

Nasenfaktor-Checkliste

Wollen Sie kurz überprüfen, wie es um Ihren „Nasenfaktor“ steht? Also darum, wie Sie Ihre Persönlichkeit und Ihre fachliche Kompetenz als Mensch-zu-Mensch-Berater/in zusammenbringen und vermarkten? Dann beantworten Sie einfach die folgenden Fragen:

1. Sie **lieben** Ihren Job! Und Sie möchten, dass die Welt davon **erfährt!**
2. Sie haben ein **Logo**, das zu Ihnen passt.
3. Sie haben einen Slogan oder **Claim**, der Ihr Angebot bzw. Ihre Spezialisierung auf den Punkt bringt.
4. Sie haben eine **Homepage**, und optimalerweise ist Ihr Name ein Bestandteil des Domainnamens.
5. Auf Ihrer Homepage gibt es ein professionelles und aktuelles **Foto** von Ihnen, mit dem Sie sich identifizieren.
6. Außerdem gibt es dort einen Bereich, in dem man mehr über **Sie persönlich** erfahren kann – was Sie denken und fühlen.
7. Sie bieten zusätzliche Informationen als **Gratis-Service** für Ihre Kunden (Newsletter, Downloads, Blog etc.)
8. Interessenten können sich einfach und auf verschiedenen Wegen (E-Mail, Telefon, Fax, Kontaktformular) mit Ihnen in **Verbindung** setzen.
9. Sie **reagieren** innerhalb von spätestens 48 (besser 24) Stunden auf Anfragen.
10. Ihnen stehen **Referenzen** oder persönliche Testimonials von zufriedenen Kunden zur Verfügung, die Ihren Qualitätsanspruch untermauern.
11. Sie können auf die Frage „Und was machen Sie beruflich?“ **präzise und überzeugend** antworten – in maximal 3-5 Sätzen.
12. Sie werden weiter empfohlen und erhalten die meisten Anfragen über **Empfehlungen**.

Wenn Sie mehr als drei Fragen verneint haben, könnte mein Online-Workshop „**Der Nasenfaktor – Positionierung für Coach & Co.**“ Ihnen noch neue und überraschende Erkenntnisse bringen - und Sie dabei unterstützen, mehr Kunden zu gewinnen.

Für Fragen und weitere Informationen stehe ich Ihnen natürlich jederzeit gerne zur Verfügung. Rufen Sie mich an unter 0211 152 00 82 oder schreiben Sie mir eine E-Mail an heide.liebmann@ish.de.

Sonnige Grüße

Heide Liebmann