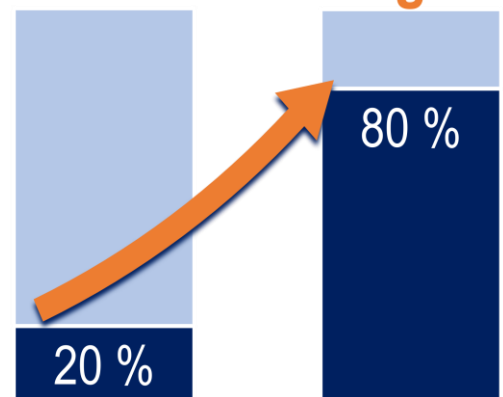


10 Punkte- Strategie-Check

Wie Sie in 10 Minuten herausfinden,
wo Sie Ihre Strategie und Positionierung optimieren
können, um Ihr Wachstum und Ihre Wertschöpfung zu
verbessern.

- ✓ Schnellere Umsetzungen
- ✓ Mehr Umsatz und Ertrag
- ✓ Bessere Ergebnisse

PARETO - Strategien



Herzlich willkommen!



Mein Name ist Volker Wefers. Ich ver helfe Unternehmern zu mehr Erfolg, mehr Ertrag und mehr Kundenzufriedenheit mit effektiver Strategieberatung und Positionierung unter Einsatz der PARETO-Strategien und 30 Jahren Erfahrung.

Dadurch wird die Wettbewerbsstärke verbessert und Umsätze und Ergebnisse deutlich gesteigert sowie vorhandene Potenziale optimal genutzt. Das alles so digital wie möglich und nötig.

Sie interessieren sich für Potenziale in Ihrem Unternehmen?

Vermutlich, weil Sie ...

- ☞ Ihr Wachstum nachhaltig verbessern möchten
- ☞ Ihre Zielgruppen- und Kundenpotenziale besser ausschöpfen möchten
- ☞ Mehr Wunschkunden anziehen und die Kundenbindung erhöhen möchten
- ☞ Ihre Alleinstellung (Differenzierung im Wettbewerb) verbessern möchten
- ☞ Ihre Mitarbeiterpotenziale im Sinne Ihrer Strategie besser nutzen möchten

... und sich wünschen

- ✓ Klare Zielgruppenstruktur mit Potenzialen
- ✓ Nutzenorientierte Positionierung die Wunschkunden anzieht
- ✓ Kundenbindung zu erhöhen
- ✓ Fokus auf Ihre wirklich größten Hebel zu legen
- ✓ Strategische Klarheit für sich und Ihr Team

Dann sind Sie hier genau richtig, denn in dieser Checkliste finden Sie viele Punkte, die Ihnen Ihr Potenzial aufzeigen und Tipps, wie Sie Ihre Ziele sicher erreichen.

Ihr

Volker Wefers

Sie sind bestimmt

- Unternehmer oder
- Geschäftsführer eines mittelständischen Unternehmens

und müssen Ihre Produkte und Dienstleistungen erklären.

Und Sie möchten Ihre Potenziale erschließen sowie Ihre Zukunfts-Perspektive weiter verbessern und haben dabei folgende Ansprüche:

- ✓ **Gesundes und nachhaltiges Wachstum** – Das soll langfristig angelegt sein und Ihre vorhandenen Potenziale in Ihrer Nische Schritt für Schritt erschließen.
- ✓ **Erträge verbessern** – Umsatz ist nicht alles, die Erträge müssen stimmen und sollen verbessert werden.
- ✓ **Kunden besser binden** – Die Kunden sollen eine größere Bindung zu Ihrem Unternehmen aufbauen.
- ✓ **Mehr Wunschkunden anziehen** – Passende Wunschkunden sollen von Ihrem Unternehmen angezogen werden.
- ✓ **Ihre Alleinstellung (Differenzierung im Wettbewerb) verbessern**- Ihre Wettbewerbsstellung im Markt soll durch eine Alleinstellung oder Differenzierung ausgebaut werden.
- ✓ **Ihr Team mitnehmen** – Sie wollen das alle an einem Strang ziehen und es in die richtige Richtung geht.

Mein Ziel ist, Sie beim nachhaltigen Wachstum für Ihre Unternehmen zu unterstützen.

Ich bin spezialisiert auf mittelständische Unternehmer (bis 100 Mitarbeiter), die schon im Markt etabliert sind und motiviert sind, pro Woche mindestens 5 Stunden an Ihrem Unternehmen zu arbeiten.

Mit über 30 Jahren Praxiserfahrung als Unternehmer und Manager weiß ich durch viele Projekte, was tatsächlich funktioniert und Sie erhalten eine maximale Ergebnisgarantie.

Sie möchten wissen, wie das in Ihrem Unternehmen im Detail aussehen kann?

Vereinbaren Sie ein unverbindliches Erstgespräch und prüfen, ob ich auch Sie bei Ihrem Wachstum unterstützen kann.

Testen Sie mich!

