

Der Business Quantensprung

Als selbstständiger Dienstleister
sechsstellig verdienen

Die Schritt für Schritt Anleitung

für Trainer, Coachs, Kreative,
Finanzdienstleister, Makler
und Berater aller Art

www.romankmenta.com

Liebe Leserin, lieber Leser,

da wir uns möglicherweise noch nicht kennen, halte ich es für höflich, mich kurz vorzustellen.

Mein Name ist Roman Kmenta und ich bin Unternehmer. Ich selbst habe in meinem Berufsleben, zuerst als Angestellter und dann in meiner Unternehmerlaufbahn, schon mehrere dramatische Fortschritte erlebt. Aber es gab auch Phasen in denen ich auf der Stelle trat und scheinbar nichts weiterging. Solchen Durststrecken folgten dann aber immer wieder deutliche Wachstumsschübe.

Während meiner Konzernkarriere, die mich zuerst als Verkäufer und Key Account Manager und danach als Mitglied der Geschäftsführung in mehr als sechs Länder und verschiedenste Branchen im B2B und B2C Bereich geführt hat, habe ich für bekannte Namen wie Samsonite oder Opel Businesses im zwei- und dreistelligen Millionenbereich europaweit erfolgreich auf- und ausgebaut. Dabei habe ich auch immer wieder Dinge getan, die ich heute definitiv so nicht mehr tun würde und viel daraus gelernt.

Mein Start als Unternehmer war als Franchisenehmer in einem Franchisesystem für Verkaufstraining. Der Anfang war zäh, doch durch Anwendung der Prinzipien und Strategien, die ich in den letzten Jahren verfeinert und zur Quantensprung Strategie ausgebaut habe, gelang es mir in meinem dritten Jahr als Unternehmer im Trainingsbereich einen Umsatz von mehr als einer ½ Million € zu erzielen. Das war bei weitem der höchste, der im ganzen System bis dahin erzielt wurde und ein weiterer Quantensprung in meiner unternehmerischen Entwicklung.

Inzwischen sind es sechs Unternehmen in Deutschland und Österreich geworden, von denen ich einige erfolgreich aufgebaut und dann verkauft habe, weil es genau das ist, was mir Spaß macht: Ideen in Vertrieb und Marketing Realität werden zu lassen und Unternehmen und Vertriebsorganisationen auf- und auszubauen. Und das mache ich nach wie vor, doch nicht nur für mich selbst.

Seit 15 Jahren unterstütze ich auch andere Unternehmen und Unternehmer dabei ihre Umsätze auszubauen und vor allem mehr Gewinn zu erzielen bzw. Selbstständige dabei ihr Einkommen auf ein ganz neues Level zu heben und ihren Business Quantensprung zu schaffen.

Ich halte als Keynote Speaker Vorträge und Reden, schreibe Bücher und Beiträge in Fachmagazinen, betreibe einen wöchentlichen Blog mit etwa 10.000 Lesern pro Monat, berate, coache, hole Klienten aus der Komfortzone und mache ihnen Mut immer wieder aufzustehen und weiter zu machen.

Dabei bin ich in der sehr glücklichen Lage die allermeiste Zeit über das zu tun, wofür ich wirklich brenne und es macht mir sehr viel Freude zu sehen wie das, was ich mit meinen Kunden umsetze, bei diesen messbare Erfolge bewirkt. Doch das Beste daran ist möglicherweise, dass sich mein Einsatz für meine Kunden durch den wachsenden wirtschaftlichen Erfolg von selbst bezahlt macht.

Und damit wünsche ich Ihnen viele spannende Ideen für Ihr Geschäft beim Lesen dieses E-Books.

Ihr



Roman Kmenta



Der Business Quantensprung

Als selbstständiger Dienstleister sechsstellig verdienen

Sie halten hier möglicherweise das wertvollste ‚Buch‘ in Ihren Händen, das Sie bisher gelesen haben. Und das obwohl es nicht einmal ein richtiges Buch, eher ein kurzes Büchlein ist und Sie es gratis erhalten haben. Warum? Weil es davon handelt mit Ihrem Geschäft den nächsten Quantensprung zu erreichen und das ist nahezu unbezahlbar.

