



Petra Brandes

5-Minuten-Ticker

Tipps, Trends, Termine
zu
Lebensthemen & Beratung, Coaching, Weiterbildung

Oktober 2013

Inhalt

Erfolgreich gegründet
Online Marketing S. 1

Vermischtes S. 2
Planer // Akquisebuch // Onlinebefragung // Münster gründet

Vermischtes S. 3
Serie **Kurz erklärt**: Beziehungsohr



Tri.ko Termine

Beratungsweiterbildung S. 3

Ideenparty – 29.01. 2014 S. 3

Bildquellen/Fotos in dieser Ausgabe:
Titel: Angelika Osthues (Portrait), privat
S. 1: privat
S. 3: privat

Liebe Interessierte,

ungefähr alle 6 Wochen melde ich mich, um euch dann für gefühlte 5 Minuten zu einer kleinen Pause zu verführen. In dem

5-Minuten-Ticker

veröffentliche ich Kurzinfos, Buchhinweise, Tipps, Seminartermine und Artikel rund um Selbstständigkeit, Gründung und Berufstätigkeit, Kreativität, Lebensbalance ...

Schickt mir gern Beiträge, zum Beispiel:

- Buchempfehlungen und -rezensionen
- Veranstaltungstipps
- Erfahrungsberichte zu Gründung, Selbstständigkeit,

Bewerbung und beruflicher Neuorientierung

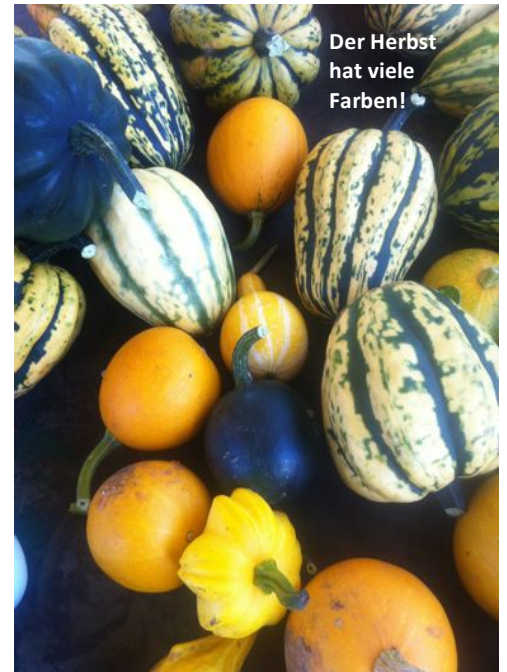
Über sonstige Anregungen freue ich mich natürlich auch, nehme zudem gern Menschen aus eurem Bekanntenkreis in den Verteiler auf.

So erreicht ihr mich:

0251.6867464 // info@triko-brandes.de // www.triko-brandes.de

Petra Brandes

PS: Bitte streicht meine alte Mailadresse (mail2triko@aol.com) – sie ist nicht mehr verfügbar.



Praxisbericht: Erfolgreich gegründet



Zur Person

Jochen Bercker, Jahrgang 1981, Software-Ingenieur und Online Marketing Berater, hilft mittelständischen Unternehmen und Freiberuflern im Bereich digitale Kundenakquise.

Gründungs idee

Insbesondere bei den Themen Suchmaschinen-Optimierung und Suchmaschinen-Werbung besteht bei vielen Webseiten Handlungsbedarf, da sie gar nicht oder nur schlecht in führenden Suchmaschinen wie Google gefunden werden und den Seitenbetreibern somit wertvolle neue Kundenkontakte entgehen. Viele Unternehmenswebseiten sind zudem technisch veraltet, verwenden keine adäquaten Analyse- und Statistik-Werkzeuge oder sind inhaltlich nicht optimal strukturiert und werden in Ihrer Bedeutung als Hilfsmittel zur Akquise oftmals unterschätzt. Daher biete ich einen analytischen, iterativen Ansatz zur Verbesserung der Auffindbarkeit dieser Webseiten an.

Warum sollte ich Ihre Dienstleistung einkaufen?

Viele Unternehmen, sowohl neu gegründete, als auch bereits etablierte Unternehmen und Freiberufler stehen vor der Herausforderung der Kundenakquise in Zeiten der Digitalisierung. Branchen- und Telefonbücher (in Papierform) nutzen nur noch die wenigsten Kunden. Auf der Suche nach einem bestimmten Produkt oder einem Dienstleister wird schnell eine Suchmaschine gefragt, die in wenigen Sekunden passende Antworten liefert. Wer während dieser Suche nicht gefunden wird, dessen Chancen sinken merklich, sich beim gerade suchenden Kunden als Anbieter oder Problemlöser zu positionieren und eventuell einen neuen Kunden für sich zu gewinnen. Da der Suchmaschinen-Markt in Deutschland momentan von Google dominiert wird, sollten Sie sich damit beschäftigen, wie Sie in der Google-Suchmaschine gefunden werden können. Genau an dieser Stelle setze ich mit meinem Angebot an und biete Konzept und Implementierung aus einer Hand.

