





**Erzielen Sie Geschäftserfolge
in der heutigen wettbewerbsintensiven Welt**

**„Schaffen Sie ein Unternehmen, das
konjunkturunabhängig läuft und
steigern Sie Ihre Umsätze und Gewinne
signifikant...“**

Erfahren Sie,...

Einleitung

- welche Business-Tools Sie in Ihrem Unternehmen einsetzen können und so ungeahnte Erfolge generieren können.
- warum die meisten Unternehmen scheitern und wie Sie diese Fehler vermeiden können.
- wie wir Sie dabei unterstützen, Ihr Unternehmen und Ihren Gewinn in den nächsten 12 - 18 Monaten signifikant zu steigern.
- wie Sie im Falle der Zusammenarbeit dem Programm Schritt für Schritt folgen und Ihr Unternehmen nachhaltig auf Erfolgskurs bringen.
- wie Sie anstatt IN Ihrem Unternehmen viel mehr AN Ihrem Unternehmen arbeiten.

Alchemy Business Coaching - Über uns.

Einleitung

- Hartke Unternehmensentwicklung GmbH - Partner im Alchemy Network: Ein Beratungsnetzwerk für Wachstum und Joint Ventures im KMU-Bereich in den Ländern Deutschland, Schweiz, England, Irland, Australien und den USA.
- Die Hartke Unternehmensentwicklung GmbH unterstützt kleine Unternehmen und Startups mit Wachstumsmethoden, die Gratis oder sehr günstig sind. Die Methoden sind langjährig erprobt und generieren schnelle Resultate im Umsatz und im Gewinn.
- Bei der Entwicklung des Systems wurden über 3'400 Marketing Kampagnen, Inserate, Verkaufsmethoden und Geschäftsentwicklungs-Methoden recherchiert und bewertet.
- Alle Alchemy Partner sind handverlesene Experten mit einem betriebswirtschaftlichen Hintergrund und langjähriger Erfahrung im Aufbau von Unternehmen.

80% aller Unternehmen scheitern in den ersten 5 Jahren! Was ist der Grund dafür?

...Der Hauptgrund liegt darin, dass sie nicht genügend Kunden akquirieren, die regelmässig bei ihnen kaufen! Dadurch kommen sie in die Liquiditätskrise...

Konkret heisst das:

- Sie generieren nicht genügend qualifizierte Interessenten.
- Sie wandeln zu wenig der Interessenten in profitable Kunden um.
- Sie pflegen bestehende Kunden zu wenig, so dass diese bei der Konkurrenz kaufen.



„Der DIREKTE Weg zu Ihrem Erfolg ist ein klares Verständnis für Ihren Markt und Ihre Produkte oder Dienstleistungen.“

Ihre größte Herausforderung: Informationsüberfluß

Der durchschnittliche Konsument erhält über 3'000 Werbenachrichten pro Tag. (1990 waren es lediglich 2'000 Nachrichten.

Ihr Marketing muss sich nicht nur gegenüber Ihren Konkurrenten durchsetzen, sondern gegenüber allen Marktteilnehmern.

Und hier ist die Wahrheit:

Ihr Marketing ist Teil des Informationsüberflusses!

**Frage an Sie:
„Was tun Sie dagegen?“**

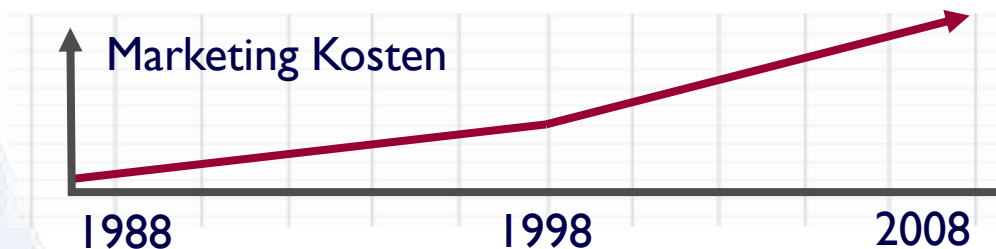


Und damit nicht genug:

Steigende Kosten: Werbe- und Marketingkosten steigen von Jahr zu Jahr - disproportional zum Resultat und Erfolg.

Name und Bekanntheit: Kunden kaufen von Firmen und Menschen, die sie KENNEN und denen sie VERTRAUEN. Sie kaufen nicht, wenn sie Sie nicht kennen.

Konkurrenz: In JEDER Branche gibt es unzählige Konkurrenten. Sie müssen sich ABHEBEN. Das heisst, Ihre Positionierung muss kristallklar sein.



Die Konsequenz: geringere Bekanntheit und Informationsüberflutung führen zu 3 mal höheren Kosten bei 50% tieferen Resultaten!



Und daher:

Die meisten Firmen haben ihre Marketingbemühungen entweder drastisch gekürzt oder gar ganz gestoppt. Andere nutzen noch immer die alten, erfolglosen Methoden, um ihre Kunden zu gewinnen.

- ▶ Telemarketing
- ▶ Prospekte und Broschüren
- ▶ Klassische Werbung
- ▶ Mailings

**Falsch eingesetzt - egal in welcher Form
- wird die Werbung vom Kunden als störend
und überflüssig empfunden.**



Erreichen Sie Exzellenz im Unternehmertum

Um GEWINN zu machen, ist die Akquisition sowie die Erfüllung der Bedürfnisse von bestehenden Kunden die Hauptaufgabe eines jeden Unternehmens.

Egal in welchem Markt Sie tätig sind und welche Produkte oder Dienstleistungen Sie anbieten, Sie müssen in JEDEM FALLE Marketing und Verkauf beherrschen.

„Weil es das Ziel eines jeden Unternehmens ist, Kunden zu generieren, hat das Unternehmen zwei - und nur zwei - Funktionen: Marketing und Innovation. Marketing und Innovation erzielen Resultate, der Rest nur Kosten.“

Peter Drucker

1. **Wahrheit:** Exzellente Produkte und Dienstleistungen alleine führen nicht zum Erfolg... ABER ein gutes Produkt in überlegener Art zu verkaufen, GARANTIERT Ihren Erfolg.
2. **Wahrheit:** Der SCHLÜSSEL zu einem profitablen Geschäft sind effektives und wirtschaftliches Marketing und Innovation.