Doch, was ist ein Quantensprung überhaupt? Sie kennen den Begriff aus der Physik. Dort bezeichnet man als Quantensprung den sprunghaften Übergang von einem (quantenmechanischen Zustand) in einen anderen. Der Begriff hat sich allerdings auch in unserer Alltagssprache etabliert und wird in vielen anderen Bereichen verwendet. Wenn wir von einem Quantensprung sprechen, dann meinen wir damit einen sehr großen, oft raschen Fortschritt.

Wann immer ich also hier von einem Quantensprung für Ihr Business, Ihr Geschäft spreche, dann bedeutet das einen Wachstumsschub, der Sie bzw. Ihr Geschäft auf das nächste Level bringt. Und damit ist nicht nur Ihr Umsatz, oder Ihr Gewinn gemeint. Das nächste Level kann Vielerlei bedeuten. Was genau, bestimmen letztlich Sie selbst. Allerdings sind Umsatz und Gewinn, geschäftlich betrachtet, die Kennzahlen, an denen der Fortschritt oft festgemacht wird.

Und bezogen auf Ihren Umsatz – egal ob Sie im Moment erst 10.000 €, 30.000 € oder bereits 50.000 € machen – wird die Anwendung dieser Methode einen deutlichen Schritt nach vorne für Sie bedeuten. Ziel dabei ist es, Ihre Umsätze über die 100.000 € Grenze in den sechsstelligen Bereich zu befördern. Damit haben Sie endlich den finanziellen Spielraum, der Ihnen einerseits die finanzielle Sicherheit gibt, die Sie sich wünschen und gleichzeitig Freiraum schafft, um all das umzusetzen, was Ihnen wichtig ist in Ihrem Leben, all das was Sie immer schon mal tun wollten.

Dabei will ich von Beginn an klarstellen: Das bedeutet für Sie einiges an Arbeit und es braucht Zeit, aber es funktioniert hervorragend.

Denn das Business Quantensprung Strategiemodell basiert auf 25 Jahren Erfahrung als Verkäufer, Marketing-Experte und Unternehmer. Die Inhalte sowie das gesamte Konzept sind praxiserprobt – nicht zuletzt arbeite ich selbst seit Jahren erfolgreich damit.

In der Form wie in diesem E-Book dargelegt, ist das Modell speziell für Sie als selbstständigen Dienstleister konzipiert. Sie haben die sehr spezielle Herausforderung, dass Sie selbst das ‚Produkt‘ sind, da Sie Ihre Leistung selbst erbringen. Und das macht, so sagen mir meine Klienten immer wieder, den Verkauf besonders schwer, da wir uns ungern selbst ‚verkaufen‘.

Doch wenn Sie das Quantensprung Modell konsequent anwenden, dann müssen Sie genau das nicht bzw. nicht mehr: (kalt) akquirieren, „Klinkenputzen“ und sich selbst wie sauer Bier am Markt anbieten. Ganz im Gegenteil werden potenzielle Kunden, und zwar genau jene, die Sie haben wollen und die zu Ihnen passen, auf Sie zukommen. Aus eigener Erfahrung wissen Sie selbst um wie viel einfacher solche Kundengespräche verlaufen und um wie viel rascher daraus ein profitables Geschäft wird.

Wie können Sie dieses E-Book verwenden?

Das Business Quantensprung Modell ist stufenartig aufgebaut und in 8 Levels unterteilt. Sie finden auf den einzelnen Stufen jeweils eine kurze Beschreibung des Levels. Für dieses E-Book habe ich mich dafür entschieden Sie als Ihr Coach durch die Stufen zu führen. Eine erste wichtige Grundlage für Ihren Fortschritt ist dabei die Analyse des Ist-Zustandes Ihres Geschäftes.

Daher stelle ich Ihnen, wie in einem guten Coaching-Gespräch, auf jedem Level die wichtigsten Fragen, die Sie sich dann selbst beantworten. Je schonungsloser und ehrlicher Sie das tun, umso mehr werden Sie davon profitieren. Ohne, dass ich Ihnen an dieser Stelle weitere Informationen gebe, werden Sie aus den Fragen und Ihren Antworten schon eine Menge Ideen und Ansatzpunkte haben, um die ersten Schritte für den nächsten Quantensprung für Ihr Geschäft zu machen.

Das Business Quantensprung Strategiemodell

Das Modell ist, wie erwähnt, in 8 Stufen aufgebaut. Diese Pyramide, die daraus entsteht symbolisiert Ihr Geschäft. Wie bei jedem Bauwerk ist das Fundament, die unteren Stufen, ausschlaggebend für die Stabilität des gesamten Gebildes. Ihr Einkommen wird von der Spitze der Pyramide symbolisiert. Um ein möglichst hohes zu erzielen, können bzw. müssen Sie auf allen darunter liegenden Stufen arbeiten. Je besser Sie auf den einzelnen Levels sind, umso höher Ihr Einkommen.

