30.10.2026

Initiativangebot „Go-To-Market for Solopreneurs“



BURKHARDT & BURKHARDT
Creative Consultancy
Inhaber Emil Burkhardt

MARKTPLATZ 8
64625 BENSHEIM

WWW.BBCC.DIGITAL
CONTACT@BBCC.DIGITAL

BURKHARDT & BURKHARDT Creative Consultancy (BBCC)
Wir revitalisieren Marken, digitalisieren Marketing und skalieren Verkauf.

Mein Name ist **Emil Burkhardt**: Als kreativer Vordenker und strategischer Navigator begleite ich mit meiner **Creative Consultancy** Unternehmer und Marken durch Ideen, Social Listening und Trends - besonders dann, wenn es darum geht, klassische Marken im digitalen Umfeld zu revitalisieren und neu zu positionieren.

Go-To-Market for Solopreneurs: Von Ihrer Expertise zum klaren (digitalen) Angebot.

Ein gutes Angebot allein gewinnt noch keine Kunden. Ein **Solopreneur** braucht einen klaren Weg in den Markt. **Go-To-Market (GTM)** bezeichnet die Strategie, mit der ein Produkt oder eine Dienstleistung in einem bestimmten Markt eingeführt und verkauft wird. Sie beantwortet fünf zentrale Fragen: Wer ist unser Kunde? Welches Problem lösen wir? Warum sollte man dieses Angebot wählen? Wie erreichen wir Interessenten? Und wie wird daraus ein wirtschaftlich tragfähiger Verkauf?

BURKHARDT & BURKHARDT Creative Consultancy (BBCC) entwickelt und implementiert kreative Marketingstrategien und Go-To-Market-Strategien für Unternehmen, Start-ups und Solo-Unternehmer. Zum Leistungsspektrum gehören Cross- und Ambient-Marketing, Community-Marketing sowie digitale Online-Funnels. Im Mittelpunkt stehen Geschäftsmodelle, klare Kommunikation, Reichweite und Skalierung.

GTM von BBCC ist deshalb mehr als eine Werbekampagne. Es verbindet Zielgruppe, Positionierung, Angebot, Preis, Vertrieb und Marketing. Auch ein bestehendes Solo-Business kann damit ein neues Angebot oder eine neue Zielgruppe erschließen.

Für Sie als Solopreneur übersetzt dieses Konzept die BBCC-Kompetenzen in einen fokussierten (digitalen) **Markteinstieg**: ein verständliches Angebot, passende Kontaktwege und einen wiederholbaren Verkaufsprozess. Umfang und Geschwindigkeit richten sich nach Ihrem Geschäftsmodell, Budget und verfügbarer Zeit.

Unser Grundprinzip: zunächst klären wir Ihre Kernzielgruppe, kreieren ein Einstiegsangebot und installieren ein primäres Akquise-Kanal. Dabei betreuen wir Sie individuell und persönlich von der Idee bis zum optimalen Ergebnis.

Ich freue mich auf Sie und eine baldige gute Zusammenarbeit!

Emil Burkhardt

BURKHARDT & BURKHARDT Creative Consultancy, Emil Burkhardt
EXCELLENCE IN CREATING BRANDS AND SCALING BUSINESS
Marktplatz 8, D - 64625 Bensheim, +49 159 01121880, contact@bbcc.digital

Go-To-Market for Solopreneurs: Von Ihrer Expertise zum klaren (digitalen) Angebot.

1. Zielgruppe und Bedarf klären

Eine konkrete Kundengruppe auswählen und in Gesprächen deren dringendstes Problem, Kaufkriterien und Alternativen verstehen. Bestehende Erfahrungen und Wettbewerbsangebote ergänzen die Analyse.

Ergebnis: ein kompaktes Zielkundenprofil mit überprüfbaren Annahmen über Bedarf und Zahlungsbereitschaft.

