

Best of

BASIC SALES



HERZLICH WILLKOMMEN

„Begegnungen mit Menschen,
die ihrer **Leidenschaft**
folgen. Träume, die sich
sukzessive **in Realität**
verwandeln.“



Credits: Stefan Klübert

Was für ein unglaubliches Jahr liegt hinter uns.

Man hatte stellenweise das Gefühl, die Welt steht still und wird nur noch von einem Thema beherrscht: *Corona*.

Keine Frage, so viel Negatives und trotz aller Negativschlagzeilen, die auf einen einprasselten, erlebte ich in meinem Business so sagenhaft Positives:

Neue Geschäftsideen, fantastische Kooperationen, die das BASIC SALES-Team stärken, wunderbare & inspirierende Business-Partnerschaften .

Begegnungen mit Menschen die Ihrer Leidenschaft folgen.

Vollblut-Unternehmer/innen, die Ihre Wünsche und Visionen verwirklichen.

Träume, die sich sukzessive in Realität verwandeln.

Es ist eine Ehre für mich, Sie auf Ihrer Erfolgs-Reise begleiten zu dürfen.

Getreu meinem Motto: „**Gemeinsam Großartiges erreichen!**“

Ich musste ein Format finden, in dem ich von all diesen wunderbaren Menschen erzählen kann. Geschichten die fesseln, Mut machen, inspirieren und zeigen: MACHEN ist der Schlüssel zum Erfolg!

Die Idee für mein eigenes Magazin war geboren.

Voller Stolz hielt ich es zum ersten Mal in meinen Händen.

Ich wünsche Ihnen nun viel Vergnügen beim Lesen.

Bleiben Sie gesund und lassen Sie es sich gut gehen.

Feiern Sie auch die kleinsten Erfolge und seien Sie stolz auf das was Sie leisten...every single day.

Herzlichst,
Ihre

Tanja Basic

BASIC SALES // Tanja Basic // www.tanjabasic.de

BASIC SALES PROJEKTE

Petra Eberle
PROJEKT+EMOTION

Lassen sich keine Live-Messen mehr besuchen, gibt es neue Ideen. Zum Beispiel die von PROJEKT+EMOTION.

Auch das gehört zu einer erfolgreichen Selbständigkeit: Blitzschnell auf neue, komplett geänderte Marktgegebenheiten reagieren. Gegebenheiten, auf die wir keinerlei Einfluss haben, für die aber gilt: Nimm sie an, agiere kreativ, nutze dein Team zur Ideenfindung und Umsetzung und: Mach das Beste daraus. Die Rede ist von der Corona-Pandemie, dem Geschäftsfeld Messebau und Petra Eberle von PROJEKT+EMOTION.

Nimm diese Gegebenheiten an und mach das Beste daraus!

Natürlich erinnert sich jeder von uns an diesen besonderen Tag im März: Freitag, der 13! An Symbolik, Aberglaube und Krisenstimmung kaum zu übertreffen, sorgte dieser Tag für komplette Stornierungen von Geschäftsreisen und Aufträgen im Bereich Messebau, gähnend leere Messehallen und eine damit – vorerst – stillgelegte Branche. „Die Messebranche hatte bereits in den Monaten vor Covid-19 begonnen, sich zu verändern,“ erzählt Petra Eberle, Geschäftsführerin PROJEKT+EMOTION, „und es war klar – die Zukunft wird stärker als je zuvor aus einem



Credit: Stefan Klübert

Mix realer und digitaler Begegnungen bestehen.“ Während die einen jetzt in Schockstarre, Enttäuschung und Verzweiflung verharren, das Marketingbudget als erstes streichen oder zumindest drastisch reduzieren und damit die Brücke zu den Zielkunden praktisch abreißen, gibt es auch die Anderen.

Sie scannen den Markt, analysieren genau das neue Kunden-Nachfrage-Verhalten und passen ihr Leistungsportfolio an. Sie agieren. Kreativ, zielführend, wach, mutig und neugierig. Zu ihnen gehört Petra Eberle. „Jede Veränderung birgt immer auch Chancen“, bekräftigt sie, „man sollte sie ergreifen. Unbedingt.“ Hat sich PROJEKT+EMOTION früher ausschließlich auf das umfangreiche Thema Messebau konzentriert, inszeniert Petra Eberle heute virtuelle



„Auch das gehört zu einer **erfolgreichen** Selbstständigkeit: Blitzschnell auf **neue Marktgegebenheiten** reagieren.“

Messestände und Begegnungen. Ihre Ideen dafür sind vielfältig, frisch und überraschend. So werden angenehme Aufmerksamkeit und interessante Kontaktmöglichkeiten geboten – genau das, was Unternehmen heute suchen. Die Botschaft von Petra Eberle: Machen!

Die Botschaft von Petra Eberle: Machen!

Falls Sie jetzt noch zögern: Das alles ist so ein bisschen wie das Baden im kalten Wasser eines Sees: Am besten, man läuft einfach hinein, erschrickt vielleicht kurz über die Kälte, genießt dann aber

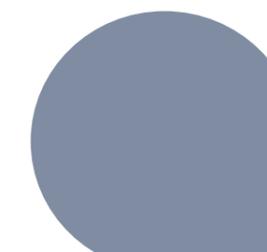
das Wohlgefühl, das sich ausbreitet, weil man sich getraut hat und alles genauso richtig ist.

Unser gemeinsamer Weg – Bereich Geschäftsmodell-Entwicklung:

Vor über drei Jahren haben wir uns über einen gemeinsamen Business-Kontakt kennengelernt. Drei Jahre später kam es zu einer Zusammenarbeit. Von der Idee bis zur Umsetzung inklusive der notwendigen Marketingmaterialien setzte Petra Eberle auf ein professionelles Team: Mich und Oliver & Fink von FINK DIFFERENT.

Die Aufgabe: Consulting im Vertrieb, Thema: Strategische Neukundengewinnung u.a. mit Hilfe von Social Media (XING, LinkedIn & Instagram).

Besuchen Sie die neue Website von PROJEKT+EMOTION, die wir gemeinsam mit Oliver Fink & Max Fink umgesetzt haben: projekt-emotion.de.



BASIC SALES PROJEKTE



Gemeinsame Story

Patrick und mich hat Instagram zusammengeführt. Durch Zufall bin ich auf sein Profil gekommen, war spontan begeistert von seinem Auftritt und seiner Hands-on-Mentalität – und habe mich „zack“ vernetzt. So ging es los. Business-Brainstorming vom Allerfeinsten.

HanseTrupp – Handwerk, wo es gebraucht wird.

Schnell, bundesweit, flexibel: Das Hamburger Unternehmen HanseTrupp Personalleasing bietet nicht nur Elektro-, Sanitär-, Heizungs-, Lüftungs- und Kälte-Fachpersonal, sondern die Maschinen und Werkzeuge gleich noch dazu. Das perfekte Rundum-Sorglos-Paket für jeden Auftraggeber.

HanseTrupp Initiator Patrick Hering hat ein klares Motto, einen Auftrag: „Definiere ein Ziel und dann POWER!“.

Definiere ein Ziel und dann POWER!

Das ist der Anspruch des Unternehmens aus Marschacht nahe Hamburg. Fehlen einem Fachunternehmen rund um die Technische Gebäudeausrüstung (TGA) die Mannkräfte, um Gewerke einer Baustelle fertigzustellen, ist oftmals Eile geboten – in jedem Fall aber Verlässlichkeit. Es ist die rasche, unkomplizierte Hilfe im Baugewerbe, wo Zeit – wie in vielen anderen Branchen auch – schlichtweg Geld bedeutet. Mit seinem Unternehmen HanseTrupp setzt Patrick Hering auf ein hochprofessionelles Personalleasing auf Baustellen in ganz Deutschland. Ganz egal, ob schlichtweg Not am Mann ist, das vorgegebene Timing bedroht ist oder es um die geplante Ergänzung mit Fachpersonal auf einer Baustelle geht:

HanseTrupp sorgt fürs qualifizierte Fachpersonal aus den eigenen Reihen. Das beauftragende Fachunternehmen muss lediglich sagen, was es für ein Bauprojekt benötigt – dann ist Herings Team zur Stelle. Mit Monteuren, Obermonteuren, Schweißern, Elektrikern und weiteren top geschulten Kräften. Dabei spielt es keine Rolle, ob der Auftraggeber ein kleines, mittelständisches Unternehmen ist oder ob es sich um einen internationalen Konzern handelt – geholfen wird immer, das ist Unternehmensphilosophie.

Expertise auch in anderen Unternehmungen ausgefallen ist sicherlich der HanseTrupp Auftritt in den sozialen Medien. Mit ihrem eigenen Social Media-Team inszeniert die HanseTrupp Personalleasing GmbH alle Kernthemen des Unternehmens in Hollywood-Blockbuster-Qualität. Handwerk wird in Szene gesetzt – und zwar alles andere als eingestaubt, sondern prägnanter und interessanter denn je! **Der Clou:** Die Full Service Media- und Filmproduktion der HanseCrew Media offeriert auch externen Unternehmen seine Dienste. Dazu gehört die professionelle Konzeption und Umsetzung verschiedener Formate wie z.B. Image-, Recruiting-, Messe-, Produkt- und Werbefilm sowie Social Media Leistungen.

Patrick Hering liegt das Unternehmertum im Blut. Der Norddeutsche hat voller Leidenschaft schon mehrere Unternehmen aufgebaut – sowohl im TGA- als auch im Gastro-Bereich. Bereits 2008 gründete der gelernte Zentralheizungs- und Lüftungsbauer seine erste Einzelunternehmung: Dienstleistungen für Fachbetriebe Heizung, Sanitär und Schweißtechnik – mit gerade einmal 23 Jahren. Zuvor hatte Hering seine Ausbildungs- und Gesellenzeit im schleswig-holsteinischen Mölln absolviert, gefolgt von einer längeren Auslandserfahrung.

Neben HanseTrupp (hansetrupp.de) und HanseCrew Media (hansecrew-media.de) verantworten Patrick Hering und seine Partnerin Elise Ringe aktuell eine weitere Unternehmung: HanseFactoring (hanse-factoring.de) agiert als unabhängiger Berater und Vermittler im Forderungsverkauf, sowohl für Handwerksunternehmen, als auch für Firmen aus den Bereichen Handel, Industrie, Personaldienstleister, Transport oder Logistik. Patrick Hering: „Um im jeweiligen Marktumfeld konkurrenzfähig bleiben zu können, bedarf es einer sicheren Liquidität. Durch das von

„Meine zwei Jahre in **Zürich** haben mich sehr geprägt. Eine **tolle Zeit**, nicht nur handwerklich, sondern auch in puncto **persönlicher Entwicklung.**“

„Meine zwei Jahre in Zürich haben mich sehr geprägt. Eine tolle Zeit, nicht nur handwerklich, sondern auch in puncto persönlicher Entwicklung, denn währenddessen reifte in meinem Kopf der Entschluss, mich sehr zeitnah selbstständig zu machen“, resümiert Patrick Hering seine prägende Schweiz-Erfahrung.

Die heutige große Stärke des Familienvaters und PS-Fans: Er hat ein Gespür für genau die richtigen, exzellenten Mitarbeiter und eine klare Vision. Das macht er intuitiv – ohne jahrelang Management stu-

uns unabhängig vermittelte Factoring werden gestellte Rechnungen innerhalb kürzester Zeit ausgeglichen. Tägliche Sorgen um einen rechtzeitigen Zahlungseingang sind damit passé. Ausfallschutz inklusive, das heißt, jeder Kunde ist über den Faktor zu 100 % abgesichert – ohne Abschluss einer kostspieligen Zusatzversicherung.“ **Apropos Kosten:** Von Preisvorteilen profitieren vor allem Kunden, die Patrick Hering „im Paket“ bedienen darf. Wer also Montage-, Media- und Factoring-Leistungen in Anspruch nimmt, darf attraktive Sonderkonditionen erwarten.

BASIC SALES PROJEKTE

Lenka Kühnertová

Designerin

Frauenpower par excellence. Die KÜHNERTO VÁ Manufaktur - steht für maßgeschneiderte Designkonzeptionen. Umgesetzt werden anspruchsvolle Architektur-Projekte, Innenarchitektur- und hochwertige Raumausstattungskonzepte, und Mode. Sucht man das wirklich Einzigartige, das ganz besondere, individuelle Design ist man in dieser Manufaktur richtig. Mit der Eigentümerin und Designerin Lenka Kühnertová arbeite ich seit drei Jahren zusammen.



