

IMPACT — F

Premium Business-Architektur
für Designer und Agenturen.

Positionierungs- vorlagen

Brand-, Web-, UX-Designer & Agenturen

[impact-freelance.de](https://www.impact-freelance.de)

Welcome to *Impact Freelance*

Business-Architektur für Designer und Agenturen.

Geschäftsarchitektur für Brand-, Web- & Design-Agenturen, die von projektgetriebenem Umsatz zu stabilen 30–100k Monatsumsätzen wachsen wollen.

Wir entwickeln nicht nur Sichtbarkeit oder Angebote. Wir entwickeln die Geschäftsmodell-Logik dahinter.

*Klare Marktrolle.
Saubere Angebotsarchitektur.
Strukturelle Nachfrage.
Prozesse, die Skalierung ermöglichen.*

So wird aus projektbasierter Arbeit ein belastbares System – und aus kreativer Leistung ein unternehmerisch geführtes Business.



Seit fast zwei Jahrzehnten bewegen wir uns im Spannungsfeld aus Vertrieb, Markenaufbau und Unternehmensentwicklung. Nicht aus der Beobachterrolle – sondern aus eigener Verantwortung.

Wir haben zwei Agenturen aufgebaut, eine davon erfolgreich verkauft, Beteiligungen begleitet und über 200+ Freelancer und Agenturinhaber dabei unterstützt, ihre Positionierung, Preisstruktur und Angebotsarchitektur neu auszurichten.

Kadir Su

Kadir kommt aus dem High-Performance-Vertrieb und dem Premium-Segment. Vom Personal Trainer über Studioinhaber bis hin zum Agenturgründer und Beteiligten an wachstumsstarken Unternehmen mit erfolgreichen Exits. Er kennt den Unterschied zwischen Selbstständigkeit und Unternehmertum – aus eigener Praxis. Nach dem Agenturverkauf folgte der konsequente Fokus auf UX/UI, Markenpositionierung und wertbasierte Angebotslogik. Zusammenarbeit mit namhaften Unternehmen wie Pro7, Meet Your Master, Heiner Lauterbach, RTL+, Rohde & Schwarz, Funk Gruppe und weiteren anspruchsvollen Marken hat das Verständnis für B2B-Preispsychologie und strategische Positionierung weiter geschärft.

Melike Su-Mesin

Melike Su-Mesin verfügt über mehr als zehn Jahre Erfahrung in Branding, Rebranding und Markenarchitektur. Sie arbeitete unter anderem für renommierte Agenturen wie Martin et Karczinski und verantwortete strategische Markenprozesse für anspruchsvolle Kunden. Ihr Werdegang verbindet juristische Präzision mit gestalterischer Exzellenz: Nach ihrem Jurastudium studierte sie Multimedia Design & Medieninformatik an der Ludwig-Maximilians-Universität München. Melike steht für strategische Klarheit, saubere Struktur und Marken, die nicht nur gut aussehen, sondern unternehmerisch funktionieren. Gemeinsam verbinden wir Marktmechanik mit Design-Exzellenz – und entwickeln daraus tragfähige Systeme für den Premium-Markt.



[Strategiegespräch buchen.](#)

Warum deine Positionierung aktuell nicht verkauft

Diagnose-Check (Selbsttest)

Kreuze ehrlich an:

- Ich werde regelmäßig mit anderen Agenturen verglichen*
- Mein Angebot wird über Stunden oder Projektumfang definiert*
- Ich erkläre meinen Preis häufiger als mein Ergebnis*
- Ich bekomme viele „Wir überlegen noch“-Antworten*
- Meine Website beschreibt Leistungen, aber kein klares Problem*

Wenn 2+ Punkte zutreffen → Dein Engpass ist nicht Design. Sondern Marktrolle.

Die Marktrollen-Matrix

Ziel: Weg von „Dienstleister“, hin zu klarer Rolle.

