

ERFINDEN...

..kommt von finden.

Sie können nur finden, was schon da ist.

Suchen ist die Voraussetzung für Finden.

IDEE

ZWEIFLER

GLÜCKLICHE

SORGFÄLTIGE

ERFOLG

HANDWERKER

DIE VIER GEHEIMNISSE

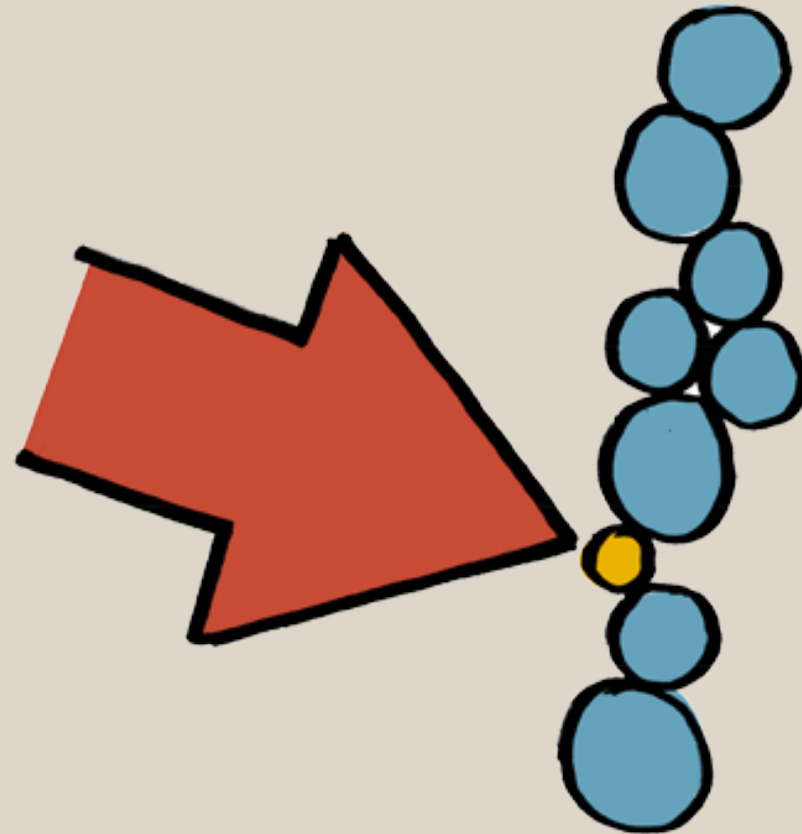
**Konzentration statt
Verzettelung**

