

Mehr Gewinn mit weniger Hektik

von Horst D. Deckert

Die 5x5 Kunden-Profit-Strategie®

Mehr Gewinn mit weniger Hektik

Inhalt

Was bleibt unterm Strich?	3
8 Fragen an engagierte Inhaber und Geschäftsführer	3
Die Herausforderung an Sie lautet	3
Mit wem machen Sie Ihr Geschäft?	4
3 entscheidende Fragen	4
Wissen Sie, wie?	4
Was ist für Sie zur Zeit das Wichtigste?	5
Was möchten Sie schnellstens erreichen?	5
Was sind Ihre kurzfristigen Probleme, Wünsche und Ziele? ..	5
Wollen oder müssen Sie Neukunden gewinnen?	6
Warum scheitern 90 von 100 Unternehmen?	6
Wie können Sie von der 5x5 Kunden-Profit-Strategie profitieren?	6
Was ist „Kunden-Profit“?	7
Problem: Der Preis ist eng mit dem Produkt verknüpft	7
Lösung: Das neue Produkt	8
Was ist nun der „Kunden-Profit“ genau?	8
Hier 3 etwas ausgefallene Beispiele?	8
1. Ein Pharmaunternehmen	8
2. Ein Maschinenbauer	9
3. Ein kleiner Handwerksbetrieb	9
Die Höhe des „Kunden-Profits“ ist Ihr Alleinstellungs- merkmal	10
Hier einige Beispiele, was „Kunden-Profit“ ist	10
Die 3 wichtigsten Fragen, die ich Ihnen stellen muss	10
Die Erfolgsformel	10
Sie brauchen dazu nur 3 Dinge	11
Die 5x5 Kunden-Profit-Strategie (Übersicht)	13
So übertragen Sie diese Erfolgsformel auf Ihr Unternehmen..	14
1. Das realistische Ziel Ihres Unternehmens	14
2. Das Erfolgsentscheidende Ziel	15
3. Das tägliche Ziel	16
4. Das Ideal-Ziel	17
5. Das Zukunfts-Ziel	18
Kontakt	20

Die 5x5 Kunden-Profit-Strategie®

Mehr Gewinn mit weniger Hektik

Liebe Unternehmerkollegin,
lieber Unternehmerkollege,

wenn Sie dieses eBook gelesen und alle Fragen beantwortet haben, dann wissen Sie, **wo Ihr Unternehmen steht**. Und Sie wissen, **wie Sie innerhalb von Tagen Ihre Situation entscheidend verbessern können**.
Beispielsweise, wie Sie **mehr Gewinn mit weniger Hektik** erzielen.

Fangen Sie an beim Gewinn. **Was bleibt unterm Strich?**
Der Gewinn ist das messbare Ergebnis Ihrer Strategie, Ihres Marketing, Ihrer taktischen Vorgehensweise, **WEM Sie WAS und WIE anbieten**.

Wenn Sie weniger Gewinn pro Auftrag bzw. pro Kunde erzielen als die Konkurrenz, dann befinden Sie sich entweder im **Preiskrieg** oder Sie **verschenken Geld**. Beides bedroht langfristig die Existenz.

8 Fragen an engagierte Inhaber und Geschäftsführer:

1. Wie viele Angebote müssen Sie schreiben, um einen Auftrag zu erhalten? ... Angebote
2. Wie viel Zeit brauchen Sie ein Angebot zu schreiben? Std.
3. Wie viel Geld verlieren Sie pro Jahr mit dem Schreiben von Angeboten, die nicht zu Aufträgen führen? Euro
4. Haben Sie ein wirksames Mittel gegen Preiskrieg? Ja Nein
5. Können Sie verhindern, dass sich Kunden von Ihnen ein Angebot machen lassen und dann zur Konkurrenz gehen, um den Preis zu drücken? Ja Nein
6. Können Sie den Kostenanstieg immer durch höhere Preise an die Kunden weitergeben? Ja Nein
7. Unterscheiden sich Ihre Leistungen auffallend von denen Ihrer Konkurrenten? Ja Nein
8. Beahlt der Kunde für Ihre Beratungs- und Serviceleistungen Ja Nein

Ein Unternehmer ist vergleichbar mit einem Sprinter.
Ein Sprinter kann noch so schnell sein. Wenn er in die falsche Richtung läuft, kann er nicht gewinnen.

Die Herausforderung an Sie lautet:

Warum sollen die Kunden ausgerechnet zu Ihnen kommen?

Was unterscheidet Sie von der Konkurrenz?

Wie gewinnen und halten Sie Kunden?

Können Sie diese Fragen beantworten? Wenn Sie länger als 3 Sekunden überlegen müssen, dann läuft „der Sprinter“ in die falsche Richtung...

Die 5x5 Kunden-Profit-Strategie®

Mehr Gewinn mit weniger Hektik

Mit wem machen Sie Ihr Geschäft?

Sie können nicht Alles an Jeden verkaufen. Überlegen Sie gut, welche Kunden Sie haben wollen. Werben Sie nicht um Jedermann.

Richtig Geld verdienen können Sie auf Dauer nur, wenn Sie mehr „profitable Kunden“ finden, **mit Ihren „Ideal“-Kunden**. Und wenn Sie z.B. weitere „Ideal“-Kunden der Konkurrenz abnehmen. Machen Sie es Ihren „Ideal“-Kunden leicht, zu Ihnen zu wechseln.

Dazu müssen Sie **nicht billiger sein**, sondern aus Sicht des Kunden einen höheren „Kunden-Profit“ liefern als die Konkurrenz. Denn eines ist bewiesen: **Richtige „Ideal“-Kunden feilschen nicht!** Deshalb:

Wer seine „Ideal“-Kunden der Konkurrenz überlässt, hat verloren.

