

Strategische Umsatz- und Marketingplanung für das erste Quartal 2020

Teil 1 / 4



Lerne Deinen Kunden kennen

Hallo liebe Erfolgsfrau, ich hoffe, Du freust Dich auch auf das Planen für Deinen Erfolg in 2020! Wir wollen uns in diesem Monat darauf vorbereiten, Deine Umsätze und Deine Marketingaktionen/ Promotions für das erste Quartal 2020 vorzubereiten.

Hier in dem ersten Teil der Videoserie geht es um die wichtigste Person Deines Unternehmens (nach Dir!): Deinen Kunden.

Viele vermeiden diese Übung, weil sie einige Zeit in Anspruch nimmt und man muss wirklich über einiges nachdenken. Wer es aber gründlich macht, hat es hinterher einfacher, da alle Aktivitäten des Unternehmens auf die Bedürfnisse Deiner Kunden ausgerichtet sein sollen.

Auf der nächsten Seite findest Du kritische Fragen, um Deine Kunden besser zu verstehen. Die Antworten darauf sind die Grundlage für die Produkte und Leistungen, die Du Deinen Kunden anbieten wirst.

Viel Erfolg!

Helène

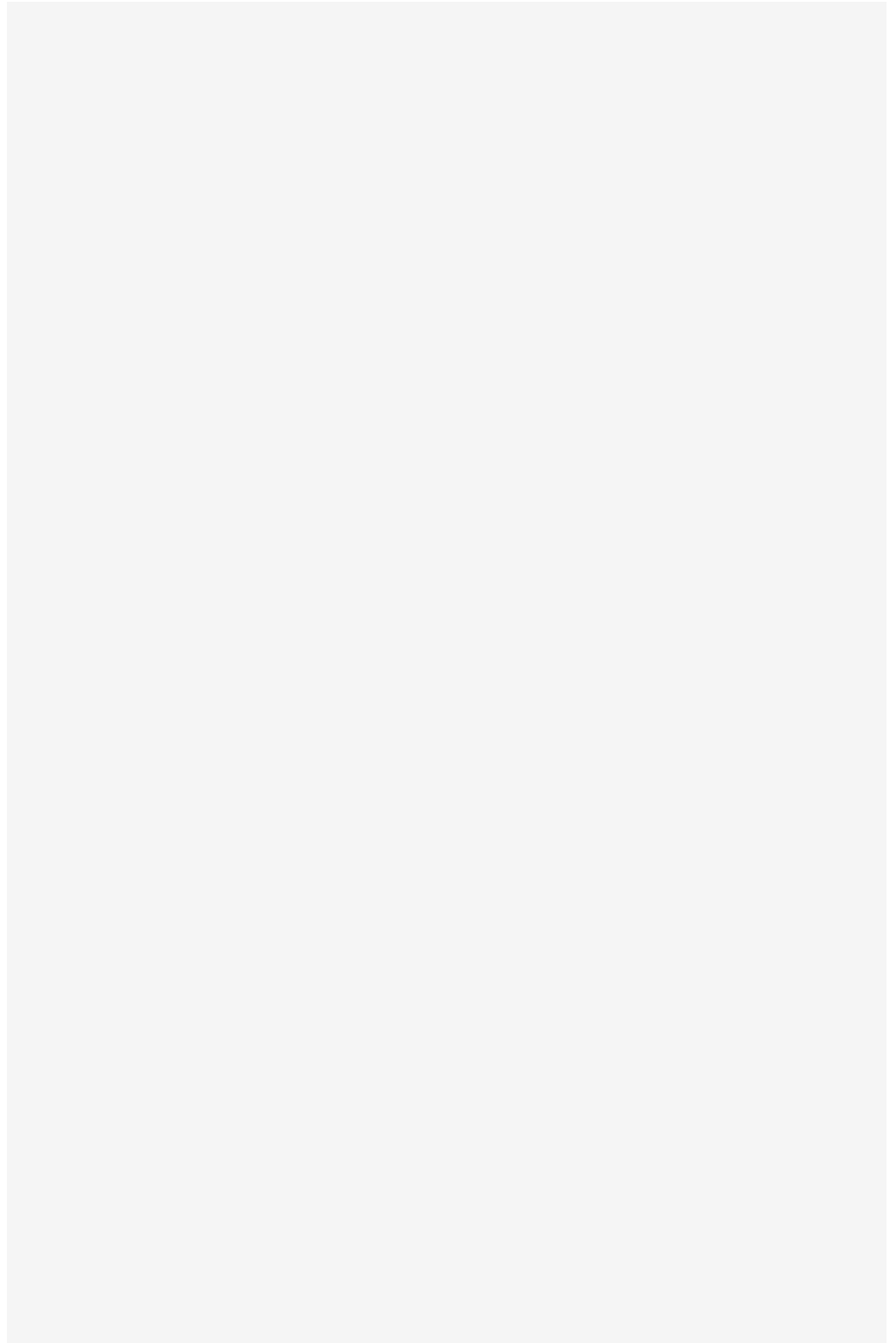


Kundenfragen

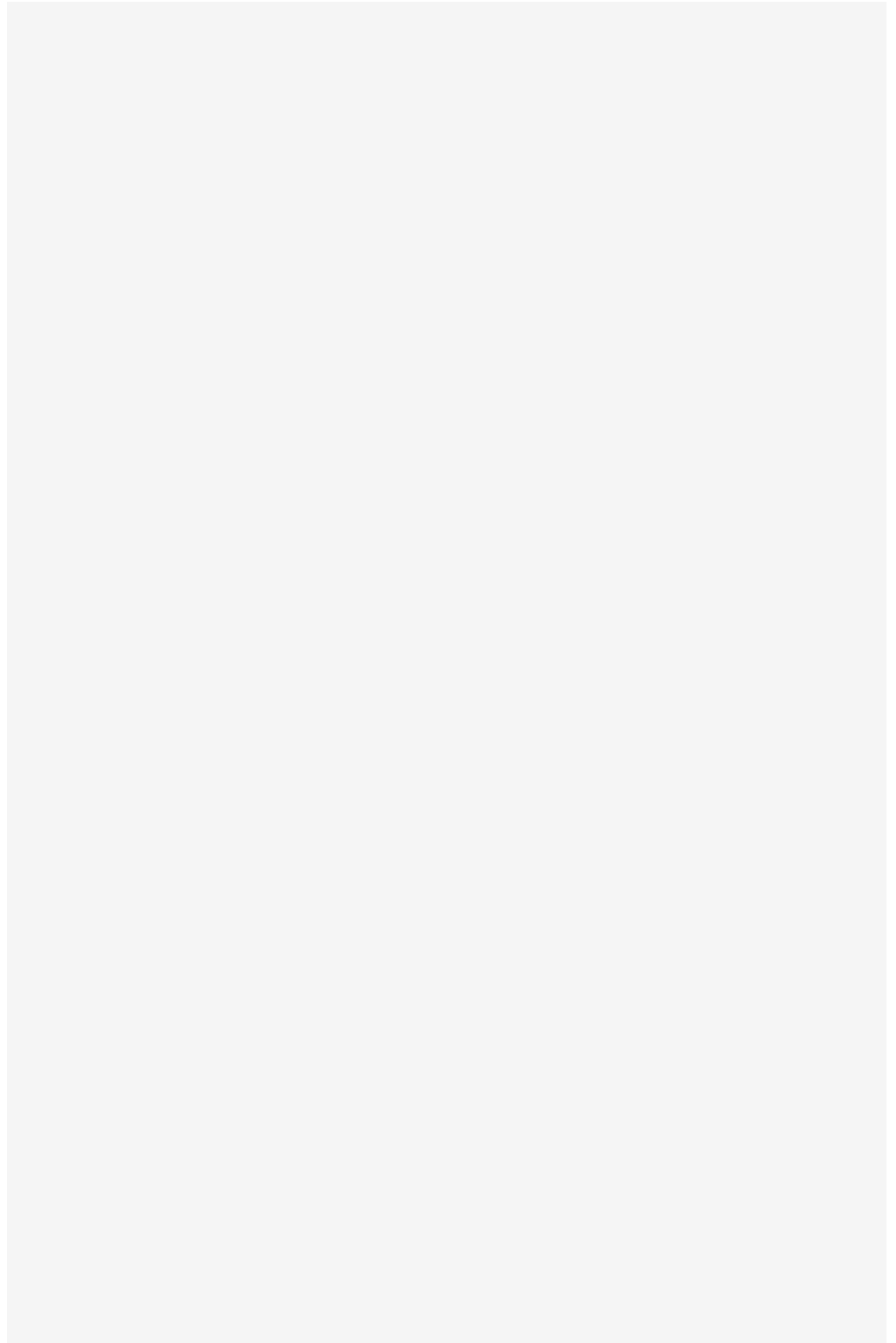
1. Wer ist Dein Kunde, beschreibe ihn so detailliert wie möglich.
2. Welche Hobbies hat Dein Kunde?
3. Welche Probleme und Herausforderungen hat er?
4. Wie kannst Du ihm helfen, diese Probleme zu lösen oder die Herausforderungen zu überwinden? Was ist Deine Lösung dafür = der Nutzen für Deinen Kunden?
5. Welche Social Media-Kanäle nutzt Dein Kunde?
6. Zu welchen Veranstaltungen geht Dein Kunde?
7. Welche Interessen hat er, wo verbringt er seine Freizeit?