Aktuelle Situation in Unternehmen - worüber viele ungern sprechen

Vermutlich kennen Sie diese Probleme

In der Zusammenarbeit mit Kunden bin ich immer wieder auf die gleichen Probleme gestoßen. Die aktuelle Situation sieht wie folgt aus:

✘ Ressourcen & Fokus

Sie haben zu wenig Zeit für die richtigen und wichtigen Dinge?

Sie lähmt Perfektionismus, weil das die Umsetzung verzögert?

Ihr Engpass bremst Sie aus?

Sie haben zu viele Themen und es besteht Verzettelungsgefahr?

✘ Ergebnisse & Potenziale

Sie wollen mehr Umsatz und Ertrag?

Sie haben unerschlossene Bestands-Kundenpotenziale?

Sie wollen mehr passende Neukunden gewinnen?

Sie wollen Ihre Wertschöpfung verbessern?

✘ Wachstum & Perspektive

Sie wollen Ihr Geschäftsmodell für die Zukunft robuster machen und skalieren?

Sie wollen Ihre Alleinstellung verbessern?

Sie wollen digitale Möglichkeiten für effektive Vertriebsprozesse nutzen?

Sie wollen Ihr Team mitnehmen und dabei tauchen Herausforderungen auf?

Wie Ihre Unternehmensentwicklung stattdessen aussehen kann

Veränderungen, Weiterentwicklung und Wachstum sind jederzeit möglich. Den ersten Schritt haben Sie bereits unternommen in dem Sie diesen Strategie-Content lesen. Doch wie erreichen Sie Ihre Ziele? Welche Änderungen müssen Sie durchführen, um Ihre Ziele und gewünschten Ergebnisse sicher zu erreichen?

✓ Strategie-Check

Dieser hilft Ihnen exakt zu bestimmen, wo Sie stehen und welche Chancen und Möglichkeiten es gibt Ihre Situation zu verbessern.

✓ Klare Potenziale der Zielgruppen, Bestandskunden und passende Positionierung

Die größten Potenziale liegen in den Bestandskunden und Zielgruppen. Gerade hier ist es besonders lohnend eine klare Struktur zu entwickeln. Das bringt dann eine passende Positionierung zum Ausdruck, so dass Wunschkunden angezogen werden.

✓ Systeme und Alleinstellung

Mit dem richtigen System können Sie Ihre Kundenentwicklung in die gewünschte Richtung steuern. Mit einer einzigartigen Systemlösung können Sie Ihre Produkte und Dienstleistungen optimal zur Geltung bringen und sich im Wettbewerb differenzieren.

Geben Sie sich nicht mit Ihrer aktuellen Situation zufrieden. Setzen Sie die empfohlenen Lösungen um, um endlich Ihre gewünschten Wachstums- und Ertragsziele zu erreichen.

Gerne unterstütze ich Sie dabei.

Die 3 häufigsten Fehler bei einer nachhaltigen Wachstums-Strategie

und 3 Lösungen, wie Sie diese vermeiden

Fehler 1 -

Sie haben keine klare Zielgruppenstruktur

Sie wissen genau, Sie haben Potenziale. Doch die sind oft versteckt. In der Regel hat das immer etwas mit Ihren Zielgruppen und Bestandskunden zu tun.

- ✗ **Sie haben keine klaren Zielgruppe(n) und/oder zu große Zielgruppe(n) und nutzen Ihre Bestandskundenpotenziale nicht optimal.**
- ✗ **Sie wollen viele Zielgruppen mit gleicher Priorität gleichzeitig bearbeiten (z. B. in der Akquisition) und/oder nutzen keine Multiplikatoren.**
- ✗ **Sie erfassen und verarbeiten die Zielgruppenprobleme nicht regelmäßig.**

Lösung

✓ **Schritt 1: Bewusstsein schaffen**

Zielgruppen sind entscheidende Grundlage Ihrer Strategie. Hier und in den Stammkunden liegen meistens die größten Potenziale.

✓ **Schritt 2: Analyse der Zielgruppen**

Analysieren und bewerten Sie Ihre Zielgruppen. Damit schaffen Sie eine Struktur mit Potenzialen und Priorisierung, die Sie in der Zukunft sehr gut nutzen können.

✓ **Schritt 3: Bestandskunden**

Vergessen Sie Ihre Bestandskunden nicht. Ist die Bindung wirklich so, wie Sie es wünschen? Auch hier liegen sicher viele Potenziale.

✓ **Schritt 4: Zielgruppenprobleme**

Die Probleme der Zielgruppen sind die Basis für jetzige und zukünftige Lösungen (Produkte und Dienstleistungen). Es lohnt sich diese regelmäßig zu erfassen.

Fehler 2 -

Sie haben keine passende Positionierung

Die Positionierung ist Ihre „Bühne“, wie Ihre Kunden Ihr Angebot wahrnehmen. Das ist wie in einem Theaterstück. Wenn das Stück gefällt, applaudieren die Besucher. Ihre Besucher sind Ihre Zielgruppen und Ihr Theaterstück ist der Zielgruppennutzen.

