



STRATEGIE-SEMINAR

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





Na und...
...bist Du stolz auf Dich? 🥰

2 Wochen für Dein gezieltes Vorankommen

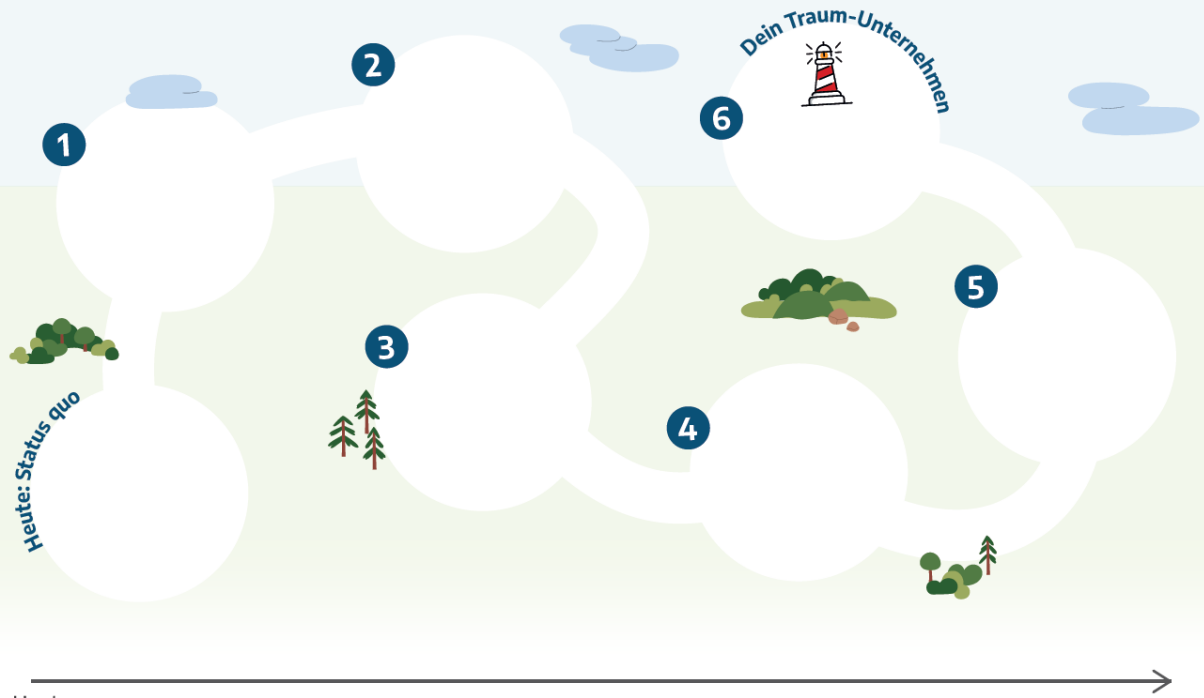
STRATEGIE & UMSETZUNGSPLAN



STRUKTUR & ORGANISATION IM ALLTAG UND BÜRO

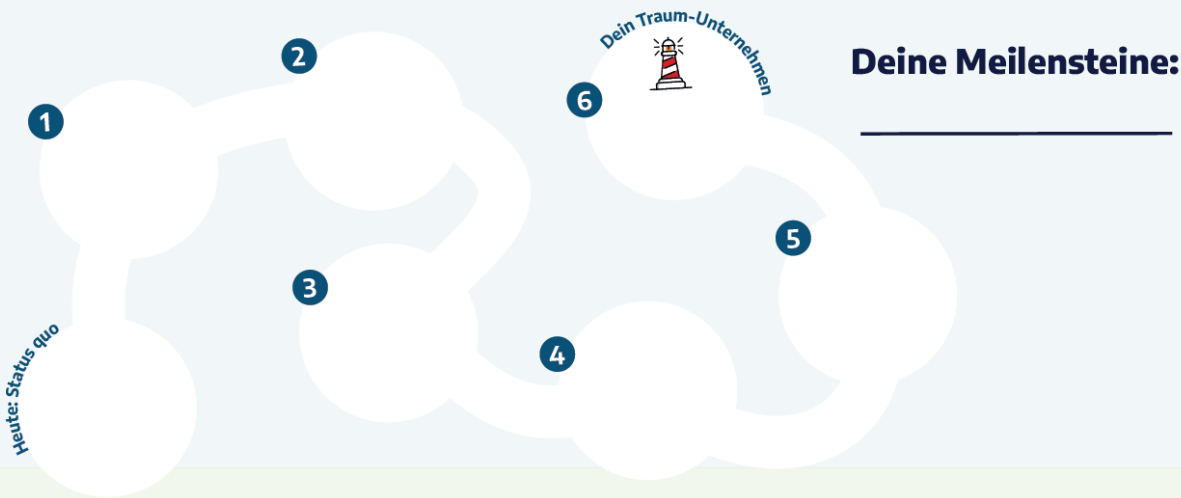


Deine Meilensteine: _____



Heute

Deine Meilensteine: _____



1	2	3
4	5	6



DIE PRIORISIERUNG

Deine Einzelpläne zu
einem Gesamtplan
zusammenführen

Was sind die Punkte, die eine echte Gefahr für Dich sind?

- | | |