Zielrolle (SOLL)

Ich werde wahrgenommen als:

Ich möchte wahrgenommen werden als:

- Umsetzer*
- Kreativer*
- Freelancer*
- Technischer Dienstleister*
- Sparringspartner*
- Strategischer Partner*

Zielgruppen-Schärfung (nicht Branche – Situation)

Die meisten sagen: „Ich arbeite für Startups.“ Das ist keine Positionierung.

Arbeite stattdessen mit Problemsituationen:

Meine Zielgruppe ist aktuell in folgender Situation:

- Wachstum ohne klare Markenstruktur*
- Relaunch nach Finanzierungsrunde*
- Rebranding nach Repositionierung*
- Zu niedrige Conversion auf Website*
- Unklare Markenarchitektur bei mehreren Produkten*

Eigene Problemsituation:

Angebots-Architektur statt Leistungsbeschreibung

Schreibe NICHT: „Brand Design, Logo, Website.“

Sondern: Ergebnis + Zeitraum + Transformation

Formel:

Ich helfe ____ (Zielgruppe) dabei, ____ (konkretes Problem) innerhalb von ____ (Zeitraum) zu lösen, damit ____ (Business-Effekt).

Deine Version:

Dein strategischer Unterschied (Unfair Advantage)

Warum sollte man dich wählen – selbst wenn du teurer bist?

Mögliche Differenzierungsfaktoren:

- *Branchenerfahrung*
- *Prozessmethodik*
- *Systematischer Ablauf*
- *Kombination aus Strategie + Design*
- *Performance-Fokus*
- *Spezialisierung auf bestimmte Business-Phase*

Mein strategischer Vorteil:

Preispositionierung

Beantworte:

- *Verkaufe ich Stunden oder Ergebnisse?*
- *Ist mein Preis logisch ableitbar?*
- *Erkläre ich meinen Preis – oder ist er selbstverständlich?*

Preisspanne, die meiner Zielrolle entspricht:

Von _____ €

Bis _____ €

Warum diese Spanne strategisch Sinn ergibt:

Messaging-Satz für Website & LinkedIn

Baue daraus einen klaren Satz:

„Ich entwickle _____ für _____, die _____ wollen.“

ODER

„Geschäftsarchitektur für _____, die _____.“

Dein finaler Positionierungssatz:

Von Positionierung zur Angebotsarchitektur

Positionierung ist keine Headline.

Sie ist eine Entscheidungsarchitektur.

Wenn deine Rolle klar ist, muss dein Angebot diese Rolle widerspiegeln.

Designer verkaufen oft:

- *Logos*
- *Websites*
- *Brand Guides*

Strategisch positionierte Designer verkaufen:

- *Einstiege*
- *Transformationsstufen*
- *Wachstumsarchitekturen*

Deine Positionierung definiert:

1. *Welche Kunden du anziehst*
2. *Wie hoch dein Einstiegspreis ist*
3. *Wie tief deine Transformation geht*
4. *Wie skalierbar dein Geschäft wird*

Warum Designer sich unter Wert verkaufen

Die meisten verkaufen Projekte.

Wenige verkaufen Entscheidungsprozesse.

Projektlogik:

→ *Einmaliger Umsatz*

→ *Vergleichbarkeit*

→ *Preisverhandlung*

Architekturlogik:

→ *Klarer Einstieg*

→ *Wertstufen*

→ *Wachstumspfad*

→ *Preislogik*

01. Brand Designer

Angebotsarchitektur-System

01. Brand Designer

Angebotsarchitektur-System

Einstiegsangebot	Pilotprojekt	Premium-Paket	Growth-Paket
Kostenloser Branding-Check als strategischer Erstkontakt (z. B. „Ist dein Branding profitabel? – 5-Punkte-Analyse“)	Mini-Branding-Beratung (2.500 €) Konkrete Analyse + erste strategische Weichenstellung	Strategisches Full-Branding-System (6.000 – 12.000 €) Positionierung, Markenstrategie, visuelle Identität – als ganzheitliche Architektur	Marken-Rollout & Skalierungsarchitektur (12.000 – 24.000 €) Markenführung, Umsetzung, Expansion & strategische Weiterentwicklung

