



Fit4Sale DIGITAL

Digital. Menschlich. Abschlussstark.

Die Premium-Lösung für Bauträger, Projektentwickler & Hausanbieter,
die digitalen Leads schneller in Reservierungen, Werkverträgen
und Notarterminen sehen wollen.

Digital **UND** Mensch - nicht digital **ODER** Mensch.

Digitale Systeme bringen heute Sichtbarkeit, Daten und qualifizierte Anfragen.
Doch eines ist klar:

Digitale Leads kaufen nicht.
Menschen kaufen.
Und Menschen kaufen von Menschen.

Die stärksten Vertriebe kombinieren:

- ✓ digitale Geschwindigkeit
- ✓ menschliche Abschlusskraft
- ✓ strukturierte Conversion-Prozesse
- ✓ echte Umsetzung im Tagesgeschäft

Genau hier setzt Fit4Sale DIGITAL an.

Unternehmen haben heute kein Leadproblem.

Sie haben ein Conversion-Problem.

Typische digitale Realität:

- viele Leads
- viele Anfragen
- viele Informationskontakte
- viele Besichtigungen

... aber zu wenige Entscheidungen.

Die Engpässe liegen heute hier:

- zu langsamer Erstkontakt auf digitale Leads
- keine wirkliche Bedarfstiefe
- Absprung zwischen Interesse und Entscheidung
- unklare Gesprächsstruktur
- kein führendes Follow-up
- Verkäufer reagieren statt zu führen

Fit4Sale DIGITAL behebt genau diese Schwachstellen.

„Der Engpass ist nicht digital. Der Engpass ist der Mensch im digitalen Prozess.“

Digitale Systeme liefern:

- ✓ Reichweite
- ✓ Sichtbarkeit
- ✓ qualifizierte Anfragen
- ✓ CRM-Struktur
- ✓ automatisierte Prozesse

Aber sie liefern **NICHT**:

- ✗ Gesprächsqualität
- ✗ Abschlussorientierung
- ✗ echte Verkaufspsychologie
- ✗ Sicherheit im Umgang mit Interessenten
- ✗ Führung zum Notartermin oder Werkvertrag

Die beste digitale Infrastruktur verliert Geld, wenn Verkäufer nicht konvertieren.

*„Ich bin nicht der Konkurrent digitaler Tools.
Ich bin der, der dafür sorgt, dass euer System endlich Umsatz macht.“ Mario Munkelt*

Der erste Full-Funnel-Ansatz für die Baubranche,

der digitalen Leadfluss mit konsequenter menschlicher Abschlussführung verbindet.

Fit4Sale DIGITAL umfasst:

1. Digital Lead Flow Optimierung

(Wie digitale Leads bearbeitet, priorisiert und geführt werden)

2. The Human Sales Layer

(Der menschliche Layer über den digitalen Systemen)

3. Training on the Job, live am Verkaufsstall

(Kein „Training“. Echte Gewinnung von Abschlüssen.)

4. Der Munkelt-Verkaufsprozess 2.0

(Die digitale Weiterentwicklung meiner Methodik - angepasst an Leadflows & Online-Interessenten)

MODULE DES PROGRAMMS

Modul 1 – Digital Lead Dynamics

Wie aus digitalen Leads echte kaufbereite Interessenten werden

- 48h-Conversion-Regel
- Lead-Priorisierung mit System
- Gesprächsführung nach digitalen Touchpoints
- Emotionale Aktivierung von Online-Kontakten

Modul 3 – Der **Munkelt-Prozess 2.0**

Der strukturierte Verkaufsprozess für digitale Zeiten

- Anfrage → Termin
- Termin → Besichtigung
- Besichtigung → Entscheidung
- Entscheidung → Notar / Werkvertrag

Modul 2 - Human Sales Psychology

Warum Menschen im digitalen Zeitalter anders kaufen

- Vertrauensaufbau in digitalen Prozessen
- psychologische Aktivierung
- Gesprächsführung vs. Informationsabgabe

