

Vorbereitungsblatt für das EPU-Einzelcoaching

Sehr geehrte Unternehmerin, sehr geehrter Unternehmer!

Sie haben sich zum Thema

„Operatives Marketing“ zum Einzelcoaching angemeldet.

Wir gratulieren Ihnen zu dieser Investition.

Damit Ihr Coach

- Ihre Situation rasch und umfassend erfassen kann,
- umsetzbare Empfehlungen und Maßnahmen geben und
- die nächsten Schritte festlegen kann,

ist eine intensive Vorbereitung Ihrerseits notwendig.

Bitte bringen Sie folgende Unterlagen mit:

- *ausgearbeiteter Fragenkatalog*
- *bisherige Maßnahmen im operativen Marketing*
(*Folder, Visitenkarte, Mailing, Newsletter, Telefonleitfaden, etc.*)

FRAGENKATALOG:

Ausgangssituation:

- Wer ist meine Zielgruppe? Privatkunden oder Geschäftskunden?
- Wie kann meine Zielgruppe näher spezifiziert werden? Wo ist sie erreichbar? Wer sind Ansprechpersonen?
- Wie lassen sich meine bisherigen und aktuellen Kunden und Kundinnen beschreiben?
- Wie beschreibe ich mein Angebot (Produkt oder Dienstleistung) in 3 Sätzen?
- Welche Besonderheit meines Angebots kann ich vs. Wettbewerb ausloben?
- Gibt es Überlegungen oder Ansätze für zusätzliche Angebote?
- Wo liegt mein persönlicher Background? Welche Branche bzw. welches Unternehmen?
- Wie habe ich bisher neue Kunden gewonnen?
- Haben ich bei bestehenden Kunden und Kundinnen Folgeaufträge erhalten? Warum bzw. warum nicht?
- Welche Unternehmen möchte ich als Kunden gewinnen?
- Gibt es Ansätze der Vertriebspartnerschaft mit anderen Unternehmen?
- Wie wettbewerbsfähig ist mein Preis? Wo liegt der Marktpreis für mein Angebot?
- Welche Kommunikationsmaßnahmen habe ich bisher zum Ansprechen von neuen Kunden eingesetzt?

- Welche Kommunikationsmaßnahme war - meiner Einschätzung nach - erfolgreich?
Was war nicht erfolgreich? Warum?
- Welches Budget habe ich für Kommunikation nach außen?
- Was zeichnet mich als Person beim persönlichen Kontakt mit Kunden und Kundinnen aus?

Unterstützung:

- In welcher Form möchten Sie unterstützt werden?
- Welche Vorstellungen haben Sie von der Beratung?
- Was soll das Ergebnis des Einzelcoachings sein?

Nehmen Sie sich für die Bearbeitung dieser Punkte genügend Zeit.

Nur wenn Sie dazu konkrete Angaben machen können, kann das Ergebnis des Einzelcoachings für Sie eine sinnvolle Investition sein.