



STRATEGIE-SEMINAR

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



Heute geht es direkt los. 💪

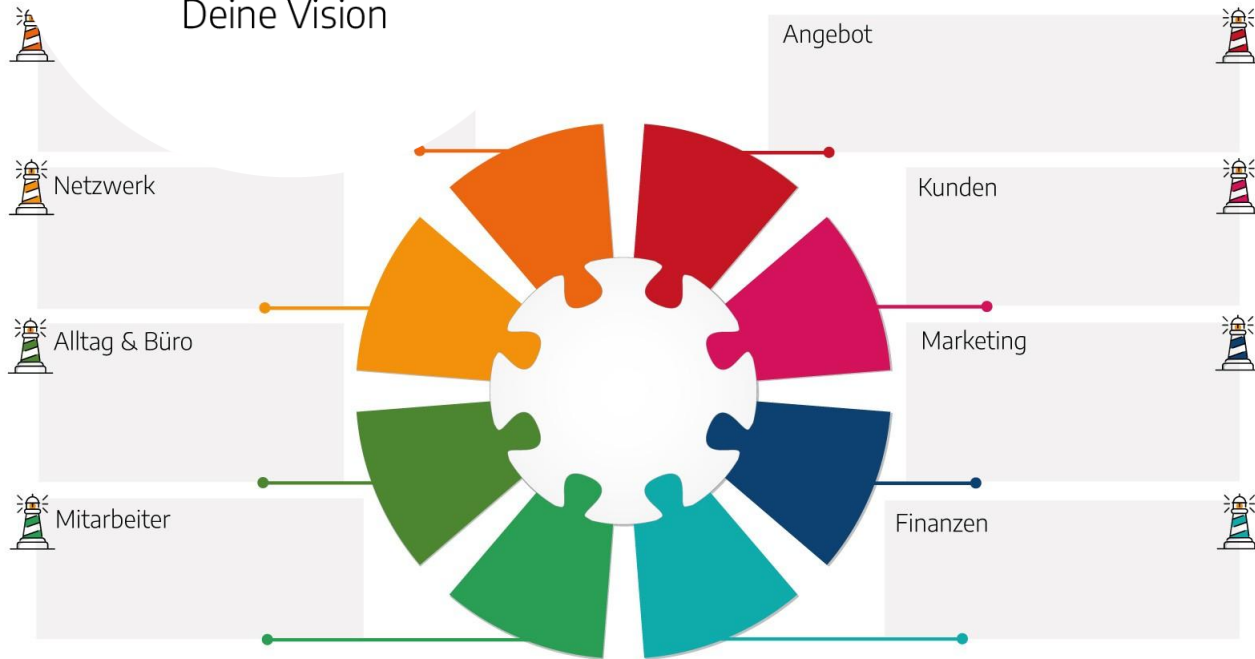


Termin 1 und 2



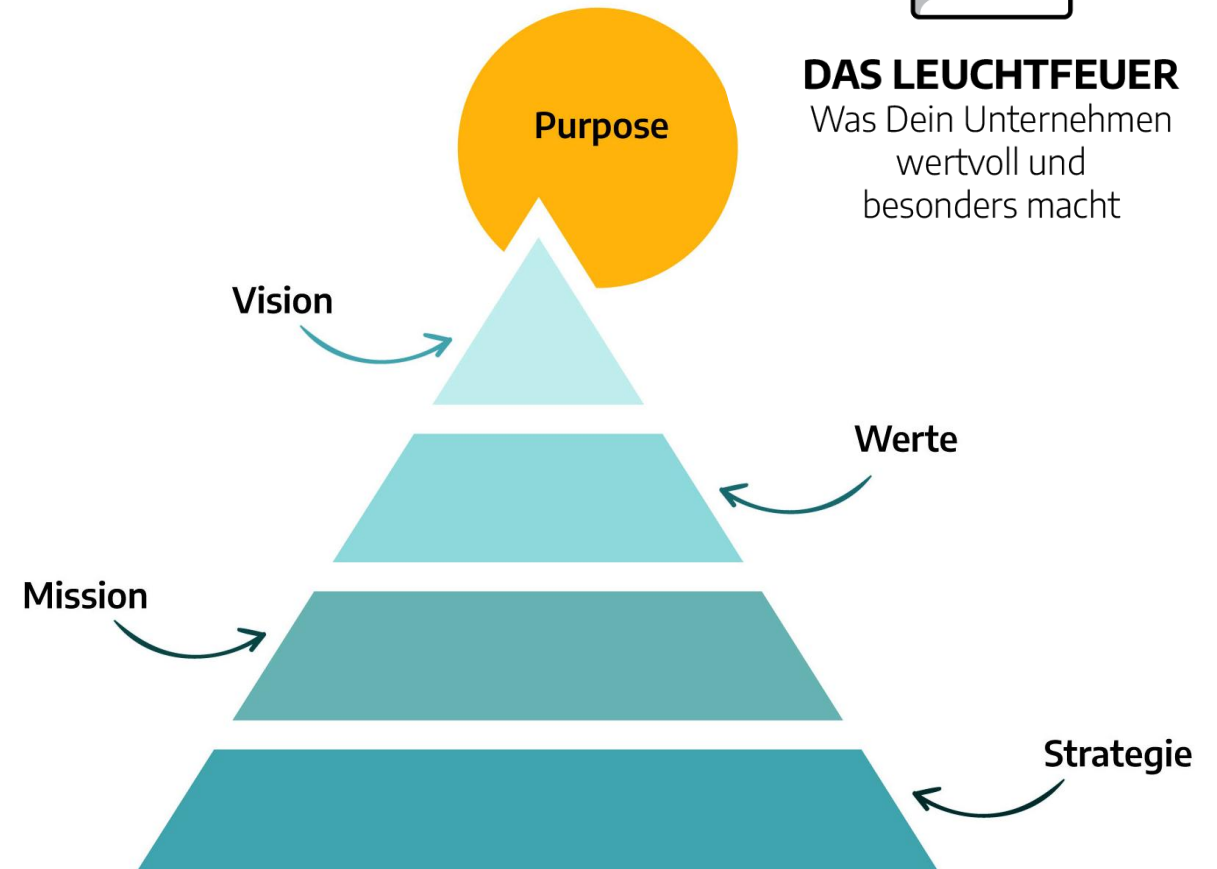
DER LEUCHTTURM

Dein Unternehmensziel,
Deine Vision



DAS LEUCHTFEUER

Was Dein Unternehmen
wertvoll und
besonders macht



Status quo: Deine Unternehmensbereiche

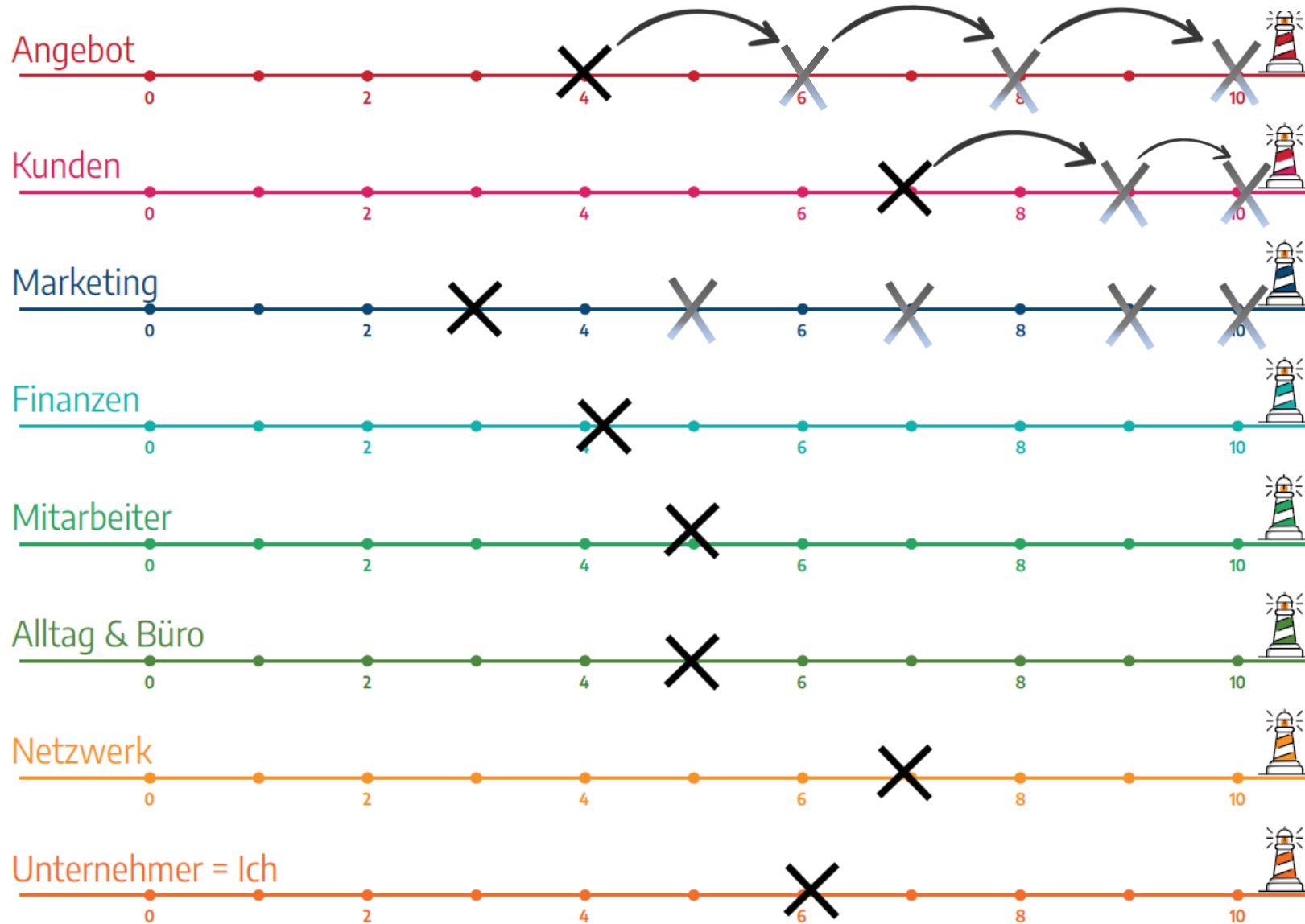
Angebot		Kunden		Marketing	
+	-	+	-	+	-

Status quo: Deine Unternehmensbereiche

Finanzen		Mitarbeiter		Alltag & Büro	
+	-	+	-	+	-

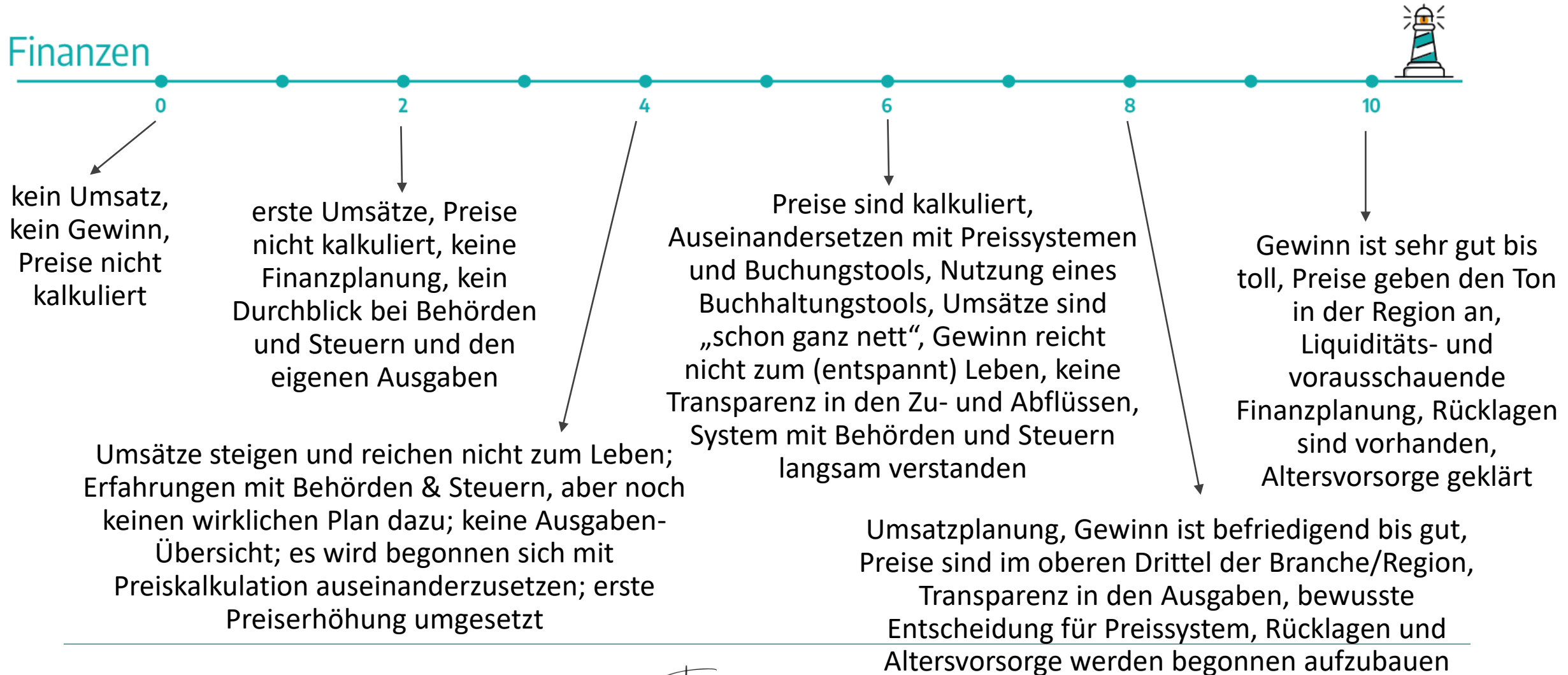
Status quo: Deine Unternehmensbereiche

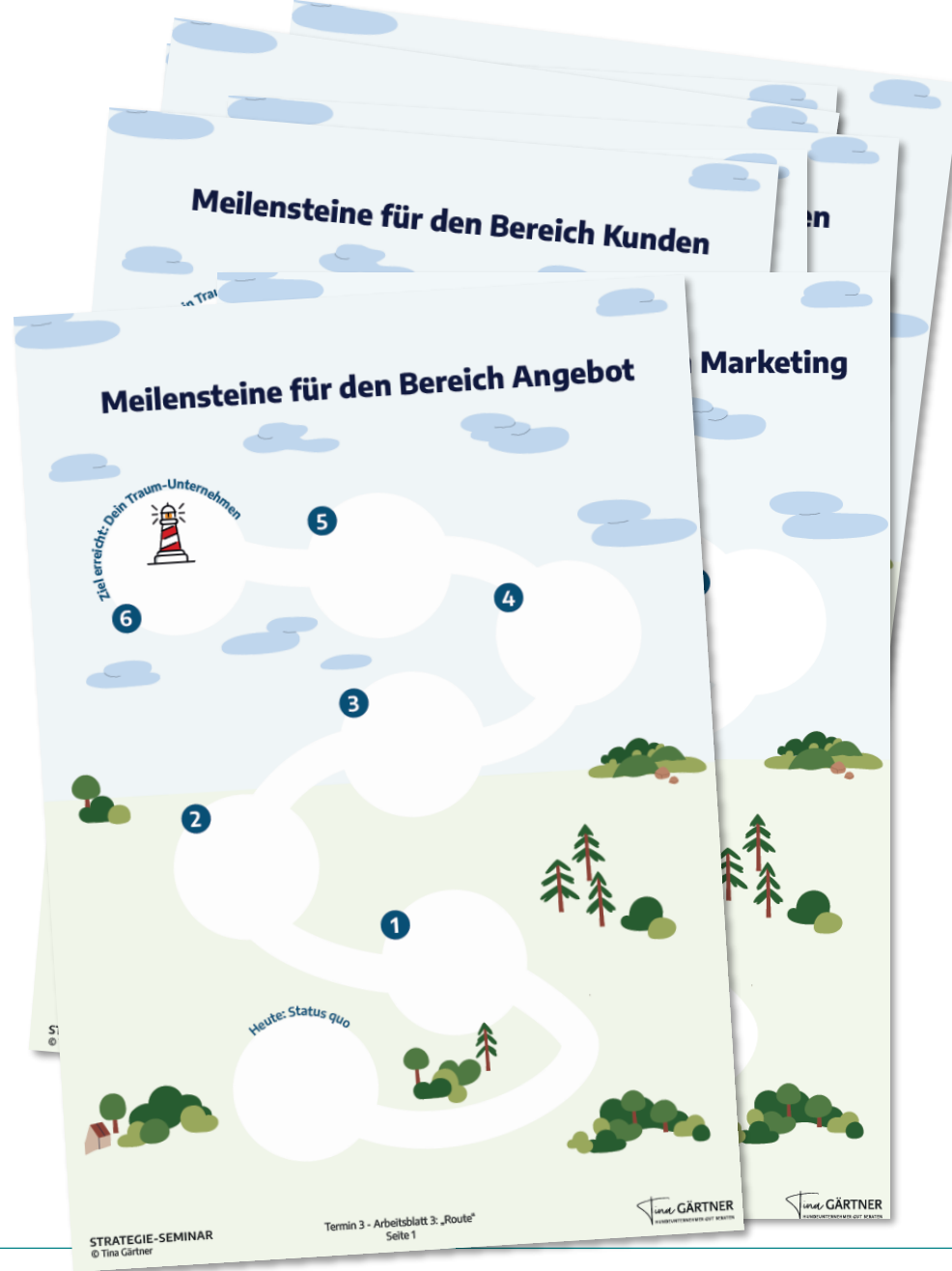
Netzwerk		Unternehmer = Ich	
+	-	+	-



Finanzen

Finanzen





3



DIE ROUTE

Dein Weg und Deine Strategie,
um Deinen Leuchtturm
zu erreichen

Du weißt jetzt also...

...wie Du leben möchtest.

...wohin Du Dein Unternehmen entwickeln möchtest.

...wo Du mit Deinem Unternehmen gerade stehst.

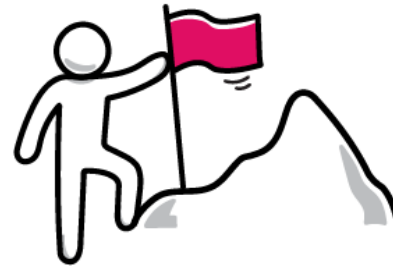
...was pro Unternehmensbereich grob zu tun ist,
um bei Deinem Traum-Unternehmen anzukommen.



Heute:
Mit der Route vertraut machen.
Die Meilensteine kennen.
So konkret wie möglich.



