

Offer-Workshop zur Ausarbeitung Ihres skalierbaren Coaching- oder Beratungsprodukts

Transformation Ihrer unklaren Coaching- / Beratungsdienstleistung in ein skalierbares und klar definiertes Angebot.

1. Analyse Ihres bestehenden Angebots

- Identifikation und Beschreibung der aktuellen Coaching- oder Beratungsdienstleistung
- Zielgruppe und Marktsegment
- Stärken und Schwächen
- Feedback aus bisherigen Kundeninteraktionen
- Positive und negative Rückmeldungen
- Häufige Anfragen und Bedürfnisse der Kunden

2. Marktanalyse und Zielgruppenbestimmung

- Analyse des Marktes und der Wettbewerber im Coaching- und Beratungssektor
- Markttrends und -entwicklungen
- Konkurrenzanalyse: Stärken und Schwächen der Wettbewerber
- Definition und Segmentierung der Zielgruppe

3. Entwicklung des Coaching- oder Beratungsprodukts

- Entwicklung der Produktvision
- Langfristige Ziele und Mission der Dienstleistung
- Kernwerte und Alleinstellungsmerkmale (USPs)
- Festlegung der Produktmerkmale und Funktionen
- Erstellung eines Wertversprechens (Value Proposition)
- Pricing-Strategie und Monetarisierungsmöglichkeiten

4. Skalierbarkeit und Vermarktung

- Erarbeitung eines skalierbaren Geschäftsmodells
- Analyse von Ressourcen und Kapazitäten
- Basisstrategien zur Skalierung von Vertrieb und Marketing
- Automatisierung und Effizienzsteigerung, z.B. durch digitale Tools

5. Zusatzpaket: Naming & Branding

- Klare Positionierung der Marke im Markt, um sich von Wettbewerbern abzuheben und die Zielgruppe direkt anzusprechen.
- Entwicklung einer zentralen Botschaft, die über alle Kommunikationskanäle hinweg einheitlich kommuniziert wird, um Vertrauen und Wiedererkennung zu schaffen.