



DEIN NAME, DEIN MARKENZEICHEN: SO FINDEST DU DEN PERFEKTEN NAMEN

Liebe Unternehmerin, die Wahl Deines Firmennamens ist ein entscheidender Schritt auf Deinem Weg zum Erfolg. Bevor Du Dich festlegst, besuche www.zefix.ch und www.ige.ch, um sicherzustellen, dass Dein Wunschname noch verfügbar ist. Sollte er schon vergeben sein, sieh dies als eine wunderbare Gelegenheit, kreativ zu werden. Ein einzigartiger Name ist nicht nur ein Label, sondern erzählt die Geschichte Deines Unternehmens und wird zu Deinem unverwechselbaren Aushängeschild im Markt.

«EIN HÄUFIGER FEHLER IST, EINEN NAMEN ZU WÄHLEN, DER BEREITS VERGEBEN ODER MARKENRECHTLICH GESCHÜTZT IST, WAS RECHTLICHE PROBLEME ZUR FOLGE HABEN WIRD.»

KLUGE INVESTITIONEN: WIE DU DEIN BUDGET WEISE EINSETZT

Dein Budget in der Anfangsphase ist Dein Fundament für die Zukunft. Es mag verführerisch sein, in attraktive Extras wie Firmenstifte zu investieren, aber ich ermutige Dich, Dein Geld klug einzusetzen. Fokussiere Dich auf Investitionen, die Deinem Unternehmen Wachstum und Stabilität bringen – sei es durch die Entwicklung Deiner Website, die Verbesserung Deiner Produkte oder die Ausbildung in Schlüsselkompetenzen. Jeder Cent, den Du in das Wachstum und die Verbesserung Deines Unternehmens steckst, wird sich mehrfach auszahlen.

«EIN GÄNGIGER FEHLER IST ES, GELD FÜR UNNÖTIGE DINGE AUSZUGEBEN, DIE KEINEN DIREKTEN BEITRAG ZUM GESCHÄFTSERFOLG LEISTEN.»

DEIN BUSINESS IN 30 SEKUNDEN: DER PERFEKTE ELEVATOR PITCH

Ein effektiver Elevator Pitch ist Dein Schlüssel zu unerwarteten Geschäftschancen. Es geht darum, die Essenz Deines Unternehmens präzise und begeisternd zu kommunizieren. Starte mit dem, was Du anbietest, erkläre, warum es einzigartig ist, und schliesse mit dem, was Dein Unternehmen besonders macht. Übe Deinen Pitch regelmässig – vor dem Spiegel, mit Freunden oder bei Netzwerkveranstaltungen. Ein guter Pitch wird nicht nur Deine Zuhörer begeistern, sondern auch Dir selbst mehr Klarheit über Dein Geschäftsmodell geben.

«VIELE UNTERNEHMERINNEN MACHEN DEN FEHLER, IHREN 30-SEKUNDEN-PITCH NICHT ZU ÜBEN, WAS ZU VERPASSTEN GELEGENHEITEN FÜHRT.»

VISITENKARTEN, DIE BEEINDRUCKEN: WAS WIRKLICH ZÄHLT



Deine Visitenkarte ist oft der erste physische Kontakt, den jemand mit Deinem Unternehmen hat. Sie sollte nicht nur die grundlegenden Informationen wie Name, Titel und Kontaktmöglichkeiten enthalten, sondern auch einen Einblick in Deine Marke geben. Achte darauf, dass das Design Deiner Karten kohärent mit Deinem Corporate Identity ist. Ein QR-Code, der zur Webseite führt, oder ein kurzer Slogan, der Deine Expertise hervorhebt, hebt Deine Karte von anderen ab.



«EIN VERBREITETER FEHLER IST DAS ÜBERLADEN DER VISITENKARTE MIT ZU VIELEN INFORMATIONEN ODER EIN DESIGN, DAS NICHT PROFESSIONELL WIRKT.»

MARKTFORSCHUNG: DEIN SCHLÜSSEL ZUM ERFOLG

Marktforschung ist nicht einfach ein Schritt im Prozess – sie ist Dein Wegweiser zum Erfolg. Es ist essenziell, Deine Zielgruppe genau zu kennen: Wer sind sie, was brauchen sie, wie sprichst Du sie am besten an? Nutze Umfragen, Interviews und Marktanalysen, um ein tiefes Verständnis Deiner Kunden zu entwickeln. Dies wird Dir helfen, zielgerichtete und wirksame Marketingstrategien zu entwickeln, die Dein Unternehmen voranbringen.

«EIN HÄUFIGER FEHLER IST DIE VERNACHLÄSSIGUNG DER MARKTFORSCHUNG, WAS ZU MARKETINGSTRATEGIEN FÜHRT, DIE NICHT MIT DEN BEDÜRFNISSEN UND WÜNSCHEN DER ZIELGRUPPE ÜBEREINSTIMMEN.»