- ✗ **Sie fokussieren sich auf falschen (unattraktiven) Kundennutzen.**
- ✗ **Sie verwechseln Produkt- oder Dienstleistungs-Eigenschaften mit dem Nutzen.**
- ✗ **Der Nutzen steht bei Ihrem Angebot nicht im Vordergrund.**

Lösung

✓ Schritt 1: Kundennutzen erarbeiten

Eine gute Kenntnis Ihrer Zielgruppen erleichtert den richtigen attraktiven Nutzen zu finden.

✓ Schritt 2: Nutzenfokus verankern

Kaufmotive sind immer der Nutzen eines Produktes oder Dienstleistung. Versuchen Sie diese Denkweise zu verankern.

✓ Schritt 3: Positionierung formulieren

Eine gut formulierte Positionierung oder Nutzenversprechen zieht Ihre Zielgruppe an und erhöht auch die Bindung Ihrer Bestandskunden.

✓ Schritt 4: Innovationen lenken

Lenken Sie Ihre Innovationen in die richtige Richtung, damit Ihre Zielgruppen endlich die Lösungen bekommen, die sie sich wünschen.

Fehler 3 -

Sie haben den Fokus verloren und/oder keine Systemlösung

Durch die Fülle von Themen und Projekten kann man leicht den Überblick verlieren. Systeme sind hier sehr hilfreich und sichern die gewünschte Zielerreichung.

✗ **Es gibt keine fundierte Grundlage für eine Kundengewinnungs- und Kundenentwicklungs-Strategie.**

✗ **Ihre Lösungen (Produkte/Dienstleistungen) wirken nicht als System und Sie haben eine schwache Alleinstellung im Wettbewerb.**

✗ **Mehrere „Fokusthemen“ werden mit gleicher Priorität bearbeitet, weil immer alles wichtig ist.**

Lösung

✓ Schritt 1: Übersicht

Sie brauchen eine gute Übersicht, die Ihnen hilft zu erkennen, wie Sie Ihre Kunden zielführend entwickeln können. Eine Angebots- oder Werte-Treppe hat sich dafür bewährt.

✓ Schritt 2: Systemlösung

Wenn Sie Ihr Angebot mit einer Systemlösung aufwerten, können Sie Ihre Alleinstellung im Wettbewerb verbessern und haben eine hervorragende Skalierungsgrundlage.

✓ Schritt 3: Kein Perfektionismus

Vergessen Sie den Perfektionismus, der verzögert Ihre Umsetzung, weil Sie „nie fertig werden“. Immer fehlt irgendetwas. Nutzen Sie einfach das Paretoprinzip, das hilft „unperfekt“ zu starten.

✓ Schritt 4: Engpassorientierung

Dran bleiben und permanent den Fokus auf Ihren Engpass legen und dabei einen Engpass nach dem anderen bearbeiten. Damit gewinnen Sie Geschwindigkeit.

Fazit / Zusammenfassung

Nun wissen Sie, welche Fehler Sie vermeiden müssen.

Empfehlung 1 – Beschäftigen Sie sich intensiv mit Ihren **Zielgruppen** und schaffen sich Ihre Zielgruppen-Struktur mit sinnvollen Priorisierungen.

Empfehlung 2 – Denken Sie daran, Ihre **Zielgruppen kaufen „Nutzen“** (Problemlösungen) und keine Eigenschaften.

Empfehlung 3 – **Optimieren Sie Ihre Positionierung** so lange, bis die richtigen Kunden „angezogen“ werden.

Empfehlung 4 – Denken Sie in Übersichtsstrukturen und Systemen. Eine **Systemlösung** verstärkt Ihr Angebot und hilft Ihnen, sich im Wettbewerb zu differenzieren.

Empfehlung 5 – Nutzen Sie das **Paretoprinzip** und fokussieren sich auf die richtigen Themen. Ihr Engpass gehört auf jeden Fall dazu. Starten Sie lieber unperfekt als gar nicht.

Sie haben noch Fragen oder wünschen Unterstützung bei der Umsetzung? Dann vereinbaren Sie ein unverbindliches Erstgespräch und ich berate Sie gerne.

Viel Erfolg bei Ihrem 10-Punkte Strategie-Check!

10 Punkte Strategie-Check

Punkte
In einer Skala von 1 bis 10

Vergeben Sie 10 Punkte, wenn Sie den Punkt zu 100 % erfüllen.
Wenn Sie den Punkt nicht zu 100 % erfüllen, vergeben Sie
entsprechend weniger Punkten.
Eine Erläuterung zu den Punkten finden Sie auf der nächsten Seite.

