

# Die richtige Work-Life-Balance mit Positionierung



# Warum sind Sie Unternehmer geworden?

# KMU-Unternehmer sind oft einsam



**Finde heraus, was Du von Herzen tun möchtest und verwende dann Deine gesamte Energie darauf, es zu verwirklichen.  
Das ist Positionierung.**

**Die größten Hindernisse der  
KMU-Unternehmer für das  
Thema „Positionierung“:  
Beratungsresistenz und alles  
selber machen wollen.**

Die Abwärtsspirale Teil 1:

**Kundenakquise: Werbung  
mit der Gießkanne.**

**Die Abwärtsspirale Teil 2:**

**Breiter aufstellen, mehr  
Leistung anbieten.**

## Die Abwärtsspirale Teil 3:

**Günstiger anbieten, Preise senken, das Denken annehmen, den Kunden gehe es ja nur um den Preis.**



## Die Abwärtsspirale Teil 4:

**Immer mehr arbeiten,  
immer mehr Aufträge  
für immer weniger  
Geld annehmen.**

**Die Abwärtsspirale Teil 5:**

**Der Stress-Modus  
fordert sein Opfer.**

**Die Abwärtsspirale Teil 5:**

# **Der Stress-Modus fordert sein Opfer.**

**Normal Case:**

**Personaladerlass,  
gesundheitliche Probleme,  
kein Nachfolger.**

**Die Abwärtsspirale Teil 5:**

# **Der Stress-Modus fordert sein Opfer.**

**Normal Case:**

**Personaladerlass,  
gesundheitliche Probleme,  
kein Nachfolger.**

**Worst Case:**

**Krankheiten,  
Burn-Out, Ausstieg,  
Aufgabe**

# Beispiel der 3 Schreinereien in einem Ort



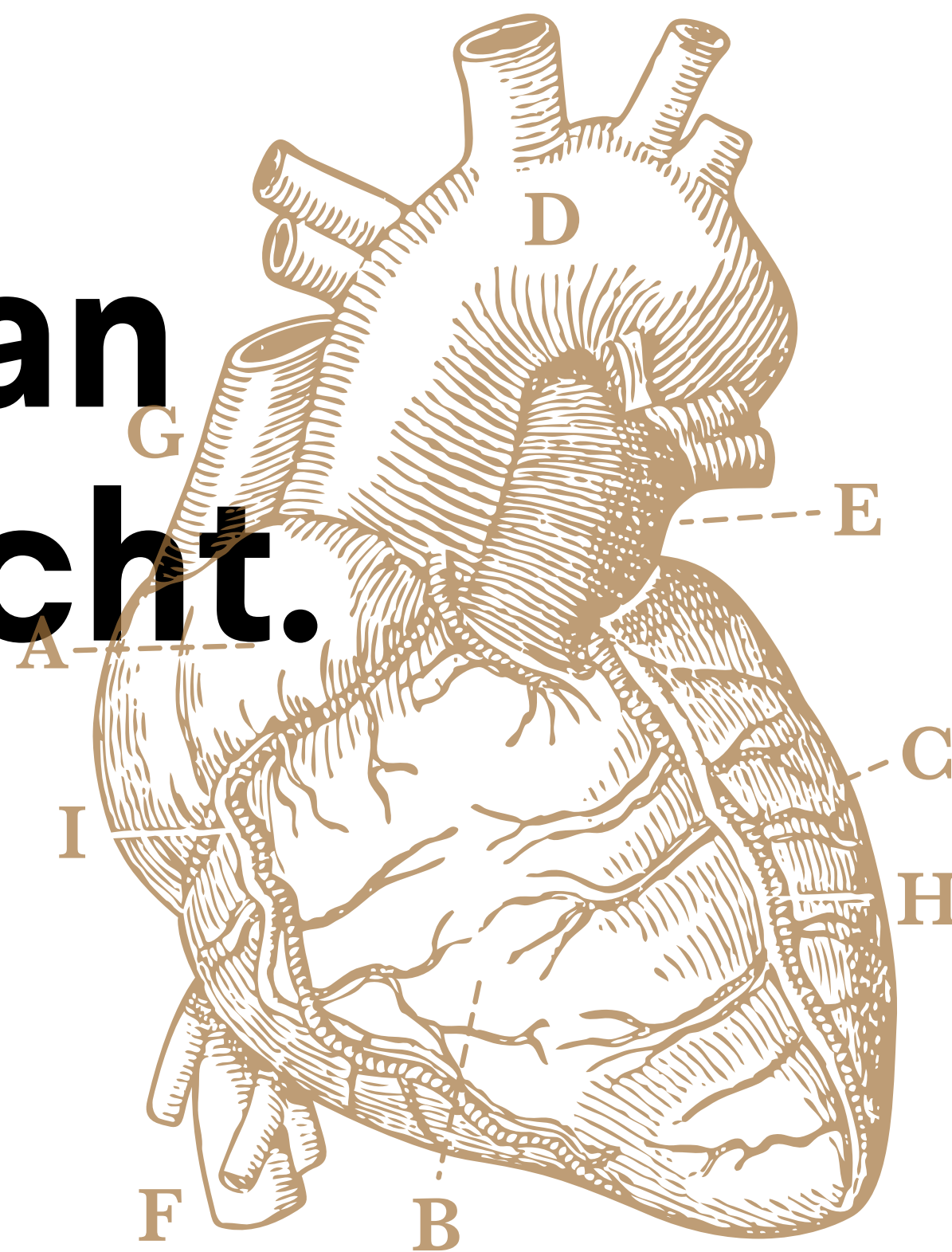
**Positionierung heißt:  
Nutzen kommunizieren,  
Experten-Status entwickeln,  
nützliche Botschaften statt  
Werbung, die Nummer 1 im  
Kopf des Kunden werden.**



**Mehr Zeit:  
Für Arbeiten, die man  
gerne macht.  
Für Familie, für Hobbies.**



**Mehr Freude:  
Das tun, was man  
von Herzen macht.**





**Mehr Gewinn:  
Hochwertige Arbeit zu  
hochwertigen Preisen.**



**Positionierung schafft nicht  
nur glückliche Unternehmer  
und Mitarbeiter.**

# Positionierung schafft auch glückliche Kunden.



# Die Kunden bekunden weiter und berichten begeistert von den Leistungen.





**Positionierung erschafft  
durch begeisterte Kunden  
automatische Weiterempfeh-  
lungen. Der Kreislauf schließt  
sich. Kunden kommen auto-  
matisch und stehen Schlange.**

**Positionierung ist ein  
ständiger Verbesserungs-  
prozess.**

**Wer seine Positionierung  
gefunden hat und sie lebt,  
schafft es tatsächlich:  
Mehr Zeit, mehr Freude,  
mehr Gewinn.**



[www.mohr-konzept.de](http://www.mohr-konzept.de)