



Business Coach & Mentor
Stephan Aussersdorfer



Der umfangreichste **Business Report**

Mit Leichtigkeit **ein 5 - 6 stelliges Business** aufbauen!



Du stehst noch ganz am Anfang deiner Selbstständigkeit oder hast bereits die ersten Schritte zum Aufbau deines eigenen Business als Coach, Trainer, Berater oder Unternehmer unternommen. Prima!

Das ist sicherlich auch für dich eine aufregende und sehr intensive Zeit!

Ich möchte dir gerade bei deinem Start und beim Ausbau mit diesem Report etwas Wichtiges an die Hand geben, woran du dich jederzeit orientieren kannst.

DER WEG ZUM ERFOLG IST INDIVIDUELL, ABER DIE SCHRITTE SIND OFT SEHR ÄHNLICH.

Mir persönlich habe diese Punkte sehr geholfen und sollen auch dich dabei unterstützen, um geradewegs den Erfolg einzufahren, den du dir wünschst!



Die Fragen, die uns in dieser momentan sehr unruhigen Zeit wohl am meisten beschäftigen sind:

- Was muss ich alles tun, um mein Business zum Erfolg zu bringen?
- Und wann muss ich welche Aufgaben angehen?
- Was ist momentan für mich am wichtigsten?
- Was sind die konkreten Schritte?

Genau für diese Fragen habe ich diesen Business-Report zusammengestellt und meine langjährige Erfahrung als Business Coach & Mentor von mittlerweile über 635 Businessstartern einfließen lassen

Dieser Report beinhaltet 26 wichtige Aufgaben und deren Reihenfolge. Somit hast du eine klare Übersicht, was alles auf dich zukommt, was du als nächstes angehen kannst und was du vielleicht sogar schon erfolgreich erarbeitet hast.

Wichtig zu erwähnen: Nutze die Liste gern als erste grobe Orientierung und Anhaltspunkt, aber gehe auch deinen ganz eigenen individuellen Weg und folge deiner natürlichen Intuition!

Gerade diese Impulse können so stark und so relevant für dein Business sein, dass du neben meiner Vorgaben auch unbedingt deiner Intuition vertrauen solltest. Das gehört für mich zu einem ganzheitlichen Businesswachstum einfach dazu, auf die Intuition zu vertrauen.

Also lass uns starten:

Schau dir diesen Report in Ruhe an und bewerte für dich mit den folgenden Kürzeln, wo du in deinem Businessaufbau stehst:

A = erledigt

B = in Arbeit

C = meine nächste Aufgabe



1 Bist du klar darüber, wie konkret dein Angebot aussieht, was du in deinem Business machen willst oder arbeitest du zumindest intensiv daran, deine Klarheit und deine konkrete Businessidee zu bekommen? Welchen Nutzen kannst du bieten?

Das ist wirklich der allererste Schritt ins Business, das A und O. Ohne konkrete, einzigartige Businessidee, die einfach zu dir passt, geht es nicht. Du benötigst ein attraktives "unwiderstehliches" Angebot, das das Problem deiner potenziellen Kunden löst. Und ganz wichtig: Es muss dafür auch ein Markt vorhanden sein. Das sollte anhand einer Marktanalyse erarbeitet werden.

A = erledigt B = in Arbeit C = meine nächste Aufgabe

2 Kennst du dein „Warum“ – der übergeordnete Antrieb hinter deinem Business? Kannst du deine Vision klar in Worte fassen?

Den eigenen Antrieb und die große Vision des Unternehmens zu kennen, macht auf einem austauschbaren Markt, einem sich ständig wandelnden Markt den entscheidenden Unterschied aus. Deine Vision wirkt gleichzeitig für dich sowie für deine potenziellen Kunden sehr stark anziehend. Gib also unbedingt deine ganze Emotionalität hinein! Dein Warum vor Augen führt dich sicher an dein Ziel.

Stelle dir die alles entscheidende Frage: **Wer will ich sein, für wen?**
Diese Frage wirkt Wunder und bringt Klarheit. Garantiert!

