



Das 4-Säulen Modell

Arbeitsblatt

Das 4-Säulen Modell

Schritt für Schritt deine Zeit perfekt planen!

Es gibt 4 Bereiche, die für ein Business und ein gesundes Wachstum wichtig sind – ein gesunder Ausgleich all dieser Bereiche garantiert stetigen Erfolg und Wachstum deiner Marke. Diese 4 gleich wichtigen Bereiche entsprechen je einer Säule, die dein Business tragen. Daher habe ich es das „4-Säulen-Modell“ genannt.

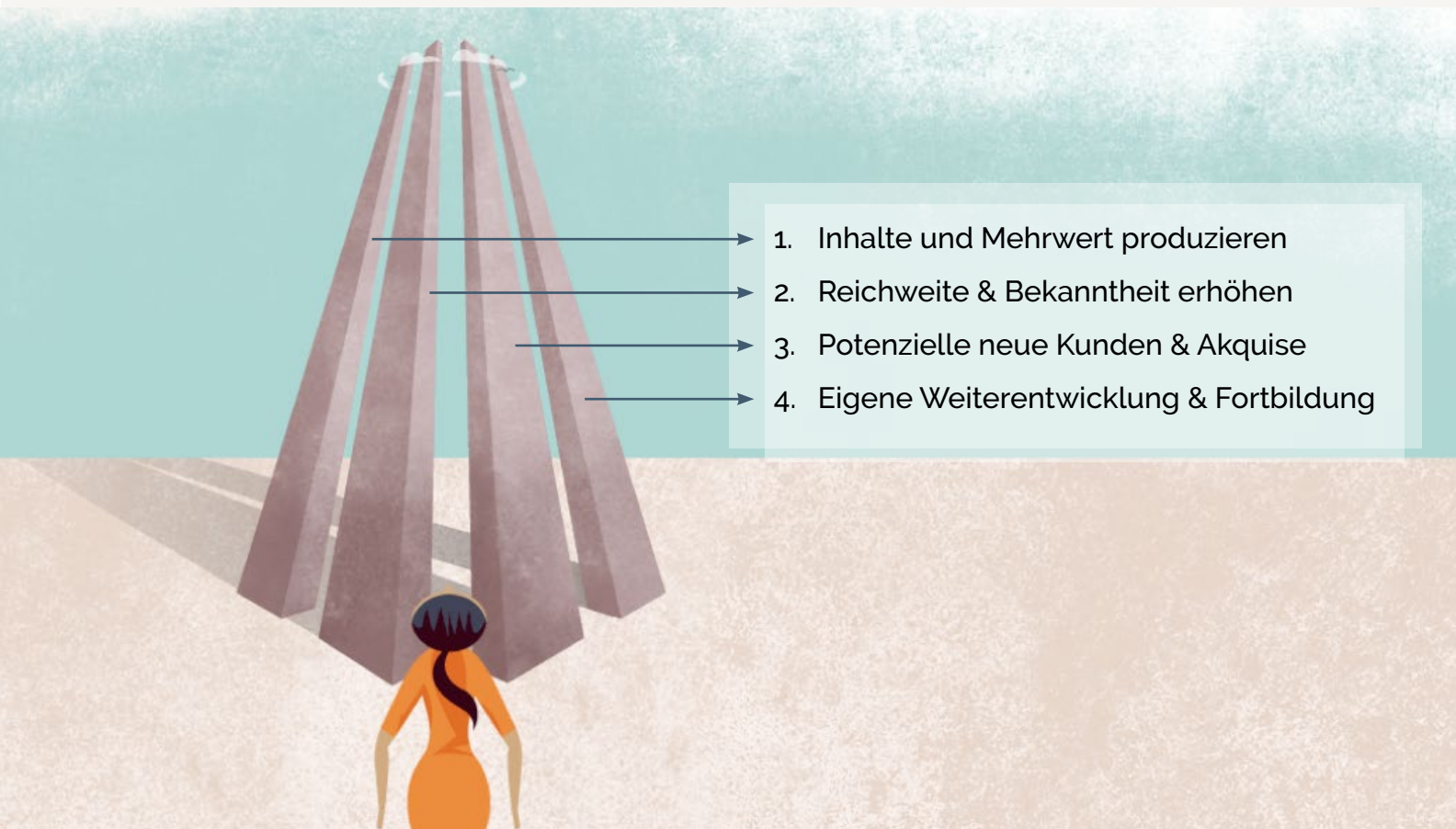
Ich empfehle, jeden Monat thematisch einem dieser Säulen zuzuordnen.