Soll in Zukunft
besser werden

Trifft zu

1

10

1. Ist Ihr Geschäftsmodell robust und zeigt Wege auf, wie Ihr Geschäft in der Zukunft weiter skaliert werden kann?

2. Können Sie mit Ihrer Strategie und Positionierung die gewünschten Ergebnisse (Umsatz und Ertrag) erzielen?

3. Haben Sie eine klare Zielgruppenstruktur und kennen Sie Ihre Kunden- und Zielgruppenpotenziale?

4. Kennen Sie die brennendsten Probleme Ihrer Zielgruppe(n) und erfassen diese regelmäßig?

5. Können Sie Ihre Kunden jederzeit digital erreichen und machen Sie das auch?

6. Steht bei Ihrem Angebot (Produkte / Dienstleistungen) der Nutzen für Ihre Kunden im Vordergrund?

7. Ist der Nutzen (Ihre Produkte / Dienstleistungen) für Ihre Zielgruppe wirklich anziehend?

8. Können Sie (und Ihre Mitarbeiter) mit einem Satz (Ihr Nutzenversprechen) Interesse bei Ihre(n) Zielgruppe(n) wecken?

9. Wie klar ist Ihre Geschäftsmodell-Struktur: Wie werden neue Kunden gewonnen und wie werden Kunden "weiterentwickelt"? Sind die dazugehörigen Angebote (Produkte/Dienstleistungen) definiert?

10. Haben Sie eine Alleinstellung oder nutzen Sie eine „Systemlösung“ zur Differenzierung?

Ihr Ergebnis

Infos zur Wirkung der Kriterien / Punkte

Kriterien / Punkte	Wirkung
1. Ist Ihr Geschäftsmodell robust und zeigt Wege auf, wie Ihr Geschäft in der Zukunft weiter skaliert werden kann?	Ihr Geschäftsmodell ist in der Regel robust: <ul style="list-style-type: none"> • wenn es für Mitbewerber schwer zu kopieren ist • wenn Sie eine Wachstumsperspektive haben
2. Können Sie mit Ihrer Strategie und Positionierung den gewünschten Umsatz und Ertrag erzielen?	Die richtige Strategie und Positionierung helfen Ihnen: <ul style="list-style-type: none"> • Sie ziehen Ihre Zielgruppe an • Sie generieren Umsatz und gute Erträge
3. Haben Sie eine klare Zielgruppenstruktur und kennen Sie Ihre Kunden- und Zielgruppenpotenziale?	Eine klare Zielgruppenstruktur hilft Ihnen: <ul style="list-style-type: none"> • Ihren Fokus nicht zu verlieren • Ihre Potenziale zu erkennen
4. Kennen Sie die brennendsten Probleme Ihrer Zielgruppe(n) und erfassen diese regelmäßig?	Die systematische Problemerkennung hilft Ihnen: <ul style="list-style-type: none"> • Lösungen zu entwickeln, die gebraucht werden • Ihre Zielgruppe(n) immer besser zu verstehen
5. Können Sie Ihre Kunden jederzeit digital erreichen und machen Sie das auch?	Diese Fähigkeit hilft Ihnen: <ul style="list-style-type: none"> • Schnell und günstig zu kommunizieren • Vertrauen der Kunden zu behalten
6. Steht bei Ihrem Angebot (Produkte / Dienstleistungen) der Nutzen für Ihre Zielgruppe im Vordergrund?	Kunden kaufen Nutzen, keine Produkte: <ul style="list-style-type: none"> • Ihre Weiterentwicklung läuft in die richtige Richtung • Sie begeistern Ihre Kunden
7. Ist der Nutzen (Ihrer Produkte / Dienstleistungen) für Ihre Zielgruppe wirklich anziehend?	Die richtige Nutzensausrichtung hilft Ihnen: <ul style="list-style-type: none"> • Wunschkunden anzuziehen • Den richtigen Fokus zu legen
8. Können Sie (und Ihre Mitarbeiter) mit einem Satz (Ihr Nutzenversprechen) Interesse bei Ihre(n) Zielgruppe(n) wecken?	Diese Fähigkeit und Fokussierung helfen Ihnen: <ul style="list-style-type: none"> • Interesse bei Ihrer/n Zielgruppe(n) hervorzurufen • Kernaussagen in Ihrer Kommunikation zu verwenden (z. B. Internetauftritt)
9. Wie klar ist Ihre Geschäftsmodell-Struktur: Wie werden neue Kunden gewonnen und wie werden Kunden "weiterentwickelt"? Sind die dazugehörigen Angebote (Produkte/Dienstleistungen) definiert?	Klarheit und Struktur helfen Ihnen: <ul style="list-style-type: none"> • Die Übersicht zu behalten und den logischen Aufbau Ihrer Kundenbeziehungen zu erkennen • Ihre Schwerpunkte an der richtigen Stelle zu setzen, um die größte Wirkung zu erzielen
10. Haben Sie für Ihre Zielgruppe(n) eine Alleinstellung oder nutzen Sie eine Systemlösung als Differenzierung?	Eine Alleinstellung ist erstrebenswert, weil: <ul style="list-style-type: none"> • Sie sich so vor Wettbewerb schützen können • Sie so aus einem reinen Preisvergleich rauskommen

Empfehlungen

80 bis 100 Punkte

Herzlichen Glückwunsch! Sie haben eine gute Strategie und vermutlich eine hervorragende Marktposition.

Die weitere Skalierung Ihres Geschäftsmodells ist wahrscheinlich Ihre Herausforderung. Dafür werden Sie Ihre Prozesse immer weiter optimieren. Externe Unterstützung können Sie gut als Sparringspartner nutzen.

