



# Premium-Positionierung in der Praxis

-- *Werkstattberichte* --

[MonikaBirknerFreedomBusiness.de](https://www.MonikaBirknerFreedomBusiness.de)

## Premium-Positionierung in der Praxis:

### Werkstattberichte und was Sie daraus lernen können

In diesem Dokument finden Sie mehrere Beispiele (Stand: Juni 2015), wie eine Premium-Positionierung mit einem Signature System als Kern in der Praxis aussehen kann, ferner wichtige Erfahrungen auf dem Weg dorthin.

Auch wenn jedes Beispiel einzigartig ist - und Ihr Business natürlich auch -, so können Sie daraus Ideen und Anregungen für sich selbst gewinnen und Ermutigung für den eigenen Weg.

Die Beispiele betreffen:

1. **Sabine Piarry:** Wie sie das verbindende Element in ihrer bisherigen Angebotsvielfalt fand und eine durchgängige Produktlinie schuf S. 3
2. **Rositta Beck:** Wie sie ihr Business noch unabhängiger von ihrer eigenen Person werden ließ und aus einem Unternehmen drei machte S. 8
3. **Bianka Maria Seidl:** Wie sie zu großer Klarheit und ihrem neuen Angebot "Über die Wurzeln bis zur Krone©" gelangte S.13
4. **Mona Schäfer:** Wie sie nach einem Neuanfang in einem anderen Land ihr Business mit innovativen Angeboten systematisch neu aufbaut S. 17
5. **Angelika Frank:** Wie sie in ihrem Schaufenster-Blog ihre kreative Vielseitigkeit unter ein gemeinsames Dach bringt S. 21
6. **Eveline Stalder:** Wie sie auf tiefgreifende Marktveränderungen reagierte und Innovation in eine traditionsreiche Branche brachte S. 25

2

Die Berichte sind jeweils so aufgebaut, dass ich zunächst eine kleine Einleitung gebe und dann die Betreffenden aus ihrer Sicht die Veränderungen schildern.

Nach jedem Beispiel finden Sie Fragen, um Ideen und Erkenntnisse aus den Berichten auf Ihre Situation umzusetzen.

## Vernetzungsspezialistin SABINE PIARRY: Ihre Netzwerk-Pyramide© und der Weg von Einzel-Angeboten zur durchgängigen Produktlinie



**Sabine Piarry** hat sich als Vernetzungsspezialistin in der Vergangenheit einen hervorragenden Ruf aufgebaut.

Ihre Angebote wie die **XING-Staffel**, das **Social Media Camp** und andere haben viel Anklang gefunden.

Im Coaching-Programm zur Positionierung mit einem Signature System (mittlerweile weiter entwickelt zur Premium-Positionierung) und der weiteren Umsetzung davon hat sie das Ganze in mehrfacher Weise auf eine **neue Stufe** gebracht:

- Basierend auf ihrer **Netzwerk-Pyramide** ©, hat sie ein durchgängiges Angebot von Programmen konzipiert und in beeindruckendem Tempo umgesetzt: angefangen mit ihrer **21-Tage-Networking-Challenge** und darauf **in mehreren Stufen weiter aufbauend**.
- Meine eigene **Erfahrung als Teilnehmerin** an diesen Angeboten ist: durch die Wiederholungen und Vertiefungen sowie auch die noch stärkere Ausrichtung auf die strategische Herangehensweise und insbesondere ihre Kooperationsstrategie habe ich ein **ganz neues Verhältnis zu diesen Themen** gewonnen. Erfahrungsberichte anderer Teilnehmer hatten einen ähnlichen Tenor.
- Indem sie sich noch mehr als bisher auf die **Networking-Strategie insgesamt** ausrichtet, macht sie ihr Business **unabhängiger von einzelnen Netzwerken**. Netzwerke kommen und gehen und ändern sich in der Beliebtheit. Strategisches Herangehen ist **immer aktuell**.

### Das sagt SABINE PIARRY zu ihren Erfahrungen

Ich bin **vielseitig**: clevere Networking-Strategien entwickeln, XING optimal nutzen, Mehrwerte für die Kundengewinnung, professionell Webinare halten und das Lieblingsthema *1-2-3 ausgebucht – Seminare erfolgreich vermarkten* nicht zu vergessen, weil es schön komplex und dynamisch ist.

Ich wollte mein **Geschäft weiterentwickeln, aber welches davon?** Als ich das Coaching-Programm bei Monika Birkner buchte, wusste ich noch nicht, wohin die Reise gehen wird und worauf ich meinen Fokus legen werde. Nur **das Ziel** stand fest: **Wissen digitalisieren und mein Business auf eine neue Ebene bringen, um mehr Menschen zu erreichen**.

Während des Coaching-Programms kristallisierte sich für mich schnell Folgendes heraus:

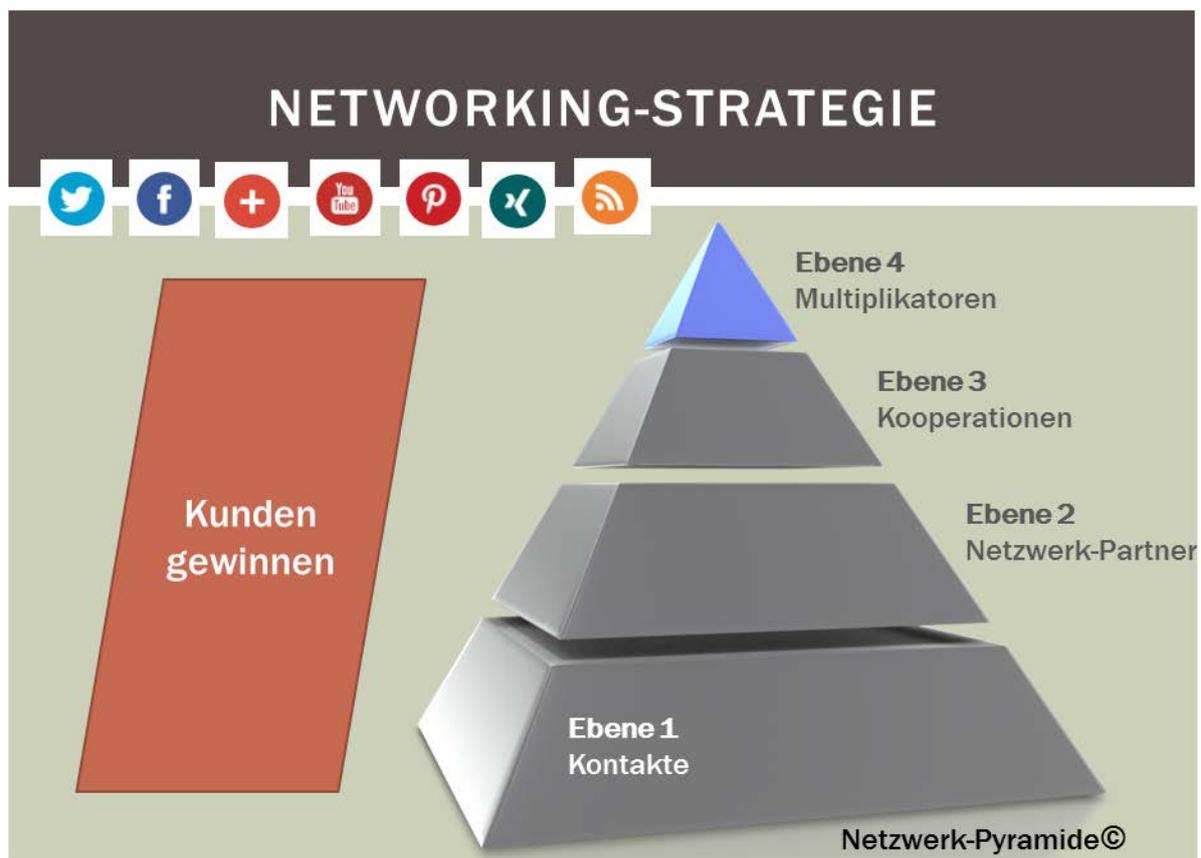
Dass **mein Herz am stärksten schlägt, wenn ich Menschen miteinander verknüpfe und zuschauen kann, wie sie sichtbarer und erfolgreich werden.**

Ich habe **keine Lust, täglich neues Lernmaterial zu produzieren**, auch wenn es mir viel Spaß macht, Videos und Audios zu erstellen. Deshalb musste ein **Thema** her, das **beständig** ist.

## Von der Netzwerk-Pyramide zum ersten Signature Produkt: der 21-Tage-Networking-Challenge

Beim Sichten der Unterlagen wurde mir klar, dass **schon ganz viel da war**, um mein Networking-Wissen zu digitalisieren. Es mussten „nur“ noch einige Blogbeiträge geschrieben werden, die schon längst überfällig waren.

- Ich begann, **meine Netzwerk-Pyramide © nochmal neu aufzubauen**. Mein Wunsch war, **dass alle dieses Modell kostenfrei nutzen können**, um dann zu entscheiden, ob dieses Modell ihr Networking-Leitbild werden darf.



