



Akquisekraft

Doping für deinen Vertrieb.

Erfolgreich mit Freelancern arbeiten

Als Solopreneur mit System



Für wen ist dieser Ratgeber?



Akquisekraft
Doping für deinen Vertrieb.

?

Als Solopreneur willst du wachsen – ohne direkt Mitarbeiter anzustellen. Dafür brauchst du verlässliche Freelancer, mit denen du effizient, professionell und strukturiert zusammenarbeiten kannst. Ziel ist Entlastung, Qualität und Skalierbarkeit, ohne Kontrollverlust oder Chaos.



Akquisekraft

Doping für deinen Vertrieb.

1. Klare Rollen & Aufgaben definieren



1.

Bevor du jemanden beauftragst, musst du genau wissen, was du abgeben willst, wie viel Verantwortung du delegieren möchtest und welche Ergebnisse du erwartest.

Fragen zur Selbstklärung:

- **Welche Aufgaben halten mich operativ auf – obwohl sie nicht mein Kernwertbeitrag sind?**
- **Welche Aufgaben können Dritte mit 80–100 % meiner Qualität übernehmen?**
- **Wo brauche ich Spezialwissen (Design, Technik, Copywriting, Ads)?**
- **Was ist regelmäßig (z. B. LinkedIn-Postings), was projektbasiert (z. B. Landingpage bauen)?**

✚ **Tipp: Starte mit wiederholbaren, klar abgrenzbaren Aufgaben – keine offenen Problemstellungen.**



Akquisekraft

Doping für deinen Vertrieb.

2. Die richtigen Freelancer finden



Freelancer finden



Akquisekraft

Doping für deinen Vertrieb.

2.

Die Qualität deiner Ergebnisse hängt direkt von der Qualität deiner Dienstleister ab. Suche gezielt – nicht nur günstig, sondern passend zu deinem Anspruch.

Kanäle zur Freelancer-Suche:

- Persönliches Netzwerk / Empfehlungen
- LinkedIn / XING (aktive Ansprache mit Projektkontext)
- Freelancer-Plattformen (z. B. Malt, Fiverr Pro, Upwork, Freelance.de)
- Facebook- oder Slack-Communities (z. B. „Digitale Nomaden“, „Copywriting Freelancers DE“)

Worauf du achten solltest:

- Klare Referenzen & Arbeitsproben
 - Verständliche Kommunikation & Termintreue
 - Prozesssicherheit (z. B. Briefingfragen, Statusupdates)
 - Soft Skills: lösungsorientiert, selbstständig, zuverlässig
- 💡 **Merksatz:** Gute Freelancer wollen geführt werden – aber nicht bevormundet.

Besuche uns auf: www.akquisekraft.de



Akquisekraft

Doping für deinen Vertrieb.

3. Effektive Zusammenarbeit aufsetzen



3.

Freelancer funktionieren am besten, wenn sie klare Spielregeln, Prozesse und Ansprechpartner haben – auch bei Solo-Unternehmern.

Essenzielle Grundlagen:

- Onboarding-Call (15–30 Min): Ziel, Erwartungen, Tools, Deadlines, Feedbackkultur klären
- Briefing-Dokument: Ziel, Zielgruppe, Kontext, Umfang, Beispiele, Dos & Don'ts
- Zentrale Kommunikation: z. B. Slack, E-Mail, Notion-Kommentare – nicht mehrere Kanäle gleichzeitig
- Verbindliche Deadlines & Meilensteine – schriftlich fixiert

Beispielstruktur für Briefings:

- Ziel der Aufgabe
- Zielgruppe / Use Case
- Erwartetes Ergebnis (Text, PDF, Design, etc.) inklusive Format, Umfang und Struktur
- Fristen, Feedbackschleifen, Ansprechpartner



Tipp: Verwende ein einheitliches Briefing-Template für alle Projekte.



Akquisekraft

Doping für deinen Vertrieb.

4. Selbstorganisation als Solopreneur



4.

Wenn du mit Freelancern arbeitest, brauchst du ein zentrales System, das dir Überblick über Aufgaben, Deadlines und Verantwortlichkeiten gibt.

Bewährte Tools:

- Notion / Trello / ClickUp: Projektmanagement, Aufgaben, Dokumentation
- Slack / E-Mail / Loom: Kommunikation & Abstimmung
- Google Drive / Dropbox: Gemeinsame Dateiablage
- Clockify / Toggl: Zeittracking & Transparenz bei Stundensätzen
- Rollenverteilung (auch als Solo-Unternehmer):
 - Du bist Projektmanager: Planung, Briefing, Koordination
 - Freelancer sind Fach-Umsetzer: Umsetzung, Rückmeldung, Qualitätskontrolle
 - Du bist Verantwortlicher: Feedback, finaler Review, Abnahme
- 🎯 Ziel: Du arbeitest am Unternehmen, nicht nur darin – mit klarer Steuerung.



Akquisekraft

Doping für deinen Vertrieb.

5. Qualitätskontrolle & Feedback etablieren



5.

Gute Freelancer erwarten Feedback – und entwickeln sich weiter, wenn du sie führst.

Feedbackstruktur:

- Konstruktiv, konkret, zeitnah
 - Fokus auf: Zielerreichung, Stil, Verständlichkeit, Umsetzbarkeit
 - Regel: Loben – kritisieren – verbessern (sandwichartige Struktur)
 - Nutze regelmäßige Check-ins (z. B. bei wiederkehrenden Aufgaben: wöchentlicher Sync)
- 💡 **Tipp: Speichere gute Ergebnisse als Referenzbeispiele für künftige Aufgaben (z. B. Text-Stil, Layouts, Ablauf).**



Akquisekraft

Doping für deinen Vertrieb.

6. Langfristige Partnerschaften aufbauen



6.

Je besser du mit Freelancern arbeitest, desto mehr kannst du mit weniger Aufwand erledigen – Vertrauen und Prozessklarheit führen zu echter Skalierbarkeit.

Empfehlungen:

- **Baue einen „Pool“ mit 3–5 zuverlässigen Freelancern auf (verschiedene Kompetenzen)**
- **Pflege die Beziehung: pünktliche Bezahlung, Wertschätzung, Verlässlichkeit**
- **Biete Perspektiven: Folgeprojekte, Wachstum, gemeinsame Erfolgsgeschichten**

🌱 **Langfristiges Ziel: Du bist nicht mehr der Flaschenhals – sondern der Dirigent.**



Akquisekraft

Doping für deinen Vertrieb.

7. Zusammenfassung: Dein 6-Schritte-Plan zur professionellen Freelancer- Zusammenarbeit



Zusammenfassung



Akquisekraft
Doping für deinen Vertrieb.

7.

- 1. Rollen definieren: Was du abgeben willst & was nicht
- 2. Geeignete Partner finden: Qualität & Passung > Preis
- 3. Zusammenarbeit strukturieren: Klarheit, Prozesse, Kommunikation
- 4. Organisation aufbauen: Tools, Dokumentation, Überblick
- 5. Qualität sichern: Feedback, Standards, Weiterentwicklung
- 6. Beziehungen pflegen: Vertrauen, Wiederverwendung, Entlastung