



Ihre ERFOLGS-Strategie

Verführen Sie Ihre Zielkunden mit
Ihrem einzigartigen
Emotional Selling Point!



Ihre ERFOLGS-Strategie.

Zitat: „Das Morgen gehört demjenigen, der sich heute darauf vorbereitet“. (Afrikanisches Sprichwort)



Strategie: Ein genauer Plan, zum Erreichen der Unternehmensvision.



Positionierung.

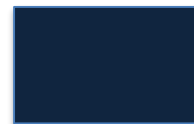
15 % Differenzierer



70 % Mitte



15 % Kostenführer





Positionierung.

15 % Differenzierer



Steigende Preise und Erträge!
Wachstumsmarkt

70 % Mitte



Preise halbiert und Erträge minimiert!

15 % Kostenführer



Steigende Umsätze und Erträge!
Wachstumsmarkt



Raus aus der Mitte.

15 % Differenzierer



70 % Mitte



15 % Kostenführer





Ihre Vision.

Ist Ihre Leitidee!



Beispiele:

Alnatura: „Sinnvoll für Mensch und Erde.“

Wikipedia: „Stell Dir eine Welt vor, in der jeder einzelne Mensch freien Anteil an der Gesamtheit des Wissens hat.“



Ihre Mission.

Was ist der Sinn und Zweck Ihres Unternehmens?





Ihre Stärken.

Ihre Persönlichkeit.

Ihre Resilienz-Fähigkeiten.

Ihre Führungs-Fähigkeiten.





Werte.

Gesundheit **Vertrauen** **Wertschätzung**

Freiheit **Kreativität**

Glückseligkeit **Entwicklung** **Anerkennung**

Respekt **Sicherheit** **Kommunikation**

Spaß **Flexibilität** **Macht**

Liebe **Attraktivität** **Treue** **Wachstum**

Ehrlichkeit **Beachtung** **Reichtum** **Gerechtigkeit**



Emotional Selling Point.





Wieso sind **MARKEN** so
erfolgreich?



Produkte und Leistungen.

Die gute Idee.

Was ist das Besondere?





Ihre Ziele.

Wie erreichen Sie Ihre Vision?

Step by Step.





Markteinschätzung

Kennen Sie Ihren Markt?

Beschreiben Sie Ihren idealen Kunden!





KundenBEDÜRFNISSE

Welches Bedürfnis stillt Ihr Kunde bei Ihnen?

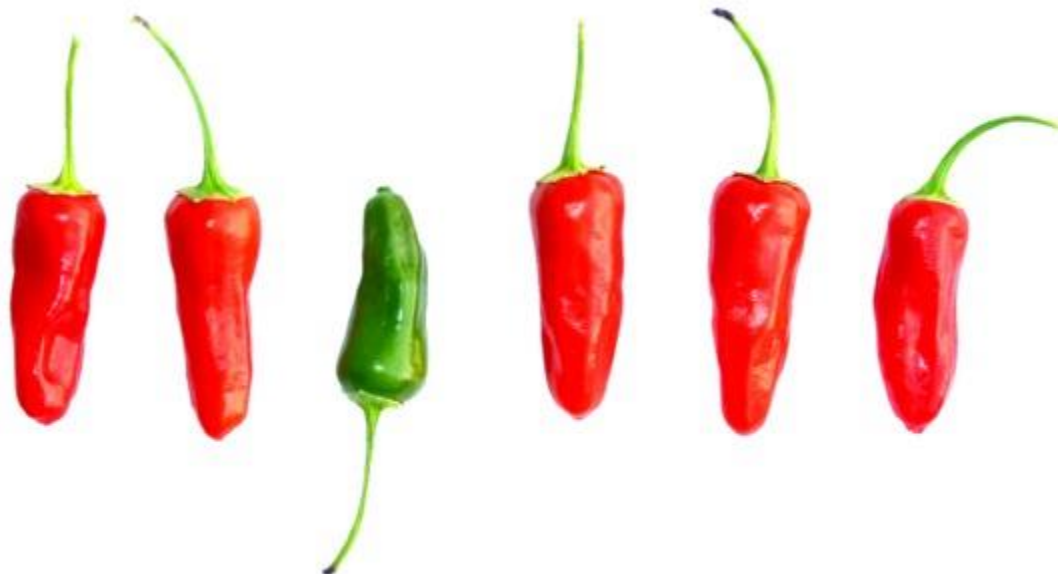




Marktbegleiter

Wie haben sich Ihre Marktbegleiter positioniert?

Gibt es Lücken, die Sie besetzen können?





10 Goldene Regeln.

1. Planung statt Schicksal.
2. Leidenschaft für die Bedürfnisse Ihrer Kunden.
3. Sich von gesellschaftlichen Zwängen lösen.
4. Disziplin.
5. Erst Investment, dann Luxus.
6. Ein gutes Netzwerk hilft.
7. Immer vorne dabei.
8. Achten Sie auf Work-Life-Balance.
9. Suchen Sie sich Vorbilder.
10. Denken und handeln Sie strategisch.



Staatliche Förderungen jetzt sichern.

Vorgründungs- und Existenzgründungscoaching werden staatlich gefördert.

→ ab 50% - 70% Zuschuss sind möglich

Nutzen Sie die Möglichkeit für ein kostenloses Erstgespräch und melden Sie sich bei meinem Newsletter an für interessante Einblicke in die Welt der Markenbildung.



Weitere Referenzen und Aussagen finden Sie auf meiner Homepage
www.janeczka.com



Petra Janeczka

Dipl.-Betriebswirtin
Unternehmensführung und
Markenbildung mit WERT.

Werden Sie Einzigartig und begeistern Sie mit
Ihrer Idee und Ihrer Persönlichkeit.

Sie sind der Schlüssel zum Erfolg, erkennen
und nutzen Sie ihn.

Wir unterstützen Sie gerne dabei.

Finanzplanung

Strategieberatung

Markenbildung

Mentalcoaching

Resilienztrainerin

www.janeczka.com

pj@janeczka.com

0152 / 042 359 24

SGMI 
MANAGEMENT INSTITUT
ST. GALLEN

:zukunfts|institut