**Den wirkungsvollsten
Punkt finden**

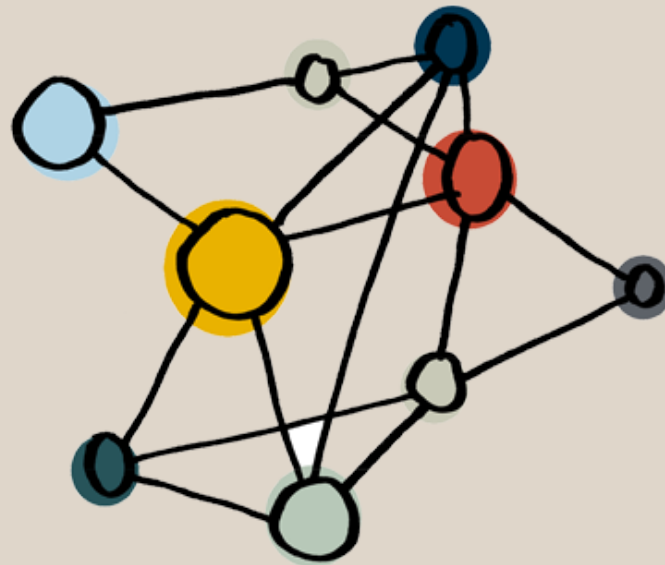
**Immaterielles vor
Materiellem**

Nutzen vor Gewinn

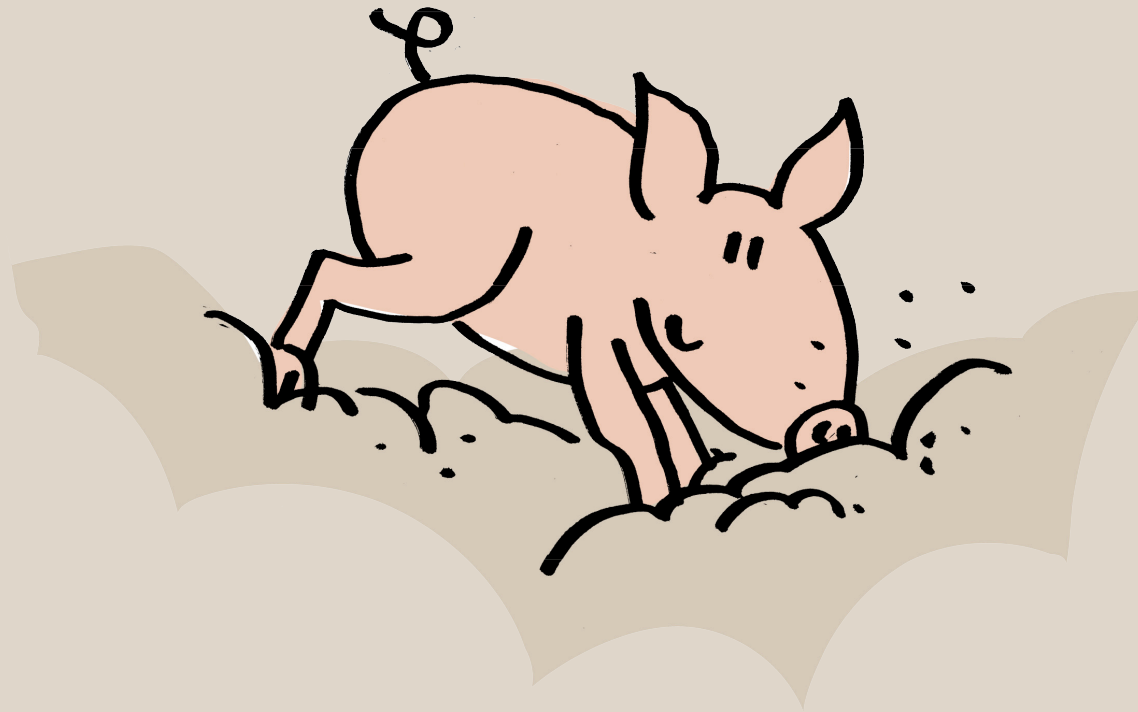
KONZENTRATION STATT VERZETTELUNG



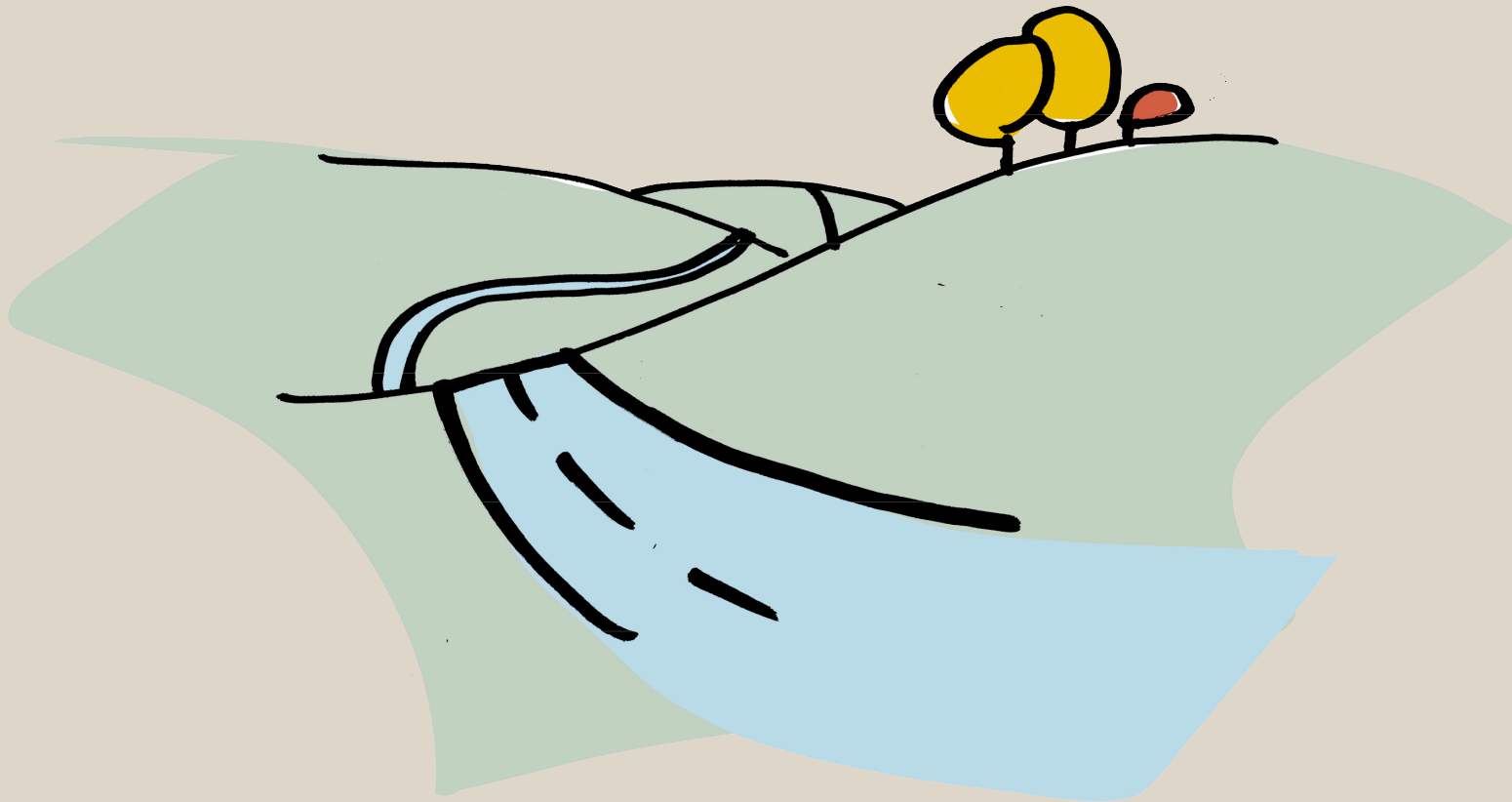
DEN WIRKUNGSVOLLSTEN PUNKT FINDEN

