

**In 5 Schritten
zu einem
Fundament,
das Ihre
Kundschaft anzieht**



**Für Solo-
UnternehmerInnen,
die mehr können,
als man von ihnen
weiss**

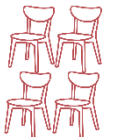


im **EinzelMentoring**
Start nach Absprache

oder

in der **MasterClass 2-4 TN**

Start Januar 2027



Agentur für GeschäftsIdeen, Cornelia Plaz, CH-Zernez

www.algi.ch, geschaeftsideen@algi.ch



Und..., was machen Sie so? Die 30 Sekunden, die Sie jedes Mal Kundschaft kosten.



Erinnern Sie sich an Ihren letzten NetzwerkAnlass? Jemand dreht sich zu Ihnen mit den Worten: «Und..., was machen Sie so?» Sie hören sich selbst antworten. «Ich mache Beratung als ...» Dann kommt die Pause. Sie verlagern Ihr Gewicht aufs andere Bein und setzen nochmals an. Und während Sie den zweiten Satz suchen, wandert der Blick Ihres Gegenübers zum Buffet. Diese Pause dauert 30 Sekunden. Für Sie fühlt es sich an wie fünf Minuten – autsch.

Das ist kein Zeichen von fehlendem Können. Sie sind ExpertIn in Ihrem Fach – daran zweifelt hier niemand, ich am allerwenigsten. **Es fehlt nur der eine Satz, bei dem Ihr Gegenüber nachfragt: «Erzählen Sie mehr!».**

Lehrgeld – futsch und weg! Mehr Geld, mehr Posts, mehr Stunden – und trotzdem bleibt es still.



Was machen die meisten, wenn die Kundschaft ausbleibt? Sie legen nach. Mehr WerbeGeld. Mehr Posts. Mehr Stunden abends. Und am Morgen der erste Blick aufs Handy, ob jemand geklickt hat. Und dann Frust. Nicht, weil Sie zu wenig getan hätten – sondern **weil Sie oben nachlegen, wo unten das Fundament fehlt**. So verlässt Lehrgeld Ihre Kasse. Leise – und Monat für Monat. Doch Lehrgeld ist futsch und weg.

Sucht jemand bis Seite 9 - WIRKLICH?



Jetzt der Test, der zwanzig Sekunden dauert: Tippen Sie Ihren Beruf bei Google ein. Rund 13'000 Ergebnisse. Und nun suchen Sie sich selbst. Seite 1? Seite 4? Seite 9? Dort sucht nicht mal mehr Ihre Mutter. Beim Weiterwischen passiert noch etwas anderes. Sie lesen zehn Beschreibungen untereinander – und es sind zehnmal dieselben Wörter. Ganzheitlich. Individuell. Mit Herz. Auf Augenhöhe. Ihre eigenen Wörter klingen genau gleich. DAS ist der EinheitsBrei! Nicht, weil Sie nichts zu sagen hätten. Sondern weil Sie auch dasselbe sagen.

Sie müssen nicht auf Platz 1. Sie müssen lediglich EINZIG sein – **genau** das, wonach Ihre Kundschaft gesucht hat. Dann suchen nicht mehr Sie Ihre Kundschaft. **Dann sucht Ihre Kundschaft Sie.**

Uff – und JETZT?

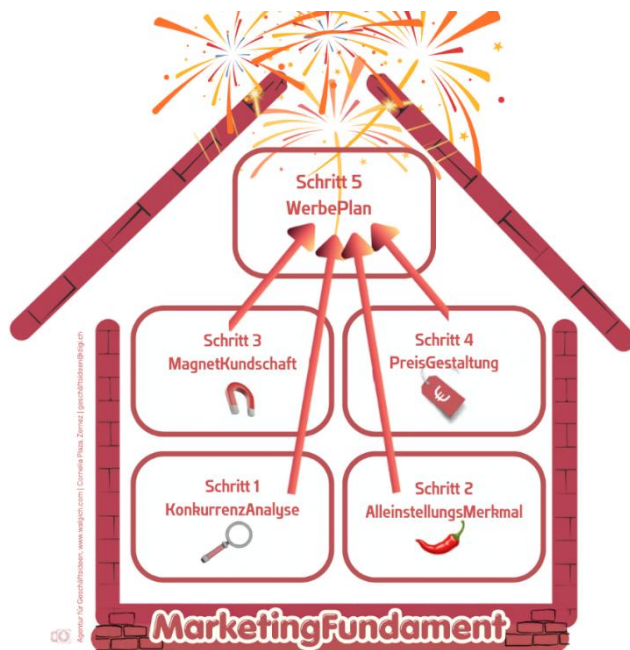
Gibt es noch einen Grund, daran nichts zu ändern? Eben – Fortsetzung auf der nächsten Seite...

... denn jetzt ist Zeit für die gute Nachricht.

Wenn Sie das alles so lesen, könnte Ihnen glatt die Lust am eigenen Beruf vergehen. In 30 Sekunden soll ein Gegenüber verstehen, was Sie können. Bei der Werbung zahlen Sie Lehrgeld. Und Mister Google ist die grösste Knacknuss von allen.

Diese drei Sorgen haben alle dieselbe Ursache – und darum verschwinden sie gemeinsam. Sie brauchen kein neues Logo und keine schönere Website. **Sie brauchen einen Boden, der trägt.** Und diesen Boden erhalten Sie mit Ihrem eigenen MarketingFundament.