Entscheidend für Ihren Erfolg ist Ihre Positionierung und Präsenz im Kopf des Kunden. Denn **im Kopf des Kunden entscheidet sich Ihre Zukunft**. Deshalb sind für die Zukunft Ihres Geschäfts

3 entscheidende Fragen:

Will ich ab sofort

- + die „Ideal“-Kunden meines Unternehmens der Konkurrenz überlassen oder will ich sie für mich gewinnen?**
- + mehr Aufträge zu „gesunden Preisen“ hereinnehmen?**
- + höhere Erträge pro Kunde erzielen?**

Ja, ich kenne Ihre Antwort nicht und kann nur erahnen, dass Sie sich diese Chance nicht entgehen lassen. Denn wenn Sie es nicht tun, dann macht das Geschäft mit Ihren „Ideal“-Kunden ein anderer.

Wissen Sie, wie man die Anziehungskraft auf „Ideal“-Kunden erhöht?

Wie und womit man „Ideal“-Kunden gewinnt?

Wie man potentiellen „Ideal“-Kunden beweist, der bessere Partner zu sein?

Wie man trotz voller Lager beim Kunden verkauft?

Wie man den Preiskrieg beendet und automatisch höhere Preise erhält?

Wie man sofort erfolgreicher verkauft?

Wie man höhere Erträge pro Auftrag und Kunde erzielt?

Die erfolgreichsten Unternehmer benutzen Erfolgswerkzeuge, die ihren Konkurrenten nicht zugänglich sind. Welche Auswirkungen hätte es für Ihr Geschäft, wenn Sie die **Vorgehensweise der erfolgreichsten Unternehmer kennen würden?**

Die 5x5 Kunden-Profit-Strategie®

Mehr Gewinn mit weniger Hektik

Vermutlich würden Sie **Ihren Erfolg und Ihre Erträge deutlich steigern**. Im Gegensatz zu Konkurrenten, die nie vom Preiskampf wegzukommen scheinen. Das Einzige, was Sie brauchen, um ebenso erfolgreich zu sein: **Sie müssen genau das tun, was diese Unternehmer getan haben!**

Die 5x5 Kunden-Profit-Strategie mit einfacher, funktionierender Vorgehensweise bringt Unternehmern seit Jahren höhere Erträge!

Ihre zukünftigen Gewinne schlummern bereits heute in Ihrem Unternehmen. Was hindert Sie daran, schneller zu sein als die Konkurrenz? Sie werden überrascht sein, was noch in Ihnen und Ihrem Unternehmen steckt.

Das sofort umsetzbare Erfolgskonzept bringt oft schon in den ersten Wochen mehr als von einander getrennte Einzelmaßnahmen nach Jahren: **Mehr „Ideal“-Kunden, höhere Erträge, mehr Gewinn mit weniger Hektik.**

Was ist für Sie zur Zeit das Wichtigste?

Was möchten Sie schnellstens erreichen?

Was sind Ihre kurzfristigen Probleme, Wünsche und Ziele?

Wollen Sie **Gewinn-Rückgänge stoppen**?

Erbringen Sie **zu viele unbezahlte Beratungs- und Serviceleistungen**?

Sind Ihre **Erträge zu niedrig**, weil Sie sich im **Preiskrieg** befinden?

Brauchen Sie **mehr Aufträge zu gesunden Preisen**?

Wollen Sie **keine vergleichbaren Angebote mehr abgeben** und auch **bei Ausschreibungen nicht mehr mitmachen**, weil Ihr Angebot nur dazu benutzt wird, den Preis zu drücken – und der Billigste (ist meistens ein anderer Anbieter) bekommt dann den Auftrag?

Bringt Ihre **Website Interessenten und Verkäufe**? Wie können Sie einen **Nachfrage-Sog über Ihre Website erzeugen**, damit endlich **die Kunden automatisch kommen**?

Müssen Sie Ihre **Produkte verbessern** (oft genügen schon kleinste Änderungen) um **wieder konkurrenzfähiger zu werden**?

Haben Sie **kein Geld für die Entwicklung neuer Produkte**?

Brauchen Sie eine **Reaktivierungs-Strategie**, um wieder **wettbewerbsfähig zu werden**?

Wollen Sie **schneller bekannt werden** und die **Kunden wie ein Magnet anziehen**? Sie brauchen dafür einen oder mehrere merkfähige, am besten **"merk-würdige" Namen**, die es noch nicht gibt, die sich im Idealfall wie ein Lauffeuer automatisch verbreiten, z.B. ...

...einen emotionalen **Markennamen**,
...einen **Produktnamen oder Modellnamen**,
...einen oder mehrere **Domain-Namen**,
...einen **Slogan**,
...einen **Unternehmensnamen**, z.B. für ein Joint-Venture, Projekt, usw.

Die 5x5 Kunden-Profit-Strategie®

Mehr Gewinn mit weniger Hektik

Wollen oder müssen Sie Neukunden gewinnen?

Brauchen Sie eine **neue Geschäftsidee**? Dann finden wir eine Geschäftsmöglichkeit, die Ihre Konkurrenz nicht wahrnehmen kann.

Haben Sie eine **Idee**, die Sie in ein **marktfähiges Produkt** oder in eine **marktfähige Dienstleistung** umsetzen wollen?

Wollen Sie die **Anlaufzeit(en) verkürzen** und **schneller in die Gewinnzone kommen**?

Wollen Sie ein **neues Produkt, rechtzeitig vor der Konkurrenz, auf den Markt bringen**? Dann lautet die entscheidende Frage: Wollen Sie, dass Ihr neues Produkt zu den 90% Flops oder zu den 10% „Hits“ gehört, die die Einführungsphase überleben? Wenn Sie sich keine Flops leisten können, dann katapultieren Sie mit der „5x5 Kunden-Profit-Strategie“ Ihr Produkt an die Spitze!

Wollen Sie ein **„2. Bein“ oder ein neues Projekt starten**? Dann haben Sie die Wahl: Wollen Sie zu den ca. 90% gehören, deren Geschäft es nach 5 Jahren nicht mehr gibt? Oder zu den 10%, die es in den ersten 5 Jahren geschafft haben?

