

3 FEHLER

die Business-Coaches machen
und die ihnen Tausende kosten



PUMPKIN PLAN
YOUR  BIZ

PUMPKIN PLAN YOUR BIZ

Wenn du wie die meisten Coaches für kleine Unternehmen bist,

- bist du leidenschaftlich daran interessiert, anderen zu helfen, Erfolg zu haben.
- glaubst du, dass es kein Kampf sein muss, ein erfolgreiches Unternehmen zu führen.
- möchtest du einen großen Einfluss auf die Geschäftswelt und das Leben deiner Kunden haben.

Aber es gibt ein Geheimnis, über das Business Coaches nicht gerne sprechen:

Viele haben Schwierigkeiten herauszufinden, wie sie ihr eigenes Unternehmen skalieren und ausbauen können.

Sie suchen nach einer Möglichkeit, ihre finanziellen Ziele zu erreichen, ohne wahnsinnig lange zu arbeiten und völlig auszubrennen.

Sie sind es leid, das Rad mit jedem Kunden neu zu erfinden.

Im Folgenden findest du eine Liste von **3 Dingen**, die du **heute beenden** kannst, um mehr **Einkommen und eine größere Wirkung zu erzielen, ohne härter und länger zu arbeiten.**

"Die Pumpkin Plan-Tools zur Hand zu haben, hat einen großen Einfluss auf mein Geschäft. Dieses Programm gibt mir den Fokus, die Klarheit und das Vertrauen, um meinen Kunden ein hohes Maß an Service zu bieten und ihnen den Return on Investment zu bieten, den sie suchen."

Stacey Sequin, Oh My ROI

[Bewirb dich hier, um zertifizierter Pumpkin Plan Strategie zu werden.](#)

PUMPKIN PLAN
YOUR  BIZ

Fehler #1: Du bist Generalist

Ein Generalist bedient viele verschiedene Arten von Kunden mit einer Vielzahl von Dienstleistungen. Du könntest versucht sein, diesen Ansatz zu wählen, denn:

Du möchtest keine Unternehmen ausschließen, denen du möglicherweise helfen könntest. Du möchtest so viele Kunden wie möglich anziehen.

Du arbeitest sehr gerne mit einer Vielzahl von Kunden zusammen und lernst im Laufe der Zeit neue Unternehmen und Branchen kennen.

Leider kostet dich dieser Ansatz Gewinne, Kunden und Auswirkungen.

Die Lösung besteht darin, eine bestimmte Marktnische auszuwählen und sich auf diese zu konzentrieren. Werde zum Spezialisten.

Es mag kontraintuitiv erscheinen, aber wenn du deinen Markt und dein Angebot eingrenzt, wirst du deine Gewinne erheblich steigern.

„Ein systematisiertes Programm wie The Pumpkin Plan gibt mir die Möglichkeit, den Wert meiner Dienstleistungen an Kunden und potenzielle Kunden zu kommunizieren. Wenn du nur vage sagst, was du anbietest und welche Ergebnisse du erzielst, neigen die Menschen dazu, zu unterschätzen, was du für sie tun kannst. Wenn sie sicher sein können, dass du einen bewährten Prozess hast, um ihn zu durchlaufen, werden deine Dienstleistungen viel greifbarer.“

Ben Phipps, OneSource Financial Group

So funktioniert's

Die Rendite deiner Marketinginvestition wird exponentiell steigen, wenn du deinen Fokus verengst.

Marketing ist dann am effektivsten, wenn:

- es Vertrautheit und Wiedererkennung schafft.
- du immer wieder vor den Menschen auftrittst , die du anziehen möchtest.
- du eine Botschaft hast , die deiner Zielgruppe wirklich am Herzen liegt.

Auf diese Weise kannst du dich von der Masse abheben und deine idealen Kunden für dein Unternehmen gewinnen.

Wenn du keine klar definierte Nische hast, woher weißt du, wo du mit deinem Marketing musst, damit deine potenziellen Kunden dich oft genug sehen, um etwas zu bewirken?

