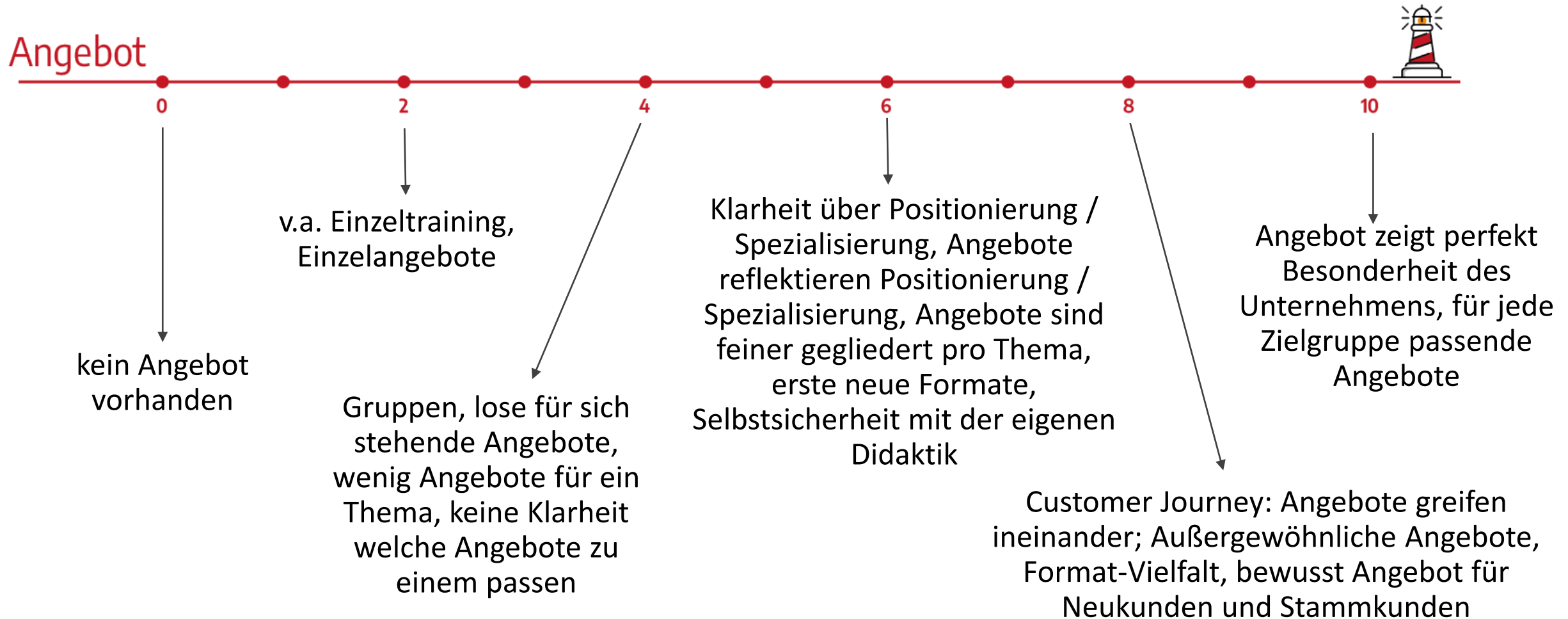
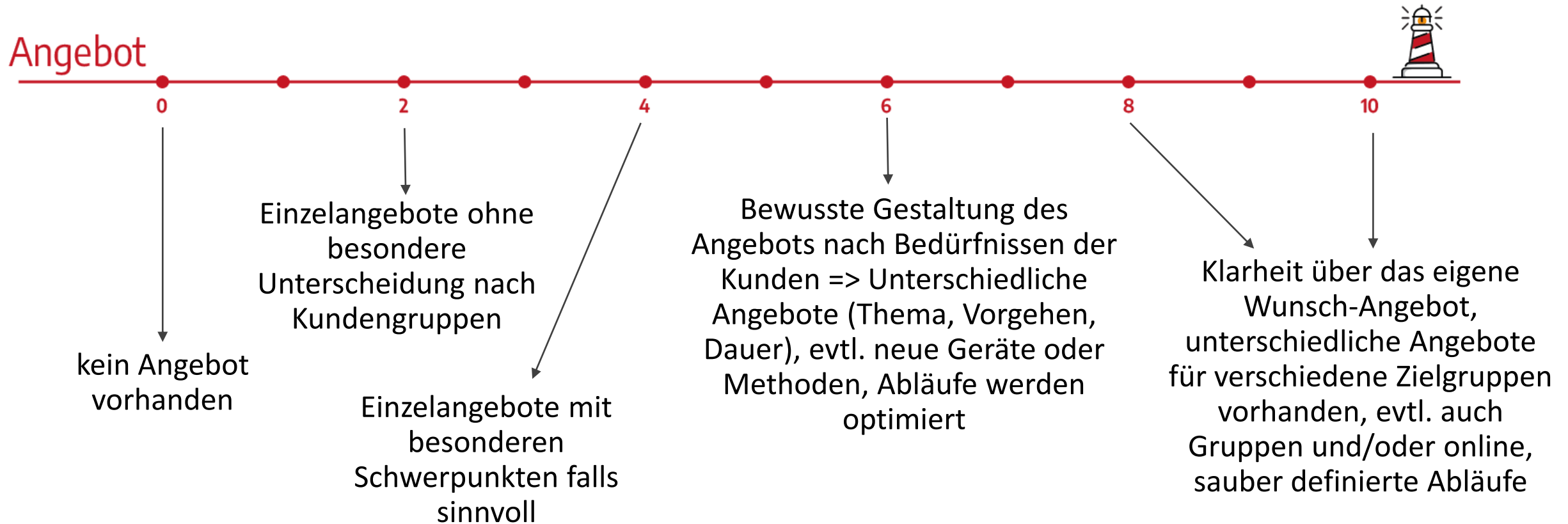