A = erledigt B = in Arbeit C = meine nächste Aufgabe



3 Hast du eine klare Vorstellung von deinem absoluten Traumkunden? Kennst du deine Zielgruppe?

Statt mit einer anonymen, nicht weiter definierten Zielgruppe zu arbeiten, spreche ich lieber von deinem Traumkunden. Dies ist der tollste Kunde für dich, den du dir vorstellen kannst. Er oder Sie hat das Problem, das du am besten lösen kannst. Er oder Sie hat die richtige innere Einstellung zur Veränderung und ihr liegt auf einer Wellenlänge, sodass ihr fantastisch zusammenarbeiten und Ergebnisse erzielen könnt. Mache dir ein klares Bild von deinem Traum – oder Wunschkunden und gib ihm unbedingt einen Namen!

Denn dein Avatar (Wunschkunde) wird wichtig für deine Zielkundenansprache!
In allem, was und vor allem wie du nach außen kommunizierst, richtest du an deinen Avatar.

A = erledigt B = in Arbeit
 C = meine nächste Aufgabe

4 Hast du eine einzigartige, authentische Positionierung für dich gefunden, die vor allem DICH voll und ganz widerspiegelt?

So etwas wie „Persönlichkeitsentwicklungs-Coach“ oder „Yogalehrerin“ sind keine wirklich guten Positionierungen! Sie führen dazu, dass du austauschbar bist und das ist selten von Erfolg gekrönt. Genauso wenig solltest du aber in eine kleine, unbesetzte Nische krabbeln und dich zu spitz positionieren, nur weil dort noch keiner ist.

Positionierung heute geht anders!
Sie setzt bei dir und deiner Einzigartigkeit an und macht daraus etwas Unverwechselbares sichtbar! Ganz natürlich und authentisch.

Wichtig dabei ist, dass ein Markt vorhanden ist! Das wird leider allzu oft nicht berücksichtigt. Deshalb recherchiere, ob für deine Dienstleistung, dein Produkt bedarf vorhanden ist. Wenn du die Marktanalyse bereits gemacht hast, kennst du die Daten.

A = erledigt B = in Arbeit C = meine nächste Aufgabe

5 Hat dein Business bereits einen Namen und einen Slogan?

Oh ja, der Name und der kreative Slogan sind die hohe Kunst des Marketings. Sie bringen dein Business auf den Punkt und lassen es auf den ersten Blick wirken. Formuliere deinen Slogan als Hilfebotschaft.

Meine Botschaft z.B. lautet: Ich helfe Trainer, Coaches, Berater und Unternehmern Ihre finanzielle und zeitliche Freiheit in nur 90 Tage zu erreichen. Wenn du hierbei Hilfe benötigst, gib einfach Bescheid!

A = erledigt B = in Arbeit C = meine nächste Aufgabe



6 Hast du eine professionelle Webseite, wo dich deine Community und deine Kunden finden?

Egal, in welchem Bereich du tätig bist, heutzutage ist eine Website wirklich Pflicht und im Online-Business natürlich der Dreh- und Angelpunkt überhaupt. Webseite ist allerdings nicht gleich Webseite!

Anfangen von der für dich passenden URL über die klare Struktur, das passende Design bis zur technischen und rechtlich korrekten Umsetzung. Die eigene Website ist ein umfangreiches Thema, das gründlich erarbeitet werden muss. Wenn du eine neue Webseite an den Start bringst, lass dich beraten, um Fehler zu vermeiden. Es ist allerdings so, dass eine Webseite wirklich wichtig ist, aber viel wichtiger ist deine Botschaft und dass du konstant für deine potenziellen Kunden sichtbar bist. Gerne kannst du bei mir eine kostenlose Strategie-Session buchen und ich zeige dir, wie du das schnell lösen kannst!

A = erledigt B = in Arbeit C = meine nächste Aufgabe

7 Über welchen Weg willst du deine potenziellen Kunden von dir als Experte überzeugen und begeistern? Welcher ist dein Haupt-Kanal?

Infrage kommen dafür vor allem ein Blog (schriftlicher Kanal), ein Videokanal wie YouTube (visueller und auditiver Kanal) und/ oder ein Podcast (auditiver Kanal). Auch sehr gut eignet sich dafür eine Facebook-Gruppe.

Überlege dir, welcher Kanal dir am meisten liegt und wo dein Traumkunde überwiegend zu finden ist.

Über einen dieser Kanäle kannst du dann eine Community aufbauen, die heute für einen langfristigen Erfolg maßgebend ist.

