

FOKUS[↑]UP

KURSE • WORKSHOPS • BERATUNG



Der **Shortcut** vom Lead zum Abschluss

Digitaler Boxenstopp™ für Deinen Kunden

Der digitale Boxenstopp ist ideal für alle, die im Vertrieb nicht auf Zufall setzen, sondern auf Struktur. Für Teams, die aus bloßen Kontakten echte Kunden machen wollen – mit klarer Gesprächsführung, verbindlichen Aussagen und einem professionellen Auftritt. Statt endloser Verkaufsgespräche liefert der Boxenstopp Orientierung, Tempo und eine Entscheidung. Schnell, fokussiert und wirksam.



Dieses Format richtet sich an Unternehmen, **die Leads nicht nur sammeln, sondern wirklich verwerten wollen**. An Dienstleister, die erklären müssen, warum ihre Lösung den Unterschied macht. Und an Vertriebsorganisationen, die ihren Verkaufsprozess beschleunigen und professionalisieren möchten.

Liebe Verkäuferinnen und Verkäufer,

Vertrieb ist heute kein Kampf um Aufmerksamkeit mehr – er ist ein Kampf um Entscheidung. Die Märkte sind gesättigt mit Informationen, Angeboten und Versprechen. Kunden sind gut informiert, aber oft schlecht orientiert. Sie wissen, was es alles gibt – aber nicht, was wirklich passt. Genau hier liegt das Problem: Es fehlt nicht an Auswahl, sondern an Führung.

Ich beobachte täglich: Vertriebsteams sprechen mit Interessenten, die sich nicht entscheiden. Angebote werden verschickt, aber nicht beantwortet. Leads liegen in der Pipeline – monatelang. Was fehlt, ist ein klarer, fokussierter Prozess, der den Kunden nicht überfordert, sondern an die Hand nimmt. Der ihn nicht zu einer Entscheidung drängt, sondern ihm hilft, eine zu treffen.

Dafür habe ich den digitalen Boxenstopp entwickelt. Ein strukturiertes Gesprächsformat, das Klarheit schafft, Verbindlichkeit fördert und in kurzer Zeit zeigt, ob und wie eine Zusammenarbeit sinnvoll ist. Kein endloser Pitch, keine PowerPoint-Schlacht – sondern ein Dialog auf Augenhöhe, geführt in 15 bis 30 Minuten.

Wir qualifizieren, klären und entscheiden. Und zwar digital, zeiteffizient und professionell. Das spart Ressourcen, erhöht Abschlussquoten und gibt dem Kunden ein gutes Gefühl: verstanden zu sein. Der Boxenstopp ist kein Tool für Vertriebler, die hoffen – sondern für Vertriebler, die führen.

Ich bin überzeugt: Wer heute verkaufen will, muss sich nicht lauter, sondern klarer positionieren. Der digitale Boxenstopp ist der Rahmen dafür.

Herzlichst Dein

Tobias Apple
Geschäftsführer FokusUP GmbH



Betriebswirt (IHK)
zert. Vertriebsleiter (CEA)
zert. Vertriebsleiter (IHK)
zert. Trainer für Management und Führung (IHK)
zert. Trainer für betriebliche Weiterbildung (IHK)
zert. Immobilienmakler (IHK)
zert. Business Coach (IHK)
Manager für angewandte KI Transformation (IHK)

SPIEGEL
Bestseller-
Autor

manager magazin
Bestseller-
Autor



FOKUSUP

FokusUP GmbH
Murrstraße 20
70806 Kornwestheim
Tel. 0 71 54 / 159 38 30
E-Mail: info@aquir.de

Layout und Gestaltung
Sabrina Kleiber
Alina Ushakova

Alle Rechte vorbehalten

Der Inhalt dieser Broschüre, einschließlich Text, Bildern, Grafiken und Layout, ist urheberrechtlich geschützt. Jegliche Vervielfältigung, Verbreitung, Speicherung, Weitergabe oder sonstige Nutzung – ganz oder teilweise – bedarf der ausdrücklichen schriftlichen Zustimmung der FokusUP GmbH.