60 bis 79 Punkte

Herzlichen Glückwunsch! Sie haben jede Menge Potenzial. Mit einer Verbesserung Ihrer Strategie verbessern Sie automatisch auch die Wirkung Ihrer Marketing- und Vertriebsaktivitäten. In der Zukunft gibt es noch viele Potenziale, die Sie auch Dank der Digitalisierung erschließen können. Mit externer Unterstützung können Sie Ihren Weg beschleunigen. Wann fangen Sie an?

Bis 59 Punkte

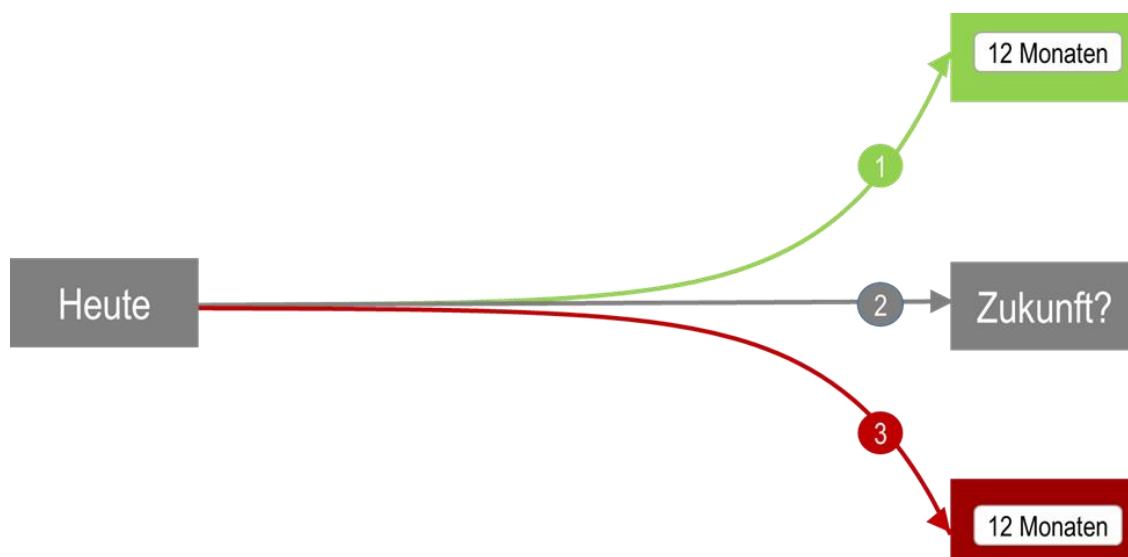
Sie haben besonders viel Potenzial.

Am besten Sie fangen sofort an, Ihre Strategie zu verbessern.

Schauen Sie sich dabei die Ihre mögliche Zielgruppe und deren Probleme an. Sie können dann Ihr Kundenversprechen zielgenau entwickeln, das Ihre Zielgruppe „magnetisch“ anzieht.

Haben Sie keine Angst vor der Digitalisierung. Prüfen Sie unbedingt, wie eine externe Unterstützung Ihnen helfen kann. Jetzt ist noch ein Zeitfenster da, das Sie nutzen können.

**Wo wollen Sie in 12 Monaten stehen – Variante 1,2 oder 3?
Jetzt stellen Sie die Weichen!**



Warum ...?

7-Gründe warum Sie Ihre Positionierung und Strategie überprüfen sollten

1. Potenzial Zielgruppen

Es lohnt sich immer, näher mit seinen Zielgruppen zu beschäftigen. Hier liegt in der Regel das größte Potenzial. Eine gute Struktur mit klarer Priorisierung hilft Ihnen, den Überblick zu behalten und sich am erfolgversprechendsten auszurichten.

2. Potenzial Bestandskunden

Dieses Potenzial liegt oft brach und kann in der Regel schnell aktiviert werden. Die passende Zielgruppenstruktur hilft Ihnen auch hier, weil Sie so Ihre Bestandskunden gut zuordnen können.

3. Anziehung auf Wunschkunden

Der Nutzen für Ihre Wunschkunden findet sich in Ihrer Positionierung wieder. Eine gute Positionierung wirkt anziehend auf Ihre Wunschkunden. Das sind die Kunden, die Sie in Zukunft gezielt gewinnen wollen.

4. Kundenbindung

Die klare Nutzenorientierung Ihrer Positionierung wirkt auch auf Ihre Bestandskunden. Oft sind gerade Bestandskunden überrascht, was Sie alles an attraktiven Lösungen bieten. Es lohnt sich, Ihr Nutzenversprechen (Positionierung) aktiv zu kommunizieren und die Beziehung zu verbessern.

5. Alleinstellung ausbauen

Mit einer Alleinstellung differenzieren Sie sich im Wettbewerb. Oft steckt sehr viel Potenzial in „Lösungssystemen“. Ihre Produkte und Dienstleistungen bringen Ihre Kunden von „A“ (Problem) nach „B“ (Lösung). Wenn Sie Ihre einzelnen Lösungsschritte zu einem System ausbauen, wirkt das für den Kunden „stärker“ und Sie können leichter skalieren.

