

# Das perfekte Angebot



**Checkliste für die Erstellung deines Dienstleistungsangebots, das zu deinen Lieblingskunden passt**



**Over the Maze**

# Das perfekte Angebot

Du hast eine coole Idee für ein Service und weißt nicht, wo starten?

Hier kommt diese **Checkliste** ins Spiel.

Sie ist ein starkes Werkzeug, das dir hilft, dein Angebot systematisch zu entwickeln und sicherzustellen, dass es super zu deinem Lieblingskunden passt.

Sie führt dich Schritt für Schritt durch den Prozess. Von der ersten Recherche, bis zur erfolgreichen Umsetzung.



# Überblick über die Checkliste

Als Entrepreneur ist es deine Aufgabe, ein Angebot zu erstellen, das deinen idealen Kunden anspricht.

Diese Checkliste wird dir helfen, ein Angebot zu entwerfen, das deine Werte widerspiegelt und gleichzeitig die Bedürfnisse deiner Kunden erfüllt.

Die Checkliste ist in die folgenden 9 Themen aufgeteilt:



**1. Zielgruppe im Fokus**  
Verstehe deine Kunden



**2. Den Markt im Blick**  
Orientiere dich erfolgreich



**3. Mehrwert schaffen**  
Dein Schlüssel zum Unterschied



**4. Dein Business**  
Selbstreflexion für Wachstum



**5. Klare Botschaften**  
Definiere dein Angebot



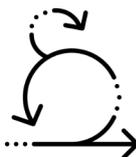
**6. Sicherheit durch Struktur**  
Finanzierung und rechtliche Grundlagen



**7. Von der Idee zur Realität**  
Dein Angebot umsetzen



**8. Startschuss für den Erfolg**  
Dein erfolgreicher Launch



**9. Bonus**  
Verbessere dein Angebot regelmäßig

Klick auf das Symbol, um sofort zu dem Teil der Checkliste zu kommen!



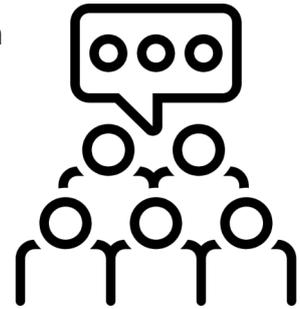
# Dein perfektes Angebot



1.

## Zielgruppe im Fokus: Verstehe deine Kunden

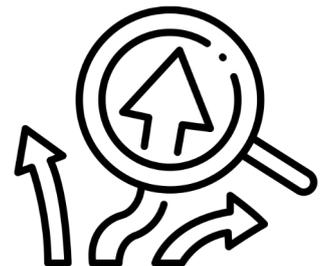
- Erfahre mehr über den Lebensstil deines Lieblingskunden
- Identifiziere Bedürfnisse und Wünsche von deinem Lieblingskunden
- Finde heraus, welche Ziele dein Lieblingskunde hat
- Verstehe den Kontext und die aktuellen Challenges deines Lieblingskunden
- Definiere klar, wer dein idealer Kunde ist und was ihn auszeichnet



2.

## Den Markt im Blick: Orientiere dich erfolgreich

- Verstehe deine Branche, welche Entwicklungen gibt es aktuell hier
- Kenne deine Mitanbieter, was sie anbieten und was sie einzigartig macht
- Kenne die aktuellen Mega Trends (Dauer 10 Jahre), die auf dein Angebot wirken
- Erkenne Marktlücken, also welche Bedürfnisse noch nicht gedeckt sind



# Dein perfektes Angebot



## 3. Mehrwert schaffen: Dein Schlüssel zum Unterschied

- Entwickle Dienstleistungsideen, die dein Lieblingskunde unterstützen
- Bestimme, was dein Angebot einzigartig macht
- Definiere den Mehrwert von deinem Angebot
- Überlege, welche Bedürfnisse und Wünsche dein Angebot für deinen Lieblingskunden erfüllen
- Erkenne, was dir dein Angebot persönlich gibt



## 4. Dein Business: Selbstreflexion für Wachstum

- Prüfe, ob dein Angebot zu deinem Business Purpose passt
- Überprüfe, ob dir dein Angebot hilft, deine Vision zu erreichen
- Erkenne deine gelebten Werte im Angebot wieder
- Beurteile dein Engagement, wie du dein Angebot realisierst



Es mag dir ungewöhnlich erscheinen, einen solchen Aspekt zu berücksichtigen, während du ein neues Angebot entwickelst. Allerdings wirst du nur dann die nötige Ausdauer und Freude aufbringen, wenn dein Angebot tatsächlich deinem Purpose, deiner Vision und deinen Werten entspricht. Zusätzlich stärkt es die Authentizität deines Business, wenn dein Angebot deine Persönlichkeit reflektiert.