- Ich durchforstete meine Freebies und Webinare. Das Webinar „**Was sind die fünf größten Networking-Erfolgsbremsen?**“, das ich schon seit fünf Jahren verschenke, stellte sich als das beste Futter für ein **21-Tage-Programm** heraus, um Menschen zu begleiten, ihren Blickwinkel und ihr Verhalten zu ändern und dabei ihre Networking-Bremsen zu lösen.
- Ich teilte die fünf Bremsen in kleine gut verdaubare Häppchen auf und garnierte das Ganze mit Fragebögen und Blogartikeln wie „Was geht dir beim Netzwerken auf den Geist?“, wo ich auch zum Kommentieren einlud, damit Menschen nicht im eigenen Saft schmoren:  
<http://www.sabine-piarry.com/was-geht-dir-beim-netzwerken-auf-den-geist/>
- So war **mit überschaubarem Aufwand mein erstes Signature-System-Produkt** geboren: eine **21-Tage-Networking-Challenge**, an der bereits über fünfhundert Personen teilgenommen haben.  
<http://www.sabine-piarry.com/21-tage-networking-challenge/>



## Schritt 2: das 21-Tage-Networking-Base-Camp

- Danach ging es an die **nächste Ebene**: Eine **Networking-Strategie** zu erstellen, die Kontakte-Ebenen miteinander zu verbinden und mithilfe von Kunden das eigene **Kontakte-Netzwerk** ganz gezielt – auch in den verschiedenen Social Media Kanälen – weiter auszubauen.

Dafür benötigen wir nicht nur eine klare Positionierung und ein gutes Bild unserer Wunschkunden, auch **Mehrwerte** helfen, genau die Menschen anzuziehen, die perfekt passen.

- Mein **zweites Signature-System-Produkt** war geboren: das **21-Tage-Networking-Base-Camp**, in dem die Netzwerk-Pyramide © mit Leben gefüllt wird.

Dabei steuerte mich Monika mit ihren **klugen Fragen** und ihren **inspirierenden Aufgaben** genau dorthin, **das, was schon da war, zu erkennen und das, was noch benötigt wird, zu definieren und das Ganze dann in eine Struktur zu bringen**. Die regelmäßigen Meetings im Webinarraum motivierten mich, meine Produkte voran zu bringen.

### Schritt 3: Überarbeitung der XING-Staffel

Im nächsten Schritt überarbeitete ich die **XING-Staffel**, die es schon seit 2012 gibt und passte die Formate und Lernhäppchen den beiden ersten Produkten an. Daraus entstanden **70 Mini-Videos (2-5 Minuten), ein Workbook und Skype-Sprechstunden**. Ich war begeistert.

Das neue Format **findet großen Anklang bei meinen XING-Staffel-Teilnehmern**, die gerade in die Zielgerade einlaufen. Das dritte Signature-System-Produkt ist fertig.

**DEIN NETWORKING BOOSTER**

XING optimal nutzen  
**XING Staffel**  
Kombi aus Mini-Videos, Workbook  
Skype-Sprechstunden und  
Webinaraufzeichnungen

Networking-Bremsen erkennen und lösen

Networking-Erfolgs-Strategie entwickeln

XING optimal nutzen

Starke Kooperationen

21-Tage kostenfrei Networking-Challenge

21-Tage #net21 Networking-Base-Camp

21-Tage 23.11.-13.12.15 Networking-Profi-Camp

### Schritt 4: Kooperations-Camp

Im nächsten Schritt wird es ein **Camp für Kooperationen** geben, das für alle offen ist, die bereits viel Netzwerkerfahrung haben und Wettbewerbsdenken durch Kooperationsdenken ersetzt haben, aber noch nicht ganz klar sind, wie es mit den Kooperationen richtig gut funktioniert. **Das wird das nächste und vierte Signature-System-Produkt sein.**

Bevor ich an das vierte Produkt gehe, hat etwas anderes Bedeutung: **Die Menschen dort abzuholen, wo sie sind.** Deshalb bin ich jetzt dabei, für dieses Thema **Bewusstsein zu schaffen**, denn Netzwerken tun viele Menschen so selbstverständlich und stetig wie essen, aber wie bewusst?

In einem Blogartikel „**Woran du erkennst, dass du keine Networking-Strategie hast**“ mache ich zum ersten Mal sehr deutlich, was wirklich fehlt. **Weitere Ideen sind in der Piarry-Pipeline** ☺ und ich freue mich über neue Vergleiche und Ideen dazu, vielleicht von dir? <http://www.sabine-piarry.com/woran-du-erkennst-dass-du-keine-networking-strategie-hast/>

## Weiterführende Informationen

Mehr über Sabine Piarry und ihre Angebote finden Sie auf:

- [www.sabine-piarry.com/](http://www.sabine-piarry.com/)
- [www.sabine-piarry.com/21-tage-networking-challenge/](http://www.sabine-piarry.com/21-tage-networking-challenge/)
- [www.sabine-piarry.com/xing-business/](http://www.sabine-piarry.com/xing-business/)

## Platz für Ihre spontanen Ideen und Gedanken

### Technischer Hinweis:

*Es handelt sich um eine ausfüllbare pdf-Datei. Voraussetzung dafür ist, dass Sie den Adobe XI Reader benutzen. Sie können ihn unter dem folgenden Link kostenlos herunterladen.*

*Laden Sie bitte die pdf auf Ihren Computer, bevor Sie mit dem Eintrag beginnen, und klicken Sie anschließend auf "Speichern unter". Testen Sie vorsichtshalber, ob es funktioniert, bevor Sie es komplett ausfüllen. Andernfalls drucken Sie das Formular bitte aus und tragen Ihre Gedanken per Hand ein.*

<http://www.adobe.com/de/products/reader.html>

## Wie ROSITTA BECK ihr Business noch unabhängiger von ihrer eigenen Person machte



**Rositta Beck** hat in sich eine Leidenschaft für eine Arbeitswelt, in der die Menschen mit Freude und Effizienz arbeiten und genug Zeit haben für das Zusammensein mit ihren Lieblingsemenschen.

Sie ist **Expertin für Effizienz und gelungene Zusammenarbeit**. 1999 gründete sie ihr Unternehmen **denkvorgang**.

Sie verstand sich von Anfang an als **Unternehmerin**. Daher wollte sie ihre neuen Angebote so an den Markt bringen, dass sie sich **noch mehr auf ihre unternehmerische Rolle konzentrieren** kann. Mit all dem, was sie in den letzten Monaten auf die Beine gestellt hat, ist Rositta Beck ein enormer Durchbruch gelungen.

- Im **Coaching-Programm zum Signature System** (mittlerweile weiter entwickelt zur Premium-Positionierung) und einem **Folgeprogramm** zeigte sie, dass sie eine **Macherin** ist. Parallel und in Rekordzeit erarbeitete sie die Inhalte, Strukturen, Materialien und Websites für **drei Geschäftsfelder**. Und das streckenweise während der Seminar-Hochsaison (!).
- Ihr Unternehmen **denkvorgang** bietet künftig vorwiegend Inhouse-Seminare an, für die ein Team von 18 Trainern zur Verfügung steht. Das Angebot **Arbeitsplatz-**

**Coaching** unterstützt Führungskräfte direkt am Arbeitsplatz. Das Angebot **Wir lieben Ordnung** richtet sich an selbstständige Coaches und Assistentinnen, die mit Hilfe ihrer bewährten Methode vor Ort Beratungen und Coachings durchführen beziehungsweise die Chefs unterstützen.

- Damit ist eine sehr **klare Struktur** entstanden. Auf **professionell gestalteten Websites** werden die Besonderheiten des jeweiligen Angebotes **anschaulich und auch emotional ansprechend** vermittelt.

Parallel dazu erarbeitete Rositta Beck die **internen Strukturen, Materialien usw.**, die es ermöglichen, **dass sie zeitlich entlastet wird**. Ihr **Team** an Trainern und Coaches wurde ausgebaut und weiter in ihrer Methodik geschult. **Kunden** haben die Möglichkeit, das **persönliche Coaching mit Hilfe von Webinar-Aufzeichnungen vor- und nachzubereiten**. Unterlagen und Abläufe wurden **weiter standardisiert**. Alles ist auf weiteres Wachstum und weitere **Skalierbarkeit** ihres Unternehmens ausgerichtet.

## Das sagt ROSITTA BECK zu ihren Erfahrungen

Mit der **Premium Positionierung** von Monika Birkner habe ich jetzt im Marketing eine **klare Richtung**, erreiche **mehr Lieblingskunden**, ziehe die **richtigen Kooperationspartner** an und **spare damit Zeit**.

**Mein System** – das „Geheimrezept“, das bei meinen Kunden deren Engpass auflöst –, ist jetzt nicht nur im Kopf, sondern in einer **Produktmatrix** verfügbar.

Dessen Wert und Nutzen wiederum sind **für einen potenziellen Nachfolger schon heute ables- und einschätzbar**.

Alle **Arbeitsmaterialien können mehrfach verwendet oder eingesetzt werden**, z. B. für Marketingaktivitäten oder in meinem Fall in den neu entstandenen drei Geschäftsfeldern.

## Veränderungen für mich persönlich



Ich habe mehr **Klarheit** und **strategischen Weitblick**. Zwar habe ich immer schon Zeit für das Arbeiten am Unternehmen freigehalten und eingesetzt, doch war diese Arbeit unbefriedigend. Es war wie kleine Puzzle Teile, die teilweise zusammenhängen, ohne dass ich das große Bild kenne.

Jetzt ist es klar: es **sind drei Bilder, drei Puzzles, die über mein Grundmotiv miteinander verbunden sind**. Es motiviert mich, bei Menschen das auszulösen, was sie brauchen, um das Beste aus ihrer Arbeitszeit zu machen. Sie erleben dadurch mehr Lifestyle, beruflich und besonders privat.

Genau das hat Monika Birkners Coachingreihe auch bei mir ausgelöst.

Die eingesparte Zeit nutze ich jetzt, das **Segelfliegen zu lernen**, hoffentlich auch hier bald mit Leichtigkeit.

## Veränderungen für meine Kunden

Welchen **Domino Effekt** eine Zusammenarbeit auslöst, was meine Kunden in jeder Arbeitsphase erleben und eine Idee von der **systematischen Vorgehensweise** sind schon jetzt in der Angebotsphase **von anderen Anbietern unterscheidbar**.

