

Inhalt

Vorwort	9
1 Verstehen Sie das Unternehmertum!	20
1.1 Manager sind keine Unternehmer	25
1.2 Das Unternehmertum steht im Sturm	32
1.3 Seien Sie der erste Verkäufer im Unternehmen!	40
1.4 Ihre persönliche Basis als Unternehmer	53
1.5 Ihr Unternehmer-Mindset	84
2 Entwickeln Sie eine attraktive Geschäftsidee!	105
2.1 Welches Feuer löschen Sie?	113
2.2 Niemand interessiert sich für Ihr Produkt	120
2.3 Kunden finden	126
2.4 Der Preis spielt (grundsätzlich) keine Rolle	138
2.5 Von der Geschäftsidee zum Geschäftsmodell	143
3 Bauen Sie Ihr Unternehmen klug auf!	172
3.1 Ihr Fahrplan	182
3.2 Die richtigen Gesellschafter	190
3.3 Die richtige Rechtsform	197
3.4 Der richtige Ort	205
3.5 Der richtige Zeitpunkt	212
3.6 Die richtigen Berater	216
3.7 Ihr Flussdiagramm	229
3.8 Kluge Prozesse	232

4 Setzen Sie Ihre Ressourcen klug ein!	245
4.1 Zeit	247
4.2 Geld	251
4.3 Manpower	259
4.4 Wissen	281
5 Etablieren Sie eine »Sales Driven Company!«	294
5.1 Einkommensproduzierende Aktivitäten.....	298
5.2 Verbinden Sie Marketing und Vertrieb!.....	308
5.3 Next Generation Sales	315
5.4 Social Selling	321
5.5 Automatischer Verkauf per Funnel.....	332
6 Kommunizieren Sie einnehmend!	341
6.1 Sichtbarkeit ist alles	343
6.2 Erzählen Sie Geschichten!	346
6.3 Ihr Unternehmen auf den Punkt	352
7 Die Persönlichkeitsanalyse: Welcher Unternehmertyp sind Sie? ...	361
Nachwort	362
Literatur	365
Über den Autor	367