



Online-Workshop
Gewusst Wie:
Zur KundenVER**bindung**
im Solo-Unternehmen
NACH der Start-Up-Phase

Daten
Detail-Programm
Anmeldung
Bezahlung

Sie sind seit einigen Jahren Solo-UnternehmerIn. Ob (Online-)BeraterIn, DienstleisterIn, HandwerkerIn, VerkäuferIn, oder GastgeberIn in Hotel oder Restaurant, Sie haben sich mit viel Herzblut und Engagement einen gewissen Kundenstamm aufgebaut. Dazu gratuliere ich Ihnen!

Aus eigener Erfahrung weiss ich, mit wie vielen Hochs und Tiefs diese Zeit zu bewältigen ist. Sie haben doch auch im Stillen gehofft, dass die Aufbau-Phase mit der ständigen Werbung für neue KundInnen irgendwann vorbei ist. Sie haben sich darauf eingestellt, dass Sie nach einer gewissen Zeit mit einem regelmässigen Umsatz rechnen können.

Der Alltag sieht leider trister aus und ist nur mit Ihren finanziellen und zeitlichen Anstrengungen zu bewältigen. Ihnen fällt auf, dass Ihre Kundengewinnungs- und Kundenbindungs-Strategien nicht den gewünschten Erfolg zeigen. Sie bemühen sich um mehr KundInnen, doch dafür geben Sie viel Geld für Werbung aus. Sie benötigen mehr Umsatz, doch dafür ködern Sie mit Rabatten und Preissenkungen. Sie träumen von einer besseren Kundenbindung, doch die Konkurrenz gewinnt mit attraktiveren Geschenken.

Das fühlt sich doch an wie ein Hamsterrad und macht Sie nicht wirklich zufrieden. **Die gute Nachricht: Dieser geld- und kräftezehrende UnternehmerInnen-Stress muss nicht sein.** In diesem Online-Workshop gehe ich mit Ihnen durch einige Themen meines Buches und zeige Ihnen, **wie Sie diese neue unternehmerische Herausforderung NACH der Start-Up-Phase bewältigen.** Die geldsparende und stressfreie Lösung liegt in der **bevorzugten Behandlung** Ihrer StammkundInnen.



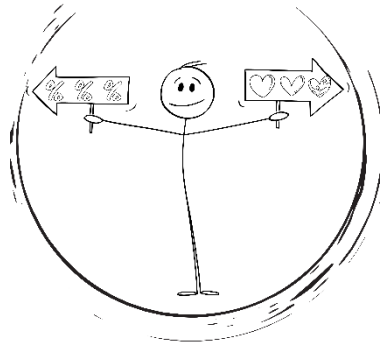
Gut zu wissen: Dieser Workshop richtet sich explizit an Solo-UnternehmerInnen, NACH der Start-Up-Phase, also etwa ab dem 3ten Geschäfts-Jahr. Der Austausch unter den TN hat zudem weitere unbezahlbare Auswirkungen. Auch deshalb ist für GründerInnen dieser Workshop NICHT geeignet.

Auf den folgenden Seiten gebe ich Ihnen die Detail-Informationen zu diesem Online-Workshop. Wir treffen uns 7x für jeweils 2 Std. in einem 3-Wochen-Rhythmus in Zoom. Meine Workshops sollen sich immer wie eine kleine Auszeit anfühlen, deshalb finden diese immer jeweils am Samstag oder Sonntag statt.

1ter Workshop-Tag zum Thema:

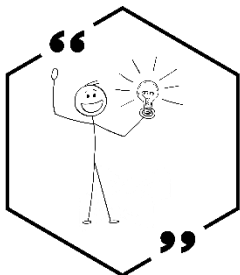
Ihr **neuer Fokus** auf Ihre StammkundInnen und die Kunden**VER**bindung

Gruppe Samstag 27. Juli, 11.00 – 13.00 Uhr
Gruppe Sonntag 28. Juli, 18.00 – 20.00 Uhr



Die StammkundIn ist eine andere KundIn als eine NeukundIn. Sie haben zu einer StammkundIn bereits eine kleine, mittlere oder grosse Geschichte aus den vergangenen Begegnungen, im Gegensatz zu einer NeukundIn, die Ihnen unbekannt ist. Somit gestalten Sie schon die Begrüssung individueller. Auch das Bewerben für das «Immer-Wiederkehren» der StammkundInnen unterscheidet sich vom Balzen um die NeukundInnen.