Das ist nichts Kompliziertes, aber **es entscheidet über alles**, was danach kommt. Es sind fünf Themen, wie ich hier in der Grafik zeige - einmal richtig durchdacht, nachgebessert und schriftlich festgehalten. Dann:



- sitzt Ihre Antwort am Apéro – und zwar in jeder Situation.
- läuft das Texten ohne Überstunden.
- wird Mister Google zur Nebensache, weil man Sie auch sonst findet.

Wird später etwas anders, wissen Sie genau, an welchem der fünf Themen Sie ansetzen.

Nur: Ein fixfertiges MarketingFundament gibt es nicht. Nicht als FertigTeil und in keinem Buch – weil kein Buch Ihr Solo-Unternehmen kennt. Darum gestalten wir es gemeinsam – passend zu Ihrem Beruf, Ihrer Kundschaft, Ihren Preisen und Ihrer grössten Würze, die andere noch gar nicht auf dem Schirm haben.

Und dann geschieht das, was das Bild zeigt: Die Kraft sammelt sich im Fundament, steigt gebündelt nach oben und schießt aus dem Dach hinaus. Das ist dann Ihre Werbung – **das Feuerwerk, das man von weit her sieht.**

Gebaut wird von unten. Darum starten wir unten links mit der KonkurrenzAnalyse – denn dort draussen werden Sie mit Ihrem Können verglichen.

Schritt 1 - KonkurrenzAnalyse:

Wissen Sie WIRKLICH, wo Ihr Platz auf dem Markt ist?

Ihre Konkurrenz ist wie ein WochenMarkt im Herbst. Sieben GemüseStände und überall dieselben dreizehn Sorten. Und Ihr Stand mittendrin. Leise meldet sich die Frage: Ist das hier nicht ein Stand zu viel?

Die meisten schauen jetzt zum Nachbarn, finden dort das Angebot schöner und reduzieren einfach den Preis. Bitte nicht. Mit weniger Franken oder Euro wird Ihr MarktStand nicht auffälliger.

Zeit für die Lupe. Ich zeige Ihnen drei Fragen, die Sie an jeden KonkurrenzStand stellen. Die Antworten überraschen alle, die vor mir sitzen. Denn der Platz auf dem Markt liegt meist dort, **wo Sie nicht hingeschaut hätten.**

So wissen Sie: JA, mich braucht es – WIRKLICH!

Kein Stand zu viel - Ihr Platz ist gefunden.
Dann klären wir, was es NUR an Ihrem Stand zu holen gibt.



Schritt 2 - AlleinstellungsMerkmal:

Was gibt es NUR bei Ihnen?

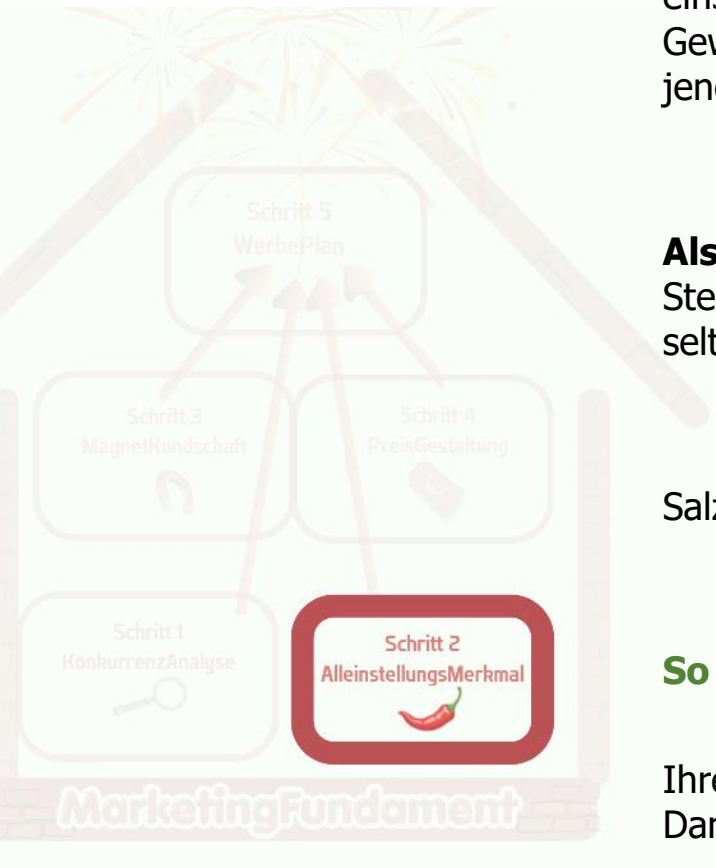
Die meisten winken ab: «Ich kann so vieles, ich helfe allen gerne. Warum sollte ich mich einschränken»? Doch ALLES für ALLE ist eine teure Falle. Denn damit wären Sie wie das Gewürz, das zu allem passt und alle Gerichte gleich schmecken lässt. Sie wissen schon, jenes Döschen, das immer vorne im Schrank steht.

Also öffnen wir Ihren GewürzSchrank. Türe auf – und ganz hinten, neben dem SternAnis von vorletzter Weihnacht, stehen Ihre Umwege, Ihre Weiterbildungen und Ihr seltsames NebenInteresse. Und genau daraus mixen wir nun Ihre HausMischung.

Salz und Pfeffer hat jede Küche. Doch **Ihre Mischung hat mehr Pfiff.**

So wissen Sie: DAS kann NUR ich!

Ihre HausMischung ist fertig gemixt.
Dann klären wir: Wer SUCHT schon lange diesen Pfiff?



