

Fünf Schritte zum Markterfolg

Die Verlockung der Selbständigkeit ist gross. Tageshonorare von mehr als 3000 Franken und fast null Investitionen. Manchmal ist die Selbständigkeit als Trainer oder Coach aber auch der scheinbar einzige Ausweg aus der Arbeitslosigkeit. Doch die wirklich Erfolgreichen sind dünn gesät. Fünf Schritte, konsequent umgesetzt helfen manchen Frust vermeiden.

Viele hundert Bildungsfachleute habe ich bis heute kennen gelernt, viele von Ihnen Kommen und wieder Gehen gesehen. Was aber machen die Erfolgreichen anders?

Die eigenen Stärken kennen

Wirklich erfolgreiche Trainer bauen auf ihren Stärken auf. Sie bieten auf dem Markt nur an was sie wirklich gut können und was ihnen sichtlich Spass macht. Die eigenen Stärken überhaupt zu erkennen und in marktfähige Angebote und Produkte zu packen ist ein anspruchsvoller Prozess. Dies braucht oft Hilfe von Aus-

Glasklare Positionierung

Bauchladentrainer haben es schwer sich auf dem Markt zu positionieren. Wer alles anbietet, vom Arbeitstechnikseminar über Informatikschulungen, Kommunikationskurse und Coaching wirkt unglaubwürdig und wird nicht wahrgenommen. Positionieren Sie sich in einem oder zwei Spezialgebieten als Experte und werden Sie hier zum Besten in Ihrer Region oder bei Ihrer Zielgruppe. Werden Sie DER Coach von Politikern auf Kantonsebene oder DIE Trainerin für Transaktionsanalyse in der Ostschweiz.

Zielgruppe befragen

Ihr Produkt kann noch so einzigartig sein und Ihre Positionierung so klar wie Glas, wenn auf dem Markt kein Bedürfnis nach Ihrem Angebot vorhanden ist sind Sie schneller weg als Sie gekommen sind. Fragen Sie Ihre künftigen Kunden bevor Sie mit Ihren Dienstleistungen auf den Markt gehen. Der Neuunternehmerbonus

öffnet Ihnen zusätzlich manche Türen und vielleicht lernen Sie im Rahmen Ihrer Marktabklärung bereits den einen oder anderen künftigen Kunden kennen.

Netzwerke und Kontakte aufbauen und pflegen

Das Trainer- und Coachgeschäft ist ein Empfehlungsgeschäft. Gute Anbieter werden weitergereicht und so flattern die Anfragen plötzlich ohne grosses Zutun ins Haus. Bis es allerdings soweit ist vergehen viele Jahre, manche Unternehmer schaffen es auch gar nie. Bauen Sie Ihr Netzwerk und Ihre Kontakte systematisch auf und aus. Im Idealfall beginnen Sie damit schon lange Zeit vor Ihrer Selbständigkeit.

Professioneller Marktauftritt

Im Einkaufszentrum schnell eine Visitenkarte gedruckt, mit Powerpoint einen Flyer gestaltet und diesen ins Internet gestellt. Damit erreichen Sie bei Ihren

potentiellen Kunden im besten Falle ein müdes Lächeln aber erhalten kaum einen Auftrag. Kleider machen Leute und die Verpackung Ihrer Dienstleistung ist Ihr Marktauftritt der sehr professionell sein soll.

Fünf Punkte, die Ihnen mit etwas Glück Erfolg im Markt ermöglichen. Ich freue mich, wenn ich an einem der vielen Netzwerkevents der Schweiz dank Ihrem durchdachten Marktauftritt auf Ihr einzigartiges Angebot aufmerksam werde und Ihre Stärken kennen lernen darf.



Daniel Herzog ist seit 17 Jahren mit den Kernkompetenzen Methodik/Didaktik und Bildungsmarketing in der Erwachsenenbildung tätig. Als Gründer und Gesellschafter der Lernwerkstatt Olten und der trainervermittlung.ch verfügt er über Praxisgefässe, in denen er neue Konzepte und Strategien des Bildungsmarketings laufend testet und anwendet. Er unterrichtet bei der Lernwerkstatt Olten in den Lehrgängen Ausbilder/in mit eidg. Fachausweis, eidg. dipl. Betriebsausbilder/in, eidg. dipl. Ausbildungsleiter/in und im HF-NDS Nachdiplomstudium in Bildungsmanagement.

www.lernwerkstatt.ch
Tel. 062 291 10 10

lernwerkstatt

Checklisten-Download

Fünf kostenlose Checklisten für mehr Markterfolg:

- Wie ermittle ich meine Stärken?
- Wo positioniere ich mich als Experte/-in?
- Wie professionell ist mein Marktauftritt?
- Was umfasst eine professionelle Trainerbroschüre?
- Wie gut ist meine Unternehmensstrategie?

Jeden Monat finden Sie unter www.lernwerkstatt.ch > Toolbox neue Tools.