|--|-------------------------------------|
| 1. Deine Finanzen nicht im Griff haben | => In Schuldenfalle rennen |
| 2. Kein (überzeugendes) Angebot haben | => nichts, was verkauft werden kann |
| 3. Nicht sichtbar sein | => niemand bekommt was mit |
| 4. Gesundheitlich überlastet | => arbeitsunfähig werden |

Überlastung – wenn es brennt

...meist verbunden mit finanziellem Druck.

=> Weniger tun. Runterfahren.

Entspannung durch Finanzen entspannen.

Anders geht es nicht.

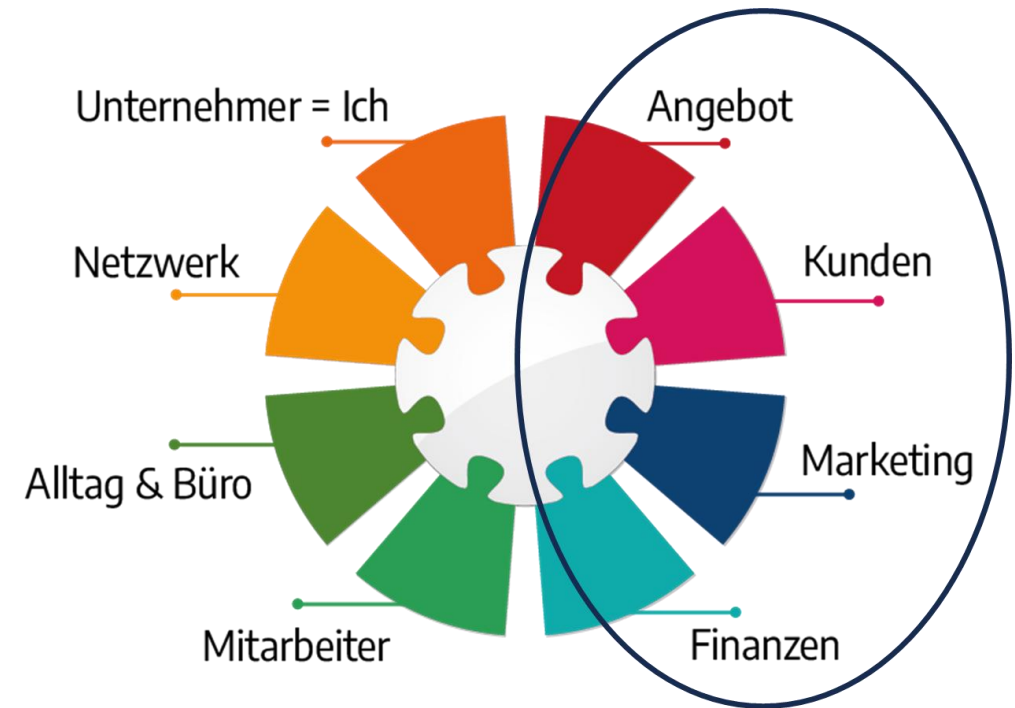
Krankschreiben lassen.