Ich bin sicher, Sie wollen zu den Unternehmern gehören, die ihr Geschäft nach vorne katapultieren, oder? **Bringen Sie mit der „5x5 Kunden-Profit-Strategie“ Ihr Unternehmen an die Spitze!**

Warum scheitern 90 von 100 Unternehmen?

Weil sie

1. **zu wenig „Ideal“-Kunden** haben. Deshalb verdienen sie
2. **zu wenig Geld.**
3. unterliegen Unternehmer oft dem Trugschluss, sie müssten noch **mehr im Unternehmen arbeiten, statt an ihrem Unternehmen**, was dazu führt, dass sie dann
4. überhaupt **keine Zeit mehr zum Geldverdienen** und
5. **keine Zeit mehr für die Familie und für sich selbst** haben.

Wie können Sie von der 5x5 Kunden-Profit-Strategie profitieren?

Kennen Sie den Unterschied zwischen einem **„Wir-auch-Unternehmen“** und einem **„Nur-wir-Unternehmen“**?

Das **„Wir-auch-Unternehmen“** hat alles, was die Konkurrenz auch hat - und die Konkurrenz hat alles, was das **„Wir-auch-Unternehmen“** auch hat - oft leider etwas billiger.

Das **„Nur-wir-Unternehmen“** bietet immer den **„einzigartigen Kunden-Profit“** als **Erster** an. Und deshalb bietet es immer einen **höheren „Kunden-Profit“** als die Konkurrenz.

Wollen Sie ein konkurrenzloses **„Nur-wir-Unternehmen“** werden?

Dann kommen wir zur wichtigsten Frage aus Kundensicht:

Die 5x5 Kunden-Profit-Strategie®

Mehr Gewinn mit weniger Hektik

Was ist "Kunden-Profit"?

Bisher steht das Produkt oder Ihre Leistung im "Mittelpunkt". **Der Preis ist oft zu eng mit dem Produkt verknüpft.**

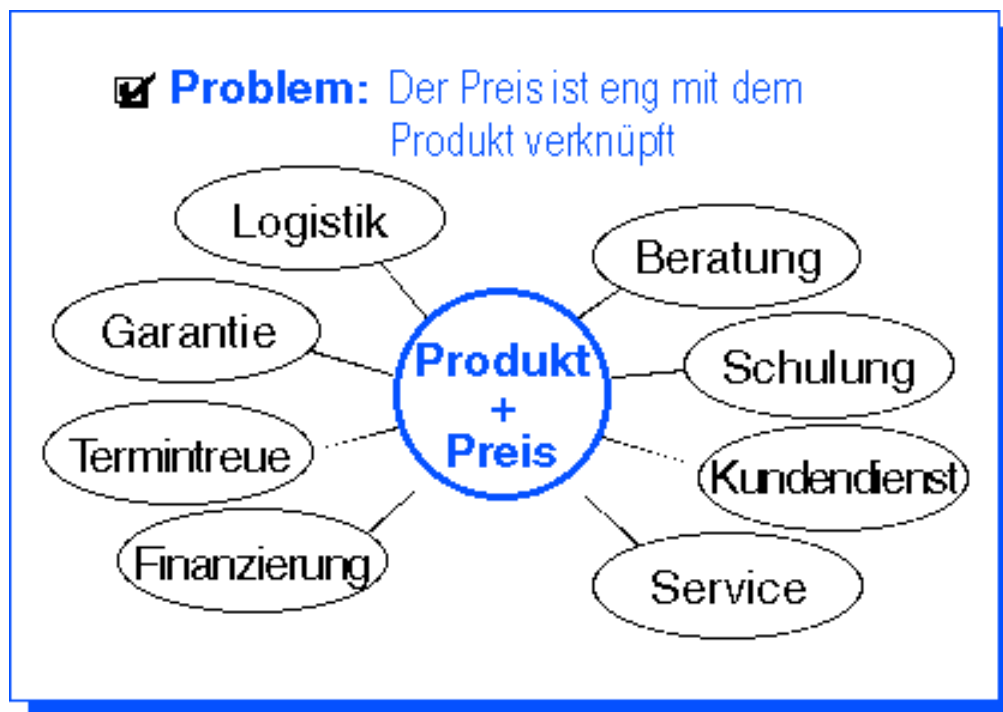
Zur Rechtfertigung des Preises und zur kurzfristigen Unterscheidung von Angeboten der Konkurrenz verschenken Sie nach dem bekannten „Nutzen-biete-Prinzip“ zusätzliche Leistungen wie z.B. Beratung, Service, Kundendienst, Finanzierung, Termintreue, Garantie usw. Und zwar fast immer als kostenlose Zugabe zu dem eigentlichen Produkt oder Ihrer Leistung, um Ihr Angebot interessant(er) zu machen.

So verleihen Sie Ihrem Angebot zwar kurzfristig einen zusätzlichen Wert, **verringern jedoch gleichzeitig Ihre Gewinnspanne.**

Was passiert, wenn Ihre Konkurrenten unter Druck geraten? Sie ziehen nach. **Bis keiner mehr richtig verdient.**

Alle verlieren in diesem Preiskrieg ihre Gewinnspannen - nicht wenige ihre Existenz!

Vergleichen Sie selbst:



Wer den Preiskrieg gewinnt - und seine "Ideal- Kunden der Konkurrenz überlässt - hat verloren!

Nutzen Sie die Macht Ihrer Kunden:

Ersetzen Sie das bisherige Produkt durch den „Kunden-Profit“- und Sie sind auf einmal konkurrenzlos!