Ziel des Unternehmerlehrgangs

Unternehmerlehrgang

Schaffen Sie sogenannte
„Top of Mind“ Bekanntheit

Wann immer jemand in Ihrem Markt ein
Produkt oder eine Dienstleistung wünscht,
das Sie anbieten:

Werden Sie bei Ihnen anrufen!

Dies, weil Sie etwas anbieten, das speziell
und einzigartig ist, sodass Ihre Kunden es
nirgends anders finden - als bei Ihnen...
Und sie sind bereit, „jeden“ Preis zu
zahlen.

Ihr
Unternehmen
Ihr Produkt
Ihre
Dienstleistung



Die 7 Grundlagen einer Marketing Strategie

Eine amerikanische Studie über 5 Jahre und über 500 Unternehmen zeigte, dass die Unternehmen, welche Branchenführer sind, immer die folgenden 7 Dinge einsetzen:

- ▶ Direkt Marketing
- ▶ Ausbildung der Kunden
- ▶ Werbung
- ▶ Pressearbeit
- ▶ Persönlicher Verkauf
- ▶ Erneuerung, Innovation und Wachstum
- ▶ Internet

Wie viele dieser Instrumente setzen Sie effizient ein?
Und: welches dieser Instrumente erzielt die größte Wirkung für Ihr Unternehmen und bei Ihren Kunden?

Der Faktor Mensch

Der wichtigste Faktor, der über Ihren Erfolg oder Misserfolg entscheiden wird:

Frage: Wie können Sie Ihre Mitarbeitenden motivieren und sicherstellen, dass sich alle mit demselben Engagement einsetzen, sodass sie Ihren USP und Ihre Positionierung zu Ihren Kunden bringen?

Antwort 1: Standardisieren Sie alle wichtigen Kommunikationselemente (Telefonscripts, Inserate, Broschüren, Webseite, etc.)

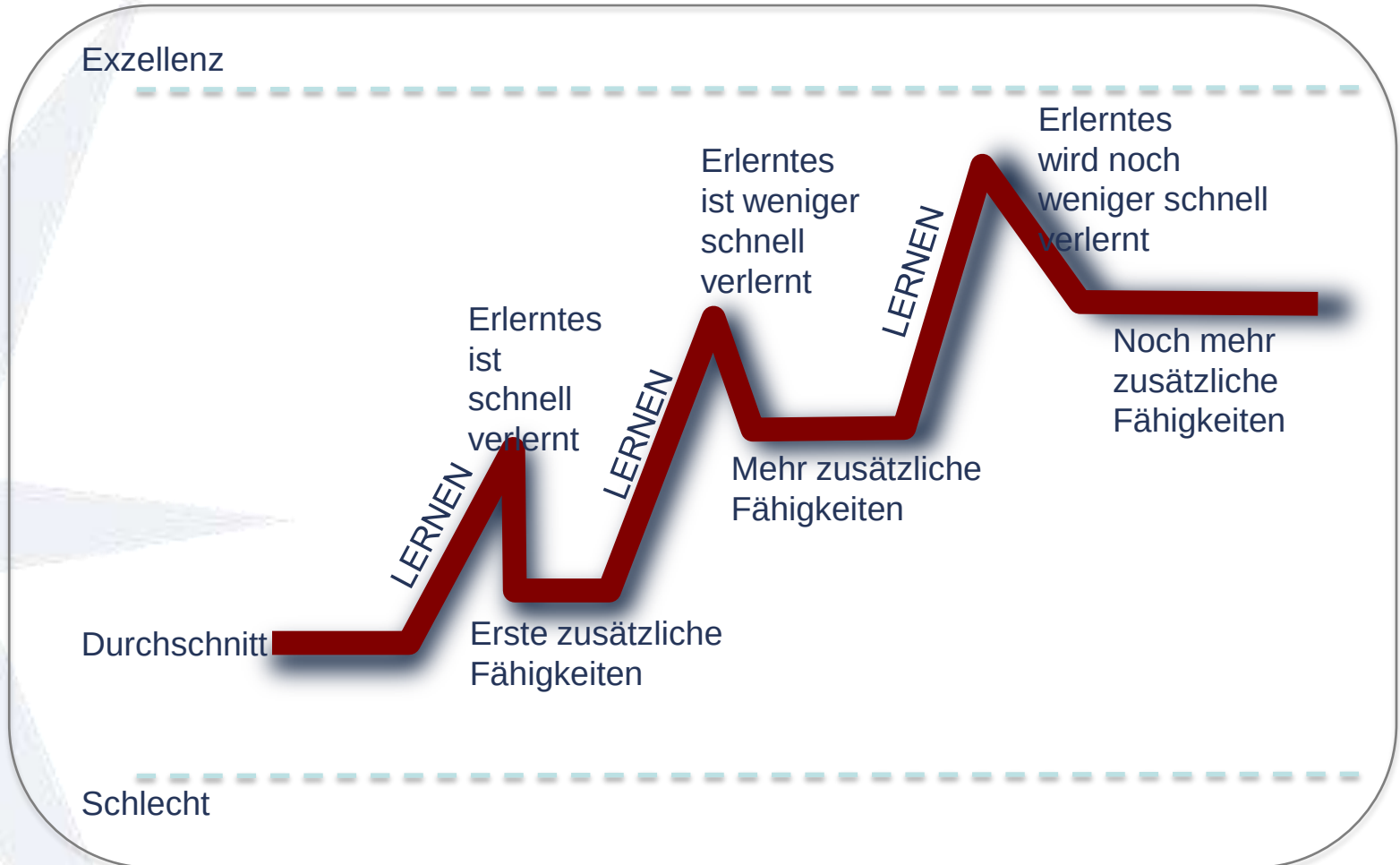
Antwort 2: Definieren Sie einfache Regeln, Strategien und Fähigkeiten, die immer und immer wieder wiederholt werden, bis Sie und Ihre Mitarbeitenden diese meisterhaft beherrschen.



Wie können Sie das tun?