Dein Community-Aufbau sollte begleitend von Anfang an laufen, das ist ein fortwährender Prozess. Dein Augenmerk liegt aber auf **Marketing und Verkaufen**.

Als ich das erste Mal mit meinem Mentor gearbeitet habe und er mich gefragt habe, was mein Geschäft ist, habe ich im lang und breit erklärt, was und wie ich Kunden helfe! Bis er mich unterbrochen hat und mir ganz klar zu verstehen gegeben hat, dass mein Geschäft Marketing und Verkauf ist. Als ich das verstanden habe, ging es bei mir wirklich auch vorwärts!

A = erledigt B = in Arbeit C = meine nächste Aufgabe

8 Hast du genug Content-Ideen für deinen Haupt-Kanal?

Content ist King! Sicherlich hast du das schon mal gehört. Ja, das ist definitiv eine wichtige Sache. Überprüfe unbedingt zu einem frühen Zeitpunkt, ob dich dein Thema so sehr begeistert, dass du locker stundenlang darüber reden oder schreiben könntest. Meine Lieblingsübung ist dafür: Brainstürme einmal spontan 30 Themen, zu denen du eine Folge, ein Video oder einen Artikel erstellen könntest! Na, wie sieht's damit aus?

Wenn du wissen willst, wie es noch einfacher funktioniert, dann buche jetzt deine Strategie - Session!

A = erledigt B = in Arbeit C = meine nächste Aufgabe

9 Hast du Klarheit über deine Social-Media-Kanäle? Welche nutzt du sinnvollerweise für dein Traumbusiness und welche Inhalte spielst du dort aus?

Social-Media-Kanäle ergänzen dein Haupt-Medium und helfen dir, deine Community aufzubauen und deine Botschaft an eine breite Masse zu adressieren. Wähle zu Beginn nur 1 Kanal aus und gehe diesen richtig an! Ich empfehle niemals nur auf Social-Media-Aufbau zu setzen, denn du weißt nie, was morgen mit Instagram, Facebook & Co. sein wird.

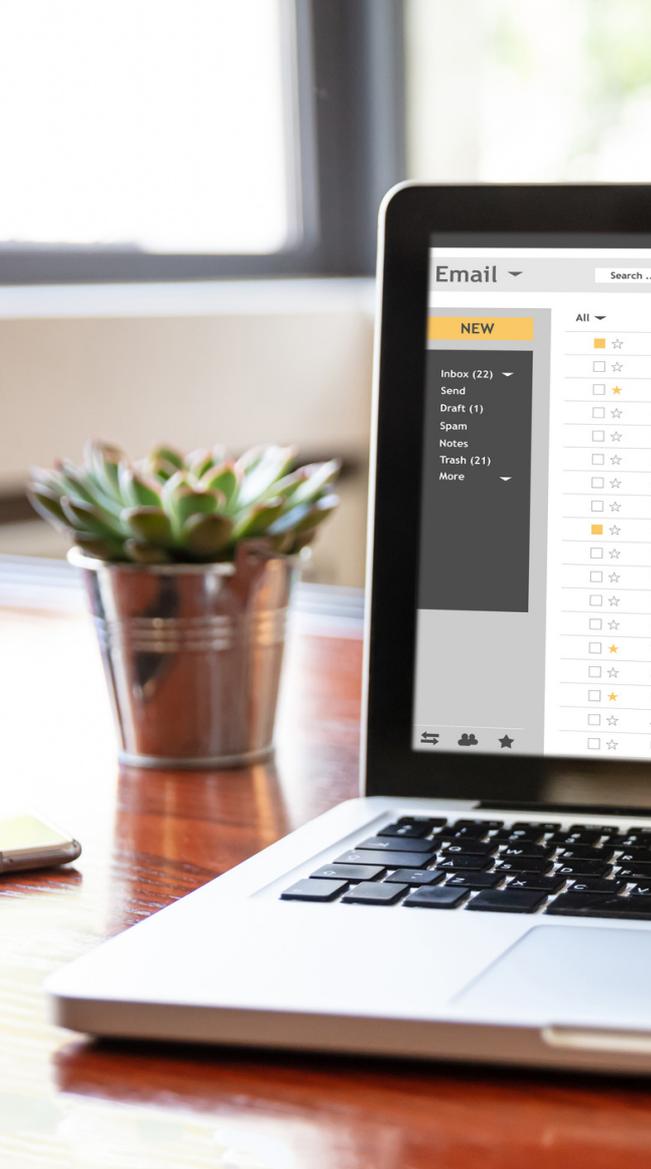
A = erledigt B = in Arbeit C = meine nächste Aufgabe

10 Hast du eine Kommunikationsstrategie und im besten Fall Redaktionspläne, wie du deinen Content online teilst? Was tust du konkret für deine Sichtbarkeit?