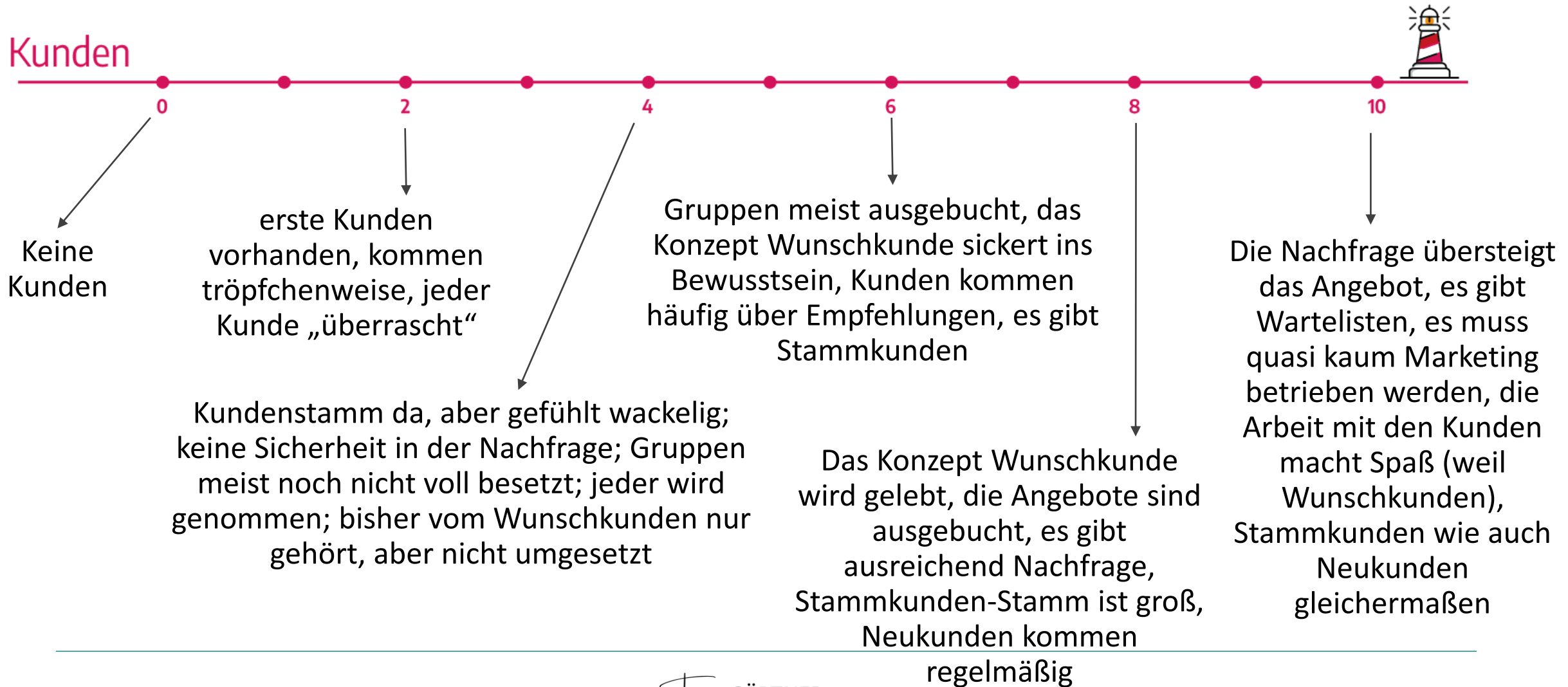
Angebot = Hundetrainer



Angebot = Physiotherapeut, THP



Kunden



Marketing

Versuch Marketing zu professionalisieren; immer noch vereinzelte Marketing-Kanäle, die intuitiv bedient werden; kein Marketing-bezogenes Wissen; Marketing-Inhalte sind angebotsbezogen; Unsicherheit im Marketing; wenig Sichtbarkeit in der Region

Marketing-Kanäle verbinden sich zu einem Konzept und bedienen sich gegenseitig; Video und Audio wird (gerne) genutzt; Marketing-Inhalte sind