4



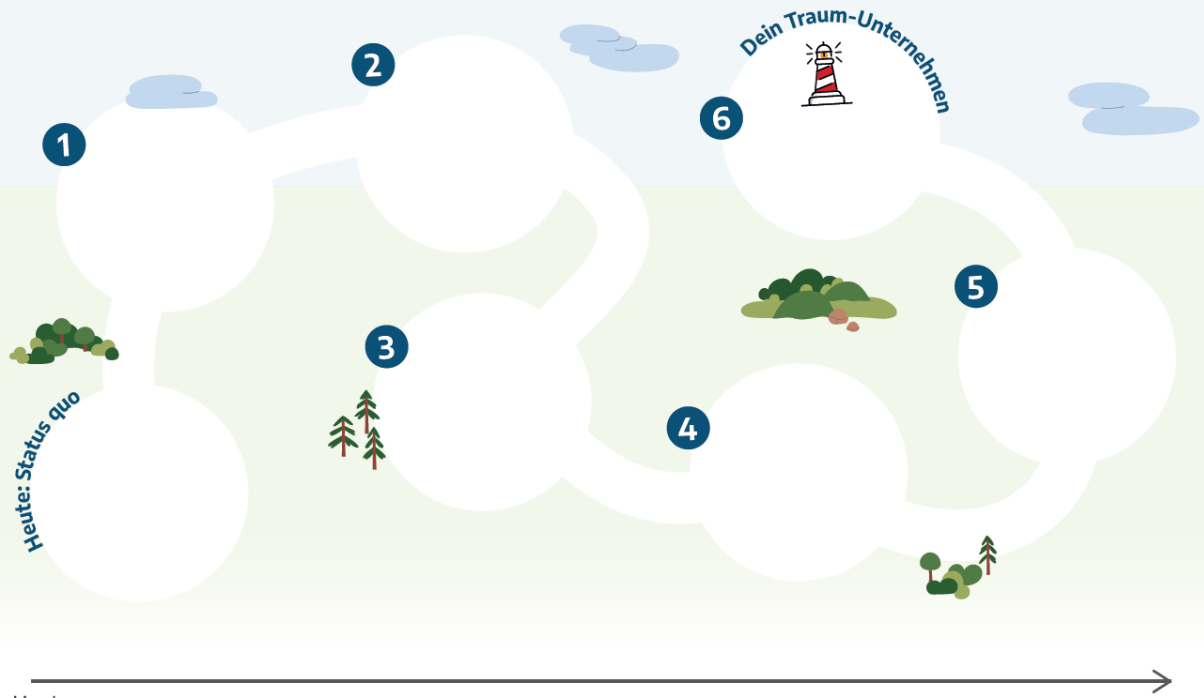
DIE ETAPPEN

Die Maßnahmen Deiner
Strategie, damit Dein Weg
machbar und planbar ist

Dein Know-How mit meinem kombinieren 😊

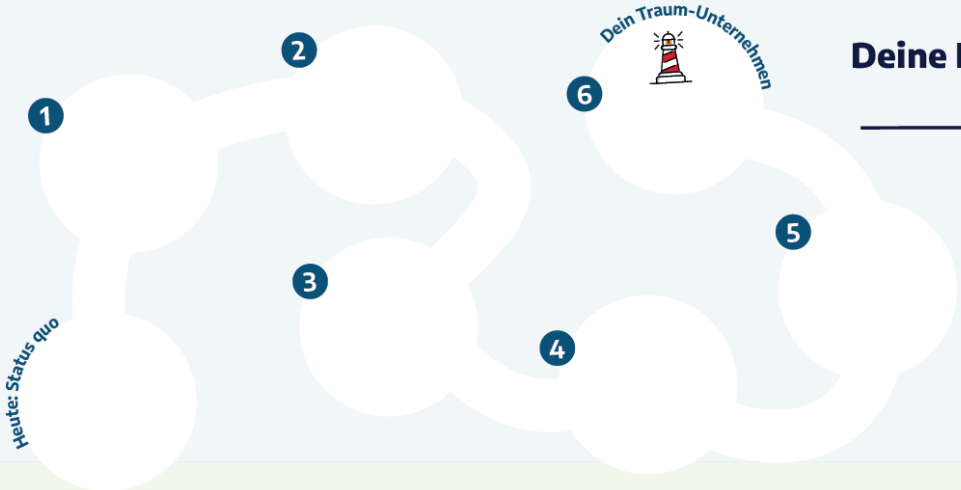


Deine Meilensteine: _____



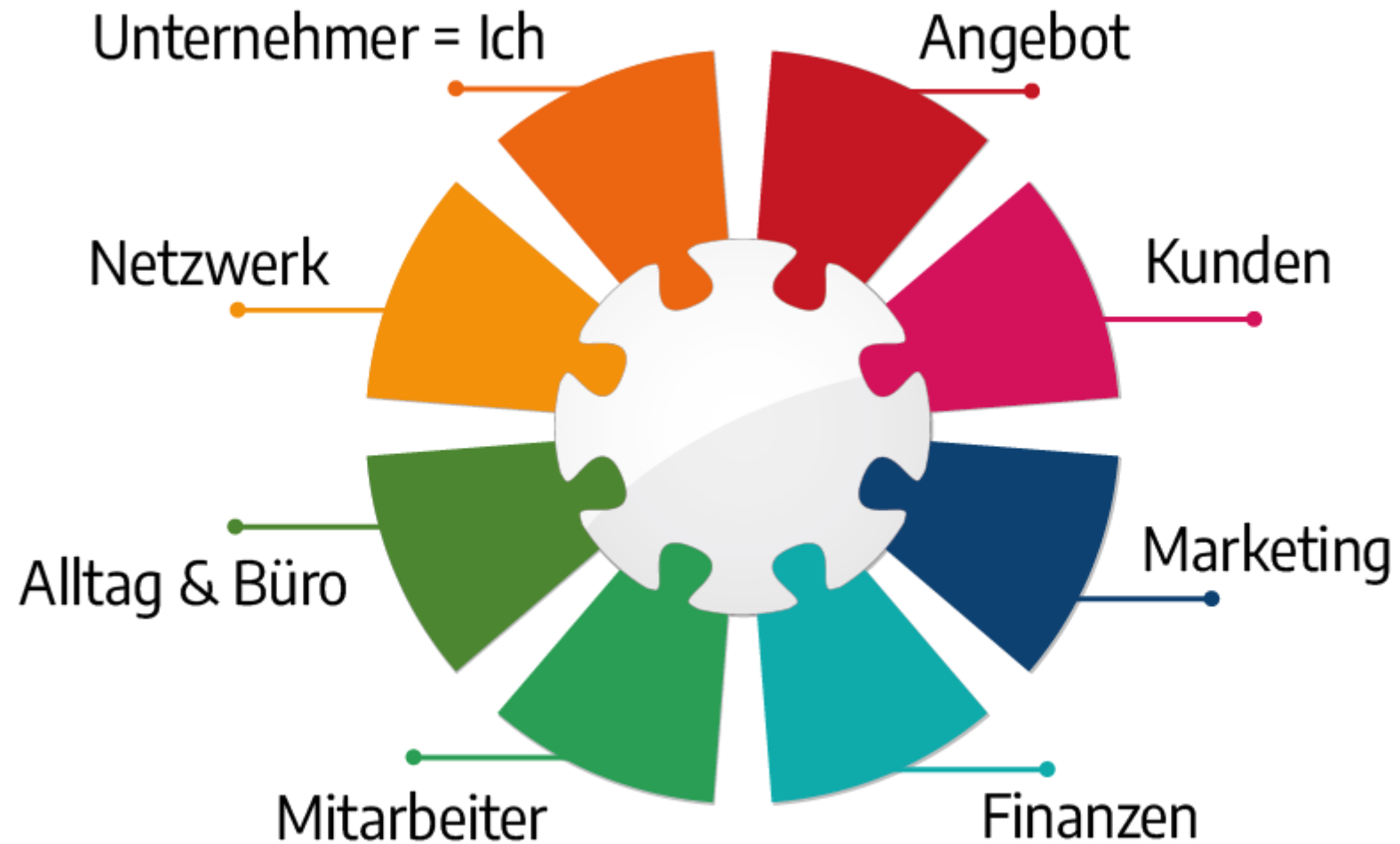
Heute

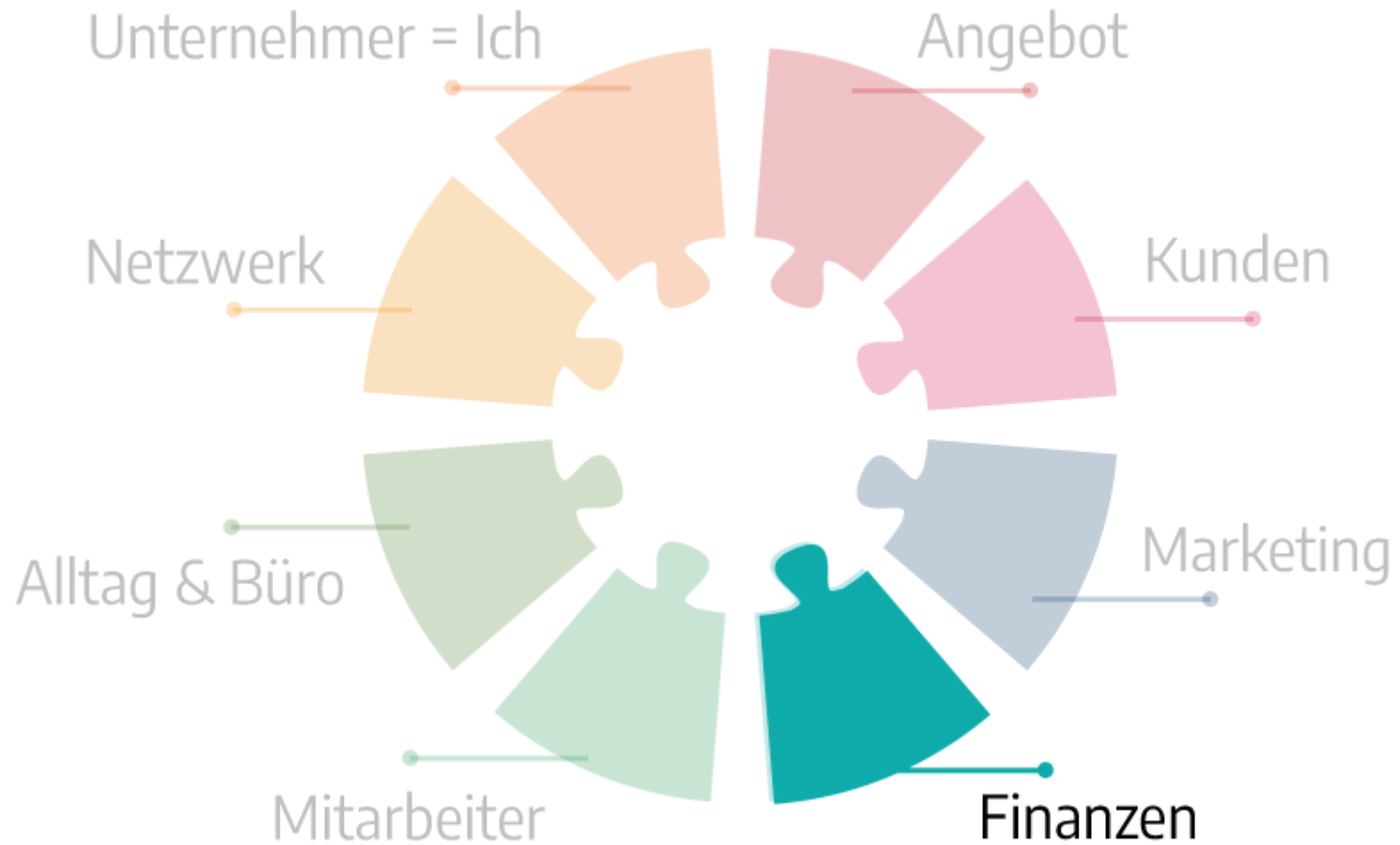
Deine Meilensteine: _____



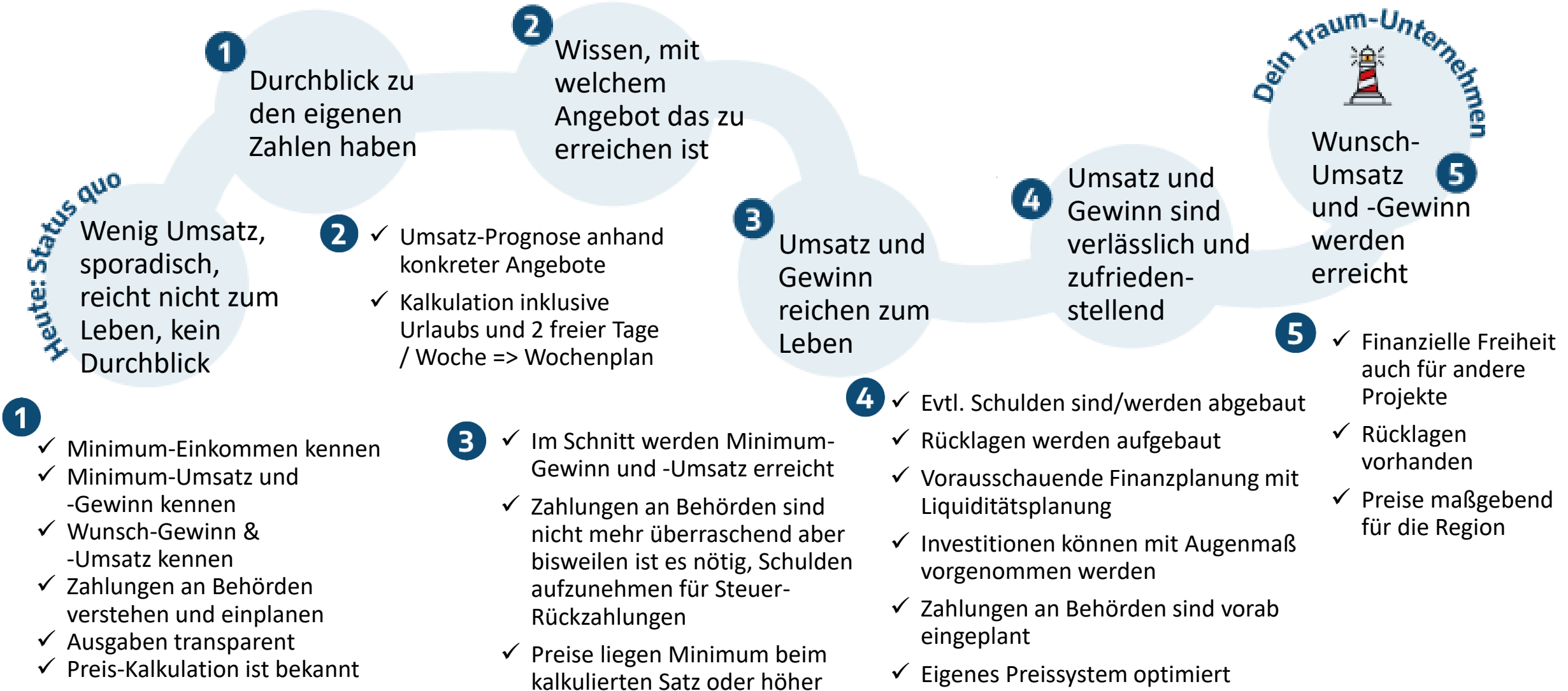
Heute: Status quo

1	2	3
4	5	6





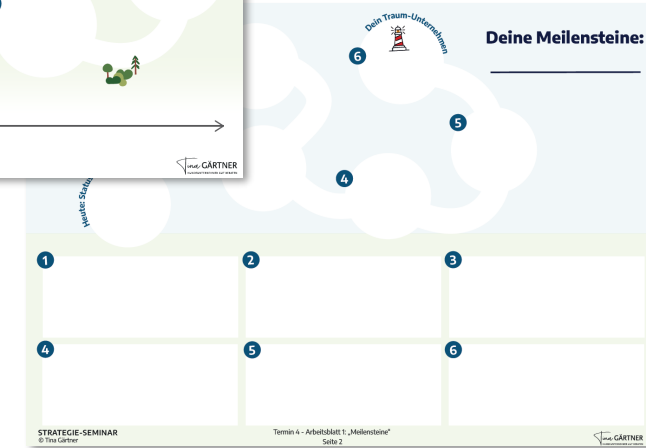
