

## Lehrplan: Business-Boost für Solo-Selbständige

Als Solo-Selbständiger ist man häufig so sehr in die Abwicklung der Kundenprojekte vertieft, dass man nur noch „im Unternehmen“ arbeitet, aber die Arbeit „am Unternehmen“ zu sehr vernachlässigt. Die Folge ist eine viel zu langsame Entwicklung, die Ausbleibende Realisierung höherer Stundensätze und/oder einer besseren Auslastung. Dieser Kurs hilft dir, dein Business von verschiedenen Perspektiven zu betrachten und systematisch strategisch auf ein neues Level zu bringen.

### Kursziele:

- Stabilere Auftragslage und höhere Auslastung
- klarere Positionierung
- Ausbau des Expertenstatus
- Zielorientiertere Marketingstrategie
- Entdecken von Multiplikatoren und Nutzen von Kooperations-Chancen
- Sicherheit in Social Media, Nutzen neuer Kanäle
- Suchmaschinen: Optimierung der Website, Advertising-Strategien
- Marketing-Automation mit Tools und Strategien
- Marketing-Controlling zur Messung des „Return on Marketing Invest“
- Aufbau eines Maßnahmen-„Werkzeugkoffers“ für Marketing&Vertrieb
- Tools und Strategien zur Selbstmotivation, um laufend am Unternehmen zu arbeiten, und nicht an der Arbeit „im“ Unternehmen gefangen zu sein

### Zielgruppe:

- Solo-Selbstständige, die ihre Arbeit am Unternehmen systematisch angehen wollen

### Zugangsvoraussetzungen:

- Solo-Selbständige (gewerblich, freiberuflich) mit maximal einem Mitarbeiter
- Mindestens 2 Jahre selbständig tätig

### Methodik:

Online-Webinare mit einer Symbiose aus Know-how-Transfer und Einbringung individueller Stati der Teilnehmer und derer Herausforderungen. In den Webinaren werden anhand zahlreicher Beispiele Tipps für die eigene Umsetzung gegeben, jeder Teilnehmer nimmt aus jeder Session weiterbringende Learnings mit. Zwischen den Sitzungen gibt es teilweise Aufgaben mit dafür bereitgestellten Workbooks für die Integration des Gelernten in das eigene Business.

### Kosten:

- Kursgebühr 2890,00 Euro (exkl. MwSt.)
- Ratenzahlung möglich

**Durchführung:**

- Kursdauer: 40 Stunden, ca. 12 Wochen
- berufsbegleitend 2x2 Stunden pro Woche (18:00 - 20:00 Uhr)
- Online via Zoom-Meeting
- ab 4 Teilnehmern
- Evaluation: während des Kurses und nach Abschluss

**Coach:** Martin Stiffel

- Geschäftsführer der rückenwind Marketing GmbH, München.
- Unternehmer-Coach seit 1999, 6 eigene Unternehmensgründungen.
- Mehr als 350 gecoachte Unternehmer in Einzel-/Gruppencoachings.
- BAFA-Listung, zugelassen für Förderprogramme der IHK, IfB, HWK, AfA.

**Fördermöglichkeiten:**

Diese Fortbildung erfüllt grundsätzliche Rahmenbedingungen für Förderprogramme wie beispielsweise „KOMPASS – Kompakte Hilfe für Solo-Selbstständige“ des Bundesministerium für Arbeit und Soziales und des Europäischen Sozialfonds für Deutschland (ESF Plus 2021-2027). Nach einem kostenfreien Erstgespräch mit einer KOMPASS-Anlaufstelle erhalten Berechtigte u. U. einen Qualifizierungsscheck, mit dem sie nach der Teilnahme ggf. eine **Förderung von 90% Prozent der Teilnahmegebühren** beantragen können. Weitere Informationen dazu finden Sie online unter <https://erfolgspfad.de/kompass>.

<b>Kapitel 1: Einführung</b>		
<i>Thema</i>	<i>Inhalte</i>	<i>Stunden</i>
Einführung	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Vorstellung Teilnehmer und Projekte</li> <li>• Zielsetzung</li> <li>• Vorstellung Tools &amp; Workbook</li> <li>• Vision</li> </ul>	2
Herausforderungen	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Warum Unternehmer ihren Erfolg oft ausbremsen</li> <li>• Gründe, die zum Scheitern führen</li> </ul>	1
Tools	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Tools für Selbstmanagement bezüglich Zielsetzung und Motivation</li> <li>• Tipps für das stringente Erfüllen von Zielen und das „dranbleiben“ an den Vorsätzen</li> </ul>	1

Σ 4

<b>Kapitel 2: Schärfung der Positionierung</b>		
<i>Thema</i>	<i>Inhalte</i>	<i>Stunden</i>
Positionierung	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Begeisterung</li> <li>• Spezialisierung (Vorteile/Nachteile/Vorgehen)</li> <li>• Story</li> <li>• Megatrends</li> </ul>	2,5
Expertentum	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Vorteile</li> <li>• Vorgehensweise</li> </ul>	1
MVP	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Veränderte Positionierung ohne großen Aufwand testen</li> </ul>	0,5
Business Model Canvas	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Vorstellung, Sinnhaftigkeit für Soloselbständige</li> <li>• Beispiele</li> <li>• Übergabe Vorlage</li> </ul>	1

