



STRATEGIE-SEMINAR

VOM JETZT ZUM TRAUM-BUSINESS:
Mit Strategie und Klarheit schneller vorankommen





Wie geht es Dir?

2 Wochen für Dein gezieltes Vorankommen

STRATEGIE & UMSETZUNGSPLAN



STRUKTUR & ORGANISATION IM ALLTAG UND BÜRO



3



DIE ROUTE

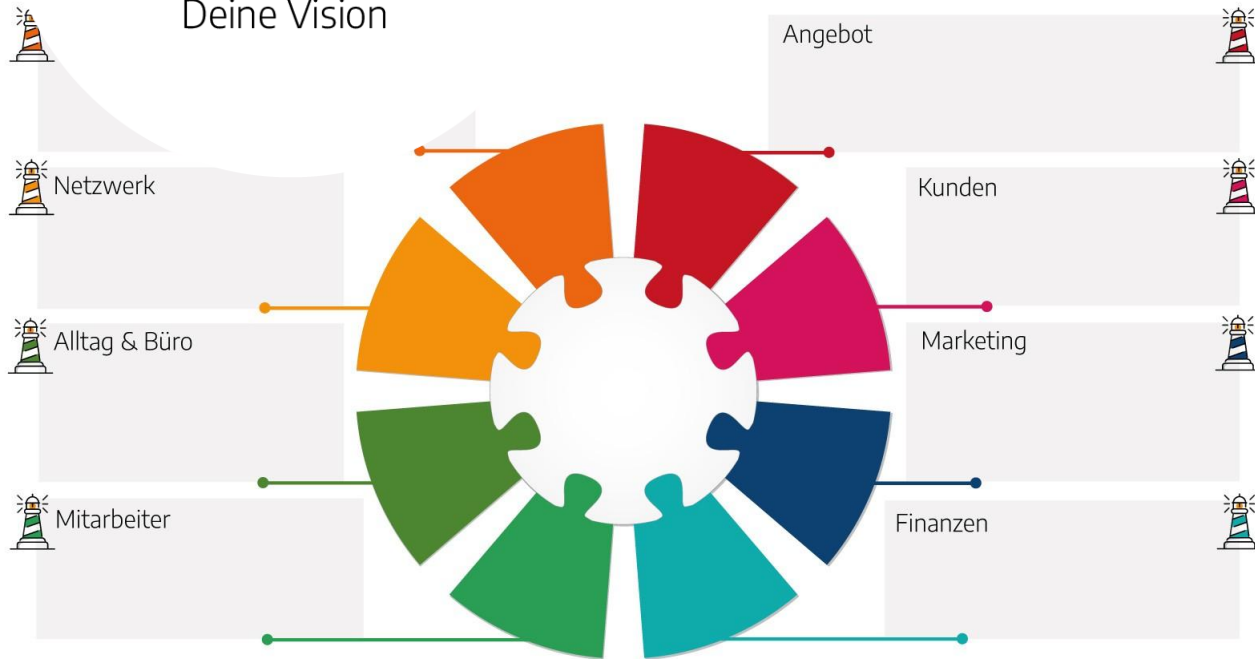
Dein Weg und Deine Strategie,
um Deinen Leuchtturm
zu erreichen

Was Du erarbeitet hast



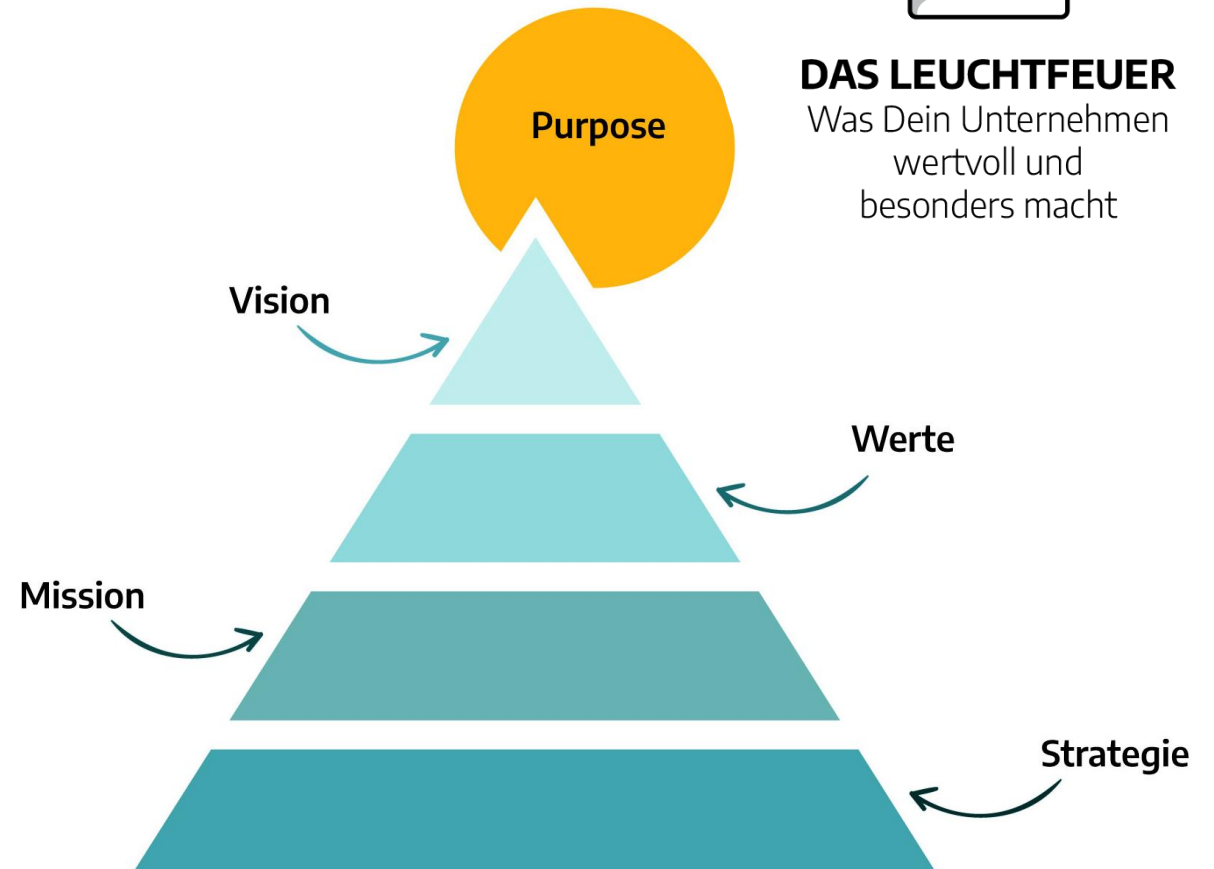
DER LEUCHTTURM

Dein Unternehmensziel,
Deine Vision



DAS LEUCHTFEUER

Was Dein Unternehmen
wertvoll und
besonders macht



Nun hast Du klar...

...wofür Dein Unternehmen steht oder stehen soll.

...wozu Du all das machst
(die Selbständigkeit an sich, DIESE Selbständigkeit im Speziellen).

...wie Du leben möchtest.

...wie Du Deine Selbständigkeit leben möchtest.

...wohin Du Dein Unternehmen entwickeln möchtest.

Nun stellt sich die Frage:
Wie kriegen wir das auf die Straße?
Das machen wir heute.

Für Dein Navi: Wo stehst Du gerade?



Tiefe und offene Ehrlichkeit

Lüg Dich selbst nicht an.

Halt nicht hinter'm Berg.

Sei vollkommen offen und ehrlich mit Dir,

- damit Du den richtigen Startpunkt in Dein Navi eingeben kannst und
- damit Du die richtige, zu Dir passende Route entwickeln kannst.

Wo stehst Du gerade?

1) Was läuft gerade richtig gut an Deiner Selbständigkeit?

Falls Du innerlich Vergleiche ziehst: Vergleiche Deinen aktuellen Stand mit Deinem früheren Stand, nicht mit dem Stand anderer Selbständiger.

2) Was läuft nicht gut? Was fühlt sich nicht stimmig an?

Beschreibe, was sich nicht stimmig anfühlt bzw.
was noch nicht so rund läuft, wie Du es gerne hättest.

Wo stehst Du gerade?

3. Ganz generell (und sei ganz ehrlich mit Dir):

- a. Welche Tätigkeiten machst Du gerne?
- b. Welche magst Du gar nicht?

Und ja, Du darfst (und sollst bitte) auch Dinge aufführen, die man z. B. als Hundeunternehmerin „eigentlich nicht sagen sollte“, z. B. Kundentermine. Alles ist erlaubt und willkommen. Hier ist der Raum für ganz ehrliches Hinschauen. Denn wenn Du glücklich sein möchtest, bringt es Dir ja nichts, Dir selbst etwas vorzumachen.

