

WordPress . YouTube . Pinterest . Software & Beratung



Sie wollen ab sofort:



Geringere Kosten



Höheren Umsatz



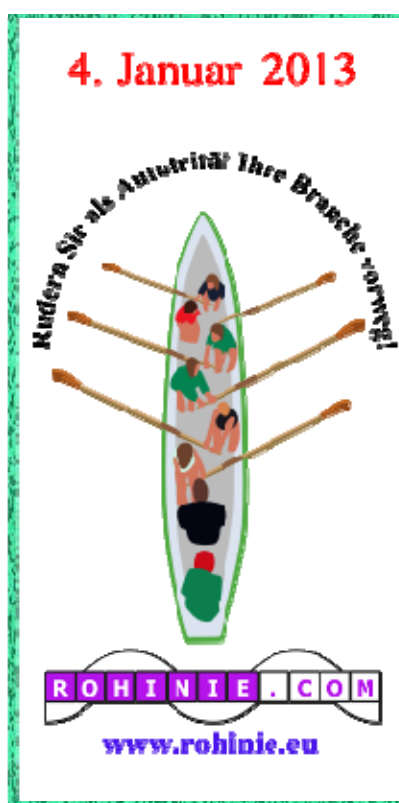
MEHR Gewinn



Dafür sind wir da!



**7 Schritte um zur Autorität
in Ihrer Branche zu werden!**



Quelle: www.rohinie.eu

ROHINIE.COM Limited . 6 Bath Street . Ashby de la Zouch . LE65 2FH . UK Registered
in England and Wales No. 7590879 Telefon: +44 1530 588476 E-Mail: blog@rohinie.com
Twitter: @rohiniecomde Internet: www.rohinie.com (english) & www.rohinie.eu (deutsch)



Sie wollen ab sofort:



Geringere Kosten



Höheren Umsatz



MEHR Gewinn



Dafür sind wir da!

7 Schritte um zur Autorität in Ihrer Branche zu werden!

Wenn Sie in Ihrer Branche als Autorität anerkannt werden, wird dies ein guter Weg sein, um Ihr Geschäft weiter zu entwickeln und Ihre Kunden noch besser zu betreuen!

Es ist eine engagierte Arbeit über einen längeren Zeitraum nötig, aber die Anerkennung als Branchenexperte ist eine Belohnung für die sich der Aufwand lohnen wird.

Warum? Wenn Sie als Autorität in Ihrer Branche anerkannt sind, ist dies ein Anreiz für potentielle Kunden, Sie zu kontaktieren, um an Ihrem umfangreichen Wissen teilnehmen zu können. Dies macht sich letztendlich in Form von steigenden Umsätzen positiv bemerkbar.

Die Quintessenz ist, dass der Status als Autorität zu mehr Profitabilität Ihres Unternehmen führen sollte.

Hier sind einige Schritte, die Sie gehen sollten, um den gewünschten Status zu erreichen:

Denken Sie wie ein Führer!

Für Unternehmer und Manager sollte dies eine Selbstverständlichkeit sein und Sie werden erkennen, dass sich Ihr Leben verändern wird, wenn Sie beginnen wie ein Führer zu denken.

Führer konzentrieren sich nicht in erster Linie auf die Beibehaltung des Status quo. Sie fokussieren sich auf das was getan werden muss um Wachstum sicher zu stellen und die Profitabilität zu erhöhen - die Wege zur Erreichung dieser Ziele sind nicht immer einfach.

Neuerungen einführen!

Neue Dinge werden beachtet. Dies bedeutet Sie dürfen keine Angst vor der Einführung von Neuerungen haben, auch wenn es sich nur um eine neue Variante oder eine Ergänzung eines bestehenden Produktes oder einer bestehenden Dienstleistung handelt.

Einfach nur innovativ zu sein garantiert noch keinen Erfolg. Aber durch Innovationen lernen Sie viel mehr über den Weg zum Erfolg als durch die einfache Beibehaltung des Bekannten.

Diese Vorgehensweise und Risikobereitschaft wird durch Kunden, Interessenten und Mitarbeiter meistens honoriert und stärkt Ihre Position als Experte.

Halten Sie die Kommunikationswege offen!



Sie wollen ab sofort:



Geringere Kosten



Höheren Umsatz



MEHR Gewinn



Dafür sind wir da!

Ihre Kunden sind entscheidend für Ihr Unternehmen. Verlieren Sie daher nicht den Kontakt zu Ihnen und erinnern Sie sich daran, wer Ihre Kunden sind und warum sie sich entschieden haben, mit Ihnen Geschäfte machen.

Dies bedeutet, Sie sollten die Kunden ab und an anrufen oder alle paar Wochen eine freundliche Erinnerungs-E-Mail senden. So bleibt der persönliche Kontakt bestehen.