Diese Inhalte wurden unter Einsatz künstlicher Intelligenz generiert und datenbasiert optimiert.

Sämtliche Marken, Logos und geschützten Begriffe, die in dieser Broschüre verwendet werden, sind Eigentum der jeweiligen Inhaber. Ihre Nennung erfolgt ausschließlich zu Informationszwecken und begründet keine Verbindung oder Empfehlung durch die FokusUP GmbH.

Die Informationen in dieser Broschüre wurden mit größter Sorgfalt zusammengestellt. Für Vollständigkeit, Richtigkeit oder Aktualität wird jedoch keine Gewähr übernommen. Änderungen und Irrtümer bleiben vorbehalten.

Für Inhalte von Anzeigen oder werblichen Beiträgen übernehmen wir keine Verantwortung. Diese liegen ausschließlich im Verantwortungsbereich der jeweiligen Anbieter. Rückfragen zu Werbeanzeigen sind direkt an die betreffenden Unternehmen zu richten.

Es gelten ergänzend die Allgemeinen Geschäftsbedingungen (AGB) der FokusUP GmbH, abrufbar unter www.fokusup.de/agb oder per E-Mail an info@fokusup.de

Das vollständige Impressum finden Sie unter www.fokusup.de/impressum

Hinweis: Aus Gründen der besseren Lesbarkeit wird auf die gleichzeitige Verwendung männlicher, weiblicher und diverser Sprachformen (m/w/d) verzichtet. Sämtliche Personenbezeichnungen gelten gleichermaßen für alle Geschlechter.



Bekannt aus:

founders DIE GRÜNDERLITZ MAGAZIN manager magazin DER SPIEGEL Handelsblatt Bild ERFOLG HAS LIEBEN ERFOLGREICH magazin Spotify Blinkist

Der **Shortcut** vom Lead zum Abschluss: Digitaler Boxenstopp™.

Verkaufsimpulse statt Verkaufsdruck

Der Vertrieb steht unter Veränderungsdruck. Kunden sind zögerlicher, Märkte komplexer, Entscheidungen langwieriger. In dieser Situation reicht klassische Beratung nicht mehr aus – es braucht Formate, die Orientierung geben, Tempo erzeugen und echte Entscheidungen ermöglichen. Der digitale Boxenstopp liefert genau das: ein klar strukturiertes Gesprächskonzept, das innerhalb weniger Minuten Vertrauen schafft, Handlungsfähigkeit herstellt und konkrete nächste Schritte definiert. Entwickelt für alle Branchen, in denen aus Interesse Verbindlichkeit werden soll.

Vertriebsprozesse befinden sich branchenübergreifend im Wandel. Die Erwartungen von Kunden steigen, während gleichzeitig Unsicherheit wächst – sei es durch wirtschaftliche Rahmenbedingungen, technologische Umbrüche oder überladene Informationsflüsse. Wer heute erfolgreich verkaufen will, braucht ein neues Level an Struktur und Kundenführung. Genau hier setzt der digitale Boxenstopp von Tobias Eppe an: als pragmatisches Vertriebsformat, das nicht überzeugt, sondern klärt.

Im Kern geht es darum, den Verkaufsprozess in 15 bis 30 Minuten so zu führen, dass der Kunde nicht nur ein Produkt oder eine Leistung versteht, sondern eine Entscheidung trifft. Der Boxenstopp schafft Orientierung, macht Hürden sichtbar und zeigt auf, wie der nächste Schritt aussehen kann – digital, verbindlich und effizient.

Das Besondere: Der digitale Boxenstopp kombiniert emotionale Ansprache mit rationaler Klarheit. Statt sich im Produkt zu verlieren, fokussiert er auf den Kundennutzen. Statt Verkaufsdruck gibt es Struktur. Statt Unsicherheit gibt es Entscheidungsqualität. Das Ergebnis: weniger Absprungraten, kürzere Vertriebszyklen, höhere Abschlusswahrscheinlichkeit.