Schritt 3 - MagnetKundschaft:

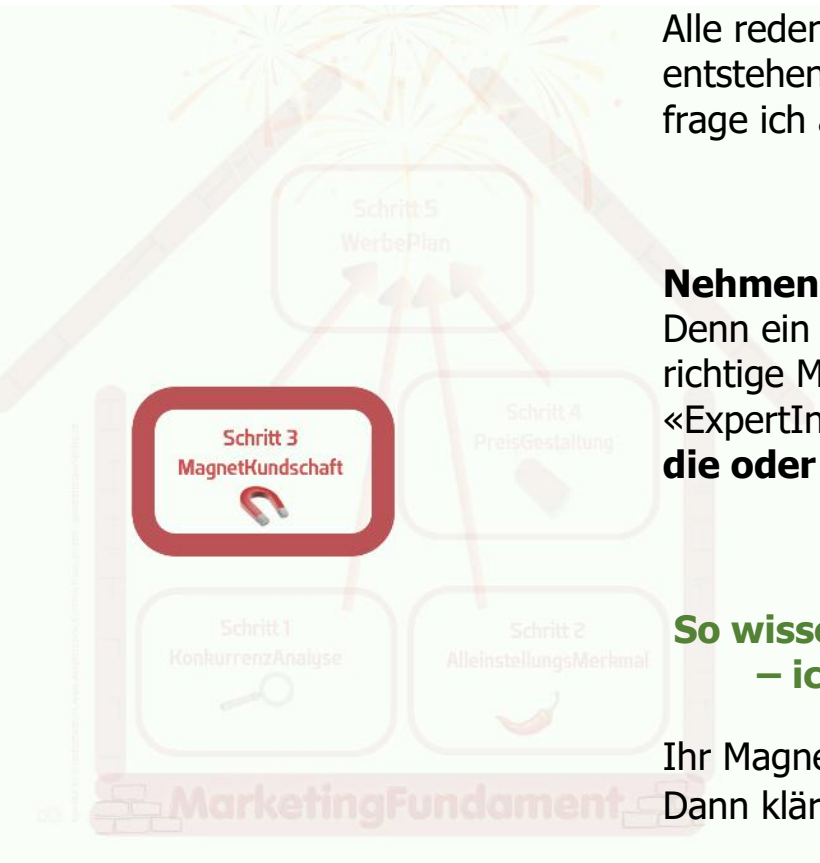
Wollen Sie weiter SUCHEN - oder lieber gefunden werden?

Alle reden von ZielKundschaft und WunschKundschaft. Doch diese beiden Wörter entstehen in unserem Kopf, nie im Kopf unserer Kundschaft. Das greift zu kurz. Darum frage ich anders: Wer hat auf Sie gewartet und sagt: «ENDLICH gibt es das»?

Nehmen Sie einen Magneten in die Hand und prüfen Sie, was tatsächlich haftet. Denn ein Magnet zieht nicht alles an, was herumliegt – er greift nur dort zu, wo das richtige Material liegt. Und dann macht es **klack**. Statt «Selbstbewusstsein für Frauen»: «ExpertIn für die engagierte SingleSeniorin». **Dafür sind Sie dann die oder der EINZIGE.**

So wissen Sie: Ich muss nicht mehr nach Kundschaft suchen – ich werde GEFUNDEN.

Ihr Magnet und Ihre Kundschaft finden sich.
Dann klären wir, was Sie dafür VERLANGEN dürfen.



Schritt 4 - PreisGestaltung:

**Trauen Sie sich Ihren Preis zu VERLANGEN
– ohne schlechtes Gewissen?**

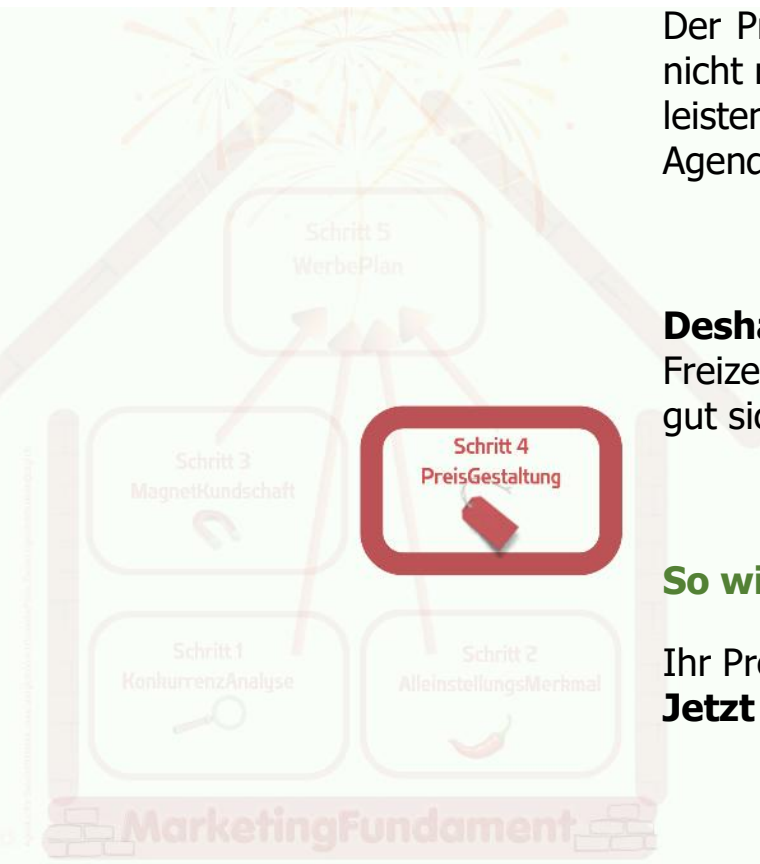
Der Preis, der Ihre Arbeit deckt, entsteht nicht beim Blick zum NachbarStand. Und auch nicht mit dem vermeintlich besten Weg – dem Rabatt. Den können sich nur grosse Firmen leisten, denn die füllen die Kasse über Masse. Sie aber haben nur zwei Hände und nur eine Agenda.