Finanzen – wenn es brennt

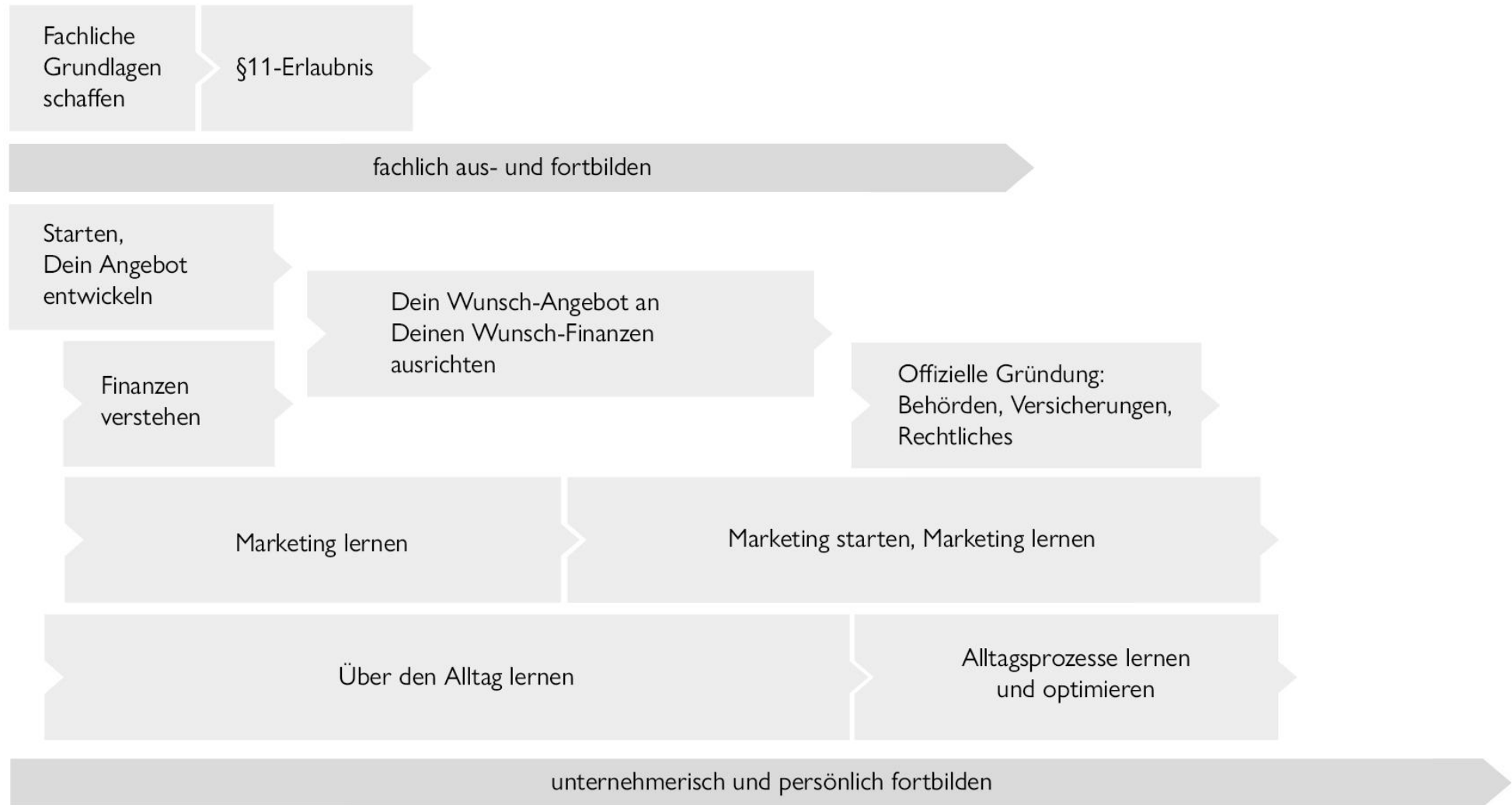
1. Geld woanders herholen
2. Teilzeitjob
3. Neue Angebote raus
4. Stammkunden aktivieren