Gerade als Business-einsteiger(in) ist das Sichtbar-Werden und der damit verbundene Community-Aufbau eine deiner Hauptaufgaben. Je größer deine Community ist, desto besser ist die Basis für deine zukünftigen Kunden. Daher solltest du hier definitiv mit Plan vorgehen und nicht wild und beliebig posten. Gerade auf Social Media ist Regelmäßigkeit extrem wichtig!

Nicht außer acht solltest du die Relevanz deiner Beiträge lassen. Sichtbarkeit ohne Relevanz ist wenig bis gar nichts wert!

A = erledigt B = in Arbeit C = meine nächste Aufgabe

A laptop is shown on a wooden desk. The screen displays an email inbox with a sidebar on the left showing folders like 'Inbox (22)', 'Send', 'Draft (1)', 'Spam', 'Notes', 'Trash (21)', and 'More'. The main area shows a list of emails with checkboxes and star icons. A small potted plant is on the desk to the left of the laptop.**11**

Baust du dir einen E-Mail-Verteiler auf, über den du regelmäßig deine potenziellen Kunden persönlich (nicht über Social Media) kontaktieren kannst?

Auch in Zeiten von Voice Messages, Reels und Clubhouse Talks hat der gute, alte E-Mail-Verteiler nichts an Bedeutung verloren. Ganz im Gegenteil! Für die meisten Unternehmer ist die berühmte E-Mail-Liste immer noch Dreh- und Angelpunkt der Launchstrategie, z. B. beim Verkauf eines Online-Kurses. Daher solltest du dir definitiv Gedanken machen, wie du deinen E-Mail-Verteiler langfristig aufbaust und die ersten 100 oder gar 1.000 Abonnenten bekommst.

Ohne E-Mail Liste ist alles nichts, wie es so schön heißt! Mit einer E-Mail Liste bist du unabhängig von den sozialen Kanälen und erreichst deine potenziellen Kunden auf Knopfdruck.

- A = erledigt B = in Arbeit
- C = meine nächste Aufgabe

12 Hast du ein oder mehrere attraktive Freebies, mit denen du deine E-Mail-Liste aufbauen kannst?

Du hältst hier ein Freebie von mir in der Hand und ich weiß, wie wertvoll solch ein Business-Report gerade für Beginner ist. Ich hätte sie mir seinerzeit sehnlichst gewünscht. Also habe ich aus meinen eigenen Überlegungen und jahrelangen Erfahrungen als Unternehmer und den Fragen meiner Business-Kunden diese Checkliste erstellt.

Dein Freebie sollte attraktiv, einfach verständlich, schön aufbereitet, kreativ und wirklich „mehrwertig“ sein, sonst haben potenzielle Interessenten keinen Grund ihre Mail-Adresse wirklich dafür herzugeben.

Einige gängige Freebie-Beispiele sind Mini-Kurse, Gratis-Lektionen, E-Books / Guides, Checklisten, Webinare, Challenges oder kostenlose Strategie-Sessions.

Entscheidend für ein Freebie ist, dass die Leser in die Umsetzung kommen, also nicht irgendein theoretisches Wissen aufgetischt bekommen, sondern wirklich Mehrwert haben und sofort umsetzen können.

- A = erledigt B = in Arbeit C = meine nächste Aufgabe



13 Hast du ein stimmiges Newsletter-Konzept, sodass du mit deinen eingesammelten Abonnenten in Kontakt bleibst und ihnen regelmäßig wertvollen exklusiven Input gibst?

Mit dem Gewinnen von Abonnenten hört es nicht auf! Es sollte daher nicht nur das Freebie begeistern, sondern auch einen langfristigen Grund geben, warum deine Abonnenten virtuelle Post von dir bekommen möchten. Begeistere deine Liste mit wertvollen und wichtigen Informationen weiterhin!