Alle Stufen haben eine starke Auswirkung auf die Höhe Ihres Einkommens, allerdings ist die Bedeutung der einzelnen Stufen nicht gleich hoch. Je niedriger die Stufe, desto stärker ihre Hebelwirkung für Ihr Einkommen. Daher empfiehlt es sich bei der Arbeit an Ihrem Geschäft auf den untersten Stufen zu beginnen, um sich dann Level für Level nach oben zu arbeiten.

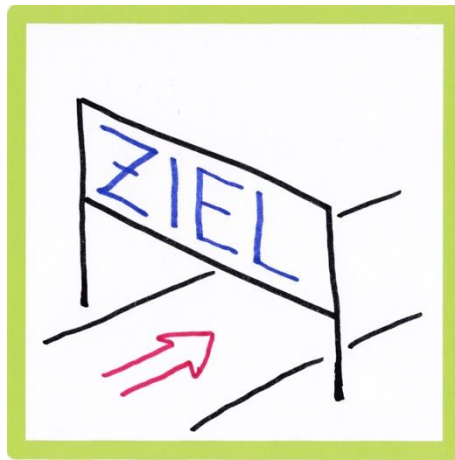


So macht es z.B. wenig bzw. keinen Sinn sich über Logogestaltung den Kopf zu zerbrechen, wenn Ihre Positionierung noch verwaschen ist. Genau so wenig brauchen Sie an Ihrer Gesprächsführung mit Kunden feilen, wenn Sie Level 3, Ihre Produktivität noch nicht im Griff haben und 50 % Ihrer Zeit mit Dingen verschwenden, die nichts zu Ihrem Einkommen beitragen und Sie Ihrem Ziel, dem Quantensprung, daher nicht näher bringen.

Wie Ihnen vielleicht aufgefallen ist, beginnen alle Bezeichnungen der Levels mit einem P. Man könnte das Modell auch als die ,8 P's' bezeichnen, was für manche Leser die Merkbarekeit erleichtert.

Sind Sie bereit für die Stufe 1? Dann lassen Sie uns beginnen.

Level 1: Persönliche Ziele



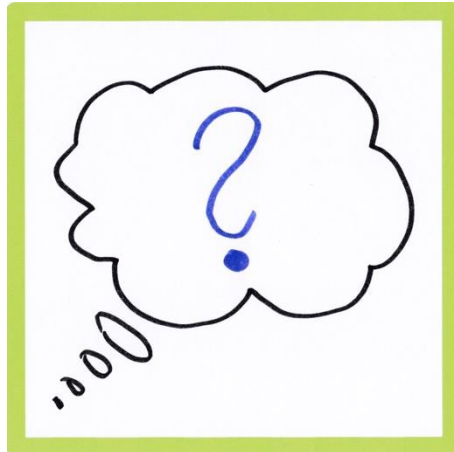
Ihre Ziele, zu wissen wo Sie hin wollen und was genau Sie erreichen wollen, sind der Motor für Ihr Tun. Sie geben Ihnen die Richtung vor, in die Sie sich bewegen bzw. Ihr Geschäft entwickeln wollen. Und gleichzeitig reichen diese oft nicht aus, um genug Momentum und Schubkraft zu erzeugen.

Je nach Typ, benötigen viele Menschen auch die Rute im Fenster als wirksames Instrument, um sich von der Stelle zu bewegen. Im Zweifelsfall ist es immer gut, beides zu haben: Sich klar darüber zu sein, wo Sie hinwollen (und warum) und zu wissen was Sie vermeiden wollen, bzw. nicht mehr wollen.

Beantworten Sie sich folgende Fragen:

- Habe ich konkret definierte Ziele?
- Weiß ich WARUM ich diese erreichen will?
- Spüre ich, dass mich diese Ziele wirklich motivieren, mir wirklich wichtig sind?
- Weiß ich, was ich auf keinen Fall (mehr) will?