Status quo: Deine Unternehmensbereiche

Angebot		Kunden		Marketing	
+	-	+	-	+	-

Status quo: Deine Unternehmensbereiche

Finanzen		Mitarbeiter		Alltag & Büro	
+	-	+	-	+	-

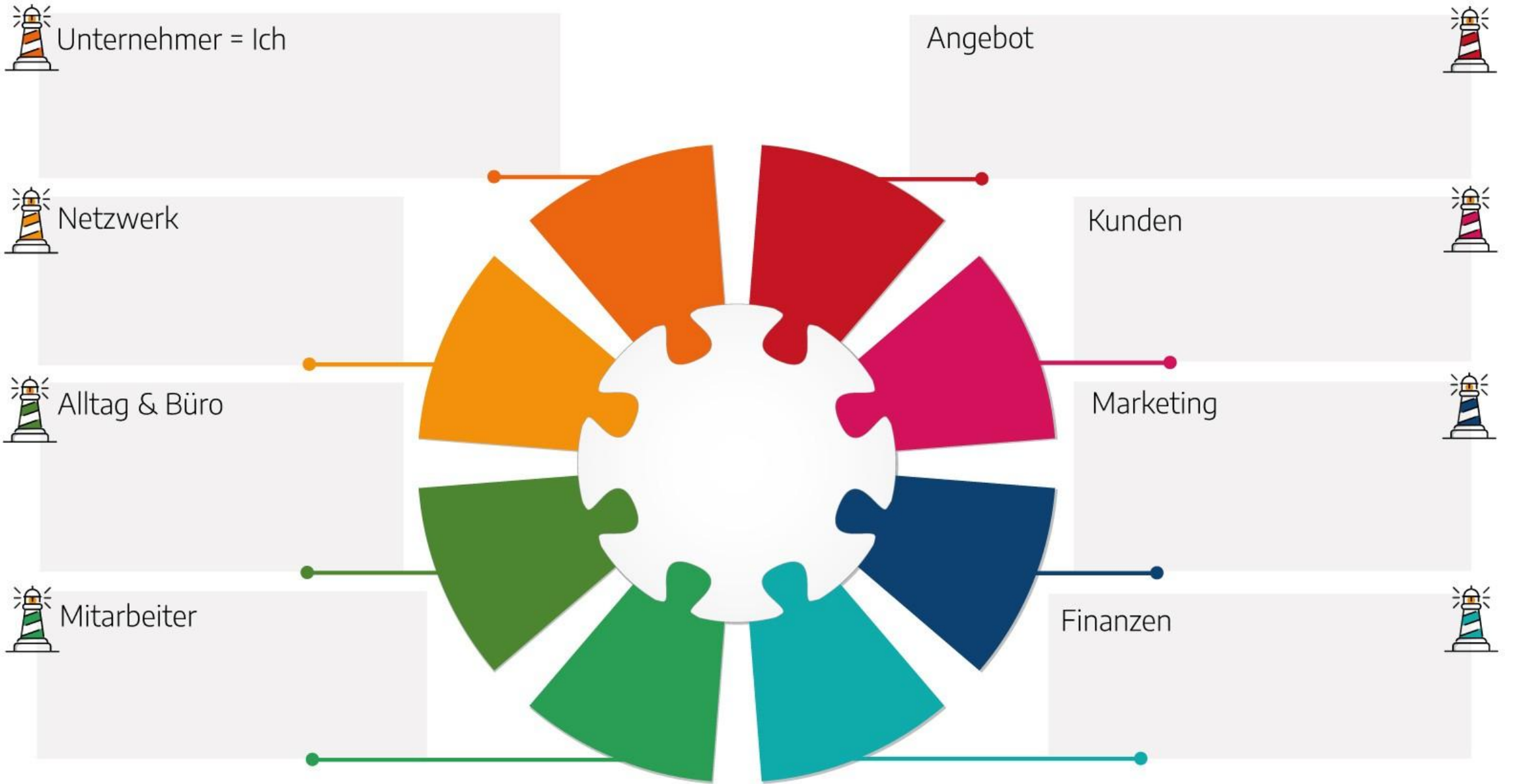
Status quo: Deine Unternehmensbereiche

Netzwerk		Unternehmer = Ich	
+	-	+	-

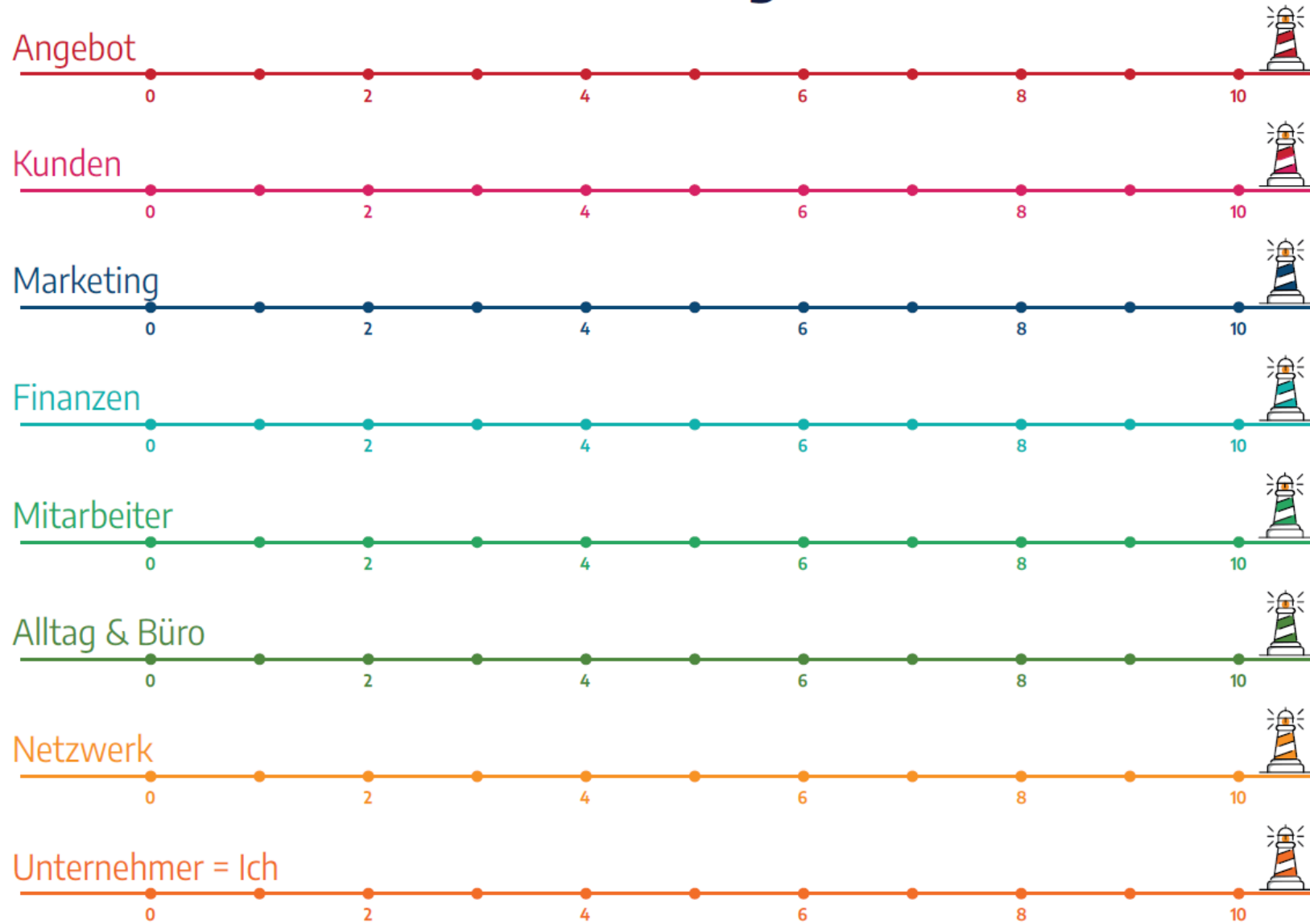
Du kennst ja bereits...

Deine Unternehmensvision,
Dein Unternehmensziel

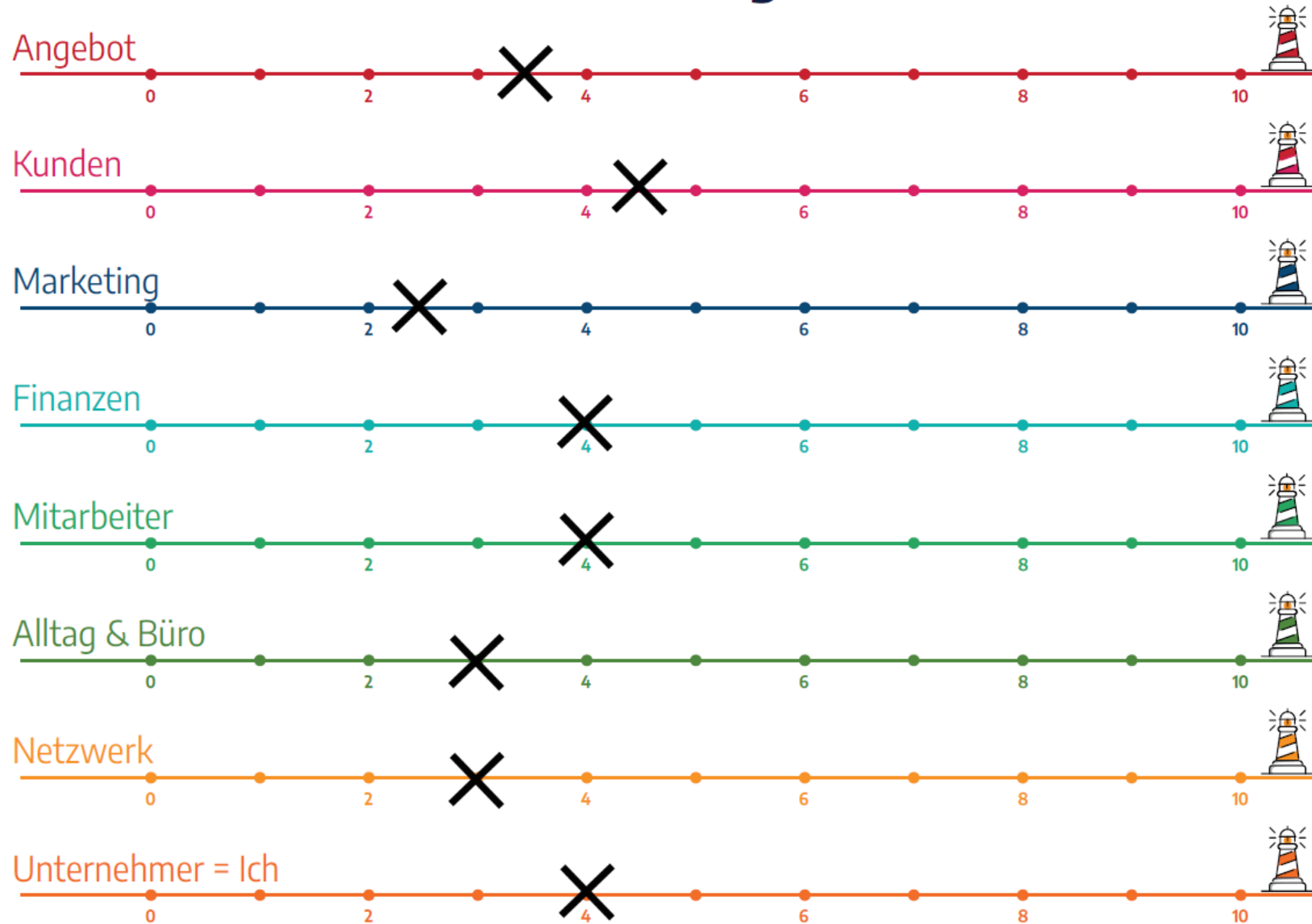




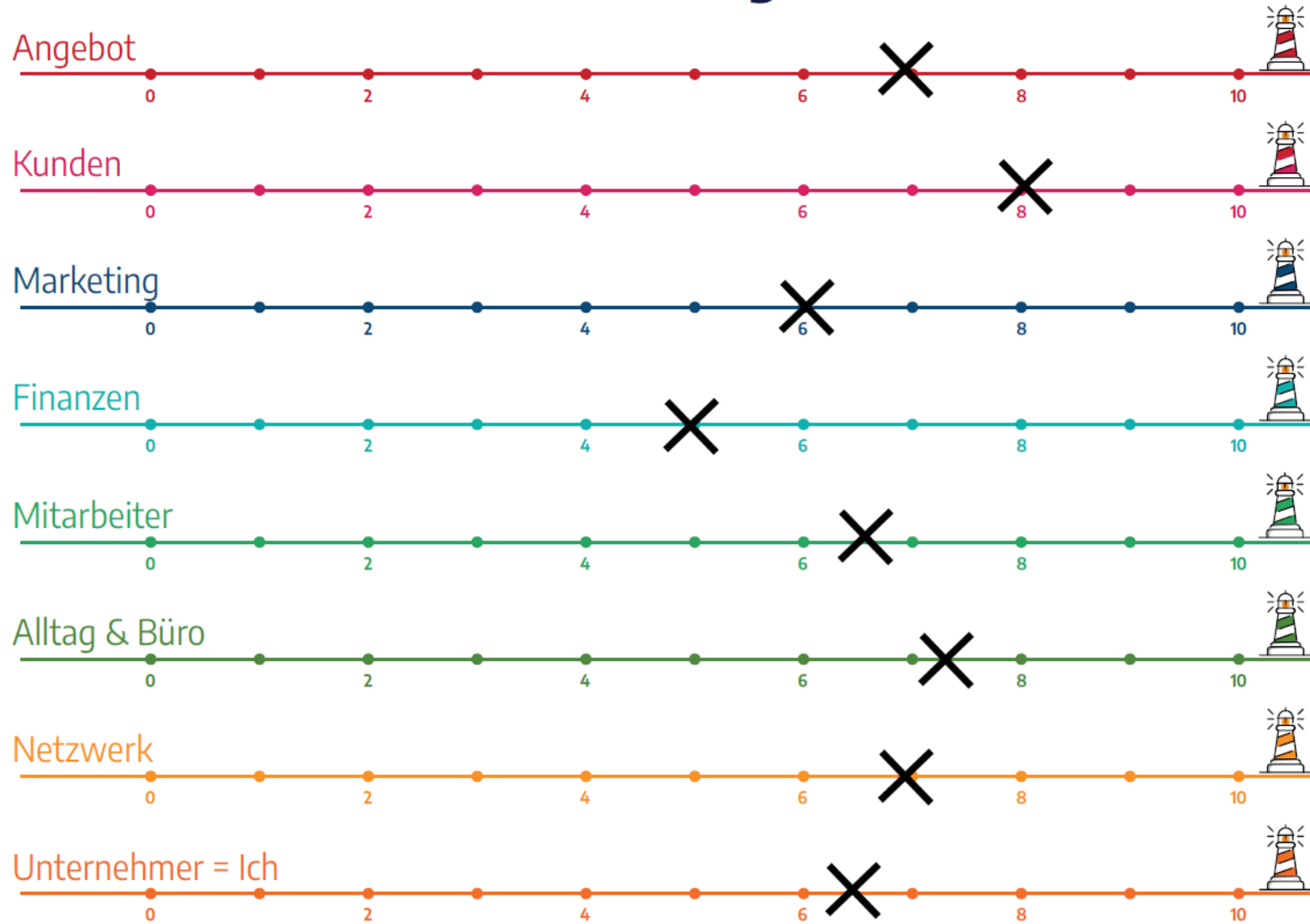
Wo stehst Du gerade?