Produkt und Preis sind dann ebenso ein Beitrag zum "Profit" des Kunden, wie all die Sonderleistungen, die Sie bisher mehr oder weniger verschenken. **Wenn es Ihnen gelingt ...**

Die 5x5 Kunden-Profit-Strategie®

Mehr Gewinn mit weniger Hektik

Wenn es Ihnen gelingt, die enge Verknüpfung zwischen Produkt und Preis zu lösen, dann richtet sich der Preis nicht mehr nach dem Konkurrenz-Preis, sondern nach dem gesamten "Kunden-Profit", den der Kunde durch Ihr gesamtes Angebot einschließlich des Produkts erzielen kann.



Was ist nun der „Kunden-Profit“ genau?

Der „Kunden-Profit“ ist der messbare oder spürbare "Profit", den der Kunde durch die Annahme Ihres Angebotes erzielt, z. B. die Zunahme materieller und ideeller Werte, wie z. B. finanzieller Gewinn (Geld-Wert), Mehr-Wert, Erlebnis-Wert bzw. deren wirkungsvollste Kombination aus Kundensicht.

Die Höhe des "Kunden-Profits" ergibt sich aus der Differenz zwischen Gesamt-Wert und der Investition, die der Kunde tätigt.

Hier 3 etwas ausgefallene Beispiele. Sie sehen, dass wir mit der 5x5 Kunden-Profit-Strategie immer eine Erfolgssteigerung erzielen:

1. **Ein Pharmaunternehmen** hat eine Abteilung, die Reagenzgläser vertreibt. Es gibt verschiedene Anbieter von Reagenzgläsern, aber keinerlei Unterschiede in der Qualität. Nur im Preis. Wir haben hier **absolut gleiche Ware, aber unterschiedliche Verkaufspreise**.

Unser Kunde war **der teuerste Anbieter auf dem Markt**. Trotzdem fanden wir die Lösung, wie er trotz Höchstpreise seinen Marktanteil vergrößern konnte. Wir haben eine **Komplett-Lösung** entwickelt, ich nenne sie hier einfach „Rund ums Reagenzglas“, aus der Sicht des Entscheiders. Aus der Sicht des Entscheiders deshalb, weil ja der Patient keinerlei Einfluss darauf hat, von welchem Hersteller das

Die 5x5 Kunden-Profit-Strategie®

Mehr Gewinn mit weniger Hektik

Reagenzglas eingekauft wird. Und weil dem Kaufentscheider der Preis im Hinblick auf seinen Profit aus der Komplett-Lösung egal ist. Ich darf nur soviel verraten, dass das Pharmaunternehmen über ein – sagen wir „Patienten-Gewinnungs-System“ – verfügt, von dem nur seine Kunden profitieren. Was sind dagegen ein paar Cent mehr pro Reagenzglas, wenn man die Patienten ins Haus "geschaufelt" bekommt?

Müsste hier nicht der billigste Anbieter das Geschäft machen? Aber genau das Gegenteil ist der Fall. Sie kennen genügend Beispiele, z.B. Adidas, Apple, Kosmetika, Mercedes, Nike, Porsche, Puma, usw.

Den meisten vermeintlich teuren Anbietern geht es meistens wirtschaftlich wesentlich besser als den Billiganbietern.

2. **Ein Maschinenbauer** ist mit einer bestimmten Maschine Marktführer in Deutschland und hat einen Weltmarktanteil von 20%. Er verlangt für seine Maschine 75.000 Euro. Sein asiatischer Konkurrent verlangt für die vermeintlich gleiche Maschine nur 25.000 US Dollar. Unser Kunde ist **mit Abstand der teuerste Anbieter**. Die Lösung des Problems war nur mit der 5x5 Kunden-Profit-Strategie möglich. Das Ergebnis:

Wenn der asiatische Hersteller seine Maschine verschenken würde, wäre sie immer noch teurer als die unseres Kunden. Seit wir den „Ideal“-Kunden beweisen, wie hoch ihr „Kunden-Profit“ ist, indem wir es ihnen **selbst ausrechnen lassen**, kann sich unser Kunde vor Aufträgen nicht mehr retten. **Die Auftragsbücher sind voll.**

Inzwischen ist die **Komplett-Lösung** so ausgereift, dass selbst die **Finanzierung kein Problem** mehr darstellt, egal welche Bonität der Käufer hat. Denn die Maschine finanziert sich automatisch.

Der Weltmarktanteil lässt sich mit dem neu quantifizierbaren „Kunden-Profit“ in kürzester Zeit mühelos verdoppeln.

3. **Ein kleiner Handwerksbetrieb** hat einen langjährigen Kundenstamm und braucht dringend Service-Mechaniker. Das bisherige Problem war, dass gute Mechaniker sich nach einer gewissen Zeit selbstständig machten und Kunden mitnahmen. Der Handwerker hatte Angst, denn die Fluktuationskosten sind sehr hoch. Vor allem, wenn dann noch der Verlust von Kunden zu beklagen ist.

Als wir dieses **Problem** – für unseren Kunden sehr überraschend – **innerhalb einer Stunde gelöst** hatten, konnten wir uns mit seinen „Ideal“-Kunden beschäftigen.

Unvorstellbar, wie viele Unternehmer auf einer „Goldmine“ sitzen, aber nicht wissen, wie sie damit Geld machen. Wir entwickelten innerhalb einer Woche **eine für seine „Ideal“-Kunden „zwingende Komplett-Lösung“**, auf die der Kunde nicht mehr verzichten kann.

Interessiert es Sie, wie alles kam – und was unser Kunde innerhalb kürzester Zeit erreicht hat?

Einzelheiten im persönlichen Gespräch. Falls Sie Konkurrent sind, könnten von einer Zusammenarbeit mit unserem Kunden profitieren.

Die Höhe des "Kunden-Profits"...

Die 5x5 Kunden-Profit-Strategie®

Mehr Gewinn mit weniger Hektik

Die Höhe des „Kunden-Profits“ ist Ihr Alleinstellungsmerkmal!

