BEISPIEL · Mein eigener Potenzial-Check vom 04.11.2026. So sah meine Website damals aus, so sieht der Check aus, den du bekommst. Seitdem umgesetzt: die Strategie-Session als bezahlter Fokus-Termin und ein eigener Weg für KI im Unternehmen. Für die Veröffentlichung angepasst: aktueller Preis im Abschlussblock, eine nicht öffentliche Seite und ein Hinweis zu internen Abläufen entfernt; Inhalt vom 04.11., dargestellt in der aktuellen Fassung des Checks. Der Gold Pass ist seit 07.11.2026 pausiert.

THE GROWTH AUDIT
by Choose The Alchemy

POTENZIAL-CHECK

Sascha Busse / Choose The Alchemy

https://choosethealchemy.com · 2026-11-04

WAS DEIN BUSINESS MÖGLICHERWEISE GERADE ÜBERSIEHT

Seitentyp: Personenmarke · **Hauptziel:** Besucher wählen ihren passenden Einstieg: einen kostenlosen Download mit E-Mail-Anmeldung (Freedom Protocol, THE BRAIN) oder den Clarity Call. Von dort sollen sie zu Gold Pass, Gold Kompass oder AI OS weitergehen.

Dein ungenutzter Hebel

Ein Einzelcall ist schon angedeutet – auf den geprüften Seiten aber ohne Preis und ohne Buchungsweg.

Du lässt bewusst offen, ob nach dem kostenlosen Gespräch ein einzelner Call folgt – das entscheidet sich laut deiner Seite erst dort. Der Preis dafür: Wer nur eine konkrete Frage hat, bekommt sie gratis beantwortet oder geht, weil zwischen kostenlos und Gold Pass bzw. Gold Kompass auf den geprüften Seiten keine Stufe mit Preis sichtbar ist. Prüfenswert ist, ob ein sichtbarer Fokus-Call mehr ernsthafte Anfragen bringt, ohne Gespräche zu ersetzen, die sonst zu Gold Kompass führen.

WARUM WIR DAS SEHEN

BEOBACHTET Die Gold-Pass-Seite verweist Menschen mit einer einzelnen konkreten Frage ausdrücklich auf den Clarity Call, der laut eigener Seite kostenlos ist.
Fundstelle: /gold-pass, /clarity-call

BEOBACHTET Auf der Crypto-Compass-Seite ist Stufe 3 „Persönlich klären“ für eine konkrete Frage gedacht und führt in den Clarity Call. Den Einzelcall erwähnt nur der Kleintext darunter, ohne Preis und ohne Buchung.
Fundstelle: /crypto-compass

BEOBACHTET Die Gold-Kompass-Seite setzt einen regulären Preis für Einzelcalls voraus.
Fundstelle: /gold-kompass

Einschätzung — das müsstest du bestätigen: Ob es einen festen Preis für Einzelcalls gibt und wie viele Clarity Calls heute zu Gold Kompass führen, denn davon hängt ab, ob ein Fokus-Call zusätzlich verkauft oder Gold-Kompass-Gespräche ersetzt.

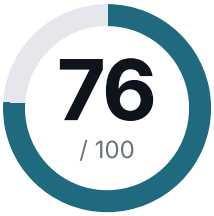
WAS DARAUS MÖGLICH WIRD

Fokus-Call als eigene, buchbare Stufe

Wo: Crypto-Compass-Seite, Abschnitt „Wo steigst du ein?“, und Clarity-Call-Seite

Neue Karte „Fokus-Call“ zwischen „Persönlich klären“ und „Laufend begleitet umsetzen“, mit Dauer, Preis, Buchung und Risikohinweis direkt an der Karte; Orientierung, keine Kauf- oder Verkaufsempfehlung. Der Clarity Call bleibt für die Frage, was passt. Weil jeder Call deine eigene Zeit bindet: Fokus-Calls pro Monat begrenzen und den Preis so setzen, dass Gold Kompass ab dem zweiten oder dritten Einzelcall das bessere Angebot ist.

Potenzial-Score



Gesamtwert deiner Website heute: 76 / 100 · solide

Acht Kategorien, jede mit 4–5 festen Kriterien (erfüllt, teilweise erfüllt, nicht erfüllt). Der Prozentwert zeigt, wie weit die Website diese Kriterien heute erfüllt: ein Bewertungs-Score, keine gemessene Erfolgs- oder Conversion-Quote. „Gemessen" = automatisch aus dem Snapshot; „eingeschätzt" = nach denselben Kriterien mit Beleg bewertet. Der Score ist eine Einordnung zum Stand der Analyse, kein Rechts- oder Erfolgsversprechen.

Bewertet wird die Website, nicht die Qualität oder wirtschaftliche Gesundheit deines Unternehmens.

Recht & Datenschutz erhalten bewusst keinen Prozentwert. Rechtliche Fragen ordnet die vollständige Analyse ein; beurteilen sollte sie eine fachkundige Stelle.

