

Wie dein Business ohne dich funktioniert

Lerne wie du dein Business automatisierst, um endlich frei vom Tagesgeschäft zu sein und AN statt IN deinem Unternehmen zu arbeiten.



Autor: 5-facher Online Marketer
des Jahres Pascal Feyh

**4 erfolgreiche Multi-Millionen
Unternehmen aufgebaut**

**Klare Schritt für Schritt
Anleitung in diesem Report**

**Exklusive Unternehmer-Tipps
aus der Praxis**



Management
System
ISO 9001:2015
www.tuv.com
ID: 0910081043



FT
1000
Europe's Fastest
Growing Companies
2019
statista



Top
Company
2019
kununu



Wachstums-
Champion
2019
kununu

Forbes

Wer ist Pascal Feyh und Mehr Geschäft?

Pascal Feyh

Pascal Feyh kommt zu 100 % aus der Praxis und ist der erste echte Unternehmer unter den Business-Coaches. Als Serienunternehmer hat er in den letzten 20 Jahren 4 Multimillionen Unternehmen aus den Bereichen Versandhandel, E-Commerce und im Dienstleistungsbereich aufgebaut.

Pascal Feyh hilft mit seinem Unternehmen, der Mehr Geschäft Business Coaching GmbH, Selbständigen und Unternehmern dabei, ihr Business so aufzubauen, dass es unabhängig vom Gründer funktioniert.

Mehr Geschäft

Die Mission von Mehr Geschäft lautet: Ein freies und selbstbestimmtes Leben durch Unternehmertum. Das ist es, was wir LIEBEN. Und das ist es, was wir unseren Kunden ermöglichen wollen. Um seine Erfahrung weiterzugeben, öffnet Pascal Feyh sprichwörtlich die Motorhaube der eigenen Unternehmen und liefert mit Mehr Geschäft 100 % Praxis-Anleitungen, die wirklich funktionieren.



Aus einem echten Unternehmen



Von echten Profis



Für High-Performer



1. Einleitung: Warum ein Unternehmen ohne dich funktionieren sollte

In der heutigen Zeit träumen viele Unternehmer von Freiheit – Freiheit von ihrem Tagesgeschäft, Freiheit von ständiger operativer Hektik. Aber die harte Wahrheit ist: Die meisten Unternehmer schaffen es nie, sich von ihrem eigenen Geschäft zu lösen. Ihr Business läuft nur, wenn sie dabei sind, wenn sie alles im Blick haben. Doch das ist nicht, was ein echtes Unternehmen ausmacht.

Ein echtes Unternehmen ist ein profitables Business, das ohne dich funktioniert. Das bedeutet, dass du als Unternehmer nicht mehr jeden Tag in der Firma sein musst, um sicherzustellen, dass alles läuft.

Das Unternehmen funktioniert autark – du wirst vom Macher zum Strategen und Besitzer deiner Firma. Genau darum geht es in diesem Report: Ich zeige dir, wie du dein Business so aufbaust, dass es auch ohne deine direkte Anwesenheit profitabel funktioniert.

2. Die Vision eines autarken Unternehmens

Was bedeutet es konkret, dass ein Unternehmen ohne dich funktioniert?

Fakt ist: Die meisten Unternehmer sind in ihrem Business gefangen, weil sie immer noch die zentrale Figur sind. Aber erfolgreiche Unternehmer verstehen, dass ihre Hauptaufgabe nicht darin besteht, alles selbst zu machen, sondern Strukturen zu schaffen, in denen andere arbeiten können.

Der Weg vom „Macher“ zum „Strateg“

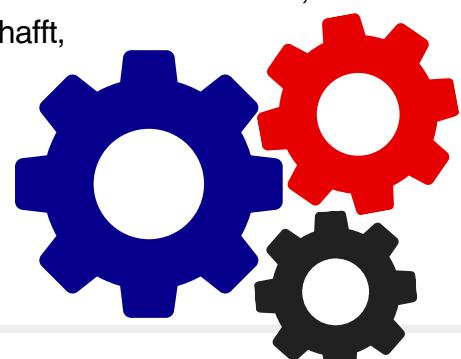
Am Anfang deines Unternehmertums bist du der Macher. Du baust auf, organisierst, bist in jeden Prozess involviert. Das ist normal.

Aber irgendwann musst du lernen, dich herauszuziehen. Das Ziel ist es, vom Macher zum Manager und schließlich zum Strategen zu werden. Dein Unternehmen wächst nicht, indem du alles selbst machst, sondern indem du die richtigen Systeme und Menschen aufbaust.

