

Zusammenfassung Video 1 – Teil 4

Probleme eines Unternehmers

1. Die 7 Probleme

Ein Unternehmen ist aufgebaut wie ein Haus. Daher muss man den Aufbau und die Herangehensweise eines Unternehmens mit einem Hausbau vergleichen.

Problem 1: Falsche Positionierung

- Wo und wie soll der Unternehmer sein Unternehmen bauen?
- Also in welcher Branche, in welchem Feld, in welcher Nische?

Problem 2: Kein Plan / Kein Architekt

- Der Einfluss anderer Menschen, die ihm sagen, „er habe keinen Plan, wie man ein Unternehmen baut“.

Problem 3: Viele wissen nicht, in welcher Firmenphase welches Material benötigt wird

- Unklarheit: Welches Material und welche Mitarbeiter brauche ich wann?
- Welche Produkte sollen wann hergestellt werden?

Problem 4: Notdürftige Reparaturen ohne Plan

- Die meisten Unternehmer befinden sich im Hamsterrad.
- Hier wird viel Zeit in kleine und eilige Aufgaben anstatt in das Wesentliche gesteckt.

Problem 5: Kein Fundament

- Keine OVS = Optimale Verkaufsstrategie

Problem 6: Alles selber machen wollen

- Die meisten Unternehmer wollen ihr Unternehmen vollständig selber bauen.
- Sie versuchen also, alle Aufgaben für den „Hausbau“ selber zu übernehmen und mehrere Rollen einzunehmen.

Problem 7: Geldmangel

- Die meisten Unternehmen gehen pleite.
(Tatsächlich gehen 80% aller Unternehmen in den ersten 5 Jahren pleite.)

2. Der Durchbruch: Generalist vs. Spezialist

Solltest Du Generalist oder Spezialist sein?

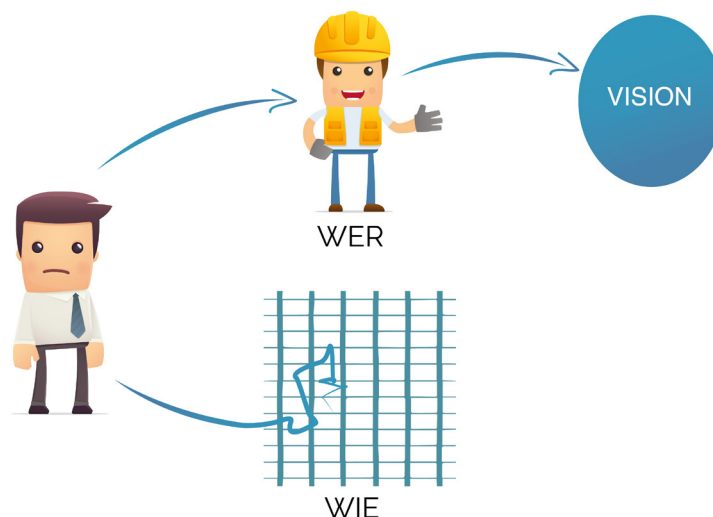
Spezialist	Generalist
• Angestellter oder Freiberufler • Ist auf etwas ganz Bestimmtes spezialisiert.	• Unternehmer • Kann generell Unternehmertum!

Fazit: Ein Unternehmer sollte Generalist sein!

Der Durchbruch: Hör auf zu fragen, wie etwas geht. Frage stattdessen: Wer weiß es? Wer kann es tun? Wo ist der Superstar, der es tun kann? Wo ist der Superstar, der weiß, wie es geht?

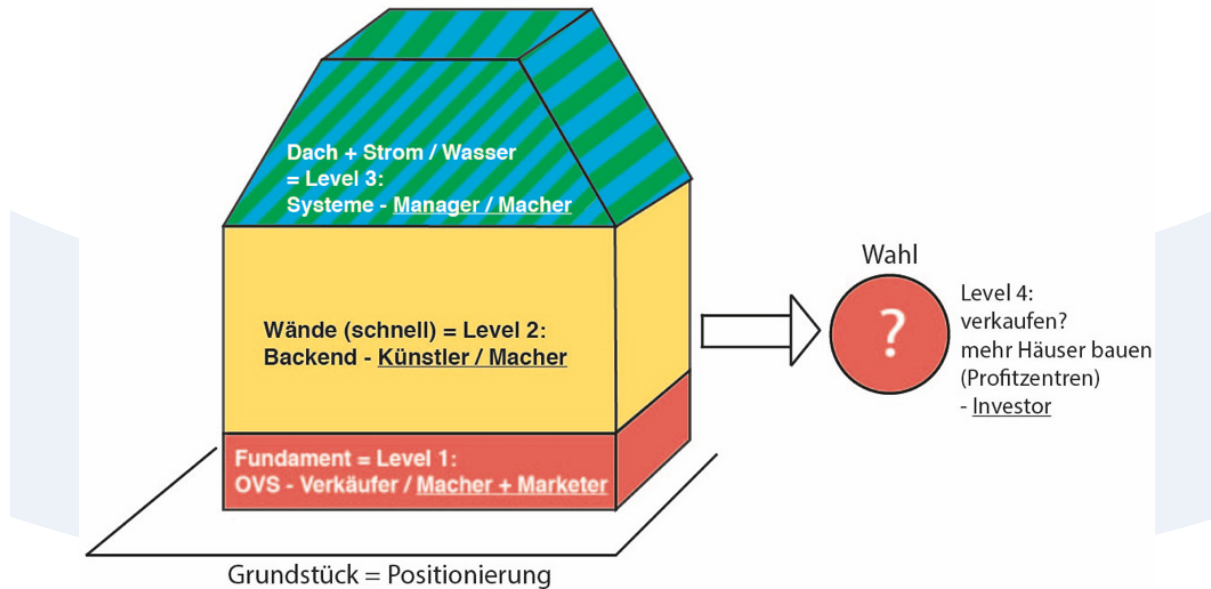
Spezialist	Generalist
• Mittelschicht lernt das WIE • Lernt, wie man etwas macht	• WER weiß es? • WER kann es tun? • Wo ist der Superstar, der weiß, wie es geht?

Fazit: Frage Dich: WER statt WIE



Spezialist	Generalist
• WIE = Er bleibt im Netz hängen und verliert die Vision aus den Augen	• WER: Fokus auf die Vision

3. Das Unternehmens-Haus



Grundstück: Die Positionierung.

- In welchem Feld ist die größte Chance für einen Durchbruch?

Fundament: OVS = Optimale Verkaufsstrategie

- Auf Basis der 4 Aufgaben des Unternehmers (Künstler, Verkäufer, Manager, Macher)

= **LEVEL 1:** Hauptsächlich: Verkäufer & Marketer (auch: Macher)

Wände: 1 MIO Club

- Hier erreichst Du immer innerhalb von einem Jahr 1 Mio Umsatz pro Jahr.

= **LEVEL 2:** Hauptsächlich Künstler (auch: Macher)

Fokus auf: Backend-Produkte

Dach, Strom & Wasser: Systeme

- Chaosbeseitigung mit dem verdienten Geld (WER statt WIE)

= **LEVEL 3:** Hauptsächlich Manager (auch: Macher)

- Hier erreichst Du den XM Club

Fokus auf: Exit Lösung für die Zukunft