



GROWTH ENGINES × SCALING SYSTEMS × AI = HYPERGROWTH

# GROWTH ENGINE AKTIVIERT → DIAGNOSTIC-LED ACQUISITION SKALIERT

B2B Sales Consulting | Established Consultancy | 7 Monate

Von Founder-Bottleneck zu skalierbarer Lead-Engine durch AI-Powered  
Diagnostic Tool

LEADS/QUARTAL

**10-15×**

3-4 → 40-60

CONVERSION

**+50-75%**

20-30% → 35-  
45%

SALES CYCLE

**-60-75%**

3-6 Mo. → 4-8  
Wo.

ROI

**3.5-5.3×**

€34.4K Investment

Version 1.0 • 2026

Michel Lason, Alban Halili, Florian Metzger

EXPERTISE × SPEED = IMPACT

## 01 Die Ausgangslage

Eine erfolgreiche Beratungspraxis stieß an ihre Wachstumsgrenze.

Der Gründer hatte über mehrere Jahre eine erfolgreiche Beratungspraxis aufgebaut. High-Ticket-Projekte (€20K–€80K), zufriedene Kunden, starke Expertise in Sales-Transformation.

Aber das Wachstum stieß an eine Grenze.



### Der Founder-Bottleneck

*"Jeder neue Kunde braucht 3–6 Monate zum Abschluss. Ich verbringe die Hälfte meiner Zeit mit Sales-Calls, die nirgendwohin führen. Wir lassen Geld auf dem Tisch, weil wir nur 3–4 qualifizierte Leads pro Quartal bearbeiten können."*

Die Zahlen waren brutal: 10–15 Leads pro Jahr (nicht pro Quartal). 20–30% Conversion Rate. 1–2 Projekte pro Quartal. Umsatz gedeckelt bei €80K–€120K pro Quartal.



### Lead Generation

- 100% auf Empfehlungen angewiesen
- Keine skalierbare Lead-Quelle
- Unvorhersehbarer Pipeline-Flow



### Sales Process

- 3–6 Monate Sales-Zyklen
- Mehrere Calls pro Prospect
- Hohe Time-Investment vor Commitment



### Value Architecture

- Nur High-Ticket-Angebote (€20K+)
- Kein Low-Barrier-Einstieg
- Prospects brauchen großes Vertrauen

Metrik	Ist-Zustand	Problem
Leads/Jahr	10-15	Nicht skalierbar
Conversion	20-30%	Zu wenig Volumen
Projekte/Quartal	1-2	Kapazitätsgrenze
Umsatz/Quartal	€80-120K	Gedeckelt

*Der Gründer war der Engpass. Jeder Lead erforderte Gründer-Zeit.*

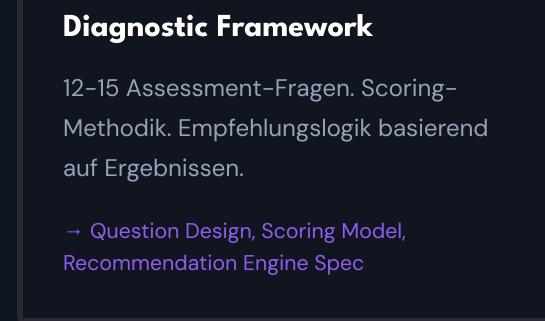
## 02 Unser Vorgehen

4-Phasen-Modell über 7 Monate: Discovery, Build, Launch, Optimize.