- + Das einzig **messbare** oder **spürbare Alleinstellungsmerkmal!**
- + Die einzige **nicht austauschbare Komponente**, die aus Kundensicht den Unterschied zur Konkurrenz ausmacht!
- + **Die Wirkung bzw. das Ergebnis, das Sie vermarkten können!**

Hier einige Beispiele, was „Kunden-Profit“ ist:

Geld, Gewinn, Sparen, Wohlstand, Zeitgewinn, usw.

Aber das ist nicht alles. Aus „Kundensicht“ ist „Profit“ nicht immer nur Geld, „Profit“ ist auch **Anerkennung, Bewunderung, Entspannung, Erlebnis, Freude, Genuss, Gesundheit, Image, Ruhe, Sicherheit, Sieg, Spaß, Stolz, Vergnügen, Zufriedenheit, usw.**

Die 3 wichtigsten Fragen, die ich Ihnen stellen muss:

1. **Wie verhelfen Sie Ihrem Kunden zu mehr Profit?**
2. **Wie vermitteln Sie Ihrem Kunden mehr Profit?**
3. **Wie geben Sie Ihren Kunden Sicherheit und Vertrauen?**

Steigen Sie um! Von Kundenorientierung und Nutzenbieten auf „Kunden-Profit“!

Wer den höchsten „Kunden-Profit“ aller Anbieter liefern kann, erzielt bessere Preise, höhere Erträge und erhält den Auftrag ohne Preiskampf.

Deshalb bringt es wesentlich mehr, **wenn Sie sich Ihren „Ideal“-Kunden mehr widmen als den vielen „Nicht-Idealkunden“.**

Eine Zielgruppe anzuvisieren genügt heute nicht mehr. **Sie müssen die Nutzer und Entscheider kennen.** Und die Beeinflusser der Entscheider, die Ihnen zwar keinen Auftrag geben, aber verhindern können, dass Sie den Auftrag erhalten. Die Zielgruppe erteilt keinen Auftrag.

Nur wenn Sie Ihre „Ideal“-Kunden kennen, können Sie auch Ihre Zielpersonen bestimmen, Ihre Austauschbarkeit gegen Konkurrenten überwinden, Ihre Alleinstellungsmerkmale auf sie abstimmen.

Die Erfolgsformel:

$$\begin{aligned} & \text{Mehr Idealkunden} \\ & \times \text{höhere Erträge pro Kunde} \\ & = \text{Mehr Gewinn mit weniger Hektik} \end{aligned}$$

Wollen Sie diese Erfolgsformel auf Ihr Unternehmen übertragen?

Die 5x5 Kunden-Profit-Strategie®

Mehr Gewinn mit weniger Hektik

Sie brauchen dazu nur 3 Dinge:

1. die „5x5 Kunden-Profit-Strategie“

2. die risikolose Umsetzung!

Einer der erfolgreichsten deutschen Unternehmer, der je gelebt hat, Kurt A. Körber (1909-1992), sagte:

„Meine ganze Unternehmerphilosophie lässt sich letztlich in einem Satz zusammenfassen:

DAS RICHTIGE ALS ERSTER ZUM RICHTIGEN ZEITPUNKT TUN.

Was das Richtige ist, darüber entscheidet letztlich der Käufer.

Ich halte unabdingbar an dem Grundsatz fest, **keine Schulden zu**

machen, also keine Kredite aufzunehmen, um neue Produkte zu

entwickeln, deren Absatzchancen in einer ungewissen Zukunft liegen.

Ich habe stets nach dem Prinzip gehandelt: **Sicherheit geht vor**

Rendite. Diese Devise habe ich mit den Worten in Marmor schlagen

lassen: „**Damit wir souverän und unabhängig bleiben, werden wir**

keine Expansion mit fremden Kapital betreiben.“

3. die Beratung, Begleitung und Betreuung durch erfahrene Praktiker,

die seit Jahrzehnten nichts anderes tun, als Inhabern und

Geschäftsführern zu höheren Erträgen zu verhelfen.

Falls Sie noch zögern, warten kostet Geld. Ungenutzte und vertane Wettbewerbsvorteile, die Sie jetzt schon gewinnbringend nutzen könnten, sind unwiederbringlich entgangene Gewinne und verlorene Marktanteile.

Wissen Sie was Ihre Konkurrenz morgen vorhat? Nichts kann die Situation eines Unternehmers so verschlechtern, wie das beste Konzept in der Hand des fähigsten Konkurrenten.

Ich helfe Ihnen gerne, Ihre Stärken sofort besser zu vermarkten und in höhere Erträge pro Kunde umzusetzen.

Rufen Sie mich am besten gleich an und sagen Sie mir, was ich für Sie tun kann: Deutschland: **089-51871969** - Spanien: **0034-606551781** - Skype: **strategiedoktor**

Falls Sie mich nicht gleich erreichen, sprechen Sie bitte auf Band. Ich rufe Sie so schnell wie möglich zurück.

Oder senden Sie mir eine Mail: 5x5@strategie.com

Viel Erfolg wünscht Ihnen



Horst D. Deckert

Inhaber- und Geschäftsführerberater seit 1971

P.S. Sie entscheiden schon heute, ob Sie morgen zu den Gewinnern oder Verlierern gehören!

Entscheiden Sie sich für mehr Gewinn mit weniger Hektik.

Mit der Fax-Antwort auf der nächsten Seite...

Die 5x5 Kunden-Profit-Strategie®

Mehr Gewinn mit weniger Hektik

Fax-Bestellung: 001-801-9987129

Unternehmernetzwerk Corp. • C/. Llorenç Vicens 1 - 2B • E-07002 Palma de Mallorca
Tel. Deutschland: 089-51871969 – Spanien: 0034-606551781 – Skype: strategiedoktor
Geschäftsführer: Horst D. Deckert

Ja, ich will mit der 5x5 Kunden-Profit-Strategie sofort:

Mehr „Ideal-Kunden“ ohne teure Werbung!

Mehr Aufträge ohne Preiskrieg!