Übrigens gehört es auch dazu, dass du an deine Liste verkaufst! Davor brauchst du keine Angst haben, sondern kannst es genauso kreativ, hochwertig und abwechslungsreich angehen! Verkaufen darf und soll Spaß machen!

A = erledigt B = in Arbeit C = meine nächste Aufgabe

14 Hast du bereits ein konkretes Angebot, das du verkaufst oder verkaufen willst? Hast du dir ausreichend Feedback dazu eingeholt?

Die meisten Coaches, Berater und Unternehmer etc. starten mit 1:1-Begleitung. Das ist aus meiner Sicht sehr klug! So kannst du wertvolle Erfahrungen sammeln und dein Konzept in ein konkretes 1:1-Angebot packen. Dein Angebot sollte immer Resultat-orientiert, für deine Kunden geschnürt werden! Niemand kauft bloße Stunden!

Das bedeutet ganz konkret, dass der Nutzen in deinem Angebot sofort und klar rüberkommt. Dein Leser interessiert nicht deine Qualifikation oder dein beruflicher Hintergrund. Das Einzige, was deine potenziellen Kunden interessiert, ist: **Kannst du sein Problem lösen.**

A = erledigt B = in Arbeit C = meine nächste Aufgabe



15 Hast du ein individuelles Framework erarbeitet?

Als Coach, Trainer, Berater oder Unternehmer solltest du im Laufe der Zeit auch ein zu dir passendes Konzept überlegen. Im Englischen spricht man von „Framework“. Dein Framework ist dein WIE DU ARBEITEST UND DEINE KUNDEN ZU IHREM WUNSCHERGEBNIS FÜHRST. Investiere genug Zeit in die Ausarbeitung und das Finetuning deines Frameworks! Es unterstreicht deine Einzigartigkeit auch nach außen enorm und dient dir selbst immerzu als Leitfaden für deine Arbeit.

A = erledigt B = in Arbeit C = meine nächste Aufgabe

16 Hast du dir Gedanken über deine zukünftige Produktwelt gemacht?

Frage dich ganz klar: Welche Produkte/ Angebote siehst du für dich jetzt und in den nächsten 12 Monaten? Wie hängen sie zusammen und gehen Hand in Hand? Diese Arbeit hat ein bisschen was mit Architektur zu tun und ich unterrichte die Produktpyramide auch genauso bei meinen Kunden. Es macht riesigen Spaß, die eigene Produktwelt zu kreieren!

A = erledigt B = in Arbeit
 C = meine nächste Aufgabe



17 Hast du Preise, mit denen du dich wohlfühlst und die du z. B. im Gespräch oder auf deiner Sales Page mit gutem Gefühl nennen kannst?

Preise sind immer ein ganz spannendes Thema, das viel vom eigenen Mindset und Selbstwert abhängt. Ich habe schon Kunden erlebt, die so sehr hinter ihren Angeboten standen, dass sie selbst die hochpreisigen Produkte mit Leichtigkeit verkauften. Andere taten sich schon schwer, Angebot im 3-stelligen Bereich zu argumentieren und zu verkaufen. Fühle daher wirklich gut in deine Preise hinein und prüfe diese auf Stimmigkeit für dich!

Selbstverständlich sollte eine entsprechende Kalkulation die Grundlage bilden.

A = erledigt B = in Arbeit C = meine nächste Aufgabe



18 Bist du in regelmäßigem Kontakt mit deinen bestehenden und ehemaligen Kunden?

Überall wird immer von Neukundengewinnung gesprochen. Doch du solltest dir genauso überlegen, wie du mit Bestandskunden in Kontakt bist und bleibst. Auch sie können zu erneuten Kunden werden und den Kundenwert steigern! Dafür kannst du beispielsweise auch wunderbar Follow-Up-Angebote kreieren oder einen Treuerabatt für z. B. den nächsten Kurs nutzen.

Steiger also kontinuierlich deinen Kunden Value!
Es ist auch viel einfacher an bestehende Kunden zu verkaufen, als neue Kunden zu akquirieren!