Du weißt es nicht, was es bedeutet, dass du überall sein musst, wenn du gesehen werden willst!

Um erfolgreich zu sein, müsste dein Marketingbudget riesig sein, und deine Kosten für die Kundenakquise wären ebenfalls enorm.

Auf der anderen Seite: wenn du eine sehr klar definierte Nische hast

- weißt du genau, wo du deine idealen Kunden findest.
- kannst du deine Marketingbotschaft auf die spezifischen Schmerzpunkte deiner idealen Kunden ausrichten.
- steigt deine Conversion-Rate.
- investierst du weniger Zeit und Geld, um mehr Kunden zu gewinnen.
- sinken deine Kosten für die Kundenakquise immer weiter.

Experten verdienen mehr Geld

Wenn du dich auf die Arbeit mit einem bestimmten Markt spezialisierst, hast du die Möglichkeit, immer tiefer in deren Herausforderungen und die Lösungen für diese Herausforderungen einzutauchen. Du wirst zum anerkannten Experten, zum Business-Coach für deinen Nischenmarkt.

Die Menschen werden bessere Preise zahlen, um mit dem Experten zusammenzuarbeiten, der ihren Bedürfnissen entspricht. Eine Prämie zu verlangen ist sicherlich rentabler, als deine Preise senken zu müssen, um mit den anderen Generalisten konkurrieren zu können.



„Ein systematisiertes Programm wie The Pumpkin Plan gibt mir die Möglichkeit, den Wert meiner Dienstleistungen an Kunden und potenzielle Kunden zu kommunizieren. Wenn du nur vage sagst, was du anbietest und welche Ergebnisse du erzielst, neigen die Menschen dazu, zu unterschätzen, was du für sie tun kannst. Wenn sie sicher sein können, dass du einen bewährten Prozess hast, um ihn zu durchlaufen, werden deine Dienstleistungen viel greifbarer.“

Ben Phipps, OneSource Financial Group



Neue Serviceangebote sind mit größerer Wahrscheinlichkeit erfolgreich und rentabler, wenn du eine Nischenstrategie verfolgst.

Wenn du mit deinen spezifischen Wünschen und Bedürfnissen arbeitest, diese beobachtest und kennlernst, wirst du dir der Lücken bewusst und wie du sie füllen kannst. Und du weißt genau, an wen du dich wenden musst und wo du deine neuen Angebotsideen testen kannst.

In seinem Buch "**Der Pumpkin Plan: Die Strategie für Unternehmenswachstum**" zeigt der Bestsellerautor Mike Michalowicz, wie das Verständnis, wer deine besten Kunden sind, und die Spezialisierung auf deren Betreuung dir die Möglichkeit gibt, dein Geschäft exponentiell wachsen zu lassen.

Bei <https://pumpkinplan-strategie.eu/> unterrichten wir unsere zertifizierten Strategen, wie sie ihren Kunden helfen können, ihren Fokus auf Wachstum und Rentabilität zu legen, und wie sie diese Strategie auch auf ihr eigenes Geschäftswachstum anwenden können.

[Bewirb dich hier, um zertifizierter Pumpkin Plan Strategie zu werden.](#)

Fehler #2: Du erfindest das Rad mit jedem Klienten neu

Viele Business-Coaches und -Berater sind stolz darauf, maßgeschneiderte Lösungen für jeden Kunden zu liefern. Schließlich ist jedes Unternehmen etwas Besonderes und verdient deine individuelle Aufmerksamkeit.

Leider ist dieser Ansatz zeitaufwändig, ineffizient und schwer zu verkaufen. Diese Ineffizienz schmälert deine Gewinne und verringert die Anzahl der Kunden, mit denen du zusammenarbeiten kannst. Die Ungewissheit ist oft belastend und führt zu einem Burnout.

Lösung:

Entwickle oder nutze einen bestehenden Business-Coaching-Prozess, der spezifische Lösungen für bestimmte Probleme hervorbringt.