Credit: Joel Micah Miller

Lenka Kühnertová ist Designerin. Sie entwickelt im Austausch mit ihren Auftraggebern Druckmotive für Produkte.

Besprochen wird das Projektthema, Wünsche und Vorstellungen und natürlich der Produktnutzen. Inhaltliches wird gekonnt kreativ auf Textil übersetzt. Es gilt, die passenden Stoffe, Bearbeitungstechniken und Farbfamilien für den jeweiligen Auftrag, die Bestimmung festzulegen.

Alle Stoffqualitäten, auch Leder, sind verwendbar. Die Farben sind lichtecht, waschbar und umweltfreundlich. Ein wunderbares Konzept. Erfolgreich obendrein.

Mit Lenka Kühnertová arbeite ich inzwischen seit mehr als drei Jahren zusammen. Auf mich aufmerksam wurde sie über meinen damaligen Artikel im IHK-Magazin. Seitdem berate ich sie in den Bereichen Sales, Marketing, Geschäftsmodellentwicklung und Positionierung.

Was sich in dieser Zeit verändert hat? Ihr ursprünglicher Fokus auf den Bereich Mode zum Beispiel. Ihre primäre Zielgruppe sind heute Innenarchitekten und Architekten. Das ist konsequent: Mit ihrem speziellen Verfahren kann sie nahezu alle denkbaren Materialien (Leder, Glas, Stoffe etc.) bedrucken. Außergewöhnliche Wohnraum-Unikate sind das Ergebnis. Das fasziniert vor allem Innenarchitekten, die so mit Einzigartigem arbeiten können.



Credit: Joel Micah Miller

Skizzen, Farben und Materialproben werden im Notizbuch gesammelt.

Die passenden Skizzen, Farb- und Materialproben sammelt Lenka Kühnertová in ihrem Notizbuch. Gedruckt wird in Handarbeit – erst so wird eine flexible, einzigartige Oberflächengestaltung mit speziellen Druckeffekten möglich.



Das beeindruckt aber auch Kunden wie Ritzenhoff, die sie wiederholt beauftragen – zuletzt für den Entwurf der Champagner-Gläser Collection. Der Ort des Geschehens, ihre wunderschöne Manufaktur, wird über ihre regelmäßigen Führungen und Präsentationen für Interessierte erlebbar. Alles Themen für ihre sehr engagierte PR-Strategie, die ihr u.a. Beiträge in namhaften Zeitschriften wie beispielsweise der ELLE eingetragen hat.

Lenka Kühnertová ist eine Vollblut-Unternehmerin. Also bleibt es nicht dabei. Im Gegenteil: Sie entwickelt ihr Business ständig weiter, besitzt dafür eine unglaubliche Willensstärke, ist zielbewusst. Sympathisch, echt und immer gut gelaunt, macht die Zusammenarbeit mit ihr und ihrer besonders gewinnenden Art, wirklich Freude. Unsere Zusammenarbeit – das ist geballte Frauenpower, wie sie im Buche steht.

Lassen Sie sich hier inspirieren:
www.kuehnertova.com

BASIC SALES PROJEKTE

Rainer Schmid

TASKWERK GmbH

**Taskwerk GmbH –
der perfekte Start in die
Selbständigkeit**

Eine Gründergeschichte, wie sie besser fast nicht sein kann? Ja, die gibt es – nicht nur in Büchern oder Ratgeber-Artikeln. Es gibt sie immer dann, wenn wirklich alles richtig gemacht wird. Ich durfte und darf sie erleben und aktiv begleiten. Mit Rainer Schmid und seinem Startup, der Taskwerk GmbH. Was soll ich sagen – ja, das macht einfach Freude.

Rainer Schmid – wie er sein Unternehmen Taskwerk aufbaut? Er selbst kann mit einer unglaublichen Expertise aufwarten, er ist ein Vollprofi auf seinem Gebiet. Da er aber nicht alles weiß und kann, holt er sich Experten an Bord. Und zwar für genau die Bereiche, in denen er das Know-how selber nicht hat. Marketing, Vermarktungsstrategie, Designkonzept, Website, Text – vom ersten Tag an hat er sich für diese Themenstellungen, die nicht zu seinen Kernkompetenzen gehören, Vollblutprofis mit ins Boot geholt. Das Ergebnis: Er platziert sich und sein Unternehmen auf dem schnellsten Weg und vor allem erfolgreich am Markt. So wird Erfolg planbar.



Credits: Stefan Klübert

Rainer Schmid setzt vom ersten Tag an auf Imageaufbau – mit einem hochprofessionellen Online-Auftritt, Storytelling auf seiner Seite, auf XING und LinkedIn. So schafft er geplant und ganz bewusst die Basis, um eine Marke solide aufzubauen. Genauso ist es richtig. Nichts wird dem Zufall überlassen.

Nichts wird dem Zufall überlassen!

Was Rainer Schmid auszeichnet, ist sein unglaublich positives Gründer-Mindset – die Grundlage für Erfolg.

Schmid vereint in sich dafür alle Merkmale des Erfolges: Entscheidungsfreude, Schnelligkeit in der Umsetzung, Bereitschaft, sich ein Team ins Boot zu holen, Verbindlichkeit. Ein Mix, der funktioniert. Ich widme diesem Thema in meinem Buch nicht umsonst ein Extrakapitel. Man kann das lernen, üben und sich bewusst machen.

Unsere Zusammenarbeit: Gemeinsam mit meinem Business-Partner-Team geht es in unserer Zusammenarbeit um das strategische Marketing und den kommunikativen Unternehmensaufbau. Mit dabei: FINK DIFFERENT für Design-Konzept, Website, Marketingmaterialien und Vertriebsstrategie



**„Er platziert sich
und sein Unternehmen auf
dem schnellsten Weg
und vor allem erfolgreich
am Markt.“**



Credits: FINK DIFFERENT

BASIC SALES PROJEKTE

P+K Textil GmbH

Stickerei Manufaktur aus Reutlingen

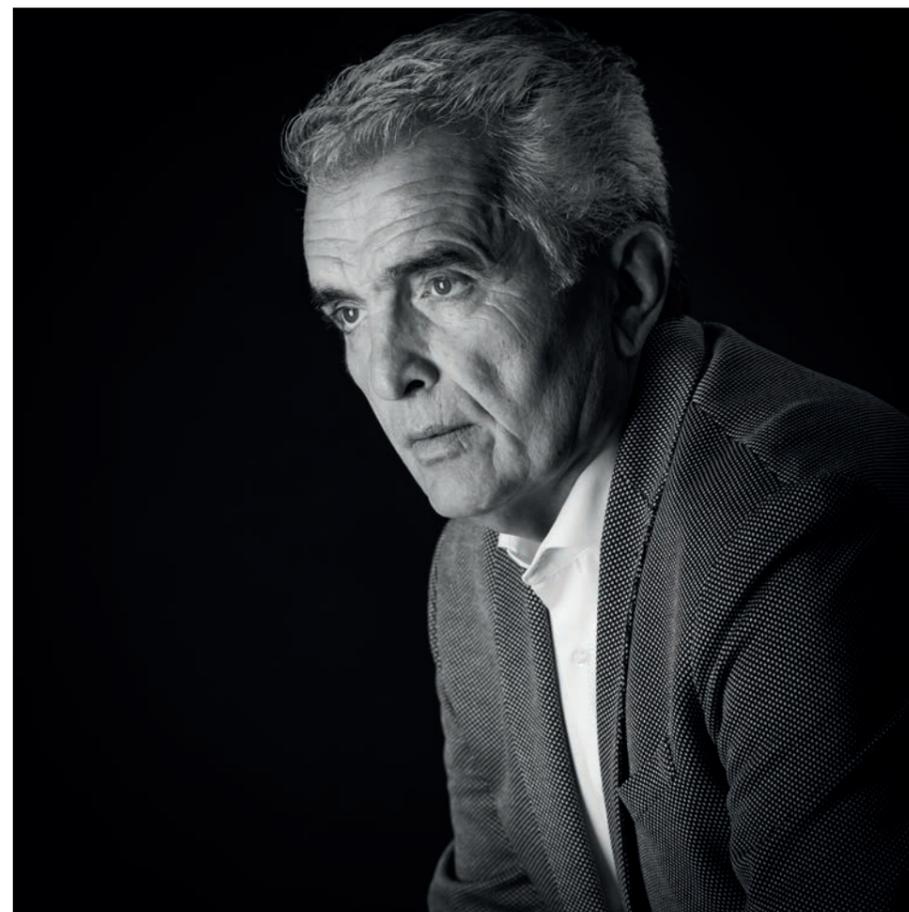
Ihr Team ist außergewöhnlich? Dann lassen Sie es doch auch so aussehen!

Die Stickerei-Manufaktur P+K Textil GmbH aus Reutlingen sorgt dafür, das Stickereien edel aussehen, Arbeitskleidung überrascht und das Auftreten von Teams im Gedächtnis bleibt. Im besten Sinne einzigartig.

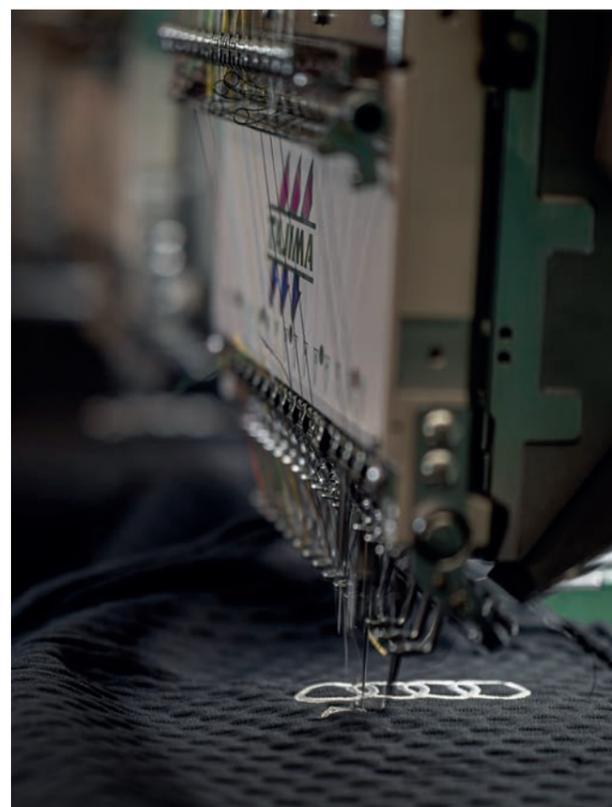
Was man in guten, wie in schwierigen Zeiten braucht? Mut und Verlässlichkeit. Aber auch Kreativität und Innovationskraft. Safet Kurbardovic ist Geschäftsführer der P+K Textil GmbH und ein Unternehmer, wie er im Buche steht. Im ureigensten Verständnis Dienstleister und Berater, eint ihn und seine Kunden die feste Überzeugung, dass zwei Dinge besonders wichtig sind: Zum einen unternehmerischer Mut – sowohl seiner als Unternehmer als auch der seiner Kunden.

Verlässlichkeit und Qualität sind Garant für das Vertrauen.

Zum anderen die Verlässlichkeit und Qualität, Garant für Vertrauen und entspannt, erfolgreiche Kundenbeziehungen.



Sicher, diese Themen waren schon immer wichtig. Sie bekommen aber in ungewöhnlichen Zeiten wie diesen noch einmal eine ganz andere Bedeutung. Safet Kurbardovic berät daher ganzheitlich. Er setzt sich damit auseinander, was wirklich zum jeweiligen Kunden und seinem Unternehmensimage passt. So werden ganz selbstverständlich die Unternehmensziele des Kunden und dessen Positionierung als Marke mit in die nachfolgende Entscheidungsfindung einbezogen. Die Stickerei-Manufaktur P+K ist ein erfahrener, innovativ agierender Partner mit stilsicheren Ideen.