kundenbezogen; Zeitpläne fürs Marketing (geplante Umsetzung); CTA-Einsatz; Marketing fühlt sich gut an, weil man weiß, was man tut und wie man es tut (auch wenn man es nicht unbedingt gerne macht); sehr gute Sichtbarkeit in der Region

Marketing

0

2

4

6

8

10



keine Marketing-Aktivitäten vorhanden

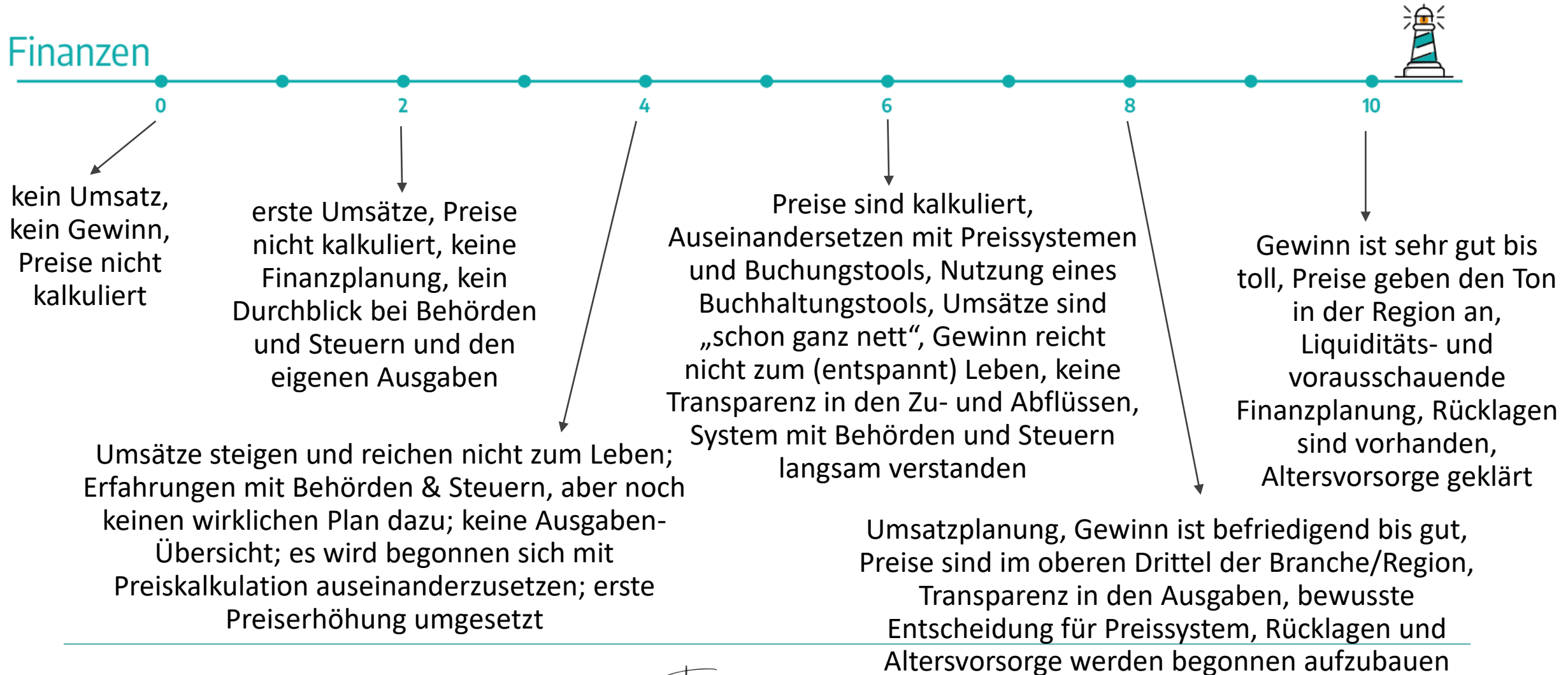
sporadisches, ungeplantes und ungeschultes Marketing; Marketing, wenn es nötig ist, kaum Kenntnis über Möglichkeiten im Marketing, quasi keine Sichtbarkeit in der Region

