4results AG © 2025

Checkliste Strategisches Wachstum - Alex Hormozi*

1. Geschäftsmodell klären

☐ Haben wir klar entschieden, ob wir im Cash-Pay- oder im Effizienz-/B2B-Modell agieren?

☐ Haben wir unsere Strategie (Marketing- und Vertriebsansatz) an dieses Modell angepasst?

2. Einstiegsangebote definieren

☐ Haben wir 1–3 starke Einstiegsangebote (Türöffner) identifiziert?

☐ Sind diese Angebote attraktiv genug für bezahlte Werbung oder gezielte Akquise?

3. Upselling- und Cross-Selling-Strategie

☐ Gibt es klar strukturierte Folgeangebote oder Continuity-Produkte?

☐ Werden bestehende Kunden systematisch weiterentwickelt (Customer Journey)?

4. Affiliate- / Partnernetzwerk aktivieren

☐ Haben wir ein Partnerprogramm mit attraktiven Konditionen?

☐ Gibt es ein Betreuungssystem zur Reaktivierung und Motivation bestehender Affiliates?

5. Fokus und Priorisierung

☐ Verfolgen wir eine klare Priorität bei Zielgruppe, Angebot und Kanal?

☐ Gibt es Geschäftsbereiche, die wir bewusst stoppen oder pausieren sollten?

6. Preisgestaltung & Garantie

☐ Setzen wir eine Garantie ein, die Vertrauen schafft, ohne wirtschaftlich zu riskant zu sein?

☐ Haben wir die Garantie strategisch als Conversion-Booster getestet?

7. Vertriebshebel nutzen

☐ Setzen wir auf Multiplikation über Partner/Agenten statt Einzelkundenakquise?

☐ Gibt es ein Onboarding- und Schulungssystem zur Aktivierung dieser Partner?

8. SaaS / Subscription optimieren (falls relevant)

☐ Haben wir ein nutzerfreundliches Abo-Modell definiert?

☐ Optimieren wir gezielt auf hohe Kundenbindung?

Nächste Schritte:
1. Wählen Sie drei Punkte aus dieser Liste, die den grössten Hebel für Ihr Wachstum haben.
2. Planen Sie konkrete Massnahmen inkl. Zuständigkeit und Deadline.
3. Überprüfen Sie wöchentlich die Fortschritte und passen Sie bei Bedarf an.

*Diese Checkliste basiert auf den zentralen Learnings aus dem Experteninterview mit Alex Hormozi („$100M Investor Answers The Most Important Business Questions for 1 Hour“). Sie richtet sich an Unternehmerinnen und Unternehmer, die Klarheit und Skalierungspotenzial in ihrem Geschäftsmodell identifizieren und aktivieren wollen.

Professionelle Beratung

Kontaktieren Sie unsere Experten für eine Zweitmeinung zu Ihrem Marketing Automation Projekt.

Warum lohnt sich die Beratung?

Kompetenz

- Jahrelange Erfahrung bei der Auswahl und Umsetzung von Marketing Automation Lösungen
- Spezifische Marketing-und Verkaufs-Fachkenntnis

Objektivität

- Der Experte erklärt Ihnen Vor- und Nachteile der möglichen Vorgehen
- Im Gegensatz zu einem Verkaufs-berater ist der Experte an keine Firma gebunden

Effizienz

- Sie bekommen die wichtigsten Informationen auf einen Blick - direkt vom Experten
- Sie müssen möglichen Vorgehen nicht selbst vergleichen

- ✓ **Kostensenkung im Evaluationsprozess und in der Umsetzung um mehr als die Hälfte**
- ✓ **Massive Risikoreduktion für Fehlentscheidungen**
- ✓ **Vertrauen aufbauen – intern und extern**
- ✓ **Messbar bessere Resultate und schnellerer Return on Investment**

Der nächste Schritt?

Schreiben Sie uns eine E-Mail oder rufen Sie an!

Automatisierte Wettbewerbsvorteile

Skalierung funktioniert dann am besten, wenn Geschäftsmodell, Marketingstrategie und Vertriebssystem konsequent aufeinander abgestimmt sind.

Die Checkliste auf den vorhergehenden Seiten hilft Ihnen, genau diese Ausrichtung zu erreichen – unabhängig davon, ob Sie sich für ein **Cash-Pay-Modell** (Premium-Direktzahlung mit Fokus auf Markenaufbau und Performance-Marketing) oder ein **Effizienz-/B2B-Modell** (mit starkem Fokus auf Kostenkontrolle, Prozessoptimierung und Volumen) entscheiden.

Die Wahl des Modells bestimmt:

- Ihre Vertriebs- und Marketingstrategie,
- Ihre Produktpositionierung,
- Ihre Prioritäten bei Tools, Kanälen und Prozessen.

Unsere Erfahrung zeigt: Wer diese strategische Klarheit gewinnt, kann mit Marketing Automation systematisch und messbar wachsen.

Als spezialisierter Anbieter für Marketing Automation unterstützen wir Unternehmen dabei, **skalierbare Systeme zur Kundengewinnung und Kundenentwicklung** aufzubauen. Mit effektiven Nurturing-Strecken, verhaltensbasierten Automationen und personalisierten Ansätzen erzielen unsere Kunden **zwischen 10 – 30 % mehr Umsatz** – oft bei sinkenden Kosten pro Lead.

Wir helfen Ihnen konkret dabei:

- Ihr Modell (Cash-Pay vs. Effizienz) in eine **passende Automationsstrategie zu übersetzen**,
- gezielte Einstiegspunkte (z. B. Front-End-Offers) zu identifizieren,
- Verkaufsprozesse durch Automationen zu entlasten,
- und bestehende Kunden durch **Cross- und Upselling-Abläufe** weiterzuentwickeln.

Egal ob Sie schon Systeme im Einsatz haben oder gerade starten – wir begleiten Sie von der Strategie über die technische Umsetzung bis zur laufenden Optimierung.

4results AG
Etzelstr. 82
CH-8808 Pfäffikon SZ

4results@marketingautomation.tech
www.marketingautomation.tech
Tel. +41 76 588 26 23

Analyse und Strategieberatung

Gründliche Tool Evaluation

Schnelle Implementation

Datenanalyse und Optimierung