

7 Days FOR YOUR SUCCESS

RUNTER VON DER BREMSE. REIN IN DEN ERFOLG.



BEAUTY
4 SUCCESS

Copyright 06/2019, 1. Auflage
Idee, Konzept, Text, Grafik und Design: trust marketing GmbH
Fotorechte: Fotolia, Katrin Bernhard, Independent Light, Irmgard Brand Fotokunst,
unsplash.com, Adobe Fotostock

Alle Rechte, insbesondere das Recht der Vervielfältigung und Verbreitung sowie der Übersetzung vorbehalten. Kein Teil des Werkes darf in irgendeiner Form ohne schriftliche Genehmigung des Autors reproduziert oder unter Verwendung elektronischer Systeme verwendet, gespeichert, verarbeitet oder vervielfältigt werden.

ICH BIN SUSANNE BÜTTNER

von beauty4success.de. Wir unterstützen Kosmetikerinnen, die zu wenig Umsatz und Kunden haben, dabei, ihre Gewinne zu steigern und Freiräume zu schaffen. Und das ganz ohne lästige Kaltakquise. Meine Kernkompetenz und Leidenschaft liegt in Marketing, Vertrieb und Digitalisierung. Seit 25 Jahren unterstütze ich Unternehmerpersönlichkeiten sowie klein- und mittelständische Unternehmen dabei, sich wirkungsvoll zu positionieren. Mein Ziel ist dein Erfolg. Ich bin Unternehmensberaterin, Marketing Mentor und Gründercoach. Ich bin BAFA zertifiziert, sitze in der Jury von Gründerwettbewerben und im Prüfungsausschuss der Hochschule Weihenstephan. Gerne gebe ich mein Wissen und meine Erfahrung an dich weiter.



MINDSET, MANAGEMENT, MARKETING UND MONEY

In vielen Jahren Praxis habe ich analysiert, woran die meisten Unternehmerinnen scheitern. Es sind die 4 M's: Mindset, Management, Marketing und Money.

Mindset:

Erfolg beginnt im Kopf. Deshalb halte ich es für extrem wichtig hier anzusetzen. Dein Denken hat dich dort hin gebracht wo du heute stehst. Wenn du wo anders hin möchtest, kannst du an deinen Glaubenssätzen, deinen Emotionen und deinem Umfeld arbeiten.

Management:

Wer erfolgreich sein will muss lernen zu führen und zu managen. Und zwar als erstes sich selbst. Das beginnt mit dem Thema Gesundheit, Zeitplanung, Personal und endet dem Punkt alles selbst machen zu wollen. Du solltest lernen abzugeben und loszulassen. Du brauchst Kapazitäten, um AN deinem Unternehmen zu arbeiten und nicht ständig IN deinem Unternehmen. "Wer ständig arbeitet, hat keine Zeit Geld zu verdienen." sagte Rockefeller. Vielleicht können wir etwas von ihm lernen.

Marketing:

Man lernt es weder in der Ausbildung noch in der Schule. Doch es ist elementar, wenn man wirklich durchstarten will. Gutes Marketing hat viel mit guten menschlichen Beziehungen zu tun. Jeder kauft lieber bei jemandem, dem er vertraut. Vertrauen entsteht durch Authentizität, die der Kunde an vielen – leider oft vernachlässigten – Details spürt. Ich schärfe deinen Blick für diese Details. Viele Marketingprozesse lassen sich heute automatisieren. Wir kümmern uns somit auch darum, wie du dein Studio in die digitale Welt bringen kannst.

Money:

Ein weiteres großes Thema, mit dem ich mich intensiv beschäftige, ist das effiziente Arbeiten und sinnvolle Wirtschaften mit Geld. Das liebe Geld sorgt bei vielen für schlaflose Nächte und am Ende des Geldes ist noch viel Monat übrig. Das sollte nicht sein. Wer viel und sauber arbeitet, soll auch viel verdienen. Unsere Beratungen drehen sich deshalb auch immer um Preise, Margen, Kosten, Umsatz, Gewinne, Altersvorsorge und Steuern.

"Wie kann ich mit meinem Business noch erfolgreicher sein? Wie kann ich weniger arbeiten und mehr verdienen?" Diese Fragen bekomme ich häufig gestellt. Für die nächsten 7 Tage bekommst du je eine kleine Aufgabe und Gedankenblitze, die dich und dein Geschäft nach vorne bringen.

Also, legen wir los :)

Ich freue mich darauf!

Deine
Susanne Büttner

A still life photograph of a breakfast table. In the foreground, a white ceramic tray holds a white plate with a donut topped in white frosting and red sprinkles, garnished with fresh cherries. Several more cherries are scattered on the tray. In the background, another donut sits on a pink ceramic stand, also topped with frosting and cherries. A white ceramic cup of coffee is visible on the right. The table is covered with a blue and white striped cloth. The background is a soft-focus green field.

*Stell dir vor die Zukunft wird
mundenbar und du bist schuld.*



Tag 1

ZIELE SETZEN

WAS IST DEIN BIG GOAL?

"Erfolgreich zu sein setzt zwei Dinge voraus: Klare Ziele und den brennenden Wunsch, sie zu erreichen." sagte Goethe. Deshalb: Setze dir ein großes Ziel, damit du dich auch strecken musst. Große Ziele überdecken kleine Probleme und sorgen für mehr Fokus.



Ohne Ziel kein Ankommen. Dein Navi im Auto braucht auch eine Richtung, sonst kann es dir den Weg nicht zeigen. So ist es auch im Business. Dein Gehirn braucht eine Richtung, in die es dich schicken soll. Deshalb notiere schriftlich:

Was will ich mit meinem Institut an Umsatz und Gewinn erreichen? Kurzfristig und langfristig?

Meine Zwischenziele:

Ich erreiche bis Ende diesen Jahres einen Jahresumsatz von€.

In den nächsten 3 Jahren erreiche ich einen Umsatz von€.

Ich will mit meinem Studio / Business außerdem

.....

.....

.....

..... erreichen.

