

Vorbereitungsblatt für das EPU-Einzelcoaching

Sehr geehrte Unternehmerin, sehr geehrter Unternehmer!

Sie haben sich zum Thema

„Strategisches 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:

- *Unternehmensausrichtung (auch in Form eines Businessplans)*
- *ausgearbeiteten Fragenkatalog*
- *bisherige operative Marketingumsetzungen mit Schwerpunkt Kommunikation (Werbemaßnahmen, PR, etc.)*

FRAGENKATALOG:

Ausgangssituation: Wo stehe ich?

- Was sind die Kosten Ihrer Lebensführung?
- Wie viel soll bzw. müssen Sie an Gewinn nach Steuern "Unternehmerlohn" verdienen?
- Womit waren Sie bisher erfolgreich?
- Welche Talente, Fähigkeiten, Ausbildungen, Berechtigungen zeichnen Sie aus?
- Was möchten Sie auf keinen Fall tun?
- In welchen Branchen möchten Sie auf keinen Fall arbeiten?
- Was macht mein Unternehmen? Was ist unsere Kernkompetenz?
- Um welches Produkt/welche Dienstleistung handelt es sich?
- In welchem Marktumfeld bewegt sich das Unternehmen (Branche, Trends, Mitbewerber)?
- Was unterscheidet Sie vom direkten Wettbewerb?
- Welche Zielgruppe hat Ihr Unternehmen?
- Welche Bedürfnisse hat die Zielgruppe und auf welchen Nutzen Ihrer Leistungen treffen diese?
- Welche bisherigen Kommunikationsmaßnahmen gibt es?
- Welches Budget habe Sie dafür veranschlagt?
- Wie viel Marketing-Erfahrung ist vorhanden?

Zielsetzungen: Wo will ich hin?

- Was möchten Sie gerne in den nächsten Jahren machen?
- Wie soll Ihr Unternehmen in 2-3 Jahren aussehen?
- Welche unternehmerischen Ziele haben Sie generell?
- Welche Ziele haben Sie im Bereich Marketing?
- Welche Kommunikationsziele haben Sie?

Problemstellung: Wo benötige ich Unterstützung?

- Worin liegt die Problemstellung?
- Wie wurden Sie auf das Problem aufmerksam?
- Welche negativen Folgen sind bereits eingetreten?
- Welche Maßnahmen wurden bereits gesetzt, um das Problem zu lösen?
- Was sind Ihre Kernthemen für das Einzelcoaching?
 - Finanzen und Businessplan
 - Kompetenzen und Fähigkeiten
 - Marksegmente und Kunden
 - Produkt- und Leistungsprogramm
 - Preise und Konditionen
 - Kommunikation
 - Vertrieb

Unterstützung: Wie möchte ich unterstützt werden?

- In welcher Form möchten Sie unterstützt werden?
- Welche Vorstellungen haben Sie von einer 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.