Deshalb kümmern wir uns zuerst um Ihren GeldBedarf – inklusive Ferien- und Freizeitgeld. Erst danach entsteht Ihr Preis. Und dann ab damit aufs PreisSchild: gut sichtbar, **selbstbewusst, ohne Rabatt. Punkt.**

So wissen Sie: DAS darf ich VERLANGEN – ohne schlechtes Gewissen!

Ihr PreisSchild hängt.

Jetzt dürfen Sie sich endlich zeigen – mit Werbung, die nicht VERPUFFT.



Schritt 5 – WerbePlan:

Wird Ihre Werbung zum Feuerwerk – oder VERPUFFT sie?

Ein WerbePlan ohne MarketingFundament ist wie ein Feuerwerk, das einzeln abbrennt.
Ein Post hier, weil die Freundin es geraten hat. Eine Anzeige dort, weil die Kasse leer ist.
Ein kurzes Zischen, ein bisschen Rauch – da dreht niemand mehr den Kopf.

Doch jetzt steht Ihr Fundament. Sie wissen, wo Ihre MagnetKundschaft auf Sie wartet – und vor allem warum. Zum Finale legen wir die Zündschnüre für **ein Feuerwerk**, das genau dieser Kundschaft gefällt und **in Erinnerung bleibt**. Nicht nur zum Fest, sondern immer und immer wieder.

So wissen Sie: Meine Werbung ZÜNDET – mit Aah und Ooh, Monat für Monat!



So entsteht das MarketingFundament – von der KonkurrenzAnalyse bis zum Feuerwerk aus dem Dach, Raum für Raum.

Und jetzt horchen Sie mal in die Zukunft: Montag, in einem Jahr. Das Telefon klingelt:

«Sind Sie die, die ...?» Im Posteingang liegen zwei Anfragen von Menschen, die Sie nie angeschrieben haben. Sie nennen Ihren Preis, ohne zu schlucken. Und am Abend planen Sie Ihre Ferien.

Könnte sein, dass Ihnen jetzt durch den Kopf geht:

Uff – und wie kriege ich das hin?

Nicht allein. Es wäre mir ein Vergnügen, dieses Fundament mit Ihnen zu gestalten.

Von innen sehen Sie Ihre Räume. Ihre Fassade sehen nur die anderen. Darum arbeiten wir MITEinander. Ich stelle die Fragen, die Sie sich selbst nicht stellen. Ich sage Ihnen, was ich von aussen sehe. Und ich sage Ihnen ehrlich, wo Sie noch einen Schritt weiterdenken dürfen. Damit Sie am Ende von Ihrer MagnetKundschaft gefunden werden.

Wenn Sie jetzt denken **«Genau so jemanden suche ich!»** – dann lernen Sie mich auf der nächsten Seite kennen. Danach lesen Sie, wie ein Treffen abläuft und worin sich EinzelMentoring und MasterClass unterscheiden.

Warum ausgerechnet ich?

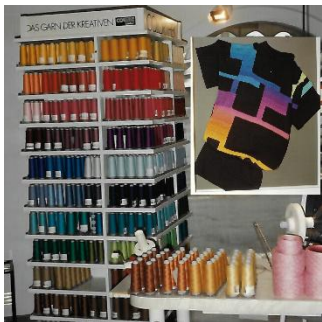
Seit 1979 bin ich selbstständig. Mein Fachgebiet gibt es nicht als Diplom – ich habe es selbst gebaut. Zweimal mit einem eigenen Unternehmen und zweimal auch mit ordentlich Lehrgeld.



Mein erstes Fundament: Wolle, Nadeln und ein MesseStand

Als junge Frau gründete ich ein HandarbeitsGeschäft. Doch ein LadenLokal mit Wolle und Garnen allein genügte mir nicht. Unser Haus wurde angebaut mit: einer Strick- und Klöppelschule, einer Strickerei und Platz für die StrickmaschinenVertretung – und ArbeitsPlätze für drei Angestellte und 15 HeimarbeiterInnen.

Um 1980 suchte ich einen KundenStopper für meinen MesseStand. In der Zeitung las ich von einem holländischen Programmierer und seiner Software für die MaschenBerechnung. Also fuhr ich nach Holland, schaute sie mir an, zeigte sie an der Messe – und übernahm gleich die Vertretung für die Schweiz. Heute ist MaschenBerechnung in den HandarbeitsGeschäften Standard.



Und meine erste HausMischung? Die war aus Garn. 120 Farben feinsten Fäden, eine Spulmaschine – und für jede Kundin ihr eigenes Garn, in ihrer Dicke und ihren Farben. Ein Renner. Ich habe Nächte durchgewickelt und meine Kundinnen konnten von Hand und mit Maschine Unikate herstellen. Auch damit habe ich die Vertretung für die Schweiz übernommen.

Gerade als es so richtig lief, kam um 1990 die Rezession. Die HypoZinsen frassen das Taschengeld meiner Kundschaft. Es waren fast alle Hausfrauen, die Sorge um ihr Eigenheim hatten. Mein Lehrgeld: KlumpenRisiko.