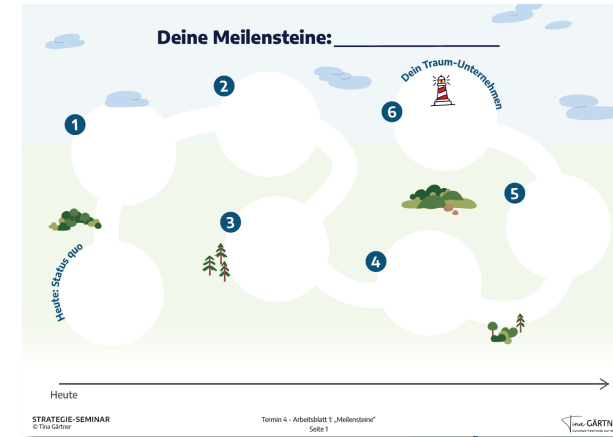
Die Meilensteine kennen: Finanzen



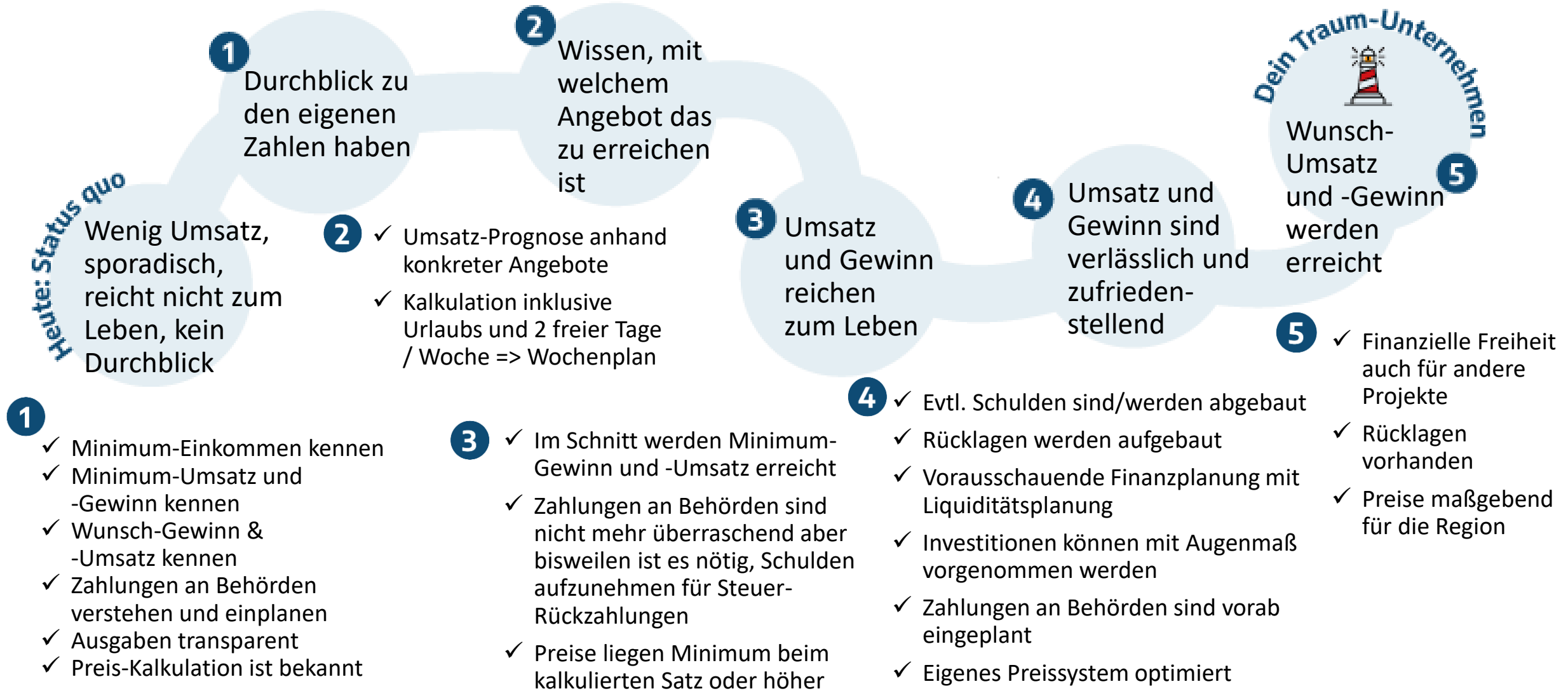
Jetzt bist Du dran

1. Nimm Dir DEINE Meilensteine von gestern.
2. Ich zeig Dir meine. 😊
3. Nimm Dir das Arbeitsblatt Meilensteine.
4. Trag den Status Quo und das Traum-Ziel ein.
5. Definiere Deine Meilensteine. Es können mehr oder weniger als 5 sein.

Trag unten grob in die Zeitleiste ein, wie lange welcher Schritt dauert (nutze gerne verschiedene Einheiten: Wochen, Monate, Jahre).



