

EXPERTEN. BUSINESS. ASSESSMENT.

Finde heraus, wo du
stehst und was deine
nächsten Schritte sind



sabine votteler
next level consulting





Du bist eine ExpertIN!

Mit einem Experten-Business kannst du ein profitables Geschäft aufbauen oder dein Business auf das nächste Level weiterentwickeln, auf Basis dessen, was du schon mitbringst! Die Herausforderung ist, die relevanten Bausteine zu ermitteln, wertstiftend zu kombinieren und zu kommunizieren.

Dieses Assessment wird dir helfen herauszufinden, wo du dich auf dem Weg zur Expertin bzw. zum Experten-Business befindest und was deine nächsten Schritte sein sollten.

Wenn du noch nicht weißt, worin deine Expertise genau liegt oder wie du diese für andere sichtbar machen und gewinnbringend einsetzen kannst, dann ist dieses Assessment für dich richtig. Dabei kannst du noch ganz am Anfang stehen oder mit deinem bestehenden Business wachsen wollen. Das Assessment wird dir genau zeigen, wo du derzeit stehst. Erkenne, worin du schon richtig gut bist, wo deine „Baustellen“ sind und welche Maßnahmen du Schritt für Schritt ergreifen kannst. Entdecke, wie viel zusätzliches Potenzial du noch hast, um dein Business oder deine Karriere aufs nächste Level zu bringen.

Ich wünsche mir sehr, dass dir dieses Assessment dabei hilft, deine Möglichkeiten zu erkennen. Ich freue mich, wenn es dich motiviert, dein profitables Experten-Business aufzubauen, indem du andere mit deinem Know-how unterstützt.

Drucke das Assessment aus und nimm dir etwas Zeit für die Beantwortung der Fragen, denn dies wird dir Klarheit über deine derzeitige Position und den Weg zu deinem Wunschziel geben.

Mach dir keine Sorgen, falls du nicht alle Fragen beantworten kannst, weil du vielleicht ganz am Anfang stehst. Eins nach dem anderen. Wichtig ist, dass du erkennst, wo du stehst und erste Schritte machen kannst. Die Fragen, die du nicht beantworten kannst, liefern dir weitere Anhaltspunkte über die Bereiche, die du in deiner Entwicklung berücksichtigen kannst.

Meine KundInnen lernen in meinen Programmen alle der angesprochenen Punkte dieses Fragebogens über einen Zeitraum von mehreren Monaten. Es ist also ganz normal, wenn es dir viel erscheint. Es IST tatsächlich umfangreich. ;-)

Sieh das Assessment als Mittel zur Standortanalyse und gleichzeitig als Planungs- und Kontrollinstrument, das dir einen klaren Leitfaden für deine Todo's gibt.

Viel Spaß!



Experten-Business Assessment

Du bist das Fundament – Was du mitbringst

- Ich habe eine klare Vision, wie mein Leben in 10 Jahren aussehen soll. JA NEIN
- Ich kenne genau meine Motivation, mein „Warum“ ich tue, was ich tue. JA NEIN
- Ich kenne meine Werte und kann sagen, welche davon die 3 wichtigsten sind. JA NEIN
- Ich kann meine 5 größten Stärken benennen. JA NEIN
- Ich kann eine Liste mit mindestens 20 Dingen erstellen, die ich gerne tue. JA NEIN
- Ich weiß, unter welchen Bedingungen ich am besten arbeiten kann. JA NEIN
- Ich kann benennen, wobei und wie ich anderen besser helfen kann als andere. JA NEIN
- Ich weiß, welche Ereignisse in meiner Vergangenheit mich geprägt haben und welche speziellen Einsichten sie mir gebracht haben, die von Nutzen für andere sein können. JA NEIN
- Ich kann aus meiner Expertise und meiner persönlichen Erfahrung einen einzigartigen Mehrwert für Andere formulieren. JA NEIN
- Ich weiß genau, was ich in meinem Leben/Beruf verändern will. JA NEIN
- Ich habe klare beruflichen Ziele für mindestens 1 Jahr und habe sie schriftlich festgehalten. JA NEIN
- Ich habe meine Jahresziele auf die notwendigen Aktionen herunter gebrochen, die ich tun muss, um die Ziele zu erreichen. JA NEIN
- Ich habe meine bisher geplanten Aktionen umgesetzt. JA NEIN
- Ich habe mein Umsatzziel/mein Einkommensziel definiert. JA NEIN
- Mir ist bewusst, dass und wie ich mich als Person verändern muss, damit ich meine Ziele erreiche. JA NEIN
- Ich fühle mich wirklich erfüllt mit dem, was ich tue und kann mein Potenzial voll nutzen. JA NEIN