Gelerntes Etablieren: Der Lernprozess

Unternehmerlehrgang

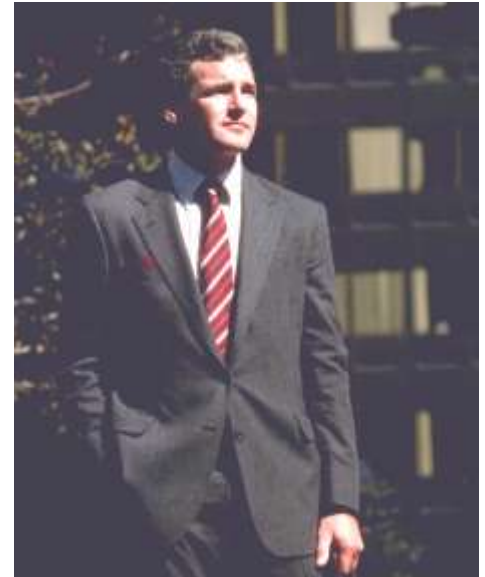


Repetition ist die Mutter des Lernens. Ein idealer Lernprozess beruht immer auf Wiederholung...

13 Schlüssel für anhaltenden Erfolg in Ihrem Unternehmen

Die besten Unternehmen, Marketer und Vertriebsleute in allen Branchen zeigen folgende Schlüsselfaktoren:

- ▶ Konsistenz und Disziplin sind die Basis.
- ▶ Schon der Einsatz von 2 Stunden pro Woche kann Ihr Unternehmen transformieren. Wenn es dadurch pro-aktiv statt reagierende wird.
- ▶ Repetieren Sie die 13 Schlüssel am besten zweimal pro Jahr durch.



Die 13 Schlüssel zu Ihrem Erfolg

Modul 1: Formulieren Sie Ihren unschlagbaren Wettbewerbsvorteil

Modul 2: Gestalten Sie den Businessplan zum Erfolg

Modul 3: Schaffen Sie mit Ihren Mitarbeitenden Höchstleistungen

Modul 4: Bauen Sie ein gewinnendes Erscheinungsbild auf

Modul 5: Bauen Sie eine systematisierte Organisation auf

Modul 6: Setzen Sie Ihre Zeit gezielt ein

Modul 7: Finden Sie mehr passende Interessenten

Modul 8: Machen Sie aus Ihren Interessenten mehr zahlende Kunden

Modul 9: Schaffen Sie Anreize für mehr Käufe durch Ihre Kunden

Modul 10: Schaffen Sie bei Ihren Kunden Anreize für Mehrverkäufe

Modul 11: Steigern Sie Ihren Gewinn signifikant

Modul 12: Motivieren Sie andere, Sie regelmäßig zu empfehlen

Modul 13: Binden Sie Ihre Kunden länger an Ihr Unternehmen



Start: Ihr unschlagbarer Wettbewerbsvorteil

Wir zeigen Ihnen, wie Profis, Strategien in den weltbesten Unternehmen einsetzen.

Sie lernen

- ▶ Wie Sie bei der Vermarktung Ihres Angebotes die einfachsten Fehler vermeiden.
- ▶ Wie Sie eine große Nachfrage für Ihr Angebot entwickeln - auch in wirtschaftlich schwierigen Zeiten.
- ▶ Wie Sie Ihre Interessenten - auf ethische Weise - so programmieren, dass sie den wahren Wert Ihres Angebotes erkennen.
- ▶ Wie Sie Ihre Verkäufe vervielfachen, indem Sie Zugang zu den Kunden anderer Anbieter haben.



Wir zeigen Ihnen, wie Sie diese neuen Fähigkeiten in Ihrem Betrieb umsetzen, wie Sie Ihren Markt vergrößern und wie Sie Ihre Kunden dazu bringen, mehr Geschäfte mit Ihnen zu machen.

Ihr unschlagbarer Wettbewerbsvorteil

Erkennen Sie den Unterschied zwischen Taktik und Strategie - ein wichtiger Faktor im Hinblick auf Ihren Erfolg:

Strategie: Dies ist Ihr langfristiger Plan und die Definition Ihrer Zielsetzung. Die Vision von dem, was Sie einmal sein werden. Sie definiert Ihren Gewinn, die Ziele und die Exit-Strategie und definiert die Systeme und Strukturen, die dazu notwendig sind.

Taktik: Dies sind Ihre täglichen Aktionen, um tagtäglich Umsatz für Ihr Unternehmen zu generieren. Ihr Unternehmen wird jedoch nie ohne Sie funktionieren, wenn Sie nur auf die Taktik fokussieren.

Wenn Sie Ihr Unternehmen zum Wachstum bringen:

Wenn Sie nur taktisch sind, werden Sie immer mehr und harter arbeiten.

Wenn Sie den strategischen Approach wählen, werden Sie „smarter“ arbeiten.

Dieser Lehrgang macht Sie „smarter“.



Ihr Businessplan zum Erfolg

Ihr Businessplan in „einer Stunde“.

Wir zeigen Ihnen, wie Sie hohe, aber erreichbare Ziele setzen und dann die Aktivitäten planen, um diese zu erreichen. Auch sehen wir uns Ihre Exit-Strategie an, um Kapital und Wert für Ihr Unternehmen aufzubauen.

Sie lernen, wie Sie Ihre Fähigkeiten für sich einsetzen und Ihre Schwächen ausmerzen, indem Sie Chancen erkennen und Gefahren effizient begegnen.

Sie erstellen einen Erfolgsplan für Ihr Unternehmen, sozusagen der Entwurf Ihres Erfolges und Sie lernen, anspruchsvollere Ziele und Erfolge anzustreben.

In diesem Modul lernen Sie, professionelle und effiziente Marketingstrategien zu entwickeln, Pläne zu Ihrem Erfolg zu generieren und noch wichtiger: Wege zu besseren Resultaten zu definieren.



Ihre Mitarbeitenden - Ihr Kapital

Zweifellos sind Ihre Mitarbeitenden das wichtigste Kapital für langfristigen Erfolg oder Mißerfolg.

Der persönliche Verkauf ist die stärkste Form von Verkauf und Marketing. Jeder Telefonanruf, jeder Kundenbesuch und jeder Kontakt ist eine Chance für Ihr Unternehmen.