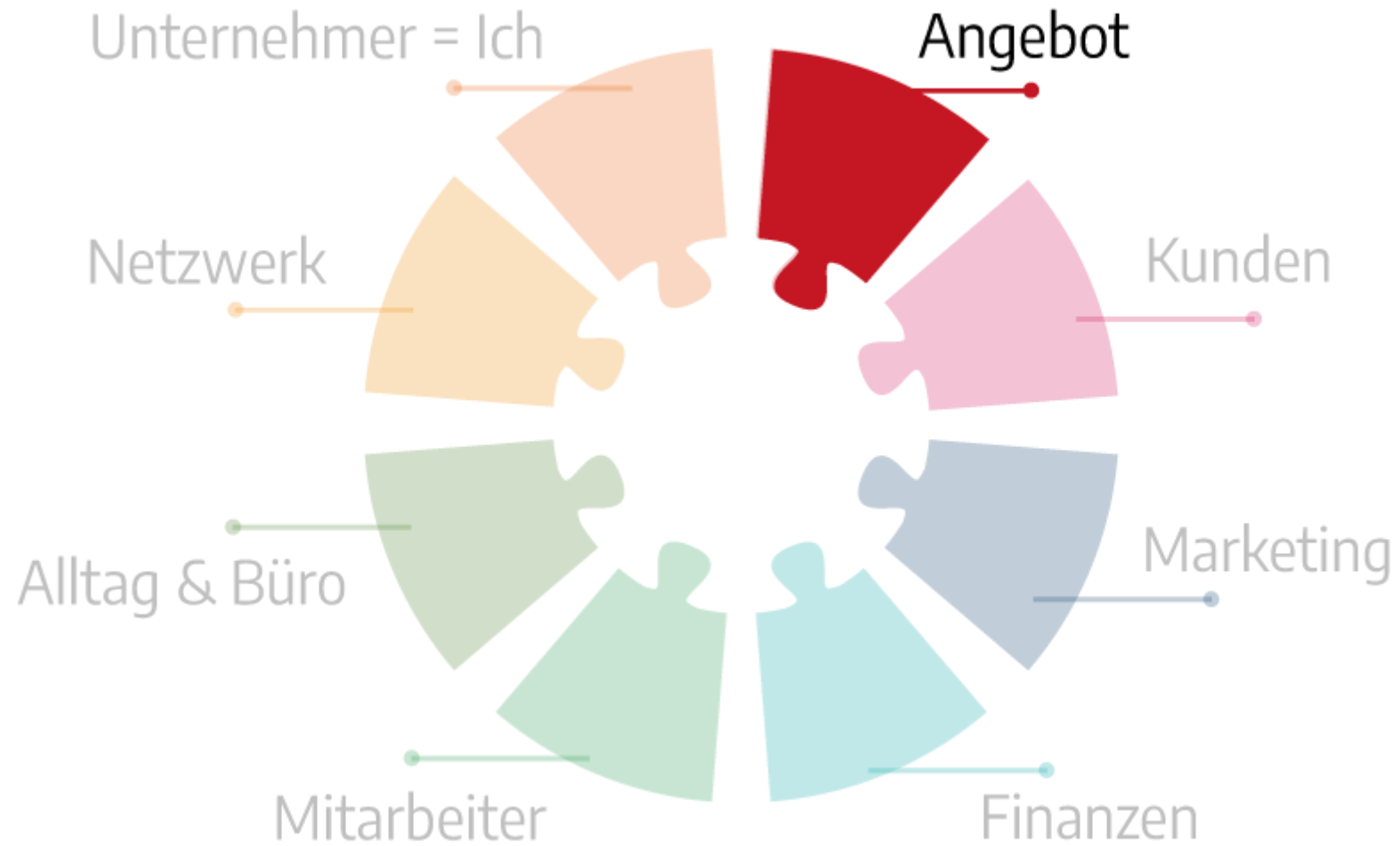
Die Meilensteine kennen: Finanzen



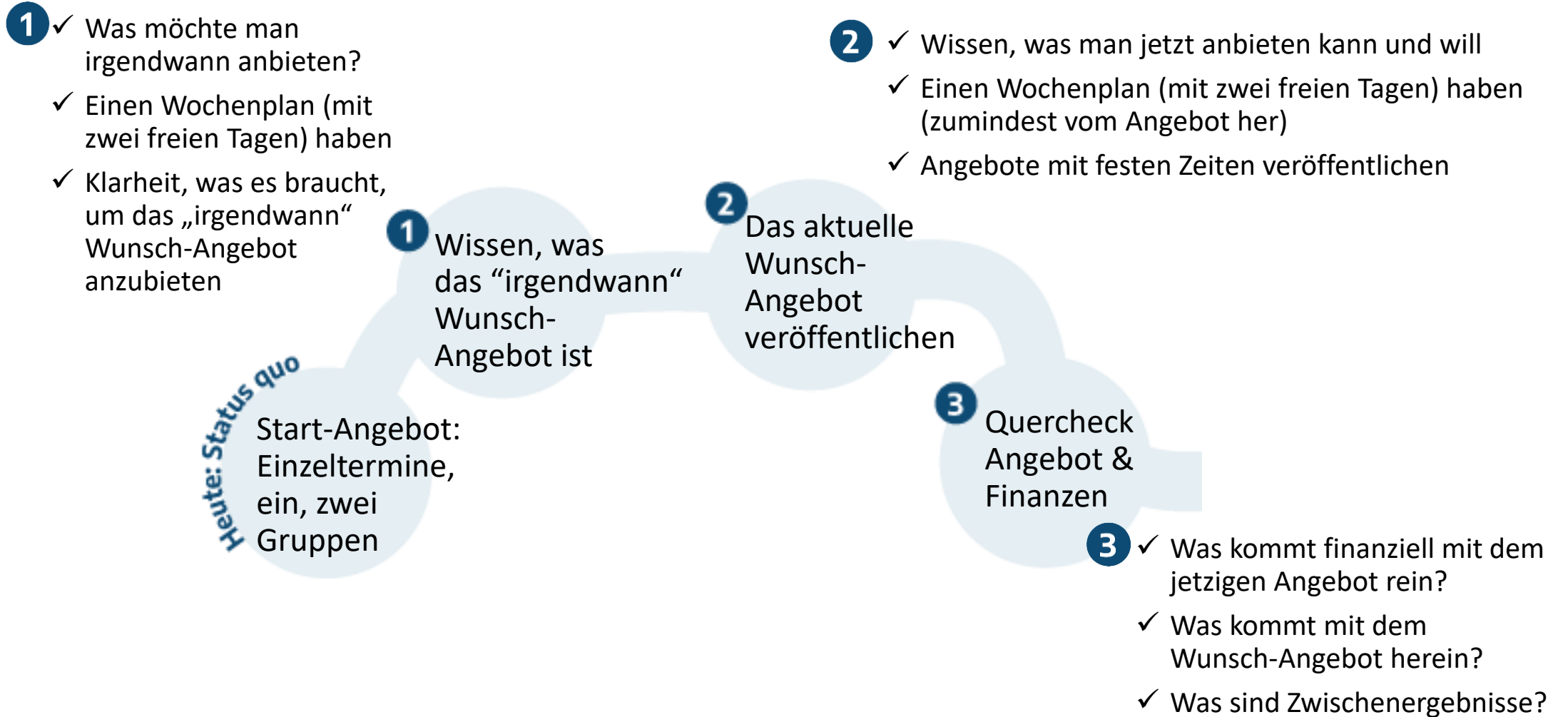
1. Trag den Status Quo und das Traum-Ziel ein.

2. Definiere Deine Meilensteine. Es können mehr oder weniger als 5 sein.

Trag grob in die Zeitleiste ein, wie lange welcher Schritt dauert

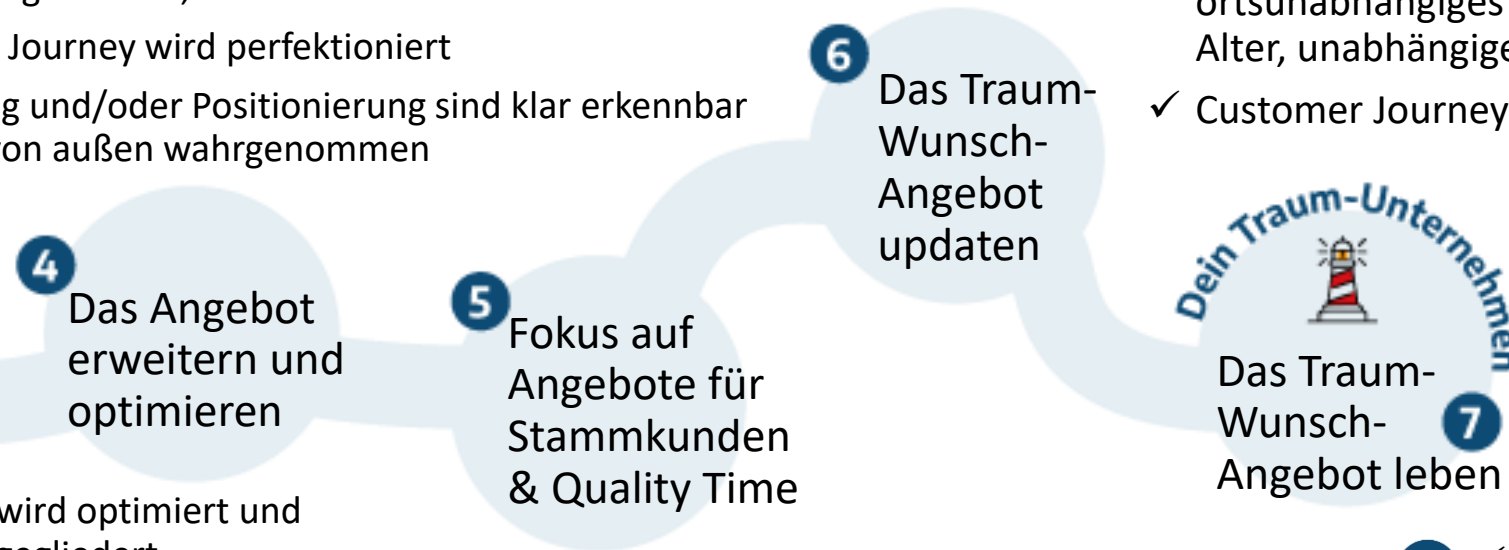


Die Meilensteine kennen: Angebot



Die Meilensteine kennen: Angebot

- 5** ✓ Paradigmen-Wechsel: Vom Problemlöser zum Quality Time-Ermöglicher
- ✓ Realisieren, wie wichtig Quality Time-Angebote für alle und Dranbleiber-Angebote für Stammkunden sind
 - ✓ Neue Angebote aufnehmen mit dem Ziel, Stammkunden zu halten und Neukunden zu gewinnen, die keine Probleme haben
 - ✓ Die Customer Journey wird perfektioniert
 - ✓ Spezialisierung und/oder Positionierung sind klar erkennbar und werden von außen wahrgenommen

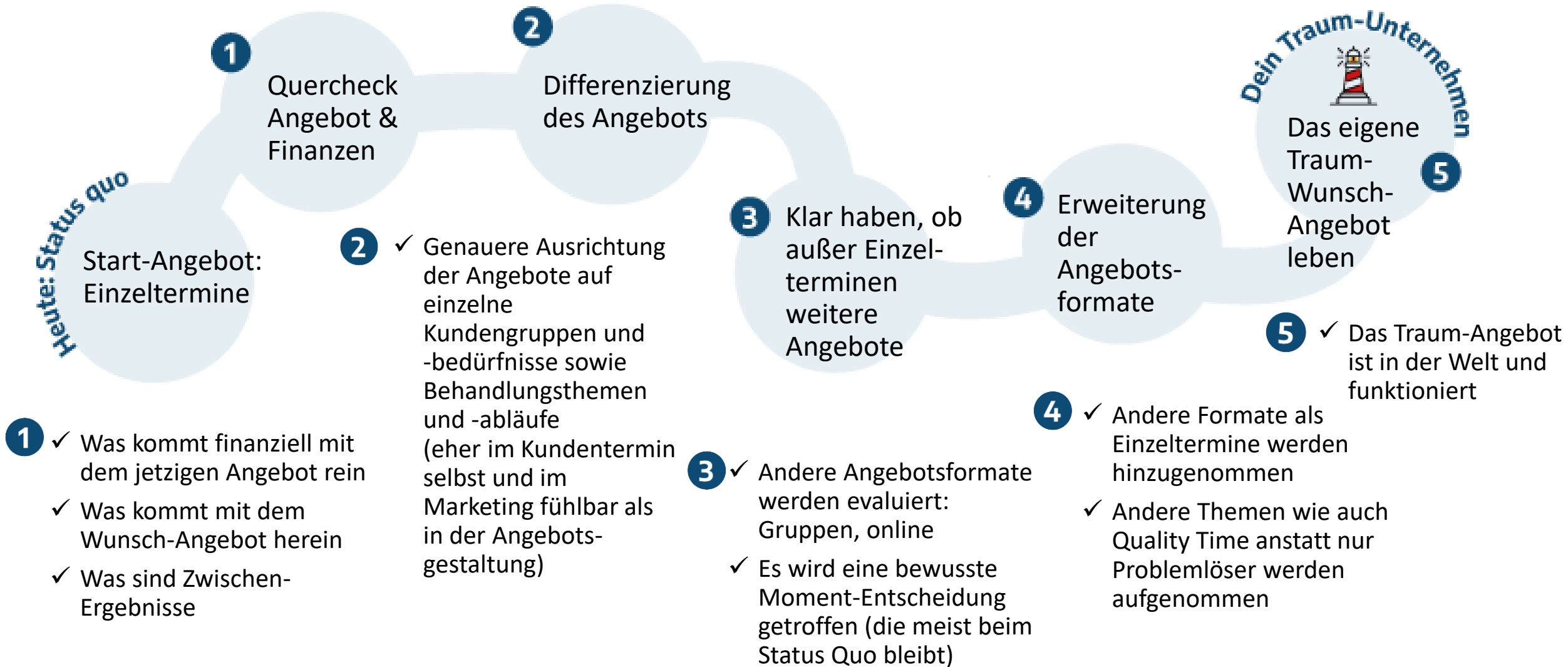


- 4** ✓ Die eigene Didaktik wird optimiert und Angebote feiner aufgegliedert
- ✓ Es gibt mehr Angebote mit kleineren Zielen, die langsam aufeinander aufbauen: Die Customer Journey kommt ins Bewusstsein und wird aufgebaut
 - ✓ Spezialisierung und/oder Positionierung werden bewusst berücksichtigt

- 6** ✓ Mit diesem neuen Verständnis (Punkt 5) des Marktes: Wie sieht nun das Traum-Wunsch-Angebot aus?
- ✓ Evtl. Online-Formate aufnehmen= ortsunabhängiges Arbeiten, leichteres Arbeiten im Alter, unabhängiger von Mitarbeitern
 - ✓ Customer Journey ist vorhanden