Pumpkin Plan-zertifizierte Strategen erhalten eine Schulung und eine Lizenz zur Verwendung des Pumpkin Plan Action Guide mit ihren kleinen Geschäftskunden.

Der Pumpkin Plan Action Guide, der auf den Strategien im Buch "**Der Pumpkin Plan: Die Strategie für**

Unternehmenswachstum" basiert, ist ein Schritt-für-Schritt-System, das die Hindernisse für das Unternehmenswachstum (das Problem) beseitigt. Es bietet die Werkzeuge, um eine zugrunde liegende Strategie zu entwickeln, die sowohl profitables Wachstum als auch Zeitfreiheit für den Geschäftsinhaber (die Ergebnisse) erzeugt.

Verwendung eines bewährten Systems zur Entwicklung einer effektiven

Geschäftsstrategie:

- Gewinne Zeit und Energie, um dich darauf zu konzentrieren, gleichbleibend hervorragende Ergebnisse für deine Kunden zu erzielen.
- Schafft Werte und ermöglicht es dir, einen hohen Wert für deine Arbeit zu erhalten.
- Bietet eine Reihe von Tools und einen Schritt-für-Schritt-Prozess, der Effizienzsteigerungen schafft, die es dir ermöglichen, mit mehr Kunden profitabler zu arbeiten.
- Ermöglicht es dir, das Rad nicht mehr neu erfinden zu müssen.



Wenn du einen klaren Prozess hast und die Herausforderungen, die du angeht, und die Transformation, die deine Kunden durchlaufen werden, beschreiben kannst, ist es für deine potenziellen Kunden viel einfacher, den Wert deiner Dienstleistungen zu verstehen und JA zur Zusammenarbeit mit dir zu sagen.

[Klick hier, um ein Pumpkin Plan Strategie zu werden!](#)

Erfinde ich das Rad neu?

Maßnahmen, die ich ergreifen kann, um diesen Bereich zu verbessern.

"Dieses Programm versetzt dich von zufälligen Coaching- und Beratungshandlungen in die Lage, einen systematisierten Beratungsservice zu erbringen und sich auf die Maßnahmen zu konzentrieren, die es deinen Kunden ermöglichen, ihr Geschäft schnell auszubauen, wieder auf Kurs zu kommen und sich wieder mit ihrem Geschäft zu beschäftigen."

Christeen Era, Core Growth Strategies,
Green Profit Academy und Autorin von Profit First
für Rasenpflege- und Landschaftsbauunternehmen

Fehler #3:

Du handelst Euros gegen Stunden

Viele Profis rechnen ihren Kunden stundenweise ab. Es scheint ein logischer Weg zu sein, um bezahlt zu werden. Schließlich ist deine Zeit wertvoll und du solltest dafür entschädigt werden.

Wenn du jedoch stundenweise für deine Dienstleistungen abrechnest, schaffst du eine Dynamik, die es dir sehr schwer macht, dein Unternehmen zu skalieren und deine Gewinne zu steigern.

PROBLEM

Wenn du stundenweise abrechnest, geht es beim Verkauf um den Wert deiner Zeit im Vergleich zum Wert für deinen Kunden. Du musst dem Kunden beweisen, dass "du" das wert bist, was du berechnest. Es ist wahrscheinlicher, dass du Gegenwind und Preisdruck bekommst.

LÖSUNG

Wenn du deine Dienstleistungen als Paket anbietest, kannst du deine Dienstleistungen als materielle Investition einrichten, **die eine Rendite für den Kunden bringt.**

Wenn du eine Pauschalgebühr für das Paket berechnest und dich auf die Ergebnisse konzentrierst, geht es bei deiner Preisgestaltung um den Wert, den du deinem Kunden lieferst, und die Ergebnisse, die er erzielen wird, im Vergleich zum Wert deiner Zeit.

PROBLEM

Wenn du stundenweise abrechnest, kann der Kunde deine Sitzungen reduzieren oder eine Pause einlegen, wenn er beschäftigt ist, und das Ergebnis ist, dass du nicht bezahlt wirst.

