

# MEIN ERNTE MINI-ZIELPLANER



# ERFOLG ENTSTEHT IM KOPF

---

## **Die Qualität deiner Fragen bestimmt die Qualität deines Lebens.**

Deshalb ist es gerade zum Anfang eines Jahres sinnvoll, sich die richtigen Fragen zu stellen und sich klare Ziele zu stecken. Dieser Zielplaner kann dir helfen, dein Leben und dein Business in die richtige Richtung zu lenken, gute Samenkörner zu streuen und deine Zeit effizient einzusetzen. Nimm´ dir ein paar Minuten Zeit, um die Fragen für dich selbst zu beantworten.



Bis 31.12. werde ich einen Umsatz von .....€

erreichen.

..... % davon sind Gewinn. Das entspricht .....€

Mein Jahresumsatzziel entspricht einem durchschnittlichen Umsatz von

..... € / Monat.

Wenn ich dieses Ziel erreiche, belohne ich mich mit .....

.....



SOLL

IST

KUMMULIERT

JAN	.....	.....	.....
FEB	.....	.....	.....
MÄRZ	.....	.....	.....
APR	.....	.....	.....
MAI	.....	.....	.....
JUNI	.....	.....	.....
JULI	.....	.....	.....
AUG	.....	.....	.....
SEPT	.....	.....	.....
OKT	.....	.....	.....
NOV	.....	.....	.....
DEZ	.....	.....	.....
SUMME	.....	.....	.....

Um mein Ziel zu erreichen werde ich folgende Maßnahmen durchführen:

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....



Meine wichtigsten Marketing-Aktivitäten / Samenkörner für dieses Jahr:

Q1 .....

.....

Q2.....

.....

Q3.....

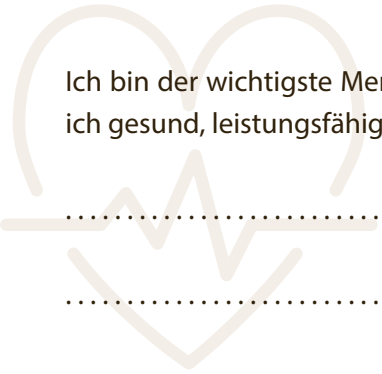
.....

Q4.....

NUR WER SEIN ZIEL KENNT,  
FINDET DEN WEG.

Laozi





Ich bin der wichtigste Mensch in meinem Leben / Geschäft. Was tue ich, damit ich gesund, leistungsfähig, vital, energiegeladen, motiviert und glücklich bin?

.....

.....

.....

.....

.....

.....



Welche Fortbildungen werde ich besuchen, damit ich in meinem Geschäft up-to-date bleibe?

.....

.....

Welches Know How fehlt mir, um weitere, innovative Produkte anzubieten?

.....

.....

Was kann ich tun, um ANDERS zu sein, als mein Wettbewerb?

.....

„ERFOLG HAT NUR, WER ETWAS TUT,  
WÄHREND ER AUF DEN ERFOLG WARTET.“

---

Thomas Alva Edison



Was sollte ich auf meiner Webseite verbessern, um mehr Kunden zu gewinnen?

.....

.....

Wie kann ich mehr Sichtbarkeit und Bekanntheit erreichen?

.....

.....

Was sollte ich tun, um mein Honorar / meine Preise erhöhen zu können?

.....

Wie kann ich meine Kunden begeistern /  
überraschen? Wie biete ich mehr, als mein  
Kunde von mir erwartet? Denn die „Sahne-  
häubchen“ sorgen für mehr Empfehlungen.



.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

Diese Dinge werde ich ab sofort nicht mehr selbst tun,  
delegieren oder komplett sein lassen:



A large, light beige hourglass graphic is positioned on the right side of the page. The top bulb is wider than the bottom bulb. The narrow neck of the hourglass is centered. The bottom bulb contains a simple line drawing of a mountain range with three peaks. The hourglass is partially overlaid by a series of horizontal dotted lines that span the width of the page, providing a guide for writing.

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....



Stattdessen kümmere ich mich mehr um . . .

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

Viel Spaß beim Nachdenken, Umsetzen und Ernten.  
Solltest du Unterstützung benötigen,  
stehe ich gerne mit Marketingconsulting und  
Businesscoaching mit Rat und Tat zur Seite.  
Mehr Infos unter

**[www.trustmarketing.de](http://www.trustmarketing.de)**



Susanne Büttner . Carl-von-Linde-Str. 32 . 85716 Unterschleißheim . [www.trustmarketing.de](http://www.trustmarketing.de)