6. Strategische Klarheit für sich und Team

Wenn Sie und Ihr Team ein gleiches Verständnis von einer klaren Positionierung und Strategie haben, wissen Sie in welcher Richtung sich Ihr Unternehmen entwickeln soll. Wichtige Schlüsselthemen sind allen bekannt und so ziehen alle an einem Strang.

7. Wirksamere Marketing- und Vertriebsprozesse (online und offline)

Bei einer klaren passenden Positionierung und Strategie, sind die Ergebnisse Ihrer Marketing- und Vertriebsprozesse viel besser. Jetzt können Sie sinnvolle höchst wirkungsvolle „Kontaktstrecken“ entwickeln und online oder offline umsetzen. So wie das für Sie Sinn ergibt.

Wie Sie sehen, lohnt sich das Thema Positionierung und Strategie und bietet viele Vorteile.

Schritte der Zusammenarbeit

Wir arbeiten aktiv und ergebnisorientiert zusammen.

Schritt 1:

Sie entscheiden sich für eine kostenfreie Erstberatung

Wir lernen uns per Telefon oder Zoom kennen. In den ca. 30 Minuten sprechen über Ihre Situation und Ihr Anliegen. Wenn alles für beider Seiten stimmt, vereinbaren wir einen Folgetermin für Ihren persönlichen PARETO-Strategie-Check.

Schritt 2:

Gemeinsam finden wir heraus, ob eine Zusammenarbeit sinnvoll ist und wie ich Sie genau unterstützen kann

In einem ca. 60-minütigen Folgegespräch (kostenfrei) analysieren wir Ihre Situation mit Hilfe Ihres persönlichen PARETO-Strategie-Checks und entwickeln erste Lösungsschritte. Im Anschluss besteht die Option, dass Wefers Consulting Sie bei der Umsetzung unterstützt.

Schritt 3:

Sie starten mit einem Kickoff-Workshop

Der Workshop findet online oder offline statt. Ihre individuelle Situation und die daraus abgeleiteten Ziele sind die Grundlage. Damit stellen wir sicher, dass Sie auch die Lösungen bekommen, die sie benötigen.

Schritt 4:

Wir entwickeln eine auf Ihr Unternehmen maßgeschneiderte Strategie inkl. Umsetzungs-Plan

Die weiteren Schritte erfolgen ebenfalls vorzugsweise online. Die Folgemodule sind darauf ausgerichtet, dass Sie Ihre Ergebnisse und Ziele erreichen. Dazu nutzen wir eine Struktur und einen klaren Fahrplan, der auf Sie individuell abgestimmt ist.

Schritt 5:

Sie wollen Ihr Unternehmen dauerhaft weiterentwickeln

Nach erfolgreichem Abschluss unseres Projektes besteht die Option, dass Wefers Consulting Ihr Unternehmen mit Ihnen weiterentwickelt. Alles richtet sich immer nach klaren Zielen und Ergebnissen. Selbstverständlich müssen alle Projekte / Aktivitäten zu Ihnen passen und Sie weiterbringen.

Beweise für die Qualität und die Ergebnisse finden Sie hier:

Bessere Wertschöpfung und Umsetzung in der Praxis...

Seit ich mich zum ersten Mal mit der Strategielehre von Wolfgang Mewes beschäftigt habe, weiß ich das Positionierung und Strategie die entscheidenden Schlüsselthemen sind.

Dieses Fundament finde ich in den PARETO-Strategien wieder. Herr Wefers hat uns geholfen, "Wertschöpfungshebel" freizulegen und unsere Strategie zu schärfen.

Ich kann ihn und seine Methoden empfehlen, weil sie schnell zu Ergebnissen führen und eine nachhaltige Wachstumsstrategie hervorragend unterstützt.



Dr. Christoph Nöcker
Unternehmer, Investor

Meine Strategieentwicklung für bessere Ergebnisse...

Ich hätte nie gedacht, dass Strategie Spaß machen kann und trotzdem so viel bringt.

Die Strategieberatung von Herrn Wefers hilft mir meine Chancen zu erkennen und meine Positionierung zu optimieren.

Endlich habe ich eine Struktur und ein klares Vorgehen, um meine "Wachstumshebel" zu realisieren.

Herr Wefers hat mir geholfen, meinen richtigen Fokus zu finden und auf die für mich wirklich bedeutenden Dinge zu lenken.



Holger Kassner
Geschäftsführer Helmut Kassner GmbH & Co. KG

Wertvoller Inhalt für unser weiteres Wachstum

Um unser Wachstum strategisch auszubauen, brauchten wir eine Neuausrichtung unserer Agentur sowie eine Außenansicht, um unsere internen Prozesse zu analysieren, zu bewerten und neu zu strukturieren.

Dazu haben wir Herrn Wefers engagiert. Herr Wefers hat diesen Prozess aktiv begleitet und konnte wertvolle Beiträge zur neuen Positionierung liefern.

Seine Ideen und Impulse waren wertvoll, um unser aktuelles Agenturlevel zu erreichen.