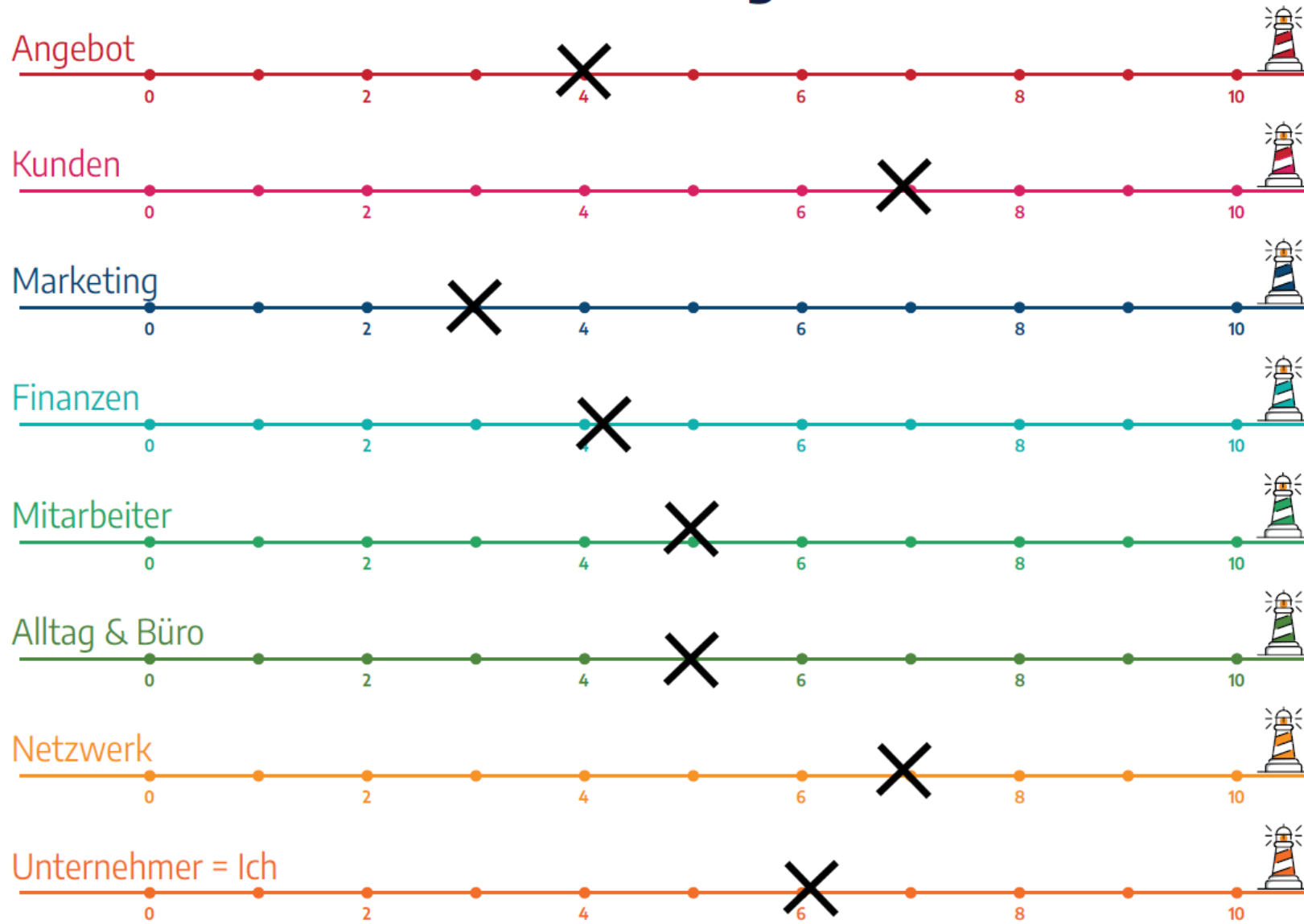
Wo stehst Du gerade?



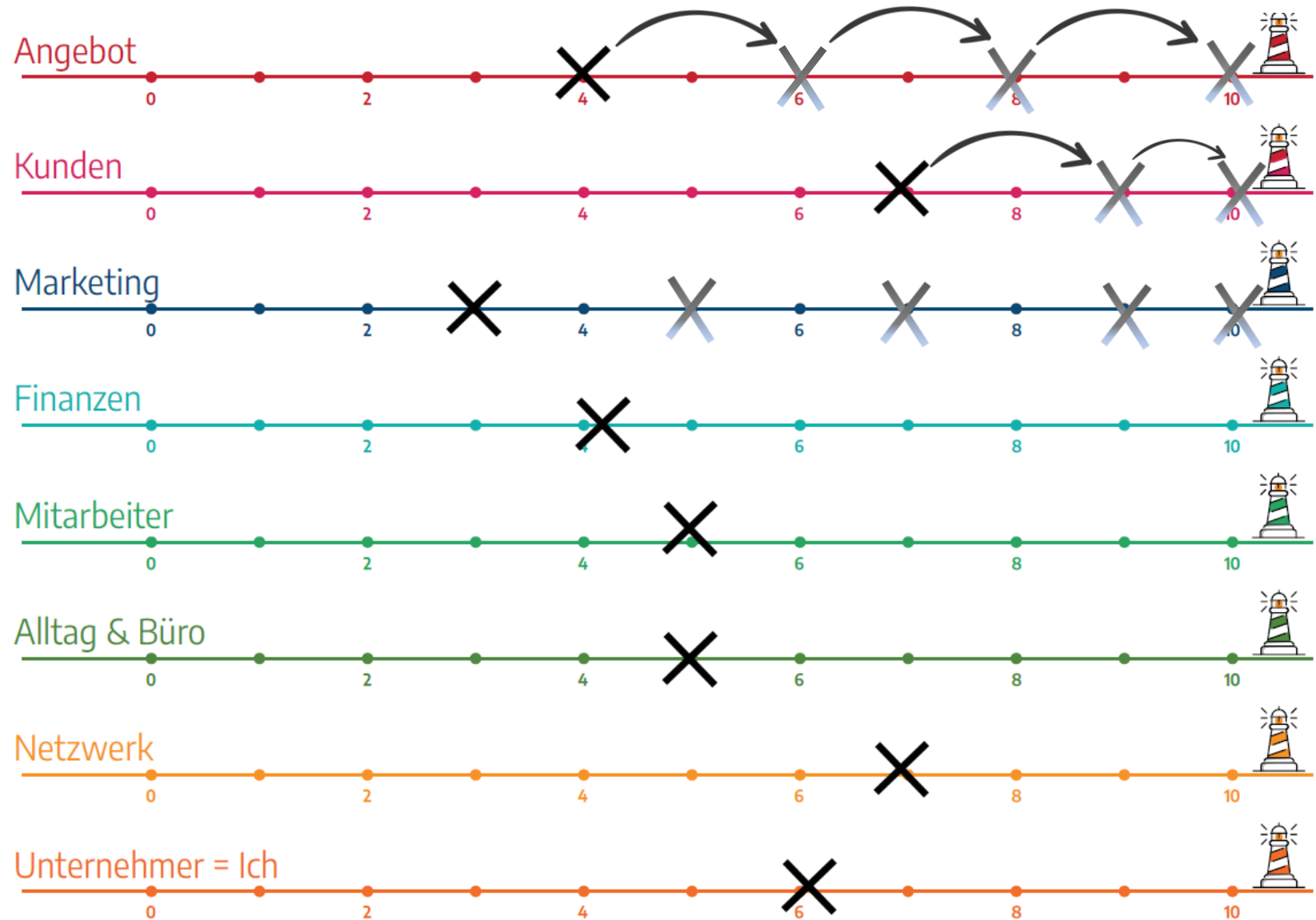
Wo stehst Du gerade?



Wo stehst Du gerade?

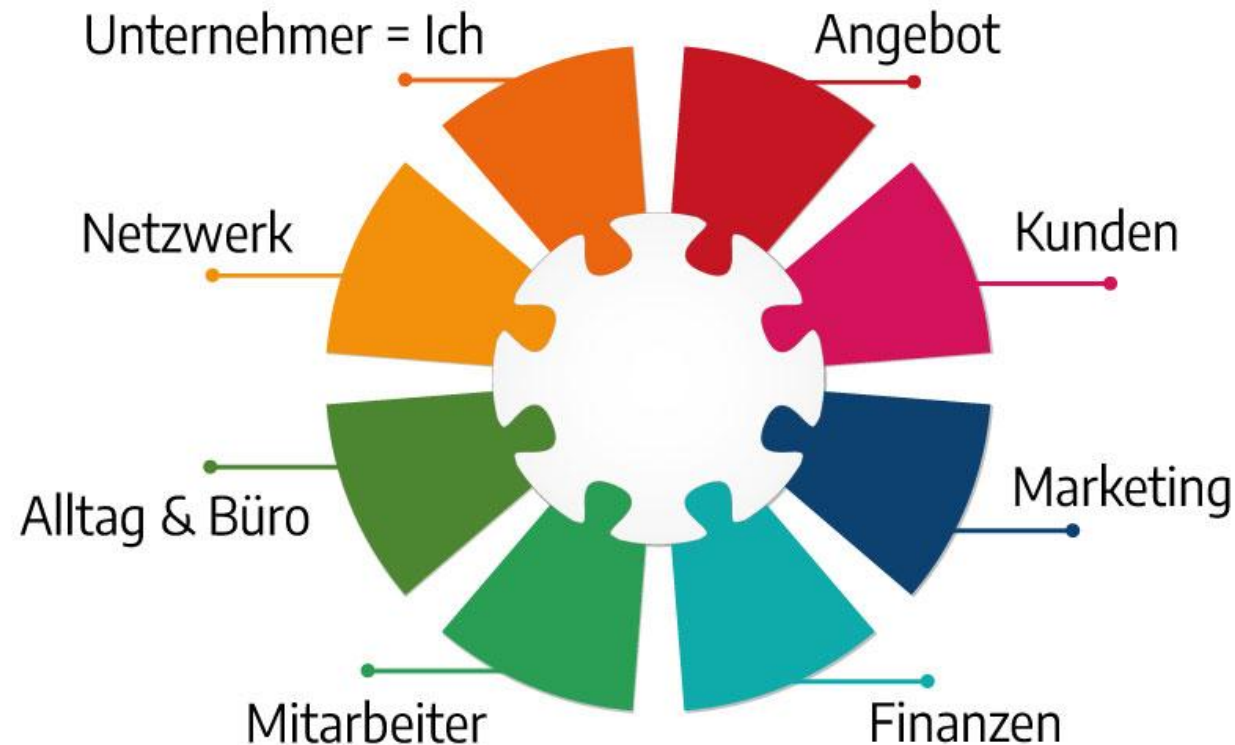


Was muss passieren, um mein Kreuz weiter Richtung 10 zu setzen?

