FIVE MORE: GROWTH OPERATOR FÜR EARLY STAGE B2B SOFTWARE FIRMEN

Sales läuft nicht wie gedacht – und du hast keine Zeit für 12 Monate Trial & Error?

Zielgruppen sind unklar, Abschlüsse ziehen sich – und der Fokus fehlt? Wir helfen dir zu verstehen, wer was wirklich kauft – und bauen ein System, mit dem du dauerhaft zu zahlenden Kunden kommst. In 90 Tagen validieren wir Zielgruppen, entwickeln eine Go-to-Market-Strategie auf Basis von Nachfrageverständnis – und füllen eine Sales Pipeline, die konvertiert.

Hier kostenloses Nachfrage-Assesment buchen

I. DEINE SITUATION

Die ersten Kunden kamen über Warm-Intros oder waren reine Glückstreffer. Aber ohne valide Go-to-Market-Strategie wird's zäh: Gespräche bleiben vage, Abschlüsse ziehen sich, die Pipeline bleibt leer.

Als Gründer macht ihr viel – aber die Fortschritte verliehren sich in der Breite. Es fehlt der Fokus: der eine Use Case, der wiederholt und zuverlässig konvertiert. Die Folge: kein System, das trägt – stattdessen Unsicherheit, Frust und das nagende Gefühl, deinen Zielen immer hinterherzurennen.

Wir waren da, wo du bist – immer wieder.
Wir sind keine Berater. Wir sind Gründer. Wie Du.

Mit der hands-on Einstellung und dem Tempo von Rocket Internet, der Systematik aus Venture Building und insgesammt +50 Jahren Erfahrung in Vertrieb & Marketing haben wir bereits 30+ Startups geholfen, vom Bauchgefühl zur strukturierten Go-to-Market-Strategie und nachhaltigem Wachstum zu kommen.

II. METHODE: NACHFRAGE VERSTEHEN

Denn nur wenn du weißt, wer was warum und wann bei dir kauft, kannst du Outbound so aufsetzen, dass aus Kontakten wirklich Kunden werden.
Verstehen vor Skalieren – das ist die Grundlage für eine Go-to-Market-Strategie, die relevant, effektiv und wiederholbar ist.

Viele sprechen über Leads - wir liefern Verständnis.
In 90 Tagen zur validierten Go-to-Market Strategie.

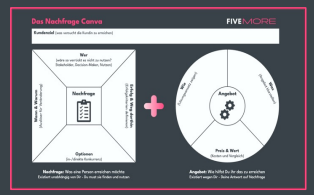
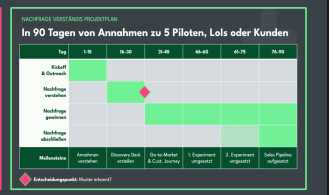
„Durch Nachfragverständnis haben wir in 8 Wochen mehr Kunden gewonnen als in den 18 Monaten davor."
- HeyLog, Logistik Software

Unsere Demo-Rate stieg von 1,3 % auf über 12 % – weil wir endlich verstanden haben wen wir wie ansprechen müssen."
- Apollo.AI, Boardmanagement Software

„Nach einem Jahr ohne Kunden haben wir 2 Kundensegmente priorisiert und hatten nach 17 Tagen einen Piloten."
- LAYONARDO, K.I. Deep-Fake Erkennungssoftware

III. ABLAUF & ERGEBNIS

1. Nachfrage verstehen (Tag 1–30)
Fokus auf die relevantesten Segmente & Use Cases. Durch Discovery-Interviews und explorative Sales Calls entsteht ein Bild: Wer kauft was, wann, warum?
→ Customer Journey & erstes Sales Deck als Fundament

2. Nachfrage erzeugen (Tag 31–60)
Gezielte Outbound-Kampagnen auf Basis valider Erkentnisse. Relevante Entscheider, klarer Use Case, strukturierte Case-Study-Calls.
→ Erste Pipeline, iteriertes Messaging, echte Relevanz

3. Nachfrage abschließen (Tag 61–90)
Wir bündeln alle Learnings in ein skalierbares GTM-System. Mit Customer-/Buyer-Journey, Pitch & Use Case Sales führen wir Leads zur Entscheidung.
→ konstante Abschlüsse, die sich wiederholen