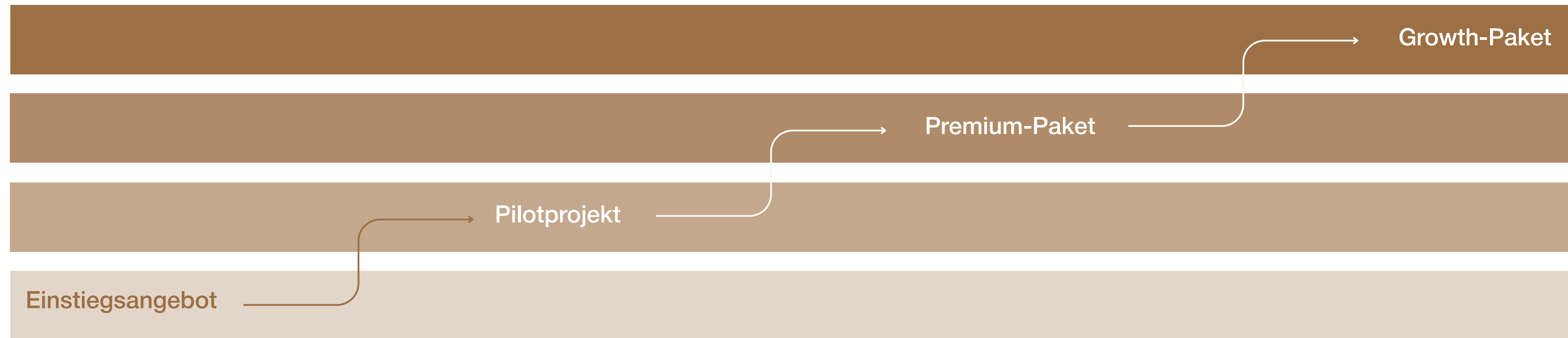
Kunden wissen oft nicht, ob sie Branding wirklich brauchen.

Die meisten Brand Designer verkaufen Leistungen. Strategisch aufgestellte Designer bauen Entscheidungsarchitekturen. Ein strukturiertes Angebotsmodell nimmt Unsicherheit aus dem Kaufprozess. Es führt vom ersten Diagnose-Moment über ein fokussiertes Pilotprojekt bis hin zu einer ganzheitlichen Markenarchitektur. Der Wert wird sichtbar, bevor über Preise gesprochen wird. Statt einzelne Projekte isoliert zu verkaufen, entsteht eine klare Logik: Analyse. Validierung. Umsetzung. Weiterentwicklung. Genau hier entscheidet sich, ob Branding als „nice to have“ wahrgenommen wird – oder als strategischer Wachstumstreiber. Die Positionierungsvorlage hilft dir, diese Struktur bewusst aufzubauen: mit klar definierten Einstiegsangeboten, nachvollziehbaren Wertstufen und einem Premium-Angebot, das nicht verteidigt werden muss. Struktur schafft Vertrauen.

Growth-Paket	_____	+24.000 €
Premium-Paket	_____	12.000 €
Pilotprojekt	_____	2.500 €

01. Brand Designer

Angebotsarchitektur-System



Pilotprojekt ist sinnvoll, wenn ...

- dein Kunde noch unsicher ist, ob ein Rebranding nötig ist
- Budget-Freigabe intern vorbereitet werden muss
- du einen strategischen Einstieg brauchst

Premium-Paket ist sinnvoll, wenn ...

- Marktposition geschärft werden muss
- Preise nicht durchgesetzt werden können
- Wachstum ohne klare Identität stagniert

Growth-Paket ist sinnvoll, wenn ...