Was war in der Gründungsphase besonders hilfreich für Sie?

Für mich als technologie-orientierten Gründer waren die Angebote der Technologieförderung Münster GmbH sehr hilfreich. Dort werden Seminare zu verschiedenen Themenbereichen rund um die Gründung angeboten, inkl. Vorträgen über Steuern, Versicherungen, Recht, sowie konkrete Hilfestellung bei strategischen Problemen oder Denkblockaden. Besonders interessant war die Teilnahme an einem konstruktiven Gründerseminar, in dem die einzelnen Schritte vom Geschäftsmodell zur Gründung erarbeitet wurden. Anschließend wurde die Gründungsidee mit Geschäftsmodell einer fachkundigen Jury präsentiert und es gab wertvolles Feedback zur Verbesserung des Konzeptes. Für technologie-orientierte Gründer ermöglicht die Technologieförderung Münster meiner Erfahrung nach einen professionellen Einstieg und eine auch darüber hinausgehende Beratung bei neuen Herausforderungen im Unternehmeralltag.

Was sind Ihre Erfolgstitps für (angehende) Gründer/-innen

Erstellen Sie vor der Gründung ein ausgereiftes Konzept, fokussieren Sie sich auf die Fragen "Was hat mein Kunde von meinem neuen Angebot?" und "Wie bekomme ich neue Kunden?". Suchen Sie sich bereits von Anfang an professionelle Partner, besonders für die Themen Steuern und Recht.

Ihre Linktitps?

www.entrepreneurship.de

www.technologiefoerderung-muenster.de



Gut organisiert und motiviert

Tipp von Edda Hattebier (www.eddahattebier.de)

Mein tolles neues Leben (Nr. 2 – die Fortsetzung; für Anfänger und Fortgeschrittene)

Wenn die Zeit reif ist für einen neuen Lebensabschnitt! „Mein tolles neues Leben“ ist Kalender und Tagebuch in einem – jederzeit zu beginnen, ob zum Semesterstart, nach einem Umzug, in einem neuen Job ... Der besondere Effekt: Für jede Woche kann ein eigenes Ziel definiert werden und die vorgeschlagenen Wochenaufgaben bringen neue Impulse in den Alltag, Dinge mal ganz anders zu machen und mit anderen Augen zu sehen – das Leben in die eigene Hand zu nehmen.

Das DIN-A5-Spiralbuch im Querformat beinhaltet:

- 53 Kalenderwochen mit übersichtlicher Wocheneinteilung
- 52 Tagebuchseiten mit 52 Wochenaufgaben für ein tolles neues Leben
- Eine Bewertungstabelle, mit der jeder einzelne Tag dokumentiert und bewertet werden kann (guter Tag; un-spektakulärer Tag; morgen wird's besser)
- Zusätzliche 8 Seiten für allgemeine Notizen
- Eine Seite mit vielen verschiedenen Listen für ein geordnetes und spannendes Jahr

„Mein tolles neues Leben“ ist zu beziehen über www.einer-guten.de und kostet dort 14,90 EUR (UVP). In Münster erhältlich bei „Lockvogel“, Neubrückenstr. 53/54.

Onlinebefragung: Das Münsterland auf Identitätssuche

Der Fachbereich Kommunikationswissenschaft der Universität Münster erforscht das Selbst- und Fremdbild der Region. Bis 11. November können Sie unter www.befragung-muensterland.de daran teilnehmen. Unter allen Teilnehmenden werden Amazon-Gutscheine verlost!

Buchrezension

von Isabelle Romann – Texte und Kommunikation, www.isabelle-romann.de

Barbara Kettl-Römer: Wege zum Kunden. Akquise für Existenzgründer, Freelancer und Kleinunternehmer. 2. aktualisierte Auflage, Linde international, Wien 2011, 176 Seiten.

Keine Scheu vor Kundenakquise!

Akquise – das rote Tuch für viele Selbstständige und vor allem Existenzgründer! Die Autorin dieses Ratgebers benennt drei Gründe für diese weit verbreitete Einstellung:

1. Unsicherheit, die eigenen Leistungen anzupreisen
2. Fehlende Profile und Alleinstellungsmerkmale der Unternehmer
3. Phantasielosigkeit und mangelndes Know-how in Bezug auf Akquise-Techniken und -Ideen

In acht Kapiteln will Barbara Kettl-Römer, selbst seit 1998 Freiberuflerin, diese Hemmnisse abbauen und präsentiert verschiedene Ansatzpunkte, Akquisekanäle sowie notwendige Vorüberlegungen. Im Fokus steht zunächst die Schärfung des eigenen Profils und dessen Präsentation nach außen. Unternehmer sollten ihre Kundenzielgruppe sowie deren Bedürfnisse kennen und wissen, wo sie zu finden ist. Die Kundenansprache per Telefon und Brief werden ebenso thematisiert wie die Bedeutung der eigenen Internetpräsenz – ganz nach dem Motto: nicht nur finden, sondern auch gefunden werden! Zum guten Schluss widmet sich Kettl-Römer den Möglichkeiten, die Networking- und Social Media-Aktivitäten bereithalten.