Level 2: Persönlichkeit und Einstellung



Wie hoch Ihr Einkommen als selbstständiger Dienstleister ist, hängt ganz grundlegend davon ab, was in Ihrem Kopf vorgeht. Mit dem Markt, den Kunden und dem Wettbewerb, die oft als Ausrede für niedriges Einkommen herhalten müssen, hat das vorerst gar nichts zu tun. Es geht vielmehr darum, was Sie denken, über die Welt und vor allem auch über sich.

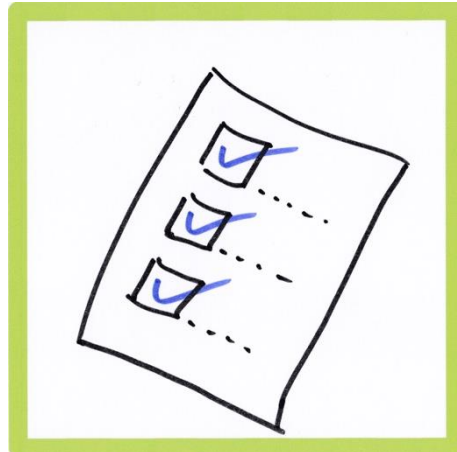
Wir alle haben sogenannte Glaubenssätze im Kopf. Das sind Aussagen, die wir für wahr halten. Selbst wenn unser rationaler Verstand weiß, dass diese oder jene Aussage einfach Blödsinn ist und nicht stimmt, hält das Ihr Unterbewusstsein nicht davon ab, dennoch danach zu handeln.

Wenn das ein förderlicher Glaubenssatz ist, wie z.B. „Ich kann mit neuen potenziellen Kunden rasch eine sehr gute Beziehung aufbauen!“ – bestens. Wenn der Glaubenssatz aber lautet: „Kunden zahlen keinesfalls mehr als 100 € pro Stunde für meine Dienstleistung!“ oder auch sehr verbreitet, „Ein richtig hohes Einkommen zu erzielen ist unmoralisch!“ dann hindert Sie das massiv am Ausbau Ihres Geschäftes. Sie werden immer wieder an gewissen Hürden scheitern und so auf einem bestimmten Niveau feststecken und fühlen, dass Sie auf der Stelle treten.

Beantworten Sie sich folgende Fragen:

- Welche positiven Gedanken habe ich über mich?
- Welche negativen und hinderlichen Glaubenssätze habe ich über mich? (Seien Sie in diesem Punkt schonungslos)
- Wie komme ich dazu so über mich zu denken? Gab es einen Vorfall, ein Erlebnis (ggfs. in der Kindheit), das diesen Glaubenssatz verursacht hat?
- Wie viel bin ich wert? (Stellen Sie sich dabei unterschiedliche Stunden- oder Tagessätze bzw. verschiedene Einkommenshöhen vor und fragen Sie sich, ob Sie so viel wert sind. Achten Sie dabei auf Ihr Bauchgefühl. Es gibt Ihnen die richtige Antwort).

Level 3: Produktivität



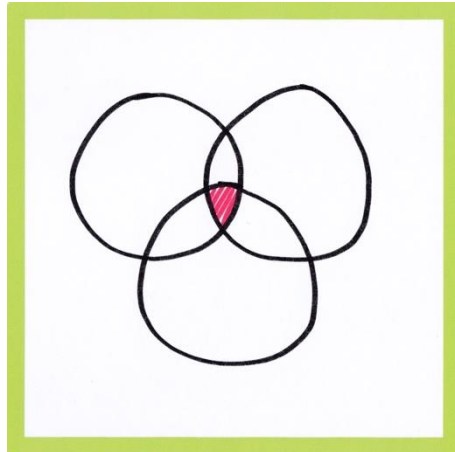
Ihr Einkommen wird überdimensional steigen, wenn Sie es schaffen mehr von den Tätigkeiten zu tun, die einen hohen Wert für Ihr Geschäft haben. Viele verwenden einen guten Teil Ihrer Zeit aber mit Tätigkeiten, die jemand anderes für wenige Euro / Stunde genau so gut (oder vielleicht sogar noch besser) erledigen könnte. So ist z.B. das Telefonieren mit bestehenden Kunden zur Kontaktpflege sehr viel mehr wert, als Ihre Ablage zu machen. Einen Vortrag vor potenziellen Kunden zu halten bringt Ihnen mittelfristig deutlich mehr Einkommenszuwachs, als Ihre Buchhaltung zu erledigen.

