



Tag 4

DEIN BUSINESSPLAN & Dein Traumkunde



Diana Lang - Schön
Coaching bei Hochsensibilität
www.diana-langshoen.de

Heute geht es um deinen „**Businessplan**“. Dieser ist quasi dein Leitfaden, dein Kernstück um langfristig erfolgreich und leicht deine Dienstleistung, bzw. dein Produkt zu verkaufen. Er ist das Grundgerüst für – was immer deine Bestimmung ist!

Wichtig hierbei:

1. Egal, was passiert: Orientiere dich immer wieder an deinem Business, er ist dein Herzstück. Um ein Herzensbusiness aufzubauen dauert es 1-2 Jahre kontinuierlicher Arbeit. Du sähest einen Samen und es dauert mit Geduld einige Zeit bis dieser Samen aufgeht, wächst, gedeit und zu einer wunderschönen Pflanze wird. D.h., wenn du das erste halbe Jahr noch nicht genug Einnahmen hast, dann weiche auf keinen Fall von deinem Businessplan ab. Hartnäckigkeit wird dein Lohn und Erfolg sein – zieh das Ganze durch!
2. Optimierte deinen Businessplan von Zeit zu Zeit, d.h., wenn Du tiefere Ideen hast, dann bringe deinen Businessplan auf den neuesten, optimalen Stand. Merze Fehle aus und bringe positive Ideen mit ein, jedoch sollte dein 1x ausgearbeiteter Businessplan weiterhin im Kernstück erhalten bleiben.

Du hast dich in letzten beiden Tagen damit beschäftigt, was du gut kannst, wehm du helfen kannst und dir gut überlegt hast, mit wehm du zusammenarbeiten möchtest. Du hast sogar deinen „Elevator Pitch“ schon erarbeitet und perfektioniert. Glückwunsch!

Heute geht es darum aus diesen Bestandteilen ein „Ganzes“ zu machen und die Grundlage für deinen Businessplan auszuarbeiten. Hierzu brauchst du deine Worksheets der letzten beiden Tage.

Damit dein Traumkunde dich und dein Geschäft / Herzensbusiness wahrnimmt und deine Dienstleistung / Produkt in Anspruch nimmt / kauft, musst du ihn oder sie „in- und auswendig kennen“ und auch richtig ansprechen – nämlich mit Verstand & Herz! Dein Kunde muss verstehen, warum er bei dir kauft / deine Dienste in Anspruch nimmt und welchen Mehrwert er darüber hinaus mitnimmt. Dann brauchst du auch keine Ellbogentechnik anwenden oder wie ein Marktschreier auf dem Jahrmarkt rumbrüllen. Für uns #HS Frauen ist das meistens eben nicht so prickelnd.

Es geht auch anders: Zeige deinem Kunden auf, warum er genau dein Produkt / Dienstleistung braucht, welchen Mehrwert er hat, welche Gefühle er hat – mit und ohne deine Hilfe oder Produkt und wie sich seine Transformation mit deiner Dienstleistung /Produkt vollziehen kann oder vollzieht! Wir steigen heute sehr tief ein in die Welt deines Traumkunden – nimm hierzu deine Worksheets der letzten beiden Tage zu Hilfe und beginne mit der Ausarbeitung deines Businessplanes. Nimm dir wirklich alle Zeit der Welt dazu – JETZT! Folge den Arbeitsanweisungen aus dem Video-Podcast und stoppe das Podcast zwischen den einzelnen Arbeitsaufgaben parallel, während der Bearbeitung dieses Worksheets. Auf geht's - Leg los :-)

Das ist ein riesiger Vorteil, weil...

4) Dein Preis

Ich helfe meinen Kunden / Klienten zu ihrem Ergebnis zu kommen
durch [dein Angebot] – Bitte ausformulieren!

Als Ausgleich für meine wertvolle Hilfe, ist der Preis nur...(Was ist dein Preis?)

5) Deine Finanzen

Zu deinem Herzensbusiness sollte eine solide fundierte Planung deiner Finanzen einhergehen, d. h. Auch deine Einnahmen sollten im optimalen falle mehr betragen als deine Ausgaben. Mach dir bitte auch die Mühe dich heute mal hinzusetzen, dir eine Excel-Tabelle anzulegen, in der all deine Einnahmen & Ausgaben gegenüberstehen. Wieviel kannst du in dein Business investieren? Was ist notwendig oder wie geht es anderweitig? Hierzu kann die mein ergänzendes Training „LevelUP Selbstwert & Wohlstand“ hilfreich sein, denn dort gehen wir mit den Finanzen in die Tiefe und durchleuchten dort alles. Dieses Training ist eine wertvolle Ergänzung zu „Follow your heart“!

6) Deine Motivation

Meine Persönlichen Gründe für dieses mein Herzensbusiness sind...

Meine positiven Glaubenssätze zu mir und meinem Business sind...



Businessplan für dein Feedback an: lang-schoen@mailbox.org