Meine Antworten



Meine Antworten



Leistung und Angebot

Welche Leistungen kannst du anbieten, die für deinen potentiellen Kunden sinnvoll und leicht zugänglich sind? Dies sind einige Vorschläge:

Einzelner Workshop

Workshopserie

1:1 - Coaching /Beratung

10 x Coachingberatungspaket

3- Monatspaket Beratung /Coaching

Intensivcoaching

Gruppencoaching

Gruppencoaching online (Einmal oder eine Serie mit mehreren Themen)

Vorträge

Onlinekurs



Meine Leistungen und Angebote

Beispiele

Workshopreihe zum Thema XY - fünf Workshops

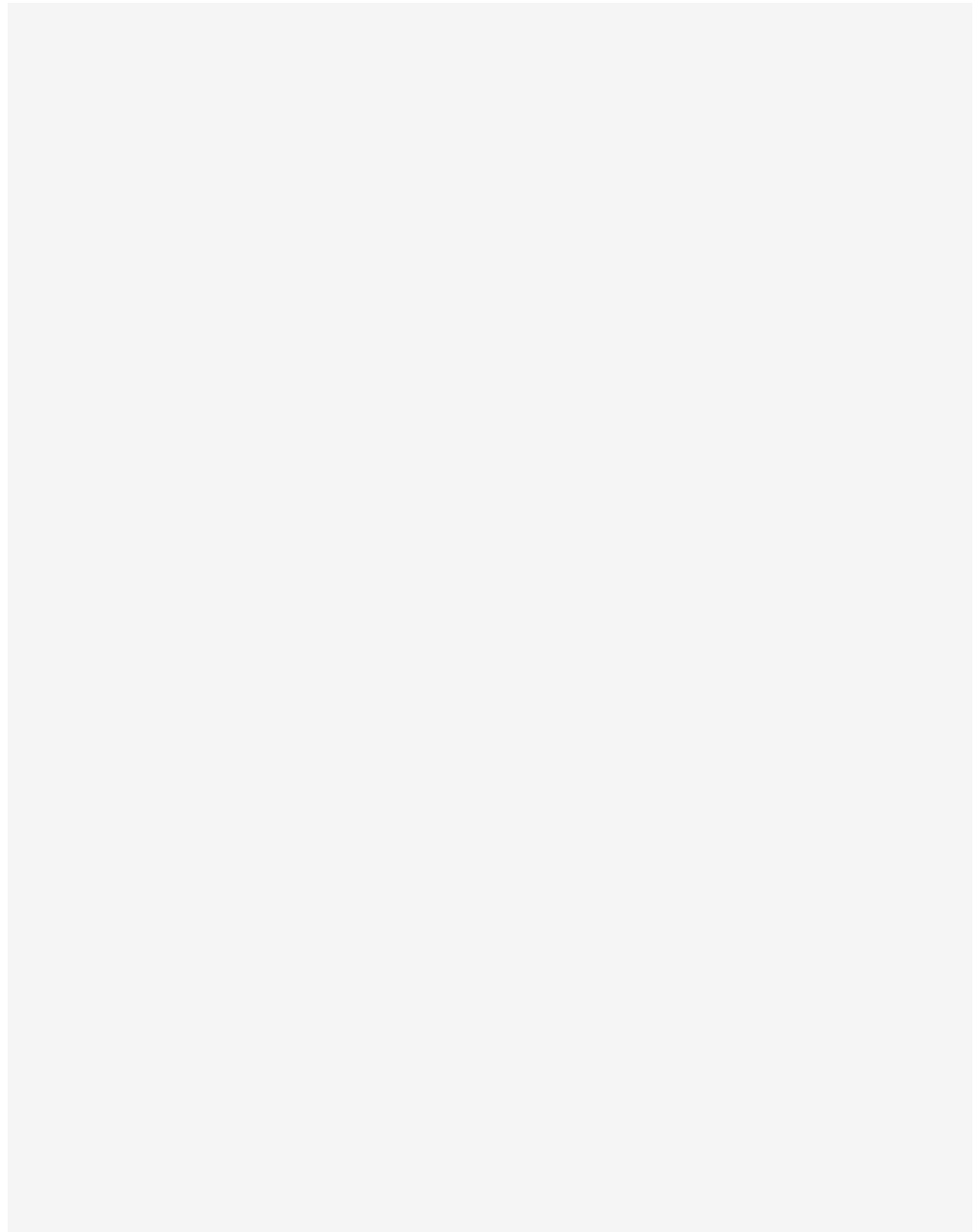
1:1 -Coaching/Beratung 6 Monate

90-Tage Onlinekurs

Schreibe alles auf, was Dir einfällt. Notiere Leistungen, von denen Du weißt, dass die Kunden "gewohnt" sind dafür zu bezahlen.



Meine Leistungen und Angebote



In Video Nr. 2 Geht es darum, die Leistungen mit Preisen zu versehen, um eine Einschätzung über Deine Umsätze in Quartal eins 2020 machen zu können - nicht verpassen!