Diese unproduktive Verwendung der Zeit hat mehrere Gründe. Die wenigsten wissen, wie viel ihre Zeit tatsächlich wert ist und delegieren dementsprechend viel zu wenig. Doch wenn Sie nicht wissen wie viel Ihre Zeit wert ist, wie sollen es die anderen wissen, geschweige denn danach handeln?

Beantworten Sie sich folgende Fragen:

- Wie viel ist meine Zeit wert?
- Womit verbringe ich meine Zeit tatsächlich?
- Was davon ist wie viel wert?
- Was davon muss ich tatsächlich selbst machen und warum?
- Was davon könnte jemand anderes genau so gut (oder ausreichend gut) und deutlich günstiger erledigen?

Level 4: Positionierung und Geschäftsmodell



Damit wären die ersten drei, sehr persönlichen Levels, bearbeitet und wir sind auf Level 4, dem ersten Level, das unmittelbar Ihr Geschäft betrifft. Doch was ist Ihr Geschäft eigentlich? Es geht auf diesem Level um Ihre Positionierung, das, wofür Sie stehen. Je klarer diese ist, umso besser ist das für Ihr Einkommen. Eine klare Positionierung hat eine Reihe von Vorteilen für Sie. Mit einer punktgenauen Positionierung werden Sie u.a. einfacher wiedererkannt und entsprechend leichter ist es, Sie zu empfehlen.

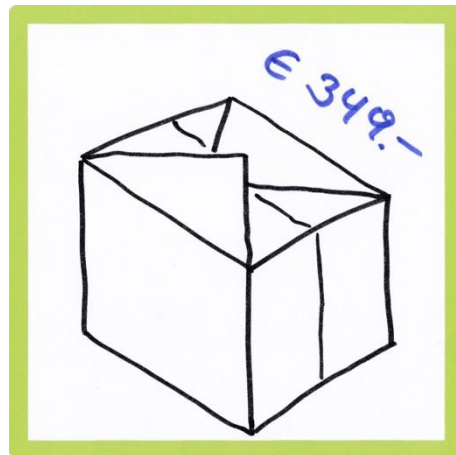
Durch eine klare Positionierung steigt aber vor allem auch Ihr Expertenstatus, der Ihnen von potenziellen Kunden zuerkannt wird. Und je höher Ihr Expertenstatus, desto höher sind die Honorare, die Sie nicht nur verlangen, sondern auch erhalten können. Bei Dienstleistern gibt es in vielen Bereichen Riesenunterschiede zwischen den schlecht bezahlten ‚Bauchläden‘ und den top-positionierten und bestverdienenden ‚Experten‘. Dieser Unterschied kann 30, 50 oder 100 % betragen, bisweilen aber sogar ein Mehrfaches davon sein.

Bei Ihrer Positionierung geht es aber nicht um nur um Sie, sondern vor allem auch um Ihre Zielgruppe, Ihre idealen Kunden. Je genauer Sie wissen wer das ist und je zielgerichteter Sie diese ansprechen, umso leichter fällt Ihnen die Kundengewinnung und umso rascher werden Sie Ihren nächsten Quantensprung schaffen, die nächste Hürde überwinden und Ihr Einkommen auf das nächste Niveau befördern.

Beantworten Sie sich folgende Fragen:

- Wofür stehe ich geschäftlich? (Fragen Sie auch andere)
- Macht mir Spaß, was ich beruflich mache?
- Bin ich gut in dem, was ich beruflich mache?
- Wie interessant bzw. wie groß ist der Markt für das, was ich anbiete?
- Wer genau sind meine idealen Kunden?
- Welchen Nutzen schaffe ich für meine idealen Kunden?

Level 5: Produkte, Pakete und Preise



Wenn Sie erst einmal genau wissen wofür Sie stehen und wer Ihre Kunden sind, können Sie sich daran machen Produkte zu entwickeln. Und wenn ich von Produkten spreche, dann meine ich nicht bloß Ihre Zeit als Dienstleister nach Minuten, Stunden oder Tagen abgerechnet. Ein Produkt kann zwar auf Ihrer Zeit basieren (wie z.B. ein Training, oder eine Rechtsberatung), muss aber nicht. Ein Produkt basiert vor allem auf Ihrem Know How. Und diese Produkte können Sie – dank technologischer Entwicklung – heutzutage recht einfach auch in digitaler Form herstellen und so Ihr Einkommen unabhängiger von Ihrer Zeit und Ihrer Präsenz machen.