- Skalierung ansteht
- neue Märkte oder Produktlinien kommen
- interne Markenführung fehlt

02. Web Designer

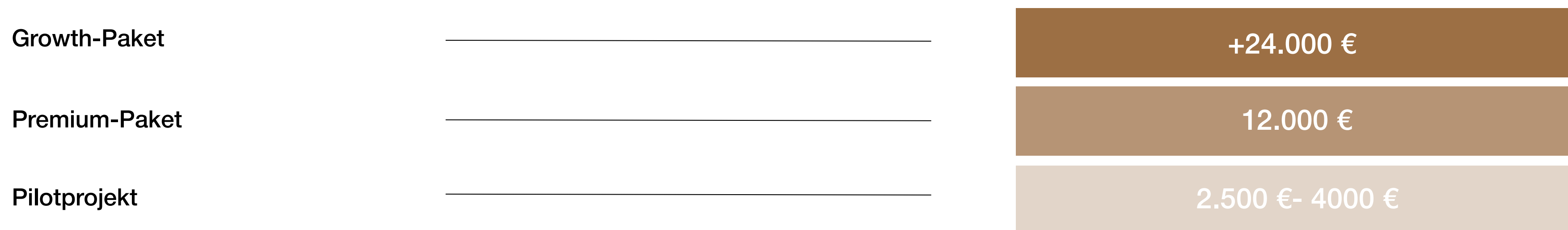
Angebotsarchitektur-System

02. Web Designer

Angebotsarchitektur-System

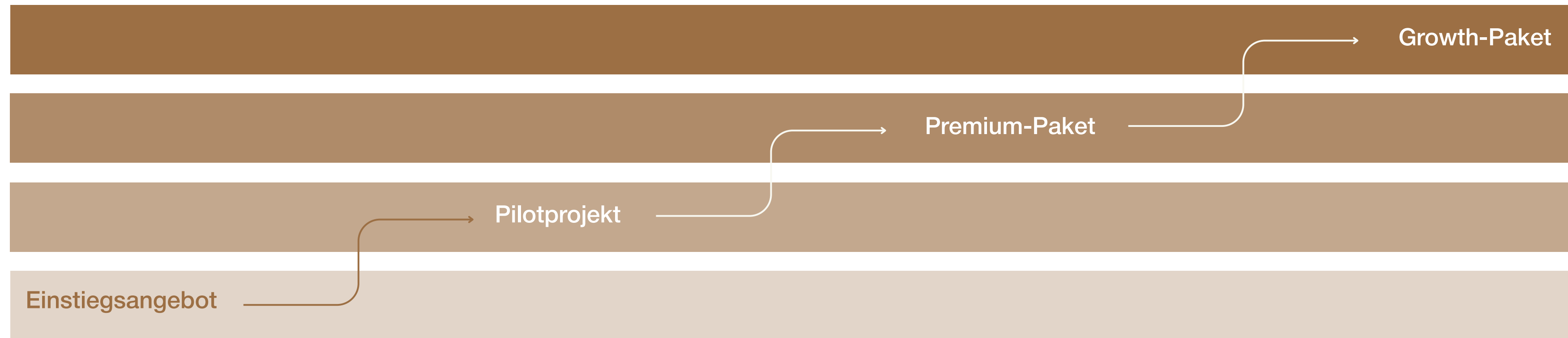
Einstiegsangebot	Pilotprojekt	Premium-Paket	Growth-Paket
<p>Kostenloser Website-Check als strategischer Erstkontakt (z. B. „Ist deine Website wirklich ein Vertriebssystem?“ – 5-Punkte-Analyse)</p>	<p>Conversion-Analyse & strategisches Website-Konzept (2.500 – 4.000 €) Konkrete Analyse, Struktur, User-Flow & Conversion-Logik</p>	<p>Conversion-optimierter Website-Relaunch (6.000 – 12.000 €) Positionierung, Struktur, Messaging, UX-Logik & Umsetzung als ganzheitliches Vertriebssystem</p>	<p>Skalierungs- & Performance-Architektur (12.000 – 25.000 €) Conversion-Optimierung, Funnel-Struktur, Testing, Expansion & strategische Weiterentwicklung</p>
<p>Diagnose statt Design verkaufen.</p>	<p>Strategische Entscheidungsgrundlage schaffen.</p>	<p>Website als Umsatzarchitektur.</p>	<p>Website als skalierbares System.</p>