Aber wie bringen Sie Ihre Leute dazu, diese Kontakte gewinnbringend zu nutzen? Wie motivieren Sie Ihre Leute, Ihr Interesse wahrzunehmen?

In diesem Modul zeigen wir Ihnen, wie Sie Ihre Mitarbeitenden mit Begeisterung für Ihre Interessen gewinnen können, wie sie mehr Verantwortung übernehmen können und wie sie Ihr Unternehmen besser vorwärts bringen können.

Sie lernen, einfach Regeln aufzustellen, Vorgaben und Strategien zu definieren, so dass Sie das Maximum aus den Fähigkeiten Ihrer Mitarbeitenden holen.



Ein gewinnendes Erscheinungsbild

Vergessen Sie nicht: Der erste Eindruck zählt.

Frage: Wie schaffen Sie ein Unternehmen, das einen hohen Wert hat, über eine hohe Wiedererkennung verfügt und dem man traut?

Antwort: Indem Sie eine Identität und ein Profil für Ihr Unternehmen bilden, das bei Ihren Kunden und möglichen Kunden einen nachhaltigen Eindruck hinterlässt.

Ihre Marke ist der Link zwischen Ihrem Unternehmen und dem Mehrwert für Ihre Kunden.

Die grösste Herausforderung in der heutigen Zeit ist, dass Ihre Kunden bei einem Gedanken an Ihre Angebots-Kategorie als erstes an Sie, an Ihre Produkte und Ihre Dienstleistung denken. Wie erreichen Sie dieses Ziel mit minimalem Kapitaleinsatz?

Der Markenaufbau beginnt mit einem Zielmarkt und der Identifikation der Werte Ihrer Zielgruppe. Danach bauen Sie ein Bild auf, das diesen Werten entspricht.



Wie viele der obigen Logos erkennen Sie?

Systeme, Prozesse: Das Unternehmen systematisieren

In diesem Modul geht es ausschliesslich darum, dass Sie die Kontrolle über Ihr Unternehmen haben - ob Sie nun präsent sind oder nicht.

„Wenn Sie immer vor Ort sein müssen, damit Ihr Unternehmen läuft, dann haben Sie kein Unternehmen - Sie haben einen Job.“

Lernen Sie, vermehrt AN Ihrem Unternehmen zu arbeiten, statt IN Ihrem Unternehmen.

Indem Sie Systeme und Prozesse definieren und alle Bereiche Ihres Unternehmens strukturieren, generieren Sie ein erfolgreiches Unternehmen.

Während dieses Moduls folgen Sie den einfachen und detailliert beschriebenen Vorgehensweisen, um die täglichen Aufgaben in Ihrem Unternehmen zu automatisieren und zu systematisieren.



Ihr Unternehmen läuft auch erfolgreiche, wenn Sie nicht jeden Tag vor Ort sind.

Viele Unternehmer verkaufen ihr Unternehmen „unfertig“ und realisieren daher einen Bruchteil vom möglichen Wert - statt ein Unternehmen verkaufen sie einen Job.

Systeme, Prozesse: Das Unternehmen systematisieren

Der Gedanke an eine Exit-Strategie zwingt Sie, Ihr Unternehmen zu strukturieren.

- Ihre Fähigkeiten in Planungs-, System- und Methodenkompetenz steigen, während Ihr Aufwand sinkt und Ihre Resultate steigen.
- Ihr Geschäft wird effizienter und resultat-orientierter geführt, ohne dass Sie persönlich immer anwesend sein müssen.
- Ihr Geschäft wird sozusagen per „Autopilot“ geführt und kann somit auch durch einen Investor weitergeführt werden.

Der Wert Ihres Unternehmens kann jetzt anhand eines Multiplikators Ihres Gewinns definiert werden.

Mit dem Unternehmerlehrgang lernen Sie Ihr Unternehmen so zu organisieren, dass Ihr Gewinn und der Wert Ihres Unternehmens steigen.

Produkte Versus Systeme



McDonalds hat nicht ungedingt die besten Hamburger...

Aber sie haben die beten:

- Verkaufssysteme
- Marketingsysteme
- Vertriebssysteme

Wichtigster Punkt: Sie müssen nicht die besten Produkte haben. Aber Sie müssten die besten Marketing- und Vertriebssysteme haben.

Zeit ist Geld: Zeitmanagement

„Ich habe keine Zeit“, und „dafür ist heute nicht genug Zeit“, sind Vorwände, welche viele Unternehmer jeden Tag und immer wieder anbringen. Leider ist es nur zu oft wahr...

In diesem Modul lernen Sie, wie Sie Ihre Zeit effizienter und zielorientierter einsetzen. Sie werden mehr Zeit für Ihre Ziele einsetzen.

Sie analysieren Ihre Zeitfallen und Ihre persönlichen Zeitverschwendungen. Sie erkennen „Zeitfresser“ wie Telefon, Emails, Sitzungen und andere Störungen. Und Sie lernen diese „Zeitfresser“ zu eliminieren und Zeit für Ihre wichtigen Pläne einzusetzen.

Sie erhalten mit diesem System wieder die Kontrolle über Ihre Zeit und setzen Sie für Ihren Gewinn, Ihre Ziele und Ihre Pläne ein.

Im Durchschnitt setzen Geschäftsleute lediglich 20% Ihrer Zeit für produktive Arbeit ein! Dieses wertvolle Modul hilft Ihnen, Ihre Ziele, Ihr Unternehmen und Ihre Leben zu planen.



Mehr Interessenten gewinnen

Sie entdecken eine Vielzahl an Ideen und Konzepten, wie Sie mehr Interessenten finden - und zwar mit kostenlosen oder günstigen Maßnahmen.

Sie lernen:

Die 9 Marketing-Instrumente kennen und erlernen, wie man sie richtig einsetzt. Wir zeigen Ihnen, wie Sie alle Instrumente auch ohne hohe Kosten einsetzen und dennoch viele Rückantworten generieren.

Ausserdem zeigen wir Ihnen, wie Sie die Qualität der Interessenten steigern können und so auch im Hinblick auf die Anzahl Kaufabschlüsse und den Aufwand für den Kaufabschluss die attraktivsten Interessenten generieren.

Wir führen Sie in die Geheimnisse der kostengünstigen Generierung von Interessenten ein: von effizienter Werbung über Joint Ventures, Internet und vieles mehr.



