



**FREE Online-Training
mit Julia**

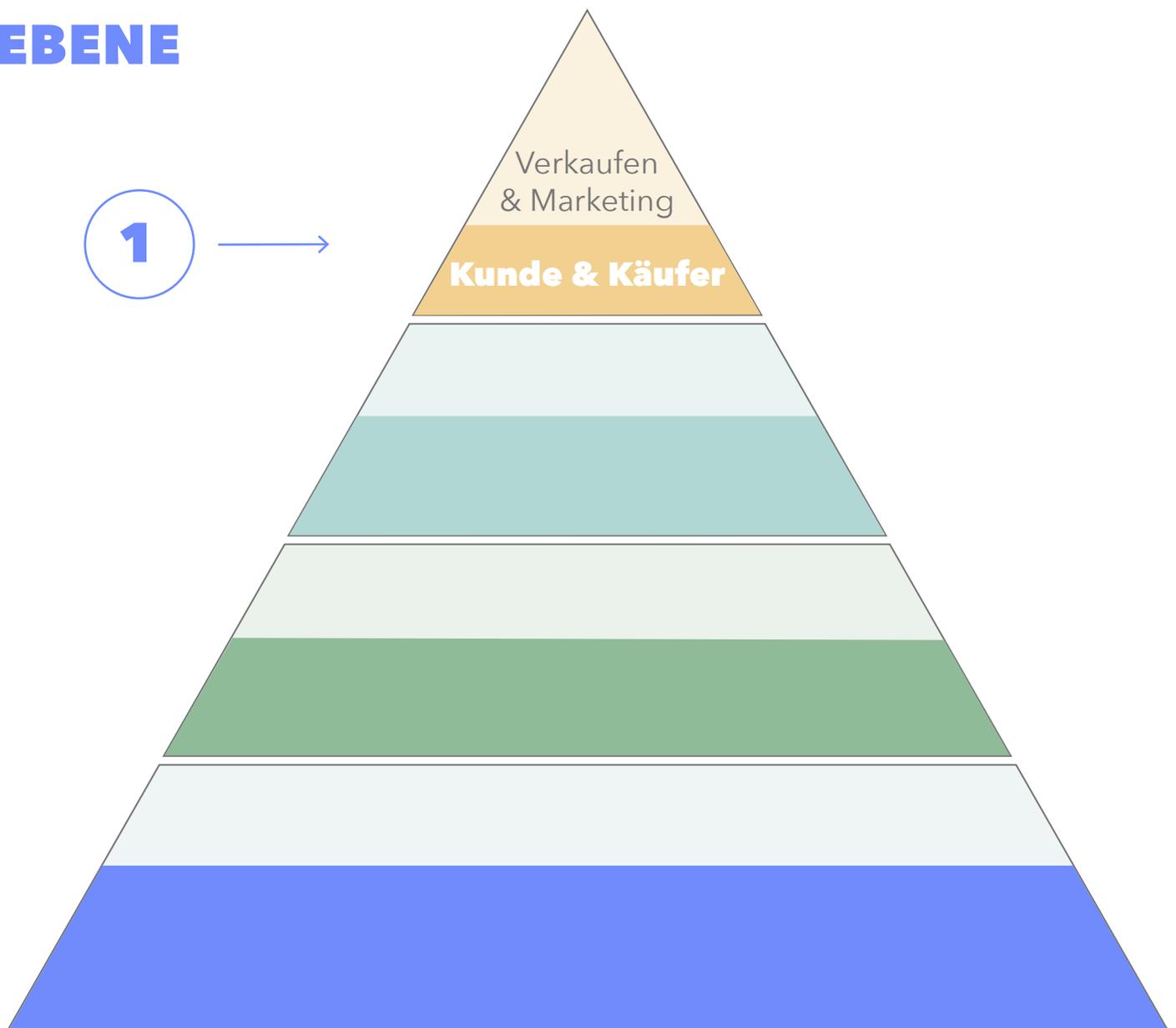
Die 4 Ebenen für nachhaltigen Erfolg

Der klare und anwendbare
Leitfaden für deinen komplexen
und oft überfordernden
Businessalltag.