Das gibt ihnen **die Sicherheit, den für sie richtigen Lösungsanbieter auszuwählen**.

Kunden erleben während der Arbeit einen **Paradigmenwechsel** – ihr „Mindset“ hat sich verändert, sie kommen **raus aus dem Hamsterrad**. Sie haben ihr „Big Picture“, ihren Anker, Fokus.

Auch profitieren meine Kunden von **neuen Angeboten**, die beispielsweise **in der Ergebnissicherungsphase nachhaltig** wirken. Sie bleiben damit in ihrem individuell erarbeiteten System. Während ich das schreibe, schmunzel ich. Genau **dieses Nachhaltige macht auch Monikas Arbeit aus**.

10

## Veränderungen für mein Business



Raum und Leichtigkeit für **Wachstum**. Ruft heute ein Interessent oder potenzieller Kooperationspartner an, ist es nicht nur das Bauchgefühl, das mich wissen lässt – der Anrufer ist genau bei uns richtig.

**Zwei neue Geschäftsfelder** wurden geboren: das **Arbeitsplatz-Coaching für Entscheider** und die **Weiterbildungsreihe zur Premium Assistentz/ zum Büro-Coach**.

Auch hier unterstützt mich die von Monika Birkner entwickelte **Produktmatrix**, im System zu bleiben. Die Produktmatrix habe ich **für mich individualisiert**.

Neue Ideen jage ich nicht gleich hinterher. Stattdessen trage ich sie als „**Änderungsidee**“ in meine Produktmatrix des jeweiligen Geschäftsfeldes ein. Das hat den Vorteil, hier schon gleich tiefer eine mögliche Wirkung auf die Produktentwicklung sichtbar zu machen.

Meine „Idee des Tages“ bleibt erhalten, ist im Jahresplan einem konkreten Monat zugeordnet und **ich verzettele mich nicht** oder springe auch nicht zwischen den Weiterentwicklungsphasen hin und her.

Heute biete ich **ergänzende Materialien Kunden zum Kauf an, statt sie zu verschenken**. Das macht sich auch im Umsatz bemerkbar.

## Veränderungen für meine Nachfolger

Ja – Mehrzahl, denn ich habe jetzt **drei verkaufbare Unternehmen**, jedes mit einem genauen Bauplan, den sich meine Nachfolger skalieren und auf ihr Grundmotiv anpassen können.

## Die neue Stufe gegenüber dem bisherigen



Klare Marketingbotschaft „**Ratgeber in Büro- und Arbeitsorganisation für mehr Lebensqualität beruflich und privat**“, konkreter Marketing Jahresplan für drei Unternehmensbereiche, dadurch mehr Fokus, mehr private Zeit, jeder Unternehmensbereich ist schon jetzt verkaufbar, Expertinnen Know how fließt jetzt vom Kopf systematisch in Arbeitsmaterialien ein.

**Monika Birkner** versteht es, Mosaiksteinchen ungeduldiger Macherinnen wie mich zu einem **großen Bild** zusammen zu bringen. Die Selbstlerneinheiten sind gut portioniert, das Forum mit ihrer Moderation und im Austausch mit anderen Teilnehmenden idealer Feedbackgeber. So blieb ich auch dann im/auf Kurs, wenn ich Zweifel hatte.

**Auch jetzt – Monate nach dem Coachingprogramm, bin ich noch im System.** Wohl dosiert sind „blaue“ = Unternehmerinnen Aufgaben in meinem Tages, Wochen- und Jahresplan.

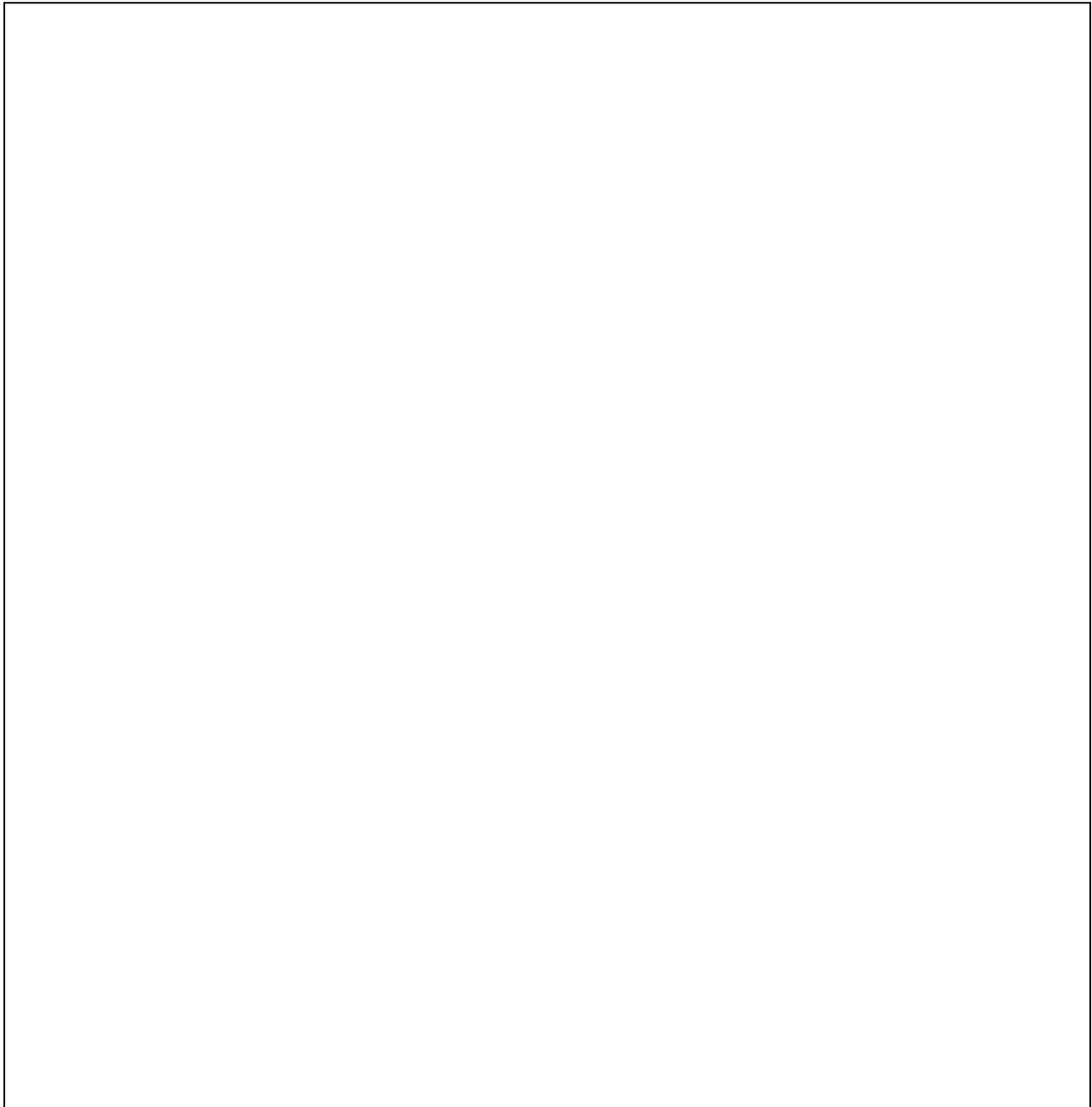
Als Coach liebe ich **systemische Fragen**. Monika Birkner setzt sie gekonnt ein. Ihre **analytischen Fähigkeiten, Komplexes auch mit Perspektivwechsel zu betrachten, machen sie einmalig.**

## Weiterführende Informationen

Mehr über Rositta Beck und ihre Angebote finden Sie hier:

- [www.denkvorgang.com/](http://www.denkvorgang.com/)
- [www.wir-lieben-ordnung.de/](http://www.wir-lieben-ordnung.de/)
- <http://arbeitsplatz-coaching.de/>

## Platz für Ihre spontanen Ideen und Gedanken



## Wie BIANKA MARIA SEIDL zu klarer Ausrichtung für Ihr Angebot "Über die Wurzeln bis zur Krone"© gelangte



**Bianka Maria Seidl** ist eine äußerst **vielseitige Persönlichkeit und Unternehmerin**:

Als Chitektin und spiritueller Coach mit schamanischen Wurzeln initiiert sie **Transformations-Prozesse** im äußeren und inneren Raum ihrer Kunden.

Nachdem sie sehr viel an sich selbst gearbeitet hatte, wollte sie auch ihr **Business auf einen höheren Level bringen**.

- Im Rahmen des Coachingprogramms zum Signature System (mittlerweile weiter entwickelt zur Premium-Positionierung) und Einzelarbeit entwickelte sie sehr schnell sehr viel **Klarheit über ihre Zielgruppen** und formierte ihre **Angebote** anhand des schönen Bildes „Über die Wurzeln zur Krone©“.
- Eine **neue Website**, ein **neu ausgerichteter Newsletter**, Ausbau ihrer **Online-Kurse** und Ihrer **Transformations-Wochen auf Lanzarote** – alles das und mehr setzte sie in atemberaubender Geschwindigkeit und Qualität um mit dem Ergebnis, dass ihre neue Website sehr viel **Klarheit** ausstrahlt und alle ihre Angebote sich **harmonisch** einfügen.
- Noch schöner: Schon während des Programms kamen **neue Wunschkunden** auf sie zu und auch in der Zeit danach erhält sie fortlaufend **Bestätigung für ihren neuen Kurs**.