Σ 5

<b>Kapitel 3: Eigene Marke stärken</b>		
<i>Thema</i>	<i>Inhalte</i>	<i>Stunden</i>
Markenwerte	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Check vorhandener Werte &amp; Definitionen</li> <li>• Überarbeitung/Erstellung Markenwerte</li> <li>• Eigene Marktforschung zur Kundengewinnung</li> <li>• SWOT</li> </ul>	1,5
Zielgruppe	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Definition</li> <li>• Limbische Karte</li> <li>• Personas</li> </ul>	1
Darstellung	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Positionierung</li> <li>• 5-Sekunden-Pitch</li> <li>• Golden Circle</li> <li>• BrandBoard</li> </ul>	1,5

Σ 4

<b>Kapitel 4: Marketingstrategie</b>		
<i>Thema</i>	<i>Inhalte</i>	<i>Stunden</i>
Pricing	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Hinterfragen der aktuellen Preisstrategie</li> <li>• Experten-Platzierung</li> <li>• Produkt-/Angebotstreppe</li> <li>• Abomodell / Community</li> <li>• Berechnung Customer Value / Visitor Value</li> </ul>	3
Customer Journey	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Definition der eigenen Kundenreise</li> <li>• Definition Touchpoints</li> <li>• Gelegenheiten innerhalb der Journey</li> </ul>	2
APSTOC	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Marketingpsychologie</li> <li>• dealer Aufbau von Marketingmaterialien</li> </ul>	0,5
		$\Sigma$ 5,5

<b>Kapitel 5: Website optimieren</b>		
<i>Thema</i>	<i>Inhalte</i>	<i>Stunden</i>
Strategie	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Ziel der Website</li> <li>• Call to Action</li> <li>• Darstellung des Angebotes oder als Anbieter?</li> <li>• SEO-Check und -Tipps</li> <li>• Responsive Webdesign</li> </ul>	1
Inhalte	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Blog, Newsletter</li> <li>• Trust</li> <li>• Formulare und Kontaktoptionen</li> <li>• Rechtlicher Check</li> </ul>	1
Optimierung	<ul style="list-style-type: none"> <li>• A/B Tests</li> <li>• Strategie für laufende Verbesserung</li> <li>• Ranking-Tipps</li> <li>• Zusätzliche Landingpages</li> <li>• Controlling</li> </ul>	2,5
		$\Sigma$ 4,5

<b>Kapitel 6: Marketingmaßnahmen</b>		
<i>Thema</i>	<i>Inhalte</i>	<i>Stunden</i>
Online	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Portale</li> <li>• Google Ads / Bing Ads</li> <li>• Sonstige Online-Möglichkeiten</li> </ul>	2
Offline	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Check&amp;Analyse aller möglicher Maßnahmen</li> </ul>	1,5
Social Media	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Social Media Kanäle und deren Sinnhaftigkeit</li> <li>• Strategie</li> <li>• Best Practice &amp; Tools</li> </ul>	2
Multiplikatoren	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Mögliche Kooperationspartner finden</li> <li>• Deals aufbauen</li> </ul>	1

CRM	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Kundenbindungsmaßnahmen</li> <li>• CRM-Tool</li> <li>• Weiterempfehlungsmarketing</li> </ul>	1,5
Marketingplanung	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Budgetplanung</li> <li>• Visualisierung Marketingplanung</li> <li>• Umsetzungs-Tipps für dauerhaftes Dranbleiben</li> </ul>	1

Σ 9

<b>Kapitel 7: Vertrieb</b>		
Thema	Inhalte	Stunden
Markt & Strategie	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Marktanalyse selbst und Wettbewerber</li> <li>• Vertriebsziele</li> <li>• Kundensegmente &amp; Kanäle bestimmen</li> </ul>	1
Struktur	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Make it or buy it?</li> <li>• Sinnvolle Ressourcenaufteilung</li> <li>• Provisionsregelungen</li> <li>• Tools</li> </ul>	1
Prozesse	<ul style="list-style-type: none"> <li>• KPI</li> <li>• Telefonleitfaden &amp; Angebotssatz</li> <li>• Andere Vertriebswege</li> <li>• Motivation und Tun</li> </ul>	2

Σ 4

<b>Kapitel 8: Management, Hacks, Tools und Strategien</b>		
Thema	Inhalte	Stunden
Produktivität	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Tools</li> <li>• Motivations-Tipps</li> <li>• Fester personeller Support in günstig</li> </ul>	1
Steuern & Buchhaltung	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Tools, Tipps und Hacks</li> <li>• Rücklagen</li> <li>• Probleme &amp; Lösungen</li> <li>• Kennzahlen &amp; Controlling-Board</li> </ul>	1
Sonstiges	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Markenschutz</li> <li>• IT / Hardware: Struktur, Cloud, Tools &amp; Tipps</li> <li>• Absicherung, Versicherungen und Vorsorge</li> <li>• Fusion / Firmenwert / Firmenkauf</li> <li>• Franchise-Aufbau als Option</li> </ul>	2

Σ 4