

Inhaltsverzeichnis

Vorwort	9
Einführung	13
1. Entwickle die richtige Haltung	17
1.1. Glaubenssätze steuern das Verhalten	20
1.2. Glaubenssätze verändern	23
2. Von deinem Antrieb aus arbeiten.	35
2.1. Mission: Warum tust du, was du tust?	37
2.2. Vision: Wohin willst du?	42
3. Löse das reale Problem deines idealen Kunden.	49
3.1. Was ist das reale Problem?	52
3.2. Wer ist dein idealer Kunde?	60
3.3. Biete eine Lösung an	66
4. Geschäftsmodelle	73
4.1. Sieben Geschäftsmodelle	74
4.2. Den Verkaufspreis festlegen	83
5. Erstelle deinen Finanzplan zum Erfolg.	89
5.1. Ziele des Finanzplans für deinen Erfolg	90
5.2. Den Finanzplan für deinen Erfolg erstellen	95
6. Der Marketing- und Vertriebsplan.	111
6.1. Der Verkaufstrichter: Know-Like-Trust	113
6.2. Marketing	115
6.3. Vertrieb	122
6.4. Erstelle deinen Marketing- und Vertriebsplan	131

7. Aktiv werden	137
7.1. Erstelle einen Zwölf-Wochen-Plan.	138
7.2. Es wirklich jetzt tun	143
7.3. Go and change the world	148
Danksagung	151
Über die Autorin	153
Literatur	154

Einführung

Was macht einige Unternehmer erfolgreich und andere nicht? Diese faszinierende Frage beschäftigt mich seit Jahren. Warum hat Tony Robbins mehrere Millionenunternehmen und eine glückliche Ehe, während andere Unternehmer nach drei Jahren feststellen müssen, dass „es“ nicht geklappt hat: Ihre Firma bringt nicht genug für ihren Lebensunterhalt ein, und ihr Privatleben ist wegen der ständigen Arbeit ebenfalls in Gefahr. Ist es pures Glück? Das richtige Wissen? Harte Arbeit? Das richtige Netzwerk? Oder ist es ein bisschen von allem, aber vor allem etwas ganz Anderes? Ich denke Letzteres. Und ich bin mir sicher: Etwas Dusel und ziemlich viel harte Arbeit sind nötig, um ein erfolgreiches Unternehmen zu schaffen. Aber Erfolg erfordert meiner Meinung nach vor allem die richtige Einstellung, einen soliden, rentablen Plan und konsequentes Handeln.

Einstellung. Plan. Handeln. Drei ganz einfache Worte. Aber diese drei Worte bedeuten den Unterschied zwischen Durchwursteln und finanziellem Erfolg.

Deine Einstellung – das, woran du glaubst – bestimmt zu 100 Prozent, was du tust und folglich was du erreichst. Wenn ich glaube, dass dieses Buch nie wirklichen Erfolg haben wird, werde ich mich nicht darum kümmern, es zu bewerben, denn das wäre ja verschwendete Energie. Logischerweise schafft es ein Buch ohne Werbung auch nie ganz nach oben in die Bestsellerlisten. Glaube ich jedoch, dass dieses Buch das Potenzial für den ersten Platz hat, tue ich alles Mögliche, um ihn zu erreichen. So vergrößere ich meine Chance deutlich, es genau dorthin zu bringen. Doch du merkst schon, worauf ich hinauswill: Das Risiko zu scheitern, ist dann ebenfalls viel größer. Denn wenn das Buch nicht einmal die Top 10 erreicht, habe ich mich mit diesem Absatz ziemlich weit aus dem Fenster gelehnt.

Was du glaubst, bestimmt darum zu 100 Prozent, was du erreichst. Wenn du ein finanziell erfolgreiches Unternehmen

möchtest, brauchst du eine andere Einstellung als jemand, der nur jeden Monat „über die Runden kommen“ will. In den ersten Kapiteln dieses Buches gebe ich dir daher Werkzeuge an die Hand, um deine Einstellung zu meistern.

Doch mit einer tollen Einstellung allein ist es nicht getan. Schritt 2 ist ein Plan: ein fundierter, machbarer und rentabler Plan. Ohne den treibst du nämlich in einem Meer von Möglichkeiten umher. Dein Plan gibt dir Klarheit darüber, was du wann wem verkaufen willst, wieviel Umsatz du damit generierst, welche Kosten entstehen und wieviel unterm Strich bleibt. Er sagt dir auch, was du tun musst, um diesen Umsatz zu erwirtschaften, welche Marketing- und Verkaufsaktionen du konsequent durchführen musst. So schaffst du dir deinen eigenen Weg zum Erfolg. In den Kapiteln 3 bis 6 vermittele ich dir praktische Werkzeuge für deine Planung.

Wenn du die richtige Einstellung und einen tollen Plan hast, musst du letzteren nur noch umsetzen. *Do the work and you'll succeed*. Ach, wäre es doch so einfach! ... Komischerweise ist es gar nicht so einfach, das zu tun, was man tun muss. Wir werden abgelenkt, sind unkonzentriert oder haben so viele Pflichten, dass wir keine Zeit haben, das wirklich Notwendige zu tun. Und so paradox es klingt: Ich vermute, du weißt genau, was ich meine. Im letzten Kapitel dieses Buches zeige ich dir ein großartiges Modell, mit dem du wirklich das Notwendige tust, um wirklich erfolgreich zu sein.

Einstellung. Plan. Handeln. Das ist der rote Faden dieses Buches – ein Buch, mit dem du deinen eigenen Erfolg erreichen kannst.

»» Ob du glaubst, etwas zu können oder nicht zu können – du hast immer Recht!

– HENRY FORD