MARKETING: INVESTIERE IN DEINE SICHTBARKEIT

Eine starke Präsenz im Markt ist unverzichtbar. Deine Investition in Marketing – sei es durch professionelle Fotos, überzeugende Videos oder digitales Marketing – wird die Sichtbarkeit Deines Unternehmens massgeblich erhöhen. Eine konsistente, gut durchdachte Marketingstrategie baut nicht nur Deine Marke auf, sondern zieht auch die richtigen Kunden an und schafft langfristige Beziehungen.



«EIN KLASSISCHER FEHLER IST ES, ZU WENIG IN MARKETING ZU INVESTIEREN, WAS DIE ENTWICKLUNG DEINES UNTERNEHMENS HEMMT.»

NETZWERKEN: DEIN UNSCHÄTZBARER SCHATZ



Netzwerken ist viel mehr als das Sammeln von Visitenkarten. Es geht darum, reale Beziehungen aufzubauen, die auf Vertrauen und gegenseitiger Unterstützung basieren. Jedes Gespräch ist eine Gelegenheit, etwas Neues zu lernen, eine Perspektive zu gewinnen oder eine Tür zu neuen Möglichkeiten zu öffnen. Engagiere Dich in relevanten Netzwerken, sei es online oder in Deiner lokalen Gemeinschaft, und Du wirst feststellen, dass ein starkes Netzwerk der Schlüssel zu geschäftlichen, wie auch privaten Erfolg ist.

«DAS VERNACHLÄSSIGEN DES NETZWERKENS IST EIN HÄUFIGER FEHLER, DER DAS WACHSTUM UND DIE CHANCEN EINES UNTERNEHMENS EINSCHRÄNKEN KANN.»

PREISGESTALTUNG: SETZE DEN WERT DEINER ARBEIT RICHTIG AN

DIE PREISGESTALTUNG IST EINE KUNST UND WISSENSCHAFT. ES GEHT DARUM, DEN WERT DEINER ARBEIT ZU ERKENNEN UND IHN IN EINER WEISE ZU KOMMUNIZIEREN, DIE DEINE KUNDEN VERSTEHEN UND SCHÄTZEN. EINE GRÜNDLICHE WETTBEWERBSANALYSE HILFT DIR, DEINE PREISE WETTBEWERBSFÄHIG, ABER AUCH PROFITABEL ZU GESTALTEN. DENKE DARAN, DASS DEINE PREISE NICHT NUR AHV, IV, EO UND STEUER-KOSTEN DECKEN MÜSSEN, SONDERN AUCH FIXKOSTEN, DEN WERT DEINER EXPERTISE, DEINER ZEIT UND DEINER EINZIGARTIGEN DIENSTLEISTUNG WIDERSPIEGELN.

«EIN OFT GEMACHTER FEHLER IST DIE UNTERBEWERTUNG DER EIGENEN DIENSTLEISTUNGEN, WAS ZU FINANZIELLEN SCHWIERIGKEITEN UND GERINGER WERTSCHÄTZUNG FÜHRT.»

FINANZPLANUNG: DAS FUNDAMENT DEINES ERFOLGS

EINE SOLIDE FINANZPLANUNG IST DAS RÜCKGRAT DEINES UNTERNEHMENS. VERSTEHE ALLE ASPEKTE DEINER FINANZEN – VON STEUERN ÜBER SOZIALVERSICHERUNGSBEITRÄGE BIS HIN ZU DEINEN TÄGLICHEN BETRIEBSKOSTEN. EINE KLARE ÜBERSICHT ÜBER DEINE FINANZEN ERMÖGLICHT ES DIR, STRATEGISCHE ENTSCHEIDUNGEN ZU TREFFEN, DIE DEIN UNTERNEHMEN VORANBRINGEN. DENKE AUCH AN DEINE PERSÖNLICHE FINANZIELLE SICHERHEIT UND PLANE EINEN ANGEMESSENEN LOHN FÜR DICH SELBST.

«EIN VERBREITETER FEHLER IN DER FINANZPLANUNG IST DAS FEHLEN EINER NOTFALLRESERVE ODER DAS NICHTBERÜCKSICHTIGEN ALLER LAUFENDEN KOSTEN, WAS ZU FINANZIELLEN ENGPÄSSEN FÜHRT.»

ZIELSETZUNG: NAVIGIERE DEIN UNTERNEHMEN MIT KLARHEIT



Klare, messbare und erreichbare Ziele sind der Kompass für Dein Unternehmen. Sie helfen Dir, fokussiert zu bleiben und Dich nicht in den vielfältigen Möglichkeiten des Unternehmertums zu verlieren. Setze regelmässig Zeit dafür ein, Deine SMARTen Ziele zu überprüfen und anzupassen. Dies wird sicherstellen, dass Du immer auf Kurs bleibst und Deine Vision mit Bestimmtheit verfolgst. Tönt spannend? Das Business Coach Workbook bringt Dir bei, wie Du richtig SMARTe Ziele planst und deren Erfolg trackst!

«EIN HÄUFIGER FEHLER BEI DER ZIELSETZUNG IST DAS FESTLEGEN VON ZIELEN, DIE ZU VAGE ODER UNREALISTISCH SIND, WAS ZU FRUSTRATION UND MANGELNDER RICHTUNG FÜHRT.»

W O R U M G E H T E S I N D E M
P R O G R A M M ?



DIE 180° WENDE