LÖSUNG

Erstelle Pakete und lasse deinen Kunden im Voraus oder über einen Zahlungsplan bezahlen, um die Wahrscheinlichkeit zu verringern, dass er Sitzungen reduziert und seine Zahlungen pausiert. Dein Cashflow wird vorhersehbarer.

PROBLEM

Wenn du stundenweise abrechnest, ist dein **Einkommen** auf die Anzahl der Stunden **beschränkt**, die du arbeiten und abrechnen kannst.

LÖSUNG

Wenn du über einen zuverlässigen Prozess verfügst, kannst du deine Zeit nutzen, um dein Einkommen zu steigern und großartige Ergebnisse für deine Kunden zu erzielen, ohne härter oder länger arbeiten zu müssen.



Wenn du einen Prozess hast, der durch Ergebnisse und nicht durch die Zeit, die du mit dem Kunden verbringst, definiert wird, ist es einfacher, ein wertorientiertes Paketangebot zu erstellen, das für alle ein Gewinn ist.

Möchtest du ein zertifizierter Pumpkin Plan Strategist werden?

[Bewirb dich hier, um zertifizierter Pumpkin Plan Strategie zu werden.](#)

Tausche ich Dollar gegen Zeit?

Maßnahmen, die ich ergreifen kann, um diesen Bereich zu verbessern.



"Unser Wechsel von Stunden- zu Pauschalpreisen war äußerst positiv. Als wir einen Stundensatz berechneten, erledigten wir oft Arbeiten, die unsere Zeit in Anspruch nahmen, aber wir hatten nicht das Gefühl, dass wir die tatsächlich aufgewendete Zeit in Rechnung stellen konnten.

Das Ergebnis war, dass wir viele Stunden ohne Bezahlung arbeiteten. Wir verdienen jetzt mehr Geld, weil wir von Effizienzsteigerungen profitieren. Die Vorhersehbarkeit einer Pauschalgebühr ist eine Win-Win-Situation, da ich ein vorhersehbares Einkommen erhalte und meine Kunden einen vorhersehbaren Aufwand haben, keine Überraschungen."

Benötigst du Hilfe bei der Beseitigung deiner Wachstumsbarrieren?

Diese Fehler im Business Coaching haben zwar offensichtliche Lösungen, sind aber nicht unbedingt einfach umzusetzen. Und die meisten Trainer können sie nicht über Nacht beheben. Aber wenn sie es tun, wachsen sie!

"Seit ich bei Pumpkin Plan Your Biz bin und das Strategienprogramm durchlaufen habe, war das Geschäft nicht mehr schwierig und das Wachstum wurde einfach. Ich wusste genau, was ich verkaufen musste, ich wusste, wer es wollte, und ich wusste genau, wo ich sie finden konnte. Und mein Einkommen ist jetzt 3,5-mal so hoch wie vor fünf Monaten."

Geraldine Carter, Encore Strategic Consulting

Unsere Kürbisplan-Strategen erhalten die Werkzeuge und die Unterstützung, die sie benötigen, um das große Geld nicht mehr auf dem Tisch liegen zu lassen.

Bewirb dich noch heute!



Wenn du einen bewährten Geschäftswachstumsprozess zur Hand haben möchtest, inklusive:

- ein leicht verständliches Toolkit für das Kundenwachstum
- ein bewährtes Verfahren des Bestsellerautors Mike Michalowicz und
- die Schulung und Unterstützung, die du benötigst, um dich selbst zu entwickeln und das Wachstum deiner Kunden zu fördern ...

Bewirb dich jetzt als zertifizierter Pumpkin Plan Stratege!

"Als Pumpkin Plan Stratege habe ich Zugang zu einem Expertennetzwerk, das es mir ermöglicht, meinen Kunden mehr Fachwissen als nur mein eigenes zur Verfügung zu stellen."

Darren Cioffi,
CBMS Consulting Services