Mein zweites Fundament: Eine TanzSchule mit Lücke



Später übernahm ich in Zug eine kleine TanzSchule: damals mit einem Raum und 1-2 Kursen pro Abend. Daraus wurden, nach einem Umzug nach Baar/ZG, zwei Räume, ein separates Bistro, jeden Tag vier Kurse, sieben Tage die Woche Unterricht, fünf TanzLehrerinnen – jede mit einer KursBegleiterin, damit man jede Figur als GesamtBild sah.

Meine Herausforderung war, mich gegen sechs weitere KonkurrentInnen auf dem Platz Zug zu behaupten. Bei mir klingelte täglich das Telefon. Meistens Singles, die von anderen TanzSchulen abgewiesen wurden. AHA - DA lag mein Platz auf dem Markt. Bei mir durften sich also alle Singles anmelden. Für die Damen führte ich eine WarteListe und stellte jedem neuen Herrn eine Tanzpartnerin zur Seite. Dank

meinem Gespür aus meiner NLP-Ausbildung gab es in 20 Jahren nur fünf MissGriffe - dafür 25 Paare fürs Leben. Auch an fünf Babys bin ich nicht unschuldig.



Meine Werbung richtete sich gezielt an SingleHerren. In den BoomJahren konnte ich drei SingleKurse pro Woche füllen.

Mein Lehrgeld: Für die Vergrößerung nahm ich ein grosses Darlehen auf. Dann kam der Hitzesommer 2003: Kaum jemand wollte in einen heissen TanzSaal. Danach kam jedes Jahr ein SommerLoch – doch die Raten fürs Darlehen liefen weiter. Seither gilt für mich: Wenn immer möglich organisch wachsen und unbedingt Hände weg von FremdGeld.

Merken Sie etwas? KonkurrenzAnalyse, AlleinstellungsMerkmal, MagnetKundschaft, PreisGestaltung und WerbePlan – dieses Fundament habe ich nicht aus einem Buch. Ich habe es gelebt, lange bevor ich dafür einen Namen hatte. Und doppelt dafür bezahlt. Dieses Lehrgeld erspare ich Ihnen.

Mein fachliches Fundament:

Solche Herausforderungen konnte ich nur mit ZusatzAusbildungen bewältigen. Allem voran **NLP**: vom **Practitioner** über themenbezogene Weiterbildungen bis zur CoachingAusbildung, die ich heute besuche. Denn wer Kundschaft gewinnen und behalten will, muss verstehen, wie Kundschaft tickt.

Handarbeiten und Tanzen sind FreizeitBeschäftigungen. Wie Freizeit funktioniert, habe ich im **CAS Tourismus für QuerEinsteiger** an der Hochschule Luzern gelernt. Seit 2018 lebe ich im Engadin und erlebe dieses Wissen jeden Tag in der Praxis – bei den Gästen und bei den vielen Solo-UnternehmerInnen, die für sie da sind.

Und schliesslich, wie ein Unternehmen funktioniert, habe ich in der einjährigen **ExpertInnenAusbildung am RaiffeisenUnternehmerZentrum RUZ** gelernt. Wenn ein Unternehmen bei Raiffeisen einen Kredit beantragt, prüfen ExpertInnen aus diesem Pool, ob es auf einem Boden steht, der trägt. Diesen Blick bringe ich in unsere Zusammenarbeit mit.

Was Sie von mir bekommen: Eine kritische Einschätzung von dem, was Sie schon haben. Wohlwollende Vorschläge, wo es besser geht. Und Ideen, auf die Sie von selbst nicht gekommen wären.

Meine Würze: Ich denke um die Ecke, wenn alle geradeaus schauen. Ich suche die Knacknuss – und zwar nicht nur die von heute, sondern auch die von übermorgen. Und ich probiere aus, wo andere noch zuwarten.



Eines meiner grossen Vorbilder ist Hundertwasser. **Stellen Sie sich ein HundertwasserHaus vor.** Das Haus auf der TitelSeite ist meine Verbeugung vor ihm. Keine geraden Linien, Zwiebeltürme als Penthouse, kein Fenster gleicht dem anderen und alles schön bunt. So arbeite ich. Wir lassen Bäume aus dem Balkon wachsen! Am Ende wird Ihr Solo-Unternehmen so einzigartig wie ein HundertwasserBau.

Was Sie nicht brauchen: Vorkenntnisse. Keine Zahlen im Kopf, keine Fachwörter und schon gar kein MarketingWissen. Nur Ihren Beruf, den kennen Sie besser als ich. So bleiben Sie BauherrIn und ich bin die Bauleiterin, die «Stopp» sagt, wenn ein Teil falsch platziert wird.

Bei unserer ZusammenArbeit starten wir immer beim Fundament - und dort mit der KonkurrenzAnalyse. Egal, ob Ihr Unternehmen noch im Rohbau ist oder Sie schon die Vorhänge und Lampen fürs OberGeschoss aussuchen.

Nachgefragt bei zwei Unternehmerinnen, die ihr Fundament schon haben:

«Ich war an einem Punkt, an dem ich viel gearbeitet, aber kein System mehr gesehen habe. Es war, als hätte Cornelia Plaz das Licht angemacht: Plötzlich war vieles klar, was vorher diffus war. Ich habe endlich verstanden, wie ich mein Solo-Unternehmen nicht nur führe, sondern gestalte. Heute habe ich ein gutes Gefühl für meine Preise – und aus der ErnährungsBeraterin wurde die Abnehmdetektivin.»