A = erledigt B = in Arbeit C = meine nächste Aufgabe

19 Hast du dich gut organisiert in deinem Business und dich so einfach wie möglich aufgestellt?

Im Laufe des wachsenden Business kommen viele Prozesse und Tools zusammen, die du einmal so definiert bzw. ausgesucht hast und seitdem so nutzt. Nicht alles ist über die Zeit, aber wertvoll bzw. schlank und praktikabel. So können besonders die Prozesse für eine One-Man-Show schnell zum Showstopper werden, weil du fast den gesamten Tag mit Organisation und „Verwaltung“ deiner Aufgaben zu tun hast. Über gute Prozesse und wirklich hilfreiche Tools kann man also nie früh genug nachdenken!

Wenn du Hilfe dabei benötigst, schreibe mir einfach eine kurze E-Mail!

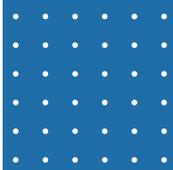
A = erledigt B = in Arbeit C = meine nächste Aufgabe

20 Hast du dir schon für bestimmte Aufgaben Unterstützung geholt? Bist du dabei, ein Team aufzubauen?

TEAM = „Toll, ein anderer macht's!“ – Genau dieser schöne Spruch kann für uns als Solopreneure extrem wertvoll sein. Denn irgendwann wird es Zeit, einige Aufgaben gezielt an andere Experten und virtuelle Assistenten abzugeben und nicht mehr alles allein zu machen. Gute Beispiele sind dafür Webdesigner, Website-Programmierung, Kundenservice, Social-Media-Betreuung, Bild- und Videobearbeitung und einiges mehr!

Wichtig ist dafür, dass die Prozesse aber schon stimmen und du ein gutes Gefühl bei der Zusammenarbeit hast. Also achte darauf, dass es zwischenmenschlich passt, damit du langfristig produktiv mit deinem Assistenten zusammenarbeiten kannst.

A = erledigt B = in Arbeit C = meine nächste Aufgabe



21 Hast du dir konkrete Jahresziele für deinen Businessstart gesetzt? Wo möchtest du am Ende des Jahres stehen?

Klare, schriftlich fixierte Ziele sind das A und O für deinen Erfolg. Nur wer weiß, wohin er will, kann auch dort ankommen. Stell sicher, dass deine Ziele wirklich konkret, klar formuliert und nachvollziehbar sind.

Solche Ziele können sich auch auf deinen Angestellten-Job beziehen, wenn du z. B. vorhast, deine Stunden zu reduzieren, damit du mehr Zeit für deinen Businessaufbau hast.

So kannst du eventuell deinen Ausstieg aus dem Angestelltenverhältnis planen.

A = erledigt B = in Arbeit C = meine nächste Aufgabe

22 Falls du noch angestellt bist: Hast du bereits einen Tag zum Sprung in die Selbstständigkeit festgelegt oder zumindest einen ungefähren Zeitraum angepeilt?

Für alle nebenberuflichen Businessaufbauer ist diese Frage extrem wichtig. Stell sie dir bzw. stell dich ihr, so bald wie möglich und bereite alles daraufhin vor! Dein „All-In“ in dein Business kann in den nächsten Wochen erfolgen oder auch mit langfristigem Plan in den kommenden 2 Jahren. Alles ist möglich!

Natürlich kann dein Business aber auch geplant immer eine Nebentätigkeit bleiben. Es hängt ganz von dir und deiner Wunschvorstellung ab! Du entscheidest!

A = erledigt B = in Arbeit C = meine nächste Aufgabe

23 Hast du ein klares Bild darüber, wohin du mit deinem Business in den nächsten Jahren möchtest? Hast du eine große Vision?

Oh ja, es ist total wichtig, dir auch in diesem Punkt Klarheit zu verschaffen. Denn nur wer ein klares Bild hat, wohin er möchte, kann auch dort ankommen. Also „Butter bei die Fische“, wie es in Norddeutschland so schön heißt! **Sei klar, dream big und folge dieser großen Vision!**