## Das sagt BIANKA MARIA SEIDL zu ihren Erfahrungen

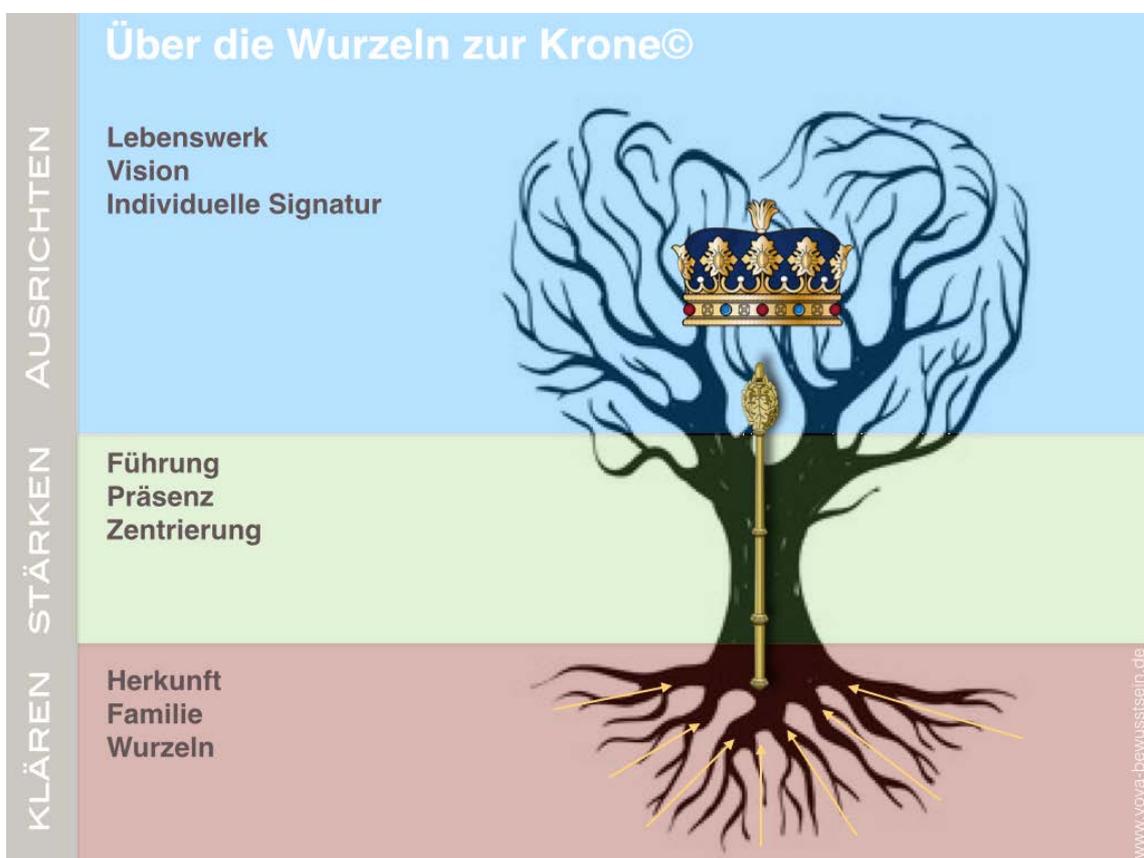
Der Signature System-Kurs kam für mich im richtigen Moment.

Ich hatte mich mittels der Arbeit an mir selbst **innerlich bereits auf das neue Niveau gebracht**.

Mit dem Signature System-Kurs von Monika Birkner habe ich **klar strukturierte und sehr wirksame Werkzeuge** an die Hand bekommen, um **diesem neuen Niveau auch in meinem Unternehmen Ausdruck zu verleihen**.

**Wichtige Erkenntnisse** gab es mehrere:

- Es begann damit, dass mir klar wurde, wo **ich selbst in meiner Entwicklung als Unternehmerin** stehe. Welch ein Aha-Effekt.
- Die **klare Definition meiner Wunschkunden motivierte mich** dermaßen, dass ich eine **große Klarheit und Kraft** entwickelte und mich **sofort an die Umsetzung** des Erkannten machte. Dabei entstand ein Fluss, der mich zu einer gewissen **Höchstleistung** trug.
- **Wie in einem Puzzle fügten sich die Teile zu einem größeren Ganzen.** Was nicht stimmig war, fiel sofort auf und auch raus :-).



## Der Kurs wirkt weiter nach

**Der Kurs wirkt weiter nach.** Ich treffe meine **Entscheidungen auf der Basis des klar Erkannten und Erarbeiteten** und das ist eine **enorme Erleichterung**.

Soeben habe ich, abgeleitet von meinem Coachingsystem „Über die Wurzeln zur Krone©“, mein **Seminarangebot hier auf Lanzarote zu einer Seminar-Trilogie erweitert**.

# LANZAROTE 2016

Wochen der Transformation für Sie und Ihr Business



So gibt es ein weiterführendes Angebot für Seminarteilnehmer, nachdem sie an einer Seminarwoche teilgenommen haben. Auch **verschiedene Coachingpakete zu den jeweiligen Bereichen Wurzeln, Stamm und Krone habe ich nach dem Kurs geschnürt**. Sie erweitern meine Produktpalette und gewährleisten für meine Coaching-Klienten und Seminarteilnehmer eine gute Nachbetreuung und somit einen nachhaltigen Erfolg.

Ich **gewinne dadurch kostbare Zeit** und meine **Lebenskraft** habe ich **gebündelt und fokussiert** auf das größere Bild. Wo ich mich **früher verzettelt** hatte, bleibe ich **heute in meiner Klarheit und Kraft**.

**Monika Birkner** versteht es auf eine einzigartige Weise, die **vorhandenen Schätze erkennen zu lassen**, so dass ich **als Kunde den Wert und die größeren Möglichkeiten meines eigenen Tun und Wirkens noch klarer erkenne, wertschätze und vor allem auch verwirklichen kann**. Ich schätze das Sein und Wirken von Monika Birkner sehr. Nochmals vielen herzlichen Dank an dieser Stelle.

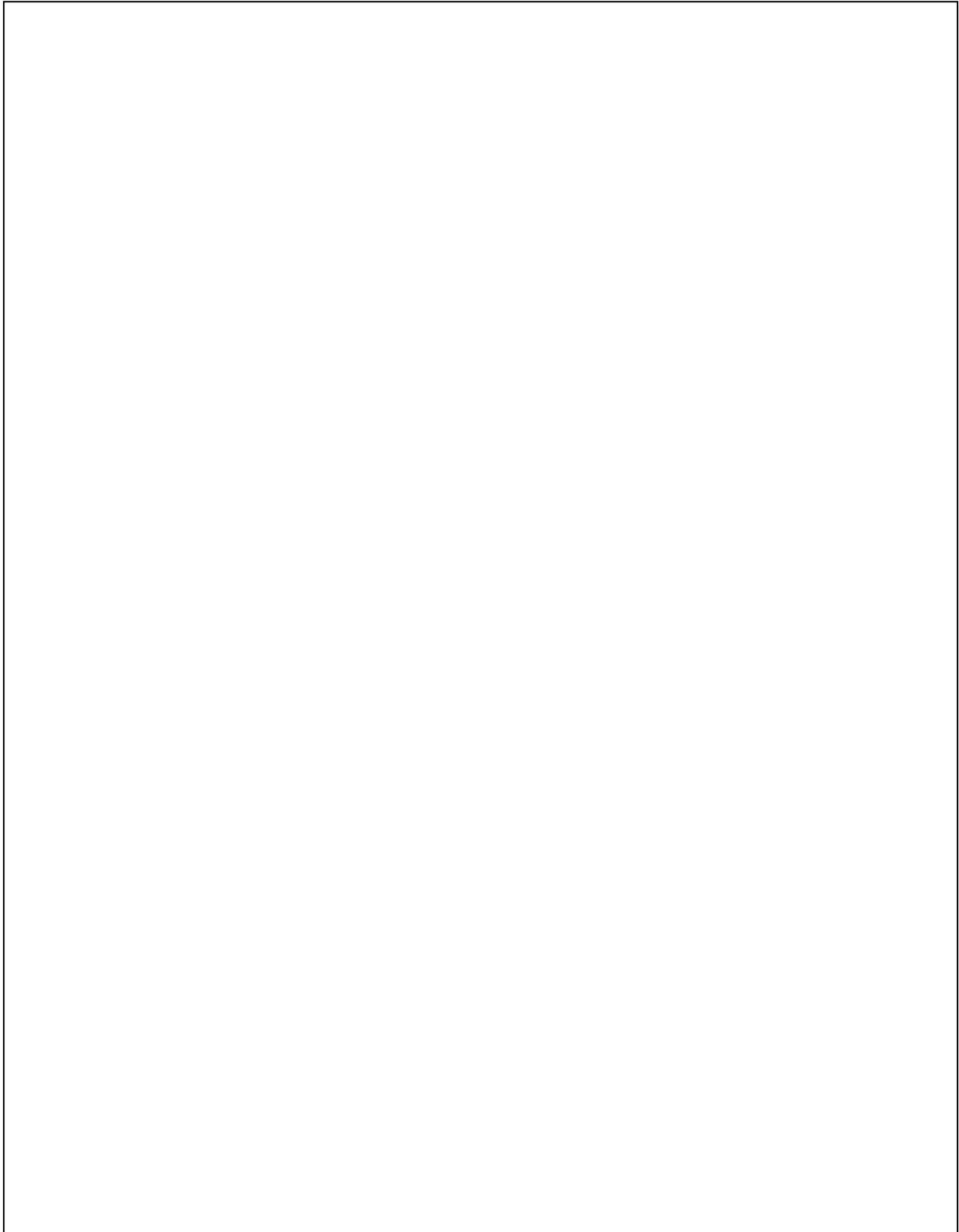
15

## Weiterführende Informationen

Hier erfahren Sie mehr über Bianka Maria Seidl und ihre Angebote:

- [www.yoya-bewusstsein.de](http://www.yoya-bewusstsein.de)
- [www.yoya-bewusstsein.de/coaching/](http://www.yoya-bewusstsein.de/coaching/)
- [www.yoya-chitektur.com](http://www.yoya-chitektur.com)

## Platz für Ihre spontanen Ideen und Gedanken



## Wie MONA SCHÄFER nach einem Neuanfang in einem anderen Land ihr Business systematisch neu aufbaut



17

**Mona Schäfer** ist Expertin für **gelungene Dialoge zwischen Menschen und ihren Pferden**. Früher unterrichtete sie Pferdebesitzer auf deren privaten Anlagen, in Pensions-Ställen und Reitvereinen. Doch nach dem **Umzug auf eine dänische Insel** wurde es **notwendig, das gesamte Geschäftskonzept zu ändern**. Ihre Vielseitigkeit machte es nicht einfacher 😊.