Höhere Erträge pro Kunde = Mehr Gewinn

Einfache Sofortumsetzung

Aus meinen eigenen Antworten auf die gezielten Fragen entsteht meine individuelle 5x5 Kunden-Profit-Strategie, die ich sofort Schritt für Schritt umsetzen kann. Wenn ich Fragen habe, kann ich den 5x5 Erfinder Horst D. Deckert jederzeit anrufen.

- Ich bestelle die **5x5 Kunden-Profit-Strategie / eBook** 197,00 €
- Ich möchte meine Strategie ständig am PC optimieren und bestelle die **5x5 Kunden-Profit-Strategie / MS Word** 387,00 €
- Ich möchte Sie für die sofortige Umsetzung in mein Team holen.**
Rufen Sie mich bitte unverbindlich an, damit wir darüber reden.

Senden Sie mir bitte eine Rechnung an folgende Anschrift:

Name:

Firma:

Branche: Mitarbeiter:

Strasse:

PLZ / Ort:

USt-ID-Nr.: (wenn vorhanden)

E-Mail:

Telefon: Fax:

Mit der Lieferung erhalte ich eine ordnungsgemäße Rechnung der ausliefernden Firma. Die gelieferte Ware bleibt bis zur restlosen Bezahlung Eigentum des Verkäufers (Eigentumsvorbehalt gemäß § 455 BGB). Es gilt das Recht der Bundesrepublik Deutschland.

Datum:

Unterschrift (01/10)

Die 5x5 Kunden-Profit-Strategie®

Mehr Gewinn mit weniger Hektik

<p>1.1 Profil Stärken</p> 	<p>1.2 Know-how Wissen</p> 	<p>1.3 Leistungsfähigkeit Einzigartigkeit</p> 	<p>1.4 Austauschbarkeit Überwinden</p> 	<p>1.5 Möglichkeiten: Idealkunden</p> 
<p>2.1 Alleinstellung: Profitkunden</p> 	<p>2.2 Ziele der Profitkunden</p> 	<p>2.3 Bisherige Lösungen</p> 	<p>2.4 Bedarf, Probleme, Wünsche</p> 	<p>2.5 "Kunden- Profit-Lücke"</p> 
<p>3.1 Mehr Effizienz, weniger Aufwand</p> 	<p>3.2 Innovationen</p> 	<p>3.3 Komplett- Lösung</p> 	<p>3.4 Konkurrenzlose Angebote</p> 	<p>3.5 Kunden-Profit aus Kundensicht</p> 
<p>4.1 Mehr Idealkunden gewinnen</p> 	<p>4.2 Verkaufstexte Verkaufsgespräche</p> 	<p>4.3 Auftritt, Medien Profit-Präsentation</p> 	<p>4.4 Kommunikation mit Kunden-Profit</p> 	<p>4.5 "Kunden-Profit" verkaufen + liefern</p> 
<p>5.1 Das realistische Ziel</p> 	<p>5.2 Das Erfolgs entscheidende Ziel</p> 	<p>5.3 Das tägliche Ziel</p> 	<p>5.4 Ideal-Ziel: Nr. 1 für Kunden-Profit</p> 	<p>5.5 Das Zukunfts- Ziel</p> 

80% der außergewöhnlichen Erfolge als Unternehmer beruhen auf einer einzigen Erfolgsformel.

99% aller Menschen kennen diese Erfolgsformel nicht:

$$\begin{aligned}
 & \text{Mehr Idealkunden} \\
 \times & \text{ höhere Erträge pro Kunde} \\
 = & \text{ Mehr Gewinn}
 \end{aligned}$$

Mehr Gewinn mit weniger Hektik. Ist das ein Thema für Sie?

So übertragen Sie diese Erfolgsformel ...

Die 5x5 Kunden-Profit-Strategie®

Mehr Gewinn mit weniger Hektik

So übertragen Sie diese Erfolgsformel auf Ihr Unternehmen:

1. Das realistische Ziel Ihres Unternehmens

Partner Nr. 1 aus Sicht Ihrer "Ideal"-Kunden werden!

Die entscheidende Frage lautet: Wer sind Ihre "Ideal"-Kunden?

Spezialisierung auf die „Ideal“-Kunden des Unternehmens.

Wie Sie einzigartig werden, die Austauschbarkeit überwinden und die Alleinstellung bei Ihren "Ideal"-Kunden sichern! Standortbestimmung, Stärken- und Schlüsselposition.

Schwächen akzeptieren und Stärken ausbauen.



Was können Sie am besten?

Existenzanalyse und persönliches Profil:
So nutzen Sie konsequent Ihre Fähigkeiten und Fertigkeiten, Stärken, Spezialkenntnisse, Ideen, etc.

Welches Know-how können Sie nutzen?

Umfeldanalyse: So nutzen Sie konsequent verfügbares Know how Ihrer Mitarbeiter, Lieferanten, usw. sowie Wissen, Können und die Ressourcen anderer

Ihre potentielle Leistungsfähigkeit

Können, Wirkung im Vergleich zu Konkurrenten: So werden Sie einzigartig !

Ihre Chancen und Möglichkeiten

Kompetenz(en), Wettbewerbsvorteile, Chancen: Was können Sie, was andere nicht können? So überwinden Sie die Austauschbarkeit!

Wer sind Ihre "Ideal"-Kunden?

Realistische, ertragsstarke Möglichkeiten, rentable "Ideal"-Kunden: Wer braucht das, wer hat Bedarf an dem, was Sie können? So sichern Sie sich

Ihre Notizen und Fragen:

Rufen Sie mich an in Deutschland: **089-51871969** - Spanien: **0034-606551781** - Skype: **strategiedoktor** Ich rufe zurück!

Oder senden Sie eine Mail: **5x5@strategie.com**

Sie erreichen in 3 Monaten mehr als sonst nach Jahren!