Generieren auch Sie für Ihr Unternehmen Schlangen von Leuten, die Ihr Produkt kaufen wollen.

Der Kaufabschluss - mehr zahlende Kunden

In diesem Modul entdecken Sie starke Methoden, um Ihre Umwandlungsrate massiv zu steigern. Sie werden aus Ihren Interessenten mehr zahlende Kunden erzielen und somit tiefer Vertriebskosten haben und Ihre Ziele dennoch erreichen.

Wir zeigen Ihnen unzählige Methoden, wie Sie noch unschlüssige Kunden im Kauf bekräftigen und zu loyalen Kunden werden.

Sie lernen:

- ▶ Die Abschlussquote am Telefon zu steigern.
- ▶ Unwiderstehliche Angebote zu unterbreiten.
- ▶ Hocheffiziente Verkaufsmethoden anzuwenden.
- ▶ Ihre Mitarbeitende so zu begeistern, dass der Funke zu Ihren Kunden springt.
- ▶ Und vieles mehr.



Der Kaufabschluss - mehr zahlende Kunden

Und hier der Beweis - 300% Steigerung der Verkaufsabschlüsse:

Eine unserer Erfolgsgeschichten basiert auf dem Einsatz von sogenannten „qualifizierenden Fragebogen“. Mit diesem Telefonscript konnten preisfokussierte Käufer von vornherein ausselektiert werden und die Aufmerksamkeit jenen zukommen lassen, die das Angebot zu schätzen wussten.

Dabei wurden ganz simple aber relevante Fragen gestellt.

Und hier die Resultate:

Vorher: 10 Anrufe pro Tag erbrachten 2 Kaufabschlüsse

Nachher: 10 Anrufe brachten 8 Kaufabschlüsse pro Tag zu einem höheren Preis.

Grund: Unser Kunde implementierte unser Verkaufsabschluss-System.



Lassen Sie Ihre Kunden wieder und wieder kaufen.

In diesem Modul lernen Sie, wie Sie mit Ihren bestehenden Kunden mehr und mehr Geschäfte abschliessen können und wie Ihre Kunden wieder und wieder bei Ihnen einkaufen.

„Es ist 8x einfacher, einem bestehenden Kunden etwas zu verkaufen, als einen neuen Kunden zu überzeugen, bei Ihnen zu kaufen.“

Was unternehmen Sie heute, um das Potenzial Ihrer Kundenkontakte zu maximieren?

Sie lernen in diesem Modul, wie Sie eine Kundenbasis schaffen und pflegen, die immer und immer wieder zurückkommt und Ihnen gegenüber loyal ist.



Verkäufe an bestehende Kunden kosten 8mal weniger als neue Kunden zu gewinnen.

Wert des Kaufabschlusses steigern

Eine sehr wertvolle und nützliche Erkenntnis:

Am Verkaufspunkt werden einer von drei Kunden ein zusätzliches Angebot nutzen, wenn es richtig präsentiert wird.

Ein Unternehmen, welches diese Methode extensiv einsetzt ist McDonalds. Es sind einfach Sätze, wie

„Darf’s auch noch Pommes sein?“

Diese Frage alleine bringen McDonalds Milliarden von Zusatzgeschäft ein! Und die Kosten? Ausser den Kosten für die zusätzlichen Pommes - Nichts!

Sie werden lernen, wie dies auch in Ihrem Unternehmen funktioniert und wie Sie Ihre Mitarbeitenden dazu bringen, diese Fragen zu stellen.

Wir führen Sie in die Geheimnisse des sogenannten „Cross-Selling“, „Bundling“ und „Up-sellings“ ein. Sie lernen, Ihr Produkt so darzustellen, dass es nach viel mehr aussieht und dadurch viel attraktiver wird.



Steigern Sie Ihre Bruttomarge!

Damit Sie Ihr Unternehmen nachhaltig entwickeln können, ist es wichtig, dass Sie einen maximalen Gewinn erzielen.

Die Bruttomarge ist die Differenz zwischen dem Umsatz und den direkten Kosten, die für diesen Verkauf eingesetzt wurden. Unter direkten Kosten werden nicht nur die Warenkosten eingesetzt, sondern auch die Kosten, um diesen Verkaufsabschluss zu generieren.

Idealerweise machen Sie bei jedem Abschluss einen Gewinn.

Sie lernen in diesem Modul:

- ▶ Der Einfluss von Rabatten auf Ihre Bruttomarge und Ihren Gewinn.
- ▶ Der richtige Preis für den maximalen Gewinn
- ▶ Wie Sie durch Differenzierung Ihres Angebotes einen höheren Preis verlangen können.
- ▶ Sowie Wege, wie Sie Ihre Kosten senken können.



Steigern Sie Ihre Bruttomarge!

Der Beweis: \$30'000 pro Tag Umsatz!

Peter und Sonia waren am Ende, als sie den Unternehmerlehrgang starten. Dann haben Sie dieses Inserat in einem TV-Magazin geschaltet und überzeugten sich von der Kraft der Direktwerbung

Unternehmerlehrgang

Heute: Sonia wurde Unternehmerin des Jahres 2004. Peter und Sonia haben heute ein Unternehmen mit einem Wert von 25 Mio. gemäss Business Review Weekly.

fairy in Baz Luhrmann's *Moulin Rouge*.

\$25 MILLION
SONIA AMOROSO 32
PETER NICHOLAS 36
COMPLEMENTARY MEDICINE

30 **SYDNEY.** In six years, Sonia Amoroso and Peter Nicholas's Cat Media has developed into a highly successful marketing operation. Amoroso and Nicholas met while studying communications at the University of Technology, Sydney in the early 1990s,

Miracle Grass Seed mixture

Guarantees you a Lush Green Lawn - in just 11 days!

"CanadaGreen"™

For Just \$39.95 this hybrid grass seed will transform 1000 square feet (100 square meters) of ordinary grass into a thick, lush "golf-course" green lawn.

That's only \$19.95 for 50 square meters!!

All you have to do is scatter this miracle seed...water...and wait. In just 11 days you won't believe your eyes!

Before: Grass is brown and tired, with bare spots and weeds.

