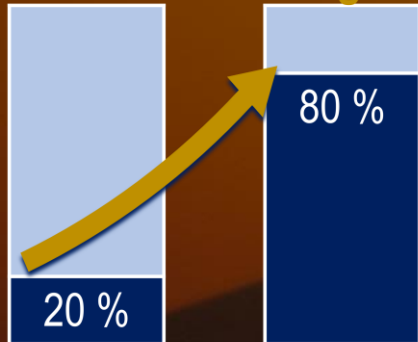


Teilnehmer- Handout Klarheit für mehr Umsatz und Ertrag mit PARETO-Strategien

PARETO - Strategien



wefers
CONSULTING

Volker Wefers

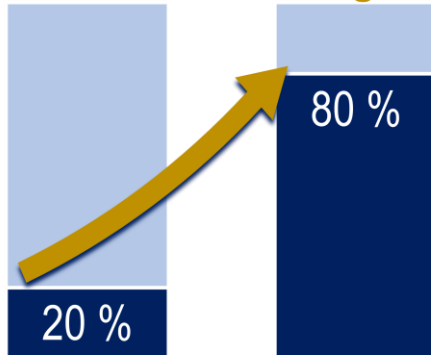
E-Mail: wefers-consulting@volker-wefers.de

Internet: www.volker-wefers.de

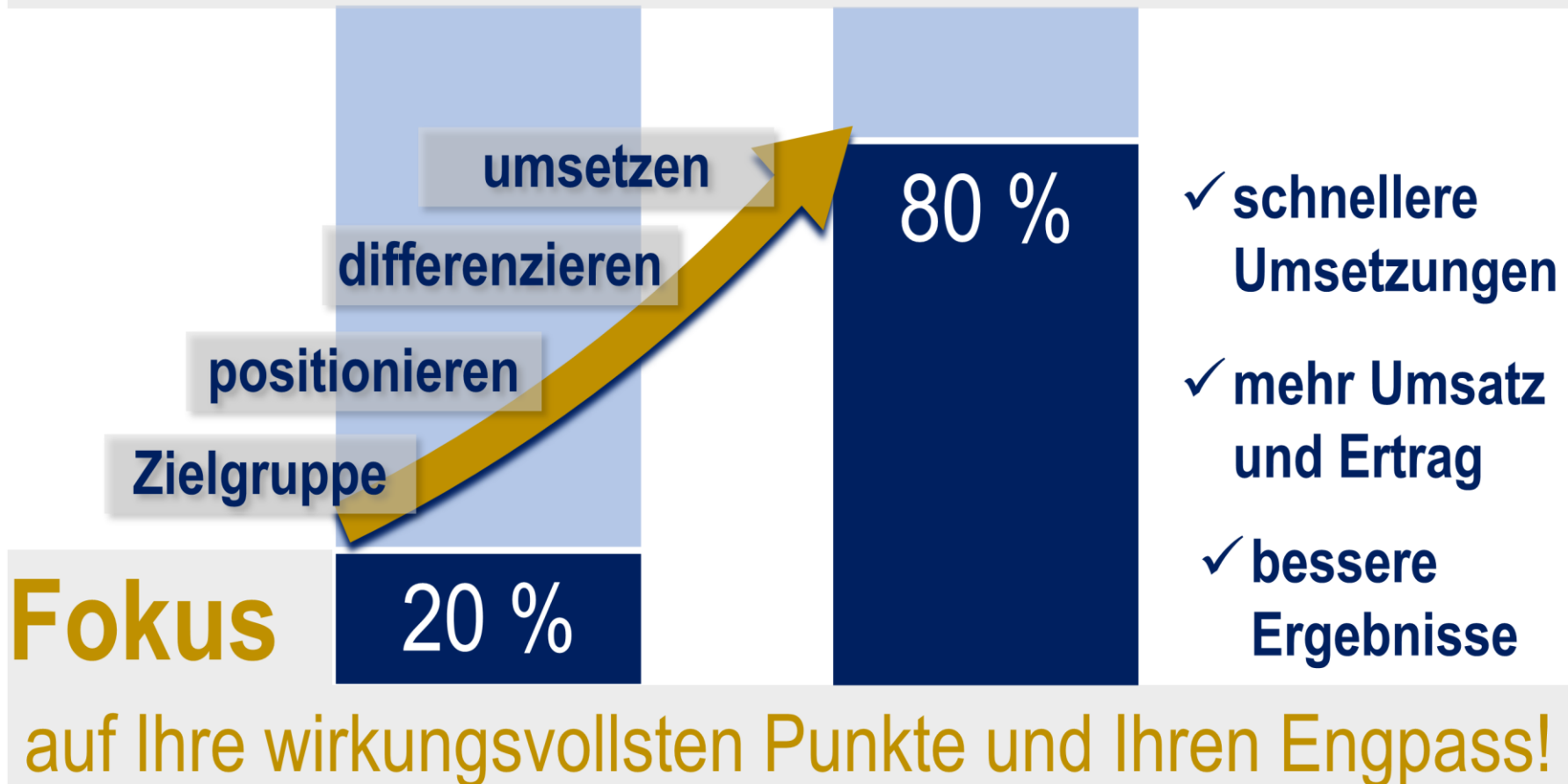
Tel. 0202 / 725 180 90

Mein Pareto-Praxis-Tipp für Umsetzungen

PARETO - Strategien



PARETO - Strategien



PARETO – Strategien

01

Check

- ✓ Ihre Situation
- ✓ Ihre Ziele
- ✓ Ihre Wünsche



Klare
Aufgabenstellung

02

Zielgruppen

- ✓ Ihre Zielgruppen
- ✓ Zielgruppen-Probleme
- ✓ Zielgruppen-Priorisierung



Klare
Zielgruppenstruktur

03

positionieren

- ✓ Positionierung als Problemlöser
- ✓ Kundenversprechen
- ✓ Unwiderstehliche profitable Angebote



Klare
Positionierung

04

differenzieren

- ✓ Systemlösung
- ✓ Angebotstreppe
- ✓ Innovationen



Klare
Differenzierung

05

umsetzen

- ✓ Fokusplan
- ✓ Bessere und schnellere Ergebnisse
- ✓ Mehr Umsatz und Ertrag



Bessere, schnellere
Ergebnisse

Welche Themen haben für Sie aktuell Priorität?

☐ Strategische Klarheit	☐ Ihr Angebot skalierungsfähig gestalten
☐ Klare Ziele und Prioritäten	☐ Bessere Differenzierung im Wettbewerb
☐ Klare Zielgruppenstruktur mit Potenzialen	☐ Ihr Angebot verbessern
☐ Ihre Bestandskundenpotenziale heben	☐ Ihren Kundengewinnungsprozess verbessern
☐ Attraktiver in den Augen Ihrer Zielgruppe werden	☐ Ihren Verkaufsprozess verbessern
☐ Klare Positionierung, die Ihre Zielgruppe (und Mitarbeiter) anzieht	☐ Ihre Kundenbindung erhöhen
☐ Ihre Angebote profitabler gestalten	☐ Besser skalieren
☐ Ihre Angebote unwiderstehlicher gestalten	☐ Klaren Fokusplan mit den wichtigsten Hebeln

Wo drückt Sie der Schuh? / Wo ist Ihr Engpass?

Erkenntnisse und Aktionsplan

	Erkenntnisse und Aktionsplan		
Zielgruppen	1.	2.	3.
positionieren	1.	2.	3.
differenzieren	1.	2.	3.
umsetzen	1.	2.	3.
Ideen	1.	2.	3.

Notizen