- 7** ✓ Das Traum-Angebot ist in der Welt und funktioniert

Die Meilensteine: Angebot Physio & THP

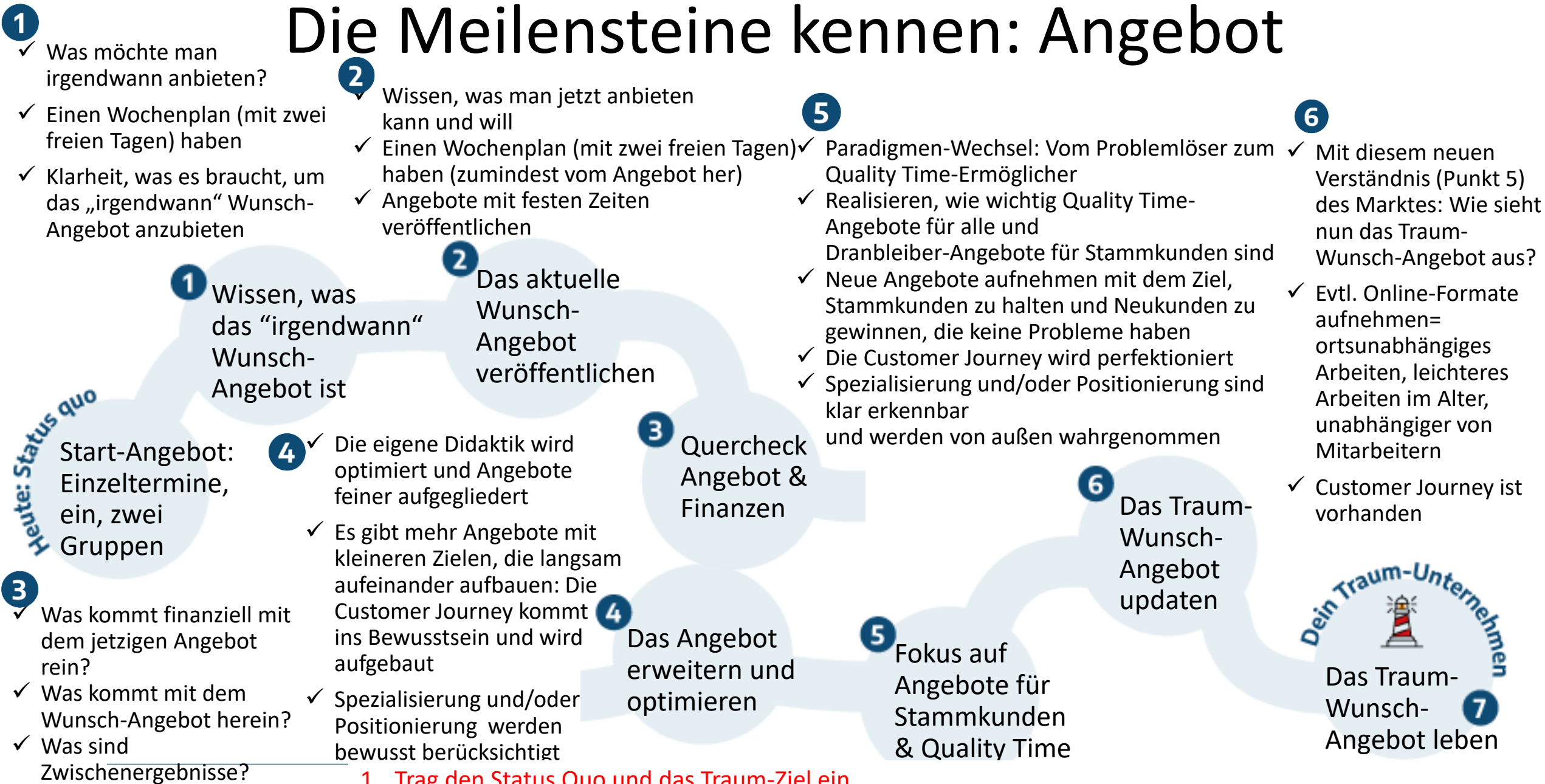


Jetzt bist Du dran

1. Nimm Dir DEINE Meilensteine von gestern.
2. Ich zeig Dir meine. 😊
3. Nimm Dir das Arbeitsblatt Meilensteine.
4. Trag den Status Quo und das Traum-Ziel ein.
5. Definiere Deine Meilensteine. Es können mehr oder weniger als 6 sein.

Trag unten grob in die Zeitleiste ein, wie lange welcher Schritt dauert (nutze gerne verschiedene Einheiten: Wochen, Monate, Jahre).

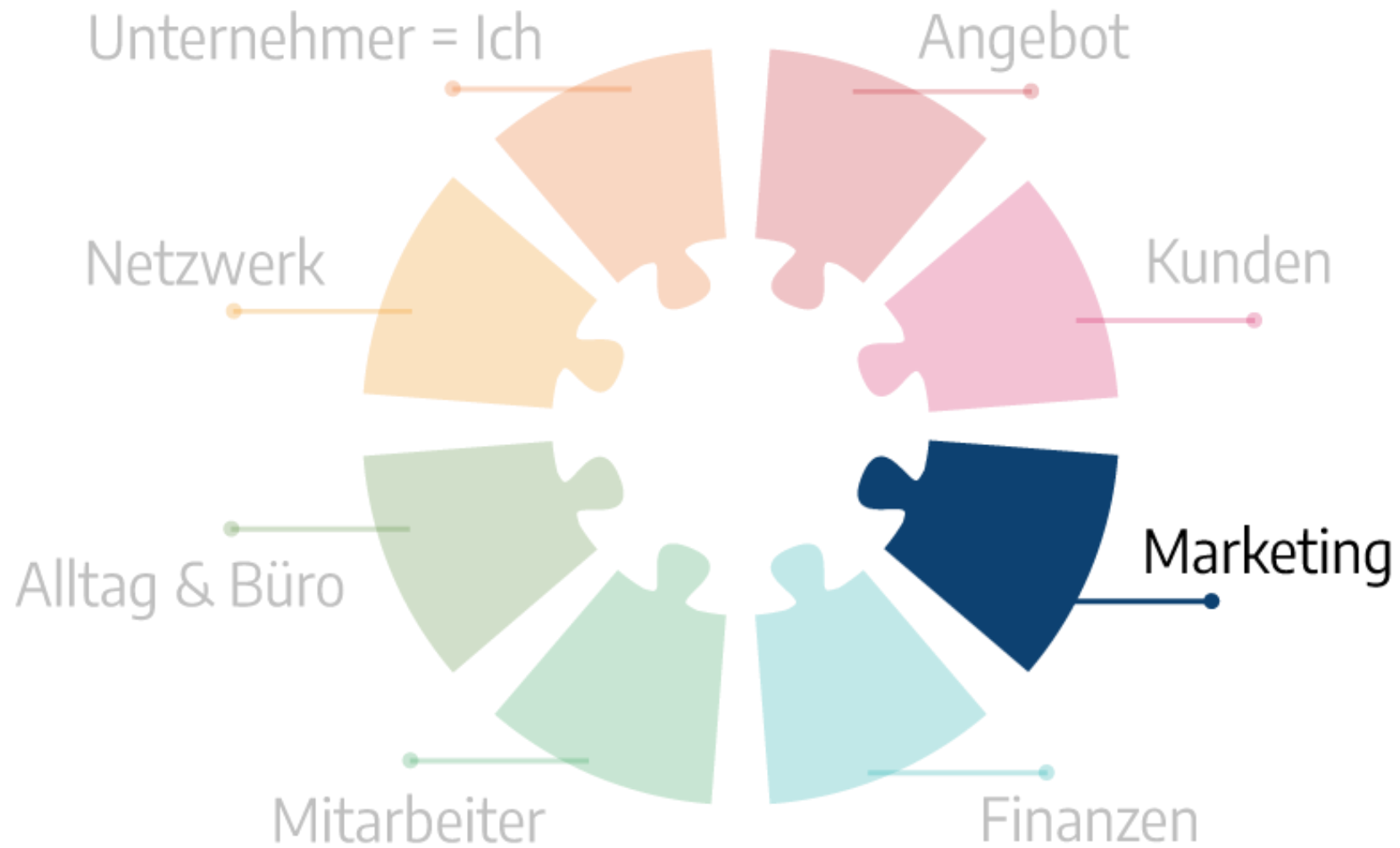
Die Meilensteine kennen: Angebot



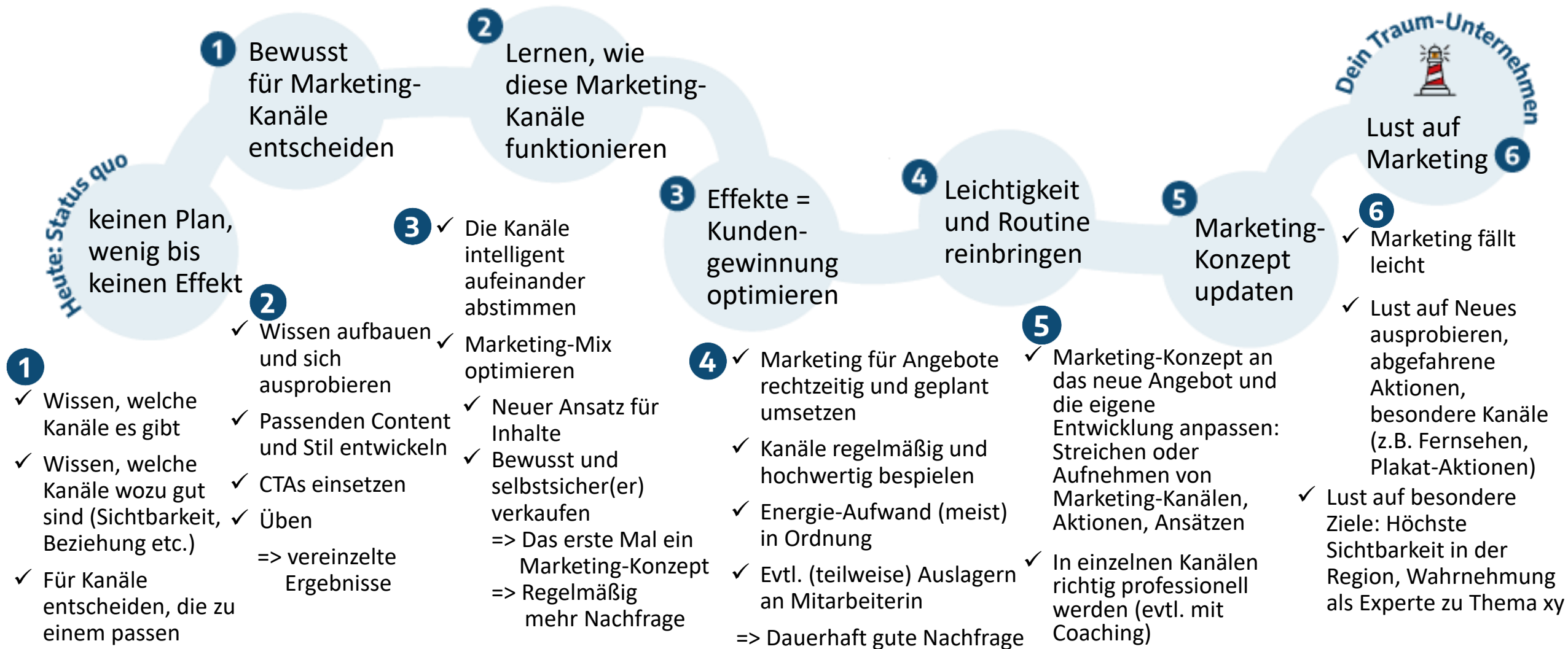
1. Trag den Status Quo und das Traum-Ziel ein.

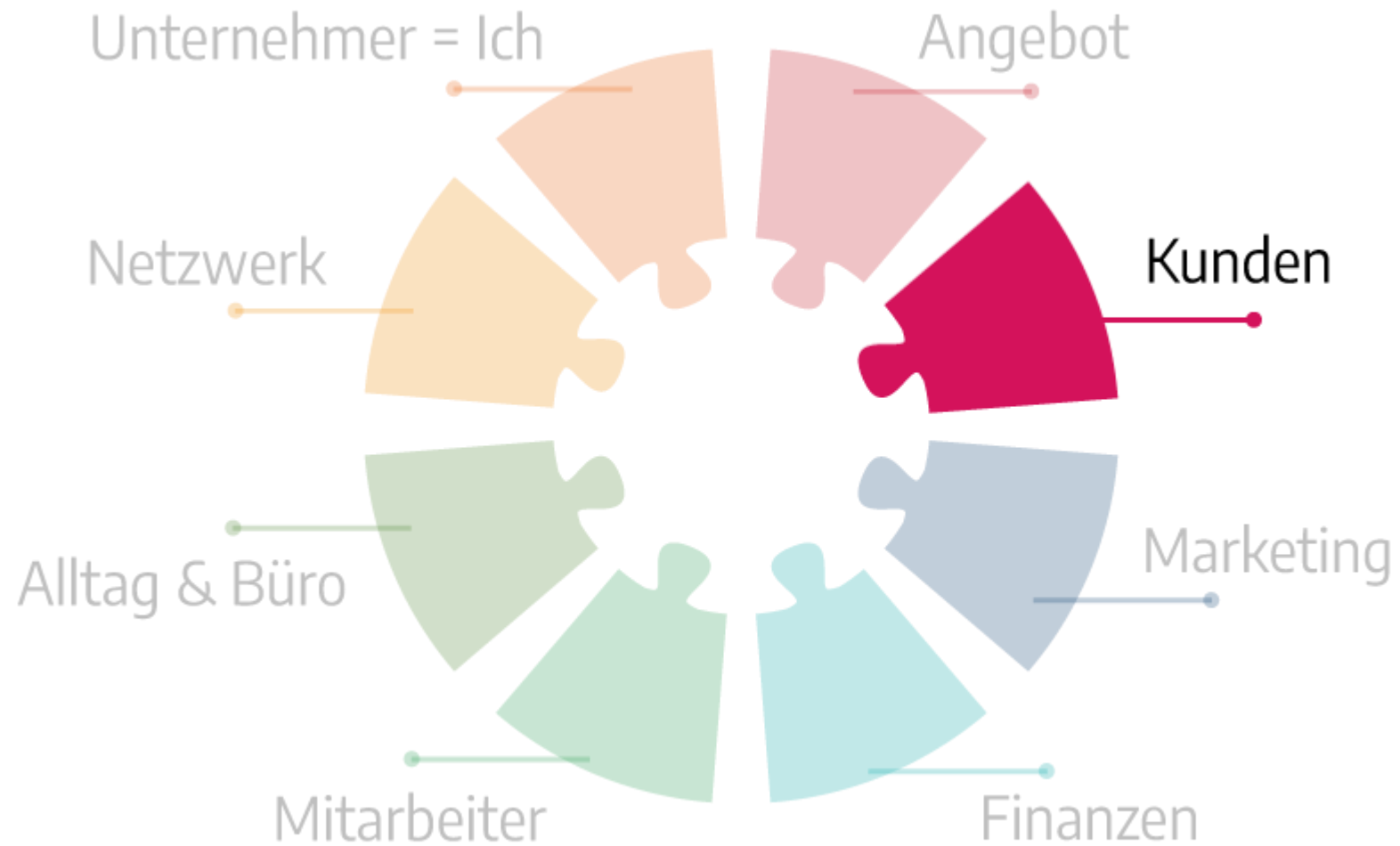
2. Definiere Deine Meilensteine. Es können mehr oder weniger als 5 sein.

