



Revenue Engine Circle: Marketing und Vertrieb setzen gemeinsam um

Der Revenue Engine Circle ist ein betreuter Umsetzungsraum für B2B-Teams. Marketing und Vertrieb eines Unternehmens arbeiten dort als Tandem an einem konkreten Vorhaben für ihre Revenue Engine: in festem Monatstakt, mit erprobten Arbeitsmitteln und im vertraulichen Kreis von höchstens zwölf Unternehmen. Genauso können zwei Personen aus dem Marketing oder zwei aus dem Vertrieb gemeinsam teilnehmen.

Jeden Monat eine relevante Entscheidung treffen, einen Hebel umsetzen und die Wirkung sichtbar machen.

990 €

pro Monat zzgl. USt.
für zwei Personen

max. 12

Unternehmen,
kein Wettbewerber am
Tisch

6 Monate

Mindestlaufzeit,
danach quartalsweise

12.01.2027

Start der
Gründungskohorte

Gute Impulse – aber am Montag gewinnt das Tagesgeschäft

Viele Verantwortliche kommen mit klaren Ideen aus einem Seminar oder Workshop. Dann stehen sie wieder allein vor der eigenen Organisation. Am Seminartag ist die Richtung klar, am Montag konkurriert das Vorhaben mit Tagesgeschäft, Abstimmungen und Entscheidungen, die noch niemand getroffen hat.

Dazu kommt ein Klassiker: Marketing und Vertrieb arbeiten parallel statt gemeinsam. Leads werden übergeben, aber nicht angenommen. Die Buyer Persona existiert, aber nur im Marketing. So entsteht keine Revenue Engine.

Was der Revenue Engine Circle ist

Der Circle ist **kein Zugang zu Content**. Sie erhalten einen klaren Umsetzungsrahmen für Ihr eigenes Revenue-Thema.

- **Methode statt Meinungsmarkt:** Gearbeitet wird nach dem Schuster-Modell®, dem Empathischen Funnel® und der Revenue Engine – nicht nach dem Tipp des Tages.
- **Takt statt Vorsatz:** Ein Jahresbogen, ein Monatsrhythmus und ein 90-Tage-Loop halten Ihr Vorhaben in Bewegung.
- **Team statt Einzelkämpfer:** Marketing und Vertrieb arbeiten gemeinsam, im Kreis anderer Unternehmen mit denselben Fragen.

Aus jedem Termin nehmen Sie drei Dinge mit: **eine gemeinsam abgestimmte Entscheidung, ein Arbeitsmittel und einen umsetzbaren nächsten Schritt.**

Was Ihr Team erhält

Baustein	Umfang	Ihr Ergebnis
Klarheit über den Hebel	Revenue-Engine-Selbstcheck, gemeinsames 90-Tage-Vorhaben, Prioritäts-Canvas	Antwort auf „Was verbessern wir als Nächstes gemeinsam?“
Revenue Lab	monatlich, 90 Minuten online	ein konkreter Arbeitsschritt für Ihr Unternehmen
Case Clinic	monatlich, 60 Minuten online	eine bessere Entscheidung zu einem realen Fall
Open Office Hour	monatlich, 60 Minuten online	Antworten auf Ihre Anwendungsfragen
Revenue-Engine-Klinik	45 Minuten pro Quartal, nur für Ihr Unternehmen	Priorität und Plan für die nächsten 90 Tage
Expert Studio	quartalsweise, mit Fachleuten aus meinem Netzwerk	technische Tiefe zu Daten, CRM, Marketing Automation oder KI
Revenue Engine Library	Canvas, Vorlagen, Checklisten, Prompt-Bausteine, Aufzeichnungen	Arbeitsmittel mit Anleitung und Beispiel
Peer-Austausch	vertraulich und moderiert	Lösungen anderer Unternehmen für dieselben Fragen

Typische Fälle aus der Case Clinic

- „Unser Vertrieb akzeptiert unsere MQLs nicht. Wo liegt der eigentliche Engpass?“
- „Wir haben eine Marketing-Automation-Plattform, nutzen aber nur Newsletter. Was wäre der nächste sinnvolle Anwendungsfall?“
- „Wir kennen unsere Ansprechpartner, aber nicht das ganze Buying Center.“
- „Unsere Bestandskunden kaufen wieder, aber wir entwickeln sie nicht gezielt weiter.“

So läuft ein Jahr im Circle

Jedes Quartal widmet sich einer Station der Revenue Engine. Wer ein dringendes Thema hat, legt in der Quartals-Klinik seine eigene Reihenfolge fest.

Quartal	Leitfrage	Schwerpunkt	Arbeitsergebnis
Q1 · Verstehen	Wen wollen wir in welcher Situation besser verstehen?	Deep Buyer Persona, Buying Center, Customer Journey	Fokus-Persona, Buying-Center-Skizze, Prioritätenbild
Q2 · Nachfrage entwickeln	Wie werden wir an den richtigen Wasserlöchern sichtbar?	Suchverhalten, Touchpoints, Content, Wasserloch-Strategie®	Themenlandkarte, Content-Mapping, erster Nurturing-Impuls
Q3 · Reife ermöglichen	Wie lassen wir Interessenten reifen, statt grüne Bananen zu übergeben?	Progressive Profiling, Lead Scoring, Routing, Übergabe	gemeinsame MQL/SAL-Logik
Q4 · Wert aus Beziehungen	Wie entwickeln wir Kunden nach dem Abschluss weiter?	Vertrieb, Service, R/U/C-Selling	Account-Entwicklungsplan, Review der Revenue Engine

Für wen der Circle passt – und für wen nicht

Der Circle passt, wenn ...	Der Circle passt nicht, wenn ...
Sie erklärungsbedürftige B2B-Leistungen anbieten	Sie nur Vorlagen suchen
Sie ein konkretes Vorhaben für die nächsten sechs Monate haben	Sie jeden Monat Beratertage erwarten
zwei Personen aus Ihrem Unternehmen gemeinsam an dem Vorhaben arbeiten können	noch keine Entscheidung für ein Revenue-Thema gefallen ist
Sie bereit sind, anonymisierte Erfahrungen zu teilen	Sie ein allgemeines Digital-Netzwerk suchen

Typische Teilnehmende sind Marketing- und Vertriebsleitungen, Verantwortliche für CRM und Marketing Automation, Sales Operations und Customer Success, in kleineren Unternehmen auch die Geschäftsführung selbst.