After: In just 11 days - a lush green lawn that will amaze your neighbours!

Just Scatter!

AS SEEN ON TV

**Quickly
Carpets 1000 square
feet (100 square meters)
Just \$39.95**

**OR LESS! See Coupon for
special savings**

Even Growth in Impossible Spots!
Problem areas that are bare, shady,
weedy or hilly!

**WARNING: CANADA GREEN™ is the original
hybrid grass seed mixture used by millions of homeowners in the
USA. Beware of inferior imitations - for proven optimum results
look for the name CANADA GREEN!**

less than 11 days! You can transform the average Aussie backyard
for under \$30.00 - it would cost thousands to turf your lawn - and
you'd still never get a professional golf-course finish in just 11 days
like you do with Canada Green.

Raymond Charles - Professional Landscaper
Canada Green™ has just been introduced in Australia. It has recently
passed a round of rigorous tests by the Australian government, and is
now available only by mail order. Order now before this seasons seed
supply runs out. Of course, your purchase is guaranteed with an
unconditional money-back guarantee.

YES! I would like to have a lush green lawn in just 11 days. Please send me enough Canada Green, to cover the following area:

☐ 1/4 acre (10,000 sq ft) ☐ 1/2 acre (20,000 sq ft) ☐ 3/4 acre (30,000 sq ft) ☐ 1 acre (40,000 sq ft) ☐ 1 1/2 acres (60,000 sq ft) ☐ 2 acres (80,000 sq ft) ☐ 3 acres (120,000 sq ft) ☐ 4 acres (160,000 sq ft) ☐ 5 acres (200,000 sq ft) ☐ 6 acres (240,000 sq ft) ☐ 7 acres (280,000 sq ft) ☐ 8 acres (320,000 sq ft) ☐ 9 acres (360,000 sq ft) ☐ 10 acres (400,000 sq ft) ☐ 11 acres (440,000 sq ft) ☐ 12 acres (480,000 sq ft) ☐ 13 acres (520,000 sq ft) ☐ 14 acres (560,000 sq ft) ☐ 15 acres (600,000 sq ft) ☐ 16 acres (640,000 sq ft) ☐ 17 acres (680,000 sq ft) ☐ 18 acres (720,000 sq ft) ☐ 19 acres (760,000 sq ft) ☐ 20 acres (800,000 sq ft) ☐ 21 acres (840,000 sq ft) ☐ 22 acres (880,000 sq ft) ☐ 23 acres (920,000 sq ft) ☐ 24 acres (960,000 sq ft) ☐ 25 acres (1,000,000 sq ft) ☐ 26 acres (1,040,000 sq ft) ☐ 27 acres (1,080,000 sq ft) ☐ 28 acres (1,120,000 sq ft) ☐ 29 acres (1,160,000 sq ft) ☐ 30 acres (1,200,000 sq ft) ☐ 31 acres (1,240,000 sq ft) ☐ 32 acres (1,280,000 sq ft) ☐ 33 acres (1,320,000 sq ft) ☐ 34 acres (1,360,000 sq ft) ☐ 35 acres (1,400,000 sq ft) ☐ 36 acres (1,440,000 sq ft) ☐ 37 acres (1,480,000 sq ft) ☐ 38 acres (1,520,000 sq ft) ☐ 39 acres (1,560,000 sq ft) ☐ 40 acres (1,600,000 sq ft) ☐ 41 acres (1,640,000 sq ft) ☐ 42 acres (1,680,000 sq ft) ☐ 43 acres (1,720,000 sq ft) ☐ 44 acres (1,760,000 sq ft) ☐ 45 acres (1,800,000 sq ft) ☐ 46 acres (1,840,000 sq ft) ☐ 47 acres (1,880,000 sq ft) ☐ 48 acres (1,920,000 sq ft) ☐ 49 acres (1,960,000 sq ft) ☐ 50 acres (2,000,000 sq ft) ☐ 51 acres (2,040,000 sq ft) ☐ 52 acres (2,080,000 sq ft) ☐ 53 acres (2,120,000 sq ft) ☐ 54 acres (2,160,000 sq ft) ☐ 55 acres (2,200,000 sq ft) ☐ 56 acres (2,240,000 sq ft) ☐ 57 acres (2,280,000 sq ft) ☐ 58 acres (2,320,000 sq ft) ☐ 59 acres (2,360,000 sq ft) ☐ 60 acres (2,400,000 sq ft) ☐ 61 acres (2,440,000 sq ft) ☐ 62 acres (2,480,000 sq ft) ☐ 63 acres (2,520,000 sq ft) ☐ 64 acres (2,560,000 sq ft) ☐ 65 acres (2,600,000 sq ft) ☐ 66 acres (2,640,000 sq ft) ☐ 67 acres (2,680,000 sq ft) ☐ 68 acres (2,720,000 sq ft) ☐ 69 acres (2,760,000 sq ft) ☐ 70 acres (2,800,000 sq ft) ☐ 71 acres (2,840,000 sq ft) ☐ 72 acres (2,880,000 sq ft) ☐ 73 acres (2,920,000 sq ft) ☐ 74 acres (2,960,000 sq ft) ☐ 75 acres (3,000,000 sq ft) ☐ 76 acres (3,040,000 sq ft) ☐ 77 acres (3,080,000 sq ft) ☐ 78 acres (3,120,000 sq ft) ☐ 79 acres (3,160,000 sq ft) ☐ 80 acres (3,200,000 sq ft) ☐ 81 acres (3,240,000 sq ft) ☐ 82 acres (3,280,000 sq ft) ☐ 83 acres (3,320,000 sq ft) ☐ 84 acres (3,360,000 sq ft) ☐ 85 acres (3,400,000 sq ft) ☐ 86 acres (3,440,000 sq ft) ☐ 87 acres (3,480,000 sq ft) ☐ 88 acres (3,520,000 sq ft) ☐ 89 acres (3,560,000 sq ft) ☐ 90 acres (3,600,000 sq ft) ☐ 91 acres (3,640,000 sq ft) ☐ 92 acres (3,680,000 sq ft) ☐ 93 acres (3,720,000 sq ft) ☐ 94 acres (3,760,000 sq ft) ☐ 95 acres (3,800,000 sq ft) ☐ 96 acres (3,840,000 sq ft) ☐ 97 acres (3,880,000 sq ft) ☐ 98 acres (3,920,000 sq ft) ☐ 99 acres (3,960,000 sq ft) ☐ 100 acres (4,000,000 sq ft) ☐ 101 acres (4,040,000 sq ft) ☐ 102 acres (4,080,000 sq ft) ☐ 103 acres (4,120,000 sq ft) ☐ 104 acres (4,160,000 sq ft) ☐ 105 acres (4,200,000 sq ft) ☐ 106 acres (4,240,000 sq ft) ☐ 107 acres (4,280,000 sq ft) ☐ 108 acres (4,320,000 sq ft) ☐ 109 acres (4,360,000 sq ft) ☐ 110 acres (4,400,000 sq ft) ☐ 111 acres (4,440,000 sq ft) ☐ 112 acres (4,480,000 sq ft) ☐ 113 acres (4,520,000 sq ft) ☐ 114 acres (4,560,000 sq ft) ☐ 115 acres (4,600,000 sq ft) ☐ 116 acres (4,640,000 sq ft) ☐ 117 acres (4,680,000 sq ft) ☐ 118 acres (4,720,000 sq ft) ☐ 119 acres (4,760,000 sq ft) ☐ 120 acres (4,800,000 sq ft) ☐ 121 acres (4,840,000 sq ft) ☐ 122 acres (4,880,000 sq ft) ☐ 123 acres (4,920,000 sq ft) ☐ 124 acres (4,960,000 sq ft) ☐ 125 acres (5,000,000 sq ft) ☐ 126 acres (5,040,000 sq ft) ☐ 127 acres (5,080,000 sq ft) ☐ 128 acres (5,120,000 sq ft) ☐ 129 acres (5,160,000 sq ft) ☐ 130 acres (5,200,000 sq ft) ☐ 131 acres (5,240,000 sq ft) ☐ 132 acres (5,280,000 sq ft) ☐ 133 acres (5,320,000 sq ft) ☐ 134 acres (5,360,000 sq ft) ☐ 135 acres (5,400,000 sq ft) ☐ 136 acres (5,440,000 sq ft) ☐ 137 acres (5,480,000 sq ft) ☐ 138 acres (5,520,000 sq ft) ☐ 139 acres (5,560,000 sq ft) ☐ 140 acres (5,600,000 sq ft) ☐ 141 acres (5,640,000 sq ft) ☐ 142 acres (5,680,000 sq ft) ☐ 143 acres (5,720,000 sq ft) ☐ 144 acres (5,760,000 sq ft) ☐ 145 acres (5,800,000 sq ft) ☐ 146 acres (5,840,000 sq ft) ☐ 147 acres (5,880,000 sq ft) ☐ 148 acres (5,920,000 sq ft) ☐ 149 acres (5,960,000 sq ft) ☐

