

GRUNDKONZEPT ERFOLGSPLAN 2.0

Workshop: jeweils 90 – 120 min Live Training, Aufgaben und Analyse der Fortschritte + individuelle Tipps

Livetraining als Aufzeichnung

Einarbeitung des Live Trainings in Kurs für alle

Trainings werden durch „neue Kurse“ im Trainingscenter ergänzt. Auch hier individuelle Analyse für Live-Teilnehmer.

Kurskonzept:

Einführung

1. Der Trend lebt! Willkommen in der Welt des „selber“machens
2. 10 gute Gründe für ein eigens DIY-Business
3. Ein erfolgreiches DIY-Business ist kein Zufall, es beruht auf drei Säulen
 - 3.1.1. Säule 1: Der Faktor DU – Dein Grundbaustein für den Erfolg am Markt
 - 3.1.2. Säule 2: Der Faktor ONLINE – Optimale Voraussetzungen für erste Verkaufserfolge
 - 3.1.3. Säule 3: Der Faktor SICHTBAR – profitabel, professionell verkaufen wird zum Tagesgeschäft
4. Ein Programm für echte Durchstarterinnen
 - 4.1.1. Du musst unbedingt loslegen, wenn ...
 - 4.1.2. Du legst das Programm besser zur Seite, wenn...
 - 4.1.3. So ist das Programm aufgebaut
 - 4.1.4. Wichtig: Du musst nicht alles auf einmal angehen
5. Dein persönlicher DIY-Business Starterplan- Ein Leitfaden von Null bis zum erfolgreichen DIY-Business -> Der Erfolgsplan low als kleiner Überblick
6. Wenn nicht jetzt, wann dann? Starte mit den ersten Schritten
 - 6.1.1. Alles was du unbedingt vor der Gründung beachten musst
 - 6.1.2. Die Gründung, der Start in dein eigenes DIY-Business
 - 6.1.3. Das Gewerbe ist angemeldet und jetzt?

Säule 1: Der Faktor DU – Dein Grundbaustein für den garantierten Erfolg am Markt

7. Kenne dich selbst und du kennst dein DIY-Business
 - 7.1.1. Ein Visionboard für all deine Träume und Wünsche
 - 7.1.2. 10 typische DIY-Business Gründereigenschaften die du sicher erfüllst

- 7.1.3. Wer bist du? Erstelle deinen DIY-Businessgründer Steckbrief
 - 7.1.4. Lerne dein Warum kennen und lieben
 - 7.1.5. Lass deine Geschichte für dich sprechen
8. Alles Beginnt mit der Routine
- 8.1.1. Das DIY-Gründerinnen Tagebuch für ein entspanntes DIY-Business Leben
 - 8.1.2. Ordnung & Struktur als Leitfaden durch das kreative Chaos
 - 8.1.3. Zeitmanagement für produktive Businessstage
9. Vom Hobby zum Business, deine Idee bekommt Flügel
- 9.1.1. Von der Idee zum fertigem DIY-Businesskonzept ist es nicht weit
 - 9.1.2. Ist dein DIY-Business noch ein DIY-Business
 - 9.1.2.1.1. Was bedeutet ein DIY-Business eigentlich
 - 9.1.2.1.2. Welche Arten von DIY-Business gibt es
 - 9.1.3. Alles eine Frage des Geldes oder doch nicht?
 - 9.1.3.1.1. Deine persönlichen Lebenshaltungskosten aufschlüsseln
 - 9.1.3.1.2. Alle Businesskosten im Blick behalten
 - 9.1.3.1.3. Profitabel arbeiten, dein perfekter Stundensatz
10. Von Anfang an durchdacht Name, Branding & Logo
- 10.1.1. Führst du eine Personen- oder eine Unternehmensmarke?
 - 10.1.2. Das Kind braucht einen Namen
 - 10.1.2.1.1. Ein Name der Überzeugt, so findest du ihn
 - 10.1.2.1.2. Diese drei Arten von Namen gehen immer
 - 10.1.2.1.3. Der Name ist gefunden, hast du ihn auch geprüft?
 - 10.1.2.1.3.1. Wie wirkt deine Namensidee auf potenzielle Kunden?
 - 10.1.2.1.3.2. Rechtlich unbedenklich oder nicht, das ist hier die Frage.
 - 10.1.2.1.3.3. Das Netz kennt viele Namen, deinen auch?
 - 10.1.3. Visuell überzeugend, dein eigenes Logo & Branding
 - 10.1.3.1.1. Alles auf einem Blick, das Branding Sheet
 - 10.1.3.1.2. Von der ersten Idee bis zum Entwurf sind es nur drei Schritte
 - 10.1.3.1.3. Von Grund auf smart gedacht, die Theorie hinter dem Erfolg
 - 10.1.3.1.3.1.1. Farbe wirkt, mal so und mal ganz anders
 - 10.1.3.1.3.1.2. Formen und Formgebung im Logodesign
 - 10.1.3.1.3.1.3. Schriften, die verführen und vermitteln
 - 10.1.3.1.4. Warum teuer, wenn es auch kostenlos geht?
 - 10.1.3.1.4.1.1. Dein Logo erstellen mit nur zwei Tools
 - 10.1.3.1.4.1.1.1.1. Einführung Canva
 - 10.1.3.1.4.1.1.1.2. Einführung Gimp
 - 10.1.3.1.4.1.2. Schritt für Schritt mit Canva und Gimp zum Logo- eine Anleitung
 - 10.1.3.1.5. Ein Logo allein macht noch kein Branding
11. Deine DIY-Produkte, der Kern des Geschäfts
- 11.1.1. Kennst du dein Produktsortiment?
 - 11.1.1.1.1. Von Anfang an gedacht, die Sortimentsplanung
 - 11.1.1.1.2. Sortiment und Produkte im DIY-Bereich