Empfohlen von:

BOSS
HUGO BOSS

Geht es darum, eine Unternehmensmarke in der Außenwirkung zu stärken ist die Stickerei-Manufaktur P+K ein echter Branding Spezialist also. Kurbardovic ist durch die Zusammenarbeit mit international agierenden Markenhäusern wie bspw. HUGO BOSS eng an den Textilgeschehnissen dran. Er weiß extrem früh ganz genau was „in“ sein wird, erkennt Trends und setzt sie um. Das spiegelt sich natürlich in der Auswahl der Produkte wider. Langweiligen Standard gibt es woanders. Das gewaltige, internationale Lieferantennetzwerk tut dabei sein Übriges. Und genau das ist es, was seine Kunden suchen. Marke wird schließlich in zunehmendem Maße auch durch Arbeitsbekleidung transportiert. Dafür auf eine billige Stickerei zu setzen ist fatal – man sieht es sofort und auf diesen Eindruck kann man als Unternehmen gerne verzichten.

Kreativität, wie Kurbardovic sie für seine Kunden lebt, braucht Mut. Mut, um auf die eigenen Ideen zu hören, neugierig auf Neues zu sein, authentische Arbeit abzuliefern und zu begeistern. Das wunderbare dabei: Mut ist ansteckend, weil faszinierend und oft überbordend. Mut sorgt dafür, dass die Anliegen der Kunden von P+K mit ganzem Herzen angepackt werden, seien sie auch noch so ungewöhnlich, aufwendig oder zeitkritisch. Es ist dieser Mut, der Sicherheit schafft und zusammen mit Besonnenheit und einer ordentlichen Portion Begeisterung Großes bewirkt. Vor allem aber für Freude auf allen Seiten. So macht Kurbardovic das seit mehr als 30 Jahren. Für die Kunden der Stickerei-Manufaktur P+K ließ er ein neues Markenerlebnis entwickeln und in der Konsequenz eine neue Website. So wird das Unternehmen noch transparenter für Kunden.

Sehen Sie der Stickerei-Manufaktur bei der Arbeit zu, folgen Sie den Mitarbeitern in die Produktionsstätten, sehen Sie, was möglich ist. P+K wird Ihnen davon erzählen, lässt Sie teilhaben und wird Sie inspirieren.

Unsere Zusammenarbeit: Die Stickerei-Manufaktur P+K hat die aktuell schwierige Zeit genutzt. Ich habe das Unternehmen im Bereich Strategisches Marketing als Consultant unterstützt. Schwerpunkte der Zusammenarbeit waren der Aufbau der Sichtbarkeit im Zielmarkt und die Stärkung der Marke P+K Textil GmbH. Für das Thema *Strategische Unternehmenskommunikation // Storytelling // Bekanntmachung des Unternehmens durch die strategische Nutzung von XING & LinkedIn* aus dem BASIC SALES-Team Netzwerk mit dabei: *Anja Kalischke-Bauerle*, Freie Journalistin bei *STORYTELLING*.

Credits: Studio Merkel, Reutlingen



BASIC SALES PROJEKTE



www.matthias-walter-koch.de



DHW // Druckhaus Waiblingen

Gemeinsam gekocht, zusammen gelacht und stundenlang kreativ gearbeitet – der ungewöhnliche Start in eine Geschäftsbeziehung.

Der Start in die Zusammenarbeit mit dem Druckhaus Waiblingen, kurz DHW, hätte ungewöhnlicher nicht sein können – ein schönes Erlebnis, das sich uns eingeprägt hat. Dabei war es die Sache mit dem IHK-Magazin, die alles ins Rollen gebracht hatte...

Vor drei Jahren las Rainer-Uwe Wetzel, Geschäftsführer des Druckhaus Waiblingen, einen Artikel über mich im IHK-Magazin. Der Artikel beschrieb das Thema Telefonische Kaltakquise und wie ich damit erfolgreich ein Business

aufgebaut habe. Daraufhin kontaktierte er mich. Ihn interessierte meine Dienstleistung. Einer meiner allerersten Sätze war: *„Ich arbeite ausschließlich nur mit Menschen zusammen, die mir sympathisch sind.“*

Nach diesem Satz herrschte Stille. Einen ganzen, langen Moment. Dann musste Rainer-Uwe Wetzel schallend lachen. Und erwiderte mir daraufhin - *„Dann sind wir schon zu zweit“*. *„Ehrlich, klar und direkt – das ist meine Art. Damit geht es mir und meinen Kunden gut“*.

Dieses Telefonat war der Auftakt einer fantastischen Zusammenarbeit, die bis heute soviel Freude macht. Wir starteten mit einem SALES-Training an einem ungewöhnlichen Ort:

„Ehrlich, klar und direkt – das ist meine Art. Damit geht es mir und meinen Kunden gut.“

In einer zauberhaften Kochschule. Das Training führte ich zusammen mit meinem Business-Partner Oliver Fink durch und nebenher zauberten wir alle gemeinsam im Team ein mehrgängiges Menü.

Das SALES-Training fand an einem ungewöhnlichen Ort statt.

Das Druckhaus Waiblingen ist in jeder Hinsicht einmalig. Ein Unternehmen, das sich unbedingt zeigen muss. Voller Traditionen, mit einzigartigen Produkten. Wann haben Sie zuletzt etwas Gedrucktes in den Händen gehalten und wirklich bewundert? Weil es sich so gut angefühlt hat, so ungewöhnlich und überraschend gestaltet war?

Wenn Sie sich jetzt erinnern, dann war dieses „Stück Papier“ – in welcher Form auch immer – gut gedacht und perfekt ausgeführt. Dann hat es seinen Zweck erfüllt: Es ist Ihnen im Gedächtnis geblieben. Das ist der Anspruch von DHW: Kreative, aber eben auch ökologisch-verantwortliche und innovative Druckgestaltung. Vom ersten Moment an versteht sie das Druckhaus als Ideengeber, gestaltet und setzt um. Alles aus einer Hand. Mit diesen Stärken ist man weit über die Grenzen der Region Stuttgart hinaus bekannt und – wird gerne weiterempfohlen – weil man sich an das „Gedruckte“ aus dem Hause DHW gerne erinnert.

Alle Ressourcen, die DHW braucht, um Ideen im Druck kreativ umzusetzen, stellt die Natur zur Verfügung.

Das ist aber keine unerschöpfliche Quelle. So fragt sich auch das Druckhaus daher permanent, wie es gelingen kann, nachhaltig zu handeln. Was bereits Alltag im Druckhaus Waiblingen ist: Rohstoffe werden ganz bewusst überwiegend aus nachhaltigem Waldbau bezogen. Das DHW Qualitäts- und Umweltmanagement geht zudem weit über die geforderten Standards hinaus.

Zu den DHW-Stammkunden zählen erfolgreiche Unternehmen aus der Region und über die Grenzen hinaus. Besucht man das Druckhaus einmal persönlich, weiß man spätestens jetzt, warum. Es ist dieses komplette, einzigartige Setting aus Kreativität, Nachhaltigkeit und Verlässlichkeit und dieser besondere, dieser positive Spirit. Hier wird der Wohlfühlfaktor für Mitarbeiter großgeschrieben.



Verantwortungsvolles, sparsames Verarbeiten ist selbstverständlich. Immer und mit allen Konsequenzen, seit über 20 Jahren.

Ein Unternehmen, das ich gerne langfristig betreuen möchte. Besuchen sie die Website unter: www.dhw.de

Aktuell erarbeite ich für DHW mit der Journalistin Anja Kalischke-Bäuerle ein strategisches Storytelling auf XING & LinkedIn.





„Die Kaffeekutsche – Dolce Vita-StartUp zaubert gute Laune und Genuss wo immer sie gebraucht werden.“

Jo kann richtig gut zuhören. Er ist schließlich in seinem ersten Job Psychologe. In dieser Funktion arbeitete er bei der evangelischen Kirche und bietet dort Nicht-Kirchenmitgliedern psychologische Beratung – eine niedrigschwellige Alternative zur Psychotherapie.

Das StartUp hat Jo im Nebengewerbe gegründet. Auch das lässt sich kombinieren: Er nennt sich daher selbst auch gerne Kaffeepsychologe. Johannes hat Humor. Das überträgt sich auf jeden, der an seiner Kaffeekutsche einen Genießer-Stopp einlegt und erst einmal einen Kaffee trinkt.

Jo hat Humor - und das überträgt sich auf jeden seiner Kunden.

Die Kaffeekutsche bietet Johannes für Hochzeiten und Feiern an, aber auch für Unternehmen – warum nicht einmal den Mitarbeitern eine besondere Freude machen, ihren Einsatz, ihr Engagement wertschätzen, Kaffeekultur und gute Gespräche in einer Pause anbieten? Johannes macht genau das: Er zaubert das Dolce Vita Italiens genau dorthin, wo er mit seiner

Kaffeekutsche steht. Damit ist sein Business übrigens Corona-konform.

Es versteht sich von selbst, dass der Kaffee ausgezeichnet ist: Jo hat an einem Barista-Kurs für perfekte Kaffe Zubereitung teilgenommen, seine Kaffeekutsche mit Edelstahl-Arbeitsfläche, einer italienischen Siebträger-Espresso-Maschine Marke „La Marzocco“, Kaffeemühle und Kühlschrank für Milch oder Eis ausgestattet. **Der Kaffee kommt aus der „Röstkammer“, einer inhabergeführten Mikrorösterei in Altdorf bei Böblingen.**

Unsere Story: Wir haben uns über Instagram kennengelernt. Johannes hat sich für ein Strategie-Coaching bei mir angemeldet. Seitdem arbeiten wir zusammen. Ich darf ihn im Bereich Sales, insbesondere bei der ganzheitlichen Vermarktung, als Coach unterstützen und sein Business begleiten.



Credits: Yessica Baur Fotografie

Johannes Fallner

Besitzer der Kaffeekutsche & Barista

Die Begeisterung für Kaffee, die italienische Lebenskultur und das Fahrradfahren haben Johannes Fallner auf die Idee für sein sympathisches StartUp gebracht. Der studierte Psychologe hat dafür einfach alles kombiniert.

Die Kaffeekutsche – das ist ein mobiles Fahrrad-Café. Neben gutem Kaffee und diesem angenehm leichten Dolce Vita-Gefühl überall dort, wo Johannes (Spitzname: Jo) Fallner ankommt, ist die Kaffeekutsche vor allem eine Einladung. Warum nicht mal einen Zwischenstopp einlegen, sich etwas Gutes tun, reden und erzählen, wenn man mag.

