

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

Präsentiert von Mireille van Reenen

01

Warum Strategie?

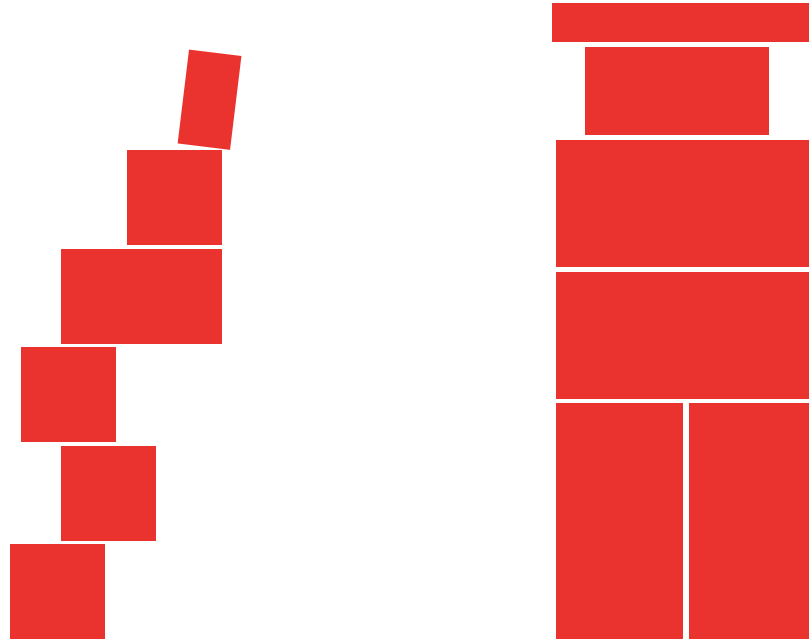


Es ist nicht wichtig,
wie viele Dinge du tust,
sondern dass du die
wichtigen Dinge tust.

– 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

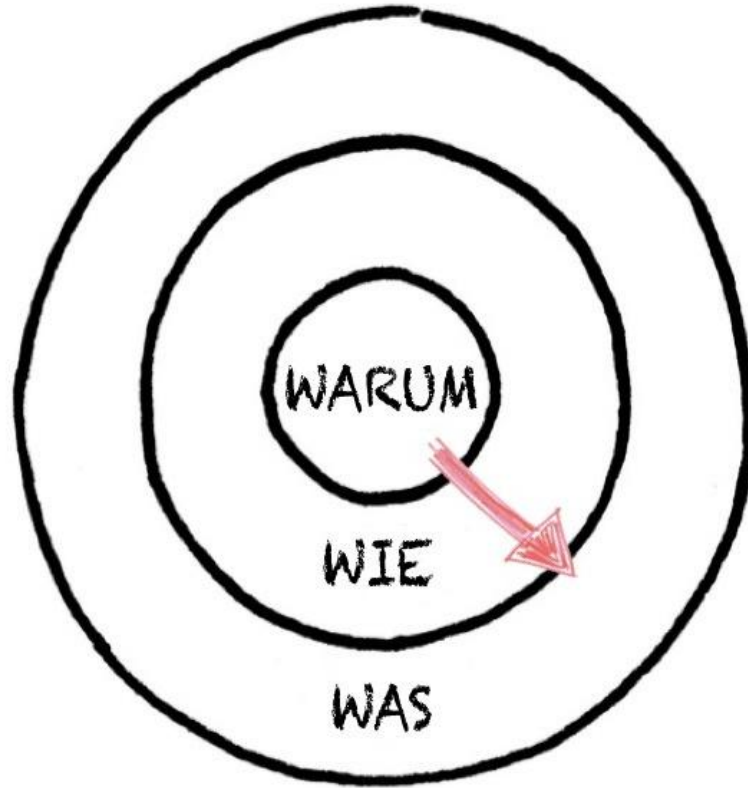
“Ich habe jetzt wesentlich weniger Kunden, die allerdings wesentlich mehr zahlen. **Was hat das ausgelöst?**”

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?

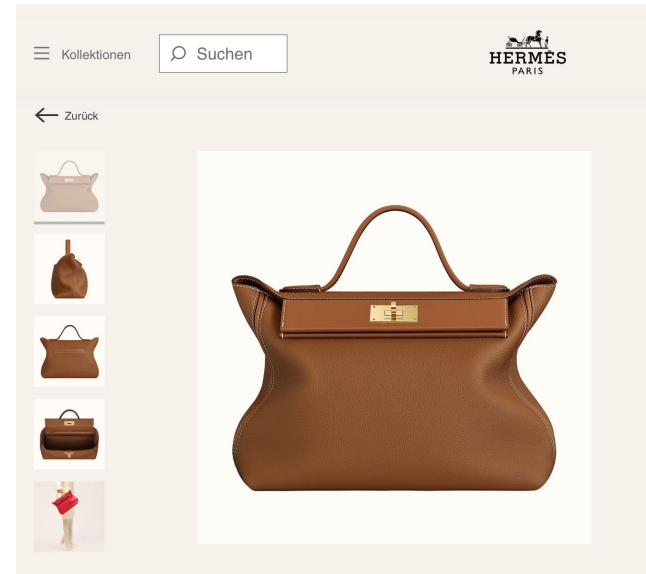
Warum?

 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