Der Ratgeber präsentiert pro Kapitel sicherlich keine grundlegenden neuen Erkenntnisse. Was jedoch überzeugt, ist die Zusammenstellung der verschiedenen Instrumente: Werden alle Hinweise beachtet und kontinuierlich umgesetzt, erhält der Gründer einen nützlichen Werkzeugkoffer rund um die Akquise. Besonders die Praxisbeispiele und Erfahrungsberichte aus unterschiedlichen Branchen machen Mut, sich professionell auf Kundensuche zu begeben. Praxisorientierte Übungsaufgaben motivieren den Leser, schon längst fällige Überlegungen sofort in Angriff zu nehmen und nicht weiter aufzuschieben. Die in den Kapiteln gesondert hervorgehobenen hilfreichen Tipps runden die vermittelten Inhalte ab.

Veranstaltungstipp: Münster gründet!

Die Woche für Existenzgründer und Jungunternehmer, 18.-22. November 2013, Infos unter www.muenster-gruendet.de

„Wenn ich mich so
wie ich bin
akzeptiere,
dann ändere ich
mich“

Carl Rogers



Start neue Ausbildungsgruppe

Personzentrierte/r Berater/in GWG mit Zertifikat

Menschen und/oder Teams begleiten, eigenen Lösungen zu entwickeln. Ein ressourcenorientierter Ansatz, in psychosozialen, medizinischen Kontexten, in der Schule, im Coaching oder im Führungsalltag einsetzbar.

Infoabende zur Weiterbildung jeweils am: **5.11.** und **2.12.2013** 18.00 –19.00 Uhr am Alten Steinweg, Münster. Per Telefon und E-Mail informiere ich auch gern im Einzelgespräch

Einführung: Januar 2014 in Münster, separat buchbar, Bildungsscheck möglich.

Fordern Sie Infos an, reservieren Sie einen Platz für die Einführungsveranstaltung, lernen Sie mich und die Methode kennen.

Infos auch unter www.triko-brandes.de

4x im Jahr: Ideenparty

Ab jetzt sind Anmeldungen möglich zur nächsten Ideenparty Anfang 2014

29. Januar 2014
18.30–ca. 21.00 Uhr

Infos gern bei mir anfordern!

„Es lohnt sich, auf eine Ideenparty bei Petra Brandes zu gehen, weil ich dort spannende Menschen kennengelernt habe - außerdem bekam ich einige spannende Anregungen, wie meine gute Arbeit noch besser von interessierten Kundinnen und Kunden gefunden werden kann.“

Inga Voß, Persönlichkeits- und SprechCoaching

Serie

Kurz erklärt

von *Achtsamkeit bis Ziele*

Hier werden Begriffe aus den Feldern Beratung, Persönlichkeitsentwicklung, Kommunikation kurz, knackig und (hoffentlich) verständlich erläutert. Diese Begriffe sind bisher vorgesehen: Achtsamkeit – **Beziehungs-ohr** – Coaching – Demotivation – Erfolg – Flow – Gründung – Helfersyndrom – Inneres Team – Johari-Fenster – Kreativität – Lernen lernen – Myer-Briggs-Test – Netzwerken – Organisation – PZB – Qualität – Reiss – Selbstmotivation – TAA – Unternehmensberatung – Vision – Wertschätzung – Ziel

Beziehungsohr

Im Modell **4 Seiten einer Nachricht** von Friedemann Schulz von Thun werden Kommunikationsmuster verständlich gemacht. Wie hören wir zum Beispiel Nachrichten von anderen Menschen? Eine Möglichkeit ist,



mit dem **Beziehungs-ohr** zu hören. Wir beziehen die Aussagen auf uns, nehmen sie oft auch persönlich, fühlen uns eventuell kritisiert und verletzt. Das Beziehungs-ohr ist aber auch sensible für Zwischentöne, ist einfühlsam und kann Gefühle gut hören. Anhand der Ohren (es gibt noch das Sachohr, das Selbstaussageohr und das Appellohr)

wird deutlich, warum wir uns vielleicht oft missverstanden fühlen oder andere uns „falsch“ verstehen: wir sprechen und hören dann buchstäblich auf unterschiedlichen Frequenzen. Viele Beispiele gibt es aus der Mann-Frau-Kommunikation oder aus der Kommunikation zwischen Chef und Angestellten.

Wer sich mehr mit Kommunikationsmustern beschäftigen möchte, kann dies in der „Einführung in die Personzentrierte Beratung“ tun (siehe Semintipp links)

Zu guter Letzt

Bildungsscheck: Die Fördersumme ist auf 2.000€ erhöht worden, auch Freiberufler (bis 5. Jahr der Selbstständigkeit) können diese „Weiterbildungsspritze“ in Anspruch nehmen, Infos unter <http://www.arbeit.nrw.de>

Gründercoaching: wer einen Existenzgründerzuschuss bewilligt bekommen hat, kann noch bis ca. 15.12.2013 einen 90% Zuschuss zu einem Coaching beantragen, Infos gern bei mir!