Erfolg ohne operative Abhängigkeit

Der wahre Erfolg eines Unternehmers misst sich daran, wie gut das Unternehmen ohne seine operative Mitarbeit funktioniert. Wenn du aus deinem Unternehmen austreten kannst, ohne dass das Geschäft darunter leidet, dann hast du es geschafft, ein echtes Unternehmen zu schaffen.

Lass uns anschauen, wie dir das gelingen kann.



3. Schritt 1: Aufbau von skalierbaren Prozessen

Der erste Schritt, um dein Unternehmen unabhängig von dir zu machen, besteht darin, skalierbare Prozesse aufzubauen. Denn ein Unternehmen funktioniert nur dann unabhängig von dir, wenn du Prozesse implementierst, die ohne deine ständige Kontrolle laufen.

Wiederholbarkeit und Effizienz

Skalierbare Prozesse bedeuten, dass bestimmte Aufgaben und Abläufe immer gleich und mit minimalem Aufwand wiederholt werden können. Das spart nicht nur Zeit, sondern auch Ressourcen. Automatisierte Prozesse sind der Schlüssel zu einem Unternehmen, das sich eigenständig trägt – und vor Allem ohne dich funktioniert.

Die „Wippe“ zwischen Vertrieb und Leistungserbringung:

Was wir zuerst verstehen müssen ist: Die zwei größten Zeitfresser in jedem Geschäft sind a) der Vertrieb (also die Kundengewinnung) und b) die Leistungserbringung (also dich um Kunden zu kümmern).

Genau diese zwei Bereiche finden wir auf der sogenannten „Wippe“ wieder, auf der sich die meisten Selbstständigen befinden:



Du siehst es: Auf der Wippe sind diese zwei größten Zeitfresser zu finden, zwischen denen du hin und her springst. Das ist nicht gut.

Der erste Schritt runter von der Wippe und dahin, dein Geschäft so aufzubauen, dass es ohne dich funktioniert lautet:

Automatisiere deinen Vertrieb – also deine Kundengewinnung!

Praxisbeispiel: Automatisierter Vertrieb

Stell dir vor, du hast einen Vertriebsprozess, der komplett ohne dich funktioniert. Dein Team oder sogar ein automatisiertes System führt den Vertrieb durch, bearbeitet Anfragen und schließt Deals ab – ohne, dass du eingreifen musst. Das ist die Macht skalierbarer Prozesse.

Und das geht tatsächlich: Denn genau hierauf sind wir bei Mehr Geschäft spezialisiert. Wir bauen mit dir zusammen digitale Online-Vertriebsprozesse, durch die du deine Kundengewinnung maximal automatisieren kannst.

Deine Vorteile:

- #1 Endlich kein Zufallsprinzip mehr in deiner Kundengewinnung, sondern Sicherheit und Stabilität
- #2 Endlich Ruhe, da jeden Monat genug Geld reinkommt
- #3 Endlich musst du deine eigene Zeit nicht mehr in den Vertrieb stecken. Denn Kunden kommen jetzt ohne dein Mitarbeit rein

Unternehmer-Tipp:

Wenn du deine Kundengewinnung so aufbauen willst, dass sie auf stabilen Systemen basiert und maximal automatisiert funktioniert, dann lass uns über eine Zusammenarbeit sprechen.

Das Gespräch ist unverbindlich, kostenlos und gibt dir ein klares Gefühl und Überblick, ob wir zusammen passen.



4. Schritt 2: Systematisierung und Automatisierung

Prozesse allein reichen nicht aus, sie müssen systematisiert und automatisiert werden. Das bedeutet, dass du technologische Tools einsetzen musst, die dir helfen, dein Unternehmen effizienter zu gestalten.

Die Macht von Systemen

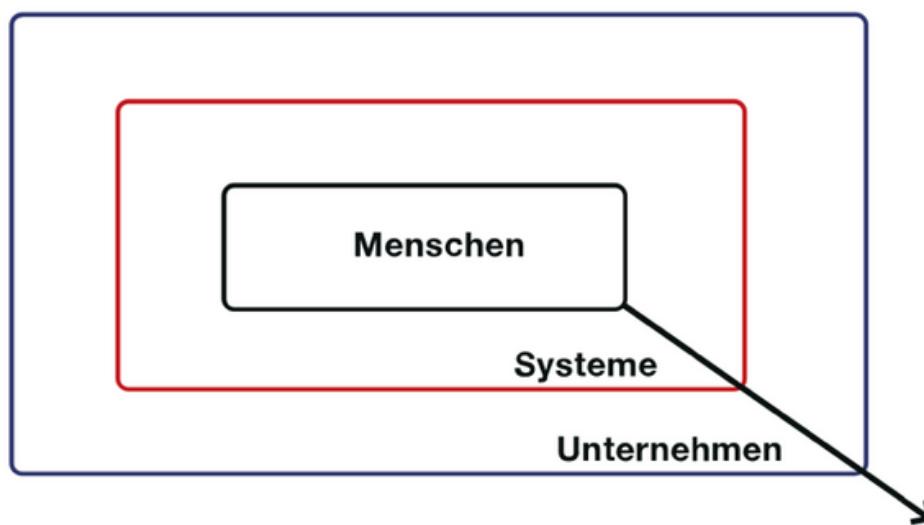
Systeme sind der Schlüssel zu einem autarken Unternehmen. Sie schaffen Strukturen, auf die du dich verlassen kannst, ohne jedes Detail überwachen zu müssen. Ein gutes Beispiel ist die Implementierung eines CRM-Systems (Customer Relationship Management), das automatisch Kundenkontakte verwaltet und Follow-ups sendet.

