



Liebe Geschäftsfreunde, Kunden und Interessenten,

in fünf (5) Wochen ist Weihnachten. Vielleicht haben Sie sich ein Turbo-Programm für Ihr Jahresend-Geschäft zusammengestellt. Aber wie motivieren Sie sich, auch täglich die dafür nötigen Aktivitäten zu erfüllen? Oder sind Sie mental schon längst in 2009 und bereiten das erfolgreichste Jahr Ihrer beruflichen Laufbahn vor?

Diese Coaching-Mail besteht aus drei Themen:

- 1. PLUS-Leistungen als Erfolgsfaktoren zum sofortigen Einsatz**
- 2. So gestalten Sie Ihr „emotionales“ Netzwerk**
- 3. Anregungen für den Jahresausklang mit Geschenk-Ideen**

Möchten Sie ab sofort mehr Geld verdienen? Dann bieten Sie Ihren Kunden und Kooperationspartnern doch einfach mehr Nutzen. Gliedern Sie Ihre Angebote in **Produkt-, Dienst- und Plus-Leistungen** auf.

Zum Beispiel meine Produkte:

**Bücher, CDs, Seminare, (Telefon)-Coachings, Vorträge, Strategie-Beratungen, Online-Schulungen etc.**

Meine Dienstleistungen weben sich um diese Produkte herum:

**Produkt-Versand, Erstellung von Teilnehmer-Unterlagen, Vorgespräche, Presse-Artikel, individuelle Briefentwürfe, etc.**

**Meine Plusleistungen sind GRATIS:**

- > Monatliche Coaching-Mail,
- > Online-Konferenz (Reflexion 4 Wochen nach dem Seminar)
- > Buchgeschenk „Erfolg nach eigener Regie“ für drei Newsletter- Empfehlungen anlässlich einer Buchbestellung
- > Firmen-interner, geschützter Bereich auf meiner Website
- > Engpass-Schnell-Analyse (ESA) per Internet und Telefon-Dialog
- > Fragebogen zum Thema Weiterentwicklung (mit Voting)
- > Großzügiges Handling bei Fragen per Mail oder Telefon

Stellen Sie doch Ihre Angebote unter diesen Gesichtspunkten neu auf. Beantworten Sie sich folgende Fragen:

1. Welche Produkte biete ich mit welchem Kundennutzen an?
2. Was kann ich an der Produktleistung noch verbessern?
3. Welche Dienstleistungen erhalten meine Kunden?
4. Was kann ich an meinen Dienstleistungen noch weiter entwickeln?
5. Mit welchen PLUS-Leistungen erhöhe ich den Kunden-Nutzen?

6. Wie kann ich neue PLUS-Leistungen entwickeln und dadurch eine hohe Kundenbegeisterung mit Kundenbindung erzeugen?

### **Hier ein paar Ideen zur Frage Nr. 6:**

Unsere wichtigste Aufgabe ist es, bei unseren Interessenten und Kunden **„präsent“ zu werden und diese „Präsenz“ zu halten**. Nur dann können wir von einer aktiven **Kunden-Beziehung** sprechen. Und das funktioniert nicht mit einer gedruckten Weihnachtskarte, die in einer Welle von Post zum Jahresende ertrinkt. Sie können die Karte trotzdem versenden, aber nicht als einziges Signal Ihrer Zuwendung. Schreiben und versenden Sie zusätzlich einen Brief Mitte Januar an Ihre Kunden. Dann wird dem Inhalt mehr Aufmerksamkeit geschenkt, und Sie können konkret die Zusammenarbeit in 2009 betonen.

Was hatten Sie sich Ende 2007 für 2008 vorgenommen? Ist einiges davon auf der Strecke geblieben? Vielleicht können Sie etwas davon für Ihre 2008-Jahresend-Aktivitäten neu gestalten und dann weiterhin als Erfolgsfaktor für 2009 einsetzen. Neue Ursachen schaffen neue Wirkungen. Verstärken Sie Ihre Aktivitäten.

### **So gestalten Sie Ihre emotionalen Netzwerke**

Die Zeiten haben sich geändert. **„Dass die Banken uns im Sonnenschein gern einen Regenschirm anbieten und ihn uns, wenn es zu regnen beginnt, wieder wegnehmen“**, das wussten wir alle schon immer. Aber durch die dramatische Entwicklung der Bankenkrise, denkt die ganze Welt über einen neuen Weg in eine finanziell sichere Zukunft nach. Kaufverhalten und Kostenbewusstsein haben sehr schnell reagiert. Was uns zu bleiben scheint, finden wir nun verstärkt in einer Aufgabe für uns alle: und zwar im Aufbau eines neuen gesellschaftlichen Zusammenhalts. Wir brauchen einander, um gemeinsam eine erfolgreiche Zukunft aus eigener Kraft zu gestalten.