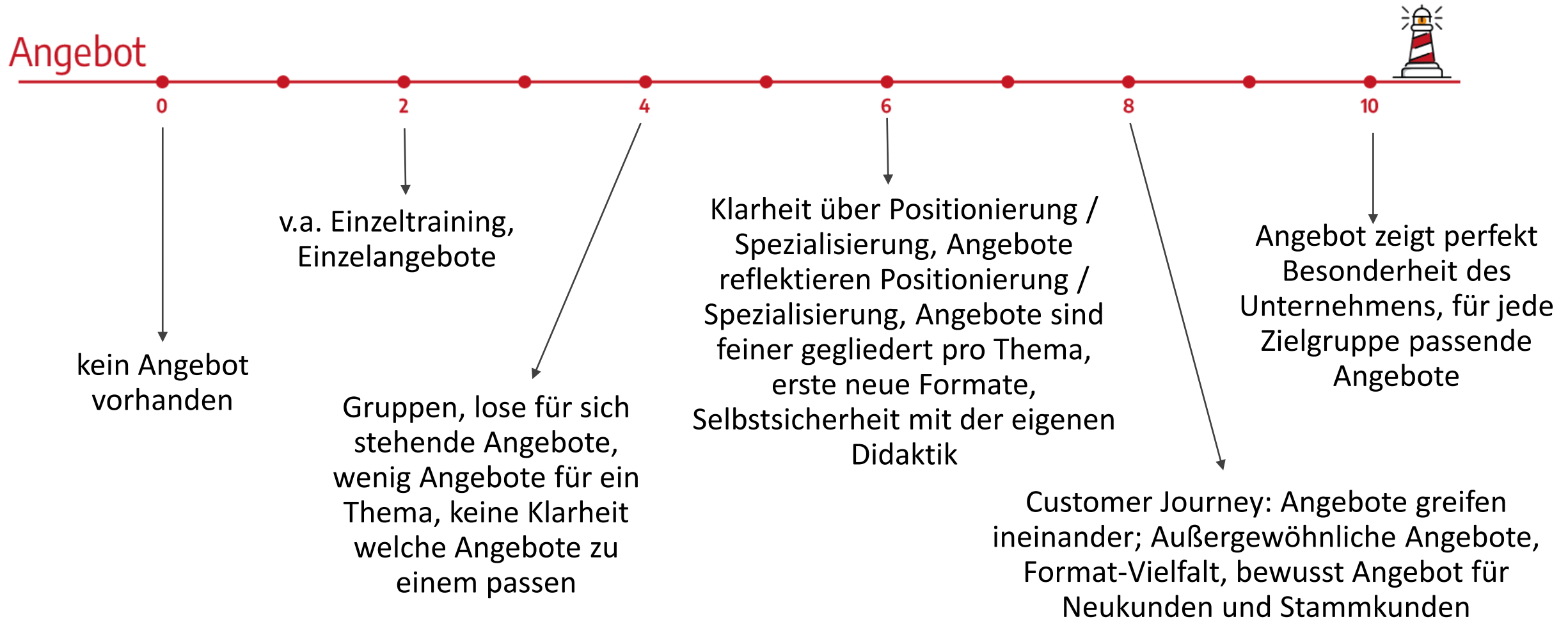


Die Entwicklung:

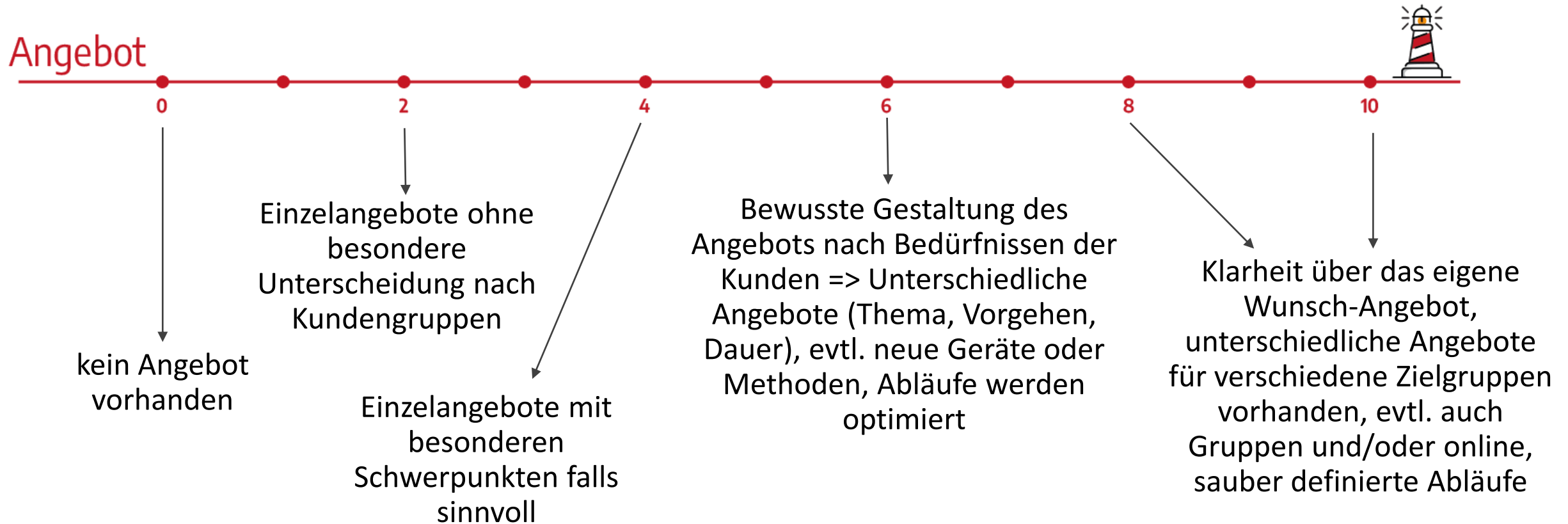
Was ist denn typisch pro Bereich?



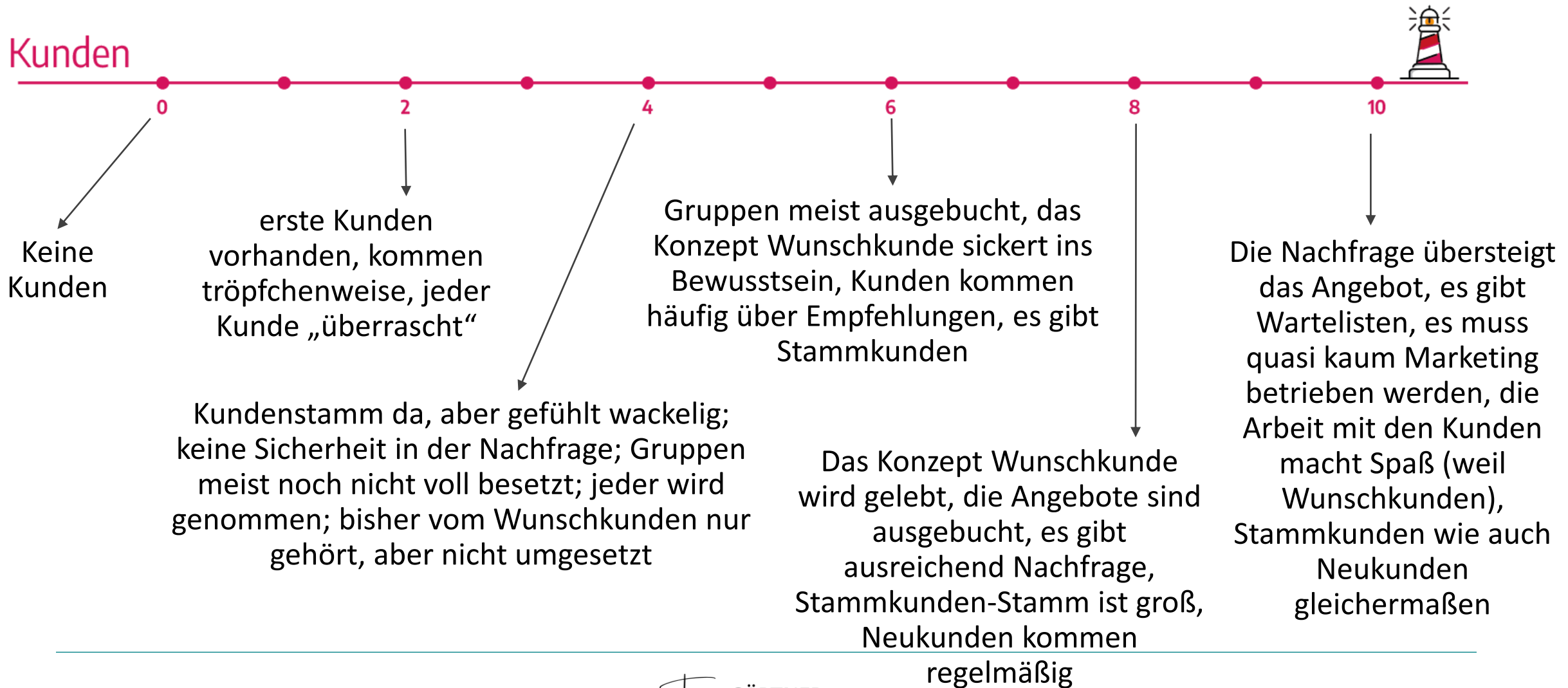
Angebot = Hundetrainer



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

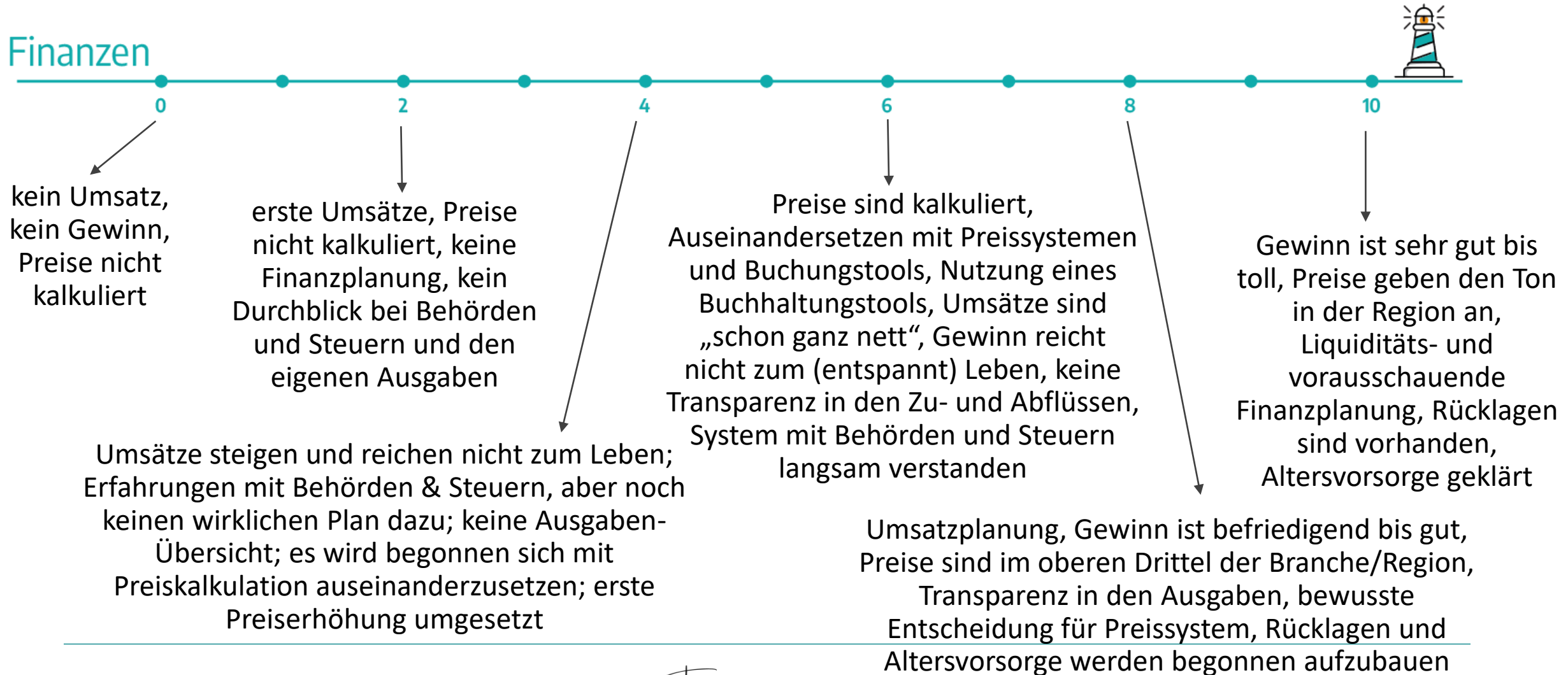
sporadisches, ungeplantes und ungeschultes Marketing; Marketing, wenn es nötig ist, kaum Kenntnis über Möglichkeiten im Marketing, quasi keine Sichtbarkeit in der Region