Hier legst Du die Prioritäten

1. Deine Finanzen nicht im Griff haben
2. Kein (überzeugendes) Angebot haben
3. Nicht sichtbar sein



Der ideale Zeitplan für Gründer



Deine Prioritäten setzen

- | | | |
|--|---|------------------------------|
| 1. Gibt es etwas, was Du verkaufen kannst? | ➔ | ✓ Angebot vorhanden? |
| 2. Hat man Lust, Dein Angebot zu kaufen? | ➔ | ✓ Angebot überzeugend? |
| 3. Wird Dein Angebot gefunden? | ➔ | ✓ Angebot sichtbar? |
| 4. Überzeugt Deine Positionierung? | ➔ | ✓ Angebot klar positioniert? |

Deine Prioritäten setzen

- ➔ ✓ Angebot vorhanden?
- ➔ ✓ Angebot überzeugend?
- ➔ ✓ Angebot sichtbar?
- ➔ ✓ Angebot klar positioniert?

1. Angebot vorhanden?
 - a. Konkrete Angebote haben
 - b. Verschiedene Angebote haben
 - c. Angebote mit allen Infos auf Webseite und ggf. Google MyBusiness, FB Veranstaltungen, Social Media (Terminübersicht)

Deine Prioritäten setzen

- ➔ ✓ Angebot vorhanden?
 - ➔ ✓ Angebot überzeugend?
 - ➔ ✓ Angebot sichtbar?
 - ➔ ✓ Angebot klar positioniert?
2. Angebot überzeugend?
- a. Zielgruppe klar?
 - b. Nutzen klar?
 - c. Darstellung überzeugend?
 - d. Emotionale Ansprache?

Deine Prioritäten setzen

- ➔ ✓ Angebot vorhanden?
- ➔ ✓ Angebot überzeugend?
- ➔ ✓ Angebot sichtbar?
- ➔ ✓ Angebot klar positioniert?

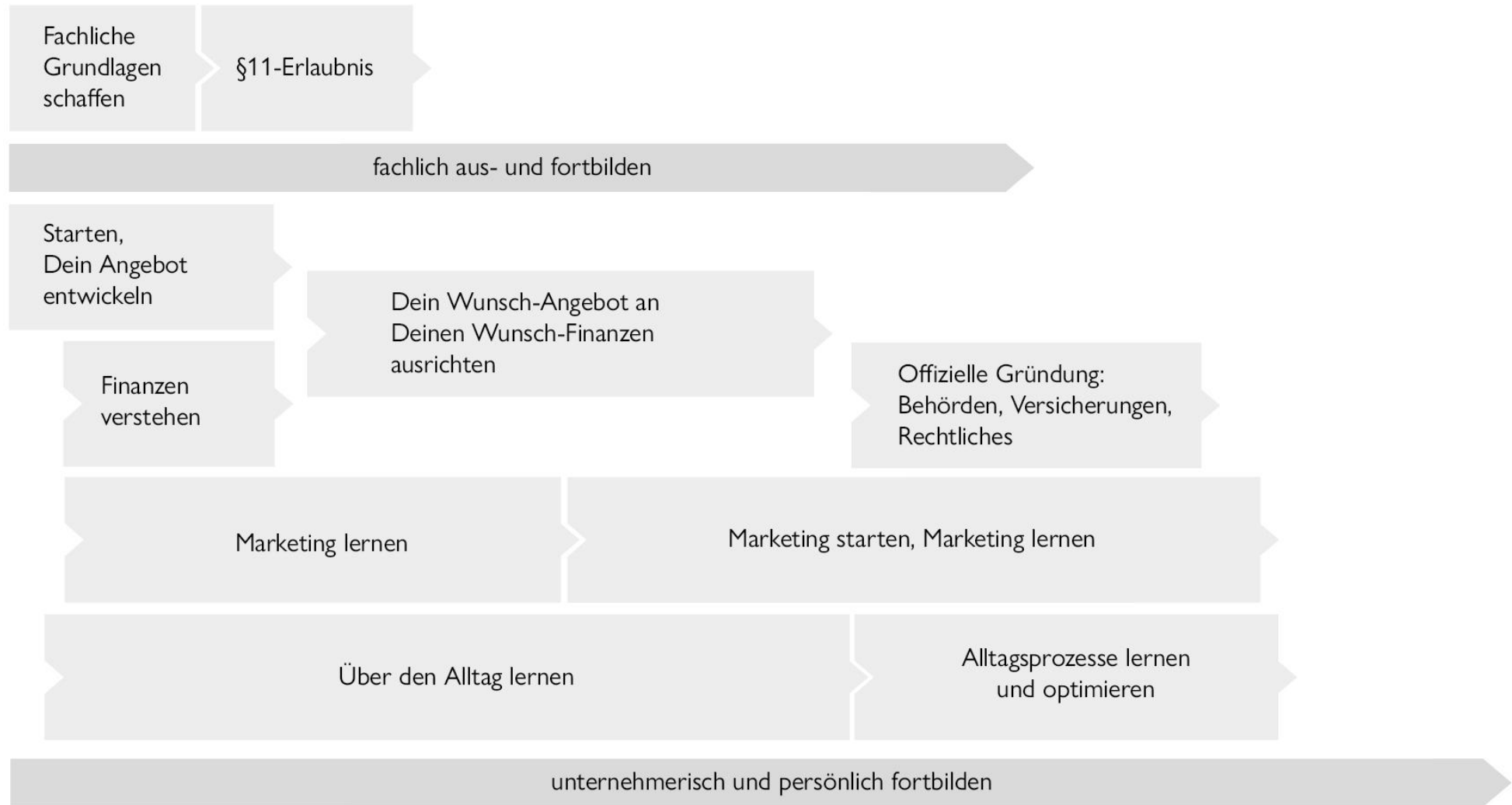
3. Angebot sichtbar?