2. Positionierung und Angebot schärfen

Die eigene Expertise in ein klares Nutzenversprechen übersetzen. Leistungen, Grenzen, Ablauf, Preislogik und angestrebtes Kundenergebnis definieren. Ein überschaubares Einstiegsangebot erleichtert den ersten Kauf; weitere Leistungen folgen erst bei erkennbarem Bedarf.

Ergebnis: ein verständliches Angebotsprofil mit klarer Abgrenzung zu Alternativen.

3. Sichtbarkeit und Vertrauen aufbauen

Den Kanal wählen, auf dem die Zielgruppe tatsächlich erreichbar ist – beispielsweise LinkedIn für bestimmte Geschäftskunden, passende Fachnetzwerke oder suchorientierte Inhalte, Instagram, TikTok, YouTube. Expertise durch hilfreiche Inhalte, Einblicke und nachvollziehbare Referenzen vermitteln. Community- und Cross-Marketing ergänzen den Ansatz, wenn passende Partner und Zielgruppen vorhanden sind.

Ergebnis: eine Kernbotschaft und ein realistischer Inhalts- und Kontaktplan, der zur Solo-Kapazität passt.

4. Einen einfachen Verkaufsweg einrichten

Interessenten über eine klare Angebotsseite zu einem passenden nächsten Schritt führen: Kennenlerngespräch, Buchung oder direkter Kauf. Anfragen strukturiert bearbeiten und nachfassen. E-Mail-Automatisierung einsetzen, wo sie sinnvoll ist, und erforderliche Einwilligungen vorliegen.

Ergebnis: ein schlanker Funnel – der Weg von Aufmerksamkeit über qualifizierte Anfrage bis zum Abschluss – mit klaren Verantwortlichkeiten beim Solopreneur.

5. Im kleinen Rahmen testen

Das Angebot mit ersten passenden Kunden erproben. Rückmeldungen zum Nutzen, Preis und zu der Durchführung sammeln und Botschaft oder Leistungsumfang gezielt anpassen. Bezahlte Werbung erst ausbauen, wenn Angebot und Verkaufsweg belastbare Signale liefern.

Ergebnis: reale Lernerfahrungen statt einer ausschließlich auf Annahmen beruhenden Markteinführung.

6. Skalieren: wirtschaftlich kapazitätsgerecht wachsen

Wiederkehrende Arbeitsschritte standardisieren, geeignete Aufgaben automatisieren oder an externe Spezialisten vergeben. Nachfrage nicht isoliert steigern: Qualität, Lieferzeit und verfügbare Arbeitszeit müssen mitwachsen.

Ergebnis: ein wiederholbarer Prozess für Kundengewinnung und Leistungserbringung.

Angebotsübersicht – Go-To-Market for Solopreneurs

Leistungsbaustein	Ergebnis	Honorar
Zielgruppe & Angebot	Zielkundenprofil, Positionierung und Einstiegsangebot	490 €
Sichtbarkeit & Verkaufsweg	Kernbotschaft, Kontaktplan und schlanker Funnel	790 €
Test & Skalierung	Kundenfeedback, Angebotsoptimierung und wiederholbare Prozesse	490 €
Homepage, Social Media-Kanäle, Shop nach Bedarf	Bedarfsgerechter Aufbau einer Homepage, Einrichtung passender Social Media-Kanäle und bei Bedarf eines Shops.	Umfang und Umsetzung nach Bedarf

Unverbindliche Honorar-Richtwerte für einen kompakten Leistungsumfang, jeweils netto zzgl. gesetzlicher Umsatzsteuer, sofern anwendbar. Umfang, Zeitrahmen und finales Honorar werden vor Beauftragung vereinbart. Werbebudget, Software und externe Leistungen sind nicht enthalten.

Jetzt unverbindlich anfragen: contact@bbcc.digital

Vielen Dank für Ihr Interesse!

Emil Burkhardt