

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