Der Vollständigkeit halber möchte ich nicht unerwähnt lassen, dass die Arbeit des täglichen Alltags wie die Betreuung bestehender Kunden, administrative Dinge, E-Mail-Korrespondenz, usw. bei diesem Modell aussen vor sind, da diese Dinge unabhängig vom Monatsüberthema immer bearbeitet werden sollten.



Die 4 Säulen

Folgende 4 Themenschwerpunkte entsprechen je einer Säule des 4-Säulen-Modells.



Beispiele für jede dieser Säulen:

1. Inhalte und Mehrwert produzieren

Produziere Inhalte und Mehrwert, denn so stärkst du deinen Expertenstatus, deine Marke und den Wert deiner Marke (welcher sich im Preis widerspiegelt)!

- » Blogartikel schreiben
- » Newsletter schreiben
- » Videos drehen
- » Inhalte für Flyer oder Werbematerial
- » Websiteinhalte überarbeiten

2. Reichweite & Bekanntheit erhöhen

Erhöhe deine Reichweite und Bekanntheit, um Sichtbarkeit zu verbessern, und einem grösseren Kreis an Menschen zu erreichen, zu denen du Vertrauen aufbaust und die aktuell Interessenten, zukünftig aber potenzielle Kunden sind!

- » Austausch mit potenziellen Wunschkunden
- » Engagement in themenrelevanten Gruppen und Netzwerken
- » Neue Kontakte auf deiner E-Mail-Liste
- » Neue Kooperationen eingehen
- » Als Expertin vortragen, einen Workshop halten oder ein Interview geben

3. Potenzielle neue Kunden & Akquise

Kommuniziere dein Angebot aktiv und stelle es regelmäßig vor! Damit machst du neue Kunden aufmerksam. Potenzielle Kunden proaktiv zu Erst- bzw. Verkaufsgesprächen einzuladen ist wichtig.

- » Erstgespräche führen
- » Zu Erstgesprächen proaktiv einladen
- » Eine kostenlose Arbeitsprobe verschicken (z.B. in Form eines Freebies)
- » Dein Angebot proaktiv vorstellen (z.B. in Gruppen, per FB-Messenger,...)

4. Eigene Weiterentwicklung & Fortbildung

Du bist die wichtigste Ressource deines Business. Regelmässige Weiterbildung, Persönlichkeitsentwicklung und Auszeiten wirken sich auf die Qualität deiner Arbeit aus. Die besten Ideen entstehen oft in einem anderen, arbeitsfernen Setting.

- » An deinem Mindset arbeiten
- » Weiterbildung in Form von Büchern, Kursen, Workshops
- » Podcasts hören
- » Videos zur Inspiration
- » Urlaub und Auszeit

Plane deine nächsten Monate!

Gestalte eine Übersicht über die Themen, die du die nächsten Monate bearbeiten möchtest. Achte darauf, dass jede Säule zumindest einmal bearbeitet wird. Gliedere anschließend jedes Thema in kleine, einfach umsetzbare Schritte, um das erwartete Ergebnis zu erreichen.