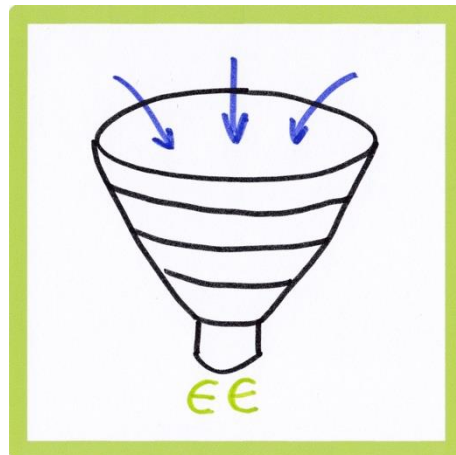
Und Produkte lassen sich wunderbar in Pakete verpacken. Damit entziehen Sie sich ein Stück weit mehr der Vergleichbarkeit mit etwaigen Mitbewerbern. Und je weniger vergleichbar Ihr Angebot mit dem Ihrer Mitbewerber ist, desto schwerer ist es für Ihre Kunden Preise zu vergleichen. Und das ist gut so, denn Preise sind im Grunde irrelevant, der Wert, den Sie Ihren Kunden bieten ist entscheidend.

Doch ausschlaggebend für Ihren Erfolg ist dabei nicht nur, dass Sie interessante Produkte haben. Sie benötigen ein Portfolio an Produkten, das nach einem gewissen System aufgebaut ist und preislich von gratis bis richtig hochpreisig geht.

Beantworten Sie sich folgende Fragen:

- Habe ich ‚Produkte‘ oder verkaufe ich einfach nur meine Zeit?
- Welche Produkte habe ich bereits?
- Welche Produkte fehlen mir noch, um bestimmte Preisbereiche abzudecken?
- Habe ich ein Produkt, das es Interessenten ganz leicht macht zu Kunden zu werden?

Level 6: Prozesse in Verkauf und Marketing



Wenn Sie erst einmal Produkte haben, dann stellt sich natürlich die Frage wie Sie zu Kunden kommen, die diese Produkte kaufen. Der gesamte Marketing- und Verkaufsprozess ist dabei wie ein Trichter zu sehen. Einfach gesagt füllen Sie oben in diesen Trichter Kontakte ein und unten kommen kaufende Kunden heraus. Je steiler die Wände dieses Trichters sind, desto weniger Verluste haben Sie auf dem Weg durch den Trichter und desto mehr Kunden kommen unten heraus.

Doch das Befüllen des Trichters und das Befördern durch die einzelnen Levels des Trichters darf nicht dem Zufall überlassen sein. Sie müssen dafür sorgen, dass Sie Systeme entwickeln, die den Trichter regelmäßig mit neuen Kontakten versorgen und den Verlust an Interessenten im Trichter minimieren.

Bei der Entwicklung und bei der Umsetzung solcher Systeme gibt es eine Vielzahl von (technischen) Hilfsmitteln, die Ihnen Ihr Geschäft leichter machen, weil Sie damit viele der Tätigkeiten automatisieren können.

Beantworten Sie sich folgende Fragen:

- Wie komme ich zu neuen Kontakten?
- Welche Systeme habe ich bereits, um zu neuen Kontakten zu gelangen?
- Welche Systeme könnte ich einrichten, um neue Kontakte regelmäßiger in meinen Trichter zu schaufeln?
- Habe ich einen Prozess, um bestehenden Kunden neue Angebot zu machen und das Geschäft mit diesen auszubauen?

Level 7: Präsentation nach außen



Auf den ersten sechs Stufen haben Sie alles vorbereitet, was Sie für Ihren nächsten Quantensprung benötigen. Erst jetzt, wenn Sie mental klar genug sind, Ihre Positionierung und Ihr Produktportfolio steht und Ihre Systeme eingerichtet sind, macht es Sinn, sich intensiv um Ihre Außenwirkung zu kümmern.

Sie wirken permanent nach außen. Es gibt hunderte großer, kleiner und kleinster Berührungspunkte, sogenannte Touchpoints, mit ihren potenziellen Kunden. Aber nicht nur mit diesen, sondern auch mit Medien, der Öffentlichkeit, Geschäftspartnern, Lieferanten, Banken und allen anderen, die irgendeine Bedeutung für Ihr Geschäft haben bzw. haben könnten.