DIE 4 EBENEN FÜR NACHHALTIGEN ERFOLG

EBENE

1



Ebene **1**

Verkaufen & Marketing

Das Fundament:

DEINE ZIELGRUPPE / KUNDE & KÄUFER

BEVOR du dich an deine Marketing- und Kommunikationsstrategie machst, solltest du immer zuerst einen **STOP** einlegen und dir die wichtigsten Fragen zu den Menschen stellen, die am Ende deine Produkte und Dienstleistungen kaufen.

Deine Zielgruppe bzw. deine Kunden und Käufer sollten **IMMER** im Mittelpunkt stehen. Ob bei der Produktentwicklung, beim Marketing oder bei der Kommunikation auf jeglichem Kanal. Du solltest deine **Zielgruppe sehr spitz definieren** und über sie so gut wie möglich Bescheid wissen. Vor allem über ihre **Probleme, Bedürfnisse & Wünsche**.

Deine Zielgruppe sind
Menschen mit demselben Problemem,
Bedürfnissen & Wünschen.

Das Fundament der Ebene 1 Zielgruppe / Kunde & Käufer

DIE WICHTIGSTEN FRAGEN:

- Welche dringenden PROBLEME löst du von deinen Kunden?
- Welche BEDÜRFNISSE und WÜNSCHE deiner Kunden kannst du erfüllen?
- Nutzt du diese für dein Marketing?

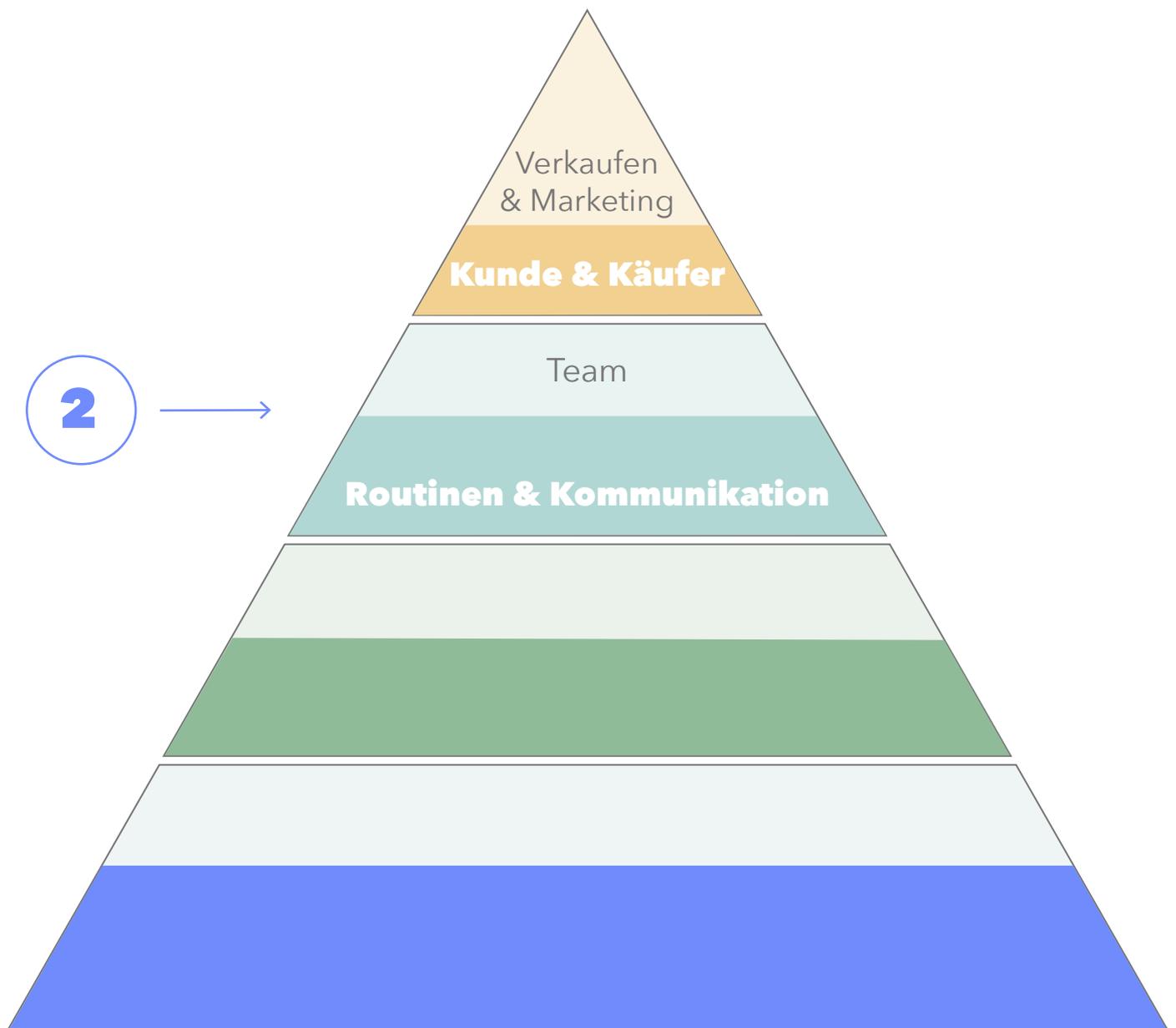
- Was für positives Feedback hast du zuletzt bekommen?
- Wie kannst du dieses Feedback nutzen, um dein Produkt oder deine Dienstleistung zu verbessern?

