

(Free read ebook) Modul F3: Positionieren und Inszenieren: Erfolgs-Kurs fuer Selbststaendige, Freiberufler und Existenzgruender (German Edition)

Modul F3: Positionieren und Inszenieren: Erfolgs-Kurs fuer Selbststaendige, Freiberufler und Existenzgruender (German Edition)

Martina Caspary, Gerhard Gieschen
*audiobook | *ebooks | Download PDF | ePub | DOC*



Erfolgreich im Geschäft
Positionieren und Inszenieren

Erfolgreich
im Geschäft

F3

DOWNLOAD



READ ONLINE

2012-12-20 2012-12-20 File Name: B00AQZFEFA | File size: 25.Mb

Martina Caspary, Gerhard Gieschen : Modul F3: Positionieren und Inszenieren: Erfolgs-Kurs fuer Selbststaendige, Freiberufler und Existenzgruender (German Edition) before purchasing it in order to gage whether or not it would be worth my time, and all praised Modul F3: Positionieren und Inszenieren: Erfolgs-Kurs fuer Selbststaendige, Freiberufler und Existenzgruender (German Edition):

"Der Königsweg zum eigenen Erfolg ist der Nutzen, den man für seine Kunden schafft. Je höher der Nutzen, desto größer der Nachfrage-Sog." Positionieren bedeutet, für Ihre Zielgruppe einen unübersehbaren Leuchtturm aufzustellen, der Ihren zukünftigen Kunden signalisiert: "Achtung: Hier gibt es genau passende Lösungen für Ihre spezifischen Probleme." Ein solcher Leuchtturm basiert auf Ihren Stärken und Vorteilen. Seine Energie gewinnt er aus Ihrer Leidenschaft. Und seine Leuchtkraft wird durch den Leidensdruck Ihrer Zielgruppe bestimmt. Allerdings ist es nicht ganz einfach, sich und seine Leistung ins rechte Licht zu setzen. Wer glaubt, er müsse nur einmal in den Wald rufen, der irrt. Dienstleistungskunden sind ein scheues Wild. Denn sie haben Angst. Ihre potenziellen Kunden stellen sich folgende Fragen: Sind Sie überhaupt in der Lage, das Problem richtig zu erkennen? Sind Sie dann in der Lage, es fachgerecht und besser als Ihre Konkurrenz zu lösen? Und dabei einen fairen Preis zu machen? Dazu kommt noch, dass es nichts nützt, wenn Ihr potenzieller Kunde von Ihnen zu einem Zeitpunkt erfährt, an dem er sein eigenes Problem gerade nicht erkennt oder sogar objektiv gar keinen Bedarf hat. Um trotzdem erfolgreich zu werden, müssen Sie Ihrer Zielgruppe regelmäßig begegnen. Sie müssen in Ihre Positionierung und Ihre Inszenierung regelmäßig Zeit, Kopfarbeit und ein wenig Geld investieren. Um so Ihren Leuchtturm Monat für Monat um einen Ring aufzustocken. Dabei gilt die Regel: Je solider das Fundament, desto höher kommen Sie hinaus. Wer seine eigenen Fähigkeiten über- und/oder die Ansprüche der Zielgruppe unterschätzt, baut auf Sand. Wenn Sie bezüglich Ihrer Zielgruppe noch unsicher sind, nehmen Sie deshalb die mitgelieferten Arbeitsblätter zur Hand. Diese erlauben Ihnen, aus Ihren Stärken und Erfahrungen das erfolgversprechendste Spezialgebiet zu erarbeiten. Und daraus im Zusammenspiel mit dem bisherigen Kursmaterial die für Sie passendste Zielgruppe zu entwickeln. Starten Sie erst dann Ihre Inszenierungs-Kampagne, wenn Sie folgende Fragen beantworten können: * Welche Kunden und Zielgruppe möchte ich ansprechen? * Welchen Leidensdruck haben sie? * Wo liegen meine Stärken? * Wo meine Leidenschaft? * Wie passen meine Kunden und ich zusammen? * Was habe ich für meine Kunden, was meine Wettbewerber nicht haben? Gehen Sie erst auf die Jagd, wenn Sie wissen, welches Wild Sie jagen möchten. Nur so können Sie eine passende Falle, auch Verkaufsverpackung genannt, bauen und aufstellen.