Seit der Teilnahme am Coaching-Programm zum Signature System (mittlerweile weiter entwickelt zur Premium-Positionierung) und einem Folgeprogramm hat sich viel verändert:

- Mit ihrer **Dialog-Pyramide** hat Mona Schäfer eine **auch visuell sichtbare Struktur für ihre Angebote** geschaffen: Vom "Kindergarten" für Pferde und deren Menschen hin zu Zirkuslektionen, Freiheitsdressur und ihrer „Königsdisziplin“ Freiheitsspringen deckt sie **alle Bereiche rund um die Bodenarbeit mit Pferden** ab. Diese Pyramide stellt den Kern ihres gesamten neuen Geschäftskonzeptes dar. **Alle ihre Angebote orientieren sich an der Frage nach den persönlichen Wünschen, Träumen und Zielen ihrer Kunden.**



- Auf ihrer **neuen Website** stellt sie ihre innovativen neuen Angebote vor:
  - Umfangreiche **Kurs-Pakete** kombinieren Live-Unterricht mit Online-Inhalten
  - Telefonisches Einzel-Coaching wahlweise mit oder ohne Analyse von **Videoaufnahmen** der Kunden
  - Spezielle Angebote verhelfen **Reitvereinen und Pferdebetrieben** zu mehr Sichtbarkeit und Attraktivität
  - Eine **Online-Plattform für aktive Schüler** schafft eine Verbindung zwischen Aktivitäten mit Pferden (= Dialoge zwischen Menschen und Pferden) und geschütztem Austausch via Internet (= Dialoge zwischen Menschen über Pferde)
  - Ihr **Video-Kanal bei Vimeo wächst** und zeigt u.a. Video-Blogs zu ihrem Angebot
  - Über einen **kostenlosen eMail-Kurs** können Interessenten ihre Denk- und Arbeitsweise kennen lernen
- Durch diese **verschiedenen Formate** ist es ihr möglich, **Kunden in ganz Europa** zu gewinnen, auf **deren besondere Bedürfnisse** einzugehen und **dennoch ihre eigene Systematik zu praktizieren.**

Durch die klare Ausrichtung bekam auch ihr **Marketing neuen Schwung**. Mit ihren Beiträgen im **Blog** und auf **Facebook** hat sie schon in kurzer Zeit eine beachtliche Resonanz erzielt.



## Das sagt MONA SCHÄFER zu ihren Erfahrungen

Eine zentrale Frage an meine Kunden ist seit 14 Jahren „**Was sind deine Wünsche, Träume und Ziele mit deinem Pferd?**“

In Monika Birkners Kurs zum Signatur System tauchte gleich in der ersten Woche die **Frage nach meinen Wünschen, Träumen und Zielen** auf. Etwas anders formuliert und von anderer Stelle dieses Mal an mich gerichtet. Spannend! Die bisherigen hatte ich mir mit dem Umzug auf meine Trauminsel ja verwirklicht. Nun war es **Zeit, neue zu definieren!**

**Bisher** hatte ich in Wochenendkursen bis zu 8 aktive Teilnehmer und 10 - 20 Zuschauer erreicht. Nicht gerade viel, im reinen Austausch **Zeit gegen Geld** und noch dazu mit starken **jahreszeitlichen Schwankungen**.

Dazu kamen **viele Einzelkunden**, die sich in langjähriger Zusammenarbeit teilweise fantastisch entwickelt haben. Aber **meine Zeit war begrenzt** und gerade die fehlende Weiterbetreuung der **weiter entfernt lebenden Kursteilnehmer** hat viel Potential wie in einem Strofeuer aufflackern und wieder ausgehen lassen...

## Jetzt mehr Reichweite und mehr innere Klarheit

Durch die **neu geschaffenen Internet-Produkte** und die **Kombination von Live- und Onlineunterricht** erreiche ich nun weit mehr Menschen in einem **eigentlich unbegrenzten Radius**, da ich **wahlweise deutsch oder englisch** unterrichte.

Einige **Ideen** dazu hatte ich schon **seit vielen Jahren**.

**Durch die strukturierte und systematische Vorgehensweise** in beiden Kursen und die **immer wieder den aktuellen Punkt treffenden Fragen von Monika Birkner** konnte ich sie **endlich umsetzen**.

Und das **mit einer überraschenden inneren Klarheit**, zu der ich im Laufe der ersten 7 Monate unserer Zusammenarbeit gefunden habe. Rechts und links des Weges gehen immer wieder neue Türen auf und **ich verbessere und verfeinere laufend meine (Premium-) Positionierung**.

Immer nach meinem **Motto** „**Wenn Mensch und Pferd sich gemeinsam begeistern für das was sie tun, werden sie zu einer Einheit im Denken, Fühlen und Handeln!**“ Denn das wünsche ich allen Menschen und ihren Pferden!

## Weiterführende Informationen

Mehr über Mona Schäfer und ihre Angebote finden Sie hier:

- [www.Pferde-Menschen-Dialoge.eu](http://www.Pferde-Menschen-Dialoge.eu)
- [www.pferde-menschen-dialoge.eu/dialog-pyramide/](http://www.pferde-menschen-dialoge.eu/dialog-pyramide/)
- <https://www.facebook.com/pferde.menschen.dialoge.mona.schaefer>

## Platz für Ihre spontanen Ideen und Gedanken

## Wie ANGELIKA FRANK ihre kreative Vielseitigkeit unter ein gemeinsames Dach brachte



Angelika Frank kennt die **Herausforderungen der Vielseitigkeit**.

Ihr **ursprüngliches Portfolio** umfasste u.a. Editing und Fotografie für bekannte Mode- und Lifestyle-Magazine, Design und Produktmanagement, Trendberichte von internationalen Messen, Konzeption und Gestaltung von Schaufenstern anspruchsvoller Einzel-Händler (Visual Merchandising) sowie eine eigene Kollektion von außergewöhnlichen Stofftieren (Animal Art) wie auch Beratungsleistungen für Unternehmen zur Bloggestaltung.

**Wo findet sich der rote Faden?**

- Im Coaching-Programm zum Signature System (mittlerweile weiter entwickelt zur Premium-Positionierung) **wurde der rote Faden klar**.

Seitdem hat Angelika Frank mit viel Energie und Kreativität ihr **Schaufenster-Blog** kreierte und mit zahlreichen lesenswerten Artikeln und anschaulichen Bildern gefüllt.

- Der Name „Schaufenster-Blog“ hat eine **Doppelfunktion**: Zum einen behandelt ihr Blog Themen, die mit **Schaufenstergestaltung anspruchsvoller Art** zu tun haben. Hier kann Angelika Frank aus dem Vollen schöpfen, was ihre Ideen, ihre Fotos und ihre Trendberichte betrifft.

Darüber hinaus kann **das Blog selbst als Schaufenster** betrachtet werden, denn ein Blog erfüllt für moderne Unternehmen dieselbe Funktion wie ein Schaufenster für ein Ladengeschäft: Kunden aufmerksam machen und neugierig machen. Ein Blog ist sozusagen ein **virtuelles Schaufenster**.

- Das neue Blog ist natürlich auch das **Schaufenster von Angelika Frank** und zeigt ihre **Vielfalt, aber unter ein Dachthema gestellt**.

In der Beratung von Unternehmen bei der Gestaltung realer und virtueller Schaufenster, im Inspirieren durch ihre Artikel, Bilder und Reports kann Angelika Frank ihre gesamte Vielfalt nutzen.

Und selbst die Tiere aus ihrer Animal-Art-Produktion (s. Beispiel auf der nächsten Seite) finden ihren Platz☺

## Das sagt ANGELIKA FRANK zu ihren Erfahrungen

Die wertvollsten Erfahrungen für mich in der Erarbeitung meines Signature Systems waren überaus **facettenreich und vielseitig**.

Besonders hilfreich waren dabei für mich:

1. Die **stringenten Fragen und** Aufgaben in einem **größeren Kontext** zu betrachten, zum Beispiel "Wie sieht die größte Vision für mein Business aus?"
2. Die **täglichen 30 Minuten** (diese auch nach dem Coachingprogramm durchziehen sind eine echte Herausforderung, die mir bis dato noch nicht gelungen ist...)
3. Viele Tools und Instrumente, die das **Puzzle zusammenfügen**
4. Die **strategische, klare Sicht von Monika Birkner**, die schnell erfasst (Branchen unabhängig), wo der **Knackpunkt** liegt und wo **Ansatzpunkte** zu finden sind
5. Die **wöchentlichen Webinare** und der **Austausch mit den anderen Teilnehmern** (alle sitzen irgendwie in einem Boot)
6. Das **Forum**: super hilfreich; vor allem durch die prompten Hilfestellungen von Monika Birkner, aber auch der anderen
7. Der **Perspektivenwechsel: Was will ich für meine Kunden erreichen!**



## Meine Ergebnisse

**Vorher** habe ich mein buntes Leistungsspektrum aus **einzelnen voneinander unabhängigen Bausteinen** betrachtet.

Durch das Herausarbeiten des Signature Systems habe ich **ein 'Dach' gefunden**, unter dem die kreative Vielfalt synergetisch und stringent gelebt werden kann.

