

Inhaltsverzeichnis

Hansel & Vogt (HV) Steuerberatungskanzlei (derzeit aktiver Kunde)

Fokus: Vertriebsskalierung & Aufbau eines effizienten Performance Marketings

Ergebnis: Von 2 auf 10 Neukunden pro Monat nach NUR 3 Monaten (112k€/Monat)

Ergebnisse	Ausgegebener Betrag	Kosten pro Ergebnis
40 Abgeschlossene Reg...	15.548,21 €	388,71 € Pro „Registrierung a...
180 Funnel Completed	4.077,44 €	22,65 € Pro Funnel Completed
— Mehrere Conversions	19.626,44 € Gesamtausgaben	— Mehrere Conversions

CLOSE - NEUKUNDE
65 CLOSED
ANNUALIZED VALUE 728.000 €

Zeitraum: 6,5 Monate - von 01.01.2025 bis 15.06.2025

Trotz eines extrem starken Angebots und ersten erfolgreichen Kundenprojekten schaffte es HV **nicht** nachhaltig, den **Vertrieb zu skalieren**. In dieser Situation kam HV auf Social Seed zu. Innerhalb weniger Wochen bauten wir ein **hocheffizientes Performance Marketing Vertriebssystem** auf, das schnell auf sechstellige Monatsumsätze skalierte.

Wer ist die HV Steuerberatungskanzlei?

HV ist eine Steuerberatungskanzlei mit einem klaren Fokus auf E-Commerce-Brands (insbesondere D2C, FBA, Amazon-Seller und TikTok-Shop-Betreiber), die spezielle steuerliche Anforderungen und Bedürfnisse haben. Webseite: <https://hv-steuerberatung.de/>.

Welche Probleme gab es?

Die eigenen Gehversuche sowie Empfehlungen von diversen Agenturen vor unserer Zusammenarbeit waren geprägt von extrem schlechten Conversions und damit verbundenen schlechten Returns / ROAS Zahlen, die deutlich machten, dass Geld verbrannt statt generiert wird. Zurück gingen diese Probleme auf die genutzten Ad Creatives und sowie die nicht wirklich conversion-optimierte Landingpage!

Wie haben wir das Problem gelöst?

1. Tiefenanalyse (Markt-, Zielgruppen-, Produkt- & Vertriebsverständnis)

Im ersten Schritt haben wir die Hauptprobleme & Hebel im Online Marketing / Vertrieb identifiziert.

Dazu gehörten folgende Punkte:

- Kein strukturierter Creative Prozess / keine zielgruppenrelevante Creatives
- Kostspielige Media Buying Fehler
- Kostspielige Fehler im Bereich der Conversionoptimierung in Landingpage & Funnel

2. Konzeption & Umsetzung: Werbekampagne, Landingpage/Funnel & Ad Creatives

Im zweiten Schritt, haben wir für HV eine hochperformante Landingpage samt Funnel aufgebaut, die exakt auf die Sprache und Bedürfnisse von E-Com-Foundern zugeschnitten ist - kombiniert mit conversion-starken Creatives und Meta Ads.

Der Fokus bei Landingpage & Funnel lag vor allem auf den folgenden Punkten:

- Die Landingpage haben wir mit einem dedizierten Video-Sales-Letter (VSL) ausgestattet.
- Die Website wurde außerdem strukturell und semantisch auf KI-Lesbarkeit & -Ranking optimiert (GEO: Generative Engine Optimization).

Hier findest du die Referenz-Links:

- [Link](#) zu Landingpage & Funnel (Seite ist mobile-optimiert!)
- [Link](#) zu den genutzten Ad Creatives

3. Kampagnen Management

In den letzten 6,5 Monaten haben wir:

- ca. 20k€ an Werbebudget investiert
- 220 Leads generiert (Preis pro Lead ≈ 90€)
- 65 Neukunden abgeschlossen (Conversion ≈ 30%)
- 728.000€ Umsatz generiert (ROAS ≈ 36,4)

4. Aufbau Vertriebsmanagement & CRM Integration

Um sicherzustellen, dass Leads effizient bearbeitet und nachgehalten werden können, haben wir für HV eine interne Vertriebsstruktur aufgebaut sowie die Einführung eines CRMs (Close) realisiert.

Das Ergebnis?

Skalierung von 2 auf 10 Neukunden/Monat und 112k€/Monat in NUR 3 Monaten

Parallel dazu wurde die Marke „HV – die Ecom-Steuerberater“ etabliert und am Markt positioniert. Diese Positionierung war so wirksam, dass Jan Philipp (Gründer) in kürzester Zeit als Experte auf der Ecom Stage der „This Is Marketing“ eingeladen wurde – der wichtigsten Marketing Messe Deutschlands. (Link zur Speaker Seite: <https://event.thisismarketing.de/speaker-e-com>)

Weitere Informationen & Quelle zur Hansel & Vogt (HV) Steuerberatungskanzlei:

- [Social Seed: HV Steuerberater Recruiting Case](#)