

# EXPERTEN. BUSINESS. CHECKLISTE

Finde heraus, wo du auf dem Weg zum Experten-Business stehst und was deine nächsten Schritte sind.



sabine votteler  
next level consulting



# Experten-Business-Checkliste für Selbstständige und Gründer

Mit einem Experten-Business kannst du ein profitables Geschäft aufbauen oder dein Business auf das nächste Level weiterentwickeln, auf Basis des Wissens und der Erfahrung, die du als Person schon mitbringst. Das macht ein Experten-Business so interessant für Gründer, die mit wenig Investment und mit geringem Risiko ein profitables Geschäft aufbauen wollen.

## **Die Herausforderung ist,**

- die relevanten Bausteine – das spezifische Wissen - zu ermitteln,
- sie wertstiftend zu kombinieren, so dass sie ein relevantes Problem lösen,
- sich auf diese Kombination zu fokussieren und sie zu kommunizieren und
- in einem Experten-Business-Modell umzusetzen.

**Dieses Assessment wird dir helfen herauszufinden, wo du in diesen 4 Bereichen auf dem Weg zum Experten-Business stehst und gleichzeitig aufzeigen, was deine nächsten Schritte sein sollten.**

Mit Sicherheit bist auch du ein Experte/eine Expertin. Deine Expertise zu kommerzialisieren gelingt nur, wenn sie einen klaren Nutzen für ein dringendes Problem verspricht. Wer diesen nicht deutlich formulieren kann und wer eine unklare Positionierung hat, wird nicht als relevant erachtet.

Wer den Fokus nicht auf ein spezifisches Experten-Thema hält, hat nicht nur Schwierigkeiten mit Sichtbarkeit und Kundengewinnung, sondern nimmt sich selbst die Chance, in seinem Gebiet immer besser zu werden und damit die Grundlage für Premiumkunden und Premiumpreise zu schaffen.

Ein Experten-Business ist nicht nur ein Weg, um ein Business zu starten, sondern auch eine Möglichkeit, dich vom „Order Taker“ zum gefragten Experten weiterzuentwickeln. In diesem Fall definiere dein relevantes, gefragtestes, bestes Wissens-Thema und baue darauf weiter auf.

Die folgenden Fragen helfen dir, zu erkennen, worin du schon richtig gut bist, wo deine „Baustellen“ sind und welche Maßnahmen du Schritt für Schritt ergreifen kannst. Die Fragen, die du nicht beantworten kannst, liefern dir weitere Anhaltspunkte über die Bereiche, die du in deiner Entwicklung berücksichtigen kannst.

Sieh das Assessment als Mittel zur Standortanalyse und gleichzeitig als Planungs- und Kontrollinstrument, das dir einen klaren Leitfaden für deine Todos gibt. Und wenn du dafür Hilfe brauchst, dann melde dich einfach bei mir und lass' uns reden.

**Vereinbare hier einen Termin für ein kostenloses Erstgespräch:**  
<https://sabinevotteler.youcanbook.me>

# Experten-Business Checkliste

## Kennst du deine Expertise?

Ich kann meine **5 größten Stärken** benennen.

JA  NEIN

Ich kann mindestens **5 Dinge** benennen, die ich **besser kann** als die meisten Menschen.

JA  NEIN

Ich verfüge in mindestens einem Thema über **mehr Wissen** als die meisten Menschen.

JA  NEIN

Mir ist bewusst, welche Ereignisse in meiner Vergangenheit mich geprägt haben und ich kann **spezifische Learnings und Erkenntnisse** benennen, die sie mir gebracht haben und die mein Wissen ergänzen, bereichern und einzigartig machen.

JA  NEIN

Ich weiß, in welchem Bereich sich mein Wissen, meine Erfahrung und meine Stärken mit dem decken, was mir **Spaß macht und was ich will**.

JA  NEIN

Ich kann benennen, wobei und wie ich einer bestimmten Zielgruppe **besser helfen** kann als andere.