Axel Kurz
Geschäftsführer, PixelProduction GmbH

Neue Positionierung, passend für meine Zielgruppe...

In nur 3 Monaten hat mich Herr Wefers neu positioniert – auf eine Zielgruppe fokussiert, Hot Buttons meiner Zielgruppe mit mir erarbeitet, Bedarfe analysiert und gemeinsam mit mir meine Angebotspalette neu auf die Zielgruppe angepasst.

Jetzt weiß ich, mit welchen Mitteln ich über welche Wege die Bedarfe meiner Zielgruppe, nämlich den Kita – Leitungen & Kita -Teams, erfassen und meine Angebote entsprechend ausrichten kann.

Ich bedanke mich bei Herrn Wefers für diese ausgezeichnete Unterstützung!



Claudia Hennig
Inhaberin, Kita-Coach

Die PARETO-Strategien

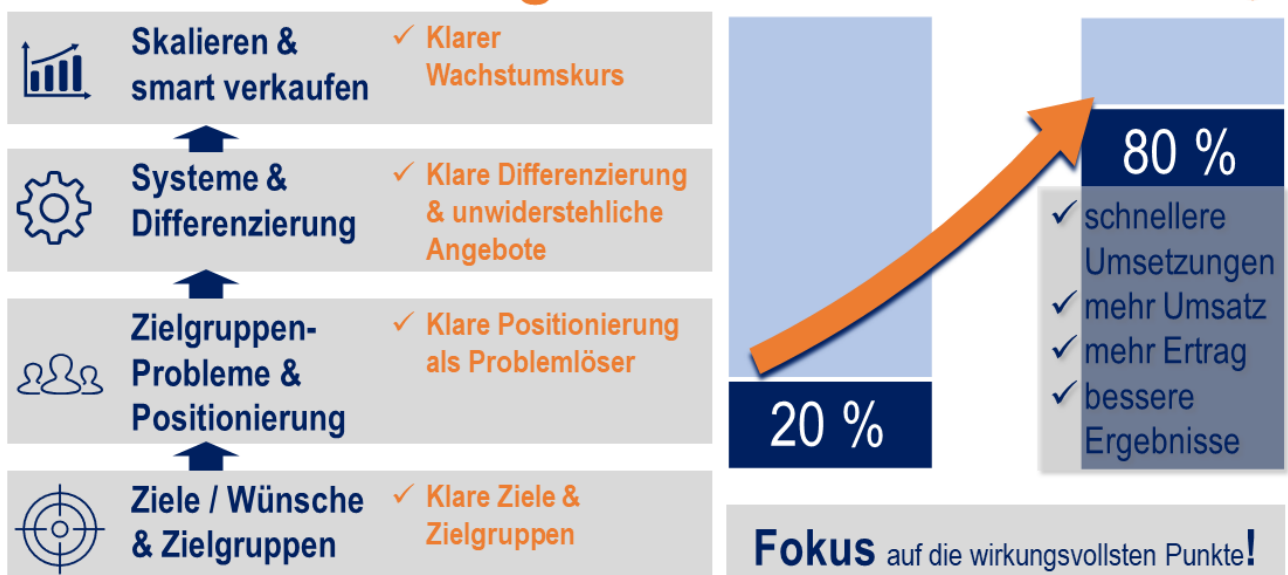
mit so **wenig Ressourcen** wie nötig Ihr **Wunschergebnis** erreichen

Viele versprechen Ihnen in unserer Branche mehr Umsatz und Ertrag durch Strategie, zeigen Ihnen jedoch nicht, wie Sie diese Versprechen einhalten.

Deshalb zeige ich Ihnen, wie ich sicherstelle, dass Sie Ihre Ziele sicher erreichen und was mich von anderen unterscheidet.

In über 30 Jahren Praxis als Unternehmer und Manager habe ich die bewährtesten und wirkungsvollsten Methoden in den PARETO-Strategien festgehalten.

PARETO – Strategien für mehr Umsatz und Ertrag



1. Schritt

Es geht um Ihre individuelle Situation sowie Ihre **Ziele und Wünsche**. Da Ihr Geschäftsmodell auch auf **Zielgruppen** ausgerichtet ist, beziehen wir diese von Anfang an mit ein.

✓ **Klare Ziele & Zielgruppen**

2. Schritt

In der Lösung von **Zielgruppen-Problemen** liegt das größte Potenzial. Ihr Angebot und Ihre **Positionierung** müssen funktionieren und anziehend wirken.

✓ **Klare Positionierung als Problemlöser**

3. Schritt

Systeme helfen, eine Skalierungsgrundlage zu schaffen und eine gute Qualität sicher zu stellen. Außerdem kann hier in der Regel eine gute **Differenzierung** erreicht werden.

✓ **Klare Differenzierung & unwiderstehliche Angebote**

4. Schritt

Wenn Strategie und Positionierung stimmig sind, geht es um „**smart verkaufen**“. Online und/ oder offline, so wie es für Sie Sinn macht. Je mehr positive Kontakte Sie in Ihre Kampagne einbauen, desto erfolgreicher wird sie sein.

