# Elf Skills. Ein Kundenablauf.

Für Selbstständige, die passende Firmen finden, persönliche Nachrichten vorbereiten und Verkaufsgespräche üben wollen.

**Firmen finden** → **Entwurf prüfen** → **Gespräch führen**

## In Claude Code einrichten

Du brauchst eingerichtetes Claude Code, Websuche und Python ab 3.8 für die Hilfsprogramme. Das Skill-Paket ist kostenlos; für Claude gelten dein Zugang und dessen Nutzungslimits.

Skill-ZIP herunterladen und entpacken. Kopiere alle elf Ordner aus **skills** gemeinsam nach:

> Windows: %USERPROFILE%/.claude/skills/
> Mac / Linux: ~/.claude/skills/

Lege den Zielordner bei Bedarf an. Die elf Ordner liegen dort nebeneinander, jeweils mit ihrer SKILL.md und den Hilfsdateien. Öffne danach einen neuen Arbeitsordner, etwa Meine-Kunden, in Claude Code und starte eine neue Sitzung.

## Mit deinem Angebot beginnen

> /kunden-finden
> Finde fünf passende Firmen in meiner Stadt.
> Frage zuerst mein Angebot und meine Zielgruppe ab.

Beantworte die Fragen zu Leistung, Zielgruppe, Ort, Preis, Belegen und Absender. Claude speichert das Profil und recherchiert. Ohne Websuche gibst du selbst Firmenlinks vor.

---

Prüfe vor dem nächsten Schritt: Hat jede Firma eine echte Quelle und einen öffentlichen Kontaktweg? Eine gefundene Firma ist noch kein gewonnener Kunde.

---

Eigenes Skill-Paket öffnen · Installationshilfe

Kopieraufträge und Anleitung

# Welcher Skill ist jetzt dran?

Alle elf Skills gehören zum Paket. In Claude Code beginnt jeder Aufruf mit **/**, danach folgt der Name aus der linken Spalte.

| | |
|---|---|
| kunden-finden | Firmen mit Quelle, Kontaktweg und passendem Angebot finden. |
| kunden-recherche | Fünf Zeilen zur Firma und ein belegter Aufhänger. |
| kunden-erste-nachricht | Eine persönliche erste Nachricht als Entwurf. |
| kunden-nachfassen | Fällige Kontakte prüfen, höchstens zwei Nachfass-Entwürfe. |
| kunden-antworten | Antwort einordnen und nächsten Schritt formulieren. |
| kunden-termin | Zeiten vorschlagen; Einladung nur mit deinem Ja. |
| kunden-liste | Status, Verlauf und nächste Schritte in einer CSV führen. |
| kunden-gespraech | Ziel, Fragen, Preis und Ablauf für den Termin vorbereiten. |
| kunden-verkaufscoach | Einwände beantworten, vorbereiten und im Rollenspiel üben. |
| kunden-angebot | Aus geklärten Notizen ein Angebot mit geprüften Summen. |
| kunden-vertrag | Aus angenommenem Angebot einen Vertragsentwurf erstellen. |

## Vom Fund zur ersten Nachricht

FIKTIVES BEISPIEL

**Tim fotografiert Hochzeiten in Leipzig.** Er sucht Hochzeitsplaner, die Fotografen an Paare vermitteln.

Er wählt eine Firma aus der Liste, prüft ihre Quelle und ruft **kunden-recherche** mit ihrer ID auf. Erst danach lässt er mit **kunden-erste-nachricht** einen belegten, persönlichen Entwurf schreiben.

ID bedeutet die Nummer in deiner Kundenliste. Behalte die echte Nummer aus deinem Ergebnis.

# Auf „zu teuer“ vorbereitet.

Du gibst den Einwand ein. Der Coach ordnet ihn ein und formuliert zwei bis drei kurze Sätze. Er hört keine Telefonate oder Meetings mit.

DER KUNDE SAGT

„Das ist mir zu teuer.“

EIGENE MUSTERANTWORT

„Ich verstehe, dass der Preis wichtig ist. Was genau vergleichen Sie gerade: den Umfang oder das verfügbare Budget?“

Die Frage klärt den Einwand, bevor du deinen Preis verteidigst. Sie verspricht keinen Abschluss. Deine Angaben zu Leistung und Preis bleiben maßgeblich.

## Einwand mit deinem Angebot üben

> /kunden-verkaufscoach
> Üben: Ich biete eine Hochzeitsreportage mit
> 8 Stunden und 80 bearbeiteten Bildern für
> 2.400 Euro netto an. Spiele einen zögernden
> Interessenten, der sagt: „Das ist mir zu teuer.“
> Bleib bis „Stopp“ in der Kundenrolle.

Fiktives Trainingsangebot. Ersetze Leistung und Preis durch dein echtes Angebot. Du antwortest dem gespielten Kunden in deinen Worten.

## Nach „Stopp“: eine Stelle verbessern

Der Coach wertet deine Antworten aus und zeigt eine bessere Fassung für die schwächste Stelle. Übe diese Stelle noch einmal. Prüfe dabei: Hast du das Bedenken verstanden und mit einer passenden Frage weitergeführt?

---

Der Coach nutzt öffentliche Verkaufsprinzipien von Alex Hormozi, ohne Verbindung zu ihm. Keine eigenständigen Rabatte oder erfundenen Referenzen.

---

Verkaufscoach und seine Regeln · Vollständigen Übungsauftrag öffnen

# Aus Notizen wird ein Angebot.

Eine Antwort allein reicht nicht. Kläre zuerst Leistung, Menge, Preis, Steuer, Zahlungsweise und Termine. Fehlende Angaben soll Claude erfragen.

FIKTIVES RECHENBEISPIEL

### Hochzeitsreportage

8 Stunden · 80 bearbeitete Bilder
Lieferung in einer Online-Galerie

| | |
|---|---|
| 1 × 2.400 Euro netto | **2.400,00 €** |
| 19 % Umsatzsteuer | **456,00 €** |
| Gesamt | **2.856,00 €** |

19 % sind hier eine fiktive Rechenvorgabe, keine Empfehlung für deinen Fall. Den passenden Steuersatz gibst du vor.

> /kunden-angebot
> Erstelle für die ausgewählte Firma das Angebot aus meinen Gesprächsnotizen. Frage fehlende Angaben ab. Prüfe die Summen mit angebot.py. Erstelle nur Entwürfe.

## Vor deinem Ja

Vergleiche das Angebot mit den Notizen: Stimmen Umfang, Preis, Frist und Empfänger? Prüfe auch den Kontaktweg. Nachrichten versendest du selbst; ein neues Dokument braucht eine neue Freigabe.

Rechtliche und steuerliche Fragen vor Verwendung fachlich klären. Ein öffentliches Kontaktformular erlaubt nicht pauschal Werbung.

## Morgen weitermachen

Rufe **/kunden-liste** auf und frage „Was ist heute dran?“. Nachfassen startet erst auf deinen Aufruf. Absagen und Kontaktsperren respektieren.

Anleitung und Kopieraufträge

Gratis-Community beitreten

Freiwillig. Die Ressource bleibt ohne Beitritt zugänglich.