



## Die 12 wichtigsten Tipps aus Christians und Alices Dialog „Scheitern als Businessbeschleuniger“

Wusstest du, dass du mit der richtig ausgearbeiteten Vision und Strategie drei Mal mehr Umsatz machen kannst?

Plage dich nicht länger mit Marketingstrategien und Aufgaben, die deinem Charakter nicht entsprechen und die du daher immer wieder vor dich her schiebst.

Weißt du worauf es im Business-Aufbau wirklich ankommt?

Weißt du, warum manche Menschen trotz anfänglicher Schwierigkeiten mit innovativen Ideen trotzdem erfolgreich geworden sind?

Weißt du, wie du deine Vision so ausarbeitest, dass du eine klare Strategie hast und deine Vision wirklich umsetzen kannst?

**Nein?**

**Oder weißt du nicht, wie?**

Dann werden dir diese 12 Tipps weiterhelfen. Alle hier aufgeführten Tipps stammen aus der Praxis von dem ehemaligen Vorstandsvorsitzenden des Drägerwerks Dr. Christian Dräger und der Gründerin Alice Moustier und unterstützen dich dabei, deine Zukunft wirkungsvoll auf einem guten Standbein aufzubauen.

Rede nicht nur – fang an deine Vision umzusetzen!

## Die 12 Tipps:

- 1) **Definiere dein klares Ziel und deine Zielgruppe (Persona)!**  
Du kannst nicht jeden glücklich machen, deshalb überlege dir genau, wer deine Haupt-Zielgruppe ist. Kreiere den goldenen Kreis für dich! Sei dir bewusst über dein Warum, dein Wie, und dein Was.
- 2) **Steige ab, wenn du merkst, dass du auf einem toten Pferd reitest!**  
Kämpfe weiter, wenn du in deiner Idee eine Zukunft siehst. Denn manchmal liegen zwischen „noch nicht erkannter Innovation“ und Erfolg nur eine Haarspitze entfernt. Lege aber auch eine Pause ein, wenn dir die Kraft zum Kämpfen fehlt.
- 3) **Sei für EINE Sache bekannt, mit der dich jeder verknüpft!**  
Damit andere dich weiterempfehlen, musst du Experte für EINE Sache sein, nicht für drei gleichzeitig. Menschen können sich meist nur eine Sache merken, mit der sie dich verknüpfen.
- 4) **Sei in Gruppen und Social Media zu deinem Thema aktiv, zeige dich im Radio und Fernsehen, auf Messen und wo es auch immer möglich ist, deine Zielgruppe zu erreichen!**  
Wenn dein Produkt nur für große Abteilungen interessant ist, bringt es nichts auf Untertretern zu gehen, wo nur EinzelunternehmerInnen sind. Und zur Öffentlichkeitsarbeit: Erst durch internationale Kongresse ist es Dräger gelungen, ihre Geräte in verschiedenste Länder zu exportieren.
- 5) **Habe deine Vision immer vor Augen!**  
Nur wenn deine eigene Motivation und die Vision voll und ganz hinter deiner Business-Idee steht, wirst du genügend Kraft haben auch Rückschläge auszuhalten und nicht aufzugeben. Dann hat man genug Kraft dafür zu kämpfen, auch wenn schwierige Zeiten kommen.
- 6) **Diszipliniere dich selbst! Setze Dinge in die Tat um! Und sei bereit, deine Komfortzone zu verlassen!**  
Eine klare Tagesstruktur hilft dir auch wirklich an deinen Zielen dran zu bleiben. Jeden Morgen um die gleiche Uhrzeit bestmöglich aufstehen und klare Pausen in den Tag einlegen, hilft, um sich nicht abzulenken und nicht zu procrastinieren (Dinge vor sich her zu schieben).
- 7) **Feier deine Erfolge!**  
Wenn du dir klare Etappenziele setzt und diese nach erfolgreicher Umsetzung auch feierst, kannst du dich immer wieder neu motivieren. So behältst du den Roten Faden im Blick und kannst auf deinem Erfolgsweg zugleich erste Zwischenziele verbuchen. Klare Etappenziele sind die beste Medizin gegen das „sich verzetteln“.
- 8) **Setze richtige Prioritäten!**  
Nehme immer wieder Abstand von deiner Arbeit und betrachte das Gesamtprojekt von außen. Bist du auf dem richtigen Weg? Was ist jetzt WIRKLICH wichtig? Das solltest du mindestens einmal im Monat machen, also deine To-Do-Liste überarbeiten und hinterfragen.

**9) Werde dir deiner Ängste und ihrer Ursachen bewusst, und lasse sie los!**

Werde dir deiner negativen Haltungen gegenüber Erfolg und Reichtum bewusst und lasse sie los! Sei offen für Erfolg, auch wenn die Möglichkeit zunächst unwahrscheinlich erscheint. Habe Demut, die Größe deiner Aufgabe anzunehmen und sei auch bereit für die Veränderung.