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

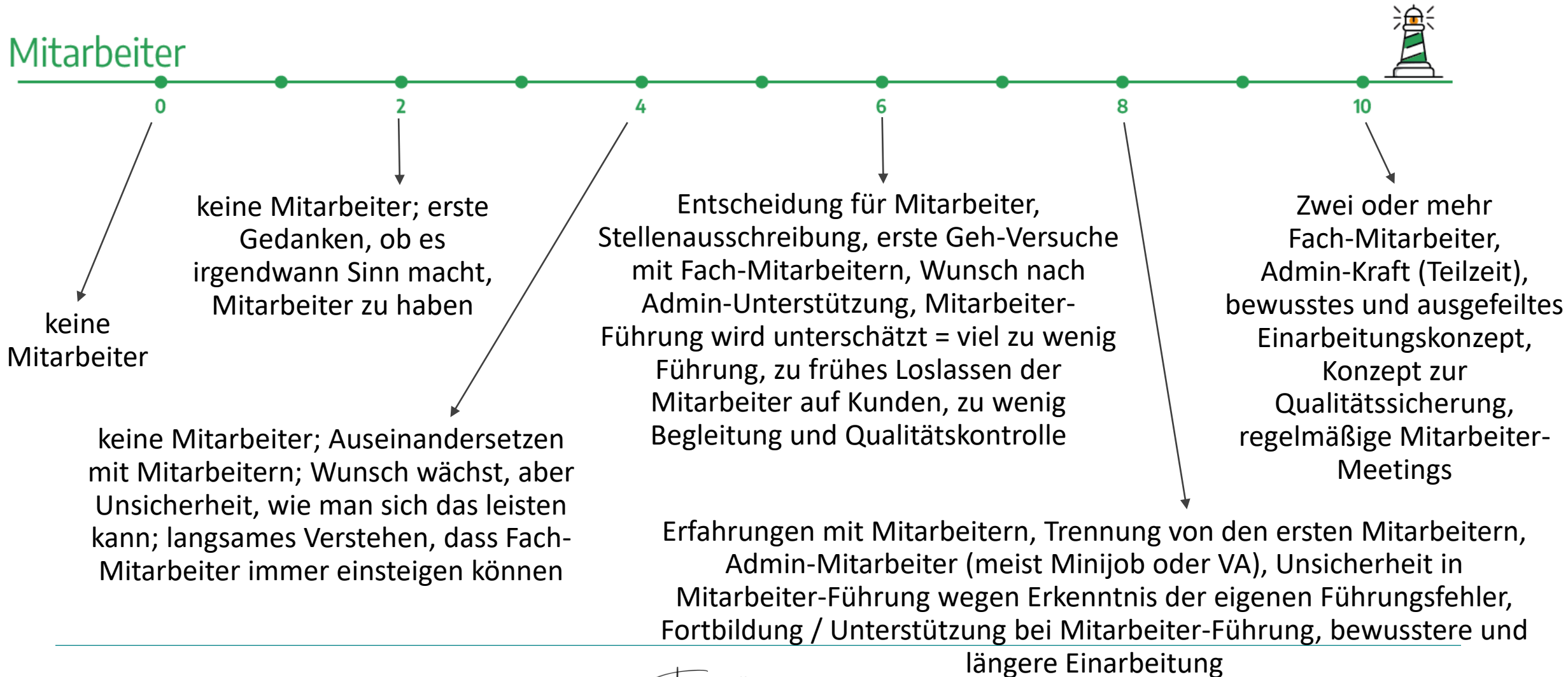
Marketing ist ein Selbstläufer geworden: Inhalte wie auch Kanäle werden leicht bedient (wenig Mühe) und zeigen gewünschte Effekte, große Selbstsicherheit in Marketing-Inhalten und im Bewerben des eigenen Angebots, man wird als einer der Platzhirsche in der Region wahrgenommen

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

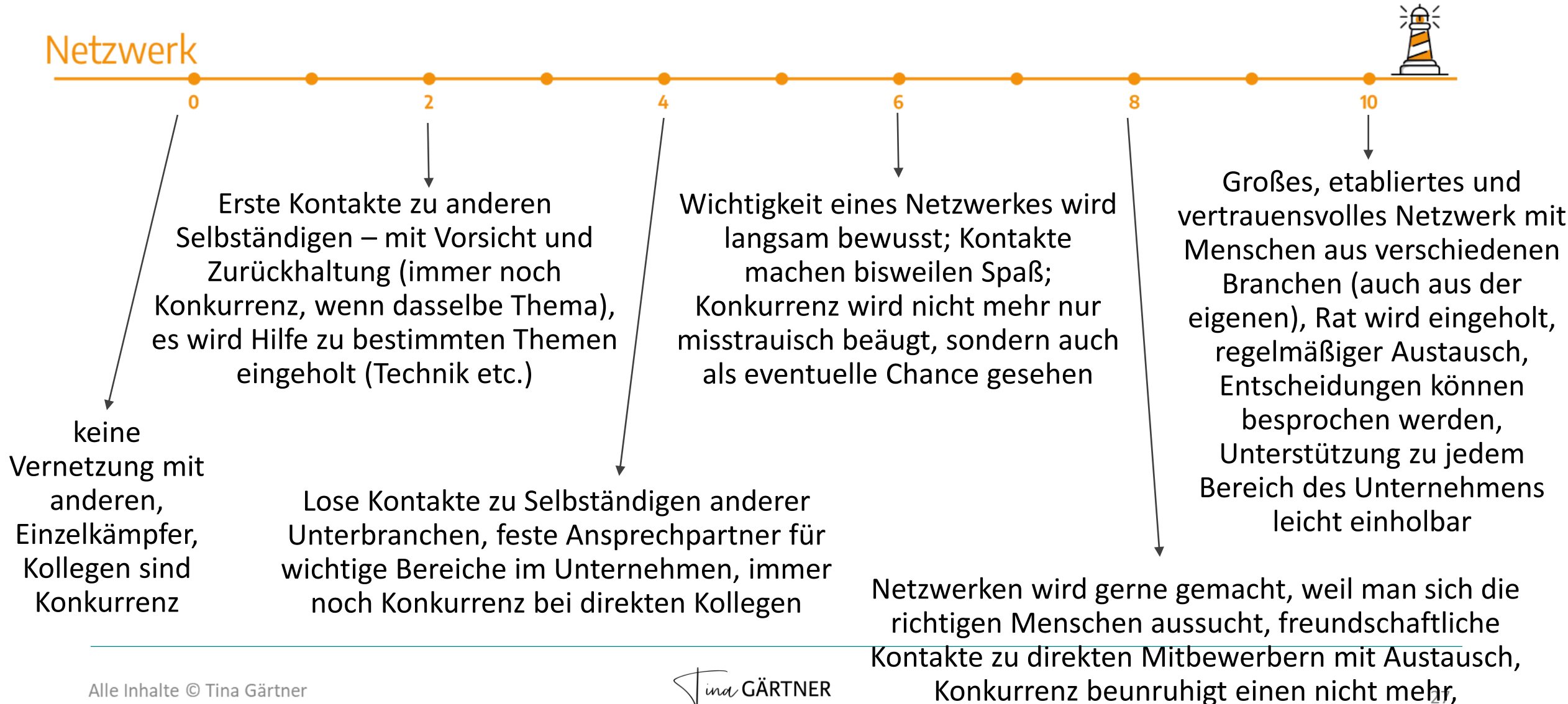
2 Tage die Woche fest frei bis auf wenige Ausnahmen, Urlaub darf auch mal drei Wochen lang sein, Büro ist meist im Griff, administrative Unterstützung, Aufgaben werden mehrere Wochen im Voraus geplant

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



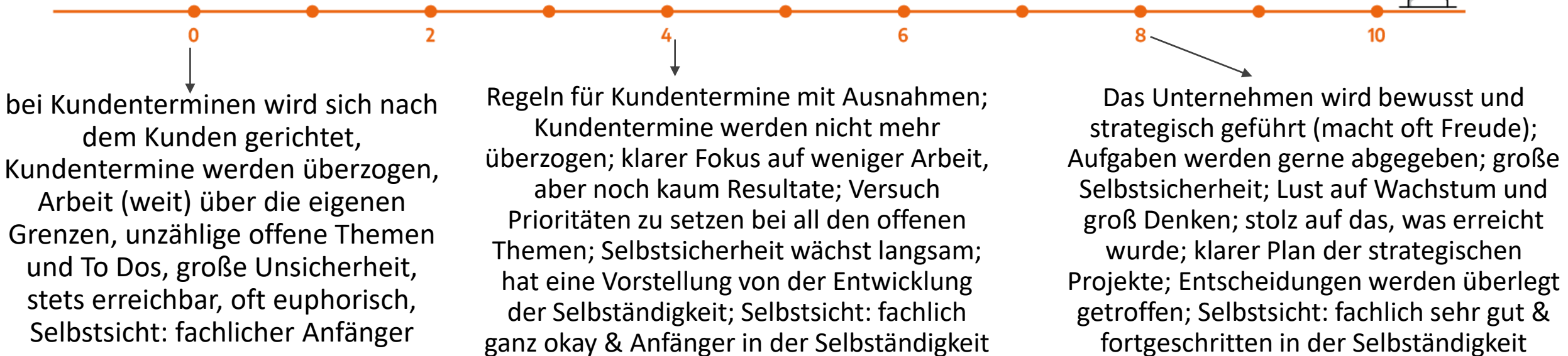
Unternehmer = Ich

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

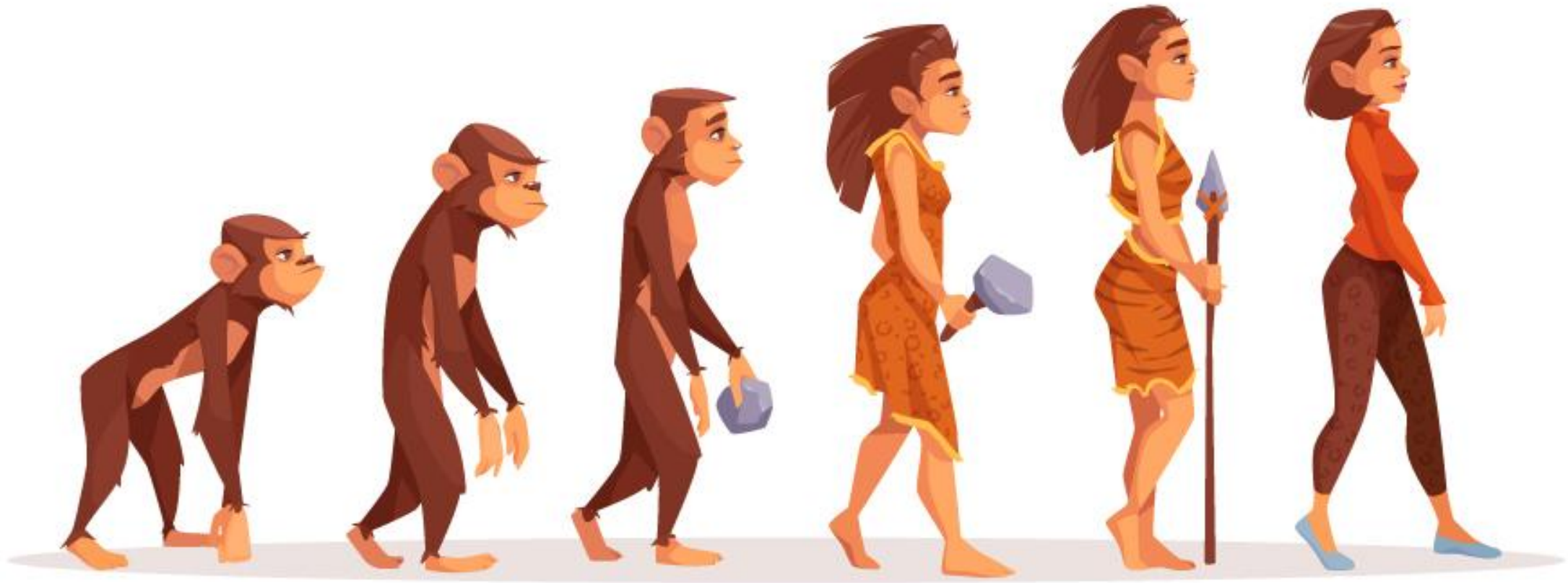
klare Regeln und Abläufe für Kundentermine, klares Abgrenzen zum Kunden (z.B. Erreichbarkeit), Themen werden bewusst aussortiert und priorisiert, es wird strategisch und vorausschauend gedacht (wohin soll sich das Unternehmen entwickeln), die eigene Entwicklung wird klarer gesehen und was noch vor einem 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