Ildiko Eder, Berlin, www.abnehmdetektivin.de

Vorher ErnährungsBeraterin – Nachher Abnehmdetektivin

«Kundengewinnung hiess für mich bisher: mich zeigen und erzählen, was ich anbiete. Im Mentoring kam Cornelia Plaz mit einer Idee, auf die ich selbst nicht gekommen wäre: nicht erzählen, sondern etwas Kleines, Persönliches und Handgemachtes vorbeibringen und das Produkt für sich sprechen lassen. Also war ich ab Ende Mai vier Wochen lang jeden Montag in Büros und Praxen unterwegs und habe selbst gemachte japanische Guetsli verteilt. Nicht nur das: Ich habe die Besuche in meinem Kimono gemacht – so wie es das gemalte Bild zeigt.



Das passt zu meiner Arbeit als Köchin für japanische Küche: Kimono und Guetsli erzählen schon beim Eintreten, wofür ich stehe. Ich war angenehm überrascht, wie dadurch die Gespräche von selbst liefen. Die Aktion hat sich gelohnt: Ich habe daraus neue Kundinnen und Kunden gewonnen. Kreatives Denken heisst für mich seither: einen Impuls aufnehmen, ihn auf meine eigene Art übersetzen – und dann wirklich ausprobieren!»

Michèle Stocco-Dolder, japanische Kochkurse und Bento-Lieferservice, Biel, www.bentobox-lieferservice.ch

Vorher Flyer anonym in Briefkästen – Nachher Guetsli persönlich verteilen im Kimono

Jetzt bauen wir Stein auf Stein IHR MarketingFundament

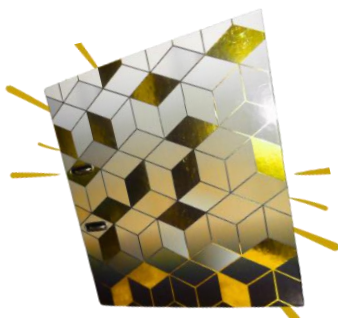
Wir nehmen die fünf Themen in fünf Treffen durch, bei mir am Tisch in Zerne, oder online in Zoom. Sie wählen zwischen dem EinzelMentoring und der MasterClass. Doch der Reihe nach:

Vor jedem Treffen bekommen Sie Ihre KnacknussAufgabe, die Ihnen bis zum Treffen durch den Kopf geht. Ein paar Fragen zum Thema, die niemand ausser Ihnen beantworten kann. Manchmal macht es Klick in einer Stunde, manchmal braucht der AHA-Moment GedankenGänge, die Sie durch den ganzen Tag begleiten. Rechnen Sie pro Thema mit 1-2 Tagen Denkarbeit – verteilt, wie es in Ihren Alltag passt. Lassen Sie alle Gedanken reifen – jede Stunde, die Sie investieren, steckt am Ende in Ihrem Fundament.

Im Treffen gehen wir Ihre Antworten gemeinsam durch. **Ich frage nach, ich widerspreche, ich stelle Ihre Antworten auf den Kopf. Wenn nötig, lasse ich nicht locker, bis das bessere Ergebnis gefunden ist.** Am Ende halten Sie schriftlich fest, was für Sie stimmt. So steht nach dem ersten Treffen Ihre KonkurrenzAnalyse – und nach dem fünften Ihr Fundament bis und mit WerbePlan.

Nach jedem Treffen erhalten Sie von mir eine ausführliche Zusammenfassung mit Feedback. Dazu die Folien, die ich zu jedem Thema als ImpulsVortrag vorbereitet habe. So können Sie alles immer wieder nachlesen. Und weil wir jedes Treffen aufnehmen, bekommen Sie auch die Audio- und VideoAufnahmen zum weiteren Gebrauch.

Kurz gezählt: Zu jedem Treffen gibt es ein Feedback und eine Aufnahme – also fünf von beidem. In der MasterClass kommt mit dem EinzelTreffen je ein sechstes dazu.



Alle Ergebnisse halten Sie in einem Ordner fest – ich nenne ihn den **goldenen Ordner**.

Der bekommt in Ihrem Büro einen EhrenPlatz – als einziger Ordner, den Sie freiwillig aufschlagen. Und alles, was wir MITEinander erarbeitet haben, bleibt Ihnen – noch lange nach unserer Zusammenarbeit.

Wollen Sie mich lieber ganz für sich?

Das **EinzelMentoring** passt zu Ihnen, wenn Sie freie ZeitEinteilung bevorzugen und in Ihrem eigenen Tempo arbeiten. Zudem haben Sie mich immer allein für sich. Am Tisch in Zernezz oder online in Zoom.



In jedem Treffen von 90 Minuten dreht sich alles um Ihr Unternehmen – um nichts anderes.

Ich begleite nie mehr als drei Solo-UnternehmerInnen gleichzeitig – und darum haben alle meine volle Aufmerksamkeit. Sie wählen Ihren WunschStart, ich reserviere Ihnen den nächsten freien Platz. Und Sie bestimmen, wie schnell es geht: Wenn es brennt, sind Sie in sechs Wochen durch. Wenn Sie die Termine in Ihren Alltag einpassen müssen, dauert es eben ein halbes Jahr. Auch gut.

Ihr Preis: SFr. 555.–

Mit der Bezahlung ist Ihr Platz reserviert. Lieber in Raten? Sagen Sie es mir einfach.