Modul 4 – Training on the Job **DIGITAL**

Direkt am echten digitalen Verkaufsstall

- Live-Korrektur
- Abschlussführung
- Follow-up-Führung
- Real-Time-Umsatzhebel identifizieren

DIE 5 DIGITALEN UMSATZLÖCHER

Hier verliert die Branche heute das meiste Geld:

1. Zu langsame Reaktion (digitaler Lead verglüht in 48 Stunden)
2. Keine echte Bedarfstiefe trotz CRM-Info
3. Nette Gespräche statt kauforientierte Führung
4. Absprung zwischen Besichtigung und Entscheidung
5. Kein strukturierter Abschlusspfad

Wir schließen diese fünf Umsatzlöcher und können Ihre Abschlussquote in der Regel in 30 - 90 Tagen messbar erhöhen.

FÜR WEN FIT4SALE DIGITAL GEMACHT IST

Für Bauträger

- schnellerer Abverkauf
- bessere Lead-Conversion
- mehr Reservierungen

Für Projektentwickler

- zuverlässigerer Vorverkauf
- klare KPIs
- professionelle Abschlussführung

Für Hausanbieter

- digitale Leads werden zu echten Käufern
- besserer Umgang mit Familien & Paaren

Für Verkäufer

- Struktur
- Sicherheit
- Führungskompetenz
- höhere Abschlussqualität
- bessere Ergebnisse aus bestehenden Leads

Wie die Zusammenarbeit mit uns konkret aussieht

Fit4Sale DIGITAL ist kein zusätzliches Trainingsprogramm „**on top**“, sondern ein Umsetzungssystem, das sich nahtlos in Ihren laufenden Vertriebsalltag integriert. Ihre Verkäufer arbeiten mit echten Leads, Ihren aktuellen Projekten und Ihren bestehenden Tools, wir liefern Struktur, Führung und laufende Optimierung.

1. Kick-off & Vertriebsanalyse

Zu Beginn analysieren wir gemeinsam Ihren Status quo:

- Leadquellen, Geschwindigkeit der Reaktion und aktuelle Kontaktquoten
- Struktur im CRM, Follow-up-Logik und Wiederauffindbarkeit von Leads
- Abschlussquoten vom Erstkontakt bis zum Notartermin bzw. Werkvertrag

Auf Basis dieser Analyse definieren wir klare Ziele und legen fest, an welchen Stellen wir zuerst Umsatzpotenzial heben.

2. Individueller Umsetzungsplan für Ihren Vertrieb

Aus der Analyse entsteht ein konkreter Umsetzungsplan:

- Welche Module von Fit4Sale DIGITAL bei Ihnen zuerst aktiviert werden
- Welche Verkäufer / Standorte in welcher Reihenfolge starten
- Welche KPIs kurzfristig verbessert werden sollen (z. B. Kontakt-, Termin- oder Abschlussquote)

Sie erhalten einen klaren Fahrplan, der zu Ihrer Unternehmensgröße und Ihren Projekten passt.

Wie die Zusammenarbeit mit uns konkret aussieht

3. Umsetzung im Tagesgeschäft, mit echten Leads

Ihre Verkäufer arbeiten im laufenden Tagesgeschäft mit:

- klaren Gesprächsleitfäden für Erstkontakt, Bedarf, Angebot und Abschluss
- einem strukturierten Lead-to-Notartermin-System
- praxiserprobten Follow-up-Routinen

Es gibt keine künstlichen Rollenspiele und keine Abendveranstaltungen – jede Übung findet mit echten Interessenten und realen Projekten statt.

4. Wöchentliche Vertriebsrhythmen & KPI-Steuerung

Wir etablieren einen einfachen, aber wirksamen Vertriebsrhythmus:

- kurze, regelmäßige Review-Slots (z. B. wöchentliche Vertriebs-Reviews)
- Fokus auf wenige, aber entscheidende Kennzahlen je Phase
- klare Ableitung von Maßnahmen aus den Zahlen

So wird Ihr Vertrieb transparent, steuerbar und Schritt für Schritt planbar.