bewusstes Entscheiden für bestimmte Kanäle; erste Versuche diese miteinander zu kombinieren; Marketing-Inhalte wandeln sich Richtung Kunde; langsam eher Selbstsicherheit und besseres Bauchgefühl im Marketing; Heranwagen an Videos / Audio-Formate; Umsetzung oft noch zu kurzfristig; Sichtbarkeit in der Region in Ordnung

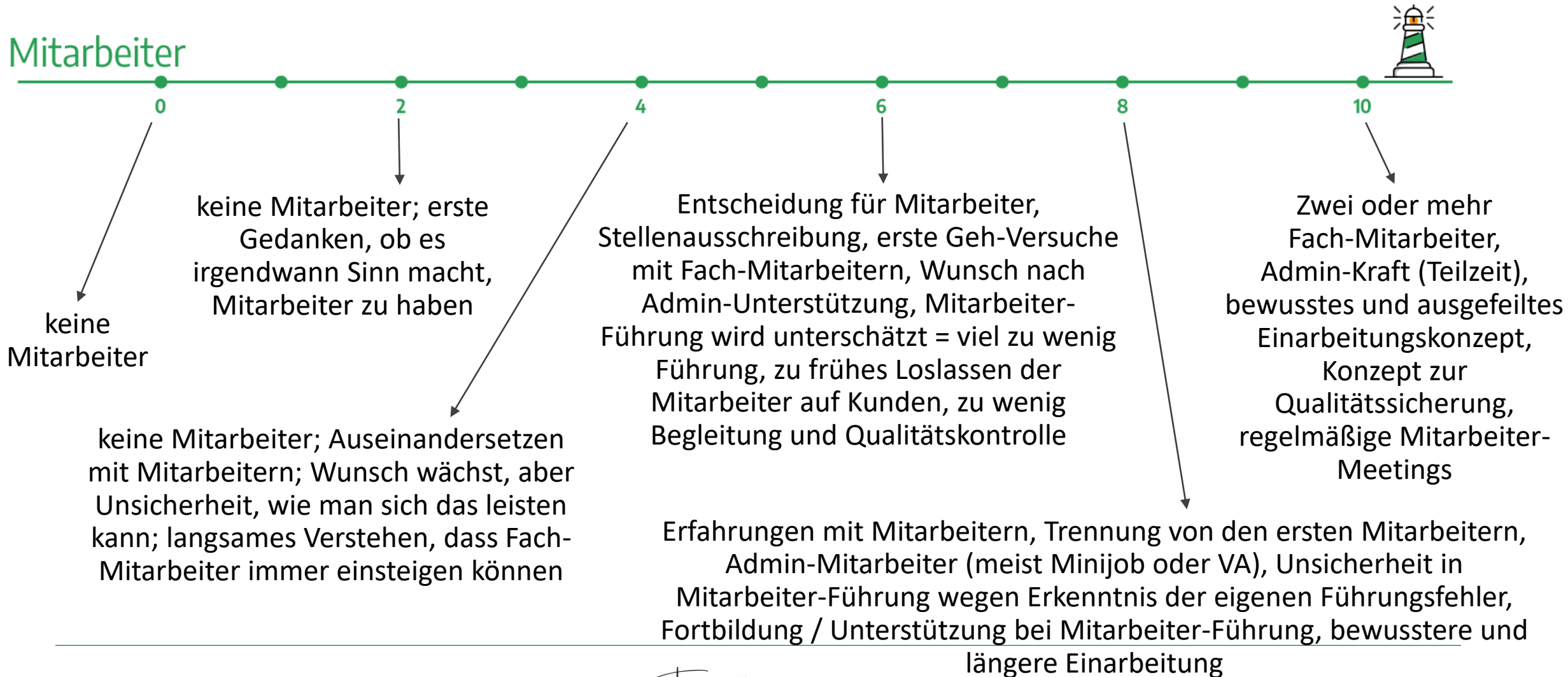
Marketing ist ein Selbstläufer geworden: Inhalte wie auch Kanäle werden leicht bedient (wenig Mühe) und zeigen gewünschte Effekte, große Selbstsicherheit in Marketing-Inhalten und im Bewerben des eigenen Angebots, man wird als einer der Platzhirsche in der Region wahrgenommen

