was meistens heißt: nie wieder gestellt.

Frag dich: Wie lange dauert es bei dir im Schnitt von der Anfrage bis zur ersten Antwort?

STELLE 2

Die erste Antwort

Wie du antwortest, entscheidet oft mehr als das, was du anbietest. Eine Standard-Floskel oder eine reine Terminbuchung ohne ein Wort des Verständnisses fühlt sich unpersönlich an – und genau das spürt die andere Person.

Frag dich: Liest sich deine erste Antwort so, als hättest du wirklich gelesen, was sie geschrieben hat?



STELLE 3

Der Terminvorschlag

Manche Anfragen enden, bevor überhaupt ein Termin im Raum steht — weil die Buchung zu kompliziert ist, zu viele Schritte braucht oder gar nicht aktiv angeboten wird.

Frag dich: Schlägst du in jeder Konversation aktiv einen konkreten nächsten Schritt vor — oder wartet die Person darauf, dass sie selbst fragen muss?

STELLE 4

Das Freebie / der Erstkontakt

Wenn dein kostenloses Angebot (z. B. ein Leitfaden oder eine Checkliste) nicht zu dem passt, was die Person wirklich beschäftigt, entsteht direkt Distanz — auch wenn sie es sich herunterlädt.

Frag dich: Würde deine Wunschkundin dein Freebie öffnen und denken "Genau das brauche ich gerade"?



STELLE 5

Der Gesprächsleitfaden

Im Erstgespräch selbst gibt es oft einen Punkt, an dem Interessenten innerlich aussteigen — oft lange bevor das Angebot überhaupt genannt wurde. Häufig liegt es daran, dass zu schnell auf Fragen oder Formulare umgeschaltet wird, statt zuzuhören.

Frag dich: Erinnerst du dich an ein Gespräch, das "irgendwie komisch" endete — und weißt du, an welcher Stelle das passiert ist?

STELLE 6

Die Zielgruppe

Manchmal kommen viele Anfragen — aber von den falschen Menschen. Sie passen nicht zu deinem Angebot, deinem Preis oder deiner Arbeitsweise. Das frisst Zeit und Energie, ohne dass am Ende etwas daraus wird.

Frag dich: Wenn du an deine letzten 5 Anfragen denkst — wie viele davon waren wirklich "deine" Menschen?

STELLE 7

Die Nachfass-Lücke

Nicht jede Person bucht beim ersten Kontakt. Wenn danach aber nichts mehr passiert, ist das Interesse oft einfach verpufft – nicht, weil sie nicht wollte, sondern weil niemand noch einmal nachgefragt hat.

Frag dich: Was passiert bei dir, wenn jemand nach der ersten Antwort nicht mehr reagiert?

Und jetzt?

Du hast jetzt 7 Stellen vor dir. Bei manchen hast du vielleicht sofort gemerkt: "Ja, genau da hakt es."

Das ist schon viel wert — denn jetzt weißt du, wo du als Erstes hinschauen solltest.

Wichtig: Du musst nicht alles auf einmal ändern. Nimm dir die eine Stelle vor, bei der du beim Lesen am meisten gezuckt hast.

Über mich

Hi, ich bin Janine. Bevor ich Coaches und Berater:innen dabei half, herauszufinden, warum aus Anfragen keine Termine werden, habe ich selbst jahrelang Vertriebsgespräche geführt — am Telefon, live, im Moment. Genau dieses Gespür nutze ich heute für deinen Prozess.

Ich telefoniere nicht, um Termine zu legen. Ich telefoniere, um herauszufinden, warum daraus keine Termine entstehen.

Nächster Schritt

Du hast eine Stelle gefunden, bei der du nicht mehr allein weiterkommst?

Mit der Mini-Analyse (97€) schaue ich mir genau diese eine Stelle gemeinsam mit dir an — und du bekommst direkt umsetzbare Tipps.

 time2assist-by-janine.netlify.app