



CHECKLISTE ZUM QUICK-START MODUL

HINTERGRUND ZU DIESEM DOKUMENT:

In dieser Checkliste findest du alle notwendigen Aufgaben, die du erledigen musst, um die Strukturen des Tagesgeschäfts aufzubauen, um dich darin ersetzbar machen zu können. Zu jedem der drei Systeme haben wir einen umfangreichen Onlinekurs geschaffen, der dir Schritt für Schritt erklärt, wie du diese aufbauen kannst. Sei dir bewusst, dass du die Systeme von unten nach oben aufbaust. Beginne mit der Lieferung der Leistung (Operation) und ende mit Lead-Generierung (Marketing).

- Lieferung der Leistung (Operation)
- Lead-Konvertierung (Vertrieb)
- Lead-Generierung (Marketing)

System 1

Lieferung der Leistung (Operation)

- Du hast ein einziges Problem deiner Zielgruppe identifiziert, welches du lösen willst.
- Du hast ein klares Verständnis davon, wie das Leben deines Kunden vor der Zusammenarbeit mit dir aussieht und danach. Dabei gehst du auf konkrete und emotionale Faktoren ein.
- Du hast eine Methode definiert und diese in einer Grafik abgebildet.
- Du hast für dein Kernangebot ein Format ausgewählt, das dir Spaß macht zu liefern.
- Du hast eine sinnvolle Angebotsstruktur gewählt, die ein Easy-yes-Angebot enthält, das Kernangebot in einer Basis- und einer Premiumversion sowie mind. ein Follow-up-Angebot.
- Du hast die einzelnen Phasen deines Kernangebots und dessen Liefergegenstände sorgsam geplant.
- Du hast eine ausführliche Angebotsseite für deinen Productized Service geschrieben.

System 2

Lead-Konvertierung (Vertrieb)

- Du hast auf deiner Website eine Vielzahl von Möglichkeiten, um Leads (Interessenten) in dein CRM-System (Customer-Relationship-Management-System) aufzunehmen.
- Du hast die Unterschiede der unterschiedlichen Lifecycle-Stufen (Abonnenten, Leads, MQLs, SQLs, Kunden, Fürsprecher und Sonstige) genau definiert.
- Du hast E-Mail-Vorlagen, wie du deine SQLs (Sales-Qualified-Leads) zu einem Termin einlädst, geschrieben.
- Du hast einen standardisierten Ablauf, wie du ein Vertriebsgespräch führst.
- Du hast E-Mail-Vorlagen für dein Follow-up geschrieben.
- Du hast Klarheit darüber, wie viel ein neuer Lead wert ist.
- Du hast deinen Vertriebsprozess mit einem CRM-System abgebildet.

System 3

Lead-Generierung (Marketing)

- Du hast eine klare Story für deine Marketing-Kommunikation.
- Du holst den Interessenten auf seinen verschiedenen Bewusstseinsstufen ab.
- Deine Website ist so aufgebaut, dass aus Traffic auch Leads entstehen können.
- Du hast dich auf einen primären Wissenskanal fokussiert.
- Du hast eine Kanalanalyse angefertigt, um die passenden Kanäle für dein Business zu identifizieren.
- Du hast einen Kanalmix gewählt, der zum Lebenszyklus deiner Firma passt..

WIE GEHT'S WEITER?

Lass dir helfen.

Diese drei Systeme aufzubauen, ist ein großes Vorhaben, bei dem man sich schnell verzetteln kann. Damit du am Ball bleibst und dich nicht vom Umfang der Arbeit überfordert fühlst, lass dich von mir (zertifizierte Solopreneur-Coachin) unterstützen.

—> Buche dir dazu als Erstes ein kostenloses und unverbindliches Mini-Coaching.

JETZT TERMIN
VEREINBAREN

Ich freue
mich auf
dich!

