

# ERFOLGSFAHRPLAN

**Unser Fahrplan zum Erfolg:** Kleine Lerneinheiten im Arbeitsalltag unterzubringen schafft jeder. Direkte Übungsaufgaben vertiefen Gelerntes. Im kollektiven Austausch immer dranbleiben.

## DAS FUNDAMENT

- **Die Talentsuche / deine Vision definieren**
  - dein Warum kennen
  - Stärken und Schwächen, Kompetenzen kennen
- **Bedarfsermittlung**
  - den wirklichen Bedarf der Kunden ermitteln
  - Welcher Problemlöser bin ich für meine Kunden?
  - Wie bringe ich einen Mehrwert in das Leben meiner Kunden?
  - Nicht in das Produkt verlieben, sondern in den Kunden?
- **Geschäftsmodell entwickeln**
  - Egal ob du neu gründest oder dein Unternehmen mit einer Idee erweitern möchtest
  - Geschäftsmodell und Alleinstellungsmerkmal
  - Feedback von potentiellen Kunden einholen
- **Zielgruppe**
  - Mit wem möchtest du wirklich in Zukunft arbeiten?
  - Ich brauche mehr Kunden? Soll ich dann meine Zielgruppe größer machen?
  - Zielgruppe – Nische? Die bessere Strategie?

## DER START

- **Marke entwickeln**
  - Egal ob Kunde, Zulieferer oder künftiger Mitarbeiter. Die Menschen googeln dich! Baue eine gute Marke auf!
  - Fülle deinen Außenauftritt mit Informationen, die dir helfen, deine Ziele zu erreichen
  - Content erstellen
- **Entwickeln deiner Marketingstrategie**
  - Baue deine Kommunikationsstrategie auf
  - Logo, Geschäftsausstattung, Webseite, Social Media, Messen
  - Redaktionsplan für deine Werbung entwickeln
- **Deine Kundenkommunikation**
  - Welche Kundenbeziehungen möchte ich? Welche nicht?
  - Wie spreche ich mit dem Kunden?
  - Wo finde ich meine Kunden und wie spreche ich sie auf dem jeweiligen Kanal an

## WACHSTUM

- **Vertrieb und Akquise**
  - Welche Vertriebsweg ist für mich der richtige?
  - Wenn ich meinem Kunden einen Mehrwert biete, immer Call to Action.
  - mögliche Kunden müssen bereits 7 x mit dir in Kontakt gekommen sein, bevor sie kaufen
- **Netzwerken**
  - Warum? Für wen? Wie?
  - Wie sieht mein ideales Netzwerk aus? Mit wem würde ich dann meine Zeit verbringen?
  - Wie kann mein Netzwerk mich unterstützen? Und wie ich mein Netzwerk?
  - Kooperationen eingehen.

## ERFOLGREICH BLEIBEN

- **Ziele und Controller**
  - Ich glaube nicht an Kaltakquise. Ich glaube nicht daran, die Menschen mit Flyern und Newsletter zu bombardieren. Nicht im Zeitalter sozialer Medien.
  - Meine Einsichten über das Business & das Leben mit der Welt teilen. Content und Mehrwert für deine Kunden erstellen.
  - Immer wieder von vorne beginnen. Passt das Fundament noch? Wie starte ich bei Veränderungen?

*„Sei du die Veränderung, die du dir für diese Welt wünschst.“*

*Mahatma Gandhi*