

Zusammenfassung Video 1 – Teil 3

Das geheime Wesen der Unternehmer

1. Unternehmer stellen sich folgende 2 Fragen:

1. Wie kann ich Dinge verändern?
2. Wie komme ich voran?

Unternehmer ähneln Jägern.
Eigenschaften:

- Sie sind rebellisch
- Sie mögen keinen Zwang
- Sie meinen, vieles besser zu wissen
- Es hält sie nichts davon ab, Dinge auszuprobieren

► Mit dem richtigen Coaching verstehen sie:
Das sind ihre Stärken

3 Merkmale:

1. Sie wollen nach vorne: voller Tatendrang
(möchten etwas verändern und etwas aufbauen)
2. Sie ertragen keinen Zwang: Sie haben Ausdauer
(möchten etwas verändern, also ertragen sie)
3. Sie versuchen das Unmögliche: Sie wollen es möglich machen
 - „un-möglich“ gibt es für sie nicht
 - Bevor etwas nicht möglich ist, verändern sie es lieber

► Dies sind keine Schwächen, sondern Stärken!

Hast Du ein Momentum, das Dich nach vorne bringt? Magst Du keinen Zwang und willst Du irgendetwas Unmögliches möglich machen? Dann bist Du ein Unternehmertyp.

Du wirst ein hohes Gefühl von Sicherheit bekommen, weil Du sagst: „Stimmt, genauso ist es. Genau davor hatte ich Angst. Und genau das ist der Weg, um die Dinge so zu tun, dass diese Angst überflüssig ist.“

2. Die wichtigsten 4 Aufgaben eines Unternehmers

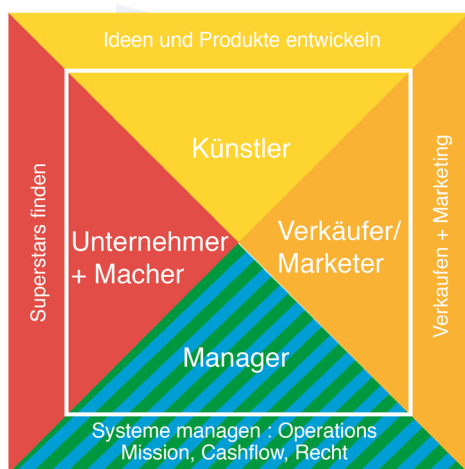
Die 4 Level eines Unternehmers:

1. Start-Up
2. Scale-Up
3. Erwachsener
4. Elefant

Ziel: Möglichst schnell auf Level 3 und 4 kommen

Die 4 Hauptaufgaben:

1. Ideen entwickeln
2. Produkte verkaufen
3. Systeme managen
4. Superstars finden



Die verschiedenen Menschentypen und deren Stärken

1. Künstler: Ideen entwickeln
2. Verkäufer/ Marketer: Produkte verkaufen
3. Manager: Systeme managen (Operationen, Zweck, Mission, Cashflow)
4. Macher / Unternehmer: Superstars finden

3. Die 2 entscheidenden Erfolgsfragen eines Unternehmers:

1. Wann machen wir was?
2. Wer macht es?

Erkenntnis: „Du musst wissen, wo die Wurst liegt, und darfst sie niemals selber holen.“

Herausforderung: „Die Wurst liegt auf jedem Level woanders, an einem anderen Ort. Wir haben also immer eine andere Aufgabe.“

4) **Das Pareto-Prinzip**

- ▶ 80% unseres Erfolges erzielen wir mit 20% unserer Zeit und unseres Aufwandes.
- ▶ Gilt immer!

2 Fragen zum Pareto Prinzip:

1. Was genau sollte man auf jedem Level zu 80% seiner Zeit tun?
= nicht 20% der Zeit verwenden, um 80% zu erzielen. Sondern 4 x 20%, um 320% Ergebnis zu erzielen.
2. Was ist die eine Sache, die alles leichter oder überflüssig macht?
= In jedem der 4 Level gibt es eine andere Hauptaufgabe. Mit einem System kann man diese Aufgabe leicht erledigen und den Umsatz steigern.

Es gibt 4 Level und auf jedem Level hast Du eine Hauptaufgabe. Wir zeigen Dir, welche Aufgabe das ist, und geben Dir das System, mit dem Du diese Aufgabe leicht erledigen kannst. Dadurch explodiert Dein Umsatz.