Automatisierung in der Praxis

Stell dir vor, deine Rechnungen werden automatisch erstellt und versendet, deine Bestellungen laufen digital ab und dein Kundenservice wird über Chatbots und automatisierte E-Mails abgewickelt.

All das kann heute ohne viel Aufwand realisiert werden – und genau das macht dein Business unabhängig von dir.

Stell dir Systeme in deinem Unternehmen anhand dieses Schaubilds vor:



Du siehst: Der äußere, blaue Kasten symbolisiert dein Unternehmen. Der schwarze Kasten in der Mitte macht deutlich: Im Zentrum stehen Menschen.

Allerdings: Die Menschen betreiben nicht das Unternehmen. Ich sage es deutlich: Wenn Menschen dein Unternehmen betreiben, hast du ein Problem.

Was also ist das Besondere in diesem Schaubild?

- Die Steuerung erfolgt von innen nach außen
- Menschen steuern Systeme
- Systeme steuern das Unternehmen

5. Schritt 3: Mitarbeiter und Teams richtig einsetzen

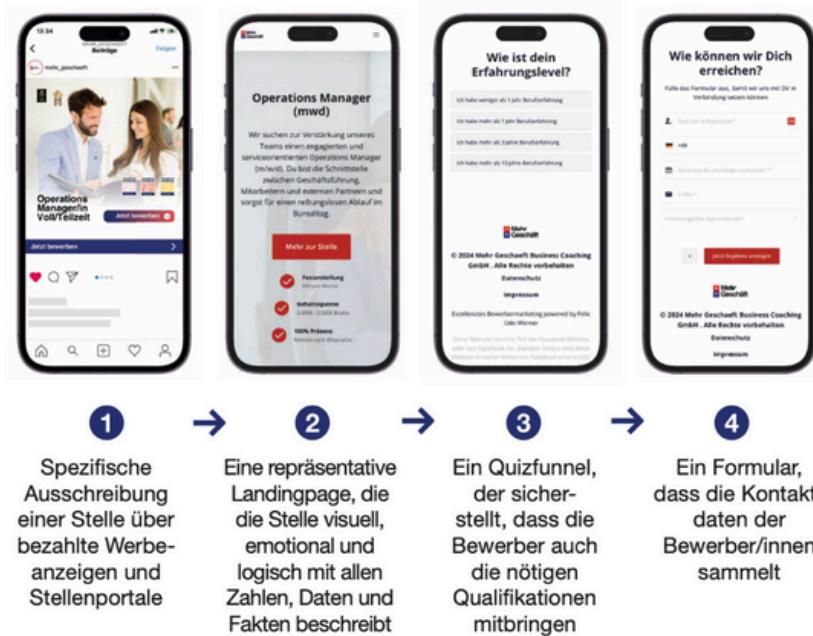
Kein Unternehmen funktioniert ohne Menschen. Doch der Unterschied zwischen einem erfolgreichen Unternehmen und einem, das scheitert, liegt in der Art und Weise, wie die Mitarbeiter eingesetzt werden.

Ein autarkes Unternehmen hat ein starkes Team, das Verantwortung übernimmt und unabhängig arbeitet.

Die richtigen Mitarbeiter finden und fördern

Dein Ziel ist es, ein Team aufzubauen, das nicht ständig deine Anweisungen braucht. Das beginnt mit der richtigen Rekrutierung und einer intensiven Schulung. Mitarbeiter sollten nicht nur ihre Aufgaben kennen, sondern auch die Werte und Ziele des Unternehmens verstehen.

