

# Unser bester Tipp für Ihren Marketingerfolg: Kennen Sie Ihre Strategie! Warum und wie?

Präsentiert von Mireille van Reenen

# 01

## Warum Strategie?

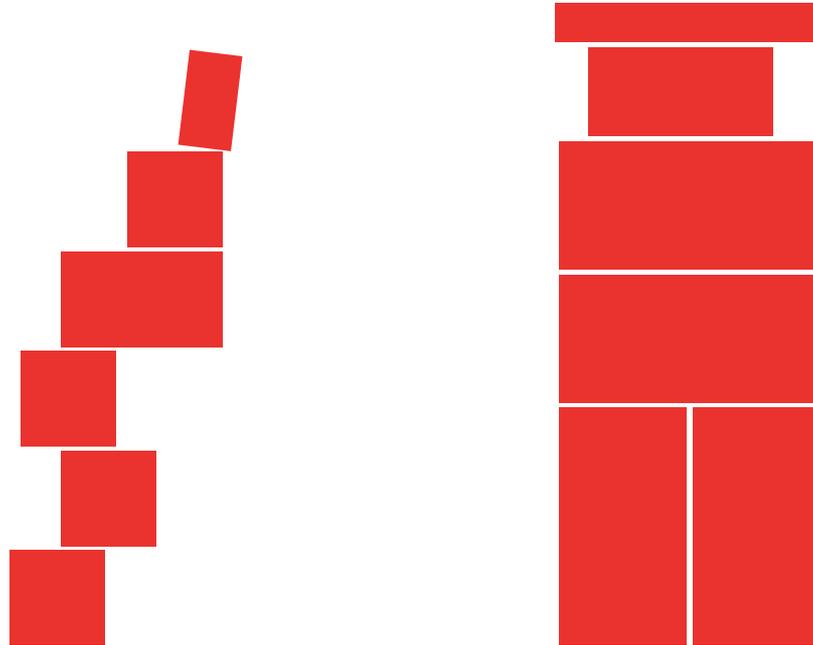


Es ist nicht wichtig,  
wie viele Dinge du tust,  
sondern dass du die  
wichtigen Dinge tust.

– unbekannter Autor –

**Manchmal muss man einen Schritt zurückgehen, um voranzukommen**

# Es beginnt mit einer guten Geschäftsidee und einer soliden Strategie: das Fundament Ihres Unternehmens



**In dieser Serie werden wir an dem Fundament Ihrer Firma arbeiten**

**Wir möchten Sie mit dem erprobten Werkzeug versorgen, mit dem Sie Ihr Geschäftsmodell auf Herz und Nieren prüfen können**

# Damit Sie klarer mit Ihren Kunden kommunizieren



# “Ich habe jetzt wesentlich weniger Kunden, die allerdings wesentlich mehr zahlen”



*Roman Wimmer*

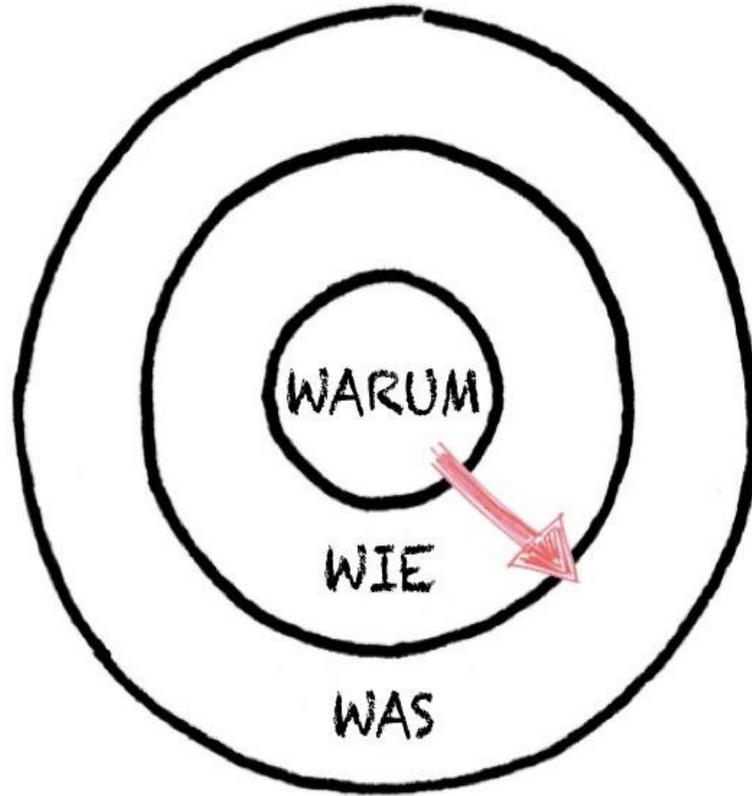
“Ich habe jetzt wesentlich weniger Kunden, die allerdings wesentlich mehr zahlen. **Was hat das ausgelöst?**”

Ich habe mir meine Produkte genauer angesehen. Ich habe mein Zielpublikum genauer angesehen. Und dann habe ich Angebot und Nachfrage entgegengestellt und bin draufgekommen: eigentlich bin ich zu preiswert. Der Zeitaufwand, den man als Unternehmer investiert in die Kunden, sollte natürlich abgedeckt werden.

Wenn man das Ganze dann kombiniert mit der Warum-Frage und dem Elevator Pitch, dann kommt einfach eine andere Perspektive auf sein Unternehmen.

Da hilft es. **Es ist wirklich sehr sinnvoll. Sehr hilfreich.**”

# Warum?



# Warum verkaufen Sie, was Sie verkaufen?

Warum?

Warum?

Warum?

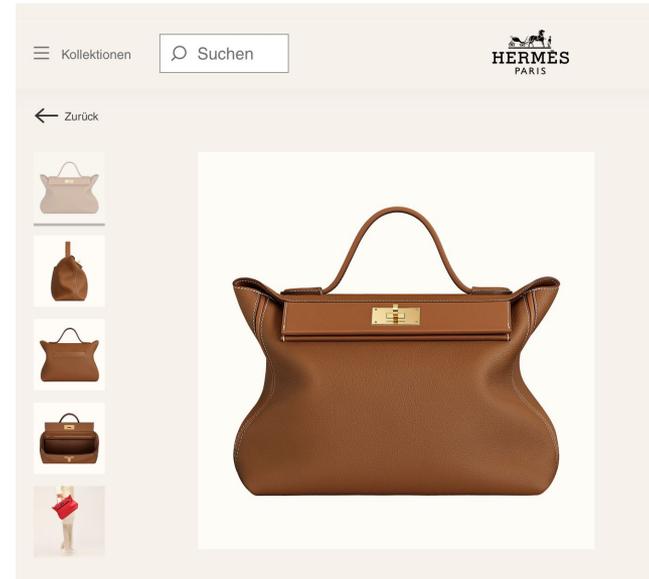
Warum?

 Storytelling



Warum-Hilfe

# Beispiel



**Noch mehr warum**

# Was ist Ihr Ziel/Zweck, ihre Berufung, ihr Leitprinzip?

- Warum sind Sie Unternehmer?
- Was ist Ihr Ziel (für Ihr Unternehmen)?
- Was sind Ihre Grenzen oder Voraussetzungen?

# Ziele und Grenzen



# Ihre Ziele und Grenzen werden Ihnen in schwierigen Tagen Mut machen und Sie bei Entscheidungen leiten



[support@swissmademarketing.com](mailto:support@swissmademarketing.com)