Dies und weitere Beispiele über den **unterschiedlichen Umgang mit StammkundIn und NeukundIn** behandle ich mit Ihnen während diesem ersten Workshop-Tag. Dabei geht es auch um die Finanzen und ich gebe Ihnen **Impulse für Sparmöglichkeiten beim Fokus auf Ihre StammkundInnen.**



Sie werden die Nachteile der spröden Kundenbindung und die Vorteile der empathischen Kunden**VER**bindung entdecken. Eine Vorher/Nachher-Checkliste begleitet Sie durch den ganzen Workshop. Natürlich habe ich dazu das Formular schon vorbereitet.

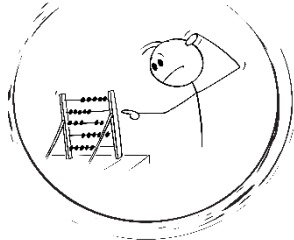
Zum Dessert die kleine Hausaufgabe: Damit Sie während dem Workshop sehr viel für Ihre Zukunft mitnehmen, füllen Sie in den kommenden 2 Wochen Ihre individuelle Vorher/Nachher-Liste aus. Ich biete Ihnen an, diese Liste vor dem 2ten Workshop-Tag noch schriftlich oder persönlich im Zoom-Call zu kommentieren. Details dazu siehe unter dem Thema Bezahlung und Gutscheine.

2ter Workshop-Tag zum Thema:

Ihr **neuer WerbePlan**: das Spar-Programm für Ihre Werbe-Kosten.

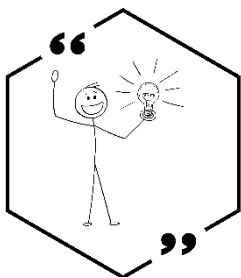
Gruppe Samstag 17. Aug. 11.00 – 13.00 Uhr

Gruppe Sonntag 18. Aug. 18.00 – 20.00 Uhr



Die Werbe-Ausgaben für eine Solo-UnternehmerIn NACH der Start-Up-Phase unterscheiden sich von den Werbe-Ausgaben während der Gründungs-Zeit. Ich zeige Ihnen die Unterschiede der **benötigten Prozente für Ihre Werbung und wie Sie das zugeteilte Geld sinnvoll einsetzen**.

Sie erhalten eine Excel-Liste, die Sie in Zukunft mit Ihren individuellen Angaben benutzen. So kennen Sie immer Ihren aktuellen Stand. Zudem erfahren Sie, wie Sie auf **Rabatte und Preissenkungen verzichten können** und Sie Ihre StammkundInnen für die Vermittlung von NeukundInnen anregen.



Während dem Workshop erhalten Sie viele wertvolle Informationen die Sie mit Ihren eigenen Ideen ergänzen. Ich empfehle Ihnen, all diese Erkenntnisse in einem **«goldenen Ordner»** festzuhalten. Was es dafür braucht, erfahren Sie auch während diesem Workshop-Tag.

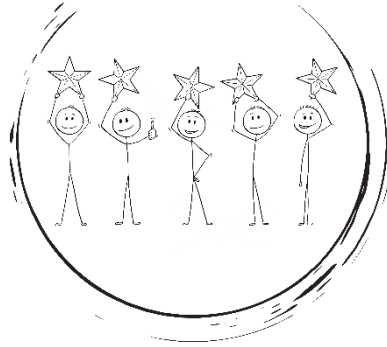
Zum Dessert die kleine Hausaufgabe: Damit Sie während dem Workshop sehr viel für Ihre Zukunft mitnehmen, erstellen Sie in den kommenden 2 Wochen Ihren individuellen Werbe-Plan und den «goldenen Ordner». Ich biete Ihnen an, diesen Plan vor dem 3ten Workshop-Tag noch schriftlich oder persönlich im Zoom-Call zu kommentieren. Details dazu siehe unter dem Thema Bezahlung und Gutscheine.