# Dein perfektes Angebot



## 5. Klare Botschaften: Definiere dein Angebot

- Überlege, wie du dein Angebot effektiv präsentieren kannst, um Interesse und Begeisterung zu wecken
- Kommuniziere, was dein Angebot von anderen am Markt unterscheidet
- Zeige direkt auf, wie dein Angebot einen echten Mehrwert bietet
- Formuliere klar, was dein Angebot insgesamt beinhaltet



## 6. Sicherheit durch Struktur: Finanzierung und rechtliche Grundlagen

- Prüfe die Finanzierbarkeit deines Angebots, damit du die notwendigen Mittel zur Realisierung hast
- Bestimme einen Preis, der den Wert deines Angebots widerspiegelt und für deine Lieblingskunden attraktiv ist
- Stell sicher, dass alle rechtlichen und regulatorischen Anforderungen erfüllt sind (Datenschutz, Versicherungen, Urheberrecht, etc.)
- Plane dein finanzielles und zeitliche Budget für dein Angebot
- Erkenne die Risiken, die du minimal und maximal eingehst, wenn du dein Angebot auf den Markt bringst



# Dein perfektes Angebot



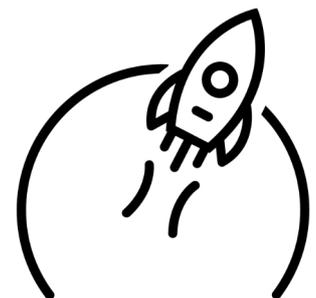
## Von der Idee zur Realität: Dein Angebot umsetzen

- Teste dein Angebot, damit du erkennst, was du noch verbessern kannst
- Suche Feedback zu deinem Angebot, um es auf deinen Lieblingskunden abzustimmen
- Plane und organisiere deine Zeit für die Umsetzung, um sicherzustellen, dass du dabei Freude und Spaß hast
- Feiere Zwischenergebnisse deiner Umsetzung, damit du deine Erfolge erkennst



## Startschuss für den Erfolg: Dein erfolgreicher Launch

- Lege den Marketingkanal fest, um dein Angebot zu bewerben
- Plane, wie du dein Angebot bewerben und verkaufen willst
- Erstelle ansprechende Werbematerialien, die dein Angebot attraktiv präsentieren
- Überwache deinen Launch, damit du leicht Anpassungen vornehmen kannst
- Feiere deinen Launch, denn du hast einen großen Meilenstein für dich erreicht



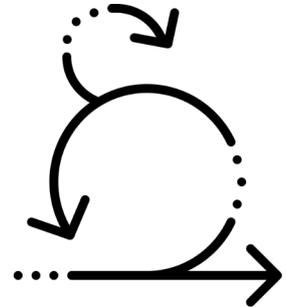
# Dein perfektes Angebot

## Bonus



### 9. Verbessere dein Angebot regelmäßig

- Reflektiere die Umsetzung deines Angebots und des Launchs, damit du daraus lernen kannst
- Analysiere Kundenfeedback, um dein Angebot zu verbessern und weiterzuentwickeln
- Überlege dir, wie du dein Angebot erweitern oder neue zusätzliche Angebote entwickeln kannst
- Sei offen für neue Ideen und Technologien, die dein Angebot verbessern können



Erinnere dich, dass das perfekte Angebot nicht nur deine Kunden anspricht, sondern auch deinen Werten und deinem Business Purpose entspricht.

Mit dem Abarbeiten dieser Checkliste bist du auf dem besten Weg, ein Angebot zu erstellen, das sowohl für dich als auch für deine Lieblingskunden erfüllend ist.

Viel Erfolg bei der Erstellung deines perfekten Angebots!



# Wie weit bist du auf deinem Weg zum perfekten Angebot?



Um zu bewerten, wie weit du bereits mit der Checkliste durch bist, kannst du ein Punktesystem verwenden.

Für jeden Punkt auf der Checkliste, den du erfolgreich abgeschlossen hast, gibst du dir selbst einen Punkt. Die maximale Punktzahl ist 36, da es 36 Punkte auf der Checkliste gibt.



## **Anfängerstufe (1 - 5 Punkte)**

Du steckst noch in den Anfängen deiner Angebotsentwicklung. Es gibt noch viel zu tun, doch du bist auf dem richtigen Weg!



## **Entdeckerstufe (8 - 14 Punkte)**

Du hast einige wichtige Schritte unternommen und machst Fortschritte in deinem Prozess.



## **Fortgeschrittene-Stufe (15 - 22 Punkte)**

Du hast die Hälfte der Punkte erreicht! Dein Angebot nimmt Gestalt an.



## **Profi-Stufe (23 - 35 Punkte)**

Du bist fast da! Dein Angebot ist durch die ersten Umsetzungsschritte bereits reifer und du bist vielleicht schon am Testen.



## **Meisterstufe (36 Punkte)**

Herzlichen Glückwunsch! Du hast alle Punkte auf der Checkliste abgehakt. Du hast dein Angebot erstellt und gelauncht.

Dieses Scoring-System ist ein hilfreiches Werkzeug, um zu visualisieren, wo du dich auf deinem Weg zur Erstellung deines Angebots befindest.

Es kann dir auch dabei helfen, zu identifizieren, welche Bereiche noch Aufmerksamkeit benötigen.



# Bereit für mehr?

Du hast die Checkliste abgearbeitet und willst nicht nur dein Angebot erstellen, sondern dein Business weiterentwickeln?

Dann entdecke, was wir an Angeboten für dich haben