Ob im Dienstleistungsbereich, in der Industrie, im Finanzvertrieb oder im Bildungssektor – der digitale Boxenstopp ist universell einsetzbar. Er passt sich inhaltlich dem Thema an, bleibt aber methodisch konsequent: Klarheit vor Komplexität. Verbindlichkeit vor Verwirrung. Handlung vor Hinhaltung.

„Der digitale Boxenstopp schafft echte Entscheidungsqualität - in jeder Branche, auf jedem Kanal, bei jedem Kundenkontakt. Er macht klar, welches Angebot wirklich passt, welche Hürden zu klären sind und wie der nächste Schritt konkret aussieht. Dabei kombiniert er klare Gesprächsführung, relevante Fakten und digitale Tools – strukturiert, praxisnah und auf Wirkung ausgerichtet.“ TOBIAS EPPE



Das Konzept: Digitaler Boxenstopp im Vertrieb

Ein strukturiertes Gesprächsformat für modernen Vertrieb

Der digitale Boxenstopp ist ein kompaktes, zielgerichtetes Beratungsformat, das für den professionellen Einsatz im Vertrieb konzipiert wurde – branchenunabhängig, digital und wirkungsstark.

Ziel ist es, potenzielle Kunden in einem klar definierten Rahmen schnell zu qualifizieren, konkrete Mehrwerte aufzuzeigen und sie effizient zur Entscheidung zu führen – ohne Verkaufsdruck, aber mit maximaler Klarheit.

1. Zielgruppe:

Interessenten mit erkennbarem Bedarf, aber unklarer Entscheidungsgrundlage – egal ob im Erstkontakt, im Reaktivierungsprozess oder kurz vor dem Abschluss. Besonders geeignet für Leads, die feststecken oder noch keine klare Richtung gefunden haben.

2. Format:

Ein 15- bis 30-minütiger digitaler Termin – präzise, strukturiert und auf Augenhöhe. Das Gespräch folgt einer klaren Logik, unterstützt durch visuelle Elemente, digitale Tools und vorbereitete Checklisten.

3. Ablauf des Boxenstopps:



Standortbestimmung: Wo steht der Kunde aktuell? Was sind seine Ziele, Bedenken oder offenen Fragen?



Bedarfsabgleich: Was braucht der Kunde wirklich? Welche Kriterien sind entscheidend – z. B. Budget, Zeitrahmen, Funktionalität, strategischer Nutzen?



Nutzenargumentation: Warum ist genau jetzt der richtige Zeitpunkt für die Entscheidung? Welcher konkrete Vorteil ergibt sich aus dem Angebot?



Lösungsangebot: Passgenaue Empfehlung – nicht als Pitch, sondern als Antwort auf die klar definierten Anforderungen.



Nächste Schritte: Was folgt konkret? Klare Vereinbarungen zur Umsetzung, Angebotsprozess, Follow-up oder Projektstart.

4. Methodik & Haltung:

Der digitale Boxenstopp ist kein Verkaufsmanöver, sondern eine Entscheidungshilfe. Es geht nicht darum, zu überreden, sondern Orientierung zu schaffen. Der Kunde erlebt Struktur statt Verwirrung – und trifft Entscheidungen auf Basis von Klarheit, nicht auf Basis von Druck.

5. Technischer Rahmen:

Das Format ist vollständig digital durchführbar – über Tools wie Zoom, Teams oder vergleichbare Plattformen. Interaktive Präsentationen, Bedarfsabfragen oder Echtzeit-Analysen können optional integriert werden, um Professionalität und Wirkung zusätzlich zu steigern.



**Bereit, Vertrieb & Führung
auf ein neues
Level zu heben?**

Wenn Du echtes Sparring
brauchst, dann buche
Dir jetzt Dein persönliches
kostenloses Erstgespräch:



Führung beginnt bei Dir.
Vertrieb auch.
Lass uns starten.

Aus Leads werden Entscheidungen.

Mit Struktur statt Zufall.