3ter Workshop-Tag zum Thema:

Sie trimmen **alle Kontakt-Punkte** auf locker-lässig-wow

Gruppe Samstag 7. Sept. 11.00 – 13.00 Uhr

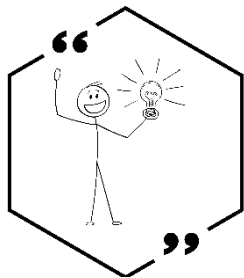
Gruppe Sonntag 8. Sept. 18.00 – 20.00 Uhr



Bei StammkundInnen müsste man eigentlich Gedanken lesen können. Ja, nicht nur Gedanken lesen, sondern noch tiefer im Unterbewusstsein wühlen.

- Welche Spezialität, welche Kleinigkeit, welche Alltäglichkeit macht es aus, dass wir sie als StammkundInnen halten?
- Was macht es aus, dass wir die StammkundInnen nicht an die KonkurrentIn verlieren?
- Wegen welcher Erkenntnis nach einer Probephase bei der Konkurrenz kommt sie zu uns zurück?

Nun, leider können wir keine Gedanken lesen und schon gar nicht im Unterbewusstsein wühlen. Doch wir können diesen **Kanal positiv füttern**.



Mit Kleinigkeiten, auf die die KundIn nicht mehr verzichten möchte. Mit Spezialitäten, an die sich die KundIn schnell und gerne gewöhnt. Mit Alltäglichkeiten, die das Leben Ihrer KundIn erleichtern. Diese effektvollen Zutaten für eine bessere Kunden**VER**bindung schauen wir uns während diesen Workshop-Stunden an.

Zum Dessert die kleine Hausaufgabe: Damit Sie während dem Workshop sehr viel für Ihre Zukunft mitnehmen, finden Sie in den kommenden 2 Wochen bei all Ihren Kontakt-Punkten eine Optimierung, um sich bei Ihren StammkundInnen angenehm ins Unterbewusstsein einzunisten. Ich biete Ihnen an, diese Optimierungen vor dem 4ten Workshop-Tag noch schriftlich oder persönlich im Zoom-Call zu kommentieren. Details dazu siehe unter dem Thema Bezahlung und Gutscheine.

4ter Workshop-Tag zum Thema: (wg. Pfingsten, erst nach 4 Wochen)

Sie **übertreffen** immer die **Erwartungen** und werden für Ihre StammkundInnen unverzichtbar.

Gruppe Samstag 28. Sept. 11.00 – 13.00 Uhr

Gruppe Sonntag 29. Sept. 18.00 – 20.00 Uhr



Im Grunde genommen weiss Ihre KundIn sehr genau, was sie von Ihnen erwarten kann. Ihre berufliche Kompetenz mit regelmässigen Weiterbildungen gehört zum selbstverständlichen Grundvertrauen. Soweit so gut, doch das machen die MitbewerberInnen auch. Sie können sich nun von der **Konkurrenz deutlich unterscheiden, wenn Sie die Erwartungen Ihrer KundInnen übertreffen.**

Geben Sie dafür so viel, wie Sie nur können. Geben Sie so viel, dass es für Ihre MitbewerberInnen anstrengend wirkt, dies zu kopieren. Geben Sie so viel, dass Ihre KundInnen auf diese Extradienstleistung nicht mehr verzichten wollen. Geben Sie so viel, dass Ihre KundInnen mit Ihren Extras im Bekanntenkreis angeben. Genau diese Extras sind Ihr Non-Plus-Ultra. Nehmen Sie dafür meinen Leitspruch:



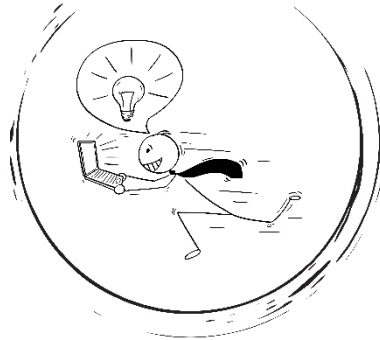
Was kann ich noch für Dich, meine KundIn, tun? Mit diesem Leitsatz begleite ich Sie durch diesen Workshop-Tag. Ich gebe Ihnen Anregungen, auch Unkonventionelle für ganz Mutige, damit Sie sich von Ihren MitbewerberInnen abheben.

