



companybest



GRATIS-CHECKLISTE

**So bauen Sie ein erfolgreiches
Kleinunternehmen auf.**

Das **companybest** System

Für den Aufbau eines erfolgreichen Kleinunternehmens mit einer Mitarbeiterzahl von 1-40.

Inhaltsverzeichnis:

companybest **Mindset**

companybest **Team**

companybest **Sales**

companybest **Systeme**

companybest **Balance**

60 Sekunden Schnelltest-Checkliste



Liebe Leserin, lieber Leser,

Ein Lob an Sie, dass Sie sich das companybest System, für den Aufbau eines Kleinunternehmens bestellt haben.

Dies zeigt mir, dass Sie Ihren Erfolg noch weiter ausbauen möchten.

Es gibt viele Unternehmer in Deutschland, die würden gerne erfolgreicher sein, wissen aber nicht genau wie. Vielleicht haben auch Sie sich schon einmal mit dem Thema des Erfolgs im eigenen Unternehmen auseinandergesetzt. Sobald man als Unternehmer nur noch arbeitet und seine Zeit gegen Geld eintauscht, hat man hinterher höchstens wieder nur einen gut bezahlten Job.

Doch wenn ich Ihnen nun die Frage ganz offen stellen darf:

- **Haben Sie schon den beruflichen Erfolg, wie Sie es sich wünschen?**
- **Fühlen Sie sich wirklich wohl, bei dem was Sie den ganzen Tag machen?**
- **Haben Sie bereits Mitarbeiter, die mit Ihnen zusammen an einem Strang ziehen?**
- **Läuft ihr Marketing und der Verkauf auf Autopilot?**
- **Sind Sie innerlich wirklich zufrieden und glücklich?**

Falls Sie eine oder mehrere Fragen langfristig verneinen und ein Unternehmen besitzen, welches Sie in ein klassisches Hamsterrad zwingt, habe ich eine gute Nachricht: ***Veränderung ist für jeden möglich!***

Das companybest System, für den Aufbau eines erfolgreichen Kleinunternehmens, hilft Ihnen dabei, Ihr Unternehmen freier, aber dennoch erfolgreicher zu führen.

Ich verspreche Ihnen, dass Sie mit Hilfe des companybest Systems, Ihr Unternehmen so führen werden, wie Sie es sich wirklich vorstellen. Es ist ein ganzheitliches System, worauf ein erfolgreiches Kleinunternehmen basiert und aufgebaut werden muss.

Jetzt werden Sie sich wahrscheinlich fragen:

Was berechtigt eigentlich Matthias Aumann zu der Behauptung, dass ein erfolgreiches Kleinunternehmen genau auf seinem companybest System basiert.

Zunächst einmal:

Was ich mit meinem companybest System an andere Unternehmen weitergebe, sind keine selbst erfundenen Techniken, Strategien oder Gesetze. Ich habe das Wissen hinter diesem companybest System weder erfunden noch selbst entdeckt. Tatsache ist, viele große und kleine erfolgreiche Unternehmen kennen dieses Wissen und setzen es auch ein.

Ich selber habe mir in über 5 Jahren intensiver Schulungen, Weiterbildungsprogramme, Bücher und weltweiter Weiterbildungsveranstaltungen, dieses universelle Wissen angeeignet und nun in einem kompakten Programm, das „companybest System“, zusammengefasst.

So können Sie dieses Wissen, von über 5 Jahren intensiver Arbeit, in kürzester Zeit aufsaugen und somit eine Abkürzung nehmen. Das companybest System sind keine theoretischen Weisheiten, sondern werden selbst in meinem Unternehmen angewandt und gelebt.

Mit diesem Wissen habe ich es geschafft, innerhalb von 4 Jahren nach der Gründung 60 feste Arbeitsplätze zu schaffen und zum 20. schnellst wachsenden Unternehmen in ganz Deutschland zu werden. Ich erzielte in den ersten 4 Jahren einen durchschnittlichen Wachstumsumsatz von 150 % - pro Jahr.