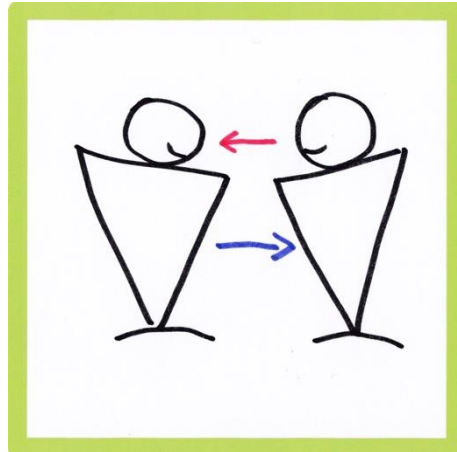
Solche Touchpoints sind etwa: Ihre Website, Visitenkarten, das eigene Erscheinungsbild, der Text auf Ihrer Sprachbox, ein Flyer oder auch Ihr Firmenauto. Die Liste möglicher Touchpoints ist sehr lange.

Und an allen diesen Touchpoints wirken Sie nach außen. Dabei ist es - gerade im Erstkontakt mit noch Unbekannten - interessant, wie stark sich Kleinigkeiten wie die Visitenkarte, ungeputzte Schuhe oder auch eine nicht besprochene Mobilbox auf den Eindruck auswirken, den Sie hinterlassen. Es gilt daher Ihre wesentlichen Touchpoints zu definieren und Ihren Eindruck an allen Touchpoints zu optimieren.

Beantworten Sie sich folgende Fragen:

- Wer sind meine relevanten Kontaktgruppen in meinem geschäftlichen Umfeld?
- Welche Touchpoints habe ich mit diesen?
- Wie wirke ich an den einzelnen Touchpoints? (Fragen Sie dazu auch andere)
- Was kann ich tun, um meine Wirkung zu optimieren?

Level 8: Persönlicher Verkauf



Erst auf dieser Stufe geht es um Ihre unmittelbare, persönliche Interaktion mit Ihren (potenziellen) Kunden. Und obwohl die unteren Stufen des Quantensprung Modells eine größere Auswirkung auf Ihr Einkommen haben, bedeutet das nicht, dass Ihr Verhalten und Ihre Fähigkeiten im persönlichen Kundengespräch (telefonisch wie auch persönlich) unwichtig wären. Ganz im Gegenteil: Sie sind sogar sehr wichtig. All die anderen Stufen haben Sie dahin gebracht wo Sie jetzt sind und Ihren Kunden zum Gespräch geführt.

Durch die Art und Weise wie Sie das Kundengespräch führen entscheidet sich jetzt allerdings, ob daraus auch ein Auftrag bzw. Geschäft für Sie wird. An dieser Stelle können Sie alles gewinnen oder auch alles verlieren. Ein Verkaufsgespräch professionell und erfolgreich führen zu können gehört daher zu den wichtigsten Fähigkeiten, die Sie sich aneignen bzw. an denen Sie beständig arbeiten sollten.

Beantworten Sie sich folgende Fragen:

- Habe ich eine erprobte Gesprächsstruktur?
- Weiß ich wo die entscheidenden Punkte in meinem Gesprächsablauf sind?
- Habe ich ausreichend Übung für meinen Gesprächsablauf?
- Weiß ich wie ich gezielt und rasch eine gute Beziehungsebene zu meinem Gegenüber aufbaue?
- Bin ich auf Einwände - insbesondere auf Preiseinwände - meiner Gesprächspartner entsprechend vorbereitet?
- Kann ich meine Gespräche in einem ausreichend hohen Prozentsatz in Abschlüsse und Aufträge verwandeln?

So erreichen Sie den Quantensprung für Ihr Business

Wenn Sie dieses E-Book aufmerksam gelesen haben, sind Sie wahrscheinlich nach etwa 15 Minuten hier am Ende angelangt. Ich hoffe es war interessant, doch wenn Sie es jetzt einfach schließen, dann hat es Ihnen nichts gebracht außer vielleicht einen kleinen Zugewinn an Know How. Doch was die Erreichung Ihrer Ziele, die Überwindung der nächsten Umsatzhürde und letztlich die Umsetzung Ihres Quantensprungs betrifft sind Sie jetzt nicht wirklich weiter als vorher.

Wenn Sie es allerdings wirklich ernst meinen und es für Sie ein wirkliches Anliegen ist Ihr Geschäft endlich auf ein höheres Niveau zu befördern, dann finden Sie hier drei Möglichkeiten die nächsten Schritte zu machen. Eine erste, die Sie selbst tun können und ein paar weitere, bei denen ich Sie gerne unterstütze.