Die augenblickliche Situation spielt uns allen neue Notwendigkeiten und Perspektiven zugleich von Mensch zu Mensch in die Hände. Wie sag ich gern:

**„Für einen Menschen ist oft ein Mensch die beste Medizin.“**

Aktualisieren Sie Ihre emotionalen Netzwerke mit Geschäftsfreunden, Familienmitgliedern, Bekannten und persönlichen Freunden. Es lässt sich kaum vermeiden, dass wir im Laufe des Jahres für einige Personen nicht genügend Zeit haben. Machen Sie sich zum Jahresende sowohl beruflich als auch privat bewusst, welche Menschen Ihnen wirklich am Herzen liegen und wem Sie selbst viel bedeuten:

**> Für welche Menschen würden Sie Ihre Hand ins Feuer legen?**

**> Welchen Geschäftspartnern schenken Sie Ihr volles Vertrauen?**

**> Welche familiären Bindungen sind Ihnen sehr wichtig?**

Zum Jahresende haben Sie sicherlich die eine oder andere Stunde, um sich Ihrer emotionalen Verbindungen zu anderen Menschen noch bewusster zu werden. Diese Beziehungen geben uns inneren Halt. Hier finden wir Stoff zum Nachdenken, um den Sinn unseres Lebens jeden Tag ein bisschen mehr zu entschlüsseln. Und dann rufen Sie einen Freund an, der vielleicht weit weg gezogen ist, schreiben Ihrer Tante einen handschriftlichen Brief und melden sich bei

guten Bekannten mit einer Mail der individuellen Art, vielleicht sogar mit einem Foto aus alten Zeiten. Viele Menschen freuen sich auf Ihren Anruf oder einen Brief von Ihnen

## **Weihnachten ist schon in 5 Wochen**

Die folgenden Links halten besondere Angebote für Sie bereit. Und selbstverständlich kommen Sie als Coaching-Mail-Abonnent auch in den Genuss von Preis-Vorteilen:

1. Link: Ein ehemaliger Schulkamerad von mir hat eine wunderbare Musik-CD komponiert, produziert und unter seinem Künstlernamen **Sean O`Brian** veröffentlicht. Ich habe von einigen Kunden ein Super-Feedback bekommen. Diese Instrumental-Musik, so auch meine Erfahrung, unterstützt optimal bei der Entspannung und hilft sogar, sich besser zu konzentrieren. Außerdem tut diese Musik einfach den eigenen Emotionen gut und ist ein wahrer Hör-Genuss. Übrigen handelt es sich bei dieser CD auch um ein sehr schönes Weihnachtsgeschenk und ist auch als Mitbringsel für eine Einladung gut geeignet. Wenn Sie drei CDs bestellen, gibt es die 3. gratis.

### [„Fairy Walk“ \(Musik-CD\)](#)

2. Link: Möchten Sie sich über Ihre neue Strategie für 2009 in einem persönlichen Coaching mit mir Zielklarheit verschaffen? Suchen Sie neue Erfolgs-Impulse für Ihren (Lebens)-Erfolg? Dann können Sie sich mit mir für 3 bis 5 Stunden zusammensetzen und „laut“ denken. Ich bin in diesem Coaching nur für Sie und Ihre Ziele da. Tragen Sie sich gern mit Namen, Adresse und Telefon in das Formular ein. Ich melde mich dann für weitere Details wie Ort und Konditionen bei Ihnen. Dieses Spezial-Angebot gilt ab sofort, allerdings nur für Termine, die bis zum 19. Dezember 2008 vereinbart werden.

### [Spezial-Coaching mit Roland Arndt](#)

3. Link: Wenn Sie zu Weihnachten ein Buch oder eine Hör-CD von Roland Arndt verschenken möchten, dann finden Sie unter dem folgenden Link ein Super-Angebot für Geschäfts-Partner, Mitarbeiter, Freunde, Bekannte und Familienmitglieder.

### [Buchangebot von Roland Arndt](#)

4. Link: Die Künstlerin **Sabine Schulze-Johns** hat eine wunderbare Internet-Galerie mit ihren eigenen Werken (Aquarelle, Bleistift, Öl u.a.m.) Auch zu diesen Bildern gingen viele begeisterte Rückmeldungen bei mir ein. Schauen Sie sich die Werke gern an und lassen Sie sie auf sich wirken. Als Geschenk zum Fest der Liebe ebenfalls sehr gut geeignet, für Wohnung, Haus und Büroräume. Wenn Sie sich auf mich beziehen, erhalten Sie 10% Rabatt sowie 2 Kunstkarten zusätzlich.

### [www.galerie-sabine-schulze-johns.de](http://www.galerie-sabine-schulze-johns.de)

*Viele herzliche Grüße*

*Ihr Roland Arndt*

[Empfehlen Sie gern meine monatliche Gratis-Coaching-Mail weiter!](#)