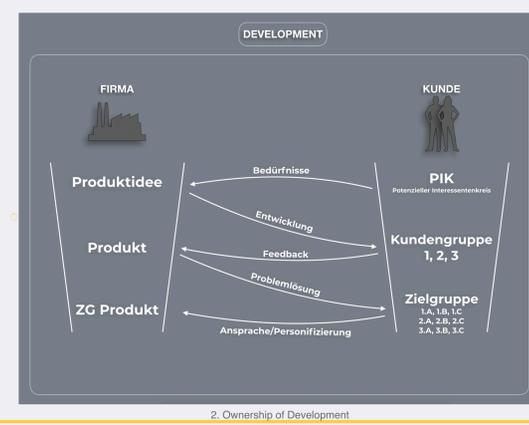


- Was will ich? - meine Ziele
 - Was kann ich? - meine Fähigkeiten
 - Was ist der Nutzen meiner Fähigkeiten?
 - Wie skalierbar sind meine Fähigkeiten?
 - Was möchte ich anbieten?
 - Wie würde aus meiner Sicht, die perfekte Firma aussehen?
- Bin ich auf etwas spezialisiert innerhalb meiner Fähigkeiten?
 - Welche Probleme können meine Fähigkeiten lösen?

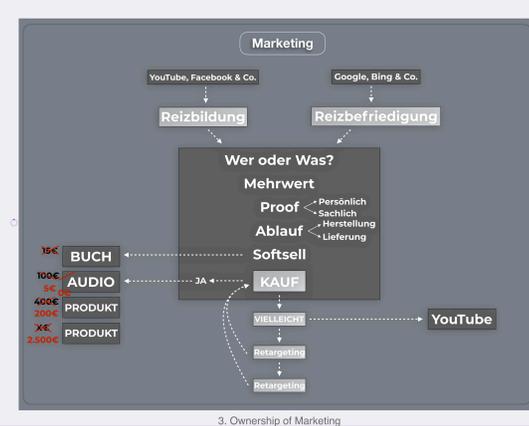
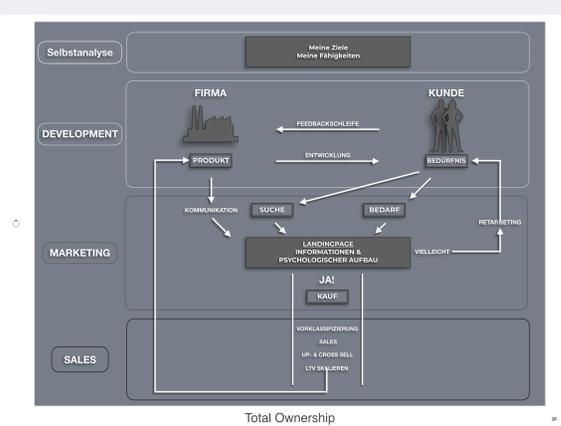
1. Ownership of Vision



- 1. Die Selbstanalyse
- 1. Potenzielle zukünftige Kunden
 - Welcher PIK hat die Probleme die ich lösen kann?
 - Welcher PIK braucht meine Fähigkeiten?
 - Welcher PIK benötigt meine spezialisierten Fähigkeiten?
 - Welcher PIK sucht aktiv nach meinen allgemeinen Fähigkeiten?
 - Welcher PIK nutzen meine Fähigkeiten etwas?
- Interessentenkreise (Kundenbedürfnisse) definieren
 - Welcher Interessentenkreis zieht den höchsten Nutzen aus meinen Fähigkeiten, der Bedarf wird am besten gedeckt?
 - Welcher PIK zieht den höchsten finanziellen Nutzen aus meinen Fähigkeiten?
 - Welcher PIK zieht den höchsten Kosteneinsparungen aus meinen Fähigkeiten?
 - Welcher PIK zieht den höchsten emotionalen Nutzen aus meinen Fähigkeiten?
- Interessentenkreis (Eigenbedürfnisse) definieren
 - Welchen finanziellen Nutzen ziehe ich aus dem PIK?
 - Mit welchem dieser definierten PIK möchte ich zusammenarbeiten?
 - Sozioökonomisch
 - Position
 - Branche
 - Psychografisch
 - Motivation
 - Wünsche
 - Lebensstil
 - Preissensibilität
 - Zufriedenheit
 - Mediennutzung
 - Kaufverhalten
 - Demographische Inhalte
- Welche Eigenschaften hat meine Wunschzielgruppe?
 - Emotionale Bedürfnisse
 - Welche emotionalen Bedürfnisse befriedigt mein Produkt?
 - Rationale Bedürfnisse
 - Welche rationalen Bedürfnisse befriedigt mein Produkt?
- Welche Probleme hat die Wunschzielgruppe?
- Welche Bedürfnisse hat die Wunschzielgruppe?
 - Wie sehen meine Produkte aus?
 - Wie hoch ist Marge der Produkte?
 - Welchen Nutzen bedient mein Produkt?