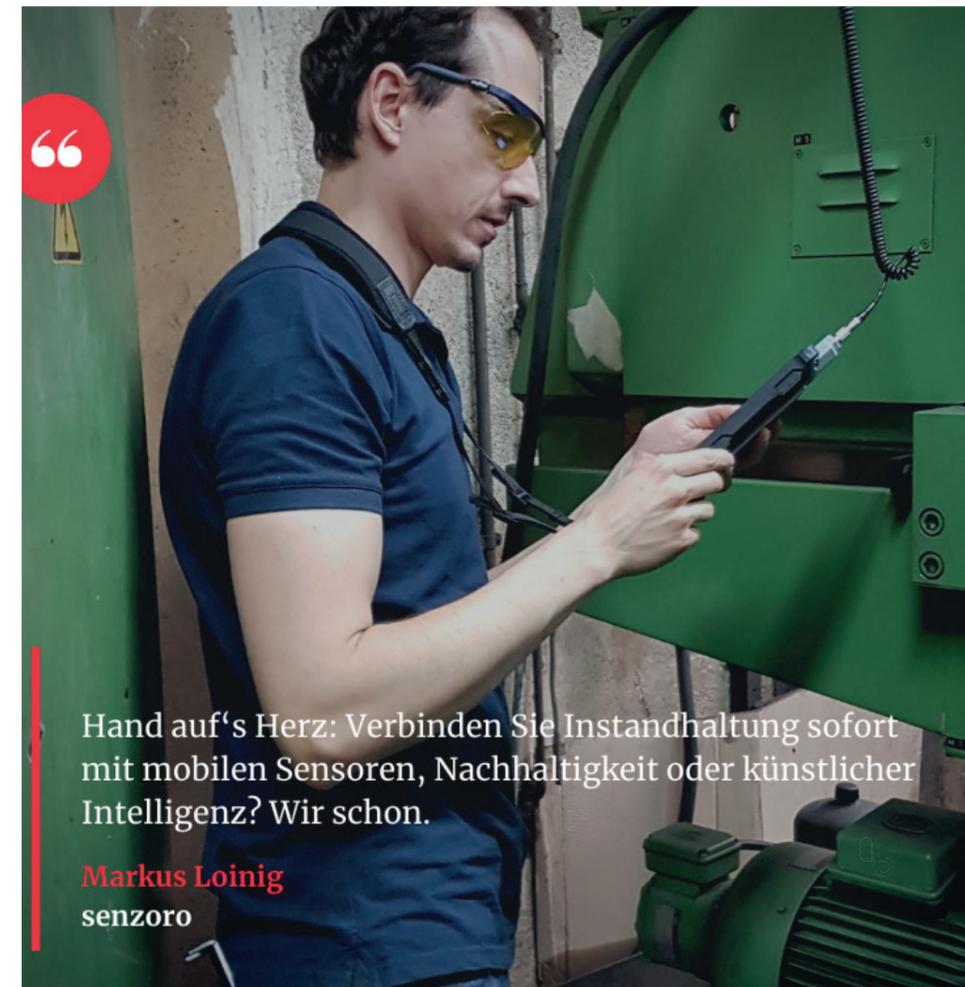


Markus Loinig

Founder SENZORO – die mit der künstlichen Intelligenz im Koffer

Denken Sie jetzt einmal kurz an das Thema Instandhaltung. Hand auf's Herz: Verbinden Sie das sofort mit mobilen Sensoren, Nachhaltigkeit oder all den unglaublichen Möglichkeiten künstlicher Intelligenz? Markus Loinig, Geschäftsführer von Senzoro, schon. Er hat genau darauf sein Unternehmen aufgebaut und die Branche damit bereits mehrfach verblüfft. Kommen er und seine Mitarbeiter zum Kunden, haben sie tatsächlich künstliche Intelligenz und mobile Sensoren im Gepäck. Und damit sparen sie ihnen viel, viel Geld, Sorgen und Mühen.

Wie alles heutzutage lässt sich auch Instandhaltung natürlich optimieren. Und zwar kostensparend, flexibel und sogar nachhaltig – im Falle von Senzoro mit Hilfe von mobilen Ultraschall-Sensoren. Mit ihnen lässt sich schnell und punktgenau feststellen, ob und was einer Maschine fehlt, wann genau ein Ersatzteil zum Einsatz kommen wird und vieles mehr. Dafür kommt Senzoro tatsächlich mit einem Koffer zu den Kunden. „Wir messen mit nur einem einzigen Sensor mehrere hundert Bauteile“, erklärt Markus Loinig, Geschäftsführer Senzoro, „und das sekundenschnell, ohne interne Abläufe zu stören oder zu beeinflussen.“



Hand auf's Herz: Verbinden Sie Instandhaltung sofort mit mobilen Sensoren, Nachhaltigkeit oder künstlicher Intelligenz? Wir schon.

Markus Loinig
senzoro

Das bedeutet eine massive Kostenersparnis für Unternehmer. Mit dieser Idee und der Umsetzung dazu, ist das Unternehmen Senzoro ein echter Überflieger in der Start-up Szene. Das sollte die Welt wissen.

Das bedeutet eine massive Kostenersparnis für Unternehmer.

Unsere Zusammenarbeit: Wir haben uns im Sommer 2020 über einen gemeinsamen Business-Kontakt kennengelernt. Seitdem verfolge

ich mit meinem Team ein klares Ziel: Es gilt, mit einer cleveren Unternehmenskommunikation seine Marke zu stärken, sie sichtbar zu machen und in den Köpfen der Entscheider zu verankern. Eine Aufgabe, die uns großen Spaß macht. Nicht zuletzt deshalb, weil Markus Loinig immer offen ist für neue Ideen, klar kommuniziert, ein herrlich erfrischendes Mindset hat und mit einer großartigen Unternehmertum-Power aufwartet.

Predictive Maintenance vom Feinsten: www.senzoro.com

BASIC SALES PROJEKTE

Josef Gundinger

Raumzeit8

Smart Leadership – Lebe deinen Erfolg

Josef Gundinger war viele Jahre als Führungskraft in verschiedenen Management-Positionen u.a. im HR-Bereich in namhaften großen Unternehmen tätig. Mit seinem unglaublichen Erfahrungsschatz hat er sich selbstständig gemacht und berät mit einem eigens entwickelten Programm: *Trilogie für Leader*.

Josef Gundinger betreut seit vielen Jahren nicht nur äußerst erfahrene Manager/Innen, sondern auch Nachwuchs-Manager/Innen. Die Resonanz spricht für ihn. Seine Mandanten berichten, welche gravierenden positive Veränderungen sie nicht nur im beruflichen Umfeld, sondern auch im Privaten feststellen können. Der Schlüssel lautet: Smart Leadership.

Der Schlüssel lautet: Smart Leadership!

Von Führungskräften werden permanente Spitzenleistungen gefordert – Stress, ungewöhnliche Situationen und Unsicherheit oder gar persönliche Befindlichkeiten spielen dabei keine Rolle. Wie es einem damit geht? Danach fragt keiner? Doch.

Man selbst sollte unbedingt danach fragen. Die persönliche Zufriedenheit und Ausgeglichenheit stehen in direktem Zusammenhang mit der Führungsfähigkeit und damit dem Erfolg von Unternehmen. Josef Gundinger denkt daher das Leadership-Thema ganzheitlich und hochprofessionell und bietet sowohl themenbezogene Seminare als auch Privat-Coaching-Sessions an. Was ihn auszeichnet: Seine Klarheit in der Zusammenarbeit mit den Führungskräften und seine unglaubliche Ruhe.

Gemeinsame Story:

Josef Gundinger, Raumzeit8, hat mich über das Business-Netzwerk XING gefunden. Wir haben beide an einem Webinar teilgenommen und mein Profil ist ihm dabei aufgefallen. Wir führten im Anschluss ein Gespräch.

Er erzählte mir von seinem Unternehmen, seinen klaren Zielen dafür und seine offenen Fragen dazu. Bereits im Gespräch war mir klar, dass ich ihm helfen kann. Gesagt getan. Ich holte meine Business-Partnerin Anja mit ins Projekt-Boot und los ging es. Das Ziel: Aufbau der Sichtbarkeit im Zielmarkt und Stärkung seiner Unternehmensmarke mit einer cleveren Kommunikations-Strategie für XING & LinkedIn. Raumzeit8 geht mit der Zeit und baut auf digitales Storytelling. Wer könnte hier besser mein Projekt-Team ergänzen als Storytelling-Expertin Anja.

Website:
www.raumzeit8.com

RAUM
ZEIT



„Wie mache ich mich erfolgreich selbstständig?“

Roswitha Zahn

Denkt man darüber nach, sich selbständig zu machen, hat man zu Beginn gefühlte Tausend Fragen. Wie beginne ich am besten? Was sollte mein allererster Schritt sein? Brauche ich eine Website? Und wenn ja, wie soll sie aussehen? Und das Wichtigste: Wie komme ich eigentlich an meine ersten Klienten? All diese Fragen hatte Roswitha Zahn aus Reutlingen auch.

Roswitha Zahn macht sich gerade selbständig. Dafür baut sie, strategisch clever, ihre Selbstständigkeit Schritt für Schritt neben ihrer Festanstellung auf. Eine Selbstständigkeit mit Sicherheitsnetz also. Sie wird ein eigenes Business im Bereich Coaching starten. **Ihre Schwerpunkte:** Innere Balance und zu sich selbst finden. Die Frage *Was will ich eigentlich wirklich?*

ist die Grundlage, um ein selbstbestimmtes Leben führen zu können und nicht mehr das Gefühl zu haben, in sich und einem starren System gefangen zu sein. Roswitha Zahn weiß: Das ist die Basis für ein glückliches und freies Leben.

Seit sie sich über ihr Ziel im Klaren ist, nutzt sie gezielt ihre freie Zeit für wichtige Weiterbildungen. Denn das ist der erste Schritt: Man muss eine besondere Expertise haben, die im Zielmarkt platziert werden kann. Zuerst erstellt sie also ein stabiles Fundament.

Unsere Zusammenarbeit: Roswitha Zahn ist die Partnerin von Florian, einem meiner ältesten und besten Freunde aus meiner Heimatstadt Reutlingen. Als sie Florian zum ersten Mal davon berichtet

hat, dass sie den Wunsch hat, sich selbstständig zu machen, sagte Florian zu ihr: „Na, dann musst du unbedingt zu Tanja gehen!“ Gesagt getan. Sie kontaktierte mich und wir planten den gemeinsamen Start.

All ihre Fragen, die sie zum Thema „Wie mache ich mich erfolgreich selbstständig?“ hatte, dieses Wie mache ich es richtig? An was muss ich denken und wie vermeide ich Fehler gleich von Anfang an, hat mich während der Erstellung meines Buch-Inhaltes „Erfolgreiche Selbstständigkeit“ wirklich bereichert und inspiriert. Jetzt setzt sie alles Schritt für Schritt um.

Getreu meinem Motto: **„Gemeinsam Großartiges erreichen!“**

BASIC SALES PROJEKTE

Mirčo Krsteski

Sales Manager in der Ingenieurbranche

So einfach, so nützlich: Mirčo Krsteski bringt auf der B2B-Online-Plattform wocess.com Projekte und freie Ressourcen der IT-Branche zusammen. So kann auf beiden Seiten effizienter geplant und umgesetzt werden.

Mirčo Krsteski weiß, was er tut. Er erkennt Engpässe und sieht die Lösung. Seine Expertise: Er ist Sales Manager in der Ingenieurbranche und gibt sein Wissen auch als Key-Note-Speaker weiter – speziell zu Sales-Themen der Automotive-Branche. IT mit all ihren faszinierenden Möglichkeiten der zunehmenden Schnelligkeit und Effizienz ist die Basis, das Mittel zum Zweck in allen Branchen. In Zukunft werden Businessprozesse und Geschäfte verstärkt über Plattformen abgebildet – Mirčo Krsteski erkannte das Potential für wocess.

Auf wocess.com werden Firmen und ihre freien Ressourcen gebündelt, um IT-Projekte schneller und kostengünstiger zu planen und fertig zu stellen. Dieses neue Angebot macht es Interessenten besonders einfach, ein Projekt oder Ressourcen sichtbar zu platzieren. Ganz im Sinne der digitalen Transformation erfolgt die Erfüllung der Projekte remote.



„Kennen Sie wocess.com? Hier wird zusammengebracht, was gut zueinander passt!“

Die Anmeldung auf wocess.com ist unkompliziert und schnell erledigt. Auch interessant: wocess.com kann als ein verlängerter Vertriebsarm genutzt werden – das ist Vertrieb 2.0.

Die Plattform kann zudem als Vertriebsarm genutzt werden.

Die Plattform ist ein MVP (Minimal Value Product) und

befindet sich aktuell in der proof of concept (POC) Phase. Die zweite Entwicklungsphase ist bereits in Planung. Der weitere Ausbau von wocess.com soll mit Investoren umgesetzt werden. *Investoren sind also willkommen!*

Ach ja – wie Mirčo Krsteski und ich uns kennengelernt haben? **Über unsere gemeinsame Leidenschaft: SALES.** Auf dem Business-Netzwerk XING.

BASIC SALES PROJEKTE



Waltraud Wrobel

Schreibtisch-Yoga mit Waltraud Wrobel: Lebe lieber entspannt!

Sie spüren es vielleicht auch hin und wieder: Permanentes Sitzen führt allzu oft zu Kopfschmerzen, verspanntem Nacken und Kiefer und ja, auch der Ischias macht sich bemerkbar. Für alle, die wissen, dass sie spätestens jetzt mehr Sport treiben sollten, aber einfach zu wenig Zeit dafür aufbringen können, gibt es ein ungewöhnliches, vor allem aber gutes Angebot: Schreibtisch-Yoga mit Waltraud Wrobel.

Seit Corona und dem allgemeinen Zustand des Homeoffice gehören für viele aufgrund falscher Haltung und provisorisch eingerichteter Arbeitsplätze leidige Spannungsschmerzen zum Alltag. Waltraud Wrobel brachte das auf eine Business-Idee, die gut tut: Schreibtisch-Yoga. Viele kleine Yoga-Übungen über den Tag verteilt sorgen für eine große Wirkung:

Man kann deutlich konzentrierter und effektiver arbeiten.