JA  NEIN



# Experten-Business Checkliste

## Kennst du dein Expertenthema

Es fällt mir leicht, eines meiner Themen auszuwählen und mich auf dieses zu fokussieren, indem ich mein Business nur auf dieses Thema ausrichte.

JA  NEIN

Der Fokus auf dieses Experten-Thema fühlt sich für mich spannend und attraktiv an.

JA  NEIN

Mir ist klar, wie ich meine Expertise und meine Erfahrungen so kombinieren kann, dass sie besonders hohen Nutzen stiften und das Leben bzw. Beruf oder Business meiner Kunden messbar verbessern.

JA  NEIN

Ich habe eine genaue Vorstellung von meiner Lösung.

Die Zielgruppe, der ich damit helfen kann, ein spezifisches Problem zu lösen, ist groß genug und zahlungsbereit.

JA  NEIN

Der Wettbewerb in diesem Experten-Thema ist überschaubar.



# Experten-Business Checkliste

## Bist du als Experte/Expertin positioniert?

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 3 Dinge benennen, die mich klar von meinem Wettbewerb unterscheiden. JA  NEIN

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

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



# Experten-Business Checkliste

## Hast du ein Experten-Business?

Ich rechne für meine Leistung NICHT Stunden- oder Tagessätze ab, sondern Resultate.

JA  NEIN

Ich habe ein spezifisches Angebot mit einem spezifischen Preis, das ich für einzelne Aufträge nicht verändere.

JA  NEIN

Ich bin mir meines Wertes als Experte/Expertin bewusst und setze ohne Mühe Premiumpreise durch.

JA  NEIN

Meine Arbeit besteht in Analyse, Planung und Kontrolle – nicht in der Umsetzung oder Implementierung operativer Aufgaben.

JA  NEIN

Der Kunde möchte von mir als Experte wissen, was seine nächsten Schritte sind (vs. er sagt mir, was ich tun soll).

JA  NEIN

Wenn ein Kunde nicht zu mir passt, lehne ich ihn ab.

JA  NEIN

Ich habe mein Angebot und meine Leistungserbringung systematisiert.

JA  NEIN

Ich vertrete einen starken Standpunkt zu meinem Thema und schreibe und spreche darüber.

JA  NEIN

Ich erhalte Anfragen von Medien und Kongressveranstaltern zu meinem Experten-Thema.

JA  NEIN



# Was hast du herausgefunden?

Wieviele Ja's und wieviele Nein's hast du angekreuzt?

Wo hast du schon Klarheit und wo gibt es noch Luft nach oben?

Bei welchen Fragen bist du nicht sicher? Das bedeutet ebenfalls, dass du an diesem Punkt noch arbeiten solltest.

## Du bringst alles mit! Du bist Expert(e)in!

Zugegeben, es ist nicht ganz einfach, selbst zu erkennen, was dich besonders macht und wo du einen besonderen Mehrwert bringst. Doch alles, was du brauchst, ist eine Schritt-für-Schritt-Anleitung um

- DEINE relevanten Bausteine – DEIN spezifisches Wissen – zu definieren
- wertstiftend zu kombinieren,
- auf diese Kombination zu fokussieren und sie zu kommunizieren und
- in einem Experten-Business-Modell umzusetzen.

**Möchtest du lernen, wie?**

**Und zwar völlig kostenlos!**

Dann lade ich dich gerne zu einem **kostenlosen Beratungsgespräch** ein. In diesem Gespräch werden wir gemeinsam einen **Schritt-für-Schritt-Plan** entwickeln, wie du dein Experten-Business realisierst, mit dem du ein Vielfaches deines Einkommens verdienen kannst.

**Vereinbare hier einen Termin für ein kostenloses Erstgespräch:**

<https://sabinevotteler.youcanbook.me>

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

Deine Sabine!

sabine@sabinevotteler.com