Mein neuer Schaufenster-Blog ermöglicht mir dieses **'House of creativity' nach außen zu tragen**.

Er ist eine **'Vitrine' für mein Kaleidoskop** und dazu gehört mein journalistisches und fotografisches Portfolio, mein Blick für Ästhetik und Trendgespür (Trendberichte), Teaser für die Schaufenstergestaltung (Visual Merchandising) zu geben (das ich beratend mit individuellen Ideen und Konzepte umsetze), mein Blog (als Visitenkarte, die zeigt, wie ich Corporate Blogs gestalten kann) und nicht zuletzt eine Plattform, in der meine exklusiven Tiere ein Fenster finden (z.B. um Themen spezifisch in einem Schaufenster u.a. auch als Warenträger/Display aufzutauchen).



## Mein Fazit

Mit meinem Signature System habe ich einen **neuen Überblick über das große Ganze gewonnen** und wohin ein 'Freedom Business' führen kann.

Habe **neue Kundenpotenziale** aufgetan und realisiere diese.

Ganz nach dem Motto: "**Der Weg ist das Ziel!**"

## Weiterführende Informationen

Mehr über Angelika Frank und ihre Angebote finden Sie hier:

- <http://schaufenster-blog.com/>
- <http://www.angelika-frank.com/>
- <http://www.myanimal-art.com/>

## Platz für Ihre spontanen Ideen und Gedanken

## Wie EVELINE STALDER auf tiefgreifende Marktveränderungen reagierte und Innovation in eine traditionsreiche Branche brachte



**Eveline Stalder** ist Inhaberin des **Ateliers für Grabgestaltung in Rastatt**. Sie ist schon bisher mit ihrem Unternehmen sehr erfolgreich und auch über die Grenzen der Region hinaus bekannt, nicht zuletzt aufgrund **der außergewöhnlichen Grabsteingestaltung**, der **wertvollen Materialien** und des **herzlichen und einfühlsamen Umgangs mit den Kunden**.

In den letzten Jahren beobachtete sie, dass sich die **Trauerkultur immer mehr ändert**. Beispielsweise haben **alternative Bestattungsformen** zugenommen.

Hinzu kommt, dass die **erwachsenen Kinder heute oft weit entfernt leben** und nach dem Tod der Eltern der regelmäßige Grabbesuch schwierig ist.

Alle diese Punkte veranlassten sie, über eine **Erweiterung beziehungsweise Neuausrichtung ihres Geschäftes** nachzudenken. Hinzu kam, dass die bisherige Website das Spektrum ihrer Leistungen nicht mehr voll und ganz darstellte und in der Navigation streckenweise umständlich war.

### Neue Ideen

In einer längeren Phase der Ideensammlung und vieler Gespräche tauchte der Gedanke auf, neben den Grabmalen für klassische Friedhofs- und Urnengräber **noch mehr auf alternative Bestattungsformen einzugehen**. Das war etwas, womit sie zum Teil ohnehin schon begonnen hatte.

Darüber hinaus wurde der Gedanke immer stärker, **Erinnerungssteine für zu Hause** zu schaffen.

Außerdem wollte sie die **Besonderheiten ihrer Vorgehensweise** noch deutlicher herausstellen.

Mit Hilfe des Signature System Coachingprogramms (mittlerweile weiter entwickelt zur Premium-Positionierung) und weiterer Unterstützung in der persönlichen Zusammenarbeit erarbeitete sie sich ihre künftige Positionierung.

## Die größte Herausforderung bei der Neu-Positionierung und wie EVELINE STALDER diese gelöst hat

Eine große Herausforderung bei der Neu-Positionierung war, sich **nicht als Lieferantin von Grabsteinen** zu positionieren. Dadurch wäre sie – bei aller Qualität und Besonderheit in der Ausführung der Grabsteingestaltung – **in Gefahr** gewesen, **austauschbar** zu erscheinen und nach **Preis-Kriterien** beurteilt zu werden.

Stattdessen ging es darum, **sorgfältig herauszuarbeiten, was sie für ihre Kunden bewirkt und was die Besonderheiten ihrer Vorgehensweise sind.**

- Der Tenor liegt daher darauf, die **Kunden in ihrer schwierigen emotionalen und sonstigen Situation „abzuholen“.**

Ein wichtiger Argumentationsfaden dabei ist, dass **Trauern heute immer individueller** wird. Die Grabstein- und Erinnerungssteingestaltung ist ein Weg, **die für den Einzelnen passende Form zu finden, um den Toten zu ehren und auch die eigenen Gefühle zu bewältigen.**

- Auch die **modernen Wohn- und Lebenssituationen** werden angesprochen. Die Möglichkeiten eines **Erinnerungssteins für zu Hause** oder auch in Form eines **Amuletts** sind zeitgemäße Antworten darauf und ermöglichen den Betroffenen, auf ihre ganz eigene Weise die Erinnerungen an den Verstorbenen in den Alltag zu integrieren.

Schon früher hatte Eveline Stalder den Begriff „**Erinnerungsgestalterin**“ für sich gefunden, jedoch noch nicht das volle Potenzial dieses Begriffs ausgeschöpft. Künftig wird die Gestaltung von Erinnerungen noch zentraler werden bis dahin, dass es dazu auch neue Angebote geben wird wie zum Beispiel eine Erinnerungsgruppe.

- Der gleichermaßen **professionelle wie auch einfühlsame Umgang mit den Kunden** wird dadurch deutlich, dass die Kunden im gesamten Prozess **Mitgestaltungsmöglichkeiten** haben. Sie werden eingeladen, das Atelier zu besuchen, auch unabhängig vom ursprünglichen Anlass.

Die **Erinnerungsgruppe** wird die Möglichkeit bieten, die eigenen Gefühle noch besser zu verarbeiten und sich mit anderen Menschen in ähnlicher Situation auszutauschen.

Glücklicherweise steht das gesamte Team hinter diesen Gedanken, teilweise sogar mit eigenen Initiativen. Das macht die weitere Umsetzung sicher noch einfacher.

## Neue Website: Professionell gestaltet und emotional ansprechend

Die neue Website drückt hervorragend aus, wofür Eveline Stalder mit ihrem Atelier für Grabgestaltung steht.

Die **hohe Qualität** der Arbeiten kommt durch zahlreiche Bilder zum Ausdruck. Und auch die schwierige **Gratwanderung zwischen emotionaler Ansprache der Kunden und den geschäftlichen Interessen** ist sehr gut gelungen.

### Das sagt EVELINE STALDER zu ihren Erfahrungen



**Vor über zwei Jahren** wurde ein **Samenkorn** in die Erde gepflanzt. Es war behütet und verschlossen, bekam Wasser und Nährstoffe und wuchs langsam heran.

Bald zeigten sich erste Triebe, einige davon waren wild und mussten entfernt werden. Andere wiederum wuchsen heran, entwickelten und entfalteten sich. Bis zu dem Tag, als es sichtbar wurde, welche Früchte der Baum trägt.

Dieser Tag ist nun da. Meine neue Webseite steht, und **alle Welt darf erfahren, für was mein Herz schlägt:**

- einzigartige Grabmalgestaltung und kreative Erinnerungssteine,
- die der Seele gut tun und unvergessliche Momente aufleben lassen.

Die Beschäftigung mit der zukünftigen Trauerkultur gebar eine Neuschöpfung: **Erinnerungsmale für zuhause.**

Auch die kleinen liegenden Steine für die gärtnerbetreuten Pflegefelder sind eine Spezialität in meinem Portfolio.

Meine Stärke: **Emotionen in Stein**

Sie entstehen durch die **Mitgestaltung der Angehörigen**. Ein Lieblingsstück des Verstorbenen wie z.B. der Tankdeckel seiner Harley, integriert in die Grabanlage, erinnert an sein Hobby. Oder ein Schmuckstück seiner Frau, eingearbeitet in eine Stele, und für den Geologen ein eigenhändig ausgegrabenes Fossil.

Bei der **Beratung der Kunden** wird alles greifbar und sichtbar. Handmuster der Materialien, Schriftmuster und Zeichnungen, Präsentation am Bildschirm usw.

Unsere **Kunden dürfen sich gerne aktiv beim Entstehungsprozess der Grabanlage einbringen.** Dies kann ein wichtiger Beitrag zur Verarbeitung des Verlustes sein und auch helfen, die verletzte Seele langsam auf den Weg in den Heilungsprozess zu bringen.

Es sind die vielen kleinen Dinge. Sie tun gut und werden intuitiv wahrgenommen.

## Über den Coaching-Prozess und ihr Herzensprojekt



Mir dessen bewusst zu werden, dies zu dokumentieren und zu kommunizieren war ein **langer Prozess**, bei dem mich **Monika Birkner** mit Ihren Coaching Programmen **wunderbar unterstützte.**

Den Inhalt meines Signature Systems haben wir in einem **Coaching** besprochen, das **aufgezeichnet** wurde und dann von Monika Birkner **zusammen gefasst.**

Dies war die **Grundlage für die Texterin** der Webseite. Hierbei hat mich [Andrea Stanke \(HEART WORX\)](#) feinfühlig und kompetent unterstützt.