Viele Kunden wissen gar nicht genau, ob sie wirklich „eine neue Website“ brauchen. Die meisten Webdesigner verkaufen Seiten. Strategisch positionierte Webdesigner hingegen entwickeln Systeme, die Anfragen generieren und Vertrieb planbar machen. Ein klar strukturiertes Angebotsmodell nimmt Unsicherheit aus dem Kaufprozess. Es führt den Kunden vom ersten Diagnosegespräch über ein definiertes Pilotprojekt hin zu einer skalierbaren Website-Architektur, die auf Wachstum ausgelegt ist. Hier liegt der entscheidende Unterschied: In der Projektlogik heißt es: „Wir brauchen eine neue Website.“ In der Architekturlogik heißt es: „Wir brauchen ein System, das kontinuierlich Anfragen erzeugt.“ Wird lediglich eine Website verkauft, entsteht Vergleichbarkeit – und damit Preisdruck. Wird hingegen ein durchdachtes Vertriebssystem verkauft, entsteht echter, messbarer Wert. Die Positionsvorlagen unterstützen dich dabei, diese Struktur bewusst aufzubauen: mit klar definierten Einstiegsangeboten, logisch aufgebauten Wertstufen und einem Premium-Angebot, das sich nicht rechtfertigen muss. Struktur schafft Vertrauen.



02. Web Designer

Angebotsarchitektur-System



Pilotprojekt ist sinnvoll, wenn ...

- dein Kunde unsicher ist, ob ein Relaunch wirklich nötig ist
- intern Budget argumentiert werden muss
- du einen strategischen Einstieg brauchst

Premium-Paket ist sinnvoll, wenn ...

- die Website keine qualifizierten Anfragen bringt
- Positionierung nicht klar transportiert wird
- Preise nicht durchgesetzt werden können
- Wachstum durch fehlende Struktur stagniert

Growth-Paket ist sinnvoll, wenn ...

- Skalierung ansteht
- mehrere Funnels oder Produktlinien integriert werden sollen
- Performance-Optimierung kontinuierlich erfolgen muss
- Marketing & Website stärker verzahnt werden sollen