Finanzen

Finanzen



Mitarbeiter



Alltag & Büro

keine Übersicht über Aufgaben und Abläufe; es ist klar, dass sich was ändern muss; Termine mit Kunden werden langsam auch nach den eigenen Bedürfnissen gerichtet; es wird versucht ein Tag/Woche freizumachen (klappt nicht immer); wenige Tage Urlaub am Stück werden genommen

Alltag & Büro

keine Struktur und kein System im Büro, keine Idee welche Aufgaben anfallen, es wird das abgearbeitet, was reinkommt, keine Regeln, bei Kundenterminen wird sich nach dem Kunden gerichtet, chaotischer Alltag, Büro wird zwischendurch und nebenbei erledigt, kein geplanter Urlaub

festе Bürozeiten werden eingerichtet, ein freier Tag/Woche, ein zweiter ist geplant/gewünscht, Regeln für Kundentermine mit Ausnahmen, Aufgaben immer noch chaotisch, kein System im Büro, erste Gedanken zu Wochenplan für die Angebote

System im Büro wird nach und nach etabliert, freie Tage haben hohe Priorität, oft klappen 1,5 bis 2 freie Tage pro Woche, Urlaube werden geplant (meist ein bis zwei Wochen lang), erste administrative Aufgaben werden abgegeben, Kundentermine werden nach der eigenen Struktur gelegt, klare Regeln und Abläufe für Kundentermine, Wochenplan für Angebote