Investition und Laufzeit

Lizenz	Investition	Enthalten
Revenue Team Lizenz	990 € pro Monat zzgl. USt.	zwei benannte Personen, alle Formate, Library, eine Klinik pro Quartal
Zusatzplatz	190 € pro Monat zzgl. USt.	eine weitere Person aus Ihrem Unternehmen
Practitioner	590 € pro Monat zzgl. USt.	eine Person, alle Gruppenformate, ohne Quartals-Klinik
Intensiv-Sparring	nach Vereinbarung	zusätzliche Einzel- oder Team-Sessions

Die Mindestlaufzeit beträgt sechs Monate bei halbjährlicher Zahlung im Voraus. Danach verlängert sich die Teilnahme jeweils um ein Quartal.

Gründungskohorte: Start am **12. Januar 2027**, höchstens **12 Unternehmen**. Bitte sagen Sie bis zum **20. November 2026** zu, denn Aufbau und Terminplanung hängen davon ab.

So kommen Sie in den Circle

In den Circle führt kein Bestellknopf, sondern ein Gespräch.

- 1 Fit-Gespräch (20–30 Minuten):** Wir klären Ihr Vorhaben, die beiden Teilnehmenden und ob der Circle zu Ihnen passt – auch, ob schon ein direkter Wettbewerber dabei ist.
- 2 Angebot:** Sie erhalten ein Blatt mit Ihrem Vorhaben, Leistung, Laufzeit und Terminen, auch für Ihre Geschäftsführung.
- 3 Start:** Nach Ihrer Zusage erhalten Sie Ihre Zugänge und beginnen mit dem Revenue-Engine-Selbstcheck.

Häufige Fragen

Garantieren Sie mehr Umsatz oder mehr Leads?

Nein. Wer im B2B garantierte Umsatzsteigerungen verspricht, kann sie nicht halten. Ich verspreche etwas anderes: Jeden Monat treffen Sie eine relevante Entscheidung und setzen einen Hebel um. Jedes Quartal wissen Sie, wo Sie standen und was sich verändert hat.

Wer ist schon dabei? Gibt es Referenzen?

Die Gründungskohorte startet im Januar 2027. Stimmen aus dem Circle zeige ich, sobald es sie gibt, und nur mit Zustimmung der Mitglieder. Ich zeige keine Referenzen, die es noch nicht gibt. Was es schon gibt, ist die Methode aus meinen Büchern, Seminaren und Beratungsprojekten.

Wie viel Zeit müssen wir einplanen?

Etwa drei bis vier Stunden gemeinsame Zeit pro Monat in den Live-Formaten, dazu die Arbeit an Ihrem eigenen 90-Tage-Vorhaben.

Wer aus unserem Team sollte teilnehmen?

Idealerweise ein Tandem aus Marketing und Vertrieb. Es können aber auch zwei Personen aus dem Marketing oder zwei aus dem Vertrieb teilnehmen. Eine dritte Person kann für 190 € pro Monat dazukommen.

Sitzt unser Wettbewerber mit am Tisch?

Nein. Direkte Wettbewerber nehme ich nicht gemeinsam auf. Nur so kann in den Case Clinics offen gesprochen werden.

Bekommen wir Unterstützung bei unseren Tools?

Tool-Support und Implementierung gehören nicht zum Circle. Der Circle klärt, was ein Tool leisten soll. Für wiederkehrende Tool-, Daten- oder Integrationsfragen hole ich Fachleute ins Expert Studio.

Was passiert mit dem, was wir im Circle erzählen?

Es bleibt im Circle. Case Clinics und Kliniken werden nicht aufgezeichnet, Kundennamen und sensible Daten werden anonymisiert.

Wie läuft der Circle technisch ab?

Die Live-Formate finden online in Microsoft Teams statt. Library, Aufzeichnungen und Termine finden Sie in einem geschlossenen Mitgliederbereich.

Worin unterscheidet sich der Circle vom Revenue Engine Coaching?

Im Revenue Engine Coaching arbeite ich ausschließlich mit Ihrem Unternehmen, monatlich und individuell. Im Circle lernen Sie im Kreis anderer Unternehmen, mit festem Takt und geringerem Budget.

Ihr Gastgeber



Norbert Schuster, Geschäftsführer der strike2 GmbH und Erfinder des Schuster-Modells® und des Empathischen Funnels®. Ich begleite B2B-Mittelständler beim Aufbau ihrer Revenue Engine – als Berater, Autor und Speaker.

Im Circle bin ich Architekt und Übersetzer zwischen Mensch, Prozess und Technologie. Für technische Tiefe hole ich Fachleute aus meinem Netzwerk dazu.

Fit-Gespräch vereinbaren

Norbert Schuster · strike2 GmbH

n.schuster@strike2.de · 0170-4170717 · www.strike2.de/circle

Alle Preise zzgl. gesetzlicher Umsatzsteuer. Stand: September 2026. Titelbild: mit KI erstellte Illustration.