03. UX Designer

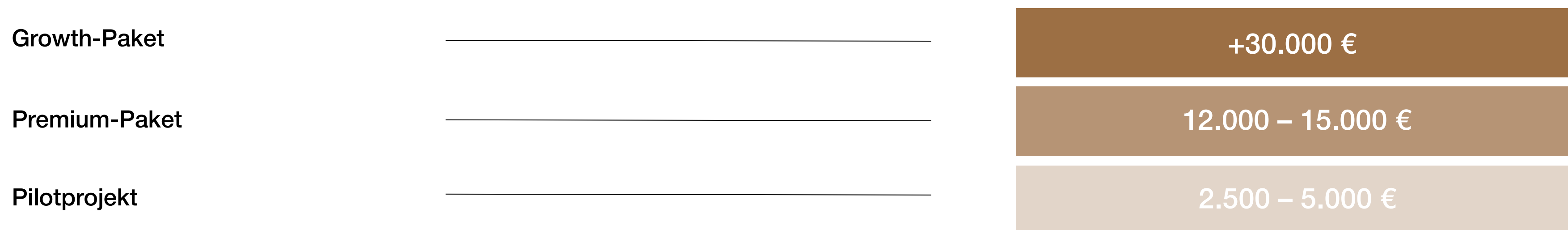
Angebotsarchitektur-System

03. UX Designer

Angebotsarchitektur-System

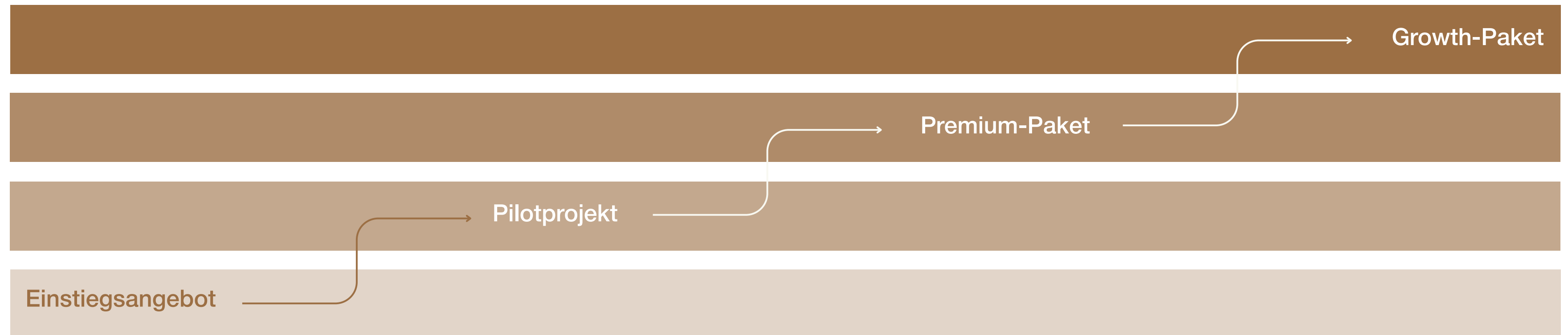
Einstiegsangebot	Pilotprojekt	Premium-Paket	Growth-Paket
UX-Review als strategischer Erstkontakt (z. B. „Warum verlassen Nutzer dein Produkt?“ – Usability-Quick-Audit)	UX-Analyse & Optimierungs-Sprint (2.500 – 5.000 €) Research, User-Journey-Analyse & konkrete Optimierungs-Roadmap	Produkt-UX-Architektur (6.000 – 15.000 €) Struktur, User-Flows, Interaktionslogik & Conversion-Optimierung als ganzheitliche Nutzerarchitektur	Retention- & Conversion-Optimierungssystem (15.000 – 30.000 €) Testing, Funnel-Optimierung, Daten-Auswertung & strategische Weiterentwicklung
Problembewusstsein schaffen.	Validierte Entscheidungsgrundlage.	UX als Business-Hebel.	UX als kontinuierliches Wachstumssystem.

Viele Kunden wissen gar nicht genau, ob sie wirklich „eine neue Website“ brauchen. Die meisten Webdesigner verkaufen Seiten. Strategisch positionierte Webdesigner hingegen entwickeln Systeme, die Anfragen generieren und Vertrieb planbar machen. Ein klar strukturiertes Angebotsmodell nimmt Unsicherheit aus dem Kaufprozess. Es führt den Kunden vom ersten Diagnosegespräch über ein definiertes Pilotprojekt hin zu einer skalierbaren Website-Architektur, die auf Wachstum ausgelegt ist. Hier liegt der entscheidende Unterschied: In der Projektlogik heißt es: „Wir brauchen eine neue Website.“ In der Architekturlogik heißt es: „Wir brauchen ein System, das kontinuierlich Anfragen erzeugt.“ Wird lediglich eine Website verkauft, entsteht Vergleichbarkeit – und damit Preisdruck. Wird hingegen ein durchdachtes Vertriebssystem verkauft, entsteht echter, messbarer Wert. Die Positionsvorlagen unterstützen dich dabei, diese Struktur bewusst aufzubauen: mit klar definierten Einstiegsangeboten, logisch aufgebauten Wertstufen und einem Premium-Angebot, das sich nicht rechtfertigen muss. Struktur schafft Vertrauen.



03. UX Designer

Angebotsarchitektur-System



Pilotprojekt ist sinnvoll, wenn ...

- Nutzer abspringen
- Conversion stagniert
- ein Relaunch vorbereitet werden soll
- Datenbasis geschaffen werden muss

Premium-Paket ist sinnvoll, wenn ...

- das Produkt strategisch neu strukturiert werden muss
- Skalierung geplant ist
- UX bisher isoliert gedacht wurde
- Business-Ziele klar mit UX verzahnt werden sollen

Growth-Paket ist sinnvoll, wenn ...