Hier siehst du einmal den Ablauf eines erfolgreichen Recruiting-Prozesses, wie wir ihn für unsere Unternehmer und unsere Kunden über Social Media abbilden:

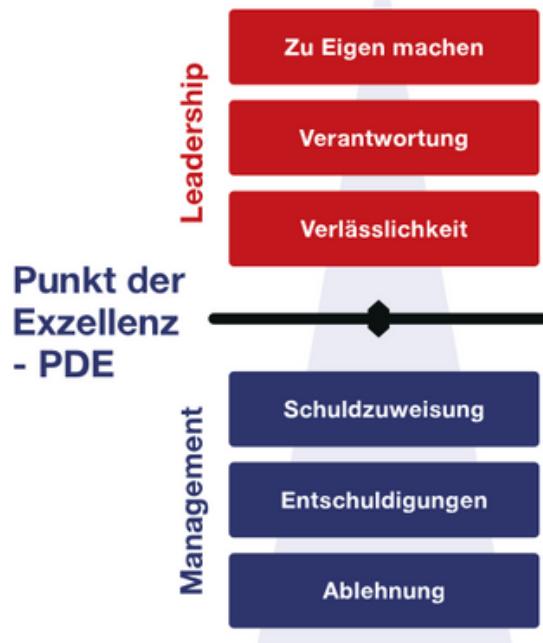


Führung durch Vertrauen

Ein entscheidender Faktor ist Vertrauen. Du musst lernen, loszulassen und deinen Mitarbeitern zu vertrauen. Nur so können sie eigenständig handeln. Eine klare Delegation von Aufgaben und Verantwortung ist der Schlüssel dazu, dass dein Unternehmen ohne dich funktioniert.

Was du brauchst, sind klare Leadership und Management-Systeme. Was ist der Unterschied? Hier ist meine Definition:

Das Ergebnis von gutem Management: Kompetente und produktive Mitarbeiter
Das Ergebnis von gutem Leadership: Leidenschaftliche und fokussierte Mitarbeiter



Hier siehst du einmal unser Management- und Leadership-System, das ich für meine eigenen Firmen entwickelt habe und das wir unseren Kunden zur Verfügung stellen.

Die Idee ist, dass es für jeden Mitarbeiter den sogenannten „Punkt der Exzellenz“ gibt.

Management hat das Ziel, die Person über diesen Punkt zu führen.

Leadership hat das Ziel, die Mitarbeiter konstant über diesem Punkt zu halten.

Unternehmer-Tipp:

Wenn du ein starkes Team aufbauen und halten willst, so dass du Stabilität und höchste Produktivität in deinem Geschäft hast, dann lass uns miteinander über eine Zusammenarbeit sprechen.

Das Gespräch ist unverbindlich, kostenlos und gibt dir ein klares Gefühl und Überblick, ob wir zusammen passen.



6. Schritt 4: Klarheit durch KPI's und Kontrolle

Auch wenn du nicht mehr operativ tätig bist, musst du immer noch den Überblick über dein Unternehmen behalten. Hier kommen KPI's (Key Performance Indicators) ins Spiel. Sie zeigen dir in Echtzeit, wie dein Unternehmen performt.

Die richtigen Kennzahlen

Welche Kennzahlen sind wichtig? Das hängt von deinem Business ab, aber einige universelle KPIs sind Umsatz, Kundenanzahl, Akquise-Kosten, Gesamt-Kosten und Gewinn.

Wichtig: Du solltest Systeme haben, die dir diese Zahlen in übersichtlichen Dashboards präsentieren, sodass du immer weißt, wie es deinem Unternehmen geht.

Monitoring ohne operative Einbindung

Mit den richtigen KPIs und Dashboards kannst du dein Unternehmen jederzeit überwachen, ohne selbst operativ tätig zu sein. Das gibt dir die Kontrolle und Sicherheit, die du brauchst, um den nächsten Schritt zu gehen.

7. Schritt 5: Exit-Strategien und das nächste Level

Wenn dein Unternehmen einmal ohne dich läuft, eröffnet sich dir eine Vielzahl von Möglichkeiten. Du kannst dich dazu entscheiden es zu skalieren, zu verkaufen oder dich einfach mehr zurückzulehnen und die Früchte deiner Arbeit zu genießen.

Selbstständigkeit vs. Unternehmertum

Viele Menschen verwechseln Selbstständigkeit mit Unternehmertum.

Ein Selbstständiger arbeitet im Geschäft, ein Unternehmer arbeitet am Geschäft. Sobald dein Unternehmen ohne dich läuft, bist du wirklich Unternehmer – du hast die Freiheit, dich auf Wachstum und strategische Entscheidungen zu konzentrieren.

Das Unternehmen skalieren

Der nächste logische Schritt ist die Skalierung. Du kannst dein Business ausweiten, neue Märkte erschließen oder zusätzliche Dienstleistungen anbieten – all das, ohne dass du dich wieder operativ einmischen musst.