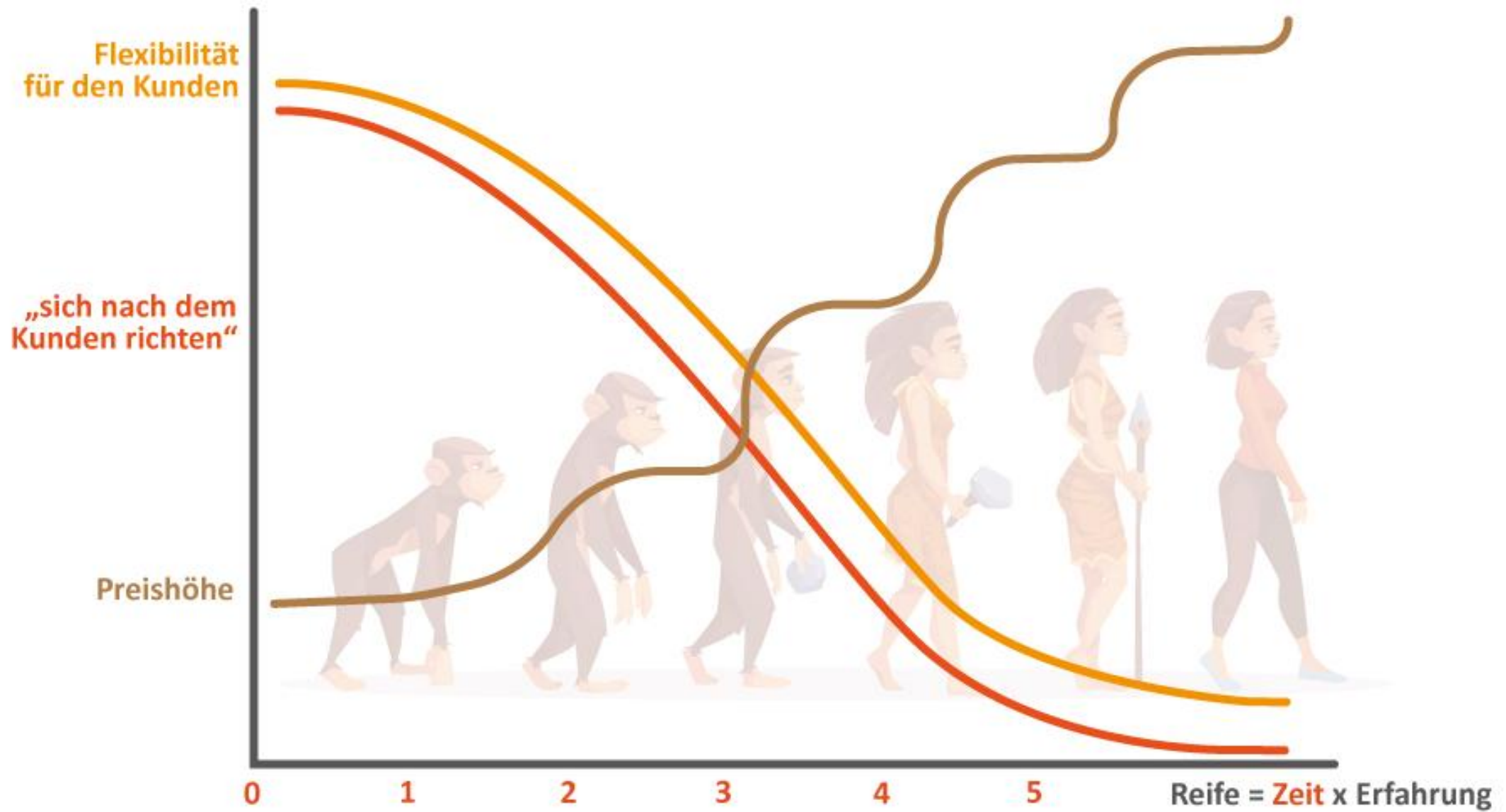
Unternehmer = Ich



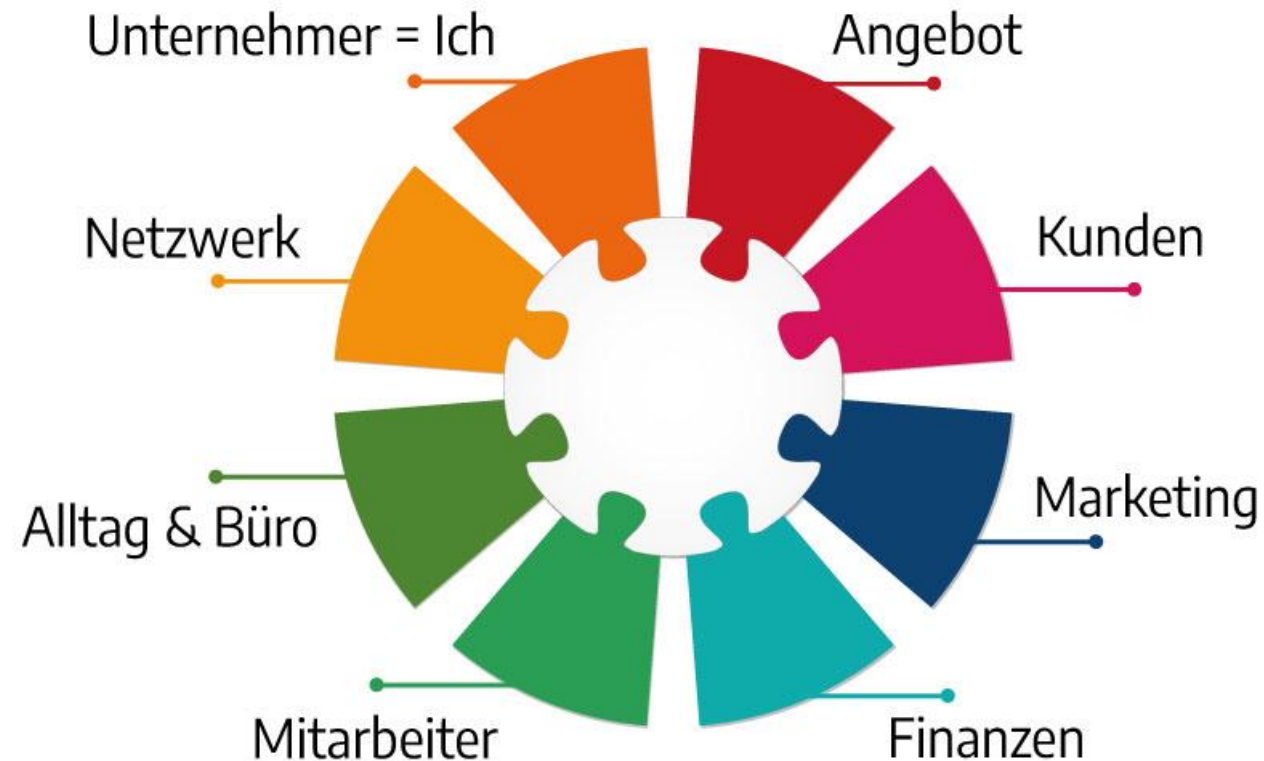
Die Reifung des Hundeunternehmers



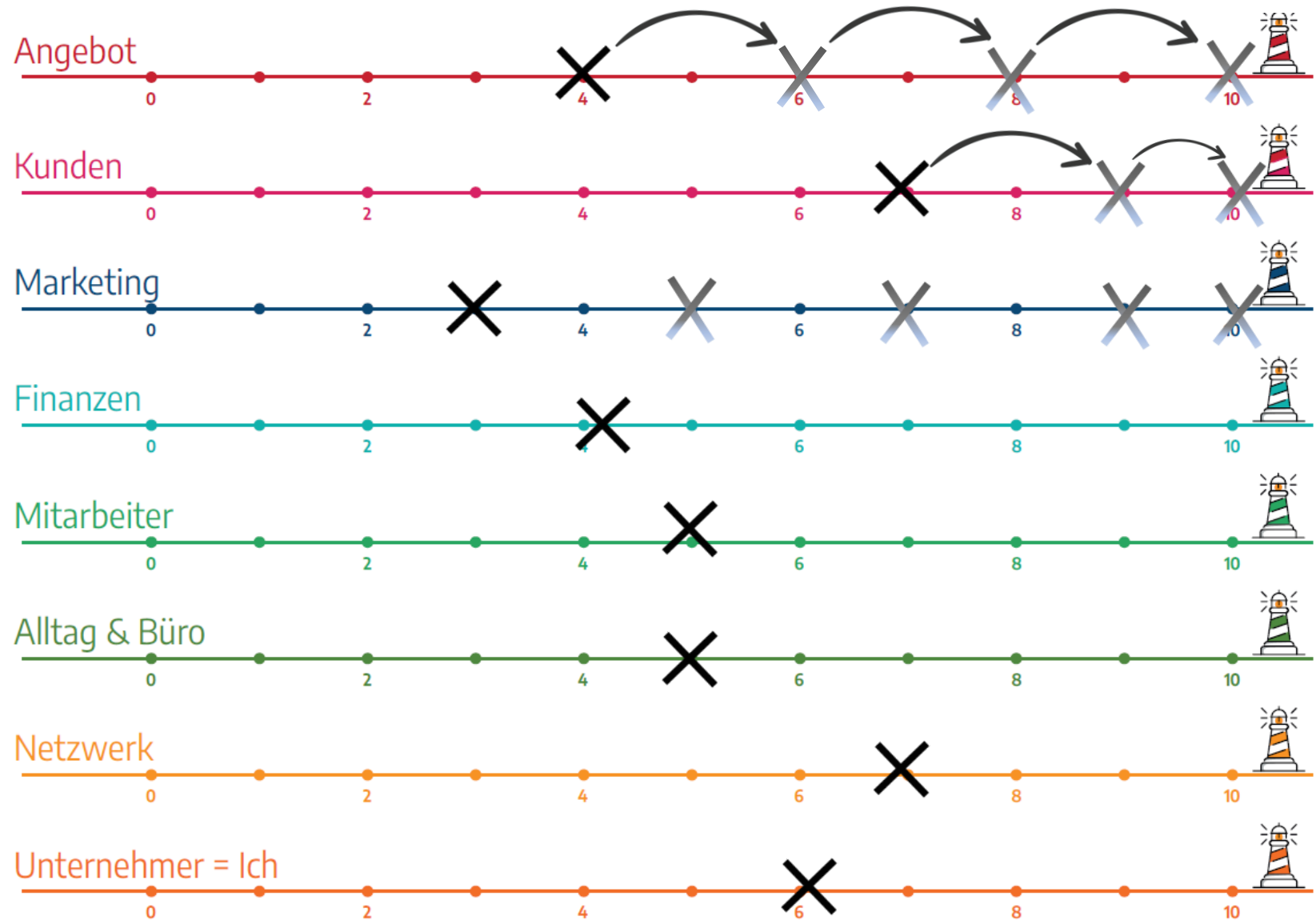
aus dem Training „Preismodelle &
ein intelligentes Angebot haben – Input für Hundetrainer “