- internationale Expansion geplant ist
- mehrere Produktbereiche koordiniert werden müssen
- kontinuierliche Optimierung entscheidend ist
- UX als strategische Disziplin etabliert werden soll

04. Design-Agentur

Angebotsarchitektur-System

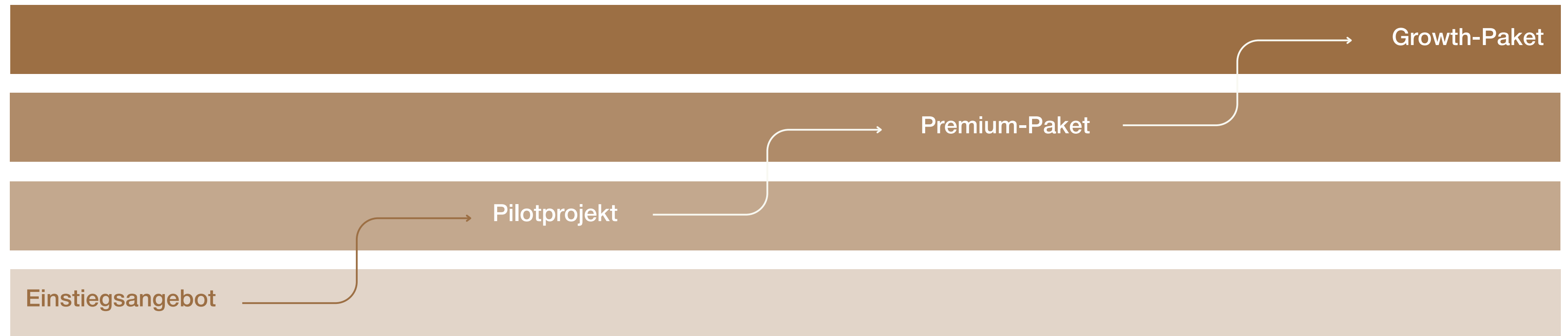
04. Design-Agentur

Angebotsarchitektur-System

Einstiegsangebot	Pilotprojekt	Premium-Paket	Growth-Paket
Strategische Angebots- & Positionierungsanalyse (z. B. „Warum stagnieren eure Monatsumsätze trotz guter Projekte?“)	Neustrukturierung von: Leistungsarchitektur, Paketlogik, Wertstufen, Preisstrategie, Angebotsargumentation)Entwicklung skalierbarer Service-Modell. Einführung wiederkehrender Umsätze, klare Entscheidungsstufen im Vertrieb, High-Ticket-Angebotsstruktur	Skalierungs- & Organisationsarchitektur. Rollen- & Teamstruktur, Kapazitätsmodell, Profitabilitätssteuerung, Angebots-Standardisierung, strategische Wachstumsplanung
Den strukturellen Engpass sichtbar machen.	Von Projektverkauf zu Angebotsarchitektur.	Planbare Umsätze statt Einzelprojekte.	Unabhängigkeit vom Inhaber. Skalierbares Agenturmodell.

Viele Kunden wissen gar nicht genau, ob sie wirklich „eine neue Website“ brauchen. Die meisten Webdesigner verkaufen Seiten. Strategisch positionierte Webdesigner hingegen entwickeln Systeme, die Anfragen generieren und Vertrieb planbar machen. Ein klar strukturiertes Angebotsmodell nimmt Unsicherheit aus dem Kaufprozess. Es führt den Kunden vom ersten Diagnosegespräch über ein definiertes Pilotprojekt hin zu einer skalierbaren Website-Architektur, die auf Wachstum ausgelegt ist. Hier liegt der entscheidende Unterschied: In der Projektlogik heißt es: „Wir brauchen eine neue Website.“ In der Architekturlogik heißt es: „Wir brauchen ein System, das kontinuierlich Anfragen erzeugt.“ Wird lediglich eine Website verkauft, entsteht Vergleichbarkeit – und damit Preisdruck. Wird hingegen ein durchdachtes Vertriebssystem verkauft, entsteht echter, messbarer Wert. Die Positionsvorlagen unterstützen dich dabei, diese Struktur bewusst aufzubauen: mit klar definierten Einstiegsangeboten, logisch aufgebauten Wertstufen und einem Premium-Angebot, das sich nicht rechtfertigen muss. Struktur schafft Vertrauen.