- 11.1.1.1.3. Alles eine Frage des Preises, die richtige Preisgestaltung
 - 11.1.1.1.4. Was macht dein DIY-Produkt zu dem einem must have
 - 11.1.2. Produktmanagement als Grundlage für mehr Umsatz
 - 11.1.2.1.1. Die GINB Formel für wirklich überzeugende DIY-Produkte
 - 11.1.2.1.2. 80/20 oder 20/80 eine Formel verändert alles
 - 11.1.2.1.3. Corsselling und Upselling hast du das bedacht?
 - 11.1.2.1.3.1.1. Typische Corssellings
 - 11.1.2.1.3.1.2. Typsche Upsells
 - 11.1.2.1.3.1.3. Was der DIY-Produktbereich noch hergibt
 - 11.1.3. Deine Produktpalette auf einer Seite
12. Bei mir kauft doch nicht jedermann, oder doch? Dein Kunde, dein Umsatz
- 12.1.1. Die Zielgruppe bestimmen
 - 12.1.1.1.1. Zielgruppen Definition nach Gefühl
 - 12.1.1.1.2. Zielgruppen Definition durch offline Medien
 - 12.1.1.1.3. Zielgruppen Definition mit Hilfe von Social Media
13. Von Kopf bis Fuß abgecheckt, dein Kunden Avatar
- 13.1.1. Das Kundenboard, dein visueller Leitfaden
 - 13.1.2. Schritt für Schritt zum Wunschkunden
14. Der Kunde ist König: Kundenbegeisterung mal richtig
- 14.1.1. Kundenbeziehungen richtig pflegen
 - 14.1.1.1.1. Kundenbeziehung aufbauen
 - 14.1.1.1.2. Kundenbindung herstellen
 - 14.1.1.1.3. Kundenstamm verwalten
 - 14.1.1.1.4. Overdelivern

Säule 2: Der Faktor ONLINE – Optimale Voraussetzungen für erste Verkaufserfolge

15. Social Media, kostenlos die eigenen DIY-Produkte online Verkaufen
- 15.1.1. Welche Möglichkeiten gibt es, um online zu verkaufen
 - 15.1.1.1.1. Facebook
 - 15.1.1.1.2. Instagram
 - 15.1.2. Auf Facebook verkaufen ist gar nicht schwer
 - 15.1.2.1.1. Facebook Quick Check, die Funktionen
 - 15.1.2.1.2. Eine Unternehmensseite einrichten
 - 15.1.2.1.3. Einen eigenen Onlineshop einrichten
 - 15.1.2.1.4. Erfolgstipps für deinen Verkauf auf Facebook
 - 15.1.3. Auf Instagram die richtigen Käufer finden
 - 15.1.3.1.1. Instagram Quick Check, die Funktionen
 - 15.1.3.1.2. Ein Instagram Business Profil einrichten
 - 15.1.3.1.3. Facebook mit Instagram verknüpfen
 - 15.1.3.1.4. Erfolgstipps für deinen Verkauf auf Instagram
16. Verkaufsplattformen, der direkte Weg in die DIY-Businesswelt
- 16.1.1. Einmal alle bitte, die Übersicht der Verkaufsplattformen
 - 16.1.2. Vor- und Nachteile von Verkaufsplattformen