Tipp:

Sprich regelmäßig mit deiner Zielgruppe und frage sie, was sie besonders an deiner Marke, deinem Produkt oder deiner Dienstleistung schätzen. Lerne deine Zielgruppe extrem gut kennen. Triff dich mit ihnen oder mache Umfragen auf Social Media. So kannst du deine Kommunikation und deine Produktentwicklung an ihren Bedürfnissen ausrichten.

Wenn du das getan hast, werden deine Kunden gar nicht anders können, als liebend gerne bei dir zu kaufen!

DIE 4 EBENEN FÜR NACHHALTIGEN ERFOLG



Ebene **2**

Team – Strukturen ohne Hierarchien

Das Fundament:

ROUTINEN & PROFESSIONELLE KOMMUNIKATION

Das Fundament jeder starken Marke ist ein starkes Team mit all seinen Strukturen. Auch wenn du alleine gegründet hast wirst du, jetzt schon oder in Zukunft, Menschen haben die dich unterstützen und dir in verschiedenen Bereichen helfen.

Um ein bombastisch starkes Fundament für dein Team aufzubauen, braucht es zwei Dinge: Routinen & professionelle Kommunikation.

Routinen bieten dabei die regelmäßige Struktur und den Raum, um professionell über all die alltäglichen und vor allem die strategischen Themen im Business zu sprechen.

„Von allen Lebenskompetenzen, die uns zur Verfügung stehen, ist Kommunikation wohl die mächtigste.“ – Bret Morrison

Das Fundament der Ebene 2 Routinen & professionelle Kommunikation

DIE WICHTIGSTEN FRAGEN:

