Ihr Business anders betrachten

von Monika Birkner
https://MonikaBirknerFreedomBusiness.de

Die Schieberegler-Methode

Was wollen und können Sie für Ihre Kunden bewirken?

Diese Frage ist ein Game Changer. Diese Frage hilft Ihnen, Ihr Business mit völlig neuen Augen zu sehen.

Diese Frage ist wichtig. Je nachdem, wie Sie sie beantworten, kann Ihr Business eine sehr unterschiedlich Form annehmen und sich sehr unterschiedlich entwickeln.

Die „Schieberegler-Methode“, wie ich sie gerne nenne, hilft Ihnen, auf spielerische Weise neue Einsichten zu gewinnen, die in der Folge Ihr Business dramatisch verbessern können.

Mindset

Das Mindset dahinter ist, dass Ihre Kunden eine wichtige Veränderung/Transformation wollen und dass Sie Ihre Kunden mit Ihrer Vorgehensweise (ich nenne diese Vorgehensweise gern „Signature System“) dorthin führen.

Letztlich geht es um einen Veränderungsprozess Ihrer Kunden, der im Prinzip immer weiter geht. Wenn ein Problem gelöst oder ein Ziel erreicht ist, ergibt sich ein neues Problem oder Ziel.

Sie können frei entscheiden, wie weit Sie Ihre Kunden bringen wollen.

Sie sind weder an Ihr bisheriges Geschäftsmodell noch an die typischen Modelle Ihrer Branche gebunden.

Die meisten Solo-Unternehmer machen sich nicht bewusst, wie groß ihre Entscheidungsfreiheit ist und welche weitreichenden Auswirkungen sie haben kann, sowohl für die Kunden wie auch für das eigene Business und sogar das eigene Leben.

In der folgenden Übung „spielen“ Sie mit verschiedenen Möglichkeiten, so dass Sie dann auf einer neuen Basis entscheiden können, wie weit Sie gehen möchten.

Es gibt dabei kein „Richtig“ oder „Falsch“. Sie können sich entscheiden, den Kunden über eine kurze Strecke zu unterstützen oder eine lange Strecke. Sie sind frei, Ihr Business so zu gestalten, wie Sie es für gut halten.

Vorgehensweise

Die Abbildung auf der folgenden Seite stellt einen Schieberegler dar, wie Sie ihn aus dem Alltag kennen. Wenn Sie den Regler nach rechts bewegten, würde sich die rote Linie verlängern. Wenn Sie ihn nach links bewegten, würde sich die rote Linie verkürzen.

©Monika Birkner
https://MonikaBirknerFreedomBusiness.de

Stellen Sie sich vor, dass die Gesamtlinie den gesamten Veränderungsprozess Ihrer Kunden symbolisiert. Der rote Abschnitt markiert die Wegstrecke, über die Sie den Kunden begleiten. Indem Sie in Ihrer Imagination den Schieberegler nach rechts oder links bewegen, verlängern oder verkürzen Sie die Strecke der Zusammenarbeit mit dem Kunden.

Zunächst die kleine Übung kurz im Überblick. Danach haben Sie Gelegenheit, Ihre Gedanken sofort auf diesem Dokument zu notieren. Es handelt sich um eine beschriftbare pdf.

Schritt 1: Definieren Sie, wo der Regler heute steht. Das heißt, bis zu welchem Ergebnis Sie heute Ihre Kunden unterstützen.

Beispiel: Als Karrierecoach unterstützen Sie heute bis zum Unterschreiben eines neuen Vertrages.

Schritt 2: Spielen Sie dann gedanklich mit dem Schieberegler und stellen sich vor, Sie würden Ihre Kunden zu einem Ergebnis führen, das vor dem heutigen Ergebnis liegt.

Beispiel: Als Karrierecoach helfen Sie bis zur Erstellung der Bewerbungsunterlagen.

Schritt 3: Spielen Sie erneut gedanklich mit dem Schieberegler und stellen sich vor, Sie würden Ihre Kunden zu einem Ergebnis führen, das hinter dem heutigen Ergebnis liegt.

Beispiel: Sie unterstützen auch noch die 100 ersten Tage im neuen Job.

Im Folgenden haben Sie die Möglichkeit, Ihre Ideen zu notieren und zu reflektieren.

Technischer Hinweis:

Es handelt sich um eine ausfüllbare pdf-Datei. Voraussetzung dafür ist, dass Sie den Adobe XI Reader benutzen. Sie können ihn hier kostenlos herunterladen. http://www.adobe.com/de/products/reader.html Nach dem Eintragen Ihres Textes in eines der Felder bitte "Speichern unter". Testen Sie vorsichtshalber, ob es funktioniert, bevor Sie mit dem Ausfüllen beginnen. Andernfalls drucken Sie das Dokument bitte aus und füllen es per Hand aus.

Welche Antworten haben Sie bei den Schritten 1 – 3 gefunden?

©Monika Birkner
https://MonikaBirknerFreedomBusiness.de

Mit welcher der Varianten würden Sie sich am wohlsten fühlen und warum?

Mit welcher der Varianten würden Sie den größten Wert für Ihre Kunden schaffen und warum?

Wie würden sich die einzelnen Varianten auf Ihr Business auswirken?

Was möchten Sie konkret umsetzen und bis wann?

©Monika Birkner
https://MonikaBirknerFreedomBusiness.de