Wenn Sie dieses hier lesen, dann nicht, um mit den Erfolgen meines Unternehmens anzugeben (na gut ertappt, vielleicht etwas ;-)), vielmehr möchte ich Ihnen zeigen, dass ich weiß wovon ich spreche. Alles, was Sie bekommen sind keine spekulativen Theorien, sondern direkt anwendbares, erprobtes Wissen.

Aber nun genug von diesem Vorwort. Nun erhalten Sie endlich das companybest System für ein erfolgreiches Unternehmen, welches eine Größe von 1-40 Mitarbeitern umfasst.



Ihr Matthias Aumann
Geschäftsführer





companybest
Das Mindset

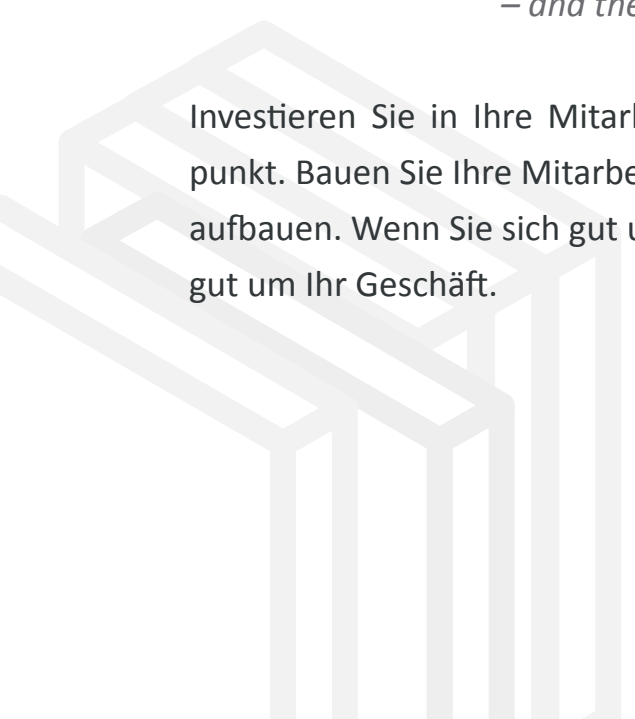
Ein Garant für Erfolg im Unternehmen ist die Einstellung des Unternehmers – das Mindset. Schließlich beginnt Erfolg im Kopf. Alles was in Ihrem Unternehmen existiert, ist nur der Spiegel Ihrer Gedanken. Wenn Sie hauptsächlich nur positive erfolgreiche Gedanken entwickeln, ist die zeitliche Abfolge, dass Sie eine Menge erfolgreiche Energie besitzen und freisetzen. Aber Vorsicht, so wie es im Positiven funktioniert, funktioniert es auch im Negativen. Also achten Sie auf Ihre Gedanken, denn jeder Gedanke, egal wie klein er ist, trägt in sich bereits die Kraft der Verwirklichung.

Schon Buddha wusste bereits vor 2,5 tausend Jahren „Alles was existiert, gründet sich auf unseren Gedanken“.

companybest
Team

Eines der aussagekräftigsten Zitate über Ihre Mitarbeiter stammt von Zig Ziglar.

*„You don't build a business – you build people
– and then people build the business!“*



Investieren Sie in Ihre Mitarbeiter. Stellen Sie Ihre Mitarbeiter in den Mittelpunkt. Bauen Sie Ihre Mitarbeiter so auf, dass die Mitarbeiter Ihr Geschäft weiter aufbauen. Wenn Sie sich gut um Ihre Mitarbeiter kümmern, kümmern diese sich gut um Ihr Geschäft.

Stellen Sie sich immer folgende Frage: „Was passiert mit meinen Unternehmen, wenn Sie Ihr Personal nicht weiterbilden. Mitarbeiter sind der wichtigste Erfolgsfaktor.“

companybest Sale

In Ihrem Unternehmen, muss Werbung und Marketing den direkten Verkauf ankurbeln. Verstehen Sie jede Werbung als ein schriftlich formuliertes Verkaufsgespräch. Sie brauchen als regionales Unternehmen keinen Bekanntheitsgrad wie Coca-Cola. Konzentrieren Sie sich auf den Gewinn von kaufwilligen Kunden.