Klarheit & Positionierung

EINGESCHÄTZT — 75%

Größter Hebel: Zielgruppe klar benannt (teilweise erfüllt) · Startseite ohne benannte Zielgruppe, erst Crypto Compass nennt Menschen mit Kapital und wenig Zeit

Wunsch & Wirkung

EINGESCHÄTZT — 88%

Größter Hebel: Bildsprache zeigt das Ergebnis (teilweise erfüllt) · Startseite oben: Porträt statt Szene aus dem gewünschten Alltag

Angebot & Preisorientierung

EINGESCHÄTZT — 75%

Größter Hebel: Preisorientierung vorhanden (teilweise erfüllt) · Einstiegsübersicht ohne Preise, Preise erst auf den Seiten von Gold Pass und Gold Kompass

Anfrage- & Kaufweg

EINGESCHÄTZT — 63%

Größter Hebel: Anfrage- oder Kaufweg reibungsarm (teilweise erfüllt) · Direktkauf online angeboten, Formulare und Checkout nicht getestet

Vertrauen & Belege

EINGESCHÄTZT — 75%

Größter Hebel: Kundenstimmen nahe der Entscheidung (teilweise erfüllt) · Stimmen auf Start- und Crypto-Seite, keine auf Gold-Pass-, Gold-Kompass- und KI-Seite

Mobile & Nutzererfahrung

GEMESSEN — 70%

Größter Hebel: Ausreichend große Tippflächen (nicht erfüllt) · 18 kleine Tippflächen (Startseite)

Auffindbarkeit (SEO)

GEMESSEN — 70%

Größter Hebel: Strukturierte Daten (JSON-LD) (nicht erfüllt) · keine auf der Startseite

Technik & Performance

GEMESSEN — 90%

Größter Hebel: Schneller Seitenaufbau auf allen Seiten (Labor) (teilweise erfüllt) · 86 % der Seiten schnell (Aufbau unter 2,5 s, Server unter 1,5 s; Labor)

WAS DARÜBER HINAUS MÖGLICH WÄRE

1

WACHSTUMSCHANCE 1

Den Gold Pass im Gold Kompass sichtbar machen

BEOBACHTET Gold Kompass enthält zwölf Monate Gold Pass, den es einzeln für 70 € im Monat gibt. Die Preisbox stellt beides nicht nebeneinander. Fundstelle: /gold-kompass, /gold-pass

Warum das zählt: Für alle, die ohnehin ein Jahr im Gold Pass bleiben würden, steckt dieser Wert schon im Jahresprogramm. Sichtbar wird er bisher nur, wenn man selbst rechnet. Ein Wertanker direkt am Preis kann die Entscheidung für das höherpreisige Angebot erleichtern.

2

WACHSTUMSCHANCE 2

KI für Unternehmen einen eigenen Weg geben

BEOBACHTET Für Firmen gibt es auf den geprüften Seiten keinen eigenen Einstieg mit Gesprächsweg. AI Presence erscheint im Fließtext und in der Fußzeile, ohne Brücke zu AI OS für Unternehmen. Die AI-OS-Seite haben wir nicht gesehen. Fundstelle: /clarity-call, /ki

Warum das zählt: Der Clarity Call nennt das Verankern im Unternehmen schon als eigenen Anlass, und die KI-Seite zeigt mit fünf eigenen Abläufen gelebte Praxis. Ein eigener Abschnitt mit Gesprächsweg kann diese Anfragen gezielter abholen, falls Unternehmensprojekte gewollt sind.

KI-POTENZIAL · MIT EINRICHTUNG ODER INTEGRATION MÖGLICH

Jedes Gespräch vorbereitet, jeder vereinbarte nächste Schritt festgehalten

Das baut auf Fathom und dein KI-System auf, die du schon nutzt: Aus den Cal.com-Angaben entsteht vor jedem Call ein Kurzbriefing. Falls Fathom-Zusammenfassungen noch nicht in deinem KI-System landen, entsteht daraus nach dem Call ein Entwurf für das passende Folgeangebot. Du gibst frei, bevor etwas rausgeht.

Zwei Wege, wie es weitergeht — beide gleich gut.

GEMEINSAM KLÄREN

Clarity Call

Kostenlos · 30 Minuten

Wir klären gemeinsam deinen tatsächlichen Bedarf: selbst umsetzen, Audit, Umsetzung mit Unterstützung — oder erst einmal nichts.

Termin wählen: cal.com/saschaawakens/clarity-call

ALLES IM DETAIL

THE GROWTH AUDIT

ab 290 € · einmalig

Alle Befunde, Chancen und Risiken, was zuerst kommt und fertige Vorschläge zur Umsetzung.

- Wo deine Kundenstimmen fehlen, wenn es ums Bezahlen geht
- Wie sich Freedom Protocol und THE BRAIN im Aufbau unterscheiden
- Wie Leistungsbeschreibung und Hinweise bei persönlicher Begleitung zusammenpassen

Antworte auf diese Mail mit „Audit“.

Du möchtest direkt umsetzen lassen — Website oder KI-Abläufe? Antworte mit „Umsetzung“, dann melden wir uns mit einem Vorschlag (auf Anfrage).

Grenzen dieses Checks: Die AI-OS-Seite, Formulare, Checkout und Buchungsablauf wurden nicht erfasst oder ausgelöst. Deine tatsächliche Auslastung ist von außen nicht sichtbar. Score und Befunde stammen unverändert aus der Analyse deiner öffentlichen Website zum genannten Stand. Einordnung, kein Erfolgsversprechen.