Zum Vergleich: Ein Inserat hier, ein FlyerDruck dort: So sind schnell mal SFr. 50.— im Monat unnötig ausgegeben. Auf's Jahr ist das SFr. 600.— Lehrgeld – mehr als das ganze MarketingFundament.

Noch etwas KleinGedrucktes: Ein EinzelMentoring ist intensiv – für Sie und für mich. Darum wartet auf jeden frei werdenden Platz meist schon jemand. Mit Ihrer Anmeldung gehört Ihnen einer meiner drei Plätze, mit so viel Zeit, wie Sie brauchen. Solange wir in Verbindung sind, mit Treffen oder Hausaufgaben, bleibt er für Sie reserviert. Ruht die Arbeit länger als drei Monate oder brechen Sie ab, gebe ich den Platz an die Warteliste weiter. Von den noch offenen Treffen, erhalten Sie die Hälfte zurück.

Ein Beispiel: Sie hören nach dem zweiten Treffen auf. Offen sind noch drei Treffen, also SFr. 333.–. Davon erhalten Sie die Hälfte zurück: SFr. 166.50.

Oder wächst Ihr Fundament lieber in Gesellschaft?

Die **MasterClass** passt zu Ihnen, wenn Sie fixe MonatsTermine und den Austausch in einer Gruppe schätzen. Sie sitzen mit einer bis drei anderen Solo-UnternehmerInnen zusammen – online in Zoom oder am Tisch in Zernez. Pro Klasse gibt es höchstens vier Plätze. Jeder Termin dauert 120 Minuten.

Der wichtigste Unterschied: Sie arbeiten an Ihrem eigenen Fundament und hören **gleichzeitig** die Fragen und Sorgen der anderen. Oft kommt ein zusätzlicher AHA-Moment nicht von Ihrer eigenen Frage, sondern von der Frage einer Nachbarin. Einfach so - gratis dazu. Und weil Ihr Solo-Unternehmen trotzdem einzigartig ist, gibt es nach dem dritten Thema ein EinzelTreffen: 60 Minuten - nur für Sie und mich.



Die Termine 2027 – drei Klassen zur Auswahl

Online, Gruppe Samstag

9. Januar · 13. Februar · 13. März · 10. April · 22. Mai, jeweils 13.30–15.30 Uhr

Online, Gruppe Sonntag

10. Januar · 14. Februar · 14. März · 11. April · 23. Mai, jeweils 11.00–13.00 Uhr

Live in Zernez, Gruppe Sonntag

17. Januar · 21. Februar · 21. März · 18. April · 30. Mai, jeweils 11.30–13.30 Uhr

Die Zeiten sind auf die ZugVerbindungen abgestimmt.

Ihr EinzelTreffen vereinbaren wir für Anfang April.

Ihr Preis: SFr. 444.–

Anzahlung SFr. 222.– bei der Anmeldung, damit ist Ihr Platz reserviert.

Zweite Rate SFr. 222.– nach dem ersten Treffen.

Anmelde Schluss: 15. Dezember 2026

Noch etwas KleinGedrucktes: Ihre Anzahlung von SFr. 222.– reserviert Ihren Platz. Sagen Sie nach dem AnmeldeSchluss vom 15. Dezember 2026 ab, bleibt die Anzahlung bei mir. Es sei denn, jemand von der WarteListe übernimmt Ihren Platz – dann erhalten Sie das Geld zurück.

Termin verpasst? Wissen Sie es bereits im Voraus, besuchen Sie das Thema in einer anderen Klasse. Oder Sie holen das Thema allein mit mir nach, in 60 Minuten für den Aufpreis von SFr. 75.–.

Ihre Entscheidungshilfe: EinzelMentoring oder MasterClass

	 EinzelMentoring	 MasterClass
WER	Sie und Ich	2-4 TeilnehmerInnen und Ich
Themen	alle fünf	alle fünf
Start	nach Absprache	Januar 2027 3 Klassen zur Auswahl 2x online, 1x live in Zernezz
Dauer	in Ihrem Tempo 5x freie TerminAuswahl	bis Mai 2027
Zeiten	5x 90 Min	5x 120 Min plus 1x EinzelTreffen 60 Min
Dokumente	5x Feedback 5x FolienSatz zum Thema 5x Audio/VideoAufnahmen	6x Feedback 5x FolienSatz zum Thema 6x Audio/VideoAufnahmen
Preis	SFr. 555.-- bei Anmeldung / Raten möglich	SFr. 444.-- 2 x 222.--

Noch ein ABER?

«Ich bin doch noch gar nicht so weit.»

Doch. Ihr Wunsch, selbstständig zu sein, genügt. Egal, ob Sie gründen oder schon Jahre dabei sind, egal, wie viel Sie schon ausprobiert haben, egal, wie viele Freundinnen Ihnen schon Ratschläge gegeben haben: Ihr Entschluss, endlich ein Fundament zu legen, ist gut genug.

«Lohnt sich das noch – bei meinem kleinen Pensum?»

Gerade dann. Wer nur zwei Tage pro Woche arbeitet, hat keine einzige Stunde übrig für Werbung, die VERPUFFT. Im EinzelMentoring bestimmen Sie das Tempo, ob sechs Wochen oder sechs Monate. Ich bin seit 1979 selbstständig und passe mein Fundament immer wieder an. Für ein Fundament ist es nie zu spät – nur Lehrgeld ist jedes Jahr eines zu viel.

«Kann ich das nicht selbst in einem Buch nachlesen?»