- a. Hochwertige Webseite
- b. Auffindbarkeit = SEO
- c. Welche Kanäle (offline, online)?
- d. Regelmäßigkeit
- e. Vermarkten des Angebots (!!!)

Deine Prioritäten setzen

- ➔ ✓ Angebot vorhanden?
 - ➔ ✓ Angebot überzeugend?
 - ➔ ✓ Angebot sichtbar?
 - ➔ ✓ Angebot klar positioniert?
4. Angebot klar positioniert?
- a. Wird jedem klar, wofür Du stehst?
 - b. Kann sich der Kunde eindeutig zuordnen („Das ist für mich!“)?
 - c. Kannst Du, ohne zu überlegen, sagen, was Dich ausmacht?
 - d. Erlebe ich das in Deinem Marketing?

Der ideale Zeitplan für Gründer



Schreib es jetzt auf

Deine Projekt-Prioritätenliste

THEMA: ANGEBOT	WAS GENAU	DAUERT WIE LANGE	PRIOR

THEMA: MARKETING	WAS GENAU	DAUERT WIE LANGE	PRIOR

Deine Projekt-Prioritätenliste

THEMA: ANGEBOT	WAS GENAU	DAUERT WIE LANGE	PRIO
optimieren	Konkrete Daten pro Angebot auf Webseite eintragen +	ca. 2 Stunden	Prio 1
	freie Lücken im Wochenplan füllen	ca. 2 Stunden	Prio 1
Positionierung besser sichtbar machen			Prio 2 3

THEMA: MARKETING	WAS GENAU	DAUERT WIE LANGE	PRIO
Website optimieren	Schritt 1: für jedes Angebot Zielgruppe und Nutzen herausarbeiten	2h Training schauen, dann pro Angebot 45min	Prio 2
Neue Kanäle	Training schauen und Lieblingskanäle herausfinden pro Kanal Vorbilder suchen und verfolgen wie sie es machen	3h Training schauen pro Woche 2h	Prio 3
Netzwerktreffen	einfach hingehen (alle Branchen, nicht Hundebranche)	recherchieren 1h, einfach hingehen	Prio 1

Deine Projekt-Prioritätenliste

THEMA: FINANZEN	WAS GENAU	DAUERT WIE LANGE	PRIORITÄT
Ausgaben-Übersicht	Alle Ausgaben beruflich und privat auflisten (wöchentlich/monatlich/jährlich)	3 Stunden einmalig und 10 Stunden für Tracken	Prio 1
Minimum-Umsatz	Training Umsatzkalkulation schauen und ausrechnen		
Minimum-Umsatz mit Angebot checken			

THEMA: KUNDEN	WAS GENAU	DAUERT WIE LANGE	PRIORITÄT
Stammkunden besser kennen			

Schreib es jetzt auf

Was steht pro Themenbereich an?