Unternehmer-Tipp:

Die zwei wichtigsten Unternehmer-Aufgaben lauten: Systeme schaffen und Wachstum produzieren. Genau deshalb bestätigen mittlerweile über 3.000 begeisterte Unternehmer, wie die Zusammenarbeit mit Mehr Geschäft sie und ihre Geschäfte zu Wachstum und Automatisierung geführt haben. Wenn du dein Geschäft auch dahin aufbauen willst, dass es profitabel ist und ohne dich funktioniert, dann lass uns über eine Zusammenarbeit sprechen.



Das Gespräch ist unverbindlich, kostenlos und gibt dir ein klares Gefühl und Überblick, ob wir zusammen passen.

8. Fazit: Dein Weg zu einem autarken Unternehmen

Zusammengefasst: Ein Unternehmen, das ohne dich funktioniert, basiert auf klaren Prozessen, Systemen und einem starken Team. Wenn du diese Schritte befolgst, kannst du dein Unternehmen so aufstellen, dass es unabhängig von dir profitabel läuft.

Nächste Schritte:

1. Beginne mit der Analyse deiner aktuellen Prozesse.
2. Identifiziere, welche Bereiche du automatisieren oder delegieren kannst.
3. Baue ein starkes Team auf, das Verantwortung übernimmt.
4. Implementiere KPI-basierte Überwachungstools.

Mach den ersten Schritt heute und setze die Basis für ein Business, das dir die Freiheit gibt, die du verdienst.

Melde dich bei uns und lass uns sprechen:

Mehr Geschäft ist die absolute #1 für Vertriebs-Automatisierung und dafür, dein Geschäft so aufzubauen, dass es profitabel ist und ohne dich funktioniert.

Eben durch Umsatz, Mitarbeiter und Systeme.

Melde dich hier einfach an. Das Gespräch ist unverbindlich, kostenlos und gibt dir ein klares Gefühl und Überblick, ob wir zusammen passen.



Zusammengefasst: Ein Business, das ohne dich funktioniert, basiert auf klaren Prozessen, effizienten Systemen, einem starken Team und messbaren KPIs.
Es gibt dir die Freiheit, dich auf das Wesentliche zu konzentrieren – sei es die Weiterentwicklung des Unternehmens oder der eigene Lebensstil.

Unternehmertum ist einfach

Unternehmertum einfach gemacht – das ist mein Credo.
Jeder Traum verdient es, Wirklichkeit zu werden. Doch oft ist der Weg unklar, denn niemand lehrt uns das echte Unternehmertum.

Aber ich sage dir: In einer zunehmend komplexen Welt ist Einfachheit der Schlüssel. Und meine Aufgabe ist: Ich bin der Praxis-Übersetzer, der zeigt, wie es geht. Der Mutmacher und gerne auch der Ermöglicher.

Einfaches Marketing, Vertrieb, Kundengewinnung, Unternehmensaufbau, Digitalisierung, Skalierung – ich mache es gerne hunderttausenden Unternehmern zugänglich. Mit diesem Buch und mit den Unternehmer-Coaching-Programmen von Mehr Geschäft.

Denn Komplexität blockiert. Einfachheit hingegen ermöglicht fast alles.

Schon Tony Robbins sagte:

„Verwirrung killt deine Umsetzung!“

Ich sage:

Das Gegenteil von Verwirrung ist Klarheit.

Durch Klarheit kommt Umsetzung.

Durch Umsetzung kommen Ergebnisse.

Du willst Ergebnisse.

Lass mich dir diese Klarheit geben.

Lass uns zusammen dein Geschäft so aufbauen, dass du ein profitables Unternehmen hast, das ohne dich funktioniert. Denn ich sage:

Dann bist du frei.

Es geht um Freiheit.

Unternehmertum ist Freiheit!

Doch warum kommen so viele hier gar nicht erst dort hin? Warum schaffen es so viele nicht? Das Wissen ist doch da. Allein in diesem Buch steht für dich die klare Anleitung zur Skalierung und Automatisierung deines Geschäfts.

Auf unserem YouTube Kanal von Mehr Geschäft liefere ich dir über 1.000 Videos mit vielen wertvollen Tipps und Hilfestellungen. Und trotzdem schaffen es viele nicht! Trotzdem kommen viele nie in den Erfolg.

Trotzdem bleiben die meisten im Modus der Selbstständigkeit hängen und machen zu viel, um es zu lassen, aber leider auch zu wenig, um gut davon leben zu können.

Was also ist der Engpass?