Zum Dessert die kleine Hausaufgabe: Damit Sie während dem Workshop sehr viel für Ihre Zukunft mitnehmen, finden Sie in den kommenden 2 Wochen 5 Extra-Dienstleistungen, um sich von Ihren MitbewerberInnen abzuheben. Ich biete Ihnen an, diese Dienstleistungen vor dem 5ten Workshop-Tag noch schriftlich oder persönlich im Zoom-Call zu kommentieren. Details dazu siehe unter dem Thema Bezahlung und Gutscheine.

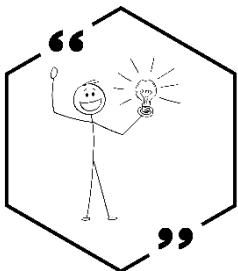
5ter Workshop-Tag zum Thema:

Sie **erzeugen Lust** mit Nasch-Produkten für Zwischendurch, ein Programm für Umsatz-Steigerung.

Gruppe Samstag 19. Okt., 11.00 – 13.00 Uhr
Gruppe Sonntag 20. Okt., 18.00 – 20.00 Uhr



Egal welches Unternehmen Sie haben, Ihre StammkundInnen sind jeweils nur für eine gewisse Zeit aktive und zahlende KundInnen. **Irgendwann ist ein Auftrag, ein Kauf abgeschlossen.** Wenn Sie als DetektivIn die Treue des Partners bestätigen können, werden Sie von dieser KundIn nicht mehr aufgeboten. Wenn der Einbau des zweckmässigen Jugendzimmers im Dachstock umgesetzt ist, gibt es für Sie als SchreinerIn vorerst nichts mehr zu tun. Die 70-jährige StammkundIn wird ihr nächstes Geburtstagsbuffet mit der ganzen Grossfamilie wahrscheinlich erst wieder in 5 Jahren in Ihrem Restaurant durchführen.



Hier können, ja müssen Sie sogar proaktiv Gegensteuer geben. Deshalb beschäftigen wir uns an diesem Workshop-Tag, **wie Sie in angemessener Erinnerung bleiben, ja sogar, wie Sie geeignete Produkte entwickeln um für ein Naschen zwischendurch animieren.** Mit anderen Worten, Sie sorgen dafür, dass Sie für Ihre StammkundInnen so unverzichtbar werden, wie deren Gewürze in der Küche.

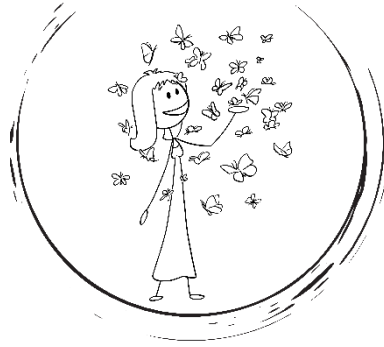
Zum Dessert die kleine Hausaufgabe: Damit Sie während dem Workshop sehr viel für Ihre Zukunft mitnehmen, teilen Sie Ihr Produkt in den kommenden 2 Wochen makromässig auf (was ich damit meine ist Gegenstand während dem Workshop) um Ihre StammkundInnen zu einem Naschen zwischendurch zu animieren. Ich biete Ihnen an, Ihre gewählten Produkte vor dem 6ten Workshop-Tag noch schriftlich oder persönlich im Zoom-Call zu kommentieren. Details dazu siehe unter dem Thema Bezahlung und Gutscheine.

6ter Workshop-Tag zum Thema:

Sie **füttern das Schwärm-Hormon** Ihrer StammkundInnen, ein Weg zur passiven NeukundenGewinnung

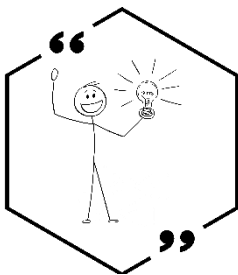
Gruppe Samstag 9. Nov., 11.00 – 13.00 Uhr

Gruppe Sonntag 10. Nov., 18.00 – 20.00 Uhr



An diesem Workshop-Tag geht es insbesondere darum, dass wir uns um Ihre UNverzichtbarkeit Gedanken machen. Speziell die, die auf Distanz passiert. Die **VER**bindung die es braucht, um in Erinnerung zu bleiben. Um uns im Gedächtnis der StammkundInnen aktiv zu behalten, können wir auch indirekt Gutes bewirken. Wir erreichen damit, dass unsere KundIn weiterhin von uns schwärmt.