Der digitale Boxenstopp bringt Tempo, Struktur und Klarheit in Vertriebsprozesse.

Warum es dieses Format braucht

Vertrieb hat sich verändert. Kunden sind informierter, kritischer und deutlich selektiver als noch vor wenigen Jahren. Gleichzeitig wächst die Komplexität der Angebote, die Taktzahl im Tagesgeschäft steigt, und klassische Verkaufsgespräche geraten oft ins Leere. Viele Unternehmen kämpfen nicht mit einem Mangel an Interessenten – sondern mit einem Mangel an Klarheit im Verkaufsprozess.

Hier setzt der digitale Boxenstopp an: Ein Gesprächsformat, das nicht verkaufen will, sondern Entscheidungen möglich macht. Kein Pitch, kein Druck – sondern Struktur, Nutzenfokus und ein konkreter nächster Schritt.

Was ist der digitale Boxenstopp?

Der digitale Boxenstopp ist ein systematisches, kompaktes Online-Gespräch, das auf 15 bis maximal 30 Minuten begrenzt ist – und genau darin liegt seine Stärke. Es zwingt beide Seiten zur Fokussierung: auf das Ziel, den Bedarf und die passende Lösung. Im Mittelpunkt steht nicht das Produkt, sondern der Kunde.

Statt endloser Präsentationen oder klassischer Beratungsgespräche bringt der Boxenstopp Struktur, Klarheit und Entscheidungshilfe in einem Schritt. Er lässt sich branchenunabhängig einsetzen – überall dort, wo Menschen über komplexe Produkte, Dienstleistungen oder Investitionen nachdenken und sich durch Überangebot und Unsicherheit blockiert fühlen.

Für wen ist der Boxenstopp gemacht?

Der digitale Boxenstopp ist ideal für alle, die im Vertrieb schneller zu klaren Entscheidungen kommen wollen. Er richtet sich an Unternehmen mit erklärungsbedürftigen Produkten, an Berater, Dienstleister und Anbieter von hochpreisigen Lösungen, bei denen Vertrauen und Struktur entscheidend sind. Auch Vertriebsteams mit vielen Leads, aber wenigen Abschlüssen profitieren – ebenso wie Selbstständige, die professioneller verkaufen wollen. Für unentschlossene Kunden schafft der Boxenstopp Klarheit, Orientierung und einen konkreten nächsten Schritt.

Besonders wertvoll ist er in Situationen, in denen Gespräche zwar geführt werden, aber kein Ergebnis folgt. Der Boxenstopp reduziert Komplexität, schafft Verbindlichkeit und spart wertvolle Zeit auf beiden Seiten. Er ersetzt nicht den Verkaufsprozess – er beschleunigt ihn.

Was Deine Kunden konkret davon haben

Der digitale Boxenstopp bietet nicht nur dem Vertrieb einen Vorteil – er ist vor allem ein Gewinn für den Kunden. In einem Markt, in dem vieles komplex, vergleichbar und austauschbar wirkt, schafft dieses Format eines: Orientierung. Kundinnen und Kunden sparen sich stundenlange Recherchen, unklare Verkaufsgespräche und vage Versprechungen. Stattdessen erhalten sie in kurzer Zeit eine fundierte Einschätzung, ob ein Angebot zu ihnen passt – oder eben nicht.

Sie erleben eine Gesprächsführung, die auf Augenhöhe funktioniert. Kein einstudiertes Verkaufsskript, sondern ein individueller Dialog, der auf den eigenen Bedarf, das eigene Tempo und die persönliche Entscheidungslogik abgestimmt ist. Für viele Kunden bedeutet das: Endlich Klarheit. Endlich eine Empfehlung. Endlich ein greifbarer nächster Schritt.