Die Entwicklung: Typisch pro Bereich



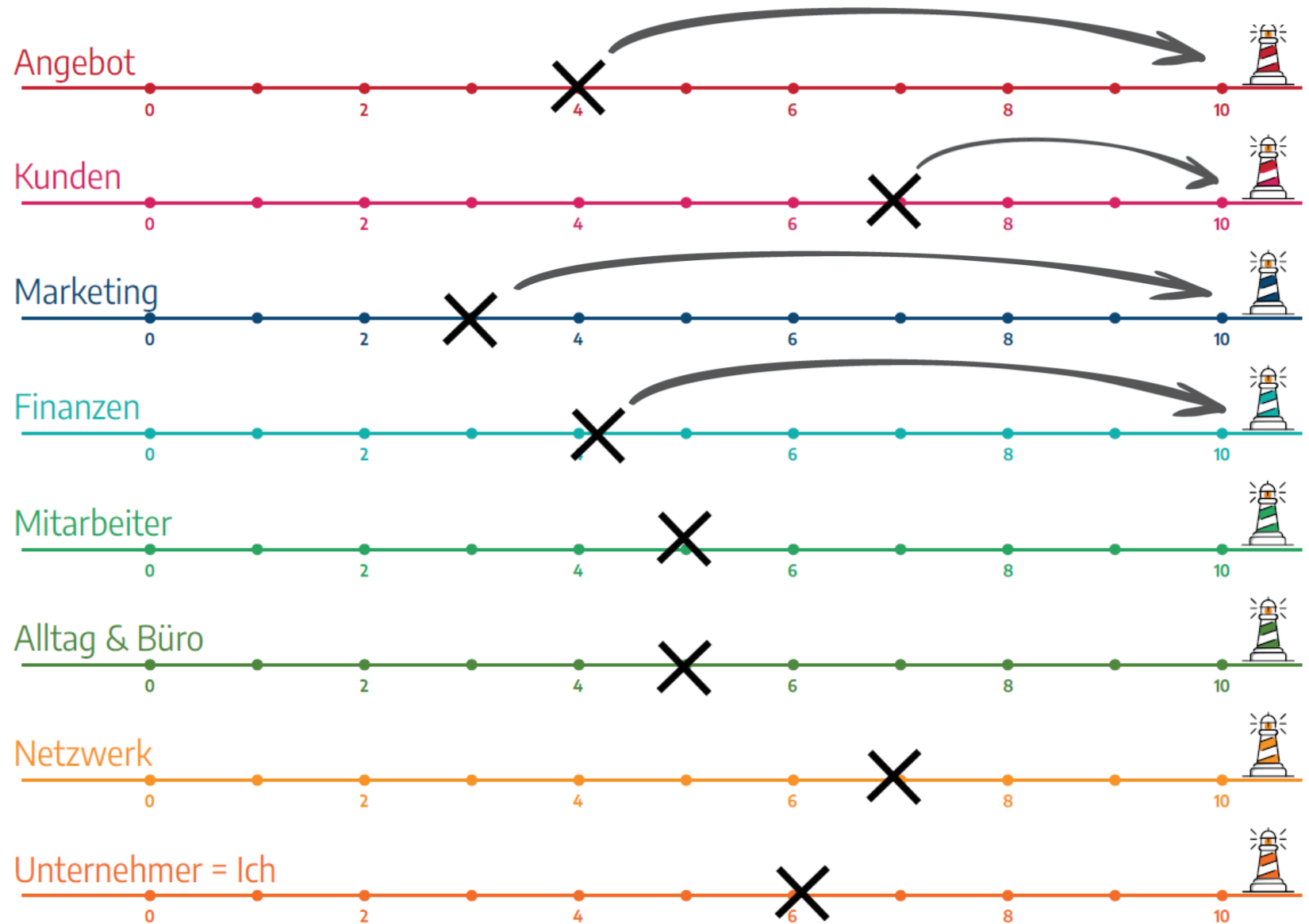
Was sind für
Dich wichtige
Meilensteine,
durch die Du
Dein Kreuz
weiter
Richtung 10
setzt?



Wir wissen, wo Du stehst und wo Du hin möchtest.



Den Gap
zwischen
jetzt und
10 schließen.



3

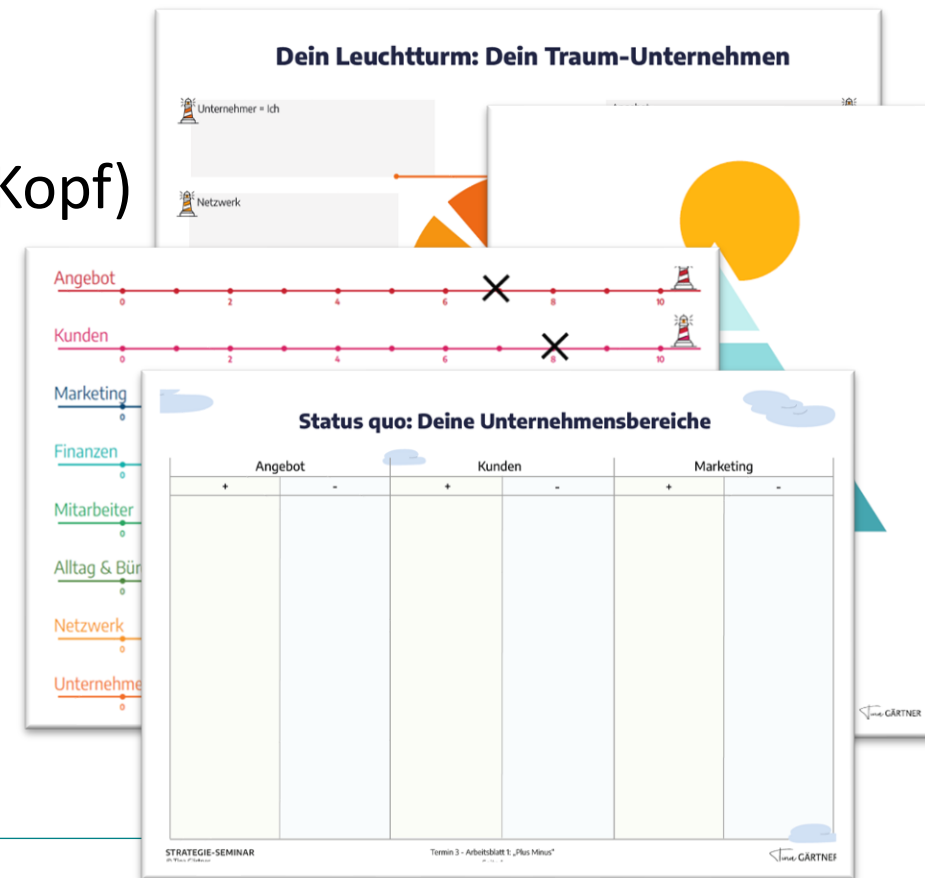


DIE ROUTE

Dein Weg und Deine Strategie,
um Deinen Leuchtturm
zu erreichen

Deine Route ausarbeiten

1. Downloade Dir die Entwicklungsfolien
(Mail oder Facebook-Gruppe)
2. Hol Dir Deine bisherigen Ergebnisse zur Hand:
 - a. Dein Traum-Unternehmen (hast Du im Herz/Kopf)
 - b. Leuchtturm pro Unternehmensbereich
 - c. Dein Leitbild
 - d. Skala-Blätter
 - e. Wo stehst Du? (Notizen und +/- Blatt)



3



DIE ROUTE

Dein Weg und Deine Strategie,
um Deinen Leuchtturm
zu erreichen

Deine Route ausarbeiten

Nimm Dir das Arbeitsblatt „Route“.

1. Trage pro Unternehmensbereich den Status Quo und den Leuchtturm ein.
2. Definiere Meilensteine: Was muss passieren, um vom Jetzt beim Traum-Unternehmen anzukommen?

Tu einfach mal so, als würdest Du das für jemand anderen machen.
Und tu einfach so, als wüsstest Du wie so eine Route aussieht.