Dies können Sie möglich machen,



- wenn Sie mit Anderen «gemeinsame Sache» machen, also mit anderen DienstleisterInnen und Geschäften kooperieren.
- mit einer kreativen Gestaltung von einem «Tag der offenen Türen»

Weitere Impulse und eine Checkliste gehen auch an diesem Workshop-Tag durch den Bildschirm und den Zoom-Kanal auf Ihren Schreib-Tisch.

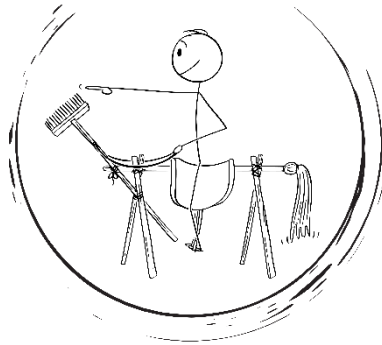
Zum Dessert die kleine Hausaufgabe: Damit Sie während dem Workshop sehr viel für Ihre Zukunft mitnehmen, erstellen Sie in den nächsten 2 Wochen ein Grobkonzept für Ihr Kooperations-Angebot und ein Grobkonzept für einen kreativen «Tag der offenen Türen». Ich biete Ihnen an, Ihre gefundenen GeschäftsIdeen vor dem 7ten Workshop-Tag noch schriftlich oder persönlich im Zoom-Call zu kommentieren. Details dazu siehe unter dem Thema Bezahlung und Gutscheine.

7ter Workshop-Tag und «feierlicher» Abschluss zum Thema:

Sie **bleiben erfinderisch** und Ihrer Konkurrenz immer einen Schritt voraus

Gruppe Samstag 30. Nov., 11.00 – 14.00! Uhr

Gruppe Sonntag 1. Dez., 18.00 – 21.00! Uhr

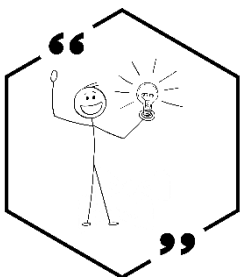


Wenn Sie einen Roman lesen, brauchen Sie beim Schluss-Kapitel ein Päckli Nastücher, für das herzerreissende Happyend. Am Schluss von einem spannenden Thriller, bringen Sie mit einem Glas Rotwein den Puls wieder auf Normal, denn der Mörder ist hinter Schloss und Riegel.

Anders funktioniert das beim Abschluss von einem Workshop, erst recht nach diesen 7 Tagen mit leckeren Dessert-Hausaufgaben. Ihr Kopf ist voll mit vielen Hintergrund-Informationen und der «goldene Ordner» hat sich mit vielen Anwendungs-Beispielen gefüllt.

Nun gilt es, immer und immer wieder erfinderisch zu bleiben um Ihren MitbewerberInnen immer einen Schritt voraus zu sein. Quasi das Treue-Programm für StammkundInnen warm zu halten, damit fremdgehen ausgeschlossen ist.

Dafür gebe ich Ihnen verschiedene Methoden, wie Sie weiterhin kreativ Ihren Beruf als Geschäfts-Frau/Mann bewältigen. Mit



- a) der Würfel-Technik
- b) dem Erfolgs-Massband
- c) den erfinderisch-сяәрue-Techniken

Dieser letzte Workshop-Tag geht etwa 1 Stunde länger, damit wir zum Abschluss dieser Workshop-Staffel **uns etwas mehr Zeit geben als sonst für den persönlichen Austausch. Erfolgs-Meldungen inbegriffen.**

Mein Taschen-Geld für diesen Workshop und Ihre Gutscheine

Während diesem Online-Workshop machen Sie eine Reise durch Ihr Solo-Unternehmen NACH der Start-Up-Phase. Mein Taschen-Geld als «Reiseleiterin» beträgt **SFr. / € 495.—** inkl. MWST und beinhaltet folgende Dienst-Leistungen:

- 7x 2 Std. Online-Workshop via Zoom, mit Checklisten und Formularen für die weitere Bearbeitung
- Gutschein für 6x schriftliches feedback auf Ihre Hausaufgaben
- Gutschein für 2x ½ Std. persönliches feedback via Zoom auf Ihre Hausaufgaben. Sie entscheiden kurzfristig welches Workshop-Thema Sie persönlich besprechen möchten. Weitere persönliche Besprechungen sind für SFr. / € 50.— pro ½ Std. immer möglich.
- Sie melden sich für die Samstags- oder Sonntags-Gruppe an. Sollten Sie mal an Ihrem Gruppentag verhindert sein, können Sie zum gleichen Thema in der Parallel-Gruppe teilnehmen.
- Sind Sie an einem Workshop-Tag auch für die Parallel-Klasse verhindert, erhalten Sie die Webinar-Aufzeichnung Ihrer Stamm-Gruppe
- Gruppen-Grösse max. 5 TN

Gut zu wissen: nicht eingelöste Gutscheine oder nicht besuchte Workshop-Tage verfallen.

Haben Sie weitere Fragen, schreiben Sie mir gerne auf geschaeftsideen@algi.ch. Ich finde für alle Belange eine Lösung.

Bezahlung:



Nicht nur Sie machen eine Reise, ich spare mit diesem Workshop auf eine Flusskreuzfahrt nach Amsterdam. Deshalb bezahlen Sie mein Taschen-Geld direkt als Geschenk-Gutschein bei <https://www.thurgautravel.ch/service/reise-geschenkgutscheine/gutschein-per-mail/>.

Einfach problemlos meinen Namen «Cornelia Plaz» als Beschenkte eingeben und mir den Geschenk-Gutschein per Mail schicken.

Sie erhalten dann eine Ansichtskarte aus Amsterdam, versprochen!

Ihre Anmeldung einfach per Mail:

Für Ihre Anmeldung schreiben Sie mir auf geschaeftsideen@algi.ch folgende Angaben:

- Name, Adresse, Mail-Adresse, Website
- In welcher Gruppe Sie teilnehmen,
a) Samstag 11.00 – 13.00 Uhr oder b) Sonntag 18.00 – 20.00 Uhr

Damit ich Sie und Ihre Motivation für den Workshop schon etwas kennenlerne, bin ich froh, wenn Sie mir noch folgende Fragen beantworten:

- was ist der Hauptgrund / oder sind die Gründe für Ihre Anmeldung zum Workshop
- welche Sorge beschäftigt Sie im Moment am Meisten oder macht sogar schlaflose Nächte
- haben Sie ein grosses Ziel für die nächsten 3 Jahre vor Augen
- und vieles Mehr können Sie mir schreiben. Alles was ich von Ihren Sorgen und Wünschen weiss, kann ich während dem Workshop als Lösungs-Information einbauen. Ich gehe mit allen Informationen sehr diskret um. Niemand in Ihrer Gruppe wird jemals erfahren, welche Informationen ich von Ihnen erhalten habe.

Nach Erhalt Ihrer Anmeldung und Bezahlung sende ich Ihnen die Bestätigung und Quittung. Zudem die weiteren ersten Informationen zum Workshop.



Ich freue mich sehr, Sie näher kennen zu lernen und danke für Ihr Interesse und Ihre Anmeldung.

Mit cordial salüds aus dem Engadin in der Schweiz

Cornelia Plaz, www.algi.ch

Kontakt: geschaeftsideen@algi.ch

Möchten Sie als Vorbereitung oder Workshop-begleitend mein Buch lesen, hier der Link zur Bestellung:

Für CH: <https://buchshop.bod.ch/gewusst-wie-zur-kundenverbindung-im-solo-unternehmen-nach-der-start-up-phase-cornelia-plaz-9783757862022>

Für D + A: <https://buchshop.bod.de/gewusst-wie-zur-kundenverbindung-im-solo-unternehmen-nach-der-start-up-phase-cornelia-plaz-9783757862022>

Oder mit der ISBN auch in Ihrer Lieblings-Buchhandlung erhältlich.