

FÜR EINE KARRIERE UND LIFESTYLE DEN DU LIEBST

1

Du kennst deine Stärken?

Deine Stärken sind deine Kernkompetenzen. Konzentriere dich auf diese. Falls du deine Stärken nicht kennst, frage 25 Freunde und Verwandte, ob sie drei Stärken von dir nennen können.

2

Du kennst deine Schwächen?

Es ist wichtig, dass du deine Schwächen kennst. Denn das ist der Bereich, wo du andere Leute ins Boot holen kannst. Bist du bereit Fähigkeiten zu lernen, die du für ein profitables Business brauchst?

3

Kennst du deine höchsten Werte im Leben?

Jeden von uns hat seine eigenen Werte und das ist es was uns antreibt. Es ist wichtig seine höchsten Werte zu kennen, denn wenn du die nicht kennst, wirst du nicht die Energie aufbringen das zu tun was du tun willst oder nur durchschnittlich sein.

4

Kennst du deine wahre Leidenschaft?

Was ist es, das du vom Leben willst und warum willst du es erreichen? Was ist deine Berufung? Werde dir klar darüber.

5

Du hast eine Business Idee?

Gibt es einen Markt für deine Idee? Gibt es schon Menschen, die in deinem Bereich Geld verdienen? Was sind deine Unterscheidungsmerkmale (siehe punkt 7).

6

Du kennst deinen idealen Kunden?

Kennst du die Probleme deines idealen Kunden? Hast du schon einen Kundenavatar erstellt? Wo hält sich dein idealer Kunde auf?

7

Du weißt, wie du dich positionieren willst?

Positionierung ist heutzutage extrem wichtig. Je spezifischer du wirst, desto einfacher ist es, dich in dem Meer von Wettbewerbern abzusetzen und profitabel zu sein.

8

Du kennst dich mit der technischen Seite aus?

Wenn du alles selbst machen möchtest - gut. Doch wenn du keine Ahnung hast, wie man die technische Seite löst - kennst du jemanden der das für dich tun kann? Halte dich nicht mit Dingen auf, die andere viel besser können.

9

Du weißt, wie du dein Wissen in ein Produkt packst?

Du hast eine Idee, doch wie verpackst du diese? Weißt du, wie du aus deinem Wissen ein skalierbares Produkt erstellst und bist du dir klar, welche Produkte du anbieten willst?

10

Du weißt, wie du Kunden über das Internet gewinnst?

Okay, du hast die obigen Punkte erfüllt. Doch woher bekommst du deine Besucher? Wie verwandelst du Interessenten in Käufer?

11

Du weißt welche Preisstrategie du verfolgst?

Weißt du zu welchem Preis dein Produkt oder deine Dienstleistung am besten verkauft? Viele orientieren sich an ihren Mitbewerbern und enden dann in der Jauchegrube des Mittelmaßes. Werde dir darüber klar.