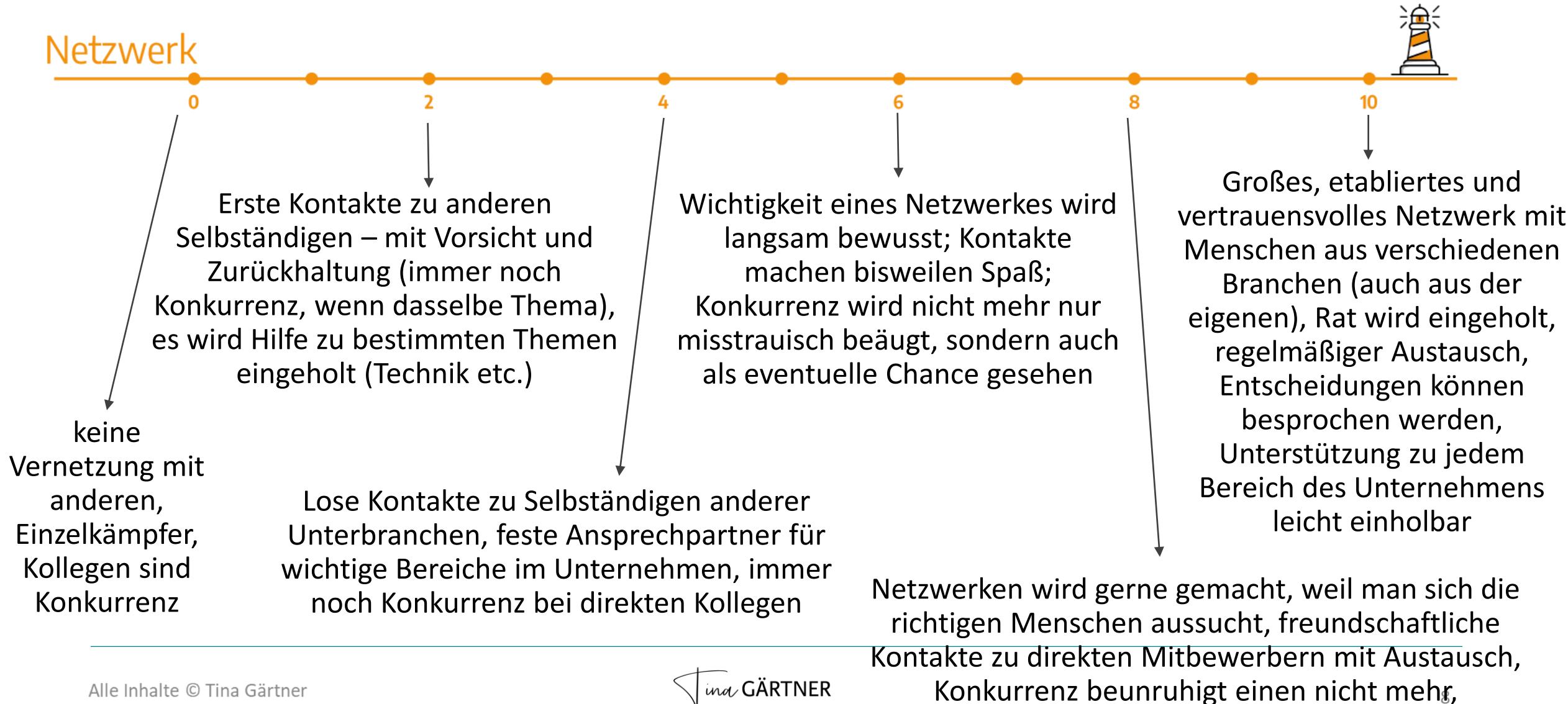
2 Tage die Woche fest frei bis auf wenige Ausnahmen, Urlaub darf auch mal drei Wochen lang sein, Büro ist meist im Griff, administrative Unterstützung, Aufgaben werden mehrere Wochen im Voraus geplant

2 Tage die Woche fest frei, lange Urlaubszeiten auch mal von vier oder sechs (oder mehr) Wochen, umfangreiche administrative Unterstützung (meist Teilzeit-Kraft, oft sogar mehrere Personen für Admin, Marketing etc.), Aufgaben werden mehrere Wochen bis Monate im Voraus geplant



Netzwerk

Netzwerk



Unternehmer = Ich

Termine mit Kunden werden langsam auch nach den eigenen Bedürfnissen gerichtet; es wird daran gearbeitet, Kundentermine nicht mehr zu überziehen; Arbeit über die eigenen Grenzen; (zu) viele offene Themen, die parallel laufen sollen; eher unsicher als sicher; fühlt sich überlastet; zweifelt eventuell an der Selbständigkeit; Selbstsicht: fachlicher Anfänger

klare Regeln und Abläufe für Kundentermine, klares Abgrenzen zum Kunden (z.B. Erreichbarkeit), Themen werden bewusst aussortiert und priorisiert, es wird strategisch und vorausschauend gedacht (wohin soll sich das Unternehmen entwickeln), die eigene Entwicklung wird klarer gesehen und was noch vor einem liegt, recht selbstsicher, erstes „groß Denken“, Selbstsicht: fachlich gut & immer mehr Durchblick bis langsam fortgeschritten in der Selbständigkeit

Die Führung des Unternehmens ist geübt und fällt leicht, klare Aufgabenverteilung im Team, [Unternehmen könnte auch ohne den Inhaber laufen], innere Ruhe und Zufriedenheit, Lust auf Neues, Stolz und Freude, Selbstsicht: fachlich Profi & sehr fortgeschritten bis Profi in der Selbständigkeit

Unternehmer = Ich

