



Angebote entwickeln Dienstleistung verpacken Teil 2

1. Wann, wie und wo?

Wann soll ich meine Angebote machen? Wie kann ich mein Einkommen planen?

Selbständig oder Freiberufler zu sein kann manchmal stressig sein, weil wir manchmal absolut keine Ahnung haben, wann wir das nächste Mal mit Geld rechnen können. Wann kommen die Kunden? Kommen sie zurück? Und natürlich ist da auch noch der ewige Gedanke: wie kriege ich neue Kunden?

Eine Möglichkeit, abhängig von Deinem Angebot und dem, was Du anbietest, ist die Kunden für einen **längeren Zeitraum** an Dich zu binden. Vielleicht kannst Du Deine Dienstleistung in 3-, 6-, 12-, oder 24- Monatspaketen anbieten? Dann hast du eine **viel** bessere Übersicht und kannst Dein Einkommen besser planen.

Unsere festen monatlichen Kosten kennen wir (hoffentlich!) und dann ist es einfacher zu kalkulieren, wie viel wir wirklich jeden Monat einbringen **müssen**, um unsere fixen Kosten zu decken. Diese Zahl wirklich konkret auszurechnen, kann sehr erleichternd sein.

Wenn wir keine Lebenshaltungskosten von 10.000 EUR pro Monat haben, ist die tatsächliche Zahl vielleicht doch nicht sooo hoch, so dass es uns wirklich beruhigen kann zu sehen, wie viel es ist, was wir als wirkliches Minimum verdienen „müssen“, um Miete und Essen und das allernotwendigste zu decken.



Lass uns jetzt ausrechnen, was Du als absolutes Minimum jeden Monat verdienen musst:

Miete:	EUR
Strom:	EUR
Wasser:	EUR
Versicherung:	EUR
Versicherung:	EUR
Versicherung:	EUR
Auto:	EUR
Auto sonstiges:	EUR
Bahn:	EUR
Essen:	EUR
Hygiene:	EUR
Bankdarlehen:	EUR
Bankdarlehen:	EUR
Sonstiges:	EUR
Sonstiges:	EUR

Summe: _____ EUR

Wie fühlst Du Dich, wenn Du diese Zahl siehst?

Vielleicht ist es doch nicht so schlimm, wie Du gedacht hast?



Wenn Du Dir Deine jetzigen Preise und Angebotspakete anschaust, wie viele davon musst Du verkaufen, um diese Kosten zu decken?

_____ Stück / Stunden / Pakete

Wie viel möchtest Du (realistisch) pro Monat verdienen? (Im Erfolgsübungs-Teil Drei in diesem Modul wirst Du Dich genauer mit Deinen Preisen auseinandersetzen – da wird sich einiges klären!)

_____ EUR

Wenn Du Dir Deine jetzigen Preise und Angebotspakete anschaust, wie viele davon musst Du verkaufen, um dieses Einkommen zu erreichen?

_____ Stück / Stunden / Pakete

Folgende Dienstleistungen könnte ich auf 3-, 6-, 12-, oder 24-Monats-Basis (falls möglich) anbieten:

1. _____
2. _____
3. _____

Preise:

3 Monate: _____ Summe: (3x) _____ EUR

6 Monate: _____ Summe: (6x) _____ EUR

12 Monate: _____ Summe: (12x) _____ EUR

24 Monate: _____ Summe: (24x) _____ EUR

Welche anderen Möglichkeiten hast Du, um Deine Kunden langfristiger an Dich zu binden? Was wäre für Deine Kunden nützlich und was könnte ein Anreiz sein, Dich länger zu beauftragen? (Gutschein für die nächste Bestellung/Sitzung, Bonus, etwas anderes kostenlos etc.)



Angebotskampagnen ausdenken und planen

Über das Jahr verteilt gibt es unzählige Möglichkeiten, bestimmte Angebote zu machen. Ein Einzelhändler weiß zu 100%, was er die nächsten sechs Monate oder im kommenden Jahr anbieten wird – diese Kontrolle über Deinen Kalender solltest Du auch haben.

