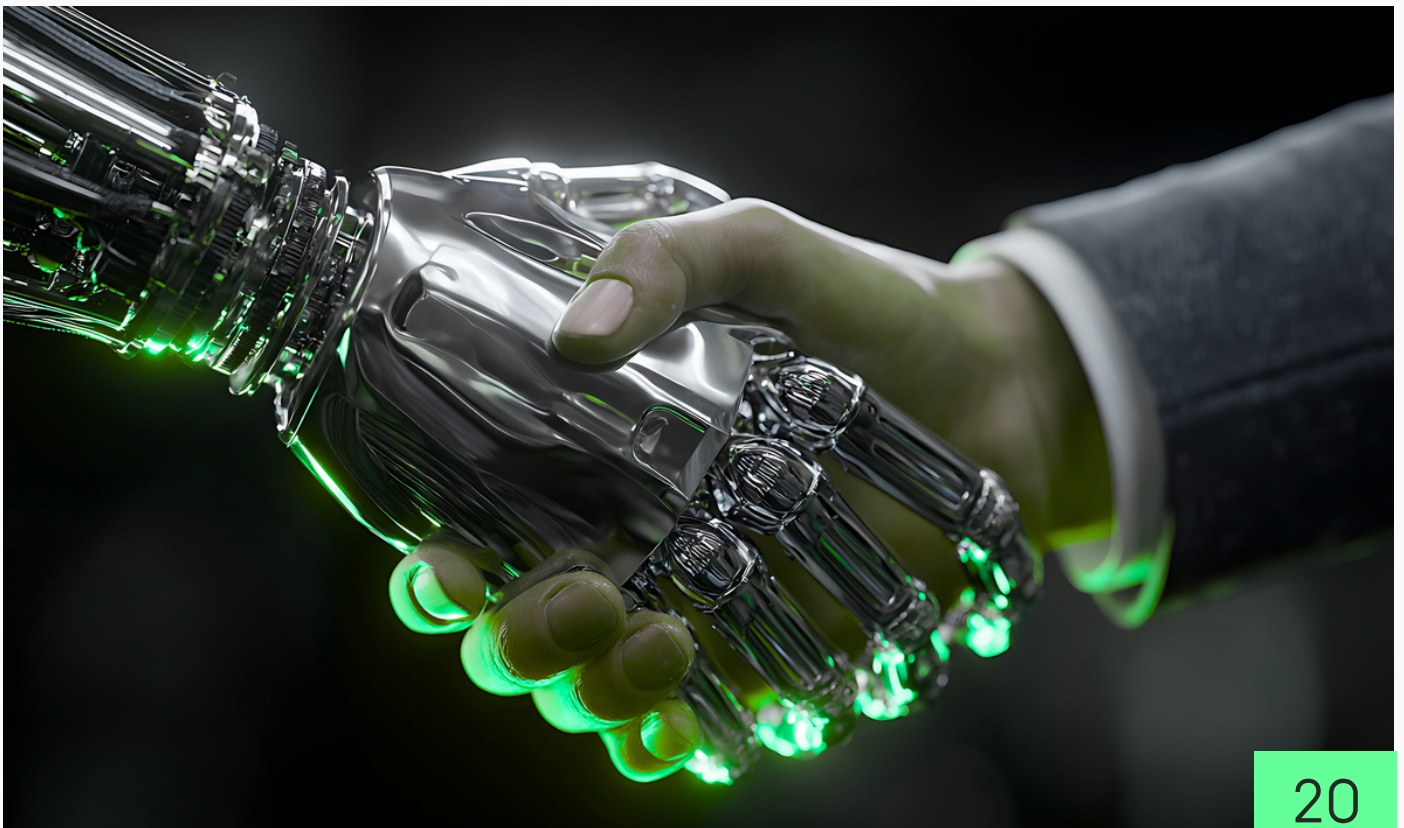


VERTRIEB 2026

MIT KI ZU MEHR KUNDEN, WENIGER
AUFWAND UND ECHTEN GESPRÄCHEN.



20
25



Baumgartner.
Online. Marketing. Agentur

WWW.AGENTUR-BAUMGARTNER.DE

NEXTCELLENCE
UNTERNEHMENSBERATUNG FÜR
LEADERSHIP & SALES

WWW.NEXTCELLENCE.COM



Warum sich der Vertrieb gerade neu erfindet

Der B2B-Vertrieb steht vor einem Wandel. Klassische Methoden – wie Messen, Kaltakquise per Telefon oder allgemeine Newsletter – verlieren an Wirkung. Entscheider haben weniger Zeit, sind besser informiert und reagieren sensibler auf irrelevante Werbung.

