

Inhaltsverzeichnis

Einleitung	11
-------------------------	-----------

TEIL 1 – Dein Leben

1 Wie sieht deine ideale Woche aus?	22
Wie kommst du zu deiner idealen Woche?	22
Los geht's	23
Wie fühlt sich deine ideale Woche an?	25
2 Wie viel willst du arbeiten?	26
Zeit ist ein realer Faktor	27
Dein Quatschi und Du	27
Wie viel willst du also idealerweise arbeiten?	28
Was fängst du mit deinen Erkenntnissen an?.....	30
3 Wann willst du arbeiten?.....	31
Dein Körper.....	32
Dein Geist	32
Deine Seele.....	32
Energiemanagement ist kein Chi-Chi.....	33
Wie findest du heraus, was wann dran ist?	33
4 Geht sich das aus?.....	36
Die Macht der kleinen Schritte	37
Was nun?	38

TEIL 2 – Deine Finanzen

1	Grundgedanken zu Profit First	42
	Was läuft schief bei den Finanzen?	42
	Was ist Profit First und warum funktioniert es?	42
	Die Überlebensfalle für deine Finanzen.....	44
	Die korrupte BWL-Formel	45
	Die Profit-First-Formel	46
	Der Parkinson-Effekt.....	47
	Die Aufgaben deines Unternehmens laut Profit First	48
	Die vier Prinzipien von Profit First	51
	Profit First in deinem Unternehmen.....	52
2	Deine Monthly Nut – die Monatsnuss.....	53
3	Kosten optimieren.....	57
	Deine Kostenanalyse.....	58
4	Profit First für deine Zeit.....	64
	Gewinn = Quality Time = Seelenzeit	64
	Inhabergehalt = Privatleben	64
	Steuern = Zeit für Soziales.....	66
	Laufende Ausgaben = Zeit fürs Business	67

TEIL 3 – Dein Wer

1	Was bedeutet Positionierung?.....	70
	Wieso interessiert dich Positionierung überhaupt?.....	70
	Wie positionierst du dich? Und für wen?	71
	Wer bist du?	72
	Warum tust du, was du tust ... oder eben nicht?.....	72
	Was willst du tun?	76

Wie willst du es tun?.....	77
Für wen willst du es tun?	78
Was ist deine Vision?	79
2 Wer ist dein idealer Kunde?.....	81
Nett ist nicht genug	82
Ich bin okay - Du bist okay!.....	85
Warum sind Wunschkunden wichtig für dein Wunschbusiness?	85
Ja, wer denn nun?!.....	86
3 Mit wem möchtest du arbeiten – und mit wem vielleicht lieber nicht?.....	87
Wider der Informations-Überflutung.....	87
Welt der Wunschkunden-Wunder	89
Wie findest du deine Nische?	90
Mach dich locker.....	91
Wo die Liebe hinfällt	91
Sitzt, passt, wackelt und hat Luft	92
Show me the Money.....	94
4 Wie ziehst du die richtigen Kunden an und komplimentierst die anderen hinaus?.....	96
Dein Auftritt – gut organisiert.....	96
Showtime	97
Wie ziehst du die Richtigen an (und hältst die anderen fern)?.....	101
Die richtige Ansprache macht's	102
Warum ist das interessant?	102
Die Macht der Authentizität	104
Dein Dream-Team als ganz besonderer Bonus	106

TEIL 4 – Dein Wie

1 Wie sehen dein Businessmodell und dein Angebot aus?	110
Wo stehst du jetzt?	110
Deine Kunden und Umsätze	110
Deine Mitarbeiter	111
Deine Dienstleister	111
Deine Entscheidungen	112
Deine Angebote.	112
Und das kam so	113
Was will ich dir damit sagen?	113
Was fängst du nun damit an?	114
2 Was brauchen du und dein Unternehmen zum Leben?	115
Der interne Stundensatz für dein Business	115
Deine Gemeinkosten im Business.	115
Sonderfall Personalkosten	116
Deine privaten Gemeinkosten.	117
Deine Produktivstunden.	117
Wie findest du nun diesen ominösen „internen Stundensatz“ heraus?	118
Was sagt dir diese Zahl?.	119
Welche Schlüsse kannst du daraus ziehen?	119
3 Dein Wunschbusiness über Kopf kalkuliert	121
Dein Wunschbusiness – rückwärts kalkuliert	122
Dein externer Stundensatz.	123
Die Magie deines Umsatz-Ziels.	127
Zurück zu deinem externen Stundensatz	128
4 An welchen Stellschrauben kannst und möchtest du drehen, um deine Stundensätze zu erreichen?	130
Darf man da einfach dran drehen?.	130
Andere Leistungen	131

Andere Angebotspakete	133
Andere Preise	134
Andere Kunden	136
Andere Ansprechpartner	137
Interne Stellschrauben	138
Wie geht es weiter?	139

TEIL 5 – Dein „Feenstaub“

1 Welche Leistungen passen zu deinem Business-Modell?.....	142
Dein persönlicher Feenstaub.....	143
Dein Warum	144
Was erfüllt dich mit Freude?	144
Welchen Nutzen schaffst du mit deiner Leistung?	144
Dein(e) Innovationsbereich(e).....	147
2 Welche Preise sind angemessen und wie kannst du sie durchsetzen?.....	149
Das Gesetz der Wirtschaft	150
Finde deinen Preis durch dein Einkommensziel – Grundlagen des Value Pricing.....	150
Was bedeuten diese Varianten für dich?.....	154
Preispsychologie	155
Pricing im Wunschbusiness: Beginne mit Deinen finanziellen Zielen!	157
Was ist deine Pricing-Ausgangsbasis?.....	157
Was erfährst du aus dieser Übung?	159
3 Wie kannst du dein Wissen in Leistungspakete übersetzen?.....	161
Was darf das kosten? Deine Paketpreise.....	164
Und jetzt zurück zum Value Pricing	165
Preise und Pakete kommunizieren	166

4 Welche Kunden wirst du damit glücklich machen?	168
Das nächste Level des Verstehens	168
Wie gehst du dabei am besten vor?	169
Der magische Zündschlüssel der Kommunikation.	171
„Frag immer erst WARUM!“	171
Mission + Vision = Antrieb	172
Dein Was	173
Dein Wie	174
Wrap-Up: Du ziehst den großen Kreis um alles und stimmst deine einzelnen Schritte aufeinander ab	176