Routinen

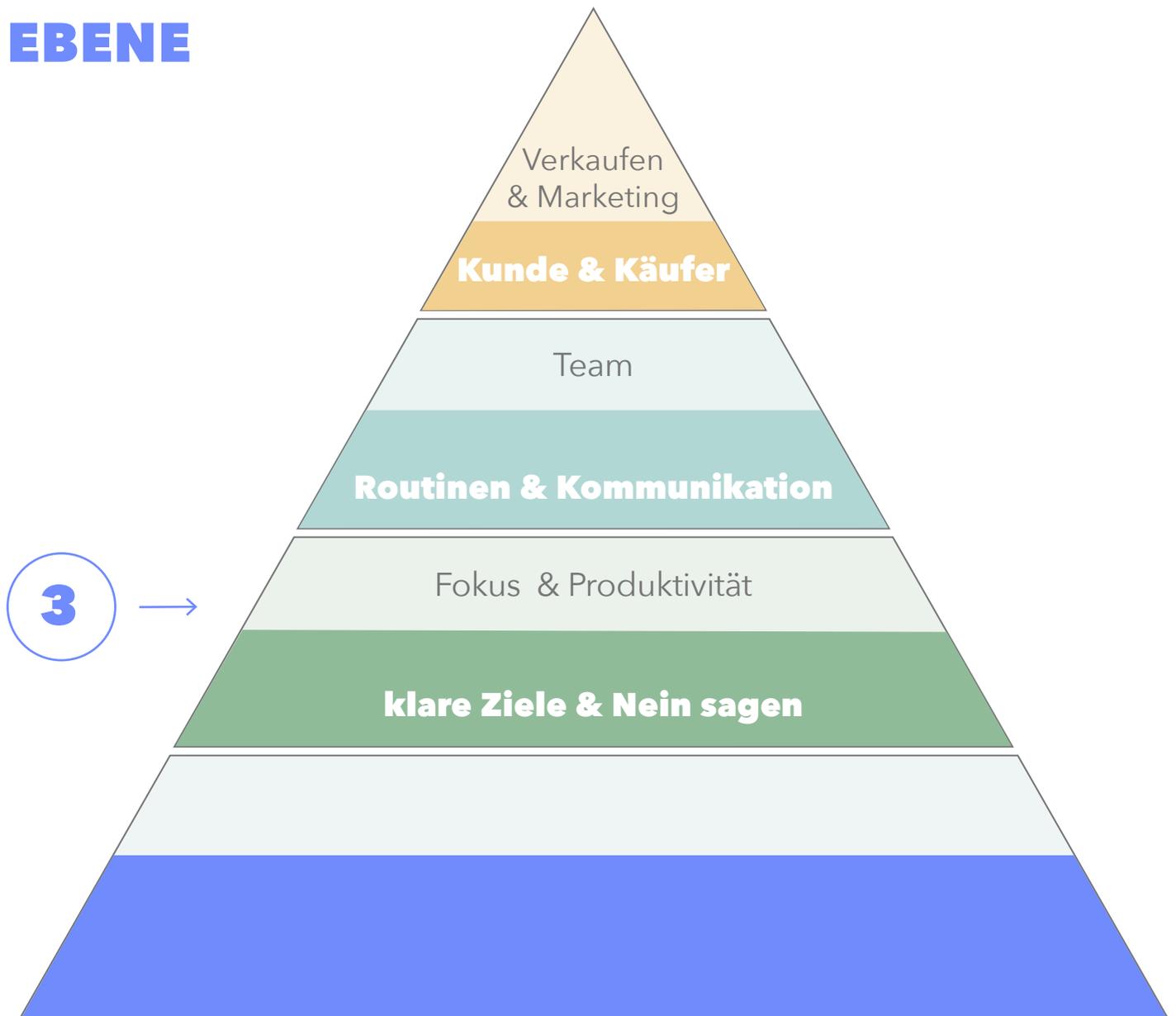
- Wie oft triffst du dich mit deinem Team?
- Habt ihr freie und doch regelmässige Termine?
- Welche Ziele verfolgst du mit diesen Terminen?
- Gibt es Raum NUR für Positives & Good Vibes?

Professionelle Kommunikation

- Gibst du regelmässig positives und wertschätzendes Feedback?
- Kannst du negatives Feedback geben?
- Wenn ja - steht am Ende eine Lösung, die langfristig und nachhaltig umgesetzt wird?
- Führst du Jahresgespräche und Strategiegespräche mit deinem Team?

DIE 4 EBENEN FÜR NACHHALTIGEN ERFOLG

EBENE



Ebene

3

Fokus & Produktivität

Das Fundament:

KLARE ZIELE & NEIN SAGEN

Bei all den vielen Aufgaben, Projekten und 1.000+ To-Do`s im Alltag ist es meist **unglaublich schwer den Fokus zu behalten**. Um dein Business mit Produktivität voran zu bringen, ist fokussiertes arbeiten allerdings ein absolutes muss.