Wie die Zusammenarbeit mit uns konkret aussieht

5. Digitale Module + persönliche Begleitung

Fit4Sale DIGITAL kombiniert digitale Struktur mit persönlicher Führung:

- kurze Video-Module und Checklisten für Verkäufer und Führungskräfte
- sofort einsetzbare Vorlagen für Telefon, E-Mail und CRM
- individuelle Feedbackschleifen und konkrete Korrekturen zu echten Fällen

Ihre Verkäufer wissen jederzeit genau, was sie tun sollen – und Ihre Führungskräfte, worauf sie schauen müssen.

6. Arbeiten mit Ihren bestehenden Systemen

Wir bringen keine neue Software mit, sondern nutzen, was bereits da ist:

- Ihr bestehendes CRM
- Ihre Kommunikationskanäle (Telefon, E-Mail, digitale Leadstrecken)
- Ihre vorhandenen Projekt- und Exposéstrukturen

Fit4Sale DIGITAL standardisiert und strukturiert Ihre Prozesse, ohne Ihren Betrieb mit neuen Tools zu belasten.

Wie die Zusammenarbeit mit uns konkret aussieht

7. Was Sie typischerweise nach 30 - 90 Tagen sehen

Bereits nach wenigen Wochen zeigen sich erste messbare Veränderungen:

- schnellere Reaktion auf neue Leads
- konsequentere Follow-ups und klarere Gesprächsführung
- steigende Termin- und Abschlussquoten
- eine sichtbar gefüllte, klar strukturierte Vertriebspipeline

Aus digitalen Leads werden echte Käufer – und aus Ihrem Vertrieb wird ein System, das verlässlich Umsatz liefert.

Wenn Sie wissen wollen, wie dieses Potenzial in Ihrem Vertrieb aussieht, lassen Sie uns Ihre aktuelle Situation in einer kurzen Analyse durchgehen.

UNSER VERSPRECHEN

Wir holen aus Ihren digitalen Leads mehr Umsatz
heraus, als jede zusätzliche Marketingmaßnahme nachliefern kann.
Weil wir am engsten Engpass arbeiten:

Der Qualität der Gespräche.

“Wir machen digitale Systeme nicht schöner, wir machen sie profitabler.”

Iris & Mario Munkelt

Wer hinter Fit4Sale DIGITAL steht

Fit4Sale DIGITAL ist aus einem Hochleistungsvertrieb für Neubauprojekte und Neubau-Immobilien entstanden, nicht aus dem Seminarraum.

Wir haben in 27 Jahren zu zweit über 2.700 Neubau-Einheiten direkt an Endkunden verkauft und zusätzlich mit Industrieobjekten und Projekten ein Verkaufsvolumen von über 1,72 Mrd. € umgesetzt.

Was heißt das für Sie als Bauträger oder Projektentwickler?

- Wir kennen die Realität auf der Verkaufsfläche - vom ersten Lead bis zur Beurkundung.
- Wir wissen, wie Verkäufer denken, ticken und entscheiden.
- Wir haben selbst bewiesen, wie man Neubauprojekt auch in herausfordernden Märkten skalierbar und profitabel aufstellt.

Genau diese Erfahrung übertragen wir mit **Fit4Sale DIGITAL** in Ihre Vertriebsorganisation - strukturiert, praxisnah und mit klarer Ergebnisorientierung.



Bereit für echte digitale Abschlusskraft?

So starten wir:

In einer kurzen Analyse zeigen wir Ihnen konkret:

- wo Ihre größten digitalen Umsatzverluste entstehen
- wie stark Ihre Abschlussquote steigerbar ist
- welche Maßnahmen den schnellsten Effekt bringen
- wie **Fit4Sale DIGITAL** Ihre digitale Infrastruktur maximal verwertet

Munkelt Consulting

Iris & Mario Munkelt GbR

Adresse: Am Osterberg 12, 01156 Dresden

Telefon: +49 (0) 173 - 85 89 177

E-Mail: hallo@munkeltconsulting.de

Website: www.munkeltconsulting.de