Gleichzeitig schaffen neue Technologien – allen voran **künstliche Intelligenz (KI)** – die Grundlage für einen systematischen, zielgerichteten und gleichzeitig menschlichen Vertrieb.

Dieses E-Book zeigt dir Schritt für Schritt:

- ✓ wie du deine Zielgruppe klarer definierst,
- ✓ wie du mit KI Zeit sparst und bessere Daten bekommst,
- ✓ und wie du mit empathischen Nachrichten echte Gespräche auslöst.

Ohne großes Vertriebsteam. Ohne Druck. Aber mit System.



Was heute Zeit & Nerven kostet

Viele Unternehmen verschwenden jeden Tag Potenzial, weil ihr Vertriebsprozess Lücken hat:

- ✗ Manuelle Recherche ohne System
- ✗ Unvollständige Excel-Listen ohne Ansprechpartner oder Telefonnummern
- ✗ Massenmails, die keine Relevanz erzeugen
- ✗ Hohe Streuverluste durch unklare Zielgruppen

Praxisbeispiel:

Eine Mitarbeiterin benötigte über 5 Stunden, um 50 Firmen zu recherchieren.

Das Ergebnis: veraltete Daten, keine Ansprechpartner, kein nutzbarer Output.



Was Vertrieb 2026 ausmacht

Statt mehr Anstrengung braucht es heute mehr Struktur. Moderner Vertrieb funktioniert wie ein Kreislauf:

Die 5 Grundpfeiler:

1. Zielgruppe definieren: Wen willst du erreichen – und warum?
2. Daten systematisch recherchieren: Unternehmensinfos, Kontakte, Kontexte
3. Kontaktaufnahme personalisieren: Kein Copy-Paste, sondern echter Bezug
4. Follow-up automatisieren: Nachfassen mit System
5. Ergebnisse auswerten & optimieren: Was funktioniert, wird skaliert

🤖 KI hilft dir dabei, diese Schritte effizient umzusetzen.
Gespräche führt aber immer noch ein Mensch.



Zielgruppe glasklar definieren

Je genauer du deine Zielgruppe beschreibst, desto höher ist die Wahrscheinlichkeit, dass deine Akquise funktioniert.

Nutze diese Tabelle zur Schärfung deiner Zielkunden:

Kriterium	Deine Antwort
Branche	
Unternehmensgröße	
Region	
Entscheidungsträger	
Typische Probleme / Needs	
Aktuelle Veränderungen	(z. B. Wachstum, Umzug, neue Stellen)
Wo erreichbar?	(LinkedIn, Website, Messen, Empfehlungen)
Gesprächseinstieg	

Tipp: Lieber 50 passende Firmen als 500, die nicht relevant sind.



Aufbau einer E-Mail, die geöffnet und beantwortet wird

Erfolgreiche Akquise-Mails sind keine Werbung. Sie sind ehrliche Kontaktversuche auf Augenhöhe.

Grundstruktur:

- Betreff: konkret & menschlich (z. B. "Kurze Frage zu Ihrer Website in Passau")
- Einstieg: Wie bist du auf das Unternehmen aufmerksam geworden?
- Beobachtung: Was hast du gesehen/gelesen/verstanden?
- Verbindung: Warum schreibst du genau ihnen?
- Einladung: Kein harter Pitch. Nur ein Angebot zum Austausch.
- Abschluss: Locker & offen

Beispiel:

Betreff: Kurze Frage zu Ihrer Website

Hallo Herr Maier,
ich fahre regelmäßig durch Passau und bin dabei auf Ihre Firma gestoßen. Ihre Website wirkte dabei nicht mehr ganz aktuell, gerade mobil.

Ich arbeite mit Betrieben aus dem technischen Mittelstand, die ähnliche Themen haben: moderner auftreten, gezielter gefunden werden, klarer kommunizieren.

Falls das bei Ihnen aktuell ein Thema ist, zeige ich Ihnen gerne, wie wir das bei anderen gelöst haben. Hätten Sie zufällig nächsten Dienstag 30 Minuten Zeit für ein Gespräch?

Viele Grüße
Markus Baumgartner



Ir relevant

Relevanz statt Reichweite

Was bringt dir ein Verteiler mit 5.000 Kontakten, wenn ihn keiner liest?

Warum personalisierte Mails besser abschneiden:

- 📈 Öffnungsraten über 40 % (statt <15 % bei Massenmails)
- ✉️ Antwortquoten von 3–12 % (statt 0,5–1 %)
- 🚫 Weniger Spam-Meldungen, mehr Gespräche

Merke:

Je persönlicher, desto wirksamer. KI hilft dir dabei, die Infos dafür zu finden.



Follow-up ohne Nerven

Viele geben nach der ersten Mail auf. Dabei braucht es oft mehrere Berührungspunkte, bis jemand reagiert.

Beispielstruktur für 1:1 Outreach:

- ✉ Mail 1: Kontext & Anfrage
- ✉ Mail 2 (nach 2–3 Tagen): "Nur kurz nachgefragt ..."
- ✉ Mail 3 (nach 5–7 Tagen): "Soll ich das Thema für jetzt abhaken?"
- ➡ Optional: LinkedIn-Anfrage, Anruf, Postkarte

Regel: Nicht aufdringlich. Aber dranbleiben.



Die 5 größten Fehler

- 1. Zielgruppe zu vage: "KMU im Süden Deutschlands" reicht nicht.**
- 2. Mail zu lang: Niemand scrollt gerne.**
- 3. Kein Follow-up: 80 % der Möglichkeiten bleiben liegen.**
- 4. Kein klarer CTA: Frag klar, was du willst: Termin, Antwort, Info.**
- 5. Tool-Overkill: Technik ersetzt keine gute Positionierung.**



Telefonskript für den Erstkontakt

Ziel: Terminvereinbarung oder Bedarfsanalyse im Erstkontakt

1. Begrüßung & Kontext*

„Guten Tag Herr/Frau [Name], mein Name ist [Name] von [Firma]. Ich bin auf Ihr Unternehmen aufmerksam geworden, weil ich mich mit genau Ihrer Branche beschäftige. Ist gerade ein Moment für ein kurzes Telefonat?“

2. Ziel benennen (klar & ehrlich)

„Ich möchte Ihnen nichts verkaufen, sondern verstehen, ob das Thema Kundengewinnung über digitale Wege für Sie gerade überhaupt relevant ist.“

3. Relevanz herstellen

„Mir ist aufgefallen, dass Sie aktuell wachsen / neue Mitarbeiter suchen / neue Standorte aufbauen – häufig sind das gute Zeitpunkte, um auch den Vertrieb zu strukturieren.“

4. Frage stellen / Dialog öffnen

„Wie lösen Sie das aktuell? Haben Sie bereits eine Strategie oder wie ist das bei Ihnen organisiert?“

5. Termin anbieten (wenn passend)

„Wenn Sie möchten, stelle ich Ihnen in einem kurzen Termin (15 Minuten) vor, wie andere Betriebe das lösen. Wäre das für Sie interessant?“

6. Verabschiedung

„Vielen Dank für Ihre Zeit. Ich melde mich wie besprochen per Mail mit einem Terminvorschlag.“

In unseren Sales Trainings und Sales Coachings werden alle Gesprächsleitfäden individuell auf Ihr Unternehmen und Ihre Zielgruppe abgestimmt.



Vertrieb 2026 ist kein Hexenwerk. Es ist ein System.

- ✓ Du brauchst klare Zielgruppen statt breite Masse
- ✓ Du brauchst gute Daten, keine gekauften Listen
- ✓ Du brauchst Relevanz, keine Werbung

Mit KI holst du dir Struktur und Geschwindigkeit.
Den echten Kontakt bringst du selbst ein.

Deine nächsten Schritte:

- ✓ Zielgruppe mithilfe der Tabelle auf Seite 4 konkret beschreiben
 - ✓ Erste Akquise-Mail auf Basis der Struktur (Seite 5) vorbereiten
 - ✓ Follow-up-Strecke planen (Seite 7)
 - ✓ Und vor allem: ins Tun kommen
-
- ✓ **Kostenfreien Beratungstermin mit Christine & Markus buchen**



Christine Forstner
Sales Strategie, Verkaufstraining & Sales Coaching



Markus Baumgartner
Performance Marketing & KI

Dein kostenfreier Beratungstermin

Wenn du dir denkst:

- „Das klingt gut, aber ich weiß nicht, wie ich anfangen soll“
- „Ich will keine Massenlösung, sondern etwas, das zu meinem Unternehmen passt“
- „Mir fehlt die Struktur, um endlich rauszugehen“

... dann buch dir gerne einen kostenlosen, unverbindlichen Termin mit uns.

Darin schauen wir gemeinsam:

- 🔍 Wo stehst du gerade im Vertrieb?
- 🎯 Wo willst du hin – Kunden, Bewerber, Sichtbarkeit?
- 🧩 Welche konkreten Schritte sind bei dir sinnvoll?

👉 Jetzt Termin anfragen:

🌐 www.agentur-baumgartner.de / 🌐 www.nextcellence.com/kontakt

✉ mail@agentur-baumgartner.de / ✉ info@nextcellence.com