✓ **Klarer Wachstumskurs**

5. Schritt

Wir analysieren regelmäßig Ihren Engpass und finden Lösungen. Die permanente **Fokussierung auf Ihren Engpass**, erhöht deutlich Ihre Umsetzungsgeschwindigkeit.

✓ **Fokus auf die wirkungsvollsten Punkte**

Mit dieser Vorgehensweise unterscheidet sich Wefers Consulting von allen anderen Anbietern am Markt und stellt sicher, dass Sie ein ertragreiches Wachstum erreichen.

Aufgrund meiner langjährigen Erfahrung und aus vielen Projekten weiß ich, was funktioniert und Sie erhalten eine maximale Funktionsgarantie.

Wenn Sie jetzt sagen:

Das geht in die Richtung, die mir vorschwebt“, dann lade ich zu einem Erstgespräch.

Lassen Sie uns über Ihre aktuelle Situation sprechen und prüfen, was funktioniert und was noch nicht funktioniert.

Wir prüfen, was für Sie kurzfristig in den nächsten 3 Monaten und darüber hinaus möglich ist.

Wir analysieren Ihren aktuellen Engpass, der aktuell Ihr Wachstum einschränkt und Sie davon abhält das nächste Level zu erreichen.

Wir entwickeln einen Aktionsplan, der Sie so schnell wie möglich dabei unterstützt Ihre Ziele zu erreichen.

Das Erstgespräch können Sie hier vereinbaren:

<https://volker-wefers.de/terminvereinbarung/>

Das Gespräch ist kostenfrei. Ich freue mich, wenn ich Sie unterstützen kann.

Mein Pareto-Praxis-Tipp für Umsetzungen



Projekt / Umsetzung

START-Lösung	FORTGESCHRITTENE Lösung	BESTE Lösung

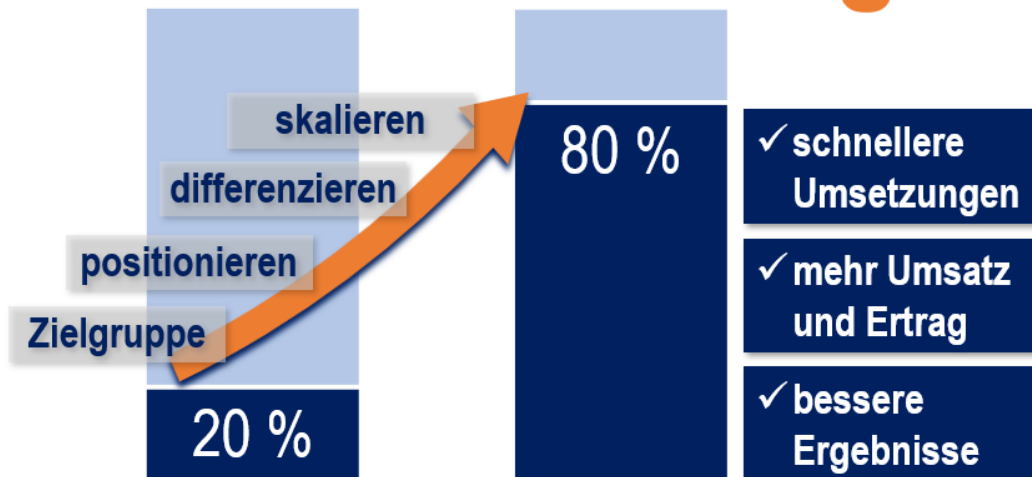
Warum Pareto?

Pareto bietet die Möglichkeit, bei jedem kleinen oder großen Projekt (sowie Aufgaben) den Fokus auf eine „Start-Lösung“ mit dem „20/80-Hebel“ zu legen.

Die Optimierung bzw. Weiterentwicklung kann in nächsten Schritten erfolgen.

Das ermöglicht eine schnellere Umsetzungsgeschwindigkeit.

PARETO - Strategien



Fokus auf die wirkungsvollsten Punkte!

Ich helfe Unternehmen in 30 Tagen Ihre Positionierung und Strategie zu optimieren, um damit nachhaltig mehr Wachstum zu erzielen und die Wertschöpfung zu verbessern.

Wichtig dabei ist, dass Sie erklärungswürdige Produkte oder Dienstleistungen verkaufen und schon einige Jahre am Markt sind. Sie sind motiviert pro Woche ca. 5 Stunden an Ihrem Unternehmen zu arbeiten.

Fühlen Sie sich angesprochen?

Hier können Sie direkt Ihren kostenfreies Erstgespräch auf meinem Online-Kalender buchen:

<https://volker-wefers.de/terminvereinbarung/>

Kontakt / Impressum:

Wefers Consulting
Volker Wefers
Lise-Meitner-Str. 1-13
42119 Wuppertal

E-Mail: wefers-consulting@volker-wefers.de
Telefon: 0202 / 725 180 90
www.volker-wefers.de

- ✓ Innovationen und Positionierung
- ✓ Strategie und Systeme
- ✓ Nachhaltige Vertriebs- und Marketing-Prozesse