So viel vorab: Der Engpass ist nicht Wissen. Der Engpass ist fehlende **Klarheit**.

Die gute Nachricht: Klarheit führt immer zu Umsetzung.

Wenn du allerdings nicht in die Umsetzung kommst, liegt das ja nicht daran, dass du zu faul bist. Vielmehr ist es meistens eher der Fall, dass du blockiert bist oder dich blockiert fühlst. Und der Grund dafür ist: Du hast keine **Klarheit**. Du hast **Verwirrung**!

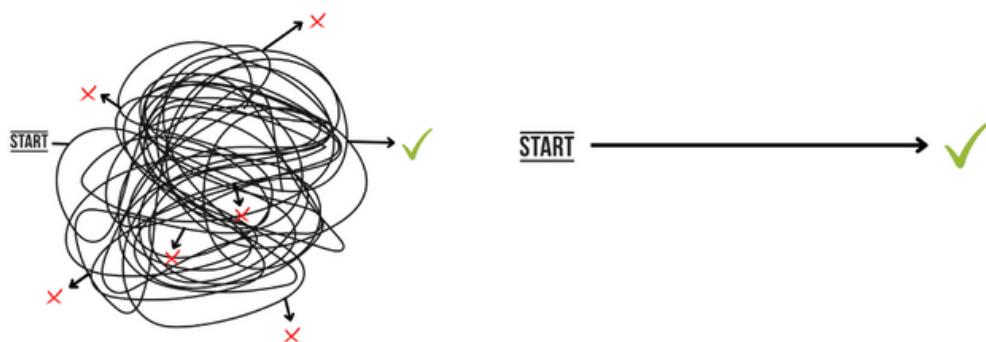
Also halten wir fest:

Verwirrung ist das Gegenteil von Klarheit!

Und noch einmal: Wenn du völlige **Klarheit** hast, dann machst du. Dann setzt du um.

Und: Wenn du **Klarheit** hast, dann bist du auf einmal auch motivierter.

Schau dir dazu einmal folgendes Schaubild an:



Bei den allermeisten sieht es so aus wie links. Das ist **Verwirrung**. Die meisten sind verwirrt. Oder anders ausgedrückt: Die meisten haben keine **Klarheit**!

Klarheit ist das, was du rechts siehst: Eine klare, gerade Linie, die zum Ziel führt.

Und jetzt kommen 2 spannende Fakten:

- **Fakt #1:** Alle erfolgreichen Unternehmer sind extrem stark in der Umsetzung. Ich nenne das auch Execution.
- **Fakt #2:** Restlos alle erfolgreichen Unternehmer, die ich kenne, hatten starke Partner, Mentoren und Teams an ihrer Seite, die ihnen bei **einer** Sache geholfen haben: **Klarheit** zu bekommen.

Denn nochmal:

Aus **Klarheit** folgt **Umsetzung**. Aus **Umsetzung** folgen **Ergebnisse**.

Aus **Klarheit** folgt **Umsetzung**.
Aus **Umsetzung** folgen **Ergebnisse**.

Und wenn du das verstanden hast, dann musst du nur eine Sache sicherstellen: Dass du **Klarheit** hast.

Du brauchst die absolute **Klarheit** darüber, was jetzt bei dir in deinem Geschäft der nächste Schritt ist. Was genau zu tun ist. Und wenn du dann weißt, **was** getan werden muss, dann musst du dazu noch wissen, **wie** es getan wird.

Das klingt nach einer ganz schönen Herausforderung, oder? Genau! Deshalb haben die meisten auch starke Partner, Mentoren und Teams an ihrer Seite.

Jetzt sagst du aber vielleicht: „Das habe ich leider nicht...“

Genau da wird es spannend.

Denn genau da kommen wir mit Mehr Geschäft ins Spiel:

2013 habe ich angefangen, mein Wissen zum Thema Unternehmertum, Online-Marketing etc. zur Verfügung zu stellen.

Dabei waren mir immer zwei Dinge besonders wichtig:

1. Echtes Praxis-Wissen aus meinen eigenen Unternehmen zu liefern
2. Meine Anleitungen und Kurse sollten mit großem Abstand die besten der gesamten Coaching-Branche sein.

Zehntausende von Kunden bestätigen mir das auch. Und trotzdem gibt es sehr viele, die das Wissen der besten Anleitungen nicht in ihrer eigenen Unternehmer-Praxis umgesetzt bekommen.

Der Grund ist glasklar:

Sie haben zwar das Wissen, aber ihnen fehlt die Klarheit, wie es bei ihnen selbst umgesetzt wird. Sie kaufen sich Kurse und Coachings und investieren viel Geld. Aber sie spüren keine Ergebnisse. Es passiert nichts.

