

DAS BIBEL BUSINESS®

KOSTENLOSER SPEZIAL-REPORT

3 biblische
Prinzipien für
mehr Kunden

in Wert von
€27

IMPRESSUM

DAS BIBEL BUSINESS®

Salzburger Straße 4, 4840 Vöcklabruck, ÖSTERREICH

“Die meisten selbständigen Unternehmer leben von Monat zu Monat. Mit dem Bibel Business® erhältst du einen Aktionsplan mit *zeitlosen Prinzipien aus der Bibel*, die dein Business dauerhaft in die Blüte führen.”

<https://BibelBusiness.com>

PRINZIP #1

Arbeite mit dem **Gesetz von Saat und Ernte**, um eine magnetische Wirkung auf potenzielle Kunden zu haben

“Täuscht euch nicht: Gott lässt keinen Spott mit sich treiben; was der Mensch sät, wird er ernten.” - Galater 6; 7

Das Gesetz von Saat und Ernte ist, wie wir alle wissen, unvergänglich und somit zeitlos. Die Natur bedient sich diesem Prinzip, um sich selbst zu erhalten und zu wachsen. Deshalb sind wir gut beraten, wenn wir es in der Kundengewinnung einsetzen.

Wenn du nichts säst, wirst du nichts ernten. Wenn du nur wenig säst, wirst du nur wenig ernten. Wenn du viel säst, wirst du viel ernten. Das ist im Grunde die Kernaussage dieses Prinzips.

Säen bedeutet, sich in seine potenziellen Kunden zu investieren. Stell dir die Frage: Was kann ich für meine Zielgruppe tun, um ihre Probleme zu lösen. Und zwar am besten noch bevor sie die Möglichkeit haben deine Kunden zu werden.

Dazu gibt es in der Praxis viele Möglichkeiten: Ein YouTube-Kanal mit regelmäßigen Videos, Checklisten, Blog-Artikel, diverse downloadbare Ressourcen und Werkzeuge, Podcasts, Webinare, etc.

Identifiziere welche Formate von deiner Zielgruppe bevorzugt werden und auch am besten zu deinen Stärken passen.

Wenn du das Gesetz von Saat und Ernte in deinem Business richtig einsetzt, wirst du nie wieder Kundenmangel haben. Dieses Prinzip ist so stark, dass es dein Unternehmen in eine Situation bringt, von der die Meisten nur zu träumen wagen.

PRINZIP #2

Präsentiere deinen potenziellen Kunden **ein unwiderstehliches Angebot**

“Sei mutig und stark! Denn du sollst diesem Volk das Land zum Besitz geben, von dem du weißt: Ich habe ihren Vätern geschworen, es ihnen zu geben.” - Josua 1; 6

Mit durchschnittlichen, mittelmäßigen oder unklaren Angeboten lockst du heutzutage niemanden hinterm Ofen mehr hervor. Aber das ist in Wahrheit nichts Neues, es war schon immer so.

Die großen Gewinner in der Wirtschaft haben ein unwiderstehliches Angebot für ihre Kunden. Und nicht nur das, sondern sie wissen es auch zu kommunizieren. Das ist möglicherweise der größte Schwachpunkt bei Kleinunternehmen im deutschsprachigen Raum: Sie kommunizieren ihr Angebot nicht richtig.

Achte immer darauf, dass du folgende 3 Punkte in deiner Kommunikation beinhaltest:

1. Das Problem deiner potenziellen Kunden, das du löst
2. Die Lösung für das Problem deiner Kunden
3. Das Resultat, das für deinen Kunden entsteht

Tue dir einen Gefallen und lösche nichtssagende Aussagen aus deinem Business-Wortschatz. Dein Umsatz wird widerspiegeln, ob dein Angebot von Nutzen ist für deine Zielgruppe und richtig kommuniziert wird.

PRINZIP #3

Du bist im **Dienst** deiner Kunden, aber vergiss deine **Positionierung** nicht

“... dient einander in Liebe!” - Galater 5; 13

Dass ein Unternehmen ohne zahlende Kunden nicht dauerhaft überleben kann, wissen wir alle. Es ist daher nachvollziehbar, dass viele Unternehmen ihren Kunden nachlaufen, um ihre Produkte und Dienstleistungen zu verkaufen.

Aber dieses Vorgehen ist ein großer Fehler!

Denk mal darüber nach: Warum nehmen deine Kunden dein Angebot in Anspruch? Weil du eine Lösung für ihr Problem hast. Du bist daher der Problemlöser. Ein Problemlöser sollte niemals jemandem nachlaufen, der ein Problem hat, sondern umgekehrt!

Wenn du deinen Kunden nach läufst, wirst du immer in der schlechteren Position sein. Warum? Weil der Kunde anhand deines verzweifelnden Handelns sofort merkt, dass du ein Problem hast (zu wenig Kunden, Umsatz, etc.) und sieht sich selbst als Problemlöser. Das ist keine gute Position für ein Unternehmen.

Ein ehrenvoller Dienst sieht anders aus. Du löst Probleme für die Menschen da draußen und behältst auch die Position des Problemlösers. Wenn du das Gesetz von Saat und Ernte daran koppelst, dann bist du Problemlöser noch bevor Kunden bei dir kaufen.

Das erzeugt eine magnetische Wirkung, dass deine potenziellen Kunden bei dir kaufen **WOLLEN** aufgrund deiner Lösungsfähigkeit. Es geht nicht mehr primär um Preis, Konkurrenz oder Umstände. Erkennst du den Unterschied?

Diene deinen Kunden, aber vergiss deine Positionierung nicht!

KOSTENLOSES Strategiegelgespräch für Unternehmer & Selbständige...

Das Bibel Business®: Baue dir ein blühendes Business auf mit zeitlosen Prinzipien aus der Bibel

Was dich im KOSTENFREIEN Strategiegelgespräch erwartet...

- ★ **Welche Prinzipien aus der Bibel** kannst du SOFORT in deinem Business anwenden, um deine #1 Herausforderung zu lösen?
- ★ **30-60 Minuten individualisiertes Strategie-Coaching** von einem lizenzierten Bibel Business Trainer mit abgeschlossener Ausbildung.
- ★ **100% kostenfrei & unverbindlich.** Das ist KEIN Verkaufsgespräch, aber wenn du mit uns arbeiten möchtest, gibt es Möglichkeiten.

Sicher dir deinen KOSTENFREIEN Termin:

<https://BibelBusiness.com>