Lassen Sie sich von Ihren Kunden empfehlen

Damit Sie mit möglichst geringem Aufwand verkaufen können, muss Ihr potenzieller Kunde Ihnen trauen. Der Aufbau von Vertrauen kostet viel Geld.

Wenn aber Ihr Kunde, seinem Freund erzählt, wie gut Sie sind, dann ist das kostenlos und erst noch viel überzeugender.

In diesem Modul lernen Sie, wie Sie Ihre Kunden dazu bringen, Sie immer und immer wieder weiter zu empfehlen.

Sie lernen, wie Sie Ihre Kunden dazu bringen, auf sympathische Art Ihr Unternehmen weiter zu empfehlen und wie Sie sie immer wieder darin bestärken es zu tun.



Bestärken Sie die Kundentreue

Ihre bestehenden Kunden sind Ihre größte Wertanlage. Wahrscheinlich haben Sie viel Geld und Aufwand in die Akquise gesteckt.

Jetzt ist der Moment gekommen, diese Investition abzusichern und den größtmöglichen Gewinn daraus abzuschöpfen. Sie tun dies, indem Sie aus Ihren Kunden „lebenslängliche“ Fans machen.

Wir zeigen Ihnen unzählige günstige, bewährte und getestete Methoden, wie Sie Ihre Kunden zu loyalen und treuen Wiederkäufern machen.

Damit stellen Sie sicher, dass kein Konkurrent den Fuss in die Tür Ihres Kunden setzt!



Bestärken Sie die Kundentreue

Ein beeindruckendes Rechenbeispiel:

1. Wie lange sind Sie mit Ihrem Unternehmen schon tätig: **4 Jahre**
2. Wie viele Kunden haben Sie? **1.200**
3. Wie hoch ist Ihre Marketingbudget? **5.000 p.a.**
4. Wie hoch sind Ihre Fixkosten? **195.000 p.a.**

Sehen wir uns also an,
wie viel Sie schon in Ihre Kunden investiert haben:

$$5.000 (3.) + 195.000 (4.) \times 4 (1.) = 800.000$$

Investition

Das entspricht €666 pro Kunde!
Behandeln Sie Ihre Kunden entsprechend?

Unternehmerlehrgang: In 13 Modulen zu unternehmerischem Erfolg.



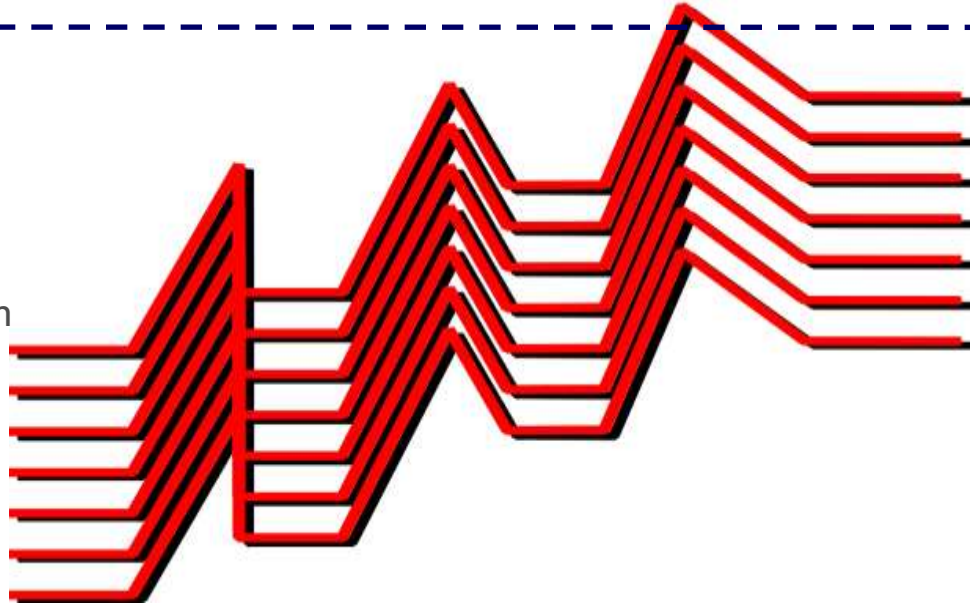
1. Ihre einzigartige Erfolgsposition finden.
2. Ihre Erfolge planen.
3. Das Unternehmen systematisieren.
4. Der Weg zu den besten Mitarbeitern.
5. Der Aufbau einer starken Marke.
6. Zeitmanagement für Unternehmer.