Warum Du den Boxenstopp führen solltest:



Schneller entscheiden:
Kein endloses Nachfassen, sondern ein strukturiertes Entscheidungsformat



Vertrauen aufbauen:
Durch Klarheit, Transparenz und Fokus auf den Kundennutzen



Zeit sparen:
Durch gezielte Gespräche mit qualifizierten Interessenten



Abschlussquote steigern:
Weniger Gespräche, mehr Ergebnisse



Professionell auftreten:
Digital, strukturiert und auf Augenhöhe

Besonders wertvoll ist der Boxenstopp für alle, die sich nicht mit Standardlösungen zufriedengeben, sondern differenziert abwägen wollen – ohne sich dabei zu verlieren. Wer einmal erlebt hat, wie fokussiert, lösungsorientiert und strukturiert dieser Termin abläuft, merkt: So geht professioneller Vertrieb heute.

Der Digitale Boxenstopp wird bereits in verschiedenen Branchen eingesetzt:

- Finanzbranche
- Immobilienbranche
- Chipbranche (Elektronik)
- Sportsponsoring

Er kann an alle Branchen / Produkte angepasst werden.

Typische Anwendungsfälle:

Komplexe Dienstleistungen brauchen Klarheit.

Wenn Produkte oder Leistungen erklärungsbedürftig sind, verlieren sich Kunden schnell im Vergleich. Der Boxenstopp hilft, den Fokus zu setzen – auf das, was wirklich relevant ist.

Das Angebot liegt vor – aber die Entscheidung bleibt aus.

Viele Interessenten zögern, obwohl sie alle Informationen haben. Der Boxenstopp bringt Verbindlichkeit ins Gespräch und schafft die Brücke zwischen Angebot und Entscheidung.

Hohe Anfragenquote, aber zu wenig Abschlüsse.

Der Vertrieb ist ausgelastet, aber nicht effizient. Der Boxenstopp filtert vor, qualifiziert klar – und spart damit wertvolle Zeit in der Bearbeitung.

Unsicherheit beim Kunden blockiert den Prozess.

Der Kunde weiß nicht, ob das Angebot wirklich zu ihm passt. Der Boxenstopp bietet Orientierung, strukturiert den Entscheidungsweg und schafft Vertrauen durch Transparenz.



Der Boxenstopp Prozess. Vom Lead zur Entscheidung in 7 Tagen.

Der digitale Boxenstopp ist kein klassischer Verkaufstermin, sondern ein hochstrukturierter Entscheidungsprozess – konsequent aufgebaut auf Effizienz, Verbindlichkeit und Wirkung. Ziel ist es, innerhalb von sieben Tagen Klarheit zu schaffen: Passt unser Ansatz zum Kunden – oder nicht? Passt der Kunde zu uns – oder nicht? Beides ist erlaubt. Was nicht akzeptiert wird, ist Unverbindlichkeit.

Der Prozess beginnt mit dem Eingang eines Leads. Sobald dieser registriert ist, erfolgt der direkte telefonische Erstkontakt – kein Hin-und-Her per Mail, keine PDF-Anhänge ohne Kontext. Stattdessen eine klare Einladung zum digitalen Boxenstopp. Der Termin ist bewusst auf 15 Minuten begrenzt und bietet dem Interessenten eine schnelle, strukturierte Orientierung: Was ist das Ziel des Programms? Wie läuft es ab? Und was bringt es konkret?

Der Boxenstopp folgt einem festen Ablauf. Der Kunde bekommt sofort ein Gespür für die Systematik und die Professionalität dahinter. Es geht nicht darum, sofort etwas zu verkaufen, sondern eine Entscheidungsvor-

lage zu schaffen. Innerhalb weniger Minuten wird klar, ob Interesse, Bedarf und Umsetzungsmotivation vorhanden sind.

Oft reicht das erste Gespräch, um eine Entscheidung zu treffen – direkt, digital, unkompliziert. Falls nicht, wird ein zweiter, ausführlicher Termin vereinbart, in dem noch offene Punkte, Einwände oder spezielle Anforderungen besprochen werden – professionell, ehrlich und auf Augenhöhe.