### Phase 1: Discovery + Design

Woche 1-2





## Phase 2: Build

Woche 3-10

### Landing Page

+ Interaktives  
Assessment Tool mit  
Multi-Step-Flow

### AI-Powered Engine

Personalisierte  
Analyse +  
Empfehlungen  
basierend auf Scores

### PDF Generator

10-15 Seiten Report,  
vollständig  
automatisiert



## Phase 3: Test + Launch

Woche 11-12

### Beta Testing

10-15 Testnutzer,  
Feedback-Integration

### Team Training

Follow-up Playbook,  
Lead-Handling

### Full Launch

Go-Live mit  
Marketing-Aktivierung



## Phase 4: Run + Optimize

Monat 4-7

### Operations

Hosting + Support (€1.490/Monat) inkl.  
kontinuierlichem Monitoring

### Continuous Optimization

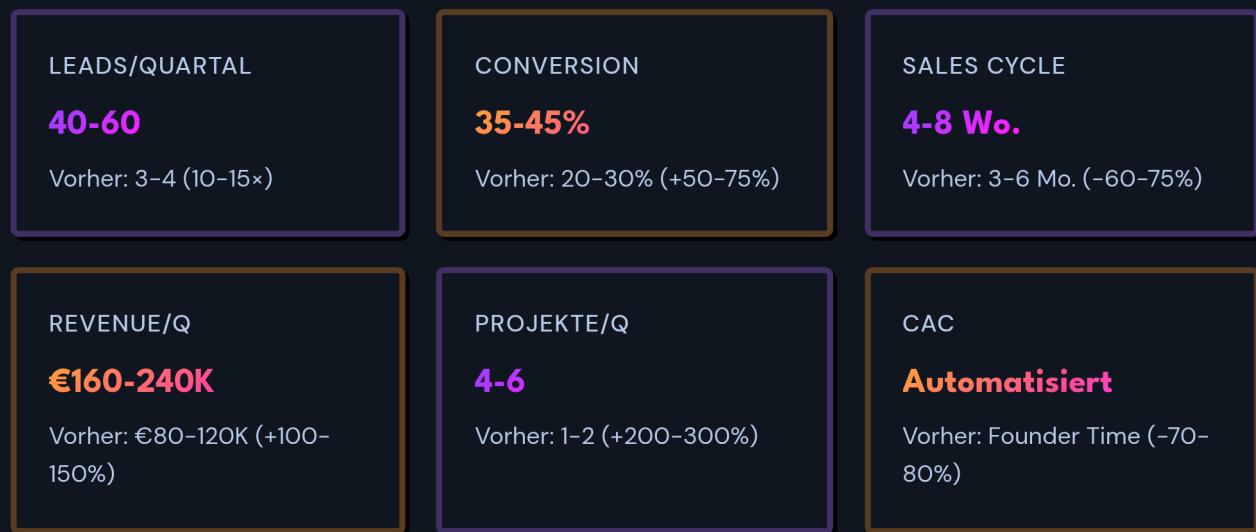
A/B Tests, UX-Verbesserungen,  
Conversion-Optimierung

Phase	Beschreibung	Investment
Phase 1-3	Discovery, Design, Build, Test, Launch	€28.500
Phase 4	Run + Optimize (4 Monate × €1.490)	€5.960
Gesamt	7 Monate Engagement	€34.460

*Investment Breakdown über 7 Monate*

## 03 Ergebnisse

Von Founder-Bottleneck zu skalierbarer Lead-Engine in 7 Monaten.



Metrik	Vorher	Nachher	Impact
Leads/Quartal	3-4	40-60	10-15x
Conversion Rate	20-30%	35-45%	+50-75%
Sales Cycle	3-6 Monate	4-8 Wochen	-60-75%
Revenue/Quartal	€80-120K	€160-240K	+100-150%
Projekte/Quartal	1-2	4-6	+200-300%

## ROI-Analyse

Investment

**€34.4K**

Additional Revenue Y1

**€120-180K**

ROI

**3.5-5.3x**

## CEO Statement

*"Dieses Diagnostic Tool hat verändert, wie wir Kunden akquirieren. Vorher jagten wir Empfehlungen hinterher und verbrachten Monate mit Sales-Zyklen. Jetzt kommen Prospects zu uns, erhalten sofortigen Wert vom Diagnostic, und wir schließen Projekte in 4-8 Wochen statt 3-6 Monaten ab."*

*"Die AI-powered Analyse ist ein Game-Changer—sie positioniert uns als Experten, bevor wir überhaupt mit ihnen sprechen. Der Umsatz verdoppelte sich in 3 Monaten. Beste Investition, die wir getätigt haben."*

— Gründer & CEO, Sales & Growth Consulting

## 04 Key Lessons

Was wir gelernt haben—und was andere Consultants daraus mitnehmen können.