Die 5x5 Kunden-Profit-Strategie®

Mehr Gewinn mit weniger Hektik

2. Das Erfolgsentscheidende Ziel:

Problemlöser Nr. 1 aus Sicht Ihrer "Ideal"-Kunden werden!

Die entscheidende Frage lautet: Was ist die "Kunden-Profit-Lücke" Ihres "Ideal"-Kunden?

Konzentration der Kräfte auf die "Profit-Lücken" der „Ideal“-Kunden!

Im Kopf Ihres „Ideal“-Kunden entscheidet sich Ihre Zukunft!

Wie Sie "Kunden-Profit-Lücken" aus Kundensicht finden? Und wie Sie "Sofort-Kunden-Profit" liefern!



Welche "Ideal"-Kunden passen zu Ihnen?

Die Menschen und ihr Umfeld. So identifizieren Sie die profitablen "Ideal"-Kunden, die am besten zu Ihnen passen!

Welche Ziele haben Ihre "Ideal"-Kunden?

Ansprüche und Zielsetzungen der "Ideal"-Kunden - aus Ihrer Sicht bzw. aus der Sicht des Unternehmens!

Was haben Ihre "Ideal"-Kunden bisher erreicht?

Kunden-Situation: In welchem Umfang haben die Kunden ihre Ziele erreicht? Bisherige Lösungen und "Spielregeln".

Bedarflücken Ihrer "Ideal"-Kunden aus deren Sicht

Analyse der Bedarflücken: Bedürfnisse, Probleme, Wünsche, Lücken aus Sicht Ihrer „Ideal“-Kunden!

Die "Kunden-Profit-Lücke" Ihrer "Ideal"-Kunden

Die Markteroberung erfolgt vom Kopf, vom Bewusstsein des Kunden aus! Es geht um seine Erwartungen und Vorstellungen! Im Kopf Ihres Kunden entscheidet sich Ihre Zukunft!

Ihre Notizen und Fragen:

Rufen Sie mich an in Deutschland: **089-51871969** - Spanien: **0034-606551781** - Skype: **strategiedoktor** Ich rufe zurück!

Oder senden Sie eine Mail: 5x5@strategie.com

Sie erreichen in 3 Monaten mehr als sonst nach Jahren!

Die 5x5 Kunden-Profit-Strategie®

Mehr Gewinn mit weniger Hektik

3. Das tägliche Ziel:

Nr. 1 für Innovationen aus Sicht Ihrer "Ideal"-Kunden werden!

Die entscheidende Frage lautet: Was ist der „Kunden-Profit“ Ihres "Ideal"-Kunden?

Dauerhaft maßgeschneiderte "Kunden-Profit-Komplettlösungen" gemeinsam mit dem „Ideal“-Kunden entwickeln und produzieren bzw. produzieren lassen.

Attraktivität, Anziehungskraft steigern, Anlaufzeiten verkürzen und den einzigartigen, nicht austauschbaren „Kunden-Profit“ als Erster anbieten!



Ihre neue Spitzenleistung

Ihre neue persönliche Zielsetzung: Stärken ausbauen! Delegieren an andere, was diese besser können. Mehr Effizienz bei geringerem Aufwand.

Nicht mehr vergleichbare Innovationen

So binden Sie Ihre Kunden: Kundenbindung durch Kooperation mit dem Kunden und Innovationsentwicklung nach Maß!

Nicht mehr vergleichbare "Kunden-Profit-Lösungen"

Individuell maßgeschneiderte Produkte und Dienstleistungen. Innovative Komplett-Problemlösung, die nicht mehr vergleichbar ist!

Spielregeln neu definieren: Nicht mehr vergleichbare Angebote

Was bieten Sie Ihren Kunden, was andere nicht können? So definieren Sie die "Spielregeln" neu!

Einzigartiger "Kunden-Profit" aus Kundensicht

Das einzige, was für den Kunden zählt, ist sein persönlicher Profit! So "produzieren" Sie individuellen "Kunden-Profit" nach Maß!

Ihre Notizen und Fragen:

Rufen Sie mich an in Deutschland: **089-51871969** - Spanien: **0034-606551781** - Skype: **strategiedoktor** Ich rufe zurück!

Oder senden Sie eine Mail: 5x5@strategie.com

Sie erreichen in 3 Monaten mehr als sonst nach Jahren!

Die 5x5 Kunden-Profit-Strategie®

Mehr Gewinn mit weniger Hektik

4. Das Ideal-Ziel

Nr. 1 für den „Kunden-Profit“ aus Sicht Ihrer "Ideal"-Kunden werden!

Die entscheidende Frage lautet: Wie verkaufen und liefern Sie „Kunden-Profit“ an Ihre "Ideal"-Kunden?

„Kunden-Profit“ nach Maß verkaufen und liefern:

Die Höhe des "Kunden-Profits" ist das einzig messbare Profilierungsmerkmal - oft der einzige, nicht austauschbare Unterschied zur Konkurrenz!

Mehr Aufträge, bessere Preise und höhere Erträge pro Kunde und Auftrag!



Auftrags-Beschaffung mit System

Wirksame Interaktion, ehrliche Identität, Auftritt, Image: So gewinnen Sie immer mehr "Ideal-Kunden"!

Botschaften aus Kundensicht

Botschaften und Verkaufsgespräche in schriftlicher + mündlicher Form: An den Profit des Kunden denken!

Auftritt, Medien, Präsentation aus Kundensicht

Spezieller Auftritt, spezielle Medien, spezielle Profit-Präsentation aus Kundensicht!

Kommunikation aus Kundensicht

Direkte, persönliche Kommunikation: So beweisen Sie der "Kunden-Profit", z. B. Geld-, Mehr-, Erlebnis-Wert, Geld sparen, usw.

Mehr Aufträge, bessere Preise, höhere Erträge

Mehr "Ideal"-Kunden, Wettbewerb ohne Preiskampf: So verkaufen und liefern Sie "Kunden-Profit"!