Und genau deshalb sage ich: Wissen ist nicht das Problem.

Es ist doch am Ende genau wie beim Thema Abnehmen: Jeder weiß, dass wir weniger essen und mehr Sport machen sollten. Denn dann nehmen wir ab und erreichen unsere Traumfigur.

Aber wie viele bekommen es wirklich umgesetzt? Genau: Sehr wenige.
Und genau das will ich für Unternehmen ändern!

Unser Firmenwert lautet: **Customer Success**.

Mich erfüllt es nicht, viele Coaching-Programme zu verkaufen. Mich erfüllt es, wenn unsere Kunden – wir nennen sie Partner-Unternehmen – wirkliche Erfolge erreichen. Wenn sie starkes Wachstum erreichen und als Unternehmer wachsen.

Und wenn sie am Ende richtige, profitable Unternehmen haben, die ohne sie funktionieren.

Darf ich vorstellen - Das Mehr Geschäft Mitunternehmer-Programm:

Gerne beschreibe ich dir klar und auf den Punkt, wie wir mit unseren Partner-Unternehmen zusammenarbeiten – und wie wir es auch mit dir bald gerne machen möchten.

Schritt 1: Die Status-quo-Analyse

Im ersten Schritt analysieren wir deine jetzige Ist-Situation. Also:

- Wo stehst du mit deiner Firma?
- Welche Engpässe bestehen derzeit bei dir?
- Wie ist dein Status quo bzgl. deiner Online-Kundengewinnung?
- Wie ist dein Status quo hinsichtlich deiner Mitarbeitergewinnung und deiner Management- und Leadership-Systeme?
- Wie ist dein Status quo im Bereich von Systemen und Prozessen?

Schritt 2: Die Ziele-Analyse

Anschließend gehen wir mit dir in deine individuelle Ziel-Planung. Also konkret: Wo willst du hin mit deinem Unternehmen? Welche Wachstumsziele willst du erreichen?

Aber auch: Wie willst du als Unternehmen wachsen? Wie soll dein Leben aussehen?

Schritt 3: Der Maßnahmen-Plan

In diesem Schritt erstellen wir dann einen individuellen 12-Monate-Maßnahmen-Plan. Denn die Zusammenarbeit in unserem Mitunternehmer-Programm läuft immer über 12 Monate.

Dein Maßnahmen-Plan ist komplett individuell auf deine Situation und deine Ziele zugeschnitten.

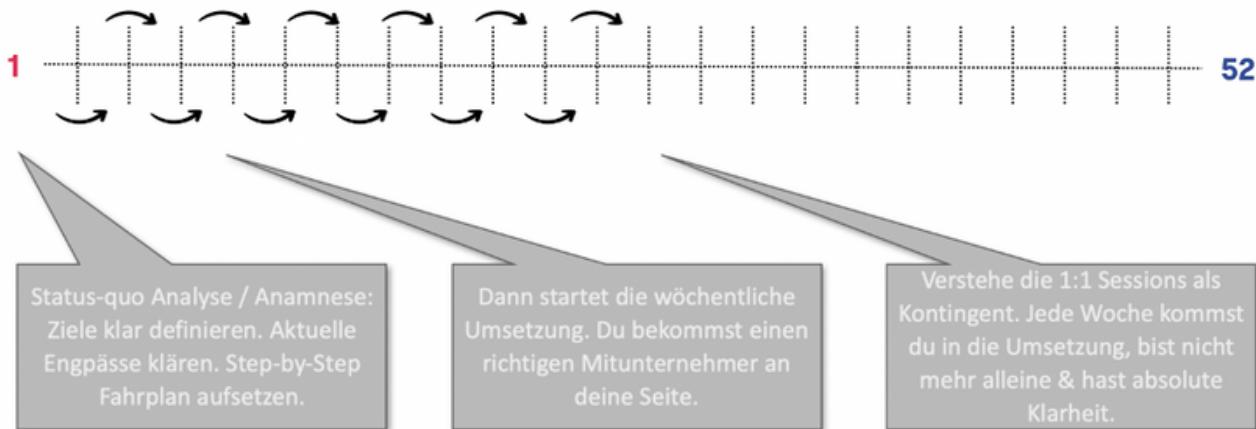
Wir arbeiten hierbei mithilfe unserer eigenen, geschützten Methoden, die tausendfach bewiesen haben, dass sie funktionieren.

Zudem: Mit diesen Methoden habe ich vier eigene Multi-Millionen-Unternehmen aufgebaut.

Schritt 4: Dein Coaching startet

Jetzt zeige ich dir, wie die Zusammenarbeit in der Praxis funktioniert:
Wir nehmen uns einen Zeitstrahl von 52 Wochen.