Trag grob in die Zeitleiste ein, wie lange welcher Schritt dauert

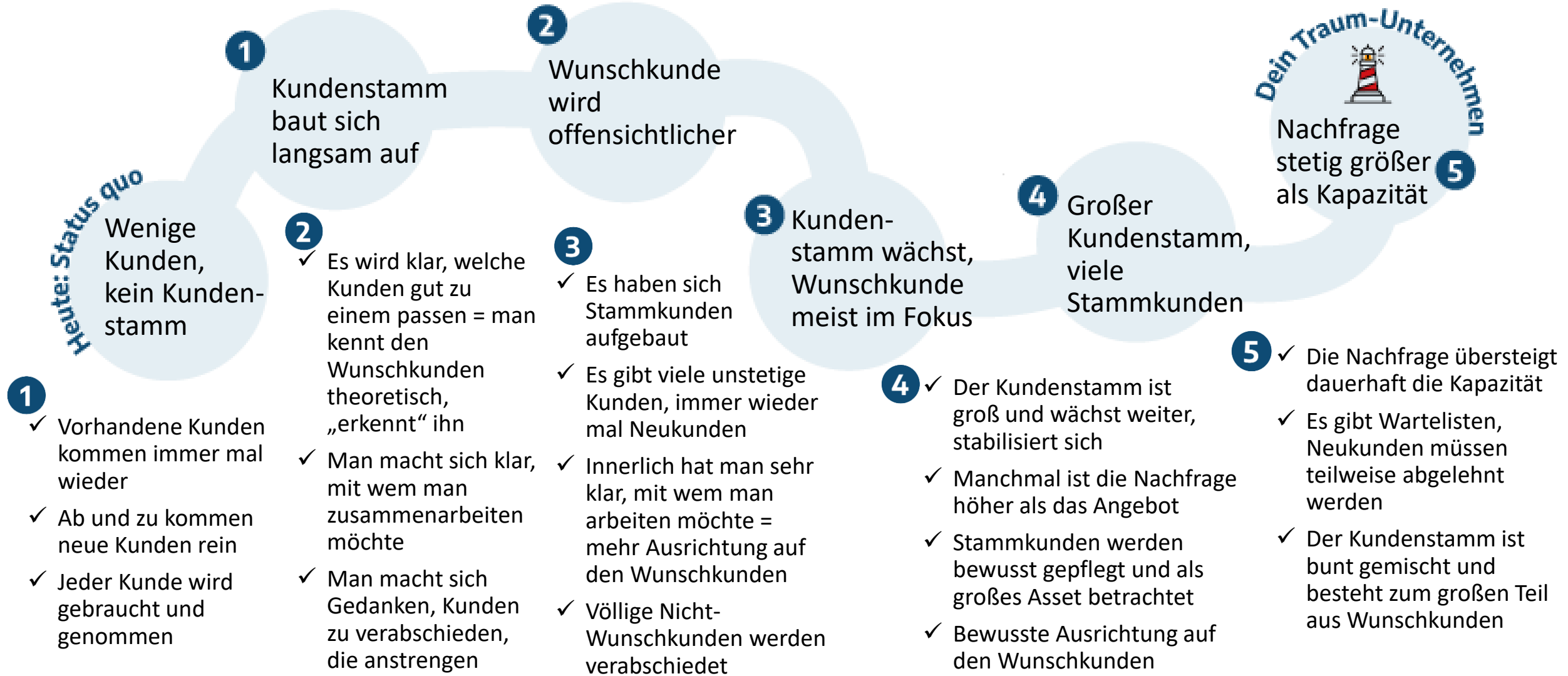


Die Meilensteine kennen: Marketing





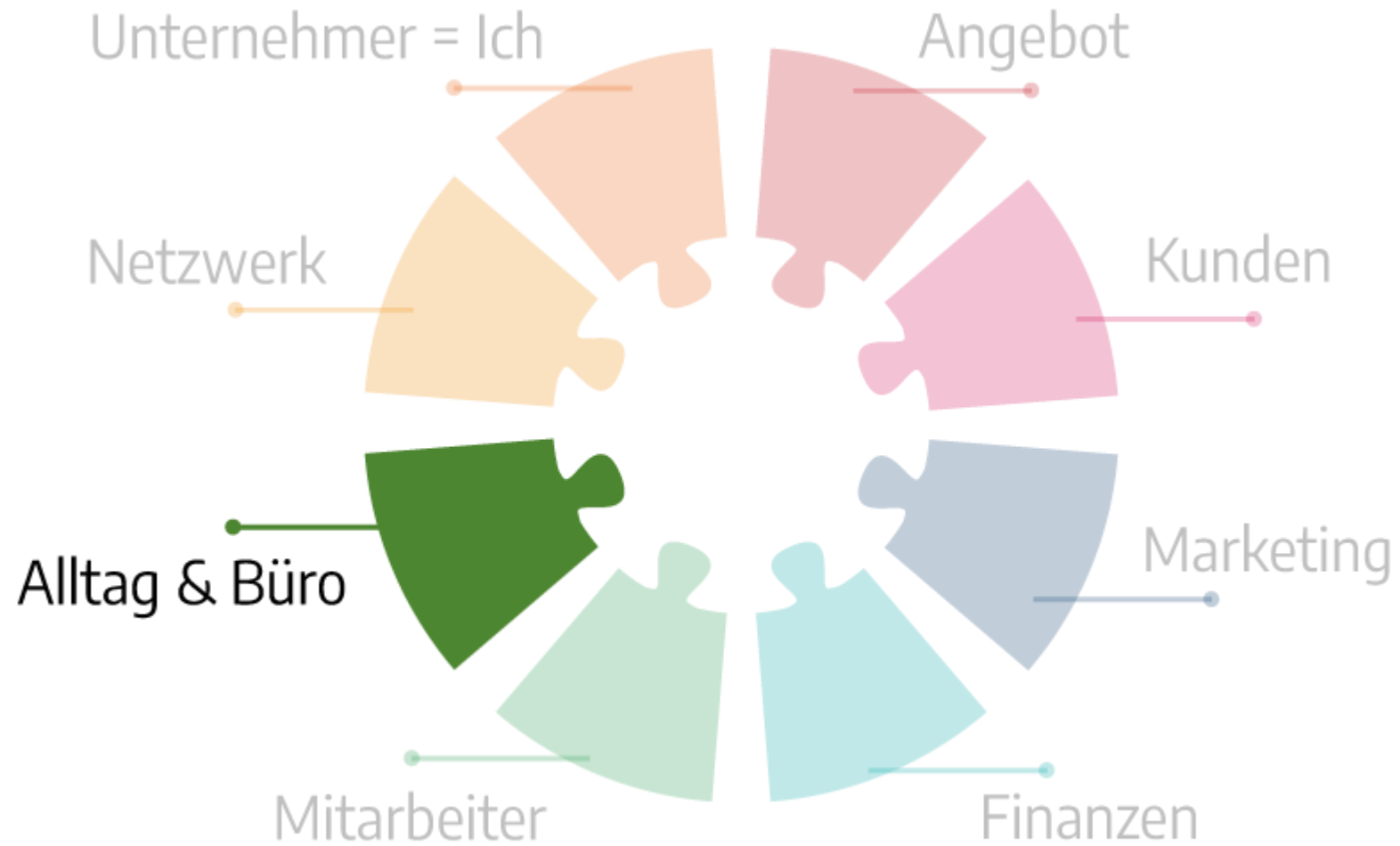
Die Meilensteine kennen: Kunden



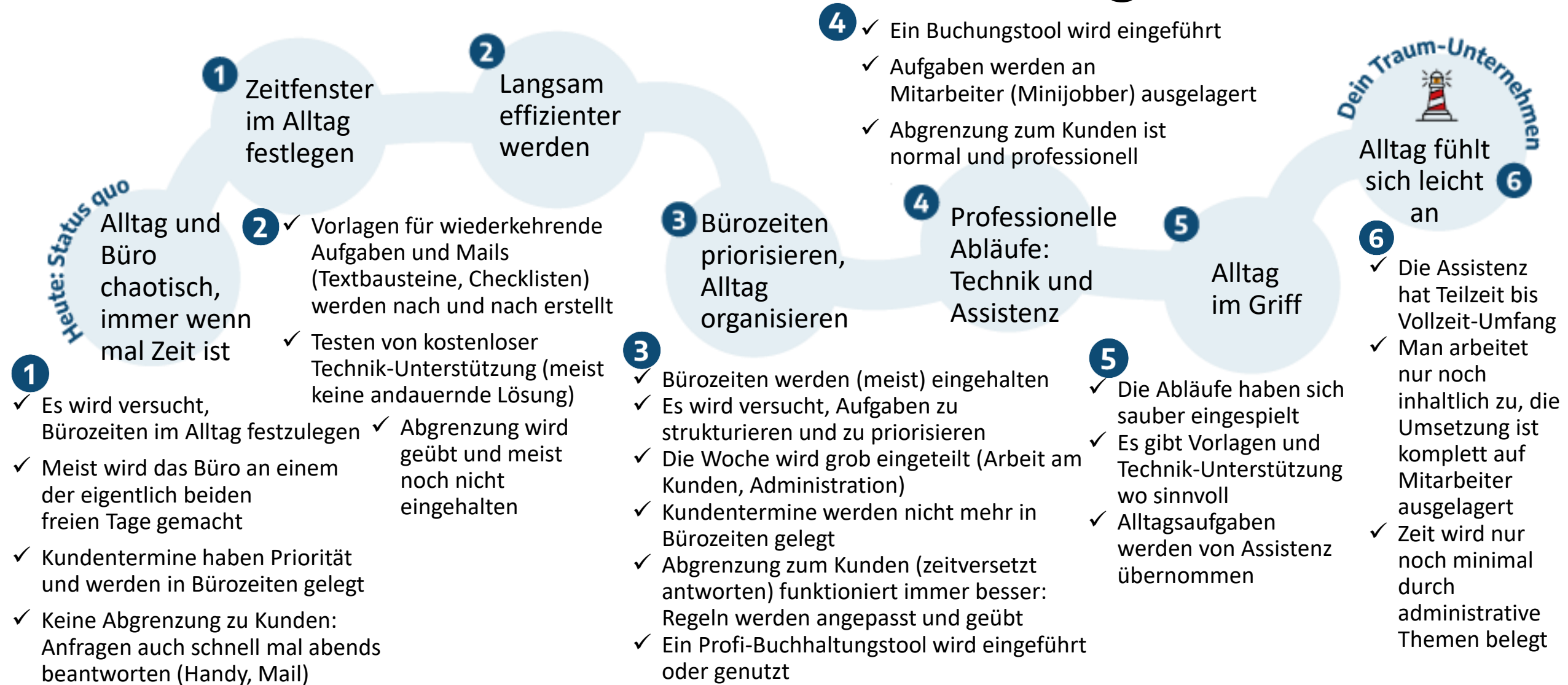
1. Trag den Status Quo und das Traum-Ziel ein.