7. Der Weg zu mehr Kunden.
8. Die Abschlussquote steigern.
9. Mehr Zusatzverkäufe generieren.
10. Die Gewinnmarge signifikant steigern.
11. Die Wiederverkaufsrate steigern.
12. Empfehlung durch Kunden erzielen.
13. Die Kundenloyalität steigern.

Lernen in 13 Trainings

Exzellenz

- ✓ Strategie und Planung
- ✓ Zeitmanagement
- ✓ Marketing Wissen
- ✓ Unternehmenswachstum
- ✓ Vertriebswissen
- ✓ Akquise und Kundenloyalität
- ✓ Markenaufbau



Der Unternehmerlehrgang funktioniert, weil er in kontinuierlicher Prozess zu Ihrem Erfolg ist. Investieren Sie 2 Stunden pro Woche und Sie werden die Erfolge sehen.

Wiederholung und Coaching sind der Schlüssel zu neuen Fähigkeiten. Wir unterstützen Sie dabei.

Vorteile des Lehrgangs

Zusatznutzen für Sie

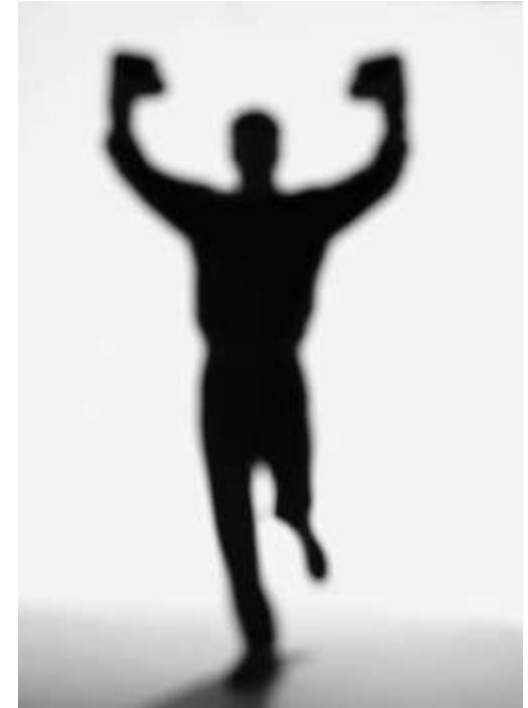
1. Die interne Kommunikation wird durch diesen Prozess gestärkt.
2. Als Unternehmer werden Sie vorausschauend und denken strategischer. Sie lernen, Prioritäten zu setzen und sich auf die wichtigen, zielführenden Dinge zu konzentrieren.
3. Die besten Ideen in Ihrem Unternehmen sind nicht mehr „nur“ in Ihrem Kopf, sondern werden von allen Mitarbeitenden mitgetragen.
4. Das Unternehmen zieht an einem Strick. Zusammengehörigkeitsgefühl und das Selbstvertrauen Ihres Teams steigt. Und Ihre Leute sind für die kommenden Herausforderungen bereit.

Vorteile des Lehrgangs

Zusammenfassung

1. Werden Sie strategischer - wenigstens während 2 Stunden pro Woche
2. Seien Sie der Zeit immer einen Schritt voraus. Konzentrieren Sie sich auf die strategischen Marketingaktivitäten mit den besten Ergebnissen.
3. Ihre Mitarbeitenden sind Ihre besten „Marketing-Instrumente“. Unterstützen Sie sie mit Informationen, Marketing-Werkzeugen und Möglichkeiten, sich ständig zu verbessern.
4. Wiederholung ist die Mutter des Lernens. Welche Pläne Sie auch immer haben mögen, hören Sie nicht auf, diese zu üben, bevor Sie darin Experte sind. So erzielen Sie eine perfekte Marketing- und Verkaufsmentalität.

Vorteile des Lehrgangs



Ihre nächsten Schritte

Jetzt ist es an Ihnen, Ihre Zukunft und die Entwicklung Ihres Unternehmens zu bestimmen. Sie entscheiden über Ihren Erfolg, Ihr Lebensstil und Ihr Vermögen.

Sie haben 3 Möglichkeiten

1. Sie tun nichts - Wenn Sie weiterhin das tun, was Sie schon tun, werden Sie das erhalten, was Sie schon haben.
2. Sie machen es alleine - Sie investieren viel Zeit, Ihr eigenes Geschäft ohne fremde Hilfe zu entwickeln und machen alle Fehler, welche andere bereits vor Ihnen gemacht haben.
3. Sie nutzen unser interaktives und bewährtes Unternehmertraining und erlernen alles, was es benötigt, um unternehmerischen Erfolg herbei zu führen.



Mit unserem Lehrgang erzielen Sie vorhersehbare, messbare und quantifizierbare Resultate - bei jeder Maßnahme.

Ein Lehrgang, das neuen Schwung in Ihr Unternehmen bringt und den Erfolg steuert! Beginnen Sie heute!

Anmeldung und Information:



Olaf Hartke
Schillerstraße 63b D-33609 Bielefeld

Fon: 0049 (0)521 5601178
Fax: 0049 (0)521 5601179

www.erfolgsschritte.de
olaf.hartke@erfolgsschritte.de