52 Wochen, Woche für Woche, ein Mitunternehmer an deiner Seite!



Umsetzung & starke Umsatz-Steigerung

Du kommst endlich in die Umsetzung: Du hast jede Woche deinen Termin. Du bist verabredet und „zwingst“ dich sozusagen dazu, umzusetzen! Du hast absolute Klarheit, was die richtigen Dinge sind: Durch Umsetzung der richtigen Dinge kommen jetzt Ergebnisse!

Jede Woche hast du nun eine 1-stündige 1:1-Live-Coaching-Session mit deinem Mitunternehmer.

Der Ablauf deiner Coaching-Session ist sehr klar:

- Auf Basis deines individuellen Maßnahmen-Plans gibt es klare Aufgaben.
- Diese Aufgaben werden in Wochen-Aufgaben heruntergebrochen.
- Dein Mitunternehmer-Coach bespricht mit dir sehr klar die Aufgabe für die nächsten 7 Tage.
- Du hast jetzt absolute Klarheit, was genau zu tun ist.
- Bis zu deiner nächsten Coaching-Session steht dein Coach dir komplett zur Verfügung – so kannst du auch bei Unsicherheiten und Blockaden sofort Fragen stellen und bekommst die passenden Antworten/Hilfen.
- In der nächsten Coaching-Session besprecht ihr, was du umgesetzt hast. Dabei löst ihr eventuelle Engpässe und definiert die nächste Wochen-Aufgabe.

Du siehst hier 3 wichtige Dinge:

1. Dein Mitunternehmer-Coach ist wie ein Personal-Trainer beim Sport. Mit dem Ergebnis:
Er gibt dir absolute Klarheit, er hilft dir und du setzt um.
2. Du kommst endlich in den Modus, erfolgreich an deinem Unternehmen zu arbeiten. Denn du nimmst dir jede Woche diese 1 Stunde Zeit.
3. Durch diese enge Begleitung bist du nicht mehr allein und kommst wirklich in die Umsetzung. Denn du weißt: Nächste Woche hast du wieder deine nächste Coaching-Session.

Für welche Unternehmen ist das Mehr Geschäft Mitunternehmer-Programm besonders gut geeignet?

Erstens: Die geschützten Mehr Geschäft Methoden für Unternehmens-Wachstum, - Systematisierung und -Stabilisierung funktionieren für jede Branche und für jedes Geschäft. Egal, ob B2B- oder B2C-Geschäfte.

Zweitens: Die besten Ergebnisse erreichen wir für Unternehmen, die MOZ-fähig sind. Das MOZ habe ich dir in Schritt 4 in diesem Buch intensiv beschrieben.

Wenn du also Angebote hast, die im Rahmen eines Gesprächs (Telefon, Zoom etc.) verkauft werden (können), dann solltest du dich freuen: Denn wir können dir sehr sicher zu sehr viel mehr Geschäft verhelfen!

Drittens: Wir arbeiten gerne mit Unternehmer-Persönlichkeiten zusammen, die engagiert sind und Hunger auf Erfolg haben.

Idealerweise willst du dabei das Gleiche erreichen wie wir: dass dein Unternehmen ein profitables Business ist, das ohne dich funktioniert.

Nicht, weil du nicht mehr arbeiten willst. Sondern weil du es nicht mehr musst. Weil du Freiheit willst.

Folgende Bereiche deckt das Mitunternehmer-Programm® ab



Was also ist jetzt dein erster, richtiger Schritt?

Ganz einfach: Lass uns unverbindlich über eine Zusammenarbeit sprechen.

Dieses Gespräch dauert ca. 60-90 Minuten und dabei bekommst du bereits 3 klare Anleitungen:

1. Du bekommst eine individuelle Anleitung, wie du deine Kundengewinnung maximal automatisieren kannst.
2. Du bekommst die individuelle Anleitung, wie du deine Leistungserbringung maximal automatisieren kannst.
3. Du bekommst eine klare Anleitung, wie du sehr schnell sehr profitabel wirst.



Hierneben schauen wir dann gemeinsam, ob du für das Mitunternehmer-Programm infrage kommst. Und du bekommst natürlich restlos alle Informationen zu unserem Mehr Geschäft Mitunternehmer-Programm.

Also: Lass uns die Transformation deines Unternehmens beginnen!

Lass uns den Spaß in dein Unternehmer-Leben (zurück) bringen!

Lass uns zusammen mehr Geschäft machen und dein Unternehmen auf 7-stellige (oder noch viel höhere!) Jahresumsätze bringen.

Das würde mich sehr freuen!