2. Definiere Deine Meilensteine. Es können mehr oder weniger als 5 sein.

Trag grob in die Zeitleiste ein, wie lange welcher Schritt dauert



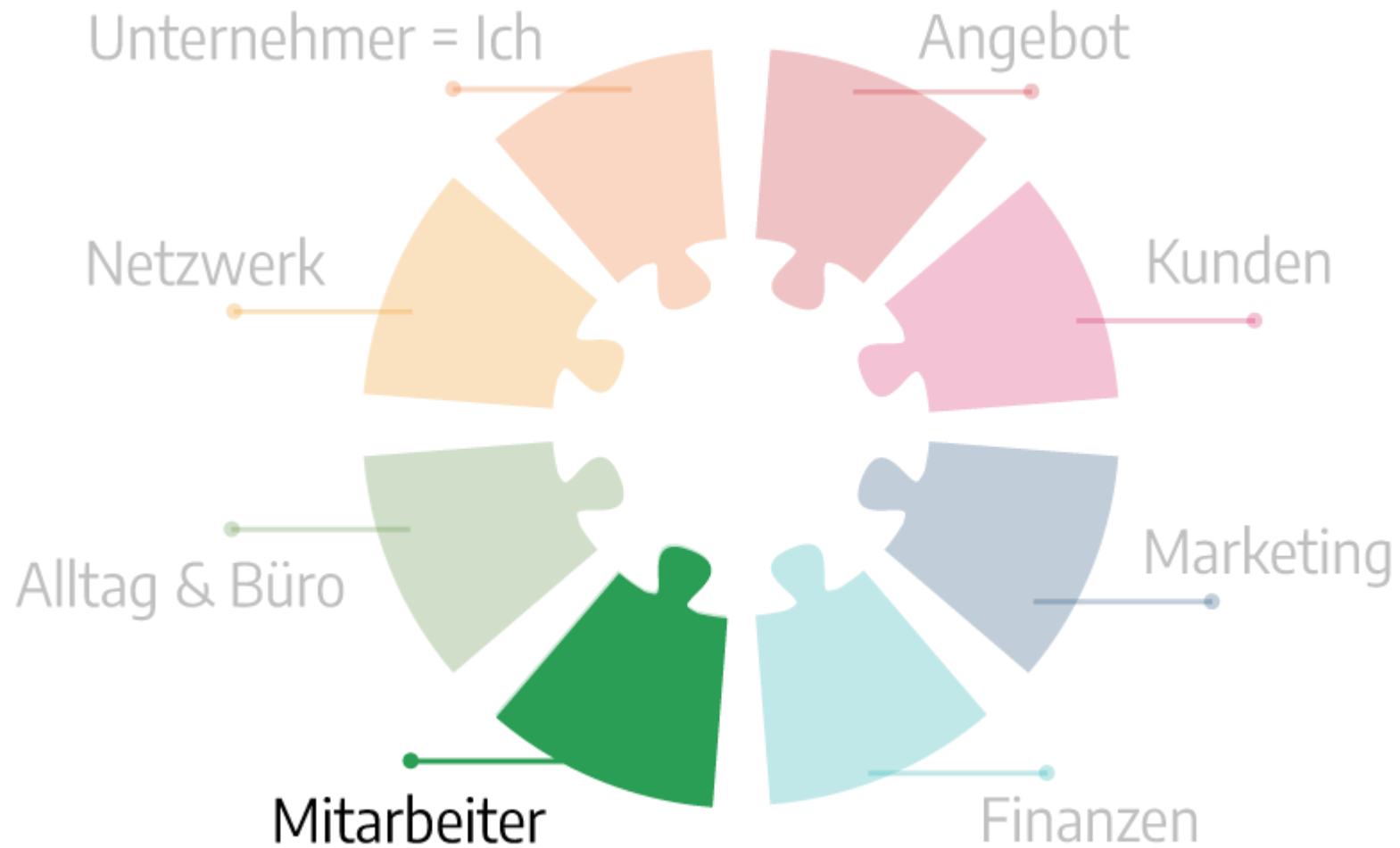
Die Meilensteine kennen: Alltag & Büro



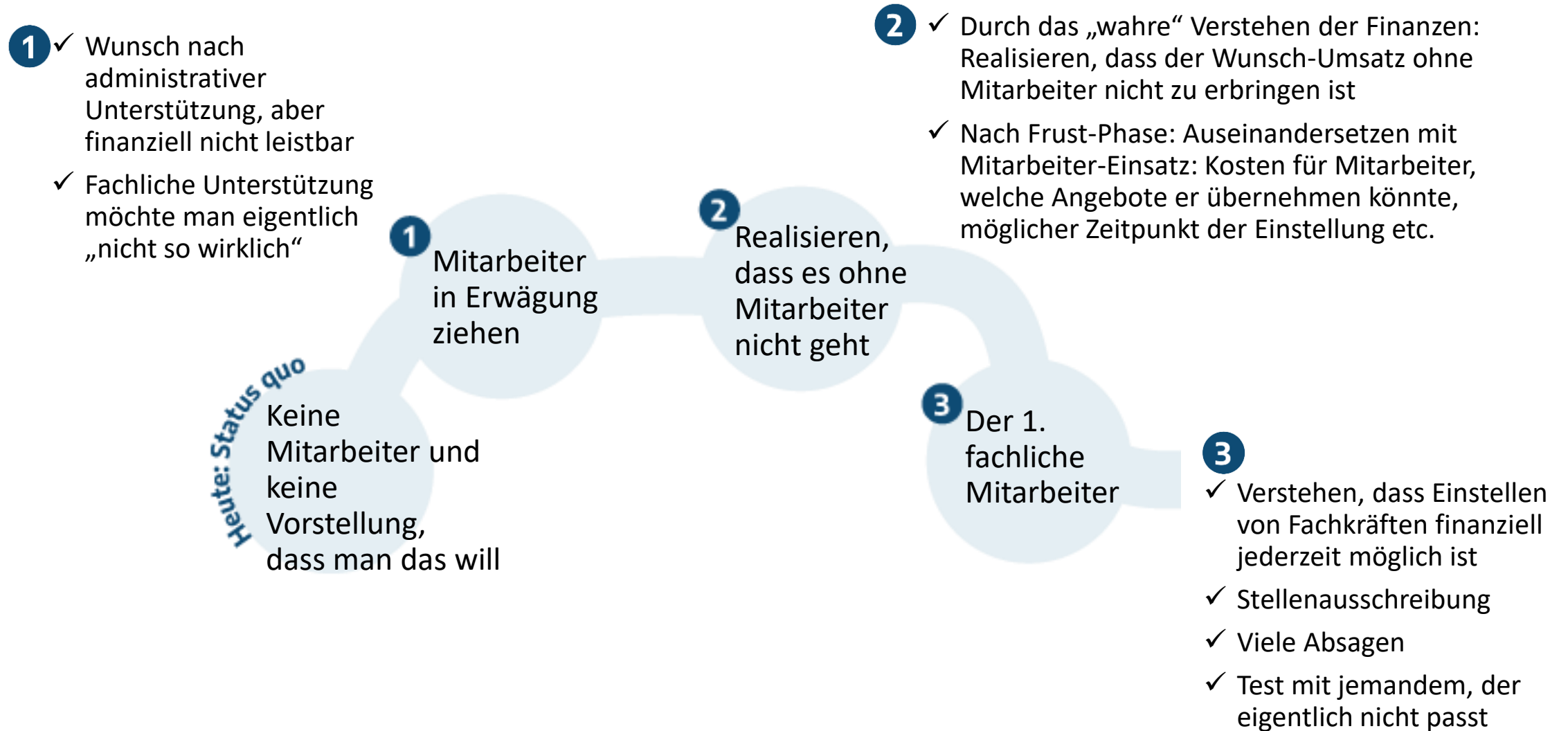
1. Trag den Status Quo und das Traum-Ziel ein.

2. Definiere Deine Meilensteine. Es können mehr oder weniger als 5 sein.

Trag grob in die Zeitleiste ein, wie lange welcher Schritt dauert



Die Meilensteine kennen: Mitarbeiter



Die Meilensteine kennen: Mitarbeiter

- 5** ✓ Schlechte Erfahrungen nach zu schnellem Loslassen auf Kunden
- ✓ Vorhandene Mitarbeiter werden ausgesiebt bzw. weiter qualifiziert
- ✓ Es wird ein professionelles Einarbeitungskonzept aufgesetzt

4 Mitarbeiter professionell auswählen

5 Mitarbeiter professionell einarbeiten

6 Mitarbeiter professionell führen

- 6** ✓ Die Mitarbeiter werden im Alltag zu sehr allein gelassen = Probleme mit Arbeitsqualität und Zusammenhalt
- ✓ Es wird ein engerer Führungsstil entwickelt mit regelmäßigen Meetings
- ✓ Einführen einer neuen Kommunikationskultur
- ✓ Den Mitarbeitern werden neue Aufgaben zugeteilt: Konzeption, Marketing-Unterstützung, Hospitieren neuer Mitarbeiter

Dein Traum-Unternehmen



Eine tolle Belegschaft

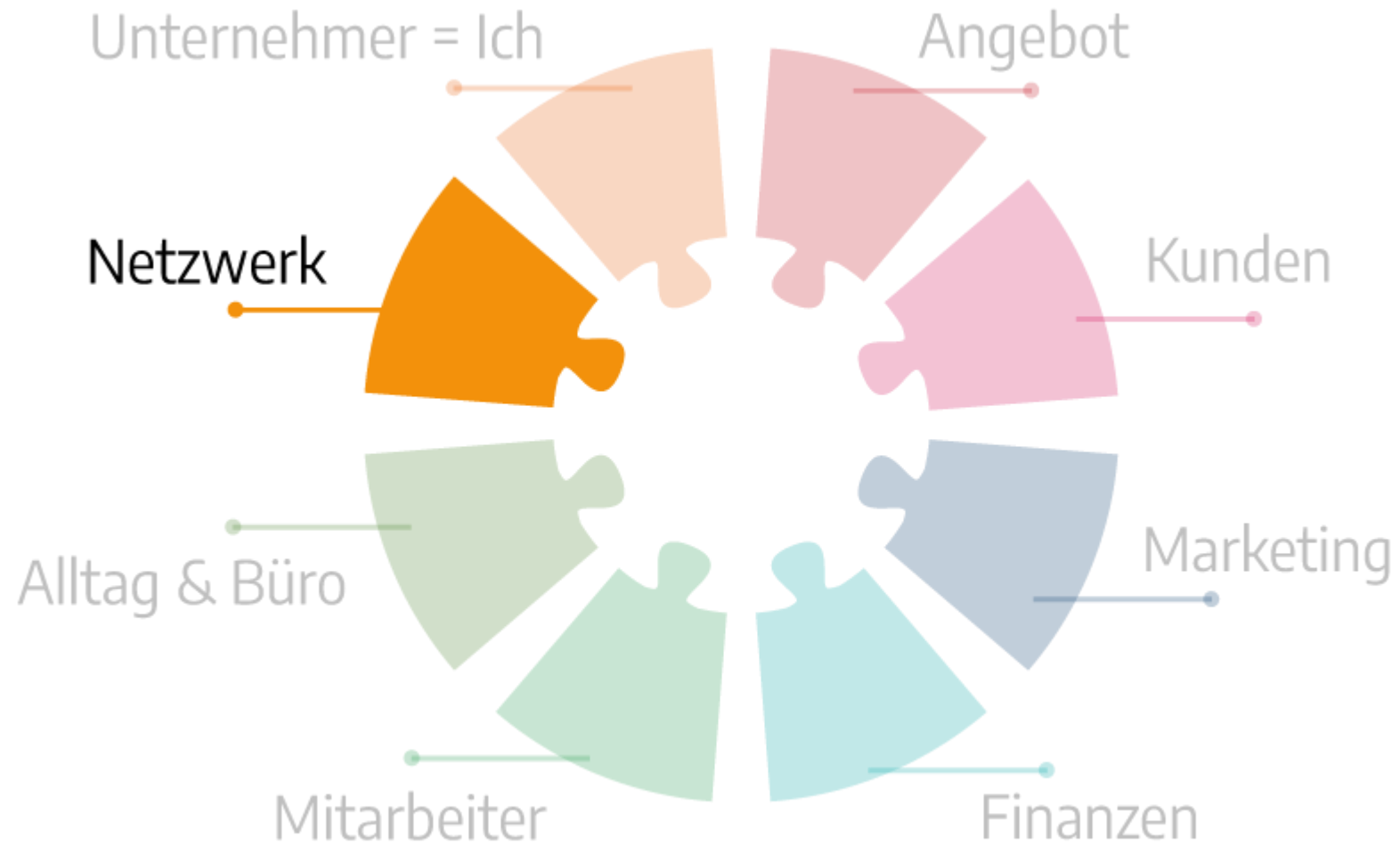
7

- 7** ✓ Die Prozesse rund um die Mitarbeiter sind professionalisiert und haben sich eingespielt
- ✓ (Einige) Führungsaufgaben sind an „Chef-Trainer“ ausgelagert
- ✓ Die Mitarbeiter sehen sich als Team
- ✓ Offene Kommunikationskultur