Option 1 – Umsetzung der Aufgaben aus dem E-Book

Gehen Sie auf meine Website und lesen Sie meine Blogbeiträge. Sie werden zu allen Stufen des Quantensprung Modells viel Interessantes und vor allem Hilfreiches finden. Sie erhalten dort eine Menge praktischer Ideen und Tipps für die Entwicklung Ihres Geschäftes und die deutliche Erhöhung Ihres Einkommens.

Vor allem aber: Nehmen Sie sich die Zeit und beantworten Sie alle Fragen in diesem E-Book. Je ausführlicher, desto besser. Das wird Sie viele Stunden oder sogar Tage beschäftigen. Ich verspreche Ihnen: Wenn Sie allein das tun, werden Sie einen Riesenschritt nach vorne machen.

Option 2 – Der Business Quantensprung Strategietag

Melden Sie sich zu meinem nächsten ‚Business Quantensprung Kick-off-Tag‘ für selbstständige Dienstleister an. Dort werden wir wesentlich tiefer in die Materie einsteigen als hier in diesem E-Book. Sie werden die Kraft der Gruppe Gleichgesinnter nutzen, um sehr intensiv an sich selbst und Ihrem Geschäft zu arbeiten und dabei eine Menge Feedback erhalten. Erfahrungsgemäß bringt gerade der Austausch mit Anderen sehr viel.



Wann und wo der nächste [„Business Quantensprung Kick-off-Tag“](#) stattfindet und noch mehr Informationen dazu erfahren Sie [>>> hier <<<](#).

Sollte dieser Link, aus irgendwelchen Gründen nicht funktionieren, gehen Sie einfach auf meine Website www.romankmenta.com .

Option 3 – Das Business Quantensprung 1:1 Programm

Wenn Sie bereits jetzt überzeugt sind, dass es an der Zeit ist Ihr Business endlich wirklich voran zu bringen, der Meinung sind, dass Sie sehr individuelle Unterstützung dabei benötigen, und dass ich möglicherweise der Richtige bin, Sie dabei zu unterstützen (was mich freuen würde), finden Sie [>>> hier <<<](#) nähere Informationen zum [„Business Quantensprung 1:1 Programm“](#).

Fragen? Kontaktieren Sie mich!

Wenn Sie Fragen zu der einen oder anderen Option haben, dann senden Sie mir ein Mail mit Ihren Kontaktdaten an service@romankmenta.com. Ich melde mich bei Ihnen und stehe Ihnen für ein erstes Telefonat gerne zur Verfügung.

„Gute Entscheidungen werden mit Kraft getroffen!“

Aber für welche Option Sie sich auch entscheiden, das Wichtigste ist: Treffen Sie eine Entscheidung und zwar jetzt. Bekennen Sie sich zu Ihren Zielen und versprechen Sie sich selbst alles Notwenige zu tun, um voran zu kommen. Sie haben es sich verdient Ihre Potenziale auszuschöpfen anstatt nur an der Oberfläche dieser zu kratzen. Sie haben es verdient richtig zu leben anstatt nur zu überleben.

Ich sage das deshalb so deutlich, weil mir einfach zu viele Menschen begegnen, die über diesen Punkt nicht hinauskommen und mir ist es ein Anliegen, dass Sie nicht zu diesen gehören. Entscheidungen zügig zu treffen, dabei zu bleiben und diese dann umzusetzen ist eine wesentliche Fähigkeit aller Erfolgreichen Menschen und eine unabdingbare auf dem Weg zu Ihrem Quantensprung.

Ich wünsche Ihnen sehr viel Erfolg dabei!

Ihr



Roman Kmenta

Impressum

Für den Inhalt verantwortlich: Kmenta Beteiligungen KG

Forstnergasse 1, A-2540 Bad Vöslau

Telefon: +43-2252-790259

Fax: +43-2252-790259

Internet: www.romankmenta.com

Email: service@romankmenta.com

Bilder: www.fotolia.de

Haftung für Links

Wir freuen uns über Ihr Interesse an unserer Website. Für externe Links zu fremden Inhalten können wir dabei trotz sorgfältiger inhaltlicher Kontrolle keine Haftung übernehmen. Für den Inhalt der verlinkten Seiten sind ausschließlich deren Betreiber verantwortlich.