Neben dem Nachlassen von Schmerzen, kann man auch deutlich konzentrierter und effektiver arbeiten. Ein Angebot, das jeder nutzen kann – auch Unternehmen, die ihren Mitarbeitern eine Freude machen möchten – ganz einfach, ohne Aufwand. Ihre Idee ist für alle, die viel um die Ohren haben und sich eine effektive Express-Entspannung wünschen, ohne erst aus dem Haus gehen zu müssen.

Waltraud Wrobel kam über eine Empfehlung auf mich und es entwickelte sich eine Zusammenarbeit, wie man sie sich nur wünschen kann. Wundervoll, inspirierend. Für dieses Projekt arbeitete ich mit meinem Business Partner Oliver Fink von FINK DIFFERENT und Max Fink zusammen. Wir erstellten ein Design-Konzept als Basis für den Markenaufbau. Im Anschluss wurde eine schöne Website aufgebaut.

So ist das: Wenn sich Menschen perfekt ergänzen, dann kann Großartiges, vor allem im Business entstehen. Ich habe inzwischen bereits zwei Kurse bei ihr mitgemacht. Aus dem größten Stress fahre ich jedes Mal innerhalb von nur ein, zwei Minuten sofort runter, weil sie so eine unglaublich beruhigende Art hat. Perfekt.

Wieso sie das kann und warum auch all die anderen Dinge, die sie mit soviel Hingabe und Freude anpackt, so erfolgreich sind, ist auf ihrer Website nachzulesen: www.schreibtisch-yoga.de



Credits: FINK DIFFERENT

BASIC SALES NETZWERK



„Eine umfangreiche **Expertise**, die sie zum **Vollprofi** macht. Ihre **Sprecherinnenausbildung** ist das **Sahnehäubchen**.“



vielen spannenden Geschichten, die es wert sind, erzählt zu werden. Dadurch werden Unternehmen und die Menschen, die hinter Produkten und Lösungen stehen, erlebbar und nahbar. Es menschtelt, begeistert – auch bei all jenen, die vielleicht nicht jedes technische Detail verstehen oder verstehen müssen. Als freie Journalistin macht Anja genau das für ihre und meine Kunden. Darum empfehle ich sie.

Anja hat, bevor sie sich als freie Journalistin selbstständig gemacht hat, für große, namhafte Verlage und ihre

bekanntesten Zeitschriften gearbeitet. Um nur einige zu nennen: *DER SPIEGEL*, *Stern*, *Geo*, *National Geographic* oder auch *auto motor und sport*. Eine umfangreiche Expertise, die sie zum Vollprofi macht. Ihre Sprecherausbildung ist das Sahnehäubchen. Sie ist seit 2017 meine Business-Partnerin. Wir sind ein Dream-Team! Mit jeder Menge Spaß und gutem Sparringspartner-Austausch.

Unsere Story:

Wir haben uns über einen gemeinsamen Kontakt kennengelernt. Anja wurde mir als Storytelling-Expertin

empfohlen. Ein Anruf und nach nur wenigen Minuten war klar: Wir werden perfekt zusammenarbeiten. Ich habe sie vom Fleck weg für meine Blogtexte auf der Website engagiert. Es kam XING & LinkedIn dazu und nach und nach viele gemeinsame Kundenprojekte. Unter dem Label Let' Talk about SALES! launchten wir unsere ersten gemeinsamen Workshops und den SALES-Podcast, der jede Woche mit einer neuen Folge erscheint. Eine Erfolgsgeschichte und eine sehr kreative Zusammenarbeit, die ich sehr schätze. **Website:** www.storytelling-news.de

Credits: Stefan Klübert
Location: Katzenbacher Hof in Stuttgart-Büsnau

#dreamteam



Anja Kalischke-Bäuerle

STORYTELLING – egal wo und wie: am besten immer.

Storytelling – das heißt, auf eine Marke oder eine Dienstleistung aufmerksam zu machen, eine Idee zu vermitteln, Begeisterung zu wecken, neugierig zu machen, zu erklären. Mit Leidenschaft und Intensität. Denn – am Ende entscheidet schließlich immer das Bauchgefühl. Egal wo, für was und wie. Genau das macht Anja Kalischke-Bäuerle – freie Journalistin, Sprecherin für Podcast, Hörbuch, Imagefilm etc. Sie erzählt Ihre Geschichten – in den sozialen Netzen, Podcasts oder der klassischen Publikums- oder Fachpresse. Es sind am Ende immer Geschichten, über die gern gesprochen wird, die aufgegriffen und geteilt werden, weil man sie mag und richtig gut findet. Warum nicht auch

über Unternehmen, ihre Produkte, Dienstleistungen und Angebote Geschichten erzählen? Es gibt davon unendlich viele – unabhängig davon, ob ein Unternehmen groß oder klein, etabliert oder Startup, regional oder überregional aktiv ist. Es ist dieser Blick hinter die Kulissen, auf Details und all die vielen Stories, die mit der Entwicklung von Produkten, der Verwirklichung von Ideen zu tun haben.

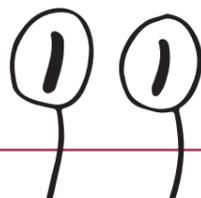
Es ist der Blick hinter die Kulissen, auf Details.

Genau das macht Anja am meisten Spaß. Wenn Kunden sagen „Das ist doch selbstver-

ständlich, nichts Besonderes“ oder „Ja, wir machen das einfach so.“ oder „Glauben Sie wirklich, das jemand das wissen will?“ Es gibt sie, die



BASIC SALES NETZWERK

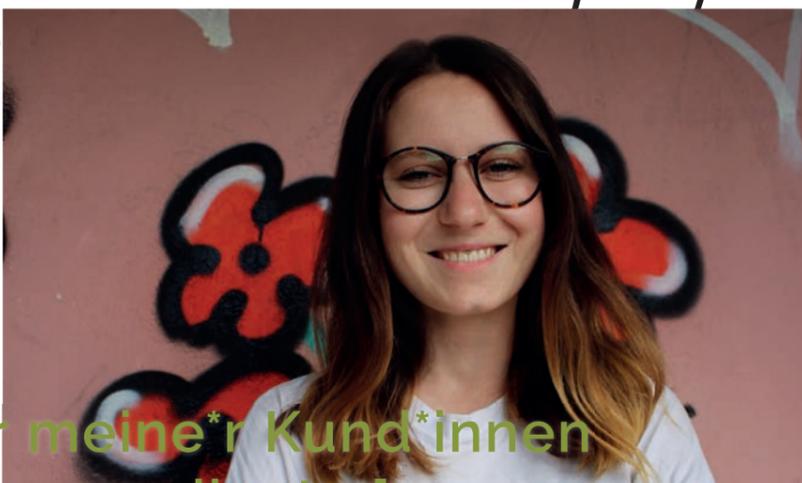


mäd design & illustration

Kommunikationsdesignerin & Illustratorin aus Stuttgart



Credit: Simon Renninger



„Jeder meine*r Kund*innen hat es verdient, das **Beste** aus seiner Marke herauszuholen, **egal, was er oder sie* tut.**“

Hi, ich bin MÄD – schön, dich kennen zu lernen. Mein Herz schlägt für Design und meine größte Leidenschaft ist Illustration. Anfang 2020 habe ich mein Hobby zum Beruf und aus meinem Vollzeit- einen Teilzeitjob gemacht. Im anderen Teil der Zeit arbeite ich als selbstständige Designerin & Illustratorin. Ich liebe meine Arbeit. Die Abwechslung und Vielfalt der Aufgaben macht sehr viel Spaß, vor allem,

Branding ist mit der wichtigste Teil beim erfolgreichen Aufbau eines Unternehmens.

wenn es herausfordernd wird. Im Laufe der letzten zwei Jahre habe ich mich auf Branding und Markenaufbau spezialisiert. Es ist unheimlich spannend und sehr reizvoll, ein Unternehmen kennen-zulernen und zu begleiten. Meine Aufgabe ist es, die Corporate Identity zu entwickeln

und das passende Corporate Design zu gestalten. Wie ich dabei vorgehe? Schritt für Schritt.

1 Das Kennenlernen und das Briefing:

Der Kunde erzählt mir von seinen Vorstellungen/ Wünschen/Needs. Ich höre zu und berate zuerst.

2 Die Recherchephase:

Ich erstelle ein Moodboard und arbeite mich in die Thematik ein. Es ist wichtig, die Kund*innen und ihre Problematik wirklich zu verstehen, um so Lösungsansätze erarbeiten zu können.

3 Entwurfsphase:

Die ersten Scribbles werden zu Entwürfen und ich arbeite zwei bis drei unterschiedliche Konzepte aus. Diese werden bei einem persönlichen Termin präsentiert. Daraufhin wird die Richtung der Gestaltung genauer definiert.

4 Korrekturschleifen:

In dieser Phase nähern wir uns an. In verschiedenen Terminen werden die Basics erarbeitet und definiert.

5 Finetuning:

Geschäftsausstattung, Website, Werbematerial, Kommunikations- und Marketingkonzepte werden entwickelt und gelauncht.

6 Projektabschluss:

Das fertige „Paket“ wird an den Kunden übergeben und eventuelle Folgeaufträge werden besprochen.

w: www.iammaed.de
m: hi@iammaed.de
i: [weareallmaedhere](https://www.instagram.com/weareallmaedhere)

MÄD

Kommunikationsdesign B.A. an der HfK+G in Stuttgart

Schwerpunkte: Kommunikationskonzepte, Illustration, Design, Typografie, Branding, Markenaufbau

Oliver Fink • FINK DIFFERENT

Management-Trainer & Dozent für Kommunikation



„Ideen, Ideen, Ideen... und das in **hohem Tempo**. Ohne Kreativität werden Sie **wirtschaftlich scheitern** und wenn Sie zu langsam sind, werden Sie **überholt**. So sieht es aus.“

- OLIVER FINK -

Die starke, erfolgreiche Business-Partnerschaft mit Oliver Fink – sie begann vor einigen Jahren, als wir uns über die Business-Plattform XING kennenlernten. Oliver Fink hatte mich für ein gemeinsames SALES-Training bei einem internationalen Konzern angefragt. Daraus wurde zwar damals seitens des Auftraggebers nichts – doch es folgten in den kommenden Jahren viele andere gemeinsame Projekte.

Er ist ein Meister der ganzheitlichen, strategischen Unternehmenskommunikation und brillant in der (Verkaufs-)Rhetorik. Er ist nicht umsonst Management-Trainer namhafter Unternehmer und seit vielen Jahren Dozent für Kommunikation und Kreativität/Design Thinking an verschiedenen Hochschulen.

Die Beratungsboutique für einzigartige Menschen und Marken namens **FINK DIFFERENT** ist mein strategischer Partner, wenn es um die Analyse oder die Entwicklung von Geschäftsmodellen geht. Aber auch in der anschließenden Markenentwicklung, im Bereich der Corporate Identity inkl. Leitbild und der operativen Umsetzung hochwertiger und ästhetischer

Marketingauftritte (Print, Online und Live Communication) arbeiten wir eng zusammen. **FINK DIFFERENT** – das bedeutet enorme Kreativität, höchste Zuverlässigkeit, schnelle und gleichzeitig präzise Abwicklung: So stelle (nicht nur) ich mir eine perfekte Business-Partnerschaft vor.

Die Basis, um eine starke Marke aufzubauen.

Danke Oliver & Max, für die wunderbare Zusammenarbeit in all den Jahren.

Auf viele weitere gemeinsame spannende Projekte – es macht so viel Freude mit euch!



BASIC SALES NETZWERK



Raphaela & Zifko

**von Hechelberg Consulting
– Influencer-Hilfe auf dem
Weg in die Social-Media-
Welt**

Raphaela Northover bietet mit ihrem Unternehmen von Hechelberg Consulting kleinen Unternehmen und Solo-Selbstständigen ihr Know-how im Bereich Instagram an. Von der kostenlosen 30 Minuten-Beratung am Telefon über den Quick Check des Kunden-Instagram-Profiles inklusive Ratschlägen hinsichtlich Reichweitaufbau etc. bietet Raphaela eine komplette Beratungsstrategie. Eine umfassende Bandbreite, die einen genau da abholt, wo man gerade steht. Und natürlich geht es bei ihr um (Micro-)Influencer Marketing.