28

Ich schätze **Monika Birkner mit Ihrer Gabe, Impulse, Dinge und Glaubenssätze zu hinterfragen und den Blick für das große Ganze in der Welt zu öffnen.**

Dadurch wurden bei mir **Denkanstöße** ausgelöst, die **in die Tiefe des Seins gingen.**

Meine **Berufung, für Menschen zum Segen zu sein, und mein Herzensprojekt kristallisierte sich mehr und mehr heraus.** Ein **gewaltiger Feuerball an Kreativität** wurde freigesetzt. Ihr Einfühlungsvermögen und ihre ruhige und angenehme Stimme tun einfach gut.

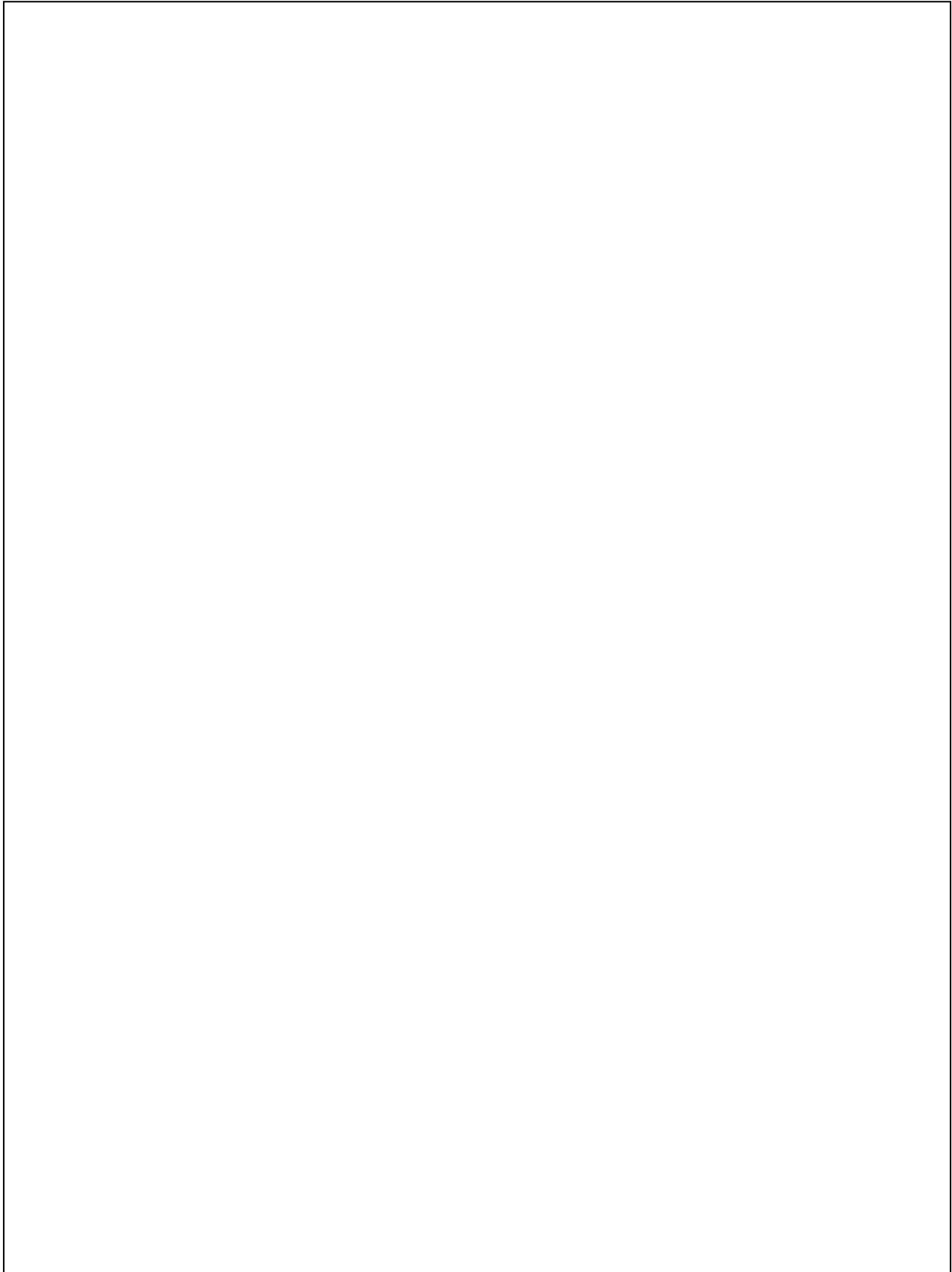
## Weiterführende Informationen

Falls Sie sich vor Ort ein Bild von der Vielfalt der Möglichkeiten machen wollen, ist hier die Adresse:

Atelier für Grabgestaltung  
76437 Rastatt  
Rötterbergstraße 9

Website: [www.emotionen-in-stein.de/](http://www.emotionen-in-stein.de/)

## Platz für Ihre spontanen Ideen und Gedanken



## MONIKA BIRKNER und die Premium-Positionierung



**Seit 2001** bin ich selbstständig.

Vorher war ich Rechtsanwältin für Arbeitsrecht und danach in führenden Managementpositionen in internationalen Unternehmen.

Für den **Weg des Solo-Unternehmertums** habe ich mich bewusst entschieden, weil ich Solo-Unternehmer als eine wichtige Kraft für gesellschaftliche Veränderung sehe.

Solo-Unternehmer haben wie kaum eine andere Gruppe die Möglichkeit, **Freiheit und Unabhängigkeit** zu verwirklichen, ihre **Herzensprojekte** zu realisieren und ein **erfolgreiches Unternehmen** aufzubauen, und das bei einem hohen Maß an **Gestaltungsmacht** bezüglich der konkreten Arbeitsbedingungen.

Von daher war auch klar, dass ich **mit Solo-Unternehmern und für Solo-Unternehmer arbeiten** wollte.

## Business-Neudenkerin und Transformation Agent für Solo-Unternehmer

30

Ich verstehe mich als **Business-Neudenkerin**, die Solo-Unternehmern hilft, ihr Unternehmen immer wieder **neu zu erfinden** und **systematisch zu entwickeln**. Außerdem verstehe ich mich als **Transformation Agent**, der dabei unterstützt, die **Ideen und Konzepte zu realisieren**. Das ist ein Prozess, der neben den Business-Strategien und -Systemen auch das Mindset umfasst und die persönliche Transformation.

Dabei kommen sowohl mein eigenes Beispiel zum Tragen wie auch Trainings- und Coaching-Programme mit schrittweisen Anleitungen, persönliches Coaching, die Freedom Business Community und mehr.

Mein Ansatz der Business-Entwicklung für Solo- Unternehmer orientiert sich an vier Merkmalen. Es geht um ein Business, das

- **Premium-Wert für die Kunden** bietet und damit eine herausragende Stellung im Markt einnimmt
- **dem Solo-Unternehmer / der Solo-Unternehmerin selbst gut tut**. Das umfasst zum einen den tiefen Wunsch, das eigene Potenzial zur Entfaltung zu bringen und damit etwas zu bewegen und zu bewirken.



Das umfasst auch den gewünschten Lebensstil, zum Beispiel genug Zeit für sich selbst und auch für spirituelle Dinge. Ohnehin ist der Weg des Solo-Unternehmers in meinen Augen ein moderner spiritueller Weg.

- **dem Business selbst dient:** Ein stabiles und solides Unternehmen ist das Vehikel dafür, die eigene Berufung erfolgreich leben zu können.

**Vielfältige und reichhaltige Einkommensströme**, zunehmend auch jenseits des Tausches "Zeit-gegen-Geld", sind notwendige Voraussetzungen für ein "**wetterfestes**" Unternehmen, das in jeder Situation die Ressourcen für weiteres Wachstum und Absicherung des bereits Erreichten bietet.

- **hohen Wert für einen potenziellen Erwerber bietet:** Je frühzeitiger ein Solo-Unternehmer beginnt, sein Business auf spätere Verkaufsfähigkeit hin auszurichten, desto größer die Chance, dass das gelingt.

Das bedeutet zum einen **Wahlfreiheit im Alter**.

Das bedeutet auch, dass das **Lebenswerk fortbesteht** und auch dann, wenn man selbst nicht mehr aktiv ist, **Spuren hinterlässt**.