Ihre Notizen und Fragen:

Rufen Sie mich an in Deutschland: **089-51871969** - Spanien: **0034-606551781** - Skype: **strategiedoktor** Ich rufe zurück!

Oder senden Sie eine Mail: 5x5@strategie.com

Sie erreichen in 3 Monaten mehr als sonst nach Jahren!

Die 5x5 Kunden-Profit-Strategie®

Mehr Gewinn mit weniger Hektik

5. Das Zukunfts-Ziel:

Mehr Erfolg, weniger Preiskrieg, mehr "Profit" für alle Beteiligten: für Kunden, für Mitarbeiter, für den Unternehmer, für Lieferanten, usw. als Folge der nahezu konkurrenzlosen Alleinstellung im einzig rentablen Segment der „Ideal“-Kunden des Unternehmens.

Sie, oder wir gemeinsam, beginnen immer wieder mit der Überprüfung Ihres realistischen Ziels in 5.1 und verbessern sich mit den 5x5 Schritten 1.1 bis 1.5, usw.

Sie werden bei jedem neuen Durchgang auf neue Chancen und Geschäftsmöglichkeiten treffen, mit denen Sie Ihren Vorsprung im Wettbewerb absichern und vergrößern!



Partner Nr. 1 aus Sicht Ihrer "Ideal-Kunden"!

Mit der Strategie Ihrer Stärken und Möglichkeiten überwinden Sie die Austauschbarkeit!

Problemlöser Nr.1 aus Sicht Ihrer "Ideal-Kunden"!

Wettbewerbsfähigkeit und Wettbewerbs-Vorsprung aufbauen, erhalten, nutzen, ausbauen durch Orientierung am Ideal"-Kunden!

Innovationsführerschaft aus Sicht Ihrer "Ideal-Kunden"!

Dienen par excellence: Konzentration auf die Bedürfnisse von "Ideal-Kunden" und Umwelt.

Nr. 1 für "Kunden-Profit"!

Die Höhe des "Kunden-Profits" ist das einzig messbare Profilierungsmerkmal - oft der einzige nicht austauschbare Unterschied zur Konkurrenz!

Mehr Erfolg, mehr "Profit" für ALLE

durch konkurrenzlose Alleinstellung bei Ihren "Ideal"-Kunden. Nur "Ideal"-Kunden garantieren intelligentes Wachstum und sichere Arbeitsplätze!

Ihre Notizen und Fragen:

Rufen Sie mich an in Deutschland: **089-51871969** - Spanien: **0034-606551781** - Skype: **strategiedoktor** Ich rufe zurück!

Oder senden Sie eine Mail: 5x5@strategie.com

Sie erreichen in 3 Monaten mehr als sonst nach Jahren!

Die 5x5 Kunden-Profit-Strategie®

Mehr Gewinn mit weniger Hektik



Horst D. Deckert
Erfinder und Urheber der
5x5 Kunden-Profit-Strategie®

80% der außergewöhnlichen Erfolge als Unternehmer beruhen auf einer einzigen Erfolgsformel.

99% aller Menschen kennen diese Erfolgsformel nicht:

Mehr Idealkunden
x höhere Erträge pro Kunde
= Mehr Gewinn

Gerne helfe ich Ihnen, Ihre Stärken künftig besser zu vermarkten und in höhere Erträge pro Kunde umzuwandeln.

Rufen Sie mich an in Deutschland: **089-51871969** - Spanien: **0034-606551781** - Skype: **strategiedoktor** Ich rufe zurück!
Oder senden Sie eine Mail: 5x5@strategie.com

Sie erreichen in 3 Monaten mehr als sonst nach Jahren!

© 1990-2009 Urheberrechtlich geschützt. Alle Rechte vorbehalten.
Idee, Entwicklung, Beratung: Horst D. Deckert
<http://www.strategie.com>

Die 5x5 Kunden-Profit-Strategie®

Mehr Gewinn mit weniger Hektik

Fax-Bestellung: 001-801-9987129

Unternehmernetzwerk Corp. • C/. Llorenç Vicens 1 - 2B • E-07002 Palma de Mallorca
Tel. Deutschland: 089-51871969 – Spanien: 0034-606551781 – Skype: strategiedoktor
Geschäftsführer: Horst D. Deckert

Ja, ich will mit der 5x5 Kunden-Profit-Strategie sofort:

Mehr „Ideal-Kunden“ ohne teure Werbung!
Mehr Aufträge ohne Preiskrieg!
Höhere Erträge pro Kunde = Mehr Gewinn

Einfache Sofortumsetzung

Aus meinen eigenen Antworten auf die gezielten Fragen entsteht meine individuelle 5x5 Kunden-Profit-Strategie, die ich sofort Schritt für Schritt umsetzen kann. Wenn ich Fragen habe, kann ich den 5x5 Erfinder Horst D. Deckert jederzeit anrufen.

- Ich bestelle die **5x5 Kunden-Profit-Strategie / eBook** 197,00 €
- Ich möchte meine Strategie ständig am PC optimieren und bestelle die **5x5 Kunden-Profit-Strategie / MS Word** 387,00 €
- Ich möchte Sie für die sofortige Umsetzung in mein Team holen.**
Rufen Sie mich bitte unverbindlich an, damit wir darüber reden.

Senden Sie mir bitte eine Rechnung an folgende Anschrift:

Name:

Firma:

Branche: Mitarbeiter:

Strasse:

PLZ / Ort:

USt-ID-Nr.: (wenn vorhanden)

E-Mail:

Telefon: Fax:

Mit der Lieferung erhalte ich eine ordnungsgemäße Rechnung der ausliefernden Firma. Die gelieferte Ware bleibt bis zur restlosen Bezahlung Eigentum des Verkäufers (Eigentumsvorbehalt gemäß § 455 BGB). Es gilt das Recht der Bundesrepublik Deutschland.

Datum:

Unterschrift (01/10)