Zifko, der kleine Hund, den Raphaela Northover und ihr Mann aus dem Tierheim adoptiert haben, ist ein Micro-Influencer, ein kleiner Instagram-Star.

Er verzaubert bereits Tausende von Menschen: „Zifko musste und muss noch immer viel lernen“, erzählt Raphaela, „beigebracht wurde ihm in seinen vier vorherigen Jahren nichts, außer viel zu essen und andere Hunde anzubellen.“ Sein Training und den Weg mit ihm durch den Alltag veröffentlicht sie auf Instagram. Innerhalb kürzester Zeit hat sie mit Zifko ihren Instagram Account zu fast 6.000 Followern aufgebaut.

**Mittlerweile hat Zifko
6.000 Follower.**

Den Spaß, den Raphaela an Instagram hat, und ihre unglaubliche Erfahrung damit gibt sie gerne weiter und unterstützt heute Unternehmen bei dem Aufbau ihrer Accounts. So entstand von Hechelberg Consulting. Zifko hat bereits erste Werbe-Deals als Micro Influencer.



Dafür bietet er eine große Reichweite auf seinem Social-Media-Kanal. Gebucht werden kann ein Beitrag auf seinem Account, in dem er das Produkt des Auftraggebers promotet. In der Praxis spricht man bei einem Account von etwa 1000 bis 100.000 Followern von einem Micro-Influencer.

Darüber sind es Influencer. Warum man durchaus auf Influencer-Marketing, also Multiplikatoren-Marketing, setzen sollte, ist schnell erklärt: Man profitiert von der Reichweite des Influencers, seinem großen Einfluss auf die Zielgruppe, den geringen Streuverlusten und den vergleichsweise niedrigen Kosten. Die Kommunikation ist zudem kreativ, sehr viel persönlicher als bei einer normalen Marketingaktivität und sie lässt noch am ehesten ein Storytelling zu.

Unsere Geschichte:

Raphaela und ich lernten uns vor eineinhalb Jahren über Instagram kennen. Damals war Instagram noch ein Experiment für mich. Ich postete wahllos ein Bild: Ein Eichhörnchen! Raphaela wurde durch dieses Bild mein erster Follower. Ich werde das nie vergessen. Einige Monate später, durch puren Zufall, sah ich anhand ihrer Posts, dass sie genau zwei Straßen von mir entfernt wohnt. Als wir uns persönlich kennenlernten, buchte sie gleich zu Beginn

meinen Workshop „Erfolgreiche Selbstständigkeit“. Sie hatte schon länger mit dem Gedanken gespielt, aber immer hatte ihr der Mut gefehlt, den Schritt in die Selbstständigkeit auch wirklich zu wagen. Nach meinem Workshop hat sie ihr Gewerbe (nebenberuflich) angemeldet. Als Instagram Beraterin. Ein Jahr später baute sie bereits ihr nächstes kleines Business auf: Sie stellt Accessoires für Hunde und Katzen her. Egal wann Raphaela bei mir ist und wir zusammenarbeiten, immer mit dabei ist ihr kleiner fleißiger Assistent Zifko.

Mit großem Erstaunen beobachtete ich das rasante Wachstum ihres Accounts. Da war mir klar, ich muss sie in meinem BASIC SALES-Team haben. Gesagt getan. Raphaela unterstützt mich im Bereich Social Media. Das macht sie auch für kleine Unternehmen und Solo-Selbstständige.

Website:

www.vonhechelbergconsulting.de



„Zifko ist ein kleiner
Instagram-Star und
verzaubert **tausende**
Menschen.“

BASIC SALES NETZWERK

Stefan Klübert

Personal Branding Fotograf

Personal Branding – so werden Sie zur Marke!

Irgendwie sind Heidi Klum & Co. beeindruckend – jeder kennt sie, weiß wofür sie stehen. Sie sind Marken. Damit verdient es sich recht gut. Falls Sie sich jetzt fragen, ob das eine gute Idee oder nur Show ist, lassen Sie mich bekräftigen: Das erfolgreiche Kommunizieren der eigenen Persönlichkeit mit all ihren Facetten, der Kompetenzen und Leistungen, die man bereits erbracht hat, ist ganz sicher eine gute Idee. Was es dabei zu beachten gibt und warum auch Sie daraufsetzen sollten.

Vielleicht denken Sie gerade darüber nach, selbst als Person zu einer Marke zu werden, sind aber noch unsicher, was das im Einzelnen genau bedeutet? Einer der vielleicht wichtigsten Gründe, warum Sie unbedingt Ihre Personen-Marke aufbauen sollten, lautet: Kunden vergleichen – Fans kaufen. Wer also auf Personal Branding setzt und diese Markenbildung solide und gezielt aufbaut, wird erlebbar und nahbar.

Menschen müssen sich identifizieren können.

Die Grundvoraussetzung dafür, dass sich die Menschen mit Ihnen identifizieren können. Wird ihnen das ermöglicht, werden sie zu Fans. Wenn Sie Ihre Kunden in Fans verwandeln können, genießen Sie eine Menge Vorteile.

„Wir Menschen folgen lieber Menschen als Marken und Unternehmen. Das ist so.“

Einer der wichtigsten ist die maximale Loyalität. Fans kaufen immer und immer wieder und es muss schon wirklich viel (negatives) passieren, damit Ihnen diese Menschen zur Konkurrenz abwandern. Ein Aspekt der besonders in unserer kurzlebigen Internetzeit an Bedeutung gewinnt.

Personal Branding ist aber auch ein wichtiges Thema, wenn es um das Thema Sichtbarkeit geht. Denken Sie jetzt an die sozialen Medien wird schnell klar: Wir Menschen folgen lieber Menschen als Marken und Unternehmen. Das ist so. Da können Unternehmen noch so guten Content liefern – wenn es menschelt und nahbar wird, dann mögen wir das. Nur wenn Sie selbst als Personen-Marke erlebbar werden, können Sie echte Aufmerksamkeit generieren. Dabei ist nicht die Rede von Selbstdarstellung und wenn, dann nur im besten Sinn. Wichtig: Leistungen sind kopierbar – Ihre (Unternehmens-) Persönlichkeit nicht. Machen Sie was draus!

Drei Tipps damit der Aufbau einer Personen-Marke auch visuell sicher gelingt:

1. Erzählen Sie mit professionellen Bildern Ihre eigene Geschichte: Zeigen Sie sowohl sich als Person, als auch Ihr Unternehmen. Echt, ehrlich & authentisch. Gewähren Sie einen Blick hinter die Kulissen. Menschen lieben gute Geschichten und außergewöhnliche Bilder.

2. Bilder sollten die ganze Vielfalt Ihrer Persönlichkeit zeigen. Betonen Sie in einem ersten Schritt drei Wesenszüge, Charaktermerkmale, die Sie ausmachen. Was sagen gute Freunde und Kunden über Sie? Sind Sie vielleicht besonders innovativ? Motivierend? Kreativ? Bilder von und mit Ihnen sollten genau das transportieren.

3. Außergewöhnliche Bilderwelten erstellt man nicht an einem Tag. Ein professionelles Personal-Branding Shooting kann gut und gerne über 3-4 verschiedene Tage gehen. Besondere Orte & Locations sind maßgeblich für den WOW-Effekt – und auf den sollten Sie nicht verzichten. Also bloß kein Standard und bitte keine langweiligen gestellten Bilder im Foto-Studio. Raus in Ihren Berufs-Alltag. So verzaubern Sie Ihre bestehenden und Ihre neuen Kunden, werden sichtbar und – die Konkurrenz wird es neben Ihnen sehr schwer haben!



Credit: Lars Botz // Life Fotografie

Stefan Klübert

Businessfotografie

Stefan Klübert macht genau das. Er ist Personal-Branding-Fotograf. Das sein Firmensitz in Hockenheim ist, spielt eigentlich gar keine Rolle. Stefan ist Fotograf ohne Studio, denn er ist immer genau dort, wo Sie sind, bzw. sein wollen. Mit seinem ausgesprochen guten Auge für Details erfasst er Ihre Persönlichkeit, die Ihres Unternehmens und Ihrer Aufgaben. Seine Bilder bleiben in Erinnerung. Für die Website, Marketing-Materialien, Social Media und und und.

Mit seiner Expertise wird er vom Solopreneur aber auch international führenden Konzernen gebucht. Foto-Serie über ein Handwerk oder das Top-Management – das spielt für Stefan Klübert praktisch keine Rolle. Der Auftrag, seine Aufgabe ist am Ende immer die Gleiche: Personen und Unternehmen erlebbar machen. Zeigen, was in ihnen steckt.

Unsere Zusammenarbeit:

Stefan Klübert ist mein persönlicher Personal-Branding-Fotograf und Mitglied des BASIC SALES-Teams. Kennengelernt haben wir uns in der großen Instagram-Welt. Ich war so angetan von seiner Arbeit, dass für mich klar war: Ich muss ihn sichtbar machen. So begleite ich ihn in der Vermarktung seiner Angebote mit gezieltem SALES-Coaching.

Seine Website:

www.location-shoot-design.com



Credit: Lars Botz // Life Fotografie

BASIC SALES NETZWERK

Samy Löwe

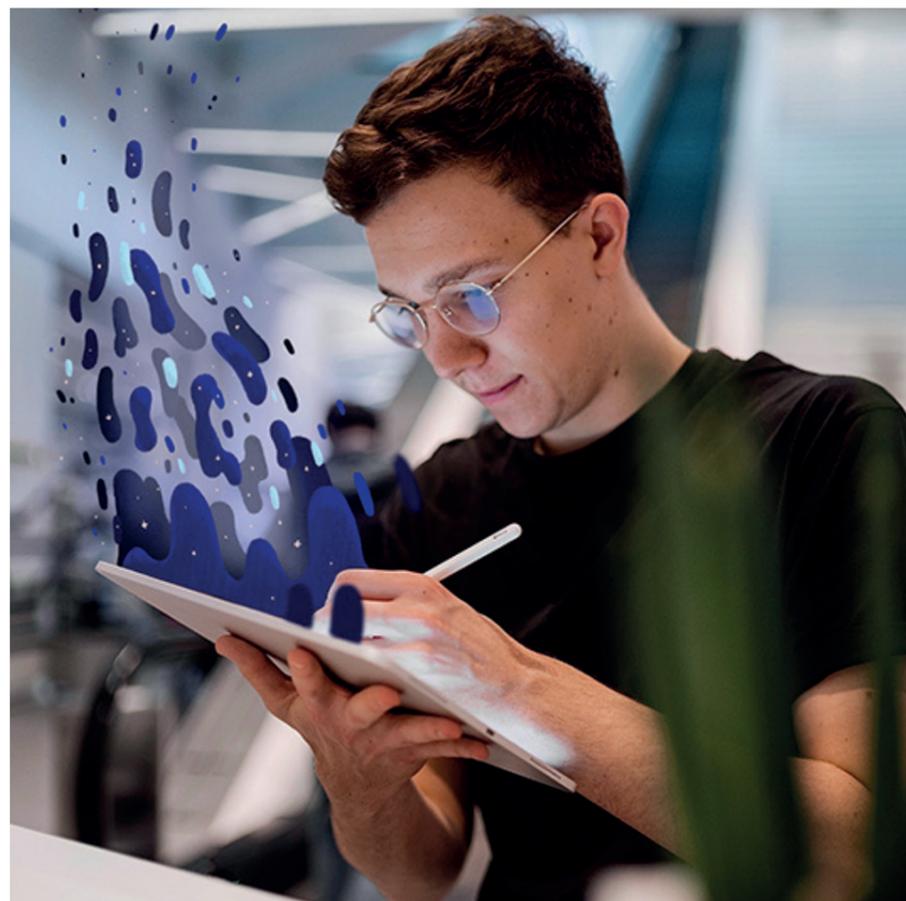
Illustrator &
Kommunikationsdesigner
www.samy-loewe.com

Technik in Bildern? Unbedingt sogar!