## Die Rolle von Premium-Positionierung

31

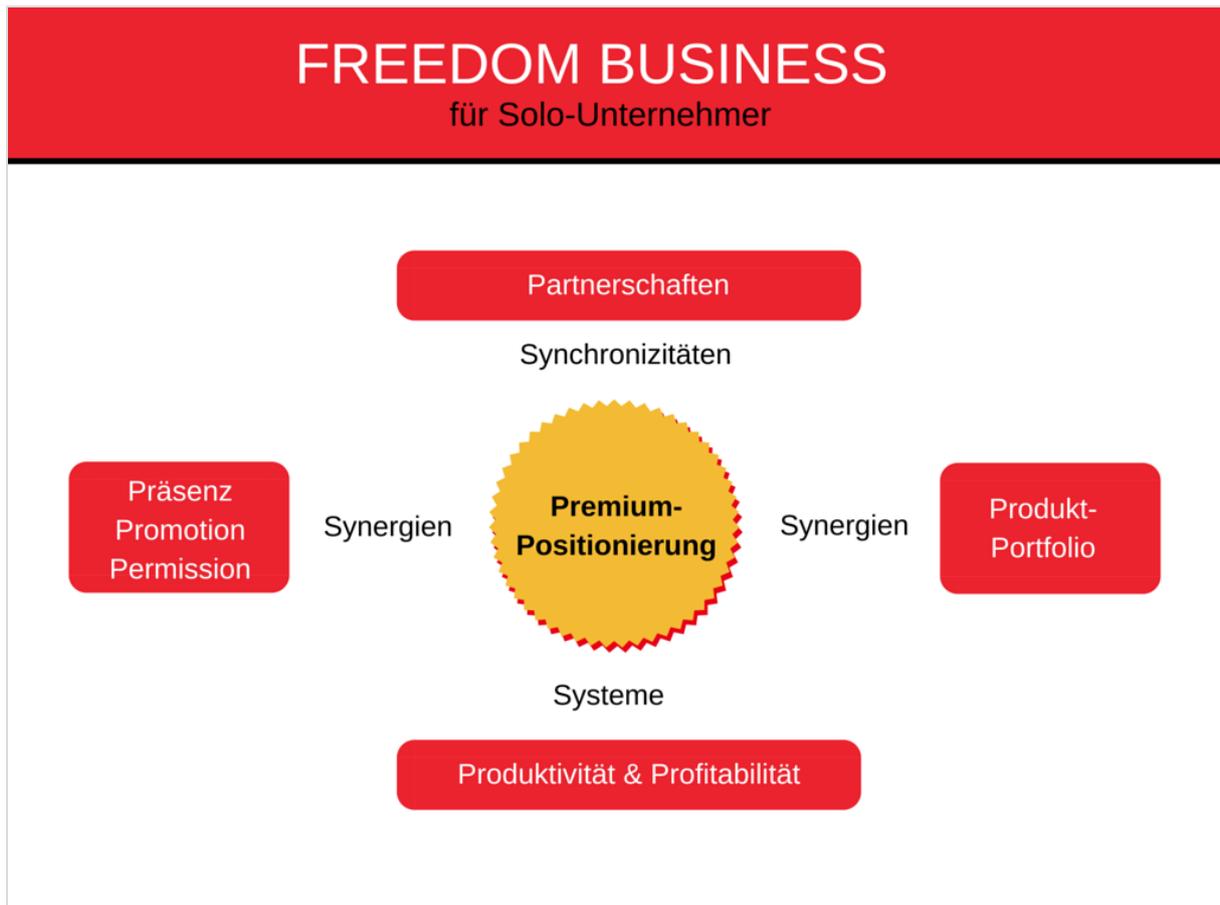
Mehr denn je spielt die klare Positionierung eine **maßgebliche Rolle**, um überhaupt am Markt **sichtbar und unterscheidbar** zu sein, um die **passenden Kunden zu gewinnen** und um ein **Gesamtkonzept für das Unternehmen** zu schaffen, das es ermöglicht, die vier oben genannten Ausrichtungen harmonisch miteinander in Einklang zu bringen, statt dass sie sich gegenseitig ausschließen oder behindern.

Mehr noch: Unter den heutigen Bedingungen der überfüllten Märkte, Informationsüberflutung und kostenlosen Angebote **reicht es nicht mehr, "anders" zu sein als andere**.

Der beste und in meiner Sicht zunehmend einzige Weg, um **aus der Masse herauszuragen**, besteht in **Premium-Positionierung** .

Mein **Freedom Business Transformations-System** nutzt Premium-Positionierung daher als Ausgangspunkt, um auf systematische Weise ein nachhaltig erfolgreiches Business zu schaffen.

Das Bild auf der folgenden Seite gibt einen vereinfachten Überblick über das Gesamtkonzept. Wenn Sie noch mehr dazu wissen möchten, empfehle ich meinen kostenlosen Videokurs "Durchbruchstrategien für Solo-Unternehmer"  
<https://monikabirknerfreedombusiness.leadpages.net/durchbruch>



## Die Merkmale von Premium-Positionierung

Die wesentlichen Merkmale von Premium-Positionierung nach meinem Verständnis sind:

- 1. Ausrichtung auf eine wertvolle Veränderung für die idealen Kunden,** d.h. solche Kunden, die das, was Sie zu bieten haben, auch voll und ganz nutzen können
- 2. Ein Signatur-System,** mit dessen Hilfe die gewünschte Veränderung systematisch erreicht wird und das gleichzeitig den Rahmen bietet, in dem sich Ihre Vielseitigkeit entfalten kann
- 3. Eine Premium-Gesamterfahrung:** Wenn Sie in ein Sterne-Restaurant gehen, erwarten Sie, dass alles stimmt, nicht nur das Essen.

Zugegebenermaßen ist es nicht immer ganz einfach, diese Art von Positionierung zu entwickeln, und schon gar nicht, wenn man es auf eigene Faust versucht.

## Der Weg zur Premium-Positionierung

Es gelingt kaum einem Solo-Unternehmer, seine Positionierung ganz aus eigener Kraft zu finden.

Der **Blick von außen ist unerlässlich.**

**Besser noch:** Wenn der Blick von außen **ergänzt wird durch eine schrittweise Systematik zur Entwicklung der Premium-Positionierung .**

**Beides biete ich meinen Kunden,** Solo-Unternehmern jeglicher Couleur, aus allen möglichen Branchen und oft sehr vielseitig.

## Blick von außen sowie bewährte Systematik

Interessanterweise **hat gerade meine Anwaltstätigkeit mich darauf vorbereitet,** obwohl diese nur rund vier Jahre dauerte. Zu den prägenden Erfahrungen aus jener Zeit gehört der schnelle **Perspektivenwechsel.** Alle Informationen des Mandanten müssen blitzschnell daraufhin bewertet werden, wie ein Richter oder Verhandlungspartner darauf reagieren würde.

Wenn ich heute mit Klienten über Positionierung spreche, ist es so, als ob ich **auf mehreren Spuren parallel** dächte:

- Auf der einen Spur laufen alle Informationen, die die **Einzigartigkeit** des Menschen betreffen, mit dem ich gerade zu tun habe, und in der Regel auch seiner **Herausforderungen, sich damit nach außen zu zeigen.**
- Auf einer zweiten Spur nehme ich die **Perspektive der Kunden meines Klienten** ein
- Und auf einer dritten Spur entwickelt sich ein Bild eines **möglichen Produktportfolios.**

Immer wieder spannend und positiv herausfordernd☺.

**Mein System zur Entwicklung der Premium-Positionierung** hat sich dabei als sehr hilfreich herausgestellt, wie die vorstehenden Werkstattberichte zeigen.

Sind Sie interessiert, mehr über meine Angebote zu erfahren? Mehr auf der nächsten Seite.

## Meine Angebote

Das vorgestellte **Freedom Business Transformationssystem** mit der Premium-Positionierung als Kern und Ausgangspunkt liegt meiner gesamten Arbeit zugrunde. Konkrete Ausgestaltungen sind u.a.:

- Individuelle **Positionierungsworkshops** in Offenbach oder virtuell
- **Gruppen-Coaching-Programm zur Premium-Positionierung** mit einem Signature System über eine Online-Plattform und mit ergänzenden Webinar-Konferenzen
- dito als **Home-Study-Programm**
- **Coaching-Zusammenarbeit und/oder Coaching-Programme** zu Geschäftsmodell, Marketingstrategien, unternehmerischer Produktivität und mehr
- **90-Tage-Zusammenarbeit** zu konkreten Veränderungsprojekten

Meine Klienten kommen aus Deutschland und anderen europäischen Ländern, zum Teil auch aus Übersee. Da ich - abgesehen von Ganz- oder Halbtages-Workshops in Offenbach (bei Frankfurt) in der Regel über meine Webinar-Plattform, Telefon oder Skype arbeite, **spielen Entfernungen keine Rolle**. Je nach Kommunikationsweg stelle ich auf Wunsch auch Aufzeichnungen unserer Gespräche zur Verfügung.

Der einfachste Weg, um herauszufinden, was für Sie passt, ist eine kostenlose 30-minütige Discovery-Session. Für eine Terminvereinbarung mailen Sie an

[mb@MonikaBirknerFreedomBusiness.de](mailto:mb@MonikaBirknerFreedomBusiness.de).

Einen guten Einblick in meine Arbeits- und Denkweise gibt darüber hinaus der kostenlose Videokurs "Durchbruchstrategien für Solo-Unternehmer".

<https://monikabirknerfreedombusiness.leadpages.net/durchbruch>

## Impressum:

Monika Birkner Business Transformation

Kaiserstr. 91

63065 Offenbach

Tel.: + 49 (0) 69/ 93 99 65 35

Fax: + 49 (0) 69/ 93 99 65 37

[mb@MonikaBirknerFreedomBusiness.de](mailto:mb@MonikaBirknerFreedomBusiness.de)

<http://www.MonikaBirknerFreedomBusiness.de>

[http://www.xing.com/profile/Monika\\_Birkner](http://www.xing.com/profile/Monika_Birkner)

<http://twitter.com/MonikaBirkner>

<https://www.facebook.com/MonikaBirknerBusinessTransformation>

<https://www.facebook.com/MonikaBirkner>

<https://plus.google.com/118262033083900176528>

Umsatzsteuer-ID gem. § 27 a UStG: DE 216601528

## Bildnachweis:

Coverbild: andresr - canva.com

Sabine Piarry und die Bilder in ihrem Werkstattbericht: Sabine Piarry

Rositta Beck und die Bilder in ihrem Werkstattbericht: Rositta Beck

Bianka Maria Seidl und die Bilder in ihrem Werkstattbericht: Bianka Maria Seidl

Mona Schäfer und die Bilder in ihrem Werkstattbericht: Mona Schäfer

Angelika Frank und die Bilder in ihrem Werkstattbericht: Angelika Frank

Eveline Stalder und die Bilder in ihrem Werkstattbericht: Eveline Stalder

Monika Birkner Foto: Jérôme Müller-Dupage

Cover "Erfolgreich als Solo-Unternehmer": Walhalla Fachverlag

sonstige Bilder: Monika Birkner

## Disclaimer:

Alle Informationen sind nach bestem Wissen und Gewissen zusammengestellt. Für die Anwendung auf Ihre Situation wird keine Haftung übernommen.