Damit du weißt worauf du deinen Fokus setzen musst, ist eines enorm wichtig: **Du musst GENAU wissen wo du hinwillst** und was deine Ziele sind. Erst dann kannst du entscheiden, welche Projekte Priorität haben und wann du Nein sagen musst. **Nur so kann dein Unternehmen nachhaltig und langfristig wachsen.**

Fokus & Produktivität heißt übrigens nicht vollkommen strukturiert deine To-Do-Listen abzuarbeiten und Excellisten zu erstellen. Mache deine Fokuszeiten zu deiner regelmäßigen kreativen Auszeit, um das zu nutzen, was dein Business wirklich voran bringt: Deine Kreativität und deinen Ideenreichtum.

Tipp:

Blocke dir regelmäßig längere Fokuszeiten in deinem Kalender. Tobe dich dann endlich mal wieder vollkommen frei und kreativ aus, sei sprunghaft und unstrukturiert. Arbeite an Projekten, die du schon lange mal angehen wolltest oder an strategischen Dingen für dein Business.

Das Fundament der Ebene 3 Klare Ziele & Nein sagen

DIE WICHTIGSTEN FRAGEN:

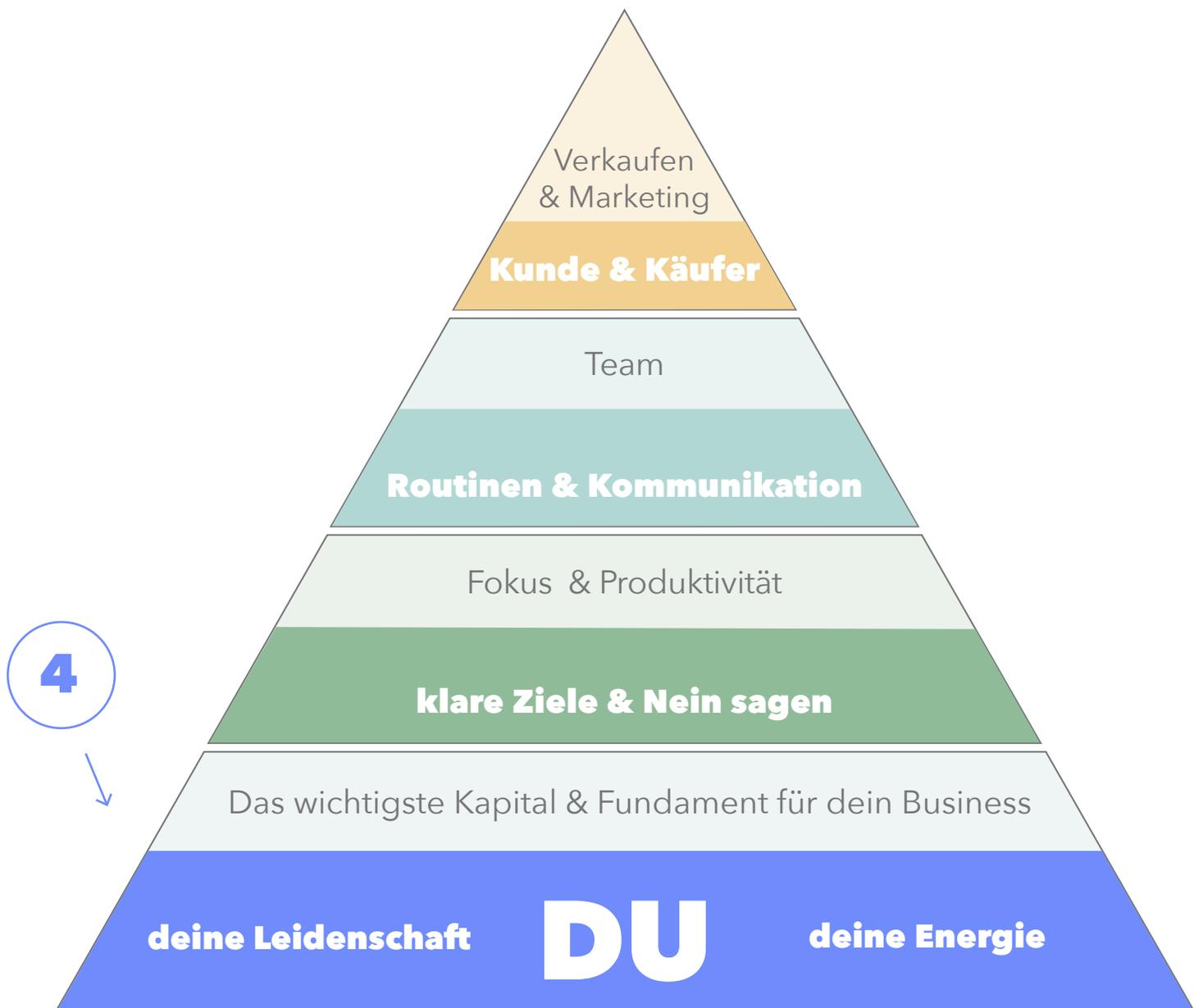
Ziele

- Hast du klare Ziele für dich und für dein Business?
- Wenn ja - was sind deine langfristigen und die darauf basierenden kurzfristigen Ziele?