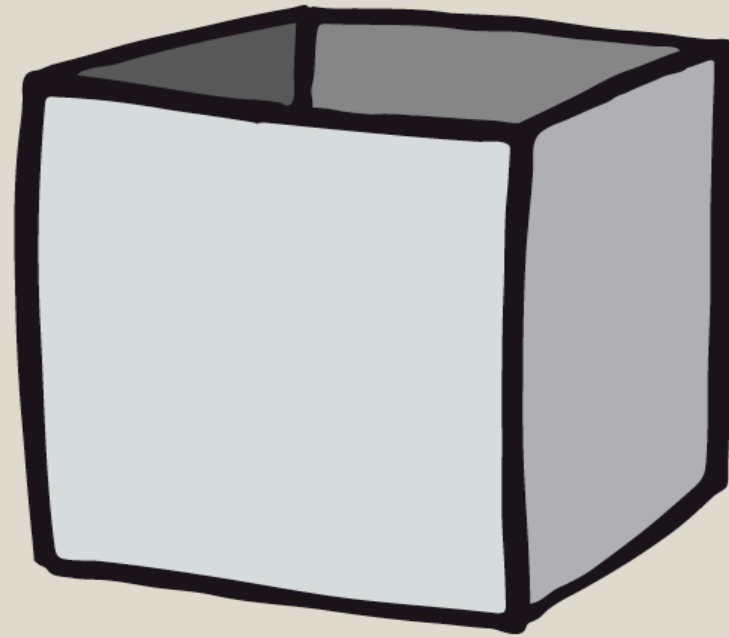


IMMATERIELLES VOR MATERIELLEM

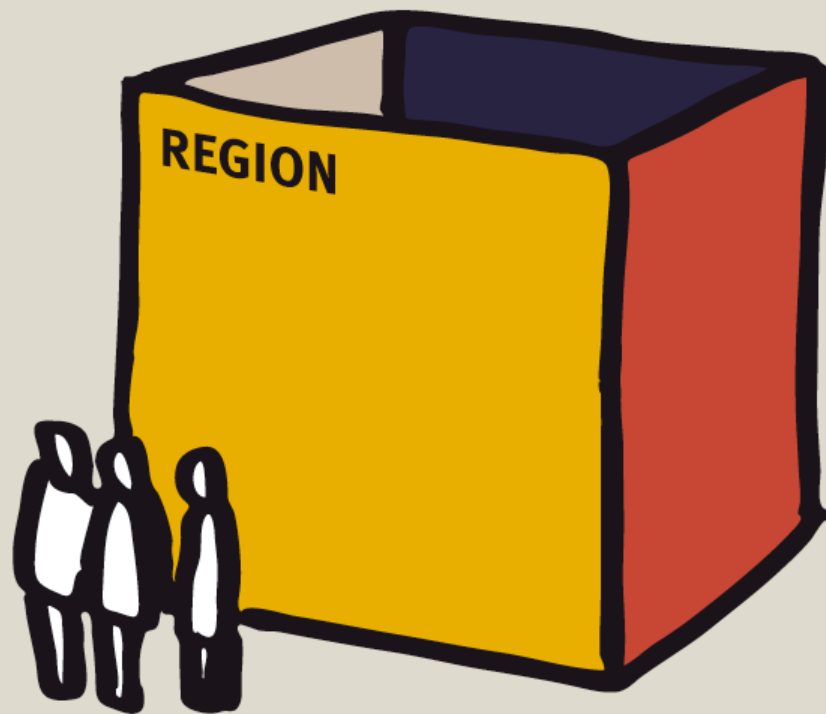


NUTZEN VOR GEWINN





Raus aus der Kiste.



STÄRKEN

KENNEN SIE IHRE STÄRKEN?

- Wir erstellen Ihr individuelles Stärkenprofil.
- Wir decken Besonderheiten und Schwachstellen auf.
