



*Man kann nicht
nicht kommunizieren.*

[Paul Watzlawik]

Verstärken Sie Ihr wichtigstes Potential: Ihre Kommunikation!

Kommunikation gestaltet Beziehungen.
Ihre Kommunikation setzt alles in Bewegung.
Sie kommunizieren immer. Nehmen Sie
Einfluss darauf und steuern Sie gezielt
den gewünschten Effekt an!



*Wenn alles bleibt,
wie es ist,
wird nichts mehr sein,
wie es war..*

[unbekannt]

Wie wird Ihr **Unternehmen** erfolgreich?
Welche **Ressourcen** brauchen Sie dafür?
Wer ist Ihre **Zielgruppe**? Welche **Risiken**
sind Sie bereit einzugehen? Welche
Einkünfte streben Sie an?

Ich unterstütze Sie dabei, Ihr **wichtigstes Ziel** zu erreichen:
Ihren Kunden einen **attraktiven Nutzen** zu bieten. Gemeinsam
beleuchten wir alle **relevanten Aspekte**. Ich helfe Ihnen Ihr
Angebot so zu trimmen, dass es **Zugkraft** bekommt. Sie
brauchen dafür **gezielte Massnahmen** und ein Konzept für
eine **konsequente, lückenlose Umsetzung**.

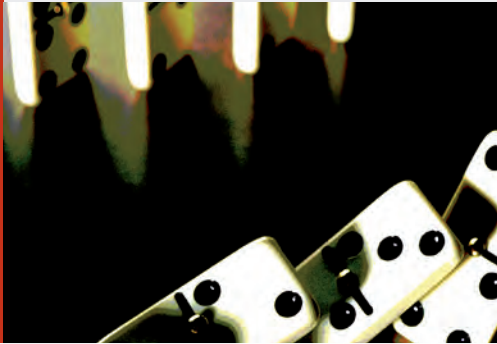


*Achtung und Respekt
sind Grundpfeiler der Liebe.*

[Marietta Grade]

Kunden: Wer ist Ihre wichtigste Zielgruppe? Wie akquirieren Sie Ihre Kunden? Welche Kontaktmöglichkeiten bieten Sie Ihren Kunden? Wie halten Sie Beziehungen zu Ihren Kunden aufrecht?

Sie wollen festlegen, für wen Sie arbeiten wollen? Sie fragen sich, wie Sie Ihre Kunden gezielt ansprechen können? Ich ver helfe Ihnen zu einer klaren Strategie und Positionierung. Machen Sie es potentiellen Kunden leicht, Kontakt mit Ihnen aufzunehmen. Halten Sie bestehende Kunden durch attraktive, weiterführende Maßnahmen.



*Erwartungsloses Geben
ist genauso schwierig
wie vorbehaltloses Nehmen.*

[Robert Kroiß]

Wertschöpfung: Auf welches Problem Ihrer Zielgruppe fokussieren Sie? Welche Bedürfnisse erfüllen Sie? Was sind Ihre Inhalte? Welche Ressourcen benötigen Sie in Bezug auf Ihr Angebot?

Ihre Kunden werden auf Ihr Angebot aufmerksam, wenn Sie eine Lösung anbieten, die dem Kunden weiterhilft. Die Kunden haben Erwartungen, Bedürfnisse, Anforderungen. Wie werden Sie diesen gerecht? Wie schneiden Sie ein Angebot, das Ihre Zielgruppe überzeugt? Ich stelle Ihnen die richtigen Fragen, die Ihnen zu Klarheit verhelfen. Dadurch können Sie ein ansprechendes, Zielgruppen-orientiertes Angebot erstellen.



*Motiviert sein heißt,
sich mit Freude bewegen.*

[Andreas Tenzer]

Aktivitäten: Wie erreichen Sie Ihre Kunden? Welche Schlüssel-Aktivitäten sind für die Durchführung Ihrer Geschäftstätigkeit erforderlich? Wie sind diese Kanäle in Ihrem Konzept integriert?

Ihre Maßnahmen und Aktivitäten sollen auf Ihre Kunden ausgerichtet sein. Ich berate Sie, wie Sie am besten vorgehen und was Sie alles dafür tun können. Wie Sie erreichen, dass Ihre Kunden auf das Besondere, das Einzigartige Ihres Angebots fokussieren, und Sie sich dadurch abheben können. Ich unterstütze Sie dabei, Ihr Angebot erfolgversprechend zu konzipieren und so im Markt zu platzieren, dass sie schnell ausgelastet sind und sich entsprechende Folgegeschäfte daraus entwickeln.



*Der Erfolg der Arbeit ist
die schönste aller Freuden.*

[Luc de Clapiers Vauvenargues]

Einkünfte: Wofür ist Ihre Zielgruppe bereit zu investieren? Welche Aktivitäten sind am kostenintensivsten? Was bevorzugen Ihre Kunden bezüglich der Zahlungsmodalitäten? Wie sichern Sie Einkommen?