Nein sagen

- Welche deiner Projekte zahlen gerade DIREKT auf deine Ziele ein?
- Wie kalkulierst du die Kapazitäten von dir und deinem Team für deine Projekte?
- Seid ihr eher überlastet oder unterfordert? Solltest du öfters Nein sagen?
- Fällt es dir leicht oder eher schwer professionell und klar Nein zu sagen?

DIE 4 EBENEN FÜR NACHHALTIGEN ERFOLG



Ebene

4

Das wichtigste Kapital & Fundament für dein Business

Das Fundament:

DU, DEINE LEIDENSCHAFT & DEINE ENERGIE!

Deine Marke, deine Marketingstrategie, dein Team, die Routinen und Strukturen, deine Ziele und auch **Geld oder Investoren helfen dir nicht**, wenn DU immer wieder völlig gestresst, überfordert oder sogar nicht gesund bist.

Du bist das wichtigste Fundament für deine Firma. Deine Leidenschaft, **deine Energie und deine Gesundheit sollten immer OBERSTE PRIORITÄT haben. Weil ohne dich läuft nix!**

Tipp:

Richte **JEDEN** Tag deinen Fokus auf etwas das DICH voran bringt, etwas das DU lernen musst, etwas das DIR gut tut!

Setze dir hierfür Termine in deinen Kalender, dann geht dein wichtigster Termin am Tag nicht unter! :)