A = erledigt B = in Arbeit C = meine nächste Aufgabe



24 Gönnt du dir genug Zeit für deine Inner Work.

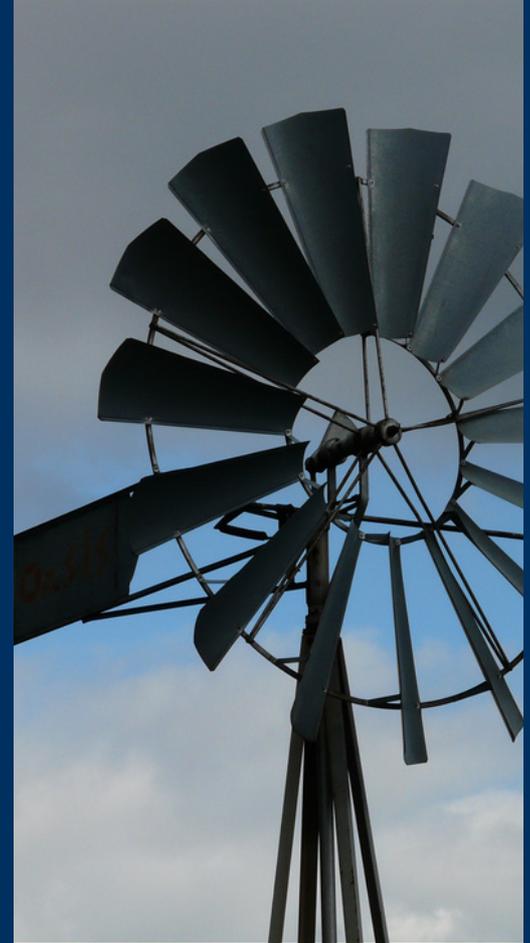
Die meisten Businessstarter kümmern sich zu Beginn nur um ihre Business Themen, die Strategien und das notwendige Know-how. Aber in der Erfolgsformel bekommt ein viel größerer Part eine tragende Rolle. Deine innere Überzeugung, deine Glaubenssätze. Diese entscheiden über Erfolg und Misserfolg.

Die Strategie und die Tools können noch so vielversprechend sein, wenn dein Mindset, deine Denkweise und deine Überzeugung nicht mit deinem Ziel, deiner Vision in Einklang sind, ist es wie beim Kampf gegen Windmühlen.

Deshalb ist diese Arbeit an dir und deinem Mindset enorm wichtig! Unterschätze es nicht.

Hilfreich sind hierzu auch Erfolgsroutinen wie z.B. ein Erfolgsjournal, Visualisierung, Frequenztraining, deine energetische Ausrichtung und vieles mehr. Sei heute schon der oder die erfüllte und erfolgreiche Unternehmer(in), die du werden willst! Dafür ist es essenziell, an deinem Mindset zu arbeiten.

Ganz nach dem Motto: SEIN - TUN - HABEN!



A = erledigt B = in Arbeit C = meine nächste Aufgabe

25 Lernst du regelmäßig Neues dazu? Wie hältst du dich in den verschiedenen Bereichen up to date?

Zur erfolgreichen Selbstständigkeit gehört auch das ständige Lernen und Auffrischen von Wissen dazu. Ich reserviere mir daher pro Woche einen Nachmittag, um bewusst Neues zu lernen. Übertreibe es aber auch nicht mit dem Wissen! Du solltest auch genug Zeit haben, es anzuwenden und umzusetzen. Das Umsetzen bringt Ergebnisse. **Umsatz kommt von Umsetzen!**

A = erledigt B = in Arbeit C = meine nächste Aufgabe

26 Bist du mit gleichgesinnten Unternehmern auf deinem Level in Kontakt und im regen Austausch? Hast du eine Mastermind?

Gerade als Solopreneur(in) bist du häufig allein in deinem Business und musst auch allein deine Entscheidungen treffen. Da tut es wahnsinnig gut, sich mit anderen Selbstständigen auf einem ähnlichen Level auszutauschen oder sich sogar gegenseitig zu unterstützen (z. B. bei Launches, Reichweiten etc.).

Und das kann auch super branchenübergreifend funktionieren! Ich habe 2 feste Mastermind-Partner, wir treffen uns einmal wöchentlich per Zoom und in jedem Quartal live in irgendeinem Business Hotel, um aktiv an Strategien und Möglichkeiten zu arbeiten. **Ein super Netzwerk!**

A = erledigt B = in Arbeit C = meine nächste Aufgabe



Hast du einen Coach/Mentor an deiner Seite, die/der dich beim Business unterstützt?

Ich schätze und liebe das Mentoren-Prinzip! Daher habe ich immer ein oder mehrere Mentoren an meiner Seite, um mich persönlich und im Business weiterzuentwickeln und zu wachsen. Diese Menschen sind dort, wohin ich gern wachsen möchte. Und ohne ihren Support wäre ich heute nicht der Unternehmer, der ich bin!