**10) Frag dich immer: „Was wollen eigentlich meine Kunden?“**

Auch wenn du manchmal meinst, besser zu wissen, was sie WIRKLICH brauchen, gebe ihnen das von der Beschreibung, was sie MEINEN zu brauchen. Interessiere dich für die Probleme deines Kunden! Das Wichtigste ist nicht der eigene Erfolg, sondern der Erfolg des Kunden, denn davon hängt der eigene Erfolg ab.

Der Wurm muss dem Fisch schmecken, nicht dem Angler!

**11) Setze Grenzen! Sei kein Träumer, sondern ein Traum-Umsetzer!**

Wer nie ein Nein gibt, wird irgendwann nicht mehr ernst genommen. Grenzen setzen bedeutet Konturen schaffen, bedeutet zu zeigen, wer du WIRKLICH bist. Erst durch Grenzen können wir ertasten mit wem wir es zu tun haben. Lerne auch deine eigenen Grenzen kennen. Denn nur wenn du dich selbst gut kennst, kannst du das Unmögliche erreichen. Glaube an das Unmögliche!

**12) Achte auf heterogene, diverse Teams!** Die meisten Probleme lassen sich auf ein

Personalproblem herunterbrechen. Schau also als erstes dort genauer hin!

Ein guter Mix von allem macht Innovationen meist erst möglich. Sei es das Geschlecht, das Alter, der Bildungsstand, die Herkunft...

Und die Struktur muss stimmen, an der sich die Mitarbeitenden orientieren können. Ein Unternehmen darf nicht abhängig sein von einzelnen Mitarbeitenden – auch nicht vom Chef! Die Struktur muss stimmen!



### **Wir beraten nicht nur...**

Im Gegensatz zu vielen Coaching Firmen, die großen Erfolg versprechen und dann keine Techniken dahinter haben, haben wir langjährige Erfahrungen durch interaktives, naturbasiertes Coaching deine Blockaden aufzudecken und im kreativen Training in der Natur an deine wahren Potentiale heranzuführen.

Wenn du allerdings mit uns arbeiten möchtest, musst du bereit sein, Herausforderungen anzunehmen. Denn wir führen dich an deine Grenzen, um deine wahren Stärken aufzudecken.

### **Unser Outdoortraining führt dich an deine wahren Wurzeln zurück und zeigt, in welchem Bereich du mit vollem Erfolg durchstarten kannst.**

**Alice Moustier** stand schon auf vielen Bühnen und durfte in vielen Fernsehshows von ihrer außergewöhnlichen Trainingsart berichten.

Sie redet nicht nur – sie setzt um!

So hat sie bereits mit vielen erfolgreichen UnternehmerInnen zusammengesessen und über Ideenumsetzung und Erfolg gesprochen.

Profitiere auch du jetzt von diesem Know-how, welches Sie seit 2013 in ihrer Arbeit mit Nerds und Genies aufgebaut hat.

Ein offenes Telefonat klärt viele Fragen.

Denn schon beim Erstkontakt entwickeln wir mit dir erste Ideen.

Dabei reden wir mit dir Klartext, denn ein offener & ehrlicher Umgang mit unseren Kunden und Interessenten ist für uns eine Selbstverständlichkeit.

**Dein direkter Draht zu uns:**

**+49 157 74529286**

**Oder buche dir hierüber einen Termin: [www.alice-moustier.com/free-call/](http://www.alice-moustier.com/free-call/)**

## **Unser Ziel - Messbare Erfolge für dich!**

Zahlreiche Marketing- und Werbe-Aktivitäten sind nur kurzfristig ausgelegt, und ermöglichen selten die effektive Vermarktung rentabler Leistungen und sind zudem oftmals kosten-, zeit- und arbeitsintensiv sowie erfahrungsgemäß ohne messbare Erfolge.

**Daher legen wir Wert darauf, dir nach Möglichkeit nachweisbar zu mehr Resonanzen, einer stärkeren Nachfrage sowie der Gewinnung zusätzlicher Kooperationspartner, Interessenten, Aufträge und Kunden zu verhelfen.**

Du erreichst uns wie folgt:

### **Alice Moustier Ltd.**

Telefonisches Analyse-Gespräch im Wert von 75,00 Euro:

Telefon: +49 157 7452 9286

E-Mail: [kontakt@alice-moustier.com](mailto:kontakt@alice-moustier.com)

Homepage: [www.alice-moustier.com](http://www.alice-moustier.com)

### **12 Tipps für deinen vollen Erfolg!**

**Beginne jetzt, statt noch länger zu prokrastinieren!**

(Stand: 04.02.2024)