

# **Konzept und Plan**

Hier ein paar spannende Fragen für dein Business:

## **Deine Fähigkeiten**

Was kannst du sehr gut?

Was liebst du zu tun?

Was sind deine Fähigkeiten?

Was möchtest du gerne in die Welt bringen?

## **Probleme lösen**

Was hat der Kunde für ein Problem?

Welche Herausforderungen hat er?

Welche Schwierigkeiten?

Welchen Schmerz hat er?

Welches Bedürfnis will er stillen?

## Vorteile und Nutzen für den Kunden

Was ist dein Nutzen?

Was ist der Vorteil, wenn man bei dir ist?

Was bringt ein Coaching / Termin / Behandlung bei dir?

Was hat der Kunde davon?

Bitte hier nicht aufzeigen:

Ich mache das schon seit 10 Jahren, sondern nur, was der Kunde für einen Nutzen (Benefit) hat. Es geht hier darum aus der Brille des Kunden zu schauen. Was bekommt er von dir? Was kann er lösen? Wo wird ihm geholfen? Welches Problem kannst du ihm nehmen?

<b>Produktmerkmal</b>	ergibt <b>VORTEIL</b>	ergibt <b>NUTZEN</b>
Fahrradsattel gepolstert	weicher	weniger Schmerzen keinen wunden Po mehr Freude am längeren fahren

## Geld und Wert

Warum lohnt es sich dafür Geld zu zahlen?

Weshalb bist du der Preis wert?

Weshalb soll der Kunde jetzt kommen und nicht noch lange warten?

Warum bist du die richtige Person?

## Angebot

Wie viele Produkte hast du?

1 Hauptprodukt oder 3 Produkte? Wie sehen deine Produkte aus?

Was ist deine Dienstleistung genau? Beschreibe was du genau anbietest?

Was machst du genau? Wie lange? Wo? in welcher Form?

Was kostet es? Wie kann der Kunde zahlen?

Was zahlt der Kunde? Wie kann er zahlen?

## Verkauf

Wie passiert der Verkauf? Kann man direkt buchen via Webseite oder Telefon oder Mail?

Gibt es ein 15 min oder 20-30 Min Klarheits-Gespräch / Erstgespräch / Kostenlose Strategiegelgespräch?

Filterst du die Kunden?

## Wie gewinnst du Neukunden?

Was machst du dafür?

Wieviel Zeit wirst du dafür investieren jeden Tag?

Wie oft ziehst du die Kunden auf der mentalen Ebene an?

Webinar, Flyer, Vortrag, Schnuppertag, Gutschein,

Social Media (Facebook, Insta, LinkedIn, Tik Tok, Telegram, etc.)

Youtube Filme und Werbung

Kooperationen, OnlineKongresse, Interviews, Podcast, Blog, etc.

Verkaufsgespräche, Gratis Erstgespräche

Direkt via Facebook Menschen anschreiben

Kunden anrufen und anfragen – Mails verschicken

Newsletter Adressen sammeln und regelmässig verschicken

Gratis E-Book, Buch schreiben, Ratgeber

Ausstellungen, Messen, Laden, Anzeigen

## Webseite

Hast du Rubriken?

Startseite, über uns, Kontakt, Newsletter, Social Media, Gratis Dinge, Produkt (Angebot), Testimonials, Video, etc.

Funktioniert die Webseite auf Handy, Tablett, Desktop?

## Mitarbeiter & Partner

Machst du alles alleine oder hast du Mitarbeiter oder Freelancer?

Wo verlierst du Zeit? Wo könntest du Zeit gewinnen?

Deine Zeit besser einsetzen durch Delegation?

Wo gibt es Menschen, die etwas besser und schneller können als du?

Wo musst du deine Fähigkeiten einsetzen und wo nicht?

## Finanzierung

Hast du einen Finanzplan erstellt?

Welche Auslagen hast du? Kosten? Aufwand? Einkauf?

Laufende Kosten (monatlich, jährlich, Abo, Versicherungen, etc.)

Welche Einnahmen wirst du realisieren im 1. Jahr, 2. Jahr 3. Jahr?

Mit welchen Produkten machst du wieviel Abschlüsse und Umsätze?

Was ist die Vision auf 5 Jahre?

Was ist schlussendlich der Gewinn?

## Konkurrenz

Wer ist die Konkurrenz?

Wie kannst du dich unterscheiden und abheben?

Was machst du anders? Was kannst du lernen von ihnen?

Wie kannst du dich inspirieren lassen und anspornen?

## Gefahren / Schwächen

Was sind deine grössten Gefahren?

Ausreden, Hindernisse, Hürden, zu erwartende Probleme?

Wo könntest du aufgeben?

Wie kannst du deine Schwächen ausgleichen? Wer kann dir dabei helfen?

Wie kannst du dich auf die Herausforderungen vorbereiten?

## Persönliche Hürden

Was musst du lernen zu überwinden?

Was ist der Preis den zu zahlen musst?

Welchen Menschen musst du vielleicht enttäuschen und verletzen?

Welche Gedanken über Bord werfen?

Wie gehst du mit Druck um? Was machst du, wenn du nicht mehr weiter kommst?

## **Hindernisse – Ausreden - Hürden**



Krankheit – Andere Menschen - Krieg - Corona – Reparatur Haus

Weil der Mond falsch steht – es gibt 100 Möglichkeiten, warum etwas gerade nicht passt oder geht!

**MACH ES TROTZDEM!**

**1 GRUND REICHT: ICH WILL ES!!!**

**Ich mache es!**

**Ich lasse mich von nichts abhalten, nicht von anderen oder meinen eigenen Gedanken.**

## Motivation

Was motiviert dich?

Was sind deine Antreiber? Warum willst du das?

Was ist deine Belohnung für den Aufwand?

Warum machst du das?

Weshalb bist du bereit aus der Komfortzone auszusteigen?

## Zeitplanung

Wie sieht die Jahresplanung aus? Monatsplanung? Wochenplanung?

Tagesplanung?

Was sind die Meilensteine? Bis wann machst du was? Wer macht was?

Was sind die Zwischenschritte?