



NadjaHorlacher.ch

ERFOLGREICH IM ALLTAG

Das 3-Punkte- Entscheidungs-System

**Triff keine einzige
Kaufentscheidung ohne dir
diese 3 Fragen zu stellen.**

www.Erfolgreich-im-Alltag-Akademie.ch

Das 3-Punkte-Entscheidungs-System

Fällt es dir manchmal schwer, eine Entscheidung zu treffen, vor allem wenn es um finanzielle Angelegenheiten geht? Oder triffst du diese eher spontan, nach dem Motto: „Ja, das fühlt sich gut an. Wo soll ich bezahlen?“

Wenn es dir so geht wie mir, bist du beinahe täglich mit unternehmerischen Fragen beschäftigt. Ob es um ein Update geht, das Abo einer neuen Fachzeitschrift oder der Entscheidung bezüglich eines Re-Designs deiner Werbematerialien. Ebenso die grandiose Software, die dir Zeit ersparen kann oder der Eintrag im Branchenverzeichnis, die Teilnahme an der Veranstaltung, der neue Laptop, die schicken Visitenkarten, der moderne Ladentisch, das Blumenabo, neue Flyer, die neue Netzwerk-Gruppe oder, oder, oder.

Die Liste lässt sich beliebig weiterführen. So wie im privaten Briefkasten Werbung von diversen Supermärkten landet, ist's im Business die unbändige Zahl an fleißigen Verkäufern, die dauernd an deine Türe klopfen, dich anrufen oder dir e-Mails schicken.

Je besser die Verkäufer mit der Verkaufspsychologie vertraut sind, desto schwerer fällt es uns, eine halbwegs objektive Entscheidung zu treffen.

Doch mit diesem kleinen Trick haust du sie alle in die Pfanne.

BEVOR du auch nur irgendeine Kaufentscheidung triffst, frage dich:

****Was kann's, was kostet's, was bringt's? ****

1. Was kann's

Was kann die neue Software, was kann das neue Abo der Fachzeitschrift – kann das eine andere Lösung ebenso gut oder sogar noch besser?

2. Was kostet's

Selbst wenn du grandiose Gewinnzahlen schreibst, frage dich immer und überall – was kostet es! Und zwar nicht nur in der Anschaffung, sondern auch langfristig. Stehen die Kosten in einer verhältnismäßigen Relation zu dem was es dir bringt?

3. Was bringt's

Was bringt es dir – aus unternehmerischer Sicht – die Software zu kaufen? Kannst du damit wirklich um so viel besser arbeiten? Ersparst du dir täglich 2 Stunden Zeit, die du ab sofort für Arbeiten AN deinem Unternehmen verbringen kannst, statt IN deinem Unternehmen zu arbeiten?

Welchen Nutzen hast DU davon, wenn du die neue Zeitschrift abonnierst? Erhältst du wirkliches Insider-Wissen oder „Neuigkeiten“ die auch der Rest der Branche schon weiß?

Was bringt der Druck der neuen Flyer auf dem Hochglanz-Papier – merkt dein Kunde wirklich einen Unterschied? Findest du in dem neuen Netzwerk wirklich deine Idealkunden? Macht es wirklich Sinn, in der Zeitschrift zu inserieren?

Ich schlage dir nicht vor, auf alle Investitionen zukünftig zu verzichten.

Na, nein! Ich möchte nur, dass du diese Entscheidungen immer bewusst triffst und dir darüber Gedanken machst. Wenn du das bereits tust, lies weiter, wo du dieses System noch anwenden kannst.

Zudem:

Überprüfe für dich selbst immer und bei jeder Entscheidung: **Ist das JETZT genau das, was ich brauche um voran zu kommen?**

Sehr viele Angebote und Produkte sind großartig und wirklich ihr Geld wert. Aber brauchst du sie genau jetzt oder solltest du vorher noch etwas anderes machen?

Immer und überall

Dieses 3 Punkte Entscheidungs-System “was kann’s – was kostet’s – was bringt’s” kannst du auf ALLE Bereiche deines Geschäfts oder im Privaten umlegen:

Was kann, was kostet, was bringt

- der Messebesuch,
- der Geschäftstermin,
- das neue Produkt,
- der Tag der offenen Türe,
- die Veranstaltung,
- die Gratisprobe,
- das Seminar,
- die Kundenzeitschrift,
- der Newsletter,
- der Farbdrucker,
- die Werbegeschenke,
- Google AdWords...

Viele Dinge lassen sich nicht immer 1:1 in Gewinnzahlen umlegen, dennoch muss der langfristige Gesamtnutzen immer höher sein als deine Investition

Du willst nicht dein Hobby perfektionieren, sondern dein Unternehmen erfolgreicher machen.

Manche Dinge musst du sicherlich erst einmal probieren um zu erfahren, ob es was bringt oder nicht. Traue dich und reflektiere anschließend.

Werde zur MACHERIN und schiebe Entscheidungen nicht weiter auf die lange Bank.

Soooo vielseitig – beinahe universell

Übrigens ist das auch die perfekte Vorbereitungsarbeit für deine Mitarbeiter, die wiederum für sich selbst etwas haben möchten. Sie sollen dir diese 3 Punkte sorgfältig aufbereitet und knackig präsentieren. Dann kannst du binnen Sekunden eine Entscheidung treffen.

Du kannst das 3-Punkte-Entscheidungs-System auch für eine Präsentation bei deinem Kunden einsetzen. Zeige ihm, was dein Produkt kann, was es kostet und was es ihm im Endeffekt bringt. So hat deine Präsentation sofort Struktur und einen positiven Ausklang – sowohl im persönlichen Gespräch als auch auf deiner Webpage oder im Werbebrief.

Viel Spaß bei der Umsetzung!

Nadja