16.1.3. Welche Verkaufsplattform ist dir richtige wenn...

17. Website und Webshop, unabhängig, selbstbestimmt die eigenen DIY-Produkte verkaufen

17.1.1. Die Frage nach dem Sinn einer eigenen Website

17.1.2. Schritt für Schritt mit Word Press und Woo Commerce zum ersten Verkauf

- 17.1.2.1.1. Dein Website Lexikon, alle Begriffe auf einmal erklärt
- 17.1.2.1.2. Eine Website mit Onlineshop planen
- 17.1.2.1.3. Von Hosting & Domain
- 17.1.2.1.4. Deine Website erstellen
- 17.1.2.1.5. Einen Onlineshop einrichten

18. Exkurs: Offlineverkaufen, direkt an der Front, dem Kunden ganz nah

18.1.1. Vor- und Nachteile vom Offlineverkaufen

18.1.2. Dein Stadtführer: Welche Möglichkeiten gibt es, um offline zu verkaufen

- 18.1.2.1. Märkte
- 18.1.2.2. Messen
- 18.1.2.3. Mietfächer
- 18.1.2.4. Kooperationen
- 18.1.2.5. Eigener Laden
- 18.1.2.6. Sonstige kreative Ideen

Säule 3: Der Faktor SICHTBAR – profitabel, professionell verkaufen wird zum Tagesgeschäft

19. Social Media der Booster um auf dein DIY-Business online aufmerksam zu machen

19.1.1. Deine Zielgruppe ist auf Social Media, die Frage ist nur wo

19.1.2. Long vs. Shorttail, was lohnt sich mehr

19.1.3. Social Media im Überblick:

- 19.1.3.1. Wie dir Facebook dabei hilft, deine Kunden zu finden
- 19.1.3.2. Mit überzeugenden Bildern auf Instagram ins Herz deiner potenziellen Kunden finden
- 19.1.3.3. Pinterest, der andere „Social Media Kanal“ mit Reichweiten Garantie

19.1.4. Kein Social Media oder etwa doch?

- 19.1.4.1. Geht ins Ohr, bleibt im Sinn, macht ein Podcast wirklich sinn und wenn ja, wie geht das überhaupt?
- 19.1.4.2. Aus Audio wird Video und was damit so alles möglich ist.
 - 19.1.4.2.1. YouTube
 - 19.1.4.2.2. TikTok
 - 19.1.4.2.3. Und was sonst noch kommt

20. Bloggen für das eigene DIY-Business, ein echter Mehrwert

20.1.1. Einen Blog auf deiner Website einrichten

20.1.2. Blog Themen finden, die gelesen werden

- 20.1.2.1.1. Die Ideen Matrix
- 20.1.2.1.2. Der Contentfundus
- 20.1.2.1.3. Der Redaktionsplan

20.1.3. Jetzt glühen die Tasten, schreibe deinen ersten Artikel

21. Willst du mehr wissen? Der E-Mail-Newsletter für DIYs

- 21.1.1. Was ist E-Mail-Marketing und ist es nicht längst tot?
- 21.1.2. Jetzt geht's los mit E-Mail -Marketing, der Anbieter Vergleich
- 21.1.3. E-Mails sind tot, wenn sie langweilig sind, planen wir deine Mails
- 21.1.4. Let's make E-Mail easy and sexy

22. Onlineverkaufen geht auch mit offline Werbung

- 22.1.1. Das perfekte Duo, Visitenkarte und Flyer
 - 22.1.1.1. Visitenkarten und Flyer einfach erstellen
 - 22.1.1.2. Visitenkarten drucken lassen aber wo?
- 22.1.2. Die Mund zu Mund Propaganda
 - 22.1.2.1. Kunden zu Fans machen
- 22.1.3. Wo sich Kunden noch finden lassen

23. Bonus: Ads und Alles was mit Investition zu tun hat

- 23.1.1. Facebook & Instagram Werbeanzeigen
- 23.1.2. Pinterest Werbung
- 23.1.3. YouTube Ads
- 23.1.4. Podcast Werbung
- 23.1.5. Google Ads
- 23.1.6. TikTok Ads
- 23.1.7. Zeitungen, Radio und Fernsehen (mit und ohne Budget)