Experten-Business Assessment

Dein Experten-Branding – Wie du wahrgenommen wirst

Ich weiß genau, wie ich als Marke wahrgenommen werden will und habe dafür Markenpersönlichkeit, Markenversprechen und Markenidentität definiert. JA NEIN

Ich habe dementsprechend Markenrichtlinien festgelegt und die Elemente meiner Marke entwickelt. JA NEIN

Ich habe genaue Aussagen formuliert, die meine Experten-Brand, meine Werte, meine Story und meinen USP auf den Punkt bringen und verwende sie konsequent in meiner Kommunikation. JA NEIN

Ich verwende professionelle Fotos in meinem Marketing. JA NEIN

Wenn jemand meinen Namen googelt, belegen meine Online-Profile die oberen Suchergebnisse. JA NEIN

Deine Kunden - und der Markt

Ich habe den Markt analysiert und weiß, welcher Marktnische ich als ExpertIn besonders gut helfen kann. JA NEIN

Ich weiß genau, wer mein idealer Kunde ist und kann klar beschreiben, was seine größten Herausforderungen sind, was ihm die meisten Sorgen macht und was ihn nachts wach hält. JA NEIN

Ich kenne auch seine Wünsche, Träume und Sehnsüchte und seine wichtigsten Motivatoren. JA NEIN

Ich kann ohne Weiteres einen Tag im Leben meines Kunden exakt beschreiben. JA NEIN

Ich habe einen oder mehrere Kundenavatare entwickelt mit für mein Business relevanten Details wie z.B. Alter, Beruf, Wohnort, Einkommen, Familienstand, Interessen, Problemen, Wünschen, etc. JA NEIN

Ich habe recherchiert, wie sich der Markt entwickelt und habe auch die Wettbewerber analysiert. JA NEIN

Ich habe definiert, wie ich mich zum Wettbewerb abgrenze/abgrenzen kann, weil ich klar sehe, welche Expertise mich unterscheidet. JA NEIN

Ich kann 3 Dinge benennen, mit denen ich mich von meinem Wettbewerb unterscheide. JA NEIN



Experten-Business Assessment

Deine Experten-Botschaft – Was du sagen willst und wofür du stehst

Ich weiß genau, wofür ich derzeit stehe und wofür ich künftig stehen will. Ich habe einen klaren Standpunkt und äußere diesen auch öffentlich. JA NEIN

Ich kann meinen Kunden aus dem Herzen sprechen, da ich ihre Sprache kenne. Ich kenne die üblichen Redewendungen, Begriffe und Metapher, die sie häufig benutzen. JA NEIN

Wenn ich mit Interessenten spreche, dann wissen sie meistens sofort, dass mein Angebot das richtige für sie ist. JA NEIN

Ich habe eine kraftvolle Botschaft, die fast immer zu Anfragen von Kunden führt, wenn sie sie sehen oder hören. JA NEIN

Ich habe eine Marketing-Botschaft, die ich in allen meinen Marketing-Auftritten und Maßnahmen verwende. JA NEIN

Dein Experten-Angebot – Die ideale Kombination aus Expertise und persönlicher Erfahrung

Mir ist klar, wie ich meine Expertise und meine Erfahrungen so kombinieren kann, dass sie besonders hohen Nutzen stiften und das Leben bzw. den Beruf meiner Kunden messbar verbessert. Ich habe eine genaue Vorstellung von meiner Lösung. JA NEIN

Die meisten meiner Interessenten haben das Geld, um meine Preise zu bezahlen. JA NEIN

Ich weiß genau, wie und was ich leisten muss, damit meine Kunden ihr gewünschtes Ergebnis erreichen. JA NEIN

Ich habe ein Signatur-Angebot, das es so nur bei mir gibt und das meinen Interessenten meine besondere Vorgehensweise zeigt. JA NEIN

Meine Kunden verstehen mein Angebot und was es ihnen bringt. JA NEIN

Ich habe mein Angebotsportfolio definiert und Preise dafür festgelegt und getestet, die zu meinem Business-Modell passen. JA NEIN

Ich bin mir des Wertes meines Angebots bewusst und kann als ExperteIn adäquate Preise durchsetzen. JA NEIN

Mein Angebot ist so aufgebaut, dass Kunden auch Folgeangebote wahrnehmen können und so der Kundenwert gesteigert wird. JA NEIN