Es gibt 3 Arten Werbung zu machen:

1. Die Werbung, die verkauft.
2. Die Imagepflege Werbung
3. Die Bekanntheitsgrad erhöhen Werbung

Setzen Sie sich den Fokus vorrangig auf die Werbung, die verkauft.



companybest Systeme

Betrachten Sie Ihr Unternehmen so, als ob Sie es 1000 Mal duplizieren wollen. Bauen Sie sich von Ihren Unternehmen einen „Franchiseprototyp“. Selbst, wenn Sie dies nicht in die Tat umsetzen, sollten Sie Ihr Unternehmen nach diesem Prinzip aufbauen. Die erfolgreichsten Unternehmer waren große Vereinfacher. Ziel ist es, Ihr Unternehmen nicht von Mitarbeitern abhängig zu machen, schaffen Sie eher Systeme, in denen fast alle arbeiten können.

companybest Balance

Achten Sie auf Ihr Umfeld. Sie werden zu dem Durchschnitt der 5 Menschen, mit denen Sie sich umgeben. Leben Sie im Gleichgewicht. Kümmern Sie sich sowohl um Ihr Unternehmen, als auch um Ihre Familie und Ihre ganz persönliche physische und geistige Gesundheit.

Stellen Sie sich zudem auf Misserfolge ein, diese gehören dazu. Nutzen Sie die Krisen, um daraus zu lernen.

Treiben Sie die Innovationen im eigenen Unternehmen voran. Erfolgreiche Menschen formen Rückschläge in Neuanfänge um.



Die 60 Sekunden Schnelltest-Checkliste:

Bin ich in meinem eigenen Unternehmen Fachkraft, Manager oder Unternehmer? Wie habe ich mein Unternehmen aufgebaut? Arbeite ich nur im oder auch an meinem Unternehmen. Hierfür habe ich 10 Fragen vorbereitet, die Sie ehrlich beantworten sollen.

1. Frage:

Haben Sie ein niedergeschriebenes Ziel im Unternehmen, wissen auch Ihre Mitarbeiter von diesem Ziel, oder nur Sie?

Ja

Nein

2. Frage:

Habe ich einen Etappenplan, um das große Ziel zu erreichen?

Ja

Nein

3. Frage:

Nehmen Sie sich bewusst Zeit, um aus dem Tagesgeschäft herauszukommen?

Ja

Nein

4. Frage:

Nehmen Sie sich genug Zeit für die strategische Entwicklung Ihres Unternehmens in den nächsten fünf Jahren?

Ja

Nein

5. Frage:

Fördern und fordern Sie Ihre Mitarbeiter? Haben Sie einen Plan erstellt, welcher Mitarbeiter für welche Aufgaben zuständig ist?

Ja

Nein

6. Frage:

Haben Sie Ihre Mitarbeiter nach Qualifizierungen eingestellt und eingeteilt?

Ja

Nein

7. Frage:

In welchem der folgenden drei Bereiche stufen Sie sich von Ihrer Tätigkeit am meisten ein?

- | | | |
|----------------|-----------------------------|-------------------------------|
| a) Fachkraft | <input type="checkbox"/> Ja | <input type="checkbox"/> Nein |
| b) Manager | <input type="checkbox"/> Ja | <input type="checkbox"/> Nein |
| c) Unternehmer | <input type="checkbox"/> Ja | <input type="checkbox"/> Nein |

8. Frage:

Sind Sie nur auf Neukundenfang oder nutzen Sie auch Ihre Bestandskunden, um ein aktives Geschäft anzukurbeln? Darin liegt Gewinn.

- Ja Nein

9. Frage:

Ist Ihr Unternehmen Experte, in genau einem bestimmten Bereich oder sind Sie der klassische „Alles Anbieter“?

- Ja Nein

10. Frage:

Haben Sie in Ihrem Unternehmen Systeme implementiert und diese in ein