Hier ein Beispiel:

Zeitraum	Thema	Säule
März 2020	E-Mail-Liste vergrößern	2. Reichw. & Bekanntheit
April 2020	2 Neukunden	3. Kundenakquise

... und jetzt bist du dran:

Zeitraum	Thema	Säule
1		
2		
3		
4		
5		
6		
7		
8		
9		
10		
11		
12		
13		
14		
15		

Nun kannst du jedes Monatsthema genauer planen:

1. Thema:

Zeitraum:

Konkreter Themenschwerpunkt und geplante Umsetzungsstrategie:

Erwartetes Ergebnis:

Geplante Schritte:

- 1.
- 2.
- 3.
- 4.
- 5.

2. Thema:

Zeitraum:

Konkreter Themenschwerpunkt und geplante Umsetzungsstrategie:

Erwartetes Ergebnis:

Geplante Schritte:

- 1.
- 2.
- 3.
- 4.
- 5.

3. Thema:

Zeitraum:

Konkreter Themenschwerpunkt und geplante Umsetzungsstrategie:

Erwartetes Ergebnis:

Geplante Schritte:

- 1.
- 2.
- 3.
- 4.
- 5.

4. Thema:

Zeitraum:

Konkreter Themenschwerpunkt und geplante Umsetzungsstrategie:

Erwartetes Ergebnis:

Geplante Schritte:

- 1.
- 2.
- 3.
- 4.
- 5.

5. Thema:

Zeitraum:

Konkreter Themenschwerpunkt und geplante Umsetzungsstrategie:

Erwartetes Ergebnis:

Geplante Schritte:

- 1.
- 2.
- 3.
- 4.
- 5.

6. Thema:

Zeitraum:

Konkreter Themenschwerpunkt und geplante Umsetzungsstrategie:

Erwartetes Ergebnis:

Geplante Schritte:

- 1.
- 2.
- 3.
- 4.
- 5.

7. Thema:

Zeitraum:

Konkreter Themenschwerpunkt und geplante Umsetzungsstrategie:

Erwartetes Ergebnis:

Geplante Schritte:

- 1.
- 2.
- 3.
- 4.
- 5.

8. Thema:

Zeitraum:

Konkreter Themenschwerpunkt und geplante Umsetzungsstrategie:

Erwartetes Ergebnis:

Geplante Schritte:

- 1.
- 2.
- 3.
- 4.
- 5.

9. Thema:

Zeitraum:

Konkreter Themenschwerpunkt und geplante Umsetzungsstrategie:

Erwartetes Ergebnis:

Geplante Schritte:

- 1.
- 2.
- 3.
- 4.
- 5.

10. Thema:

Zeitraum:

Konkreter Themenschwerpunkt und geplante Umsetzungsstrategie:

Erwartetes Ergebnis:

Geplante Schritte:

- 1.
- 2.
- 3.
- 4.
- 5.

11. Thema:

Zeitraum:

Konkreter Themenschwerpunkt und geplante Umsetzungsstrategie:

Erwartetes Ergebnis:

Geplante Schritte:

- 1.
- 2.
- 3.
- 4.
- 5.

12. Thema:

Zeitraum:

Konkreter Themenschwerpunkt und geplante Umsetzungsstrategie:

Erwartetes Ergebnis:

Geplante Schritte:

- 1.
- 2.
- 3.
- 4.
- 5.

13. Thema:

Zeitraum:

Konkreter Themenschwerpunkt und geplante Umsetzungsstrategie:

Erwartetes Ergebnis:

Geplante Schritte:

- 1.
- 2.
- 3.
- 4.
- 5.

14. Thema:

Zeitraum:

Konkreter Themenschwerpunkt und geplante Umsetzungsstrategie:

Erwartetes Ergebnis:

Geplante Schritte:

- 1.
- 2.
- 3.
- 4.
- 5.

15. Thema:

Zeitraum:

Konkreter Themenschwerpunkt und geplante Umsetzungsstrategie:

Erwartetes Ergebnis:

Geplante Schritte:

- 1.
- 2.
- 3.
- 4.
- 5.