Hier sind einige besondere Tage / Anlässe / Zeitpunkte aufgelistet, an denen wir etwas „Besonderes“ Anbieten können, z.B. „Frühlings-Special“ / „Neujahr-Special“ etc. Überlege Dir, was Du zu den jeweiligen Ereignissen als „Special“ anbieten könntest:



Um Deine Kunden nicht zu überwältigen, können wir natürlich nicht auf ALLE diese Möglichkeiten eingehen. Suche Dir die sechs (6) wichtigsten Tage aus und nutze die folgende Vorlagen, um die kommenden Kampagnen zu planen und durchzuführen.

Viel Erfolg - Du schaffst das!



Kampagne Nr. 1

Anlass/(Launch) Datum:

Name der Kampagne:

Was genau wird angeboten? / was ist Dein Special?

Was ist der Preis / Investition für Deine Kunden / Klienten in EUR?

Wann und wo wird Deine Kampagne vermarktet?

Wann?

Wo?

Wann?

Wo?

Wann?

Wo?

Texte / Inhalte fertig bis zum:

Bilder fertig bis zum:

Wen muss ich noch kontaktieren?

Person 1:

Person 2:

Sonstiges:

Next Steps morgen:

To-Do diese Woche:

To-Do dieser Monat:



Kampagne Nr. 2

Anlass/(Launch) Datum:

Name der Kampagne:

Was genau wird angeboten? /
was ist Dein Special?

Was ist der Preis / Investition für
Deine Kunden / Klienten in EUR?

Wann und wo wird Deine Kampagne vermarktet?

Wann?

Wo?

Wann?

Wo?

Wann?

Wo?

Texte / Inhalte
fertig bis zum:

Bilder fertig
bis zum:

Wen muss ich noch kontaktieren?

Person 1:

Person 2:

Sonstiges:

Next Steps morgen:

To-Do diese Woche:

To-Do dieser Monat:



Kampagne Nr. 3

Anlass/(Launch) Datum:

Name der Kampagne:

Was genau wird angeboten? /
 was ist Dein Special?

Was ist der Preis / Investition für
 Deine Kunden / Klienten in EUR?

Wann und wo wird Deine Kampagne vermarktet?

Wann?

Wo?

Wann?

Wo?

Wann?

Wo?

Texte / Inhalte
 fertig bis zum:

Bilder fertig
 bis zum:

Wen muss ich noch kontaktieren?

Person 1:

Person 2:

Sonstiges:

Next Steps morgen:

To-Do diese Woche:

To-Do dieser Monat:



Kampagne Nr. 4

Anlass/(Launch) Datum:

Name der Kampagne:

Was genau wird angeboten? /
was ist Dein Special?

Was ist der Preis / Investition für
Deine Kunden / Klienten in EUR?

Wann und wo wird Deine Kampagne vermarktet?

Wann?

Wo?

Wann?

Wo?

Wann?

Wo?

Texte / Inhalte
fertig bis zum:

Bilder fertig
bis zum:

Wen muss ich noch kontaktieren?

Person 1:

Person 2:

Sonstiges:

Next Steps morgen:

To-Do diese Woche:

To-Do dieser Monat:



Kampagne Nr. 5

Anlass/(Launch) Datum:

Name der Kampagne:

Was genau wird angeboten? / was ist Dein Special?

Was ist der Preis / Investition für Deine Kunden / Klienten in EUR?

Wann und wo wird Deine Kampagne vermarktet?

Wann?

Wo?

Wann?

Wo?

Wann?

Wo?

Texte / Inhalte fertig bis zum:

Bilder fertig bis zum:

Wen muss ich noch kontaktieren?

Person 1:

Person 2:

Sonstiges:

Next Steps morgen:

To-Do diese Woche:

To-Do dieser Monat:



Kampagne Nr. 6

Anlass/(Launch) Datum:

Name der Kampagne:

Was genau wird angeboten? /
was ist Dein Special?

Was ist der Preis / Investition für
Deine Kunden / Klienten in EUR?

Wann und wo wird Deine Kampagne vermarktet?

Wann?

Wo?

Wann?

Wo?

Wann?

Wo?

Texte / Inhalte
fertig bis zum:

Bilder fertig
bis zum:

Wen muss ich noch kontaktieren?

Person 1:

Person 2:

Sonstiges:

Next Steps morgen:

To-Do diese Woche:

To-Do dieser Monat: