

Pipeline-Rechner

Rechne rückwärts: Wie viele Gespräche brauchst du für dein Ziel?

Hinweis: Stand 2026. Die Richtwerte sind Erfahrungswerte für diese Zielgruppe ohne bezahlte Werbung — keine Zusage. Nach acht Wochen ersetzt du sie durch deine eigenen Zahlen.

Schritt 1: Rückwärts rechnen

	Richtwert	deine Rechnung
Abschlüsse, die du im Monat willst	—	_____
× 15 (aus ~20 Gesprächen 1–2 Abschlüsse)		_____
= ernsthafte Gespräche im Monat		_____
÷ 4 = pro Woche		_____
÷ 5 = pro Werktag		_____

Beispiel: 2 Abschlüsse → 30 Gespräche/Monat → 7–8 pro Woche → 1–2 am Tag.

Ein Gespräch ist auch eine Nachricht, ein Anruf, eine Einladung. Nicht nur das lange Telefonat.

Schritt 2: Woher die Gespräche kommen

Trag ein, wie viele pro Monat aus welchem Kanal kommen sollen.

Kanal	realistisch/Monat	dein Ziel
Warm Market (Kaffee, Anrufe)	4–8	_____
Meetup / Veranstaltung	5–15 pro Termin	_____
Netzwerk-Gruppe	2–5	_____
Social Media (Kommentare, Nachrichten)	2–6	_____
Mailliste	1–4	_____
Empfehlungen von Kunden	0–3	_____
Summe		_____

Reicht die Summe für Schritt 1? Wenn nein: nicht die Abschlussquote verbessern wollen — mehr Gespräche anbahnen. Das ist die einzige Zahl, die du direkt steuerst.

Schritt 3: Wöchentlich messen

Woche	neue Gespräche	Termine	Abschlüsse
1	_____	_____	_____
2	_____	_____	_____
3	_____	_____	_____
4	_____	_____	_____

Was die Zahlen sagen:

Muster	Diagnose
Viele Gespräche, wenige Termine	dein Übergang zum Termin funktioniert nicht
Viele Termine, wenige Abschlüsse	falsches Angebot oder falsche Leute
Wenig überall	zu wenige Menschen angesprochen

Schritt 4: Deine eigenen Zahlen

Nach acht Wochen:

	Wert
Gespräche gesamt	_____
Abschlüsse gesamt	_____
Gespräche je Abschluss	_____

Diese eine Zahl ersetzt alle Richtwerte oben. Ab jetzt rechnest du mit ihr.

Schritt 5: Der Ehrlichkeits-Check

- ☐ Habe ich diese Woche mit **neuen** Menschen gesprochen — oder nur verwaltet?
- ☐ Habe ich nach jedem Gespräch **einen Satz notiert**?
- ☐ Wartet jemand seit über zwei Wochen auf etwas von mir?
- ☐ Habe ich diese Woche etwas gebaut (Website, Grafik), statt zu reden?

Der letzte Punkt ist der häufigste Selbstbetrug. Es fühlt sich nach Arbeit an und ist keine.