Teil meiner tagtäglichen (schönen) Aufgaben ist die Suche nach besonderen Talenten. Hier fungiere ich wie ein Trendscout und bin mit einem speziellen Ziel unterwegs: Wirklich Einzigartiges, Marketing-Unikate für meine Kunden umzusetzen. Das geht nur mit Menschen, die besondere Fähigkeiten und Ideen haben. Samy Löwe ist so jemand. Kennengelernt haben wir uns über Instagram und unseren gemeinsamen Kontakt Madeleine Maros. Schnell war klar: Wir sind auf einer Wellenlänge. Leidenschaft für das Technik-Thema verbindet eben...

Technik in Bildern? Diese Frage, Stirnrunzeln inklusive, höre ich immer wieder von meinen Kunden. Die Antwort darauf sollte aber unbedingt ein „Na klar, auf jeden Fall!“ sein. Mit guten Illustrationen lassen sich komplexe Technikprozesse, aber vor allem auch der jeweilige Kunden-Nutzen sehr viel besser, wenn nicht sogar sympathischer kommunizieren. Wirklich wichtig ist es dabei, Dinge auf den Punkt bringen zu können und Inhalte jeder Art einfach, vor allem aber zeitgemäß zu präsentieren. Die Grundvoraussetzung dafür: Man braucht jemanden an seiner Seite, der sein Fach und vor allem die Kundensicht versteht. So jemanden

„Mit guten Illustrationen lassen sich **komplexe Technikprozesse** sehr viel **besser**, wenn nicht sogar **sympathischer** kommunizieren.“



wie Samy Löwe, Businesspartner in meinem Netzwerk. „Genau das ist meine Stärke“, erklärt Samy, „ein Bild, eine klare Botschaft und eine einheitliche Sprache, die genau zum Zielmarkt passt.“ Und so muss man sich die Entwicklung einer Illustration

durch Samy Löwe vorstellen: In einem ersten Schritt geht es um die Recherche, das Informationen sammeln. Er will möglichst viel schon im Vorfeld über die jeweilige Branche in Erfahrung bringen, um eine Vorstellung vom Setting zu bekommen.



In Schritt 2 folgt ein Analyse-Gespräch, das Briefing. Am wichtigsten ist für Samy beispielsweise die Frage: „Warum macht ihr, was ihr macht?“ Die simpelste aller Fragen führt ihn fast immer zu den wichtigsten Kernpunkten und auch zu den schmerzenden Stellen des Unternehmens. „Hier steckt die meiste Emotionalität und die größte Ehrlichkeit“ erklärt Samy, „danach frage ich einfach, welches Problem ich lösen darf.“ Auch hier kommt sicherlich die eine oder andere kritische Erfahrung, oder auch das eine oder andere Problem aus der Vergangenheit ans Licht. „Das muss ich wissen, um aus ihnen zu lernen und wirklich zu helfen“, betont Samy. All das ist die Basis für den nächsten Schritt, die Ideenfindung. Wie entwickelt ein Illustrator seinen Stil, wie gewinnen die Illustrationen an Form, wie entstehen sie? „Ich schaue mir

die gesammelten Informationen genau an und erstelle eine Liste der benötigten Illustrationen“, erklärt Samy, „dann starte ich mit einer übergreifenden Hauptillustration.“

Ich starte mit einer Hauptillustration.

Anhand bestehender Parameter wie Logo, Farben, Eigenarten etc. findet Samy beispielsweise einen Stil, der die visuelle Botschaft passend zum „Warum“ transportiert. „Ich kann die beste Illustrationswelt für den B2C Markt erstellen“, gibt Samy zu bedenken, „wenn jedoch B2B gefordert wird, benötigen wir eine andere Formsprache.“

Samys Herz schlägt für technische Themen. „Mich fasziniert das erhöhte Spei-

chervolumen einer Blu-ray durch die kürzere Wellenlänge des blauen Lasers ebenso, wie ich Smarthome-Lösungen, Blockchains, KI oder 3D-Drucker spannend finde.“ Samy bezeichnet sich selbst zwar nicht als technischen Experten, aber die Liebe zu dieser Thematik sorgt dafür, dass „ich mich darauf freue, diese Branche auch visuell auf das Level der führenden Technikfirmen der Welt zu bringen“, bekennt Samy. Vielleicht könnte man sagen, dass es auch darauf – auf dieses Interesse und die Begeisterung für ein bestimmtes Thema ankommt.

Unsere Zusammenarbeit: Samy Löwe verpackt für mich und meine Kunden komplexe technische Themen in Grafiken, die Spaß machen und auf einen Blick erkennen lassen, was der Kunden-Nutzen ist. Inspiration pur – vorbeischaun lohnt sich. Unbedingt.

BASIC SALES NETZWERK

Katrin Brümmer

(Bewegte) Geschichten erzählen auf Instagram mit Katrin Brümmer

katrin_onlinebusiness_ – so lautet der Instagram-Account von Katrin Brümmer. Sie sorgt dafür, dass ihre Kunden für die Kommunikation mit ihrer Zielgruppe, alle Formate nutzen, die das Social Media-Netzwerk Instagram bietet. Inspiration und Ideen inklusive. Das ist Unterstützung pur.

Katrin habe ich auf Instagram kennengelernt. Mir sind ihre kreativen, manchmal etwas (im positiven Sinne) verrückten Inhalte auf Instagram sofort aufgefallen – sie bleiben einem unweigerlich im

Gedächtnis. Was mich allerdings ebenfalls neugierig gemacht hat, war ihre extrem sympathische Art der Kommunikation und ihr authentisches Auftreten. Also habe ich sie angeschrieben. Ich suchte Unterstützung für meinen Instagram-Feed. Der Zufall wollte es, dass Katrin schon seit längerem den Ausbau ihrer Selbstständigkeit im Nebengewerbe vor Augen hatte.

Wir unterhielten uns, tauschten uns aus.

Wir unterhielten uns, tauschten uns aus und ihre Geschäftsidee war geboren:

Katrin unterstützt nun kleine Unternehmen, insbesondere Solopreneure, bei der Content-Erstellung für Instagram. Praktisch und wirtschaftlich auf Stundenbasis.

Seit September 2020 ist Katrin Brümmer in meinem BASIC SALES Social Media-Team und unterstützt mich vor allem bei der Erstellung von Reels (Reels, das ist eine erweiterte Funktion von Instagram für kreative Videoinhalte, wie man sie von TikTok bereits kennt). Der Vorteil für mich liegt auf der Hand: Ich profitiere von einer großen Zeitersparnis, kreativen Inhalten auf meinem Instagram Account und – mit den von Katrin erstellten Reels hat meine Reichweite enorm zugenommen!

Es macht unglaublich viel Spaß mit ihr zusammenzuarbeiten, weil sie so ‚out of the box‘ denkt.

„think out of the box.“



„Gnadenloser Umsetzer.“

Dejan Novakovic

Online Marketing – mal ganz persönlich und geradewegs zum Erfolg

Dejan Novakovic (wohnhaft bei Wien) ist ein Online Marketer wie er im Buche steht. Er beschäftigt sich seit 2006 mit dem Thema Online Marketing. Mit branchenunabhängigem Aufbau von Startups hat er ausgesprochen viel Erfahrung – Online- und Fanpage-Marketing ist dabei heute nicht mehr wegzudenken. Seit seinem Exit bei Coachy.net im Oktober 2019 unterstützt er vor allem Unternehmen, die über physische Produkte haben oder regional Neukunden über die sozialen Netzwerke und Facebook Ads generieren wollen.

Darum empfehle ich ihn: Er erfasst blitzschnell die Kernpunkte, um die es bei dem jeweiligen Unternehmen geht und findet umgehend die exakt passende Strategie dazu. Bloße Theorie gibt es woanders. Dejan ist ein gnadenloser Umsetzer. Er fackelt nicht lang, er macht. Und genau einen solchen Macher habe ich für mein BASIC SALES-Team gesucht und in ihm gefunden.

Seit August 2020 ist er im BASIC SALES Online Marketing & Business Development Team. Seine Expertise wird eingesetzt, wenn es im Kunden-Projekt darum geht, eine starke Online-Präsenz, neben XING & LinkedIN, aus-

zubauen. Dazu gehören z.B. Werbeanzeigen und SEO-Optimierungen.

Unsere Story:

Auch wir haben uns in der Online Welt kennengelernt – besser gesagt, ich habe ihn gefunden. Ich sah mir diverse Tutorials an und eines davon war von ihm. Als ich seine Beiträge und das darin vermittelte Know-how eine zeitlang beobachtet habe, war für mich klar: Ich muss ihn allein schon für die Entwicklung meines eigenen Business im Team haben.

Nur ein kleiner Überblick was Dejan in Bezug auf Digital Marketing abbildet:



BASIC SALES PROJEKT

Zennio Deutschland

Wenn sich in einer Immobilie alles über ein Design-Panel und mit dem Handy steuern lässt – vom Nutzen und vom Schönen.

Zennio – der Name des Unternehmens steht für die Automatisierung von Immobilien. Das Besondere der Zennio-Produkte ist ihr Design, der Komfort, die Vielfalt der möglichen Problemlöser und die Sicherheit – in 5-Sterne-Hotels, Geschäftsgebäuden, der Industrie oder dem privaten Zuhause. Vielleicht sollte ich kurz etwas anschaulicher erklären, was die Produkte von Zennio leisten können? Zum Beispiel so etwas wie ein Connected Home: Stellen Sie sich kurz vor, es klingelt an der Tür – aber Sie sind nicht zu Hause. Woher Sie (oder Ihre Kunden) jetzt wissen, dass und vor allem wer geklingelt hat? Mit einer kombinierten Türaußen- und innen-Anlage beispielsweise, die ein Haus oder eine Wohnung nicht einfach nur

verschließt. Ist niemand zuhause, empfängt der Eigentümer oder der jeweils Verantwortliche genau jetzt ein Signal über die passende App auf dem Smartphone. Über eine solche Remote-App lässt sich das Klingeln beantworten, kann mit dem Besucher kommuniziert werden und: Es lassen sich auch alle anderen denkbaren Automationssysteme in Haus und Wohnung steuern – von der Jalousie (hoch/runter) bis zum Licht (an/aus) oder der gesteuerten Wärme für kuschelige Abende. Denn – auch wenn Gemütlichkeit durchaus etwas sehr Persönliches ist – Wärme gehört in jedem Fall dazu. Dann, wenn man sie wirklich braucht. Das steuern zu können, ist sinnvoll und sehr, sehr angenehm. Dafür müssen Sie nur mit ihrem Haus verbunden sein. Zennio sorgt mit seinen Produkten für all diese Funktionen und die dazugehörige Verlässlichkeit. Innerhalb weniger Jahre hat sich

das Unternehmen zu einem der innovativsten Hersteller auf internationaler Ebene entwickelt. Die Produkte und das Unternehmen noch bekannter, sichtbarer für ganz unterschiedliche Zielgruppen zu machen, ist das Ziel unserer Zusammenarbeit.

Warum wir zusammenarbeiten: Das erklärte Ziel von Thomas Assmann, Geschäftsführer Zennio Deutschland ist es, die Bekanntheit von Zennio auszubauen und die Marke nachhaltig zu stärken – mit strategischem Storytelling. Es gilt sichtbar im Zielmarkt zu sein, also dort, wo die Entscheider sich aufhalten – in den Netzwerken XING & LinkedIn. Dafür arbeite ich mit der Journalistin Anja Kalischke-Bäuerle, STORYTELLING erfolgreich zusammen.

Wie wir uns kennengelernt haben? Thomas Assmann war gemeinsam mit seinen Mitarbeitern Teilnehmer in einem meiner Workshops. Nach einem Erstgespräch im Anschluss war klar: Die Chemie stimmt, die Themen und Lösungsideen ebenfalls. Seitdem arbeiten wir zusammen und unterstützen ihn im digitalen Storytelling. Seit dem er konsequent, ideenreich und zielgerichtet auf XING & LinkedIn kommuniziert, wächst seine Bekanntheit spürbar. Mehr Reaktionen auf seine Produkte, dank all der kurzen sympathischen Geschichten, die seine Produkte und seinen Service erlebbar machen – das ist Erfolg.