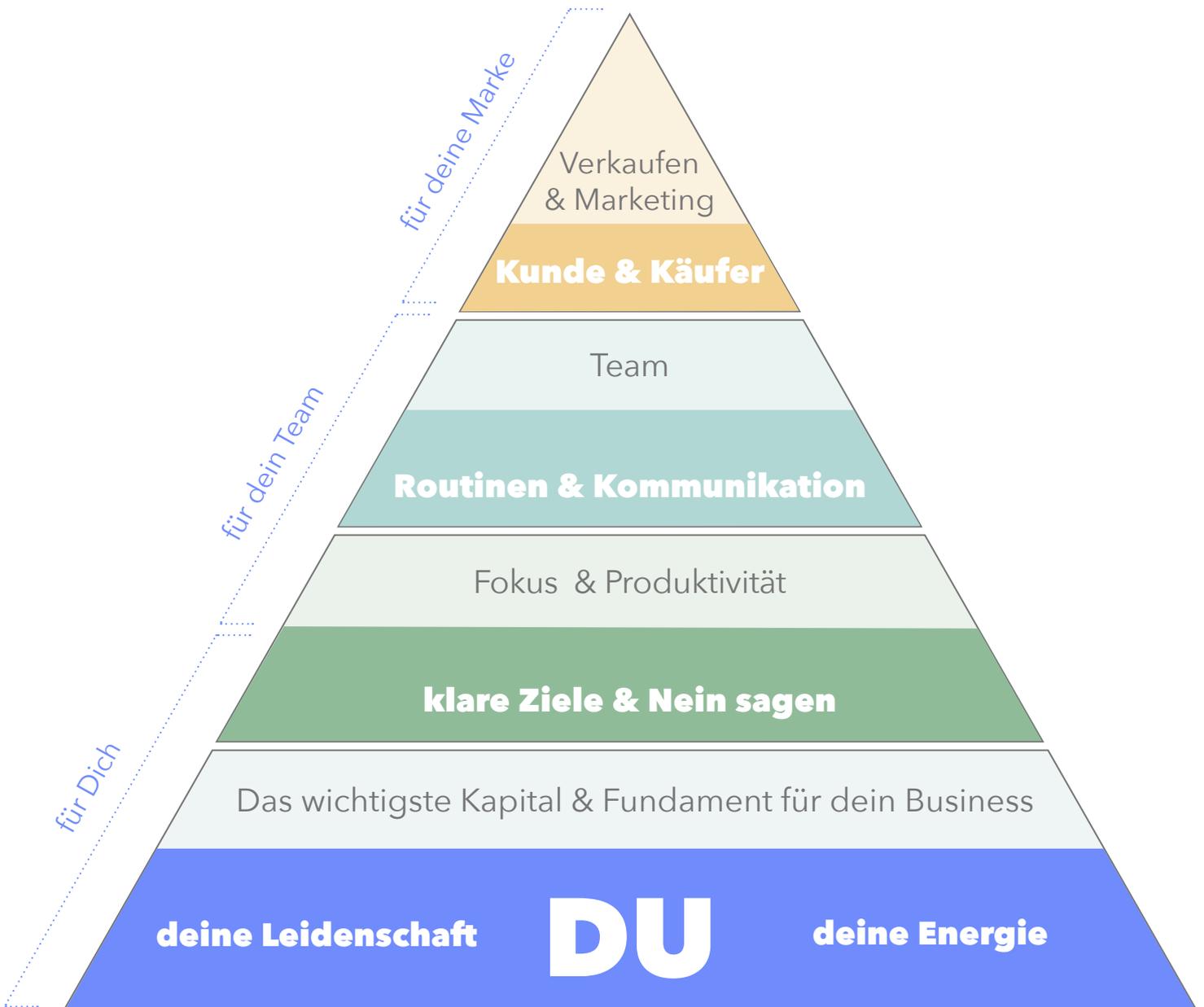
Das Fundament der Ebene 4 Du, deine Leidenschaft & deine Energie

DIE WICHTIGSTEN FRAGEN:

- Was ist deine Vision? Wie siehst du dich darin?
- Was für ein Unternehmen möchtest du erschaffen?
- Was brauchst du, damit es dir wirklich gut geht in deinem Unternehmen?
- Wie kannst du deine Fähigkeiten einsetzen?
- **Was gibt dir Energie im Alltag?**
- **Was entfacht deine größte Leidenschaft?**
- Wo liegt gerade deine größte Herausforderung? Was musst du lernen, um sie zu meistern?
- Was wolltest du schon lange machen, das dir so richtig Spaß macht, wovon dich der täglich Hustle aber immer abhält?
- WAS BRAUCHST DU GERADE?



DIE 4 EBENEN FÜR NACHHALTIGEN ERFOLG



Hol dir den Earlybird-Code!

-25%

Hier kannst du dich **kostenlos** und **unverbindlich** für die Warteliste der BUSINESS & SOUL SCHOOL anmelden.

Du erhältst **per E-Mail einen Rabattcode**, mit dem du dir 25% sparst, auf alle Online-Trainings die 2020 stattfinden werden.

YES! Anmelden zur Warteliste!