

**HIN UND WIEDER IST ES SINNVOLL,
EIN FRAGEZEICHEN HINTER DINGE ZU SETZEN, DIE WIR
SCHON LANGE FÜR SELBSTVERSTÄNDLICH NEHMEN.**

BERTRAND RUSSEL

In einer Beratung besprechen wir unter anderem Fragen, wie die Nachfolgenden mit Ihnen, um Ihren Unternehmenserfolg zu fördern.

Gerne können Sie auch bereits jetzt für sich ganz persönlich die Fragen durchgehen und somit sehen, ob Sie für einen geschäftlichen Erfolg gerüstet sind oder ob Sie Unterstützung benötigen. Wenn Sie die Fragen beantworten, dann antworten Sie ausführlich, nehmen sich Zeit für jede einzelne Frage und sind ehrlich zu sich selbst, denn nur so können Sie sich und Ihre Situation objektiv einschätzen.

Wer sind genau meine Kunden? Wen möchte ich konkret erreichen?

Was wollen meine Kunden wirklich? Bietet mein Angebot meiner Zielgruppe genau das, was sie sich wünscht?

Wie groß ist der Markt? Wie groß ist mein Anteil am Markt und wie kann ich diesen weiter ausbauen?

Wer und wo genau sind meine Mitbewerber? Was bieten diese, woran ich noch gar nicht gedacht habe?

Welche Schritte unternehme ich, um deren Vorteile wettzumachen? Versprechen diese Maßnahmen Erfolg?

Was sind Schwächen meiner Konkurrenz? Wie kann ich diese Schwäche für meinen Erfolg nutzen?

Habe ich ein Alleinstellungsmerkmal, welches mich von der Konkurrenz abhebt?

Wo und wie finde ich Quellen für neue Geschäftsideen? Unternehme ich alles, um meinen Geschäftserfolg zu festigen?

Habe ich bis jetzt Marketing-Aktionen geplant? Wenn ja, waren diese erfolgreich?

Habe ich Ideen, wie ich alternativ dazu noch werben könnte? Sind diese Ideen bezahlbar und effektiv?

Wie oft habe ich durchschnittlich mit einem Interessenten Kontakt, bis er zum Käufer wird?

Habe ich mir überlegt, wie ich einen Erst-Käufer binden kann, so dass er immer wieder kommt? Werden Zusatzkäufe getätigt?

Habe ich Informationen über die Zufriedenheit meiner Kunden? Bemühe ich mich um solche Informationen?

Hab ich mich bereits verschiedene Kundenreferenzen aufbauen können? Nutze ich diese Referenzen für Marketingmaßnahmen?

Gebe ich meinen Kunden eine bestimmte Garantie für das jeweilige Produkt? Bekommt der Kunde eine Garantie bei meinem Mitbewerber?

Welche Reklamationen kommen (könnten kommen) von Kunden? Wie kann ich mich auf solche Reklamationen vorbereiten und damit umgehen?

Wie verhalte ich mich bei Reklamationen gegenüber dem Kunden?

Profitieren noch andere von meinem Unternehmenserfolg? (Familie, Angestellte, Kunden, Lieferanten, Freunde, ...) Kann ich dadurch gewinnbringende Kooperationen schließen?

Welche Philosophie verfolge ich mit meinem Unternehmen im Umgang mit Mitarbeitern oder Kunden?

Wie würden Sie Ihr Unternehmen und dessen Vorzüge in ein oder zwei kurzen Sätzen einem Bekannten beschreiben?