### Lesson #1: Value Ladders transformieren High-Ticket Consulting

High-Ticket-Käufer brauchen Value-Erfahrung vor €20K+ Commitment. Ein kostenloser Diagnostic-Einstieg baut Vertrauen auf und qualifiziert gleichzeitig.

**Key Insight:** Der Sprung von €0 auf €20K+ wird zu €0 → €9.5K → €20K+. Jede Stufe reduziert das wahrgenommene Risiko.



### Lesson #2: Diagnostics = automatische Lead-Qualifizierung

Das Diagnostic qualifiziert Leads automatisch basierend auf Scores. High-Score-Leads erhalten sofortige Workshop-Empfehlung. Low-Score-Leads bekommen Self-Service-Ressourcen.

**Key Insight:** Kein Founder-Time für unqualifizierte Leads. Das Tool filtert automatisch.



### Lesson #3: AI-powered Tools skalieren ohne manuelle Engpässe

Der AI-powered PDF-Report macht Gründer-Wissen skalierbar. Statt 1-2 Discovery-Calls pro Woche erreicht dieselbe Expertise jetzt 40-60 Prospects pro Quartal.

**Key Insight:** Das Tool arbeitet 24/7—der Founder nicht mehr.

 **Das Muster für B2B Consulting****1. Lead Magnet**

Kostenloses Diagnostic mit  
echtem Mehrwert

**2. Auto-Qualifizierung**

Scores bestimmen nächsten  
Schritt

**3. Expert Positioning**

AI-Report positioniert als  
Autorität

## Über die Autoren



### Michel Lason

Gründer & CEO

*Strategy. Scaling. Impact.*

18 Jahre Startups aufbauen, skalieren und reparieren. Ex-Berater (Microsoft, XING), SaaS Executive (€1,3M → €13,7M ARR in 2 Jahren). Autor "Fix Growth. Scale Faster."

Revenue Architecture

AI/LCNC GTM Motions

Investor Readiness

Rule of 40 +10 Pkt,  
✓ EBITDA -€300k → +  
€150k



### Alban Halili

Partner

*Growth. AI Solutions.  
Automation.*

10+ Jahre B2B Sales  
skalieren. Ex-CSO bei Elba  
(€8,5M ARR, RPA/AI),  
Enterprise Sales bei  
Telefónica (€7,7Mrd).

B2B Sales AI Agents

Automation

Performance Analytics

3,8% Conversion,  
✓ €14,5K Durchschnitts-  
Deals



### Florian Metzger

Partner

*RevOps. GTM. Venture  
Architect.*

4+ Jahre SaaS-Businesses  
aufbauen. Design Thinking  
(HPI), lasr.io Architekt. Co-  
Founder Mindset.

RevOps GTM Engineering  
Marketing Automation

Sales Cycle -30%,  
✓ Lead Throughput  
optimiert

## Kontakt

✉ team@scalingx.io

🌐 scalingx.io

LinkedIn

---

**Research Basis:** 285,000+ Wörter wissenschaftlicher Research | n=22 AI-native Companies (2021–2025) |  
R<sup>2</sup>=0.76, p<0.001

© 2026 ScalingX Hypergrowth. All rights reserved.

Version: 1.0 | Datum: Februar 2025

**Disclaimer:** Dieses Whitepaper repräsentiert unser aktuelles Verständnis basierend auf verfügbarer Forschung und praktischer Erfahrung. Das Feld der AI entwickelt sich rapide, und spezifische technische Details können sich ändern. Alle Performance-Claims basieren auf dokumentierten Case Studies und publizierter Forschung. Organisationen sollten ihre eigene Evaluation für spezifische Use Cases durchführen.