Growth-Paket	_____	+ 40.000 €
Premium-Paket	_____	+ 18.000 €
Pilotprojekt	_____	+ 6.000 €



Pilotprojekt ist sinnvoll, wenn ...

- Umsätze stagnieren
- Projekte zu individuell kalkuliert werden
- Margen schwanken
- Angebote zu komplex wirken

Premium-Paket ist sinnvoll, wenn ...

- Retainer aufgebaut werden sollen
- wiederkehrende Umsätze fehlen
- High-Ticket-Angebote nicht durchgesetzt werden
- Vertrieb nicht strukturiert ist

Growth-Paket ist sinnvoll, wenn ...

- Skalierung geplant ist
- Team aufgebaut oder umstrukturiert wird
- Inhaber operativ überlastet ist
- Umsatzsprung geplant ist

Du hast jetzt zwei Optionen:

Ohne Impact Freelance



Selbstständig im Reaktionsmodus.

- ⊗ Du versuchst, viele anzusprechen – und bleibst austauschbar.
- ⊗ Diffuse Wahrnehmung: Du bist sichtbar, aber nicht greifbar.
- ⊗ Individuelle Angebote: Jedes Projekt beginnt bei null.
- ⊗ Zeit gegen Geld: Effizienz senkt deinen Umsatz.
- ⊗ Unplanbare Anfragen: Empfehlungen statt System.
- ⊗ Preisgespräche: „Geht da noch was?“ wird zur Routine.

Mit Impact Freelance



Unternehmerisch mit Struktur.

- ✓ Klare Marktrolle: Du wirst gewählt – nicht verglichen.
- ✓ Präzises Angebot: In Sekunden verständlich.
- ✓ Planbare Nachfrage: Sichtbarkeit folgt Strategie.
- ✓ Wirkung statt Stunden: Ergebnis ist deine Währung.
- ✓ Stabile Preise: Kein Feilschen. Kein Rechtfertigen.
- ✓ Tragfähiges Business: Weniger Chaos. Mehr Kontrolle.



[Strategiegelgespräch buchen.](#)

Wie kommen wir dahin?

Unsere Impact Methode...

PHASE 1

FUNDAMENT & POSITIONIERUNG

PHASE 2

PREMIUM-ANGEBOT PREISGESTALTUNG

PHASE 3

SICHTBARKEIT & PERSONAL BRAND

PHASE 4

LEAD-GENERIERUNG

PHASE 5

VERKAUF & CLOSING

PHASE 6

KI & AUTOMATISIERUNG

Unsere 3 Säulen für deinen Erfolg

ACCOUNTABILITY ↗

Du bleibst nicht allein. Durch klare Struktur, regelmäßige Check-ins und echte Betreuung setzt du deine Ziele konsequent um – ohne Umwege, ohne Aufschieben.

E-LEARNING ↗

Alle Strategien, Frameworks und Vorlagen jederzeit abrufbar. Praxisnah, verständlich und so aufgebaut, dass du sofort ins Umsetzen kommst.

COMMUNITY + EVENTS ↗

Ein Umfeld aus Experten, Unternehmern und ambitionierten Selbstständigen. Austausch, Inspiration und echte Verbindungen, die dein Wachstum beschleunigen.

IMPACT — F

3-5x

10-25+

Die Referenz für strategische Skalierung.

Was unsere Kunden konkret erreichen



HÖHERE PREISE DURCH
KLARE POSITIONIERUNG

QUALIFIZIERTE LEADS
PRO WOCHE –
KONSTANT &
PLANBAR



BEIGE AND WINE



IMPACT — F

30-50%

20-100K

Die Referenz für strategische Skalierung.

Was unsere Kunden konkret erreichen



WENIGER OPERATIVE
ARBEIT DURCH SYSTEME
& AUTOMATIONEN

MONATSUMSATZ MIT
STABILEN PROZESSEN
UND KLARER
ANGEBOTSSTRUKTUR

Strategiegelgespräch buchen



[Strategiegelgespräch buchen.](#)