

Der Ruf der Leidenschaft –

wie du deine Leidenschaft in ein
erfolgreiches Geschäftskonzept
verwandelst



Mag. Ariane Haller

© creation

Unternehmensberatung

Deine Leidenschaft

Gehe den Fragen nach: du kannst dich wenn du möchtest auf eine Parkbank setzen oder in den Lieblingscafe. Es geht hier darum, wirklich in dich hinein zu hören, und die Fragen wirklich *wirklich* zu beantworten!

Was sind deine persönlichen Interessen?

Womit beschäftigst du dich am liebsten?

Was bereitet dir wirklich große Freude?

Hast du besondere Talente oder Fähigkeiten?

Warum bist du auf der Welt?

Wie kannst du anderen Menschen helfen und von Nutzen sein?

Bei welchen Themen würdest dich andere um deinen Rat fragen?

Checkliste der Top 10 Fehler für Unternehmer

Lies dir die einzelnen Punkte durch und notiere dir deine Gedanken dazu. Erkennst du dich in einigen der Elemente wieder? Wo ist eine Veränderung notwendig?

Ich habe einen Bauchladen und zu viele Angebote/Produkte für meine Kunden.

Ich will sehr schnelle Ergebnisse erreichen.

Ich bin von meinem Wert nicht überzeugt.

Ein neuer Kunde oder ein neuer Auftrag erzeugt ein Gefühl von Stress in mir.

Ich habe kein Wissen darüber, wie ich die richtigen Kunden anziehe.

Ich umgebe mich mit Menschen, die mein Vorhaben kritisch sehen und mich wenig unterstützen.

Ich folge keinem klar strukturierten, strategischen, überprüften Prozess.

Ich habe keine professionelle regelmäßige Begleitung.

Ich habe keine schriftlich ausformulierten und auf Realisierbarkeit überprüften Ziele.

Ich verbeiße mich zu sehr in eine Idee.

Grundlegende Fragen zu deinem Produkt/Dienstleistung

Für welchen Kunden wurde das Produkt/Dienstleistung gestaltet? Wer wird dieses Produkt/Dienstleistung nachfragen, wer eher nicht?

Welche konkreten Leistungen sind in dem Produkt/Dienstleistung enthalten? Erstelle eine genaue Auflistung!

Mit welchen Ergebnissen kann der Kunde rechnen wenn er bei mir kauft?

Was muss der Kunde für mein Produkt/Dienstleistung investieren?

Mit welchem Zeitaufwand muss der Kunde rechnen, um zu einem guten Ergebnis durch mein Produkt/Dienstleistung zu kommen?

Wunschkundenprofil

Überlege dir folgende Punkte zu deinen Kunden, um sie im Groben zu skizzieren:

Geschlecht: _____

Alter: _____

Familienstand: _____

Beruf: _____

Einkommen: _____

Arbeitsort bzw. Wohnort: _____

Welche Herausforderungen/Probleme/Schwierigkeiten haben deine Kunden, die sie auch gelöst (!) haben wollen? Schreibe die wichtigsten 3 auf:

Vergleiche nun deine Antworten mit der ersten grundlegenden Frage aus dem vorangegangenen Kapitel. Gibt es Abweichungen dazu? Siehst du ein Anpassungspotential?

Geschlecht: _____

Alter: _____

Familienstand: _____

Beruf: _____

Einkommen: _____

Arbeitsort bzw. Wohnort: _____

Welche Herausforderungen/Probleme/Schwierigkeiten haben deine Kunden, die sie auch gelöst (!) haben wollen? Schreibe die wichtigsten 3 auf:

Analysiere die Kunden nach der 2-Schlafen-Methode:

„Ziehe die Schuhe deiner Kunden an“ und finde Antworten auf die folgenden Fragen:



Was sagen deine Kunden über ihr Problem/Herausforderung/Schwierigkeit?

Was unternehmen deine Kunden bis dato um ihr Problem/Herausforderung/Schwierigkeit gelöst zu bekommen?

Welche Gedanken haben deine Kunden zu ihrem Problem/Herausforderung/Schwierigkeit, die sie vielleicht gar nicht mit der Außenwelt teilen?

Wie fühlen sich deine Kunden wenn sie keine Lösung finden?

Geld

Ich möchte gerne viiiiiieeeeeel Geld verdienen – ok! Aber bitte beantworte ehrlich folgende Fragen:

Wieviel Geld möchte ich gerne zur Verfügung haben?

Was würde ich mit dem Geld machen?

Was ist mein größter Wunsch?

Was bedeutet für mich Erfolg?