Was hat welche Priorität?

Wie lange dauert es?

Nimm zunächst nur die vier Themenbereiche Angebot, Marketing, Kunden, Finanzen.

Deine Projekt-Prioritätenliste

THEMA: ANGEBOT	WAS GENAU	DAUERT WIE LANGE	PRIO
optimieren	Konkrete Daten pro Angebot auf Webseite eintragen	ca. 2 Stunden	Prio 1
	+ freie Lücken im Wochenplan füllen	ca. 2 Stunden	Prio 1
Positionierung besser sichtbar machen			Prio 3

THEMA: MARKETING	WAS GENAU	DAUERT WIE LANGE	PRIO
Website optimieren	Schritt 1: für jedes Angebot Zielgruppe und Nutzen herausarbeiten	2h Training schauen, dann pro Angebot 45min	Prio 2
Neue Kanäle	Training schauen und Lieblingskanäle herausfinden	3h Training schauen pro Woche 2h	Prio 3
Netzwerktreffen	pro Kanal Vorbilder suchen und verfolgen wie sie es machen	recherchieren 1h, einfach hingehen	Prio 1
	einfach hingehen (alle Branchen, nicht Hundebranche)		

STRATEGIE-SEMINAR © Tina Gärtner

Termin 5 - Arbeitsblatt 1 "Prioritätenliste" Seite 1

Termin 5 - Arbeitsblatt 1 "Prioritätenliste" Seite 1

STRATEGIE-SEMINAR © Tina Gärtner

Tina GÄRTNER HUNDEUNTERNEHMER GUT BERATEN

Schreib es jetzt auf

Was steht pro
Themenbereich an?

Was hat
welche Priorität?

Wie lange dauert es?

Nimm nun die anderen
vier Bereiche mit dazu.

Deine Projekt-Prioritätenliste

THEMA: MITARBEITER	WAS GENAU	DAURT WIE LANGE	PRIO

THEMA: ALLTAG & BÜRO	WAS GENAU	DAURT WIE LANGE	PRIO

STRATEGIE-SEMINAR
@ Tina Gärtner

Termin 5 - Arbeitsblatt 1 "Prioritätenliste"

Tina GÄRTNER

Deine Prioritätenliste

Deine Projekt-Prioritätenliste

THEMA: ANGEBOT	WAS GENAU	DAUERT WIE LANGE	PRIO
optimieren	Konkrete Daten pro Angebot auf Webseite eintragen	ca. 2 Stunden	Prio 1
	+ freie Lücken im Wochenplan füllen	ca. 2 Stunden	Prio 1
Positionierung besser sichtbar machen			Prio X 3

THEMA: MARKETING	WAS GENAU	DAUERT WIE LANGE	PRIO
Website optimieren	Schritt 1: für jedes Angebot Zielgruppe und Nutzen herausarbeiten	2h Training schauen, dann pro Angebot 45min	Prio 2
Neue Kanäle	Training schauen und Lieblingskanäle herausfinden pro Kanal Vorbilder suchen und verfolgen wie sie es machen	3h Training schauen pro Woche 2h	Prio 3
Netzwerktreffen	einfach hingehen (alle Branchen, nicht Hundebranche)	recherchieren 1h, einfach hingehen	Prio 1

STRATEGIE-SEMINAR © Tina Gärtner

Termin 5 - Arbeitsblatt 1 "Prioritätenliste" Seite 1

Tina GÄRTNER HUNDEUNTERNEHMER GUT BERATEN

Dein Zeitplan

Nimm Dir Deine beiden Zeitpläne kurzfristig und mittelfristig.

[illegible][illegible]

Dein Strategieblatt

Meine Unternehmensstrategie

Mein Unternehmensziel

3-5 Jahre	1 Jahr	Quartal

Die wichtigsten Menschen auf dem Weg

Wichtige Entscheidungen, die zu treffen sind



Wozu ich das mache = Purpose

Was ich für Menschen erreiche = Meine Vision

Mein Nutzenversprechen, meine Mission:
Was ich (wie) tue, damit Menschen meine Vision leben

STRATEGIE-SEMINAR

Termin 5 - Arbeitsblatt 4: „Meine Unternehmensstrategie“





Dein Weg
ist klar! 🍷💕