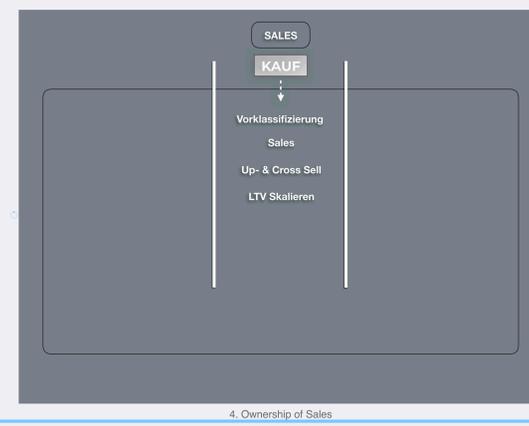
2. Ownership of Development

- 2. Produktentwicklung
 - Wie sehen meine Produkte aus?
 - Wie hoch ist Marge der Produkte?
 - Welchen Nutzen bedient mein Produkt?
- 4. Produktevaluation (Feedbackschleife)
 - Productfit
 - Ist das Produkt 100% perfekt für die Bedürfnisse meiner ZG?
 - Marktanalyse
 - SocialMedia
 - Telefon
 - SMS
 - eMail
 - Produktumfragen
 - Telefon
 - SMS
 - eMail
 - Produktworkshop
- 3. Produktskalierung
 - Die benötigten Arbeitskräfte
 - In welchem Umfang benötige ich Arbeitskräfte? (Menge, Dauer)
 - Welche Kompetenzen müssen meine Mitarbeiter haben?
 - Systemdigitalisierung
 - Risiken
 - Kostenplanung



3. Ownership of Marketing

- 1. Definierte Zielgruppe finden
 - Gesellschaftliche Stimmung
 - Furcht
 - Angst
 - Humor
 - Belustigung
 - Freude
 - Verlangen
 - Trauer
 - Wut
 - Plattformen der Zielgruppe
 - Kaufverhalten
 - Socialmediaverhalten
 - Interessen
 - Content der die Zielgruppe anspricht
- 2. Kommunikationsart
 - Wer oder Was?
 - Mehrwert
 - Proof
 - Persönlich
 - Sachlich
 - Ablauf
 - Herstellung
 - Lieferung
 - Content
 - Videos
 - Imagefilm
 - Produktfilm
 - Vlog
 - CaseStudies
 - Kundenrezension
 - Interviews
 - Bilder
 - Audio
 - Podcast
 - Bücher
 - ePaper
 - Landingpage
 - Quizintegrationen
 - Heatmap Analyse
 - Screen Record Optimierung
 - Page Speed
 - Grafiken
 - Werbung
 - Suchmaschinen Werbung
 - Google
 - Bing
 - Yahoo
 - YouTube
 - SocialMedia Werbung
 - Facebook
 - Instagram
 - LinkedIn
 - TickTock
 - Snapchat
 - Programmatik Advertising
 - Native Network Werbung
 - SocialSelling
 - Funnel Strukturen
 - eMail Marketing Systeme
 - Retargeting eMails
 - Kauferrinnerungsmails
 - Sonderaktionsmails
 - Gutscheincodemails
 - Freebees
 - Buch
 - eBook
 - Audiobook
 - Mobile Funnels
 - Kampagnenoptimierung
 - Split-Testing Werbemittel
 - Conversion Optimierung
 - Retargetingsysteme
 - Funnelstruktur
 - Survey
 - Analytics Split Testing
- 3. Konvertierung
 - Skript
 - Offline
 - Quiz
 - Empfehlungsframing
 - Kundentelefonate zur Vorklassifizierung
 - Optimierung der Klassifizierungssysteme



4. Ownership of Sales

- 1. Vorklassifizierung
 - Skript
 - Offline
 - Quiz
 - Empfehlungsframing
 - Kundentelefonate zur Vorklassifizierung
 - Optimierung der Klassifizierungssysteme
- 2. Integration in CRM
- 3. Kommunikationstool Aufarbeitung
- 4. Saleskript
 - Systemische Fragen
 - Einwandbehandlung
 - Abschlussstrigger
 - Frequenzen
 - Nachfassen
 - Angebotserstellung
- 5. Abschluss
 - Angebotsoptimierung
 - Kundenverwaltung
- 6. Upsell & Crosssell
 - Tripwire
 - Alternative Bedürfnisse befriedigen (Siehe Produktentwicklung)
 - Partnerschaften
 - LTV Erhöhung
- 7. Skalierung
 - Kundenbetreuung
 - Optimierung Abschlussgespräche
 - Budgetoptimierung
 - Weiterentwicklung und Programmierung