Also investiere definitiv Zeit und Geld für solche Begleitungen, Gruppen-Programme und Kurse, die dich in deinem Business weiterbringen! Nur so kannst du die außergewöhnlichen Entwicklungssprünge machen, die du allein definitiv nicht schaffst!

Prima! Jetzt sind wir durch mit dem Business-Report! Natürlich ist dieser Report mit all seinen tiefergehenden Informationen nur eine grobe Anleitung bzw. die Essenz dessen, was ich mit meinen Kunden ganz im Detail ausarbeite.

Und für deinen nächsten Schritt zum Traumbusiness habe ich ein ganz besonderes Angebot:

Deine kostenlose Strategie Session!

Ich zeige dir, wie du dein Business in kurzer Zeit um 180° wenden kannst, deinen Umsatz und deine Freizeit verdoppelst.

Ich gebe dir konkrete Schritte an die Hand, die deine Kunden magisch anziehen und du deine Auftragsbücher prall füllst.

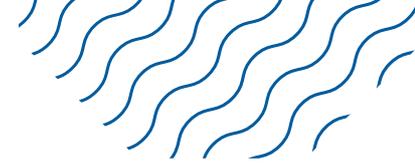
Der Termin ist ideal für dich, wenn du...

- ständig deinen Umsätzen hinterherläufst.
- du am Monatsende kaum noch eine Miete bezahlen kannst.
- du nachts vor lauter Sorgen um die Zukunft kein Auge zu bekommst.
- du keine klare Strategie hast, die dir automatisch Anfragen generiert.
- deinen Umsatz und deine Freizeit verdoppeln willst.

> JA, ich will eine kostenlose Strategie Session

Achtung: Die Plätze sind streng limitiert...





Du fragst dich, warum ich das mache?

Ich habe bereits hunderten Menschen durch so eine Strategie Session geholfen, regelmäßige Kundenanfragen zu generieren, um ihre Auftragsbücher prall zu füllen. Wenn du das auch möchtest, dann machen wir uns direkt an die Arbeit und setzen die ausgearbeitete Strategie um. Dann kannst du erwarten, dass auch du in 90 Tagen planbar deinen Umsatz verdoppelst und einen Ansturm auf deine Dienstleistung und Produkte auslöst. Und wenn du nur die Strategie Session nehmen und für dich nutzen willst, ist das auch kein Problem! Ich selbst habe mir mit dieser Strategie mein Geschäft aufgebaut und kann so sorgenfrei und zeitlich frei arbeiten. Genau das kannst du auch!

Mein Versprechen:

Mit einer einfachen Schritt-für-Schritt-Anleitung, die ich dir zeige, wird dein Erfolg planbar und zusätzlich für dich jederzeit wiederholbar.

Sichere dir jetzt deinen Platz für eine 1:1 Strategie Session

Darin erfährst du, wie du in den nächsten 90 Tagen...

- 💡 konstant mit Leichtigkeit Aufträge generierst.
- 💡 erfolgreich Social Media für deine Kunden- und Partnergewinnung nutzt.
- 💡 nur noch mit hochgradig interessierten Menschen sprechen wirst.
- 💡 eine Sogwirkung erzeugst, sodass Interessenten auf dich zukommen und bei dir kaufen.
- 💡 deinen Umsatz und deine Freizeit verdoppelst.

DIE STRATEGIE-SESSION IST FÜR DICH KOSTENLOS UND UNVERBINDLICH!

> JA, ich will eine kostenlose Strategie Session

Achtung: Die Plätze sind streng limitiert...





Herzliche Grüße

Stephan Aussersdorfer

Business Coach & Mentor

P.S.

In der Strategie Session stellen wir oft Fragen, die viele Dienstleister oder Agenturen gar nicht erst aussprechen...

Einfach deshalb, weil sie dich nicht als potenziellen Kunden verlieren wollen. Wir wissen aber auch, dass wir nur mit den richtigen Fragen die Klarheit geben können, für die du selbst viel zu nah am Unternehmen bist.

Wenn du also auch endlich die Schritte wissen willst, die dich wirklich voranbringen, buch' dir jetzt deine Strategie Session.

(und bring unbedingt Zettel und Stift mit - Du wirst sie brauchen)

> JA, ich will eine kostenlose Strategie Session

Achtung: Die Plätze sind streng limitiert...