Und ja: Das funktioniert. 😊



1



DER LEUCHTTURM
Dein Unternehmensziel,
Deine Vision

2



DAS LEUCHTFEUER
Was Dein Unternehmen
wertvoll und
besonders macht

3



DIE ROUTE
Dein Weg und Deine Strategie,
um Deinen Leuchtturm
zu erreichen

A

Status quo: Deine Unternehmensbereiche

Angebot		Kunden		Marketing	
+	-	+	-	+	-

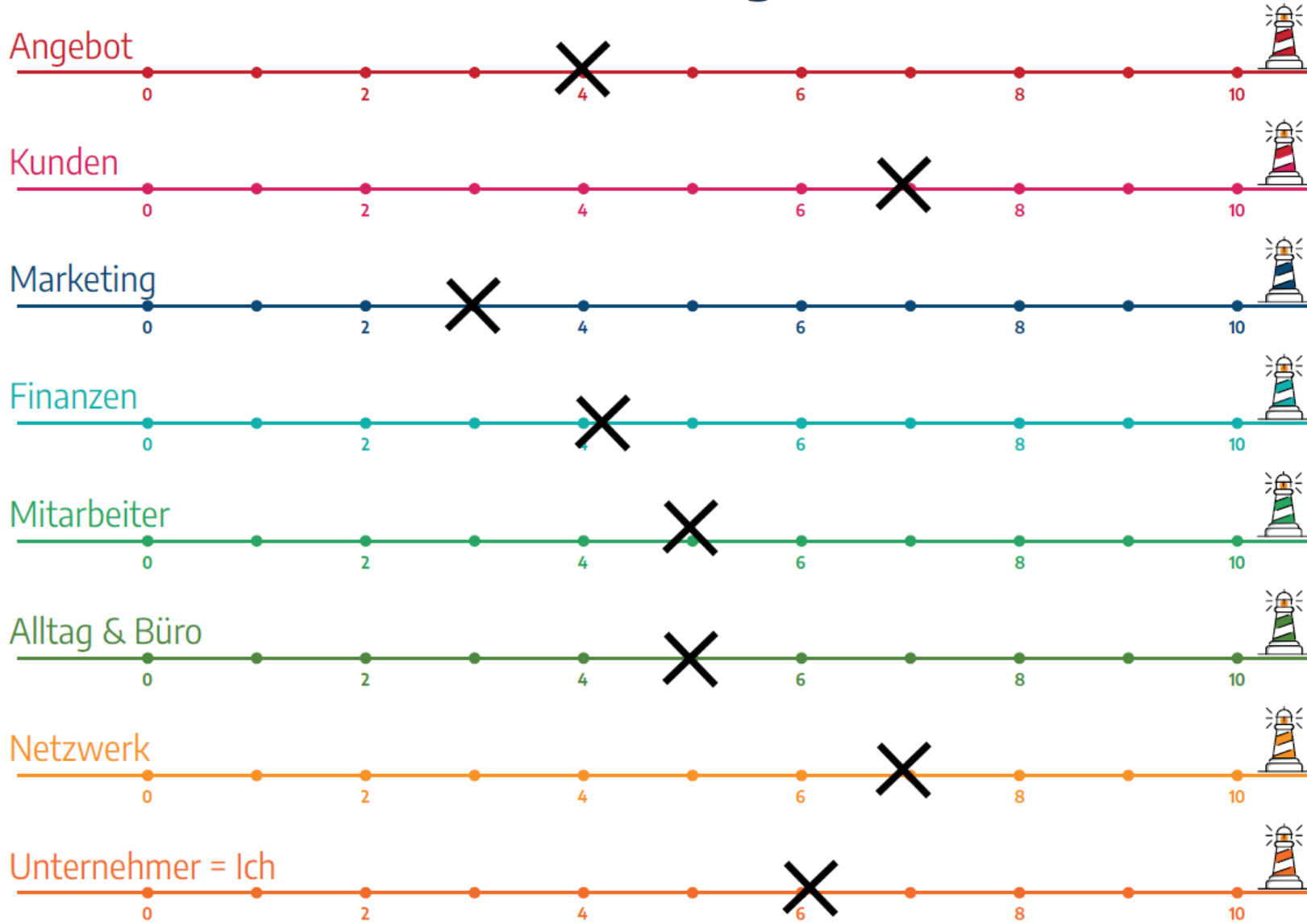
Status quo: Deine Unternehmensbereiche

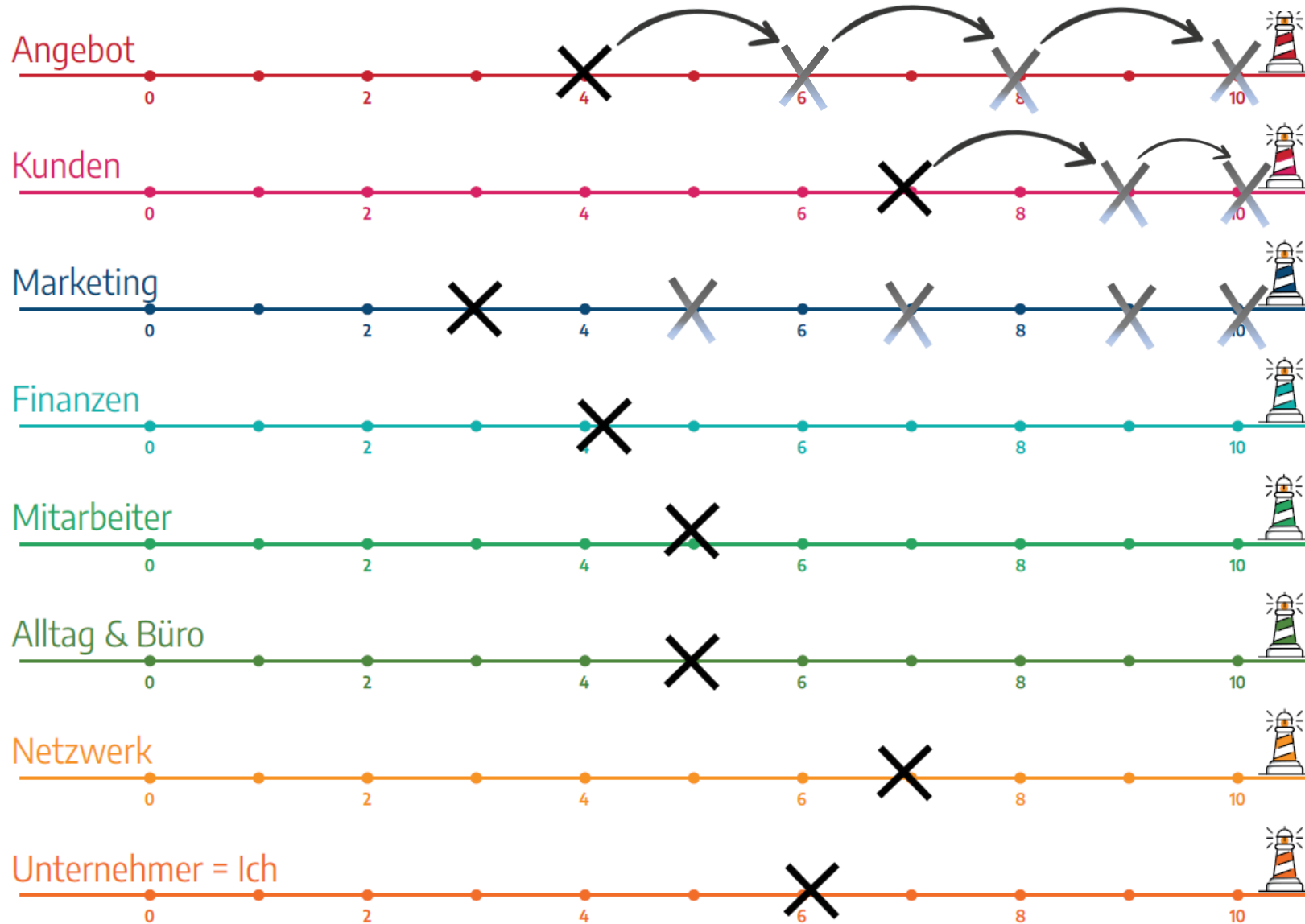
Finanzen		Mitarbeiter		Alltag & Büro	
+	-	+	-	+	-

Status quo: Deine Unternehmensbereiche

Netzwerk		Unternehmer = Ich	
+	-	+	-

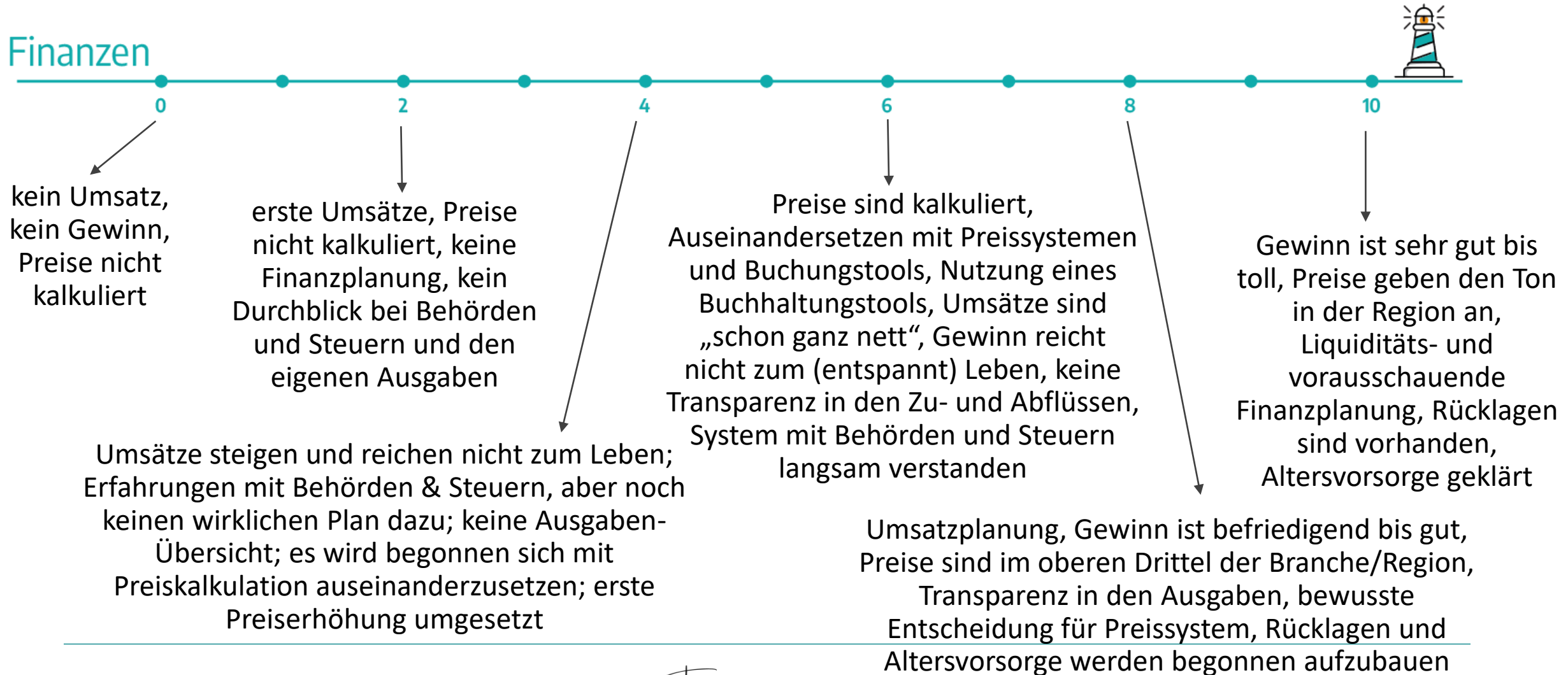
Wo stehst Du gerade?

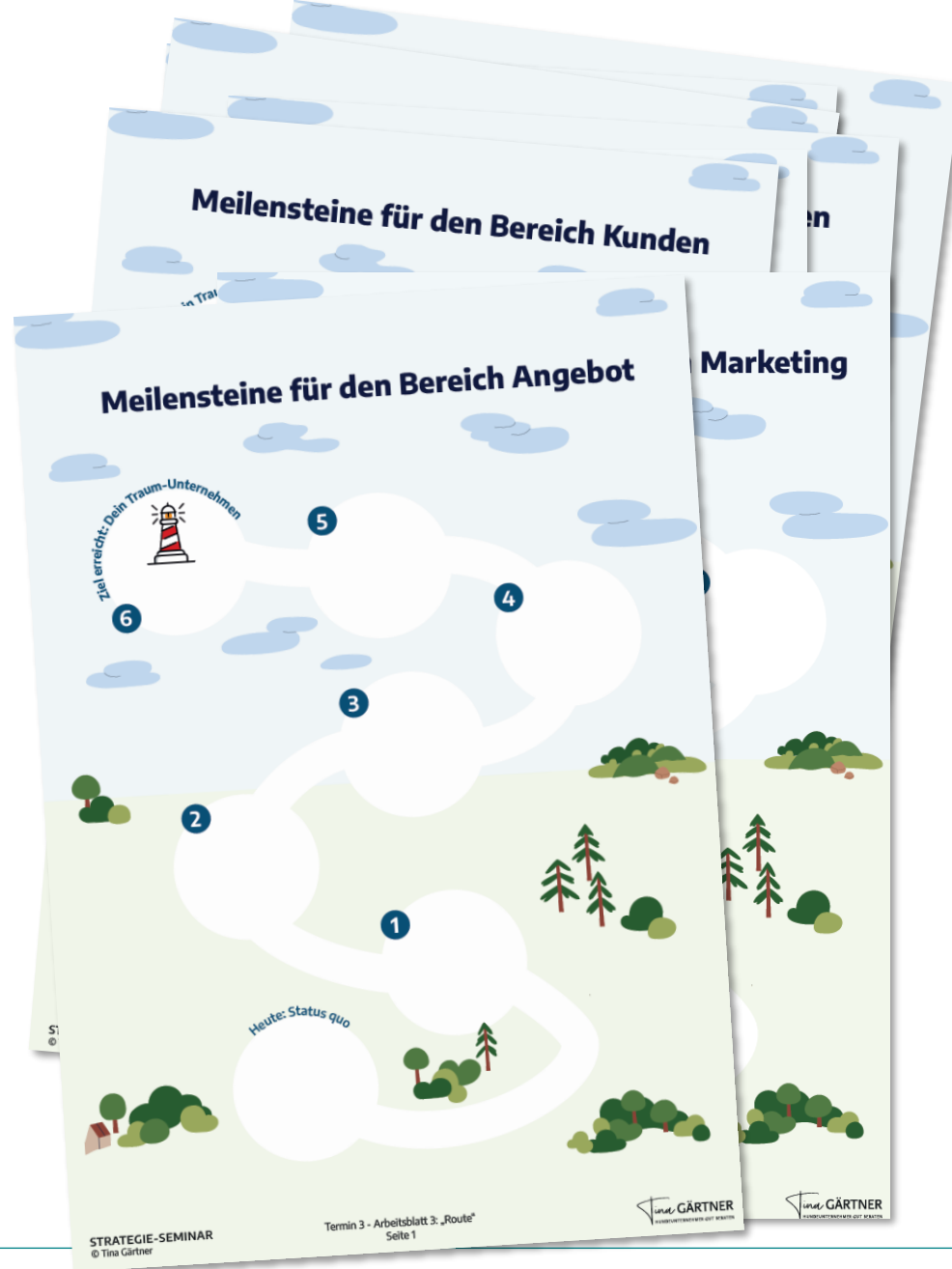




Finanzen

Finanzen





3



DIE ROUTE

Dein Weg und Deine Strategie,
um Deinen Leuchtturm
zu erreichen

On the way! 🥰👯



A photograph of a red and white lighthouse situated on a grassy dune. The lighthouse has a white base with a red band and a red top section. It is surrounded by tall, green grass. In the background, there is a sandy beach and a cloudy sky. A white text box is overlaid on the right side of the image.

Was ist das Wichtigste,
das Du von heute mitnimmst?

2 Wochen für Dein gezieltes Vorankommen

STRATEGIE & UMSETZUNGSPLAN



STRUKTUR & ORGANISATION IM ALLTAG UND BÜRO



Freu Dich über die
spannende Tour. 🌟💖