- Wir entwickeln die Stärken weiter, ignorieren Mittelmäßigkeiten und sorgen dafür, dass die Schwächen nicht Ihre Ziele sabotieren. Die Kette reißt beim schwächsten Glied!
- Wir bewerten Ihre Stärken aus Sicht des Marktes.

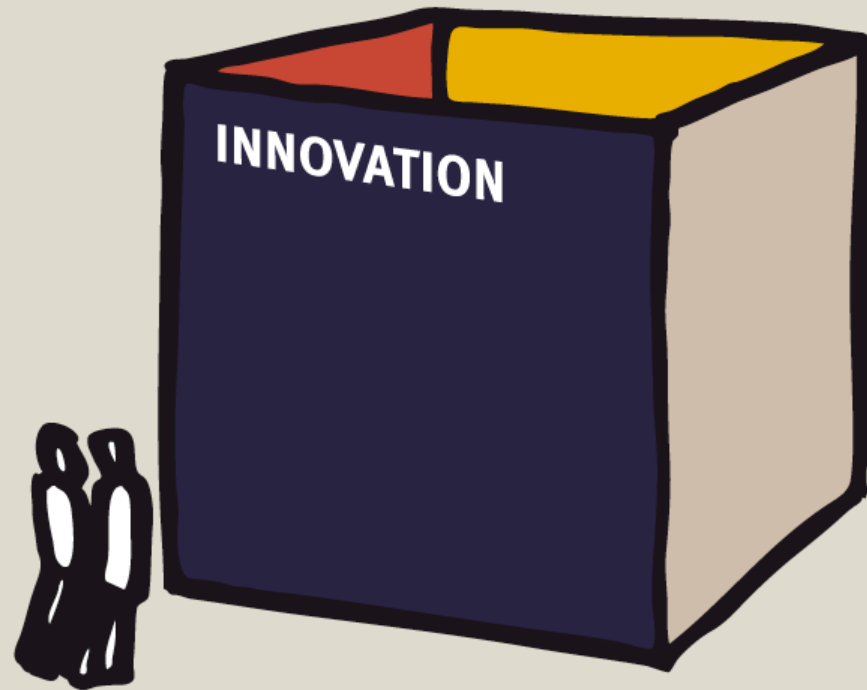


ZIELGRUPPE

FINDEN SIE IHRE ZIELGRUPPE!