Das Ziel bleibt in jeder Phase klar: Eine Entscheidung innerhalb von sieben Tagen. Ob Ja oder Nein – beides ist in Ordnung. Entscheidend ist, dass nichts offen bleibt. Denn ein System, das funktioniert, braucht keine Warmhaltephasen. Es braucht Klarheit.

Klartext statt Konjunktiv:

So entsteht Verbindlichkeit.

Der 90-Tage-Vertriebs-Prozess im Digitalen Boxenstopp.

Der Digitale Boxenstopp ist keine Theorie – er ist ein Umsetzungssystem. Wer mitmacht, muss liefern. Wer liefert, sieht Wirkung. Innerhalb von 90 Tagen wird aus einem Team ein Vertriebssystem – geführt, getaktet, transparent. Kein Motivationsseminar. Kein Schaulaufen. Sondern klare Zahlen, echtes Wachstum und eine neue Vertriebskultur.

**Der Ablauf ist bewusst in vier Phasen gegliedert.
Jede Phase hat ein klares Ziel, eine klare Erwartung – und ein messbares Ergebnis.**

Phase 1: Gemeinsamer Auftakt (Tag 1–3)

Ziel: Commitment & Klarheit.

Wir starten mit einem digitalen Kickstart. Keine PowerPoint-Show, sondern klare Rollen, Kennzahlen und Verantwortlichkeiten. Du weißt, was zu tun ist – und was nicht.

- Vorstellung der 90-Tage-Ziele
- Einführung in System, Struktur und Spielregeln
- Persönliche Commitments & erste Zielvereinbarungen
- Live-Dashboard, Vertriebsleitfaden, Zugriff auf Tools

Ergebnis: Orientierung, Energie, Verbindlichkeit.

Phase 2: Umsetzung & Fokussierung (Tag 4–30)

Ziel: Momentum & Kontakte.

Jetzt geht's los: Telefonate, Termine, Online-Meetings. Wöchentlicher Boxenstopp mit Fokus auf Fortschritt, Blockaden und Best Practices. Kein Blabla – nur Umsetzung.

- Vertriebsaktionen starten
- Wöchentliche 30-Minuten-Boxenstopps (digital)
- Echtzeit-Reporting & Live-Transparenz
- Kurzpulse zu Kommunikation, Mindset & Performance

Ergebnis: Mehr Kontakte, erste Abschlüsse, spürbarer Drive im Team.

Phase 3: Konsolidierung & Skalierung (Tag 31–60)

Ziel: Systematisieren & beschleunigen.

Was funktioniert, wird verstärkt. Was bremst, wird eliminiert. Wir analysieren Abschlussquoten, digitalisieren Prozesse und machen aus einzelnen Erfolgen Standards.

- Auswertung: Was bringt Umsatz, was nicht?
- Prozessautomatisierung & Tool-Nachjustierung
- Best Practices ins System übertragen

Ergebnis: Ein System, das skaliert – nicht ein Team, das strampelt.

Phase 4: Nachhaltige Integration (Tag 61–90)

Ziel: Vom Projekt zur Praxis.

Jetzt wird's dauerhaft. Wir überführen die Erfolge in Alltag, Systeme und Führungsprozesse. Kein „Zurück in den alten Trott“. Nur nach vorne.

- Integration in Meeting-Strukturen, Dashboards & Teamroutinen
- Finaler Boxenstopp mit Abschluss-Analyse
- Klarer Plan für die nächsten 90 Tage

Ergebnis: Nachhaltigkeit. Sichtbare Resultate. Motivation zur Wiederholung.

Dieser Ablauf ist kein „Programm“. Es ist ein Performance-System.

Wer sich reinhängt, sieht Ergebnisse. **Wer nur zuschaut, bleibt Zuschauer.**

90 Tage, die Wirkung zeigen – oder verschenkte Zeit. Deine Entscheidung.



07154 -17 11 800
info@fokusup.de



Murrstraße 20
70806 Kornwestheim



www.FokusUP.de

Alle Workshop-
& Coaching-Angebote
auf einen Blick.
QR-Code scannen
& durchstarten.



Jetzt durchstarten: www.FokusUP.de