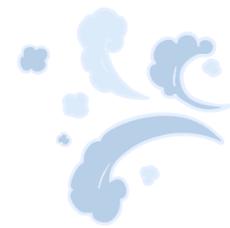


# elements 4 business

Positionierung von innen nach außen  
mit den 5 Elementen des Ayurveda



# Ein Angebot braucht...

- einen Ausgangspunkt
  - Wo steht der Kunde?
  - Was kann/hat/tut er, was nicht?
- ein Ziel
  - Lösung eines Problems
  - Erfüllung eines sehnlichen Wunsches
- einen Zeitrahmen
- einen Preis
- eine Form der Zusammenarbeit
- Methoden und Inhalte



# Zeitrahmen und Preise

- Wie viel Zeit braucht es, um das Problem des Kunden zu lösen
- Alternativ: ihn in die Lage zu versetzen, es selbst zu tun?!
  
- Coaching-Einzelstunden sind
  - meist nicht hilfreich
  - nicht planbar



# Form der Zusammenarbeit (1)



# Form der Zusammenarbeit (2)

1 : 1

Nur Du & Dein Kunde im direkten Gespräch, live oder über Videotelefonie

Gruppencoaching

Direktes Gespräch mit einer Gruppe mit ähnlichen Interessen und Kenntnisstand

Klärung!

"Unterricht" in einer Gruppe, meist über (Live-)Video ohne direkte Sprachinteraktion

Kursformat

Video, Audio, Text oder andere Formate ohne direkte Interaktion

Selbstlernformat



# Wie willst Du arbeiten?!

Online oder offline?

1:1? In Gruppen? Hinter den Kulissen?



Services oder Produkte?

Hochpreisig oder für ein breites Publikum?



# Angebote: Grundregeln

Nicht zu viele Varianten!  
Wenn, dann immer Empfehlung abgeben.



Angebots-"Leiter":  
Freebie -> Kleinpreis-Produkt -> höherpreisiges Produkt



# Angebote: Grundregeln

Echte Probleme lösen,  
echte Träume wahr machen!



Preise senken? Lieber den Wert erhöhen.  
Wie kann der Kunde noch mehr profitieren?