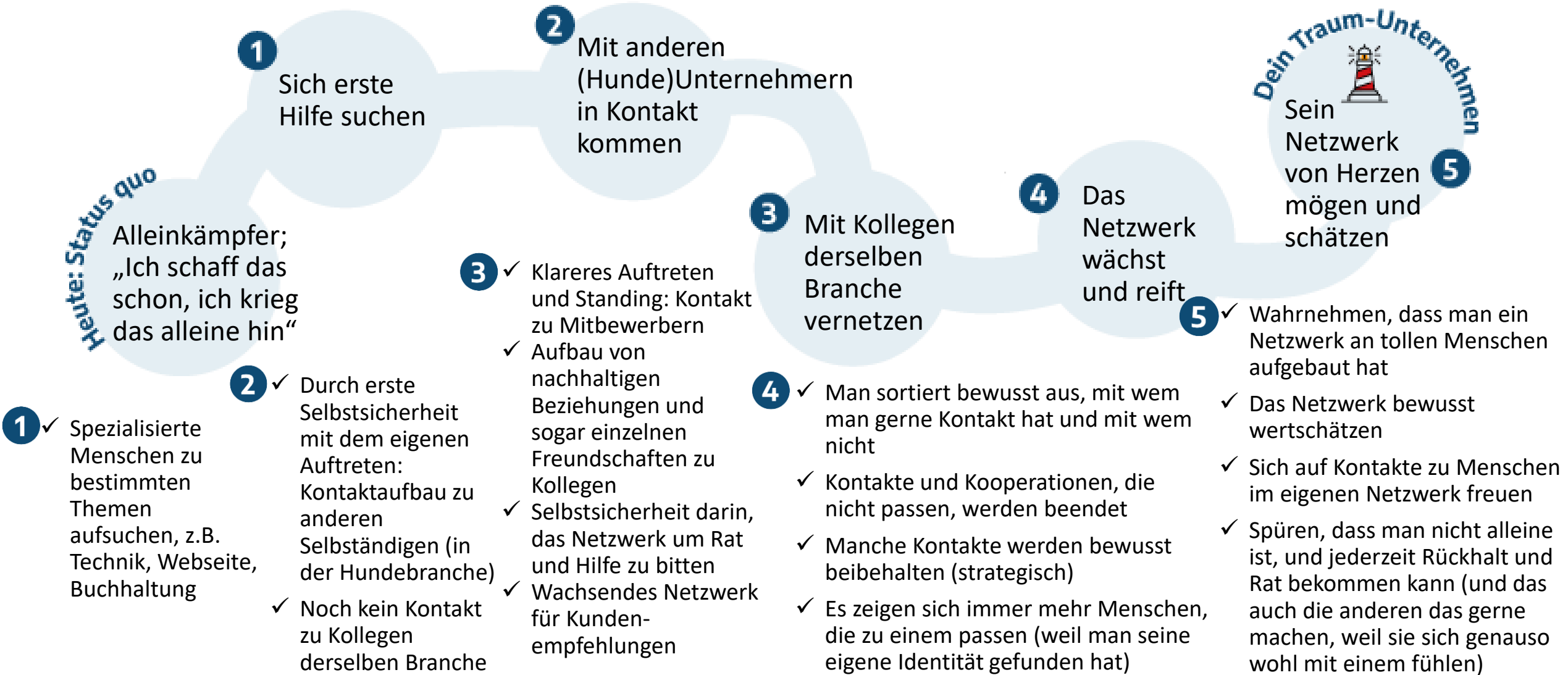
- 4**
- ✓ Nach Frustphase über schlechte Erfahrung: Auseinandersetzen mit professioneller Mitarbeiter-Auswahl
- ✓ Reflektion über eigene Anteile an schlechtem Ergebnis
- ✓ Bereitschaft sich weiterzuentwickeln und dem Thema die nötige Aufmerksamkeit zu geben

Die Meilensteine kennen: Mitarbeiter





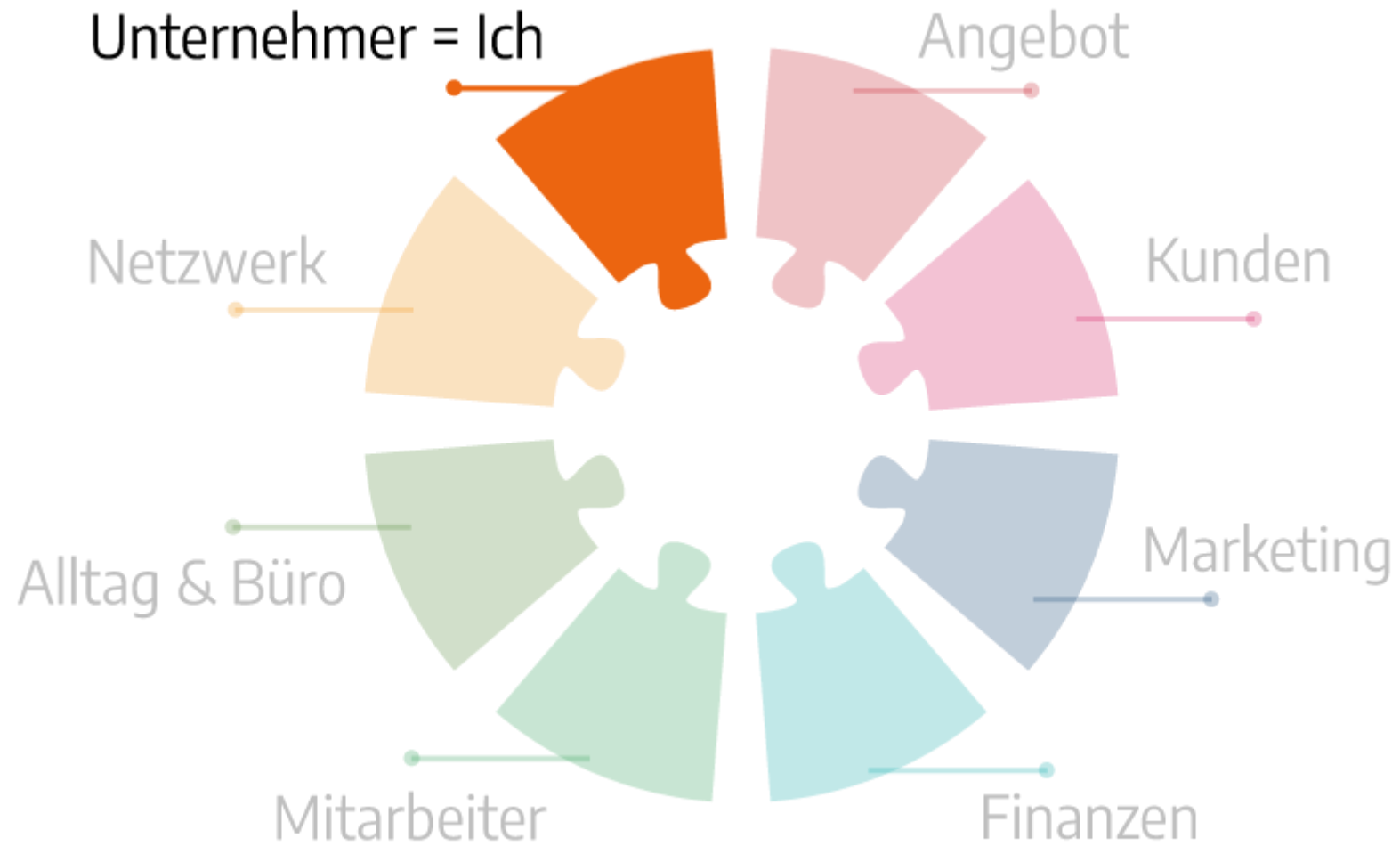
Die Meilensteine kennen: Netzwerk



1. Trag den Status Quo und das Traum-Ziel ein.

2. Definiere Deine Meilensteine. Es können mehr oder weniger als 5 sein.

Trag grob in die Zeitleiste ein, wie lange welcher Schritt dauert



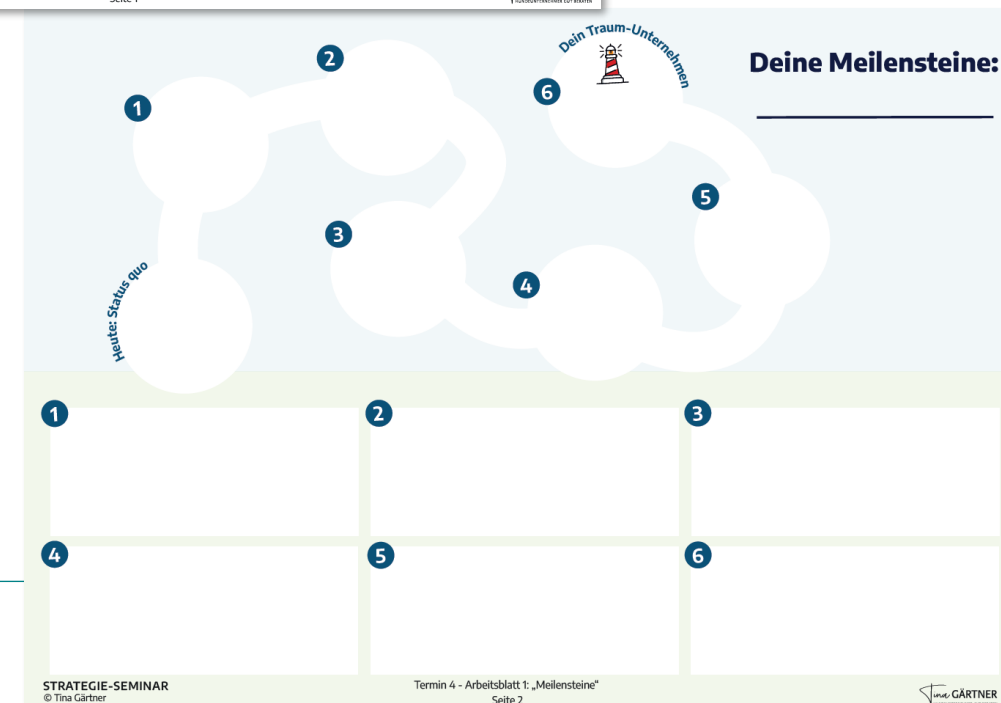
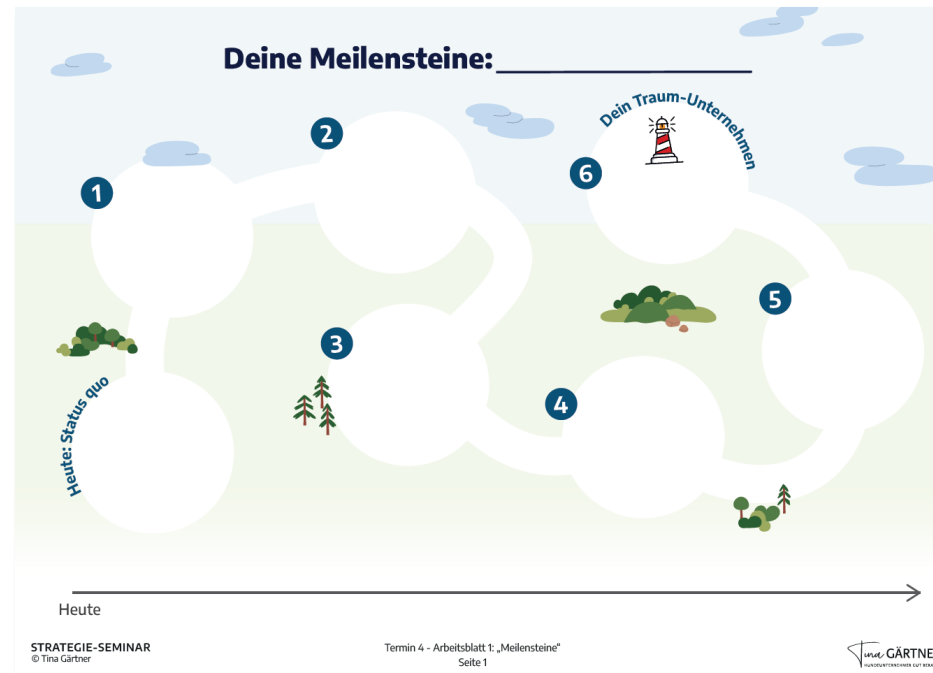
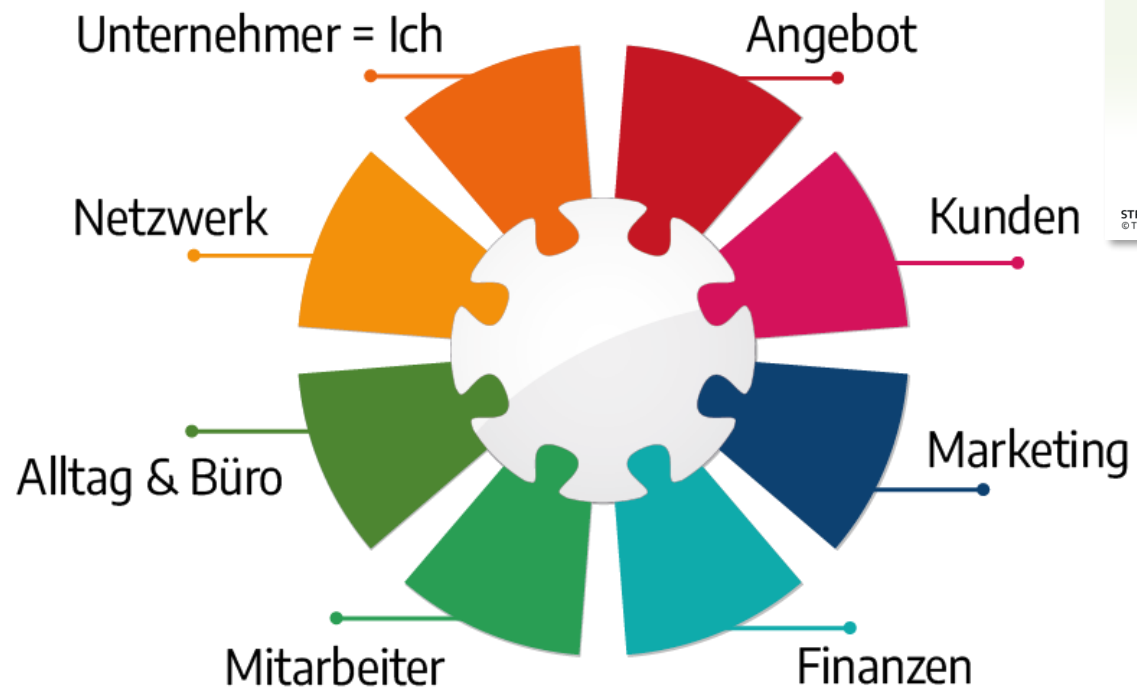
Die Meilensteine kennen: Unternehmer = Ich



1. Trag den Status Quo und das Traum-Ziel ein.

2. Definiere Deine Meilensteine. Es können mehr oder weniger als 5 sein.

Trag grob in die Zeitleiste ein, wie lange welcher Schritt dauert



Sei stolz auf Dich!

Du hast riesige Schritte
gemacht, ein „echter“
Unternehmer zu werden
und Dein Wunsch-Leben
wahr werden zu lassen.