BASIC SALES AKADEMIE

ERFOLGREICHE SELBSTSTÄNDIGKEIT

Durchstarten mit System

90% aller Startups scheitern! 80% der Unternehmensgründungen scheitern aufgrund von fehlendem oder mangelhaftem Marketing & Vertrieb (Quelle: Manager Magazin und CB Insights Datenbank).

Die meisten glauben, dass der Schritt in die Selbstständigkeit schon irgendwie funktionieren wird – weil man ja eine gute Idee hat. Das wird ausreichen, das wird dann schon. Dem ist leider nicht so! Jedes erfolgreiche Unternehmen – ganz unabhängig von seiner Größe – arbeitet nach einem klaren, aufeinander aufbauenden System. Einem System wie diesem hier: Die 7 BASIC SALES-Erfolgsfaktoren oder auch Schritte, für einen erfolgreichen Start in die Selbstständigkeit sehen so aus:

7 Schritte - Der Schlüssel für Ihre erfolgreiche Selbstständigkeit

Schritt 1
Gründer-Mindset: Chancen erkennen und umsetzen

Schritt 2
Von der Geschäftsidee zum profitablen Business

Schritt 3
Wie aus der Positionierung ein Kunden-Magnet wird

Schritt 4
Erfolgs-Booster: Kenne deine Kunden

Schritt 5
Wunderwaffe Marketing: So erreichen Sie Ihre Kunden

Schritt 6
Clever verkaufen - Ihre Vertriebsstrategie

Schritt 7
Erfolgsbarometer: Dieses Controlling hat Suchtpotenzial



BASIC SALES AKADEMIE

Workshops & Programme

In der Basic Sales Akademie biete ich Workshops in folgenden Bereichen an:

- **Erfolgreiche Selbstständigkeit**
Durchstarten mit System
- **Personal Branding**
- **Clever verkaufen -**
Maßgeschneidertes SALES Training
- **SALES & MARKETING für Techniker**
- **Strategisches Marketing –**
Gezielt Ihre Zielgruppe erreichen und in den Köpfen bleiben
- **Geschäftsmodellentwicklung & -stärkung**
- **XING & LinkedIN – Sichtbar sein in den mächtigsten Business-Netzwerken**
- **Instagram Marketing – Neue Wege der Kundengewinnung**



[www.unsplash.de/ danielle-macinnnes](http://www.unsplash.de/danielle-macinnnes)

Die Bereiche, in denen die **Workshops** angeboten werden, **variieren je nach Gesprächspartner.**

- **Social Media Marketing für Unternehmen:** *Raus aus dem Social Media Dschungel*
- **Verkaufsrhetorik & Verkaufspsychologie (Neuromarketing)**
- **Der Weg zum eigenen Buch**
- **Online Marketing:** *Mit einer cleveren Strategie zu maximaler Sichtbarkeit*
- **Controlling leicht gemacht –**
Das Einmaleins der Finanzwelt
- **Storytelling – Jedes Unternehmen braucht eine Geschichte**
- **Positionierung ist Chefsache – Die richtigen Kunden erreichen mit einer messerscharfen Positionierung**

BASIC SALES NEWS

Viel Neues bei BASIC SALES

in 2020



NUMMER EINS

Die journalistische Alles-aus-einer-Hand-Lösung zum Thema **XING & LinkedIn** zusammen mit Anja Kalischke-Bäuerle, **STORYTELLING**.



NUMMER ZWEI

Marken-und Unternehmenskommunikation: Wir machen Ihr Unternehmen sichtbar & stärken Ihr Unternehmensimage – mit allem, was dazugehört. Ein Rundum-Sorglos-Paket.



NUMMER DREI

STORYTELLING verstärkt auch für die erklärungsbedürftige **Technikbranche**. Wir bringen neue Kunden auf gute Ideen.



NUMMER VIER

Unser **Podcast „Lets talk about SALES“** – Anja Kalischke-Bäuerle und ich geben in unserem Sales-Talk jede Menge Tipps, Ideen und Unterstützung für all jene, die erfolgreich ihr eigenes Business betreiben wollen und für die Sales den beruflichen Alltag bestimmt. Der wöchentliche kurze Educast ist überall zu hören, wo es Podcasts gibt: Spotify, Apple-Podcast, Deezer, Google Podcast



www.unsplash.de/florian-klauer



NUMMER FÜNF

Gründung der **BASIC SALES Akademie** (Trainings, Workshops, Webinare, Live-Sessions & Coaching)



NUMMER SECHS

Für Kunden **maßgeschneiderte Trainings**, Workshops & individuelle Coaching-Programme.



NUMMER SIEBEN

Verstärkung der Programme zum Thema: Der erfolgreiche **Start in die Selbstständigkeit**



NUMMER ACHT

Personelle Verstärkung im **Social Media Team** (Video-Marketing & Instagram)



NUMMER NEUN

Start des **BASIC SALES-YouTube-Channel** mit Interviews, Tipps & Tricks, Tutorials und vielem mehr.

BASIC SALES JUBILÄUM

11 Jahre Selbstständigkeit

... das wollte ich schon als Kind

Was für ein Jubiläum! 11 Jahre erfolgreiche Selbstständigkeit. Das darf gefeiert werden. Das ist aber auch ein guter Zeitpunkt, einmal kurz diese Zeit Revue passieren zu lassen. Würde ich heute etwas anders machen? Wenn ja, was? Learnings aus einer tollen Zeit.

11 Jahre selbstständig – das ist wunderbar und ich bin stolz darauf! Wie war das damals, als ich die Entscheidung gewagt habe, wie haben sich die ersten Schritte angefühlt? Vielleicht überlegen Sie sich ja auch gerade, sich selbstständig zu machen – dann gehe ich gerne einfach mal ein paar Jahre zurück zu den Anfängen. Also: Wann habe ich mich mit dem Gedanken an die Selbstständigkeit getragen und wie lange hat es gedauert, bis ich den Schritt wirklich gegangen bin?

Ganz ehrlich: Selbstständig wollte ich seit meiner Kindheit sein. Haben Erwachsene mich gefragt: „Tanja, weißt du schon, was du denn einmal werden willst?“, war meine Antwort immer: „Ich will Chef werden!“

„Ich will Chef werden!“

Das hat jedes Mal lautes Gelächter und leicht irritierte Gesichter zur Folge gehabt – andere Kinder wollten schließlich Feuerwehrmann werden,



„Die Freiheit auch mal **Nein** zu sagen. Ein vielleicht ungewöhnlicher aber **essenzieller Nebeneffekt.**“

Model, Sängerin oder Schauspielerin. Das war zu erwarten, klar – meine Antwort dagegen nicht. Damit habe ich überrascht, aber es war ehrlich.

Warum ich unbedingt Chef werden wollte? Schon als Kind habe ich mit der Selbstständigkeit verbunden, dass ich nur so meine ganz persönlichen Ziele verfolgen kann. Das kann ich bestätigen. Genauso hat es sich erfüllt. Hinzukommt eine wirklich große Freude an den dazugehörigen Aufgaben. Ja, ich will mein eigener Chef sein. Ich bestimme, wie ich mir mein Geschäftsmodell aufbaue und welche nächsten Schritte wichtig werden – also wie mein Marketing, mein Vertrieb beispielsweise aussieht. Hinzukommt eine unglaubliche Freiheit, über die ich mich tagtäglich freue, die ich genieße.

Die Freiheit auch mal ‚Nein‘ zu sagen.

Ein vielleicht ungewöhnlicher, aber essenzieller Nebenaspekt und Grundlage für den Erfolg: Es sorgt häufig für Erstaunen, wenn ich Aufträge oder Anfragen gar nicht erst annehme. Aber auch das gehört dazu: Ich arbeite keineswegs mit allen Kunden zusammen und

sage freundlich aber bestimmt häufiger auch mal ‚nein, es tut mir leid‘. Aufträge lehne ich vor allem dann ab, wenn meine Vorstellung so klar ist, wie eine Zusammenarbeit ablaufen muss, damit sie von Erfolg gekrönt sein wird. Mittlerweile habe ich daher ein ganz intensives Gefühl dafür entwickelt, mit welchen Menschen sich wirklich Großartiges bewegen lässt – allerdings auch, mit welchen das nicht gelingen wird.

Ich bin über die Jahre etwas kompromisslos geworden.

So bin ich über die Jahre tatsächlich etwas kompromisslos geworden: Es gibt den Moment, in dem ich jemanden gegenüber sitze, und das Gefühl habe, es passt nicht. Es wird aus den unterschiedlichsten Gründen leider nicht gelingen, erfolgreich zusammenzuarbeiten. Offen und ehrlich sage ich dann, dass ich den Auftrag nicht annehmen kann. Das ist vor allem fair. Das ist aber auch ein maximales Freiheitsgefühl – das sich nicht mit Geld aufwiegen lässt. Man muss schließlich nicht immer Kompromisse eingehen.

BASIC SALES SERVICE



Social Selling

Mit unserer Business-Idee prominent in der Presse

Ihr Unternehmen ist einzigartig. Sie wissen das. Aber weiß das auch der Markt? Damit Sie diese Frage mit einem klaren ‚Ja‘ beantworten können, müssen Sie als Unternehmen mit Ihrem Angebot sichtbar für potenzielle Kunden sein. Der Schlüssel dafür lautet: Social Selling. In der Zeitschrift Feine Adressen haben Anja Kalischke-Bäuerle und ich Tipps gegeben, wie man damit verlässlich neue Kunden gewinnt.

Wir sind uns sicher: Social Selling ist heute der effektivste Weg, um ein Unternehmen nachhaltig sichtbar zu machen und so neue Kunden zu gewinnen. Aus der Praxis heraus entwickelt nutzt unsere Methode die mächtigen Business-Netzwerke XING &

LinkedIn. Warum? Weil man genau hier ohne Umwege auf die potenziellen Käufer trifft, die man braucht, um in der Folge den Umsatz zu steigern. Vergessen Sie nicht: Leistungen sind kopierbar (leider) – Ihre Personality und die Ihres Unternehmens aber nicht. Wir wissen, dass es eine gute, konsequente Idee ist, auf LinkedIn und XING über die eigenen Geschichten, Erfolge oder auch mal

eine Niederlage zu berichten. Damit erreichen Sie Ihre Käufer emotional.

Wie Sie am besten vorgehen? Definieren Sie **Wunschkunden, recherchieren** Sie die für Sie wichtigen Ansprechpartner, **vernetzen** Sie sich mit ihnen, **kommunizieren** Sie emotional, nutzen Sie Storytelling, erstellen Sie einen **Content-Plan** und halten Sie sich daran. Und vergessen Sie nicht das **Controlling**. Social Selling lässt sich sofort in Ihren Vertriebsprozess integrieren. Im Vergleich zur herkömmlichen Akquise sparen Sie bis zu 80 Prozent Ihrer Zeit und vervielfachen die Zahl Ihrer Website-Besucher. Also lassen Sie sich dafür begeistern, was mit Social Selling möglich ist.

Wir unterstützen Sie bei der Umsetzung.



DANKEN!

DANKE, liebe Mäd, DANKE, liebe Anja. Ohne Euch hätte ich mein Herzensprojekt, mein **BASIC SALES Magazin**, niemals erstellen können.

Euch an meiner Seite zu haben ist ein Geschenk. Ein Team im Business mit dem man nur gewinnen kann.

Euer gesamtes Wochenende habt Ihr für mich – ohne Wenn und Aber – aufgebracht, nur mit einer Mission: Mein Projekt zeitig vor Weihnachten fertigzustellen.

Einmal mehr durfte ich es mit diesem Projekt erleben: Nur im Team kann man Großartiges erreichen. Ihr seid **UNGLAUBLICH!**

Ich wurde während der Entstehungs-Phase dieses Magazins so häufig darauf angesprochen, dass wir uns als Team entschieden haben, Ihnen diese Dienstleistung ab **01.01.2021** anzubieten.

Wir erstellen Ihr Unternehmens-Magazin. Begeistern Sie Ihre Kunden!





Impressum:

Text & Redaktion: Tanja Basic • BASIC SALES

Text: Anja Kalischke-Bäuerle

Gestaltung & Layout: mäd • Madeleine Maros

1. Auflage • 2020

Coverfoto: Ronny Schönebaum, Stuttgart

Icons: the noun project, tulpan

Tanja Basic
Eschenriedstraße 14
71067 Sindelfingen
www.tanjabasic.de