1. Entspricht die Zielgruppe Ihren Kapazitäten?
2. Hat die Zielgruppe homogene, also gleichartige Probleme, Wünsche oder Bedürfnisse?
3. Haben Sie Engagement und Interesse für Ihre Zielgruppe?

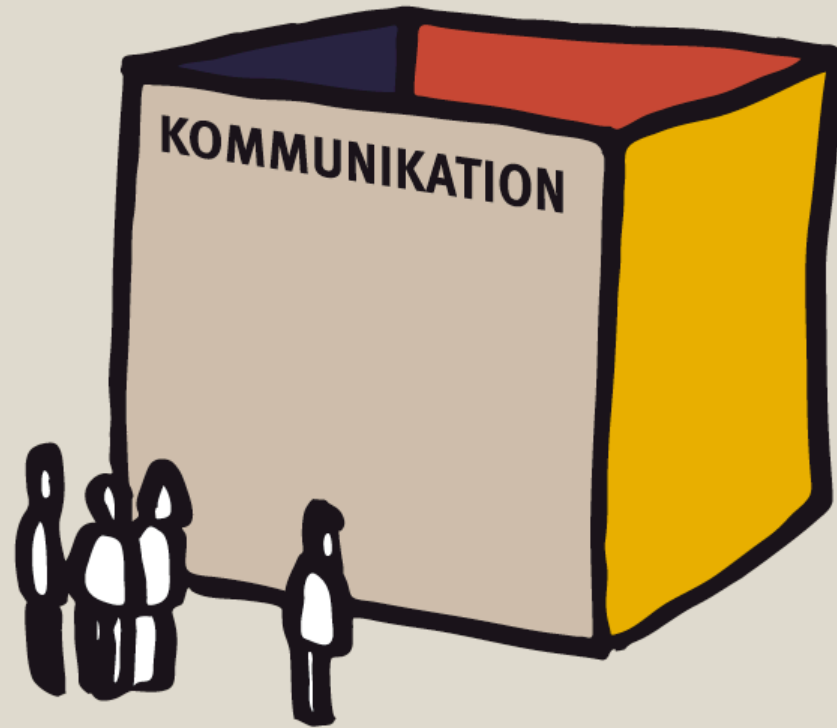
**WERDEN SIE
ZIELGRUPPENBESITZER!**



INNOVATIONEN

WERDEN SIE ZUM TRÜFFELSCHWEIN!

1. Erfolgreiche Innovationen lösen immer das brennendste Problem einer Zielgruppe!
2. Suchen Sie keinesfalls nur nach neuen, aufwändigen oder kostenintensiven technischen Innovationen.
3. Innovationen können technisch, faktisch oder virtuell ein Bedürfnis befriedigen. Wichtig ist, dass Ihre Innovation im Kopf Ihrer Zielgruppe ein neues Fenster öffnet und von ihr als einzigartig **wahrgenommen** wird.



KOMMUNIKATION

KÖNIGSWEGE DER KOMMUNIKATION

- Suchen Sie sinnvolle Kooperationspartner.
- Partner mit gleichem Wissen und Fähigkeiten werden schnell zu Konkurrenten. Sie brauchen komplementäre Partner.
- Arbeiten Sie mit anderen Zielgruppen- bzw. Auftragsbesitzern zusammen.
- Seien Sie dort, wo Ihre Zielgruppe ist.
- Bieten Sie Ihren Kunden einen Nutzen! Auch in Ihrer Werbung!

**„PUT ALL YOUR EGGS IN
ONE BASKET.“**

Dale Carnegie