Wer ein gutes Angebot entwickelt, muss auch den kaufmännischen Teil berücksichtigen. Kostenplanung ist eine wichtige Voraussetzung um Einkünfte zu sichern. Wenn Sie zu günstig sind, laufen Sie Gefahr nicht ernst genommen zu werden, sind Sie überdurchschnittlich teuer, muss Ihr Angebot auch entsprechend zugkräftig sein. Ich unterstütze Sie dabei, ein sinnvolles Preis-Leistungsverhältnis zu schaffen. Durch die Anwendung sinnvoller Kalkulationsmethoden sorgen Sie für profitable Einkünfte.



*Wenn wir wüssten,
wie kurz das Leben ist,
würden wir uns gegenseitig
mehr Freude machen.*

[Ricarda Huch]

Partner: Was kann Sie bei der Umsetzung Ihrer Geschäftsidee unterstützen? Welche Allianzen können Sie bilden? Was ergänzt Ihre Idee?

Synergien können wahre Wunder bewirken. Kooperieren Sie mit passenden Partnern und machen Sie dadurch Ihr beider Angebot attraktiver. Profitieren Sie vom Kundenstamm Ihres Kooperationspartners und lassen Sie diesen an Ihrem teilhaben. Wer Win-Win-Lösungen anstrebt, macht häufig die Erfahrung, dass eins und eins auch viel mehr als zwei ergeben kann.



*Zu größerer Klarheit über
seine Gedanken gelangt man,
in dem man sie anderen
klar zu machen sucht..*

[Unger]

Coaching: Was ist Ihre Vision? Was wollen Sie erreichen? Für wen arbeiten Sie am liebsten? Was ist Ihr Ziel und wie erreichen Sie dieses am ehesten?

In einem Entwicklungsprozess, tut man sich leichter mit Unterstützung von aussen. Ich begleite Sie von der ersten Idee bis zum ausgebuchten Terminkalender und unterstütze Sie, Ihr Ziel möglichst schnell zu erreichen. Bestehende Unternehmen, die Ihre Positionierung überdenken, profitieren ebenso, wie Startups. Meine Coachings sind Modular aufgebaut, so dass sie einzeln oder als Bundles buchbar sind.



*Wenn wir das,
was in uns liegt nach außen
in die Welt tragen,
geschehen Wunder.*

[Henry David Thoreau]

Seminare: Wie konzipieren Sie eine griffige Geschäftsidee? Wie finden Sie eine Positionierung und Strategie mit Zugkraft? Welche Schwachstellen gibt es in Ihren Unternehmen, die Sie hindern Ihre Ziele zu erreichen?

In meinen Seminaren nutzen Sie den Vorteil der Gruppenarbeit. Gemeinsam denken Sie über anstehende Ziele nach und befruchten sich gegenseitig. Ich biete Seminare zu folgenden Themen:

- So wird aus einer Idee ein Geschäft!
- Auf den Punkt gebracht! Durch Positionierung und Strategie überzeugen.
- Der Kunde ist König, der Lieferant aber auch. Das etwas andere Verkaufstraining.
- Marken-Aufstellungen: Schwachstellen lokalisieren und auflösen.



*Wer begonnen hat,
der hat schon
halb vollendet.*

[Horaz]

Medien: Wie lautet Ihre Botschaft? Wie bringen Sie diese rüber? Welche Medien machen Sinn? Was kostet Sie das?

Gute Werbung muss nicht teuer sein. Wer kein Geld hat, braucht erst recht eine Idee! Mit diesem Motto gehen wir an die Ausgestaltung Ihrer Informationsmedien. Kreativ und einfühlsam setzen wir Ihr Unternehmen und Ihr Angebot in das richtige Licht. Ob Faltblatt, Infobroschüre, Internetauftritt oder sonstige Medien, wir gestalten einen homogenen und passenden Auftritt.



*Die letzte der menschlichen
Freiheiten besteht in
der Wahl der Einstellung
zu den Dingen.*

[Victor Frankl]

Über mich: Wer bin ich? Was sind meine Kompetenzen? Welche Erfahrungen befähigen mich? Mit wem arbeite ich zusammen?

Als Kommunikationscoach, -trainerin und -designerin berate ich seit Jahren Unternehmen, ihre Kommunikation zu optimieren und sich authentisch darzustellen. Im Laufe meiner Tätigkeit habe ich mir ein umfangreiches Know-how zu unterschiedlichen Aspekten der Kommunikation erarbeitet. Mit meinem Netzwerk von Spezialisten bündele ich effizient alle Kräfte und kann flexibel auf Ihre Bedürfnisse reagieren. Seit 2008 leite ich ein Seminar-Zentrum und halte dort selbst Seminare.