

Beck kompakt

Konzentration aufs Wesentliche!

7 einfache Wege zu mehr Zeit und lukrativen Aufträgen

Bearbeitet von
Monika Thoma

1. Auflage 2015. Buch. 128 S. Kartoniert
ISBN 978 3 406 67417 4
Format (B x L): 10,4 x 16,1 cm

[Wirtschaft > Wirtschaftswissenschaften: Allgemeines > Wirtschaftswissenschaften:
Sachbuch und Ratgeberliteratur](#)

Zu [Leseprobe](#)

schnell und portofrei erhältlich bei

The logo for beck-shop.de features the text 'beck-shop.de' in a bold, red, sans-serif font. Above the 'i' in 'shop' are three red dots of varying sizes, arranged in a slight arc. Below the main text, the words 'DIE FACHBUCHHANDLUNG' are written in a smaller, red, all-caps, sans-serif font.

beck-shop.de
DIE FACHBUCHHANDLUNG

Die Online-Fachbuchhandlung [beck-shop.de](#) ist spezialisiert auf Fachbücher, insbesondere Recht, Steuern und Wirtschaft. Im Sortiment finden Sie alle Medien (Bücher, Zeitschriften, CDs, eBooks, etc.) aller Verlage. Ergänzt wird das Programm durch Services wie Neuerscheinungsdienst oder Zusammenstellungen von Büchern zu Sonderpreisen. Der Shop führt mehr als 8 Millionen Produkte.

beck-shop.de
Konzentration aufs Wesentliche!
7 einfache Wege zu mehr Zeit und
lukrativeren Aufträgen
DIE FACHBUCHHANDLUNG

Monika Thoma



So nutzen Sie dieses Buch

beck-shop.de

DIE FACHBUCHHANDLUNG

Die folgenden Elemente erleichtern Ihnen die Orientierung im Buch:

Beispiele

In diesem Buch finden Sie zahlreiche Beispiele, die die Ausführungen illustrieren, und Übungen, die Ihnen den Sprung in die Praxis erleichtern.

Die Merkkästen enthalten Empfehlungen und hilfreiche Tipps.

Auf den Punkt gebracht

Am Ende jedes Kapitels finden Sie eine kurze Zusammenfassung des behandelten Themas.

Inhalt

beck-shop.de

DIE FACHBUCHHANDLUNG

Sind Sie schon in die „Selbstständigkeitsfalle“ getappt?	7
Ihr Traum und das harte Aufschlagen in der Wirklichkeit	7
Meine Geschichte	9
Weg 1: Enttarnen Sie die drei großen Businessmythen	17
Business-Mythos 1: Wer Geld verdienen möchte, muss seine Werte über Bord werfen	19
Business-Mythos 2: „... aber dafür brauche ich mehr und bessere Kunden!“	21
Business-Mythos 3: Sie müssen bei Ihrer Zielgruppe erst noch bekannter werden	23
Weg 2: Bringen Sie in nur einer Stunde am Tag Ihr Unternehmen auf Kurs	29
Schritt 1: Nutzen Sie den Morgen	29
Schritt 2: Planen Sie Ihren Tag und legen Sie gleich los	30
Schritt 3: Legen Sie Ihr I-Love-Money-Arbeitsblatt an	32
Weg 3: Begeistern Sie mit der richtigen Botschaft Ihre potenziellen Kunden	39
Schritt 1: Entwickeln Sie Ihre persönliche Marketingbotschaft	39
Schritt 2: Seien Sie bemerkenswert	45

Schritt 3: Der 4-Punkte-Check für attraktive, verkaufsstarke Marketingbotschaften 46

Weg 4: Werden Sie mit Spaß und Leichtigkeit zum Superseller 51

Schritt 1: Pakete und Aboangebote 51

Schritt 2: Den richtigen Preis festlegen 57

Schritt 3: Einen kleinen Bonus mag jeder 59

„What’s next?“ – wie Sie mit dieser Zauberfrage Traumumsätze erzielen 60

Schritt 1: Seien Sie offen für neue Aufgaben 60

Schritt 2: Suchen Sie nach Ihren „Broken Windows“ – und setzen Sie neue Fenster ein 61

Schritt 3: Steigern Sie Ihren Umsatz 63

Weg 5: Vermeiden Sie die sieben Todsünden, die Unternehmer im Internet begehen 73

Todsünde Nr. 1: Das Internet als Marketingplattform missbrauchen 74

Todsünde Nr. 2: Sich zahlreiche Internetkenntnisse aneignen 75

Todsünde Nr. 3: Zu perfekt sein wollen 76

Todsünde Nr. 4: Nicht an die Wirksamkeit von Internetmarketing glauben 76

Todsünde Nr. 5: Sich nicht von den Konkurrenten abheben 77

Todsünde Nr. 6: Sich an alle Zielgruppen wenden 78

Todsünde Nr. 7: Am Leser vorbeitexten 78

In fünf Schritten zu einer erfolgreichen Positionierung im Web	79
Schritt 1: Eine gute Website, die leicht gefunden wird	80
Schritt 2: Köder auslegen	81
Schritt 3: Social Media wie ein Profi nutzen	82
Schritt 4: Von E-Mail-Marketing profitieren	84
Schritt 5: Den Erfolg messen	85

Weg 6: Meistern Sie Verkaufsgespräche – zuhören, helfen, Spaß haben 89

Schritt 1: Nehmen Sie sich Zeit	92
Schritt 2: Kein Small Talk	92
Schritt 3: Fragen, fragen, fragen	94
Schritt 4: Ihr Coachingimpuls	95
Schritt 5: Der Verkauf	96

Weg 7: Lüften Sie das große Geheimnis hinter Empfehlungen 101

Gebot Nr. 1: Du sollst gut sein	104
Gebot Nr. 2: Du sollst klar sein	104
Gebot Nr. 3: Du sollst danach fragen	105
Ihr Empfehlungsprozess	108
Das Ziel vor Augen	110

Fazit: Wie Sie in 60 Minuten das Beste für Ihr Geschäft erreichen 117

Schritt 1: Prüfen Sie Ihr I-Love-Money-Sheet	118
--	-----

Schritt 2: Mit der unangenehmsten Aufgabe beginnen	118
Schritt 3: Prüfen Sie Ihre Bestandskunden	119
Schritt 4: Prüfen Sie Ihre ehemaligen Kunden	120
Schritt 5: Holen Sie Empfehlungen ein	121
Schritt 6: Kümmern Sie sich um Ihre Internetpräsenz	121
Schritt 7: Prüfen Sie Angebot und Nachfrage	123