Dies bedeutet weiterhin, dass Sie im häufigen Kontakt mit denjenigen Ihrer Mitarbeiter stehen, die täglich mit Ihren Kunden kommunizieren. So behalten Sie auch im Tagesgeschäft den Überblick und können bei Bedarf schnell und richtig reagieren.

In dem Moment, in dem Sie den Kontakt zu wichtigen Personen verlieren, sind Sie für den Markt erledigt und werden vergessen und ersetzt.

Publizieren Sie den Bedarf an Änderungen in der Branche!

Jede Branche hat Änderungen, die die Art und Weise wie Geschäfte gemacht werden, beeinflussen.

Bemühen Sie sich diese Änderungen durch eine Online-Plattform wie einen Unternehmens-Blog anzugehen. Publizieren Sie Ihre Meinung zusammen mit konkreten Möglichkeiten, das Beste daraus zu machen.

Durch diese Bemühungen werden Sie als eine Autorität der Branche angesehen und nebenbei erhalten Sie zusätzlichen Traffic für Ihre Seite, denn die Menschen in Ihrer Branche suchen Informationen und Antworten auf ihre Fragen.

Respektieren Sie Ihre Zeit!

Als eine Autorität in der Branche angesehen zu werden bedeutet nicht, dass Sie alle Probleme aller Personen lösen müssen.

Ihre Hauptaufgabe ist es, weiter zu wachsen sowie für Innovationen und den Austausch von Wissen zu sorgen.

Lassen Sie es nicht zu, dass andere Personen Ihre gesamte Zeit mit der Lösung ihrer Probleme belegen. Lernen Sie öfter "nein" zu sagen!

Ja, Sie wollen den Menschen helfen, aber nicht auf Kosten des Verlustes Ihrer Kante oder der Verlangsamung Ihrer eigenen Innovationen.



Sie wollen ab sofort:



Geringere Kosten



Höheren Umsatz



MEHR Gewinn



Dafür sind wir da!

Entwickeln Sie Ihre Intuition!

Die erfolgreichsten Führungskräfte, die ich kenne, haben gelernt, "sie vertrauen ihrem Bauch." Aber dies geschieht nicht über Nacht.

Es braucht einige Zeit der Übung um zu erkennen, dass Ihr Bauchgefühl sich fundiert bei Ihnen meldet und nicht aus Angst oder Stolz.

Ihr geschäftliches Leben verlangt von Ihnen das Sie schwierige Entscheidungen treffen und auch Opfer bringen.

Arbeiten Sie daran das Ihre Intuition eine glaubwürdige Stimme bekommt. Es sind nicht immer die Zahlen und Fakten, die die Basis für richtige Entscheidungen sind.

Lernen Sie ständig weiter!

Branchenführer sind auch die Studenten in ihrem Handwerk. Studieren Sie die großen Erfolge und Misserfolge Ihrer Branche.

Lernen Sie auch von Menschen aus anderen Branchen und prüfen Sie, welche Prinzipien und Lösungen sich in Ihren persönlichen Bereich integrieren lassen.

Sie werden jetzt sagen, das ständige Lernen ist nicht neu für sie! Aber ehrlich, praktizieren Sie es auch im richtigen Umfang oder hat der innere Schweinhund manchmal die Kontrolle über Sie und verleitet Sie dazu einen bequemen Weg zu gehen?

Fazit: Der Status als Experte und Autorität in der eigenen Branche angesehen zu werden wird sich über kurz oder lang auch monetarisieren.

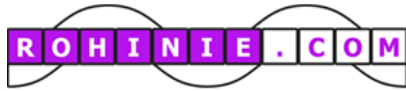
Der Weg zum Ziel kann lang und steinig sein, aber er lohnt sich wie die Geschichte zeigt.

Ist der Status einmal erreicht geht es sofort weiter, denn das Leben verändert sich ständig. Sich einmal auf dem Expertenstatus auszuruhen bedeutet den Anfang vom Ende.

Wer heute eine Autorität ist kann bereits morgen ein Bedenkenträger sein und an Bedeutung verlieren wenn man sich nicht ständig weiter entwickelt und dies auch publiziert.

Bitte nutzen Sie die Kommentarfunktion zur Veröffentlichung Ihrer Meinung und Ihrer Vorschläge.

WordPress . YouTube . Pinterest . Software & Beratung



Sie wollen ab sofort:



Geringere Kosten



Höheren Umsatz



MEHR Gewinn



Dafür sind wir da!

Wenn Ihnen dieser Artikel gefallen hat empfehlen Sie uns bitte weiter. Vielen Dank dafür.

Mehr Informationen:

www.rohinie.eu

ROHINIE.COM Limited . 6 Bath Street . Ashby de la Zouch . LE65 2FH . UK Registered
in England and Wales No. 7590879 Telefon: +44 1530 588476 E-Mail: blog@rohinie.com
Twitter: @rohiniecomde Internet: www.rohinie.com (english) & www.rohinie.eu (deutsch)