

Inhaltsverzeichnis

Herzlich Willkommen	7
1 Schritt 1: Dein Gründer-Mindset – So programmierst du dich auf Erfolg	13
1.1 Innere Haltung, bitte!	13
1.2 Was ist dein WARUM?	17
1.3 Erfolgstagebuch – Dein treuester und verschwiegenster Begleiter	20
1.4 Entlarve deine Erfolgsverhinderer	23
2 Schritt 2: Von der Geschäftsidee zum profitablen Business	33
2.1 Alle großen Geschichten beginnen so: Manifestiere deine Idee	33
2.2 Rechtsformen – Unternehmerin oder Freelancer?	34
2.3 Deine Vision – Think big	37
2.4 Dein Businessplan – Die Basis für deinen Geschäftserfolg	40
2.5 Dein Leitbild für einen erfolgreichen Start	42
3 Schritt 3: Deine Positionierung – Werde zum Kundenmagnet	45
3.1 Rasante Entwicklung – Wie sich die Verkaufswelt geändert hat	46
3.2 Ob Wunscherfüller oder Problemlöserin – Mache dich unwiderstehlich	48
3.3 Dein USP – Nicht nur anders sein, sondern um Klassen besser	49
3.4 Drei Sekunden – Die erste Wahrnehmung entscheidet	54
3.5 Elevator Pitch – Bring es auf den Punkt	57
3.6 Generalist oder Expertin – Finde deine Nische	63
3.7 Dein Fokus – Verabschiede dich vom Bauchwarenladen	64
4 Schritt 4: Dein Erfolgsbooster – Kenne deine Kunden	67
4.1 Deine Zielgruppe – Für wen tust du, was du tust?	67
4.2 Marktsegmentierung – Konkretisiere dein Revier	68
4.3 Kundensavatara/Persona – Gib deinen Kunden ein Gesicht	70
4.4 Neuromarketing – Emotionen steuern unsere Entscheidungen	75
4.5 Das DISG-Modell – Typisch Kunde!	79
4.6 Schwierige Kunden – Vom Umgang mit Konflikten	82

Inhaltsverzeichnis

5	Schritt 5: Wunderwaffe Marketing	87
5.1	Grundlagenexpress – Was gehört zu einem durchdachten Marketing?	87
5.2	Aufmerksamkeit erzeugen – Sei außergewöhnlich	93
5.3	Die Customer Journey – Verkaufen, ohne zu verkaufen	94
5.4	Die Angebotstreppe – Käufer gewinnen mit Verkaufspsychologie	98
5.5	Das Fan-Prinzip – Wenn Kunden zu Botschaftern werden	100
5.6	Personal Branding – Du bist die Marke	102
5.7	Social Media Marketing – Kontaktpower für dein Business	105
5.8	Starterkit – Erfolgreiche Maßnahmen für deine Vermarktung	108
6	Schritt 6: Der so wichtige Vertrieb – Vom steinigen Fußweg zum Highway	113
6.1	Dein Mindset – Erfolgreicher Vertrieb beginnt im Kopf	116
6.2	Leads, Leads, Leads – Kunden gewinnen mit System	119
6.3	Dein Benefit – Fehler kennen und vermeiden	123
6.4	Kooperation statt Konkurrenz – Warum dich strategische Partner weiterbringen	125
6.5	Social Selling – Cleveres Beziehungsmarketing	126
6.6	Dein Verkaufsgespräch – Adler- nicht Hühnchensprache	131
7	Schritt 7: Erfolgskontrolle – Zahlen lügen nicht	135
8	Vier Erfolgsgeschichten	141
8.1	Flora Fliegner pack3 GmbH	141
8.2	Rainer Schmid TASKWERK GmbH	144
8.3	Pierre Tumbas Experte für ganzheitliches Personal Training	146
8.4	Fabian Mepic Businessfoto- und Videograf	148
Danke	151	
Stichwortverzeichnis	153	
Die Autorin	155	