Sie finden fünfzig Bücher zu diesen Themen. Was Sie darin nicht finden: Jemanden, der Ihnen sagt, was davon zu **Ihrem** Unternehmen passt. Und ein Buch widerspricht Ihnen nie. Ich schon – und genau dort entstehen die Antworten, auf die Sie allein nicht gekommen wären.

«Ich habe schon so vieles ausprobiert. Was wäre jetzt anders?»

Hier geht es nicht um Marketing für alle, sondern um **Ihre** Konkurrenz, **Ihre** Einzigartigkeit, **Ihre** Kundschaft und **Ihre** Preise. Dazu mein Wissen, meine Erfahrung und mein Blick von aussen auf Ihre Fassade. Am Ende haben Sie nicht nur das Wissen, wie ein Fundament funktioniert – Sie haben **IHR eigenes Fundament in der Hand**.

«Und wenn jemand meinen Preis drücken will?»

Das kommt vor, aber seltener, als Sie denken: Etwa ein Prozent Ihrer Kundschaft feilscht. Diesem einen Prozent dürfen Sie getrost die Türe weisen. Ideal ist, wenn Sie dafür eine freundliche, aber bestimmte Antwort vorher festlegen – damit Sie diese parat haben, ohne schlechtes Gewissen. Ich gebe Ihnen im Treffen «PreisGestaltung» dafür eine Vorlage.

Ist noch eine Frage offen? Macht Ihnen etwas anderes Bauchweh?

Schreiben Sie mir auf geschaeftsideen@algi.ch. Ich antworte umgehend. Und wenn Sie mögen, treffen wir uns in Zoom.

So geht's zur Anmeldung

Schritt 1: In einem VorGespräch lernen wir uns kennen und ich beantworte Ihnen alle noch offenen Fragen. Für die MasterClass gehört das VorGespräch immer dazu. Für eine TerminVereinbarung mit Ihrem ZeitWunsch schicken Sie mir einfach die Angaben auf der nächsten Seite per Mail. Das VorGespräch ist gratis und unverbindlich. Sollte sich dabei zeigen, dass ich nicht die Richtige für Sie bin, sage ich es Ihnen ehrlich – und empfehle Ihnen, was stattdessen nützlicher wäre.

Für Ihre Teilnahme in der MasterClass sind zwei Termine wichtig: Anmeldung zum VorGespräch bis 10. Dezember und AnmeldeSchluss zur Teilnahme am 15. Dezember 2026.

Schritt 2: Ihr Entschluss. Danach entscheiden Sie sich für das EinzelMentoring oder die MasterClass und erhalten von mir die Bestätigung. Ihr liegt die Rechnung bei: für die MasterClass die Anzahlung von SFr. 222.–, für das EinzelMentoring der ganze Betrag. Sobald sie bezahlt ist, ist Ihr Platz reserviert.

Schritt 3: Die erste Knacknuss. Zusammen mit der Bestätigung bekommen Sie die ersten VorbereitungsFragen. Dabei geht es um Sie, Ihr Unternehmen und darum, was Sie schon zu Ihrer Konkurrenz wissen. Damit bereite ich mich auf Sie persönlich vor und Sie haben schon nach unserem ersten Treffen erste Ergebnisse. Wir verlieren keine Zeit 😊.

**Die BauMaterialien liegen bereit – fehlt nur noch Ihr erster SpatenStich.
«Grazcha fich» für Ihr Vertrauen.**



Agentur für GeschäftsIdeen

Cornelia Plaz, 7530 Zernez

geschaeftsideen@algi.ch www.algi.ch

Am Tisch in Zernez, z'mitzt im Engadin, da, wo andere Ferien machen – oder per Zoom, von überall.

Ihr erster Schritt: Anmeldung mit/ohne VorGespräch

Schreiben Sie mir einfach alle Angaben und Antworten, so ausführlich, wie Sie mögen,
per Mail an geschaeftsideen@algi.ch

Name, Vorname _____, **Adresse** _____

Mail, Telefon _____, **Ihr Beruf** _____

Ihre Website (wenn vorhanden) www. _____

Wie haben Sie mich gefunden?

☐ Empfehlung von _____, ☐ im Internet, ☐ über das Netzwerk _____, ☐ anders: _____

Welchen Weg möchten Sie gehen?

- ☐ EinzelMentoring · gewünschter Start ab _____
- ☐ MasterClass online, Samstag ab 9. Januar 2027, VorGespräch bis 10. Dez., AnmeldeSchluss 15. Dezember 2026
- ☐ MasterClass online, Sonntag ab 10. Januar 2027, VorGespräch bis 10. Dez., AnmeldeSchluss 15. Dezember 2026
- ☐ MasterClass live in Zerne, Sonntag ab 17. Januar 2027, VorGespräch bis 10. Dez., AnmeldeSchluss 15. Dezember 2026
- ☐ Noch unentschlossen – das klären wir im VorGespräch

☐ **Ihr WunschTermin für das VorGespräch?** _____

Ich bin sehr flexibel, von Mo–So, zwischen 11–23 Uhr

☐ **Ohne VorGespräch** (nur bei EinzelMentoring): **Ich kenne Sie bereits und melde mich definitiv an**

Und zum Schluss zwei Fragen:

- Was macht Ihnen im Moment die grösste Sorge um Ihr Unternehmen?

- Wenn Ihr Fundament steht – was soll Ihre MagnetKundschaft über Sie sagen?

Für ALLES, was ich von Ihnen erfahre, garantiere ich Vertraulichkeit – auch lange nach unserer ZusammenArbeit.