Experten-Business Assessment

Dein Experten-Marketing – Ein funktionierendes Gesamtsystem

Im Mittelpunkt meines Marketings stehe ich als die ExpertIn. Ich bin als Mensch sichtbar. JA NEIN

Ich habe einen Marketingplan, der alle geplanten Maßnahmen mit Terminen enthält. JA NEIN

Ich weiß genau, wo ich meine potenziellen Kunden finde. Ich kenne die Kanäle, Plattformen und andere „Besitzer“ meiner Zielgruppe, mit denen ich kooperieren kann. JA NEIN

Ich weiß, wie ich meine potenziellen Kunden ansprechen muss, um ausreichend viele Interessenten zu gewinnen. JA NEIN

Ich schaffe es, ausreichend viele Interessenten in Kunden zu verwandeln, um meine Ziele zu erreichen. JA NEIN

Ich habe ein System, damit meine Kunden mich einfach weiterempfehlen können. JA NEIN

Ich weiß genau, was ich jede Woche tun muss, um meine Interessentengewinnung am Laufen zu halten. JA NEIN

Meine Marketingmaterialien sprechen die Probleme meiner Zielkunden an und positionieren mich als die Go-to-Expertin in meinem Bereich. JA NEIN



Experten-Business Assessment

Content Marketing und Website – Vertrauen aufbauen

- Ich sammle permanent Ideen für Content und habe einen Content Redaktionsplan erstellt, der 14 Tage im Voraus konkrete Beiträge terminiert und bis zu 3 Monate wöchentliche Themenpläne enthält. JA NEIN
- Ich weiß, warum es wichtig ist wertvollen Content kostenlos zur Verfügung zu stellen. JA NEIN
- Ich erstelle wöchentlich werthaltigen Content und teile ihn mit meiner E-Mail-Liste und auf Social Media. JA NEIN
- Ich weiß, welches die besten Leadmagneten sind und habe bereits welche erstellt. JA NEIN
- Ich halte regelmäßig Webinare zur Neukundengewinnung. JA NEIN
- Ich habe ein automatisiertes Webinar. JA NEIN
- Ich veröffentliche regelmäßig Videos. JA NEIN
- Ich verwende meinen Content mehrfach, indem ich z.B. eine Rede in ein Webinar verwandle, den Webinar-Inhalt zu Blogposts mache, und diese dann über mehrere Social Media Posts und E-Mails verteile. JA NEIN
- Ich habe eine Facebook Fanpage für mein Business erstellt und eine Facebook-Gruppe. JA NEIN
- Ich bewerbe diese auf meinem Facebook-Profil, um Likes bzw. Mitglieder zu erhalten. JA NEIN
- Ich mache regelmäßig Facebook Live-Videos, um Vertrauen unter meinen Followern aufzubauen. JA NEIN
- Ich bin in der Lage, Facebook-Anzeigen zu erstellen und ihren Erfolg zu beurteilen. JA NEIN
- Ich habe ein perfektes LinkedIn/Xing-Profil. JA NEIN
- Ich bin Facebook-, LinkedIn- bzw. Xing-Gruppen beigetreten, in denen sich meine Wunschkunden befinden und interagiere dort regelmäßig. JA NEIN



Experten-Business Assessment

Content Marketing und Website – Vertrauen aufbauen

- Ich stelle regelmäßig Kontaktanfragen an Personen aus meiner Zielgruppe. JA NEIN
- Ich teile regelmäßig relevante Status-Updates und erstelle LinkedIn Berichte. JA NEIN
- Ich folge Meinungsführern und Redakteuren aus meiner Branche auf Twitter und LinkedIn. JA NEIN
- Ich habe die für mich relevanten Keywords recherchiert, nach denen meine potenziellen Kunden suchen und eine Liste erstellt. JA NEIN
- Ich berücksichtige die Keywords bei der Content-Erstellung und auf meiner Website. JA NEIN
- Ich habe einen professionellen, suchmaschinenoptimierten Webauftritt und einen überzeugenden Text auf meiner Website, der nicht nur meine Brand widerspiegelt, sondern auch Kunden anzieht. JA NEIN
- Ich bin in der Lage, verkaufstarke Texte selbst zu schreiben. JA NEIN

Dein E-Mail-Marketing – Der direkte Draht zum Kunden

- Ich weiß, was ein Marketing-Funnel ist und habe automatisierte Funnels installiert, die mir kontinuierlich neue Leads und Kunden bringen. JA NEIN
- Ich habe ein E-Mail-Marketing-System installiert und kann automatisch E-Mail-Kampagnen versenden. JA NEIN
- Ich weiß, wie man eine E-Mail-Sequenz aufbaut, die Interessenten zu Kunden macht. JA NEIN
- Ich versende mindestens 14-tägig eine E-Mail an meine Mailingliste. JA NEIN



Experten-Business Assessment

Deine Weiterentwicklung und dein Wachstum – Wie du profitabel bist und skalierst

- Ich habe ein Business-Modell skizziert, das alle wesentlichen Bestandteile des Geschäfts abbildet und unter den gegebenen Annahmen profitabel ist. JA NEIN
- Ich erziele das Einkommen, das ich mir wünsche und das ich plane. JA NEIN
- Ich rufe Premium-Preise auf und arbeite mit Premium-Kunden, die meine Leistung schätzen. JA NEIN
- Ich kenne meine Kosten. JA NEIN
- Ich habe eine Liste mit einem Netzwerk von Multiplikatoren und Kooperationspartnern, über die ich Interessenten gewinne. JA NEIN
- Ich erhalte regelmäßig Anfragen von Multiplikatoren und Medien, wo ich als ExpertIn auftreten bzw. etwas von mir veröffentlichen kann. JA NEIN
- Ich weiß, wie ich Technologie einsetzen kann und welche Tools ich wirklich brauche. JA NEIN
- Ich habe Strukturen und Prozesse installiert. JA NEIN
- Ich habe alle Programme aufgesetzt, so dass mein Business läuft, z.B. Email-Automatisierung, Terminbuchungstool, Online-Meeting-Raum, Landingpage-Tool, Webinar-Software, etc. JA NEIN
- Ich habe eine virtuelle Assistentin, die sich um die operativen Dinge kümmert. JA NEIN
- Ich analysiere laufend die wichtigen Kennzahlen, die mit meinen Ausgaben und Ergebnissen zusammenhängen. JA NEIN
- Ich habe ein System für die Buchhaltung installiert bzw. einen Steuerberater, der mir dies abnimmt. JA NEIN



Experten-Business Assessment

Deine Weiterentwicklung und dein Wachstum – Wie du profitabel bist und skalierst

Ich weiß, wie ich am Telefon verkaufen kann und habe ein System, das mir regelmäßig neue Anfragen bringt. Ich verbessere kontinuierlich meine Verkaufsergebnisse. JA NEIN

Ich habe ein System, wie ich Interessenten nachfasse, mit denen ich gesprochen habe, um ihnen meine Unterstützung anzubieten, wenn sie bereit sind. JA NEIN

Ich bin die Go-to-Expertin für meine Nische. JA NEIN

Ich nehme selbst regelmäßiges Training, Beratung oder Coaching in Anspruch, um mich und mein Business weiter zu entwickeln. JA NEIN



Du bringst alles mit!

Das war viel, oder?

Aber keine Panik: Du bringst alles mit!

DU bist Expert(e)in! Ich weiß aber auch, dass es meistens sehr schwierig ist, zu erkennen, was dich besonders macht und wo du einen besonderen Mehrwert bringst. Doch alles, was du brauchst, ist eine Schritt-für-Schritt-Anleitung zur Umsetzung.

Möchtest du lernen, wie du deine Expertise und deine Story mit einem Experten-Business auf den Punkt bringst...

... und das völlig KOSTENLOS?

Dann lade ich dich gerne zu einem **kostenlosen Beratungsgespräch** ein. Ich habe mir in den nächsten Tagen ein paar Termine frei gehalten. Wir besprechen persönlich, wie wir deine Goldnuggets entdecken, die du schon mitbringst und wie du damit ein Experten-Business aufbauen oder dein bestehendes Geschäft auf ein neues Level bringen kannst.

In diesem Beratungsgespräch werden wir gemeinsam herausfinden, wo du stehst und einen Schritt-für-Schritt-Plan entwickeln, wie du zur Go-to-Expertin wirst und ein Vielfaches deines Einkommens verdienen kannst.

Klicke einfach hier und trage dich bei einem für dich passenden Termin ein. Du bekommst dann von mir eine Bestätigung und einen Link zu einem Fragebogen. **Bitte fülle diesen aus, damit ich mich auf unser Gespräch vorbereiten kann.**

Ich freue mich darauf, dich bald persönlich sprechen zu dürfen.

Deine Sabine Votteler
Expert Business Strategin
sabine@sabinevotteler.com

