

Inhalt

Einführung	11
Wie du das Meiste aus diesem Buch herausholst	12
Was macht ein Unternehmen eigentlich spirituell?	14
Entdecke deine Leidenschaft	17
Deine Geschäftsidentität	17
Was ist das Ziel meines spirituellen Unternehmens?	21
Was habe ich meinen Kunden zu bieten?	23
Was unterscheidet mich von anderen Anbietern?	27
Wie wird mein Unternehmen in meiner Gegend wahrgenommen?	32
Wer sind meine Kunden?	35
Demografie	35
Wonach suchen meine Kunden?	38
Wie sieht mein Image aus?	39
Welchen Namen soll ich benutzen?	41
Ein solides Fundament	44
Die Kunst des Zeitmanagements	44
Eine bodenständige Spiritualität	45
Produktives Multitasking	46
Motivation	49
Zeitpläne erstellen	50

Die Gestaltung deines Arbeitsplatzes	52
Ein aufgeräumter Arbeitsplatz	52
Wo willst du mit deinen Kunden arbeiten?	56
Standort, Standort, Standort	57
Dein Zuhause als Standort	58
Ein Büro als Standort	61
Hausbesuche	64
Telefonisch vs. persönlich	66
Wie du deinen Arbeitsbereich reinigen kannst	68
Wie sollen mich meine Kunden kontaktieren?	72
Telefonnummer: geschäftlich vs. privat	72
Weitere Telefonoptionen: Handys, SMS, Skype,	
Online- und Zusatznummern	75
Deine eMail-Adresse	80
Kontaktformulare auf der Webseite	81
Dienste für Online-Terminbuchung	83
Geld und Spiritualität	85
Geld ist nicht böse!	85
Die Ausrichtung deiner Intentionen	89
Gib etwas zurück	91
Wie viel soll ich verlangen?	92
Wo liegt das derzeitige Durchschnittshonorar?	92
Wert und Selbstwert	95
Meide Kunden mit Opferhaltung	97
Qualität hat ihren Preis	98
Geld von Freunden nehmen	99
Wie werde ich bezahlt?	100
Cash oder Karte?	100
Bezahlung online per Kreditkarte	101
Was muss ich investieren?	103
Eigenes Geschäftskonto	104
Postfach	104

Computer	104
Telefone	106
Gesprächsmitsschnitte	106
Versicherungsmakler und Anwalt	107
Steuerberater	109
Kundendatenbank	111
Ein zuverlässiges Transportmittel	117
Das »Krisenpolster«	117

Wie du dein spirituelles Unternehmen vermarktest: ANZIEHUNG 119

Das spirituelle Gesetz der Anziehung im Marketing – wie man dich kennenlernt	122
Anziehung und Vermarktung – wofür?	122
Was soll vermarktet werden?	124
Wie du durch Marketing ANZIEHUNG ausüben kannst	126
Wie du durch Werbung mehr Menschen erreichst, auf die du ANZIEHUNG ausüben kannst	127
ANZIEHUNG – online durch soziale Medien und Netzwerken	130
Webseiten – globale Werbung und die Nummer 1 im Internet-Marketing	135
ANZIEHUNG – traditionell	140
Persönliche Auftritte	140
Radio und Fernsehen/Video – traditionell und online	144

Spiritueeller Vertrieb und der Aufbau deines Kundenstamms: RESONANZ 147

Einen Kundenstamm aufbauen	147
Wie du RESONANZ zu deinen Kunden aufbaust – was will dein Kundenstamm?	148
Menschen erreichen, Menschen berühren	152

Der Schlüssel zu stetigem Umsatz – der Vertriebsstrichter	155
Der neue Vertriebsstrichter – leichter, schneller, überzeugender	157
RESONANZ – online durch Internet-Marketing	159
Die Macht der Technologie nutzen – eMail-Marketing, Blogs, Video, Podcasts und mehr	159
Der Schlüssel zum Online-Erfolg – kommuniziere regelmäßig und konsequent!	176
Was kommt zuerst? Wo fange ich an?	177
RESONANZ – persönlich durch direkte Begegnung	178
Wo du persönlichen Kontakt aufnehmen kannst	178
Verlosungen und Werbegeschenke	188

Wie du dein Unternehmen ausbaust und erhältst: SYNERGIE

	190
SYNERGIE – was ist das eigentlich?	191
Wie du deine Kunden an dich bindest	192
Biete dem Kunden mehr:	
Produkte und Dienstleistungen	195
Kundenaufbau und Kundenpflege durch Beziehungsaufbau	197
SYNERGIE – online mit dem Internet	202
Wie du dein Unternehmen mit Online-Produkten und Online-Dienstleistungen ausbauen kannst	202
Bleib sichtbar – Präsenz durch Technologie	205
SYNERGIE – persönlich und auf die traditionelle Art	206
Vorträge und Reden	207
Kurse und Workshops	208
Besondere Gruppenveranstaltungen	209
Gemeinschaftsprojekte – wie dein Unternehmen durch Teilen um das Zehnfache wachsen kann	213
Teilen – aber mit wem?	214
Teilen – aber wie?	214

Wie du ansprechendes Werbematerial entwickelst	218
Aufmerksamkeit erregen, Aufmerksamkeit aufrechterhalten	219
Die Kunst des Werbetextens	220
Grafiken und der erste Eindruck	223
Fesselndes Storytelling – erzähle eine Geschichte!	225
Ansprechendes Werbematerial	229
Deine Unternehmens-Webseite	229
eMail-Marketing mit Lead Pages und Autorespondern	233
Broschüren	234
Flyer	236
Postkarten	237
Visitenkarten	241
Die Pressemappe – deine Vorlage für all dein Marketingmaterial	244
Digitale Pressemappen	246
Print-Pressemappen	248
Immer professionell bleiben!	257
Wie du up-to-date bleibst	257
Netzwerken mit Kollegen	257
Geschäftsentwicklung: Werde besser, um mehr geben zu können	262
Bilde dich fort, damit dein Unternehmen wachsen kann	262
Was lernen – und wie?	263
Einen Mentor finden	265
Neue Bücher lesen	267
Trends erkennen	269
Kurse besuchen	270
Online-Unterricht und Mitgliederbereiche	271

Ethik und Moral	273
Vertraulichkeit	274
Vorurteile	275
Energieverschiebung	276
Zu viel des Guten wollen	278
Ungebeten mediale Einsichten teilen	280
Das Ego	282
Präzise Vorhersagen und Willensfreiheit	284
Ermächtigung	287
Sei ein Vorbild	288
 Wie du Familie, Freunde und deine Identität unter einen Hut bringst	 290
Familie und Freunde	290
Wie erkläre ich Fremden, was ich mache?	293
Das Gleichgewicht zwischen Leben, Familie und Arbeit	294
Worauf es ankommt	294
Familie, Großeltern und Kinder	296
Der »Geldjob«	300
Die Trennung von Beruf und Privatleben	302
Wie du deine Umgebung und dich selbst reinigen kannst	305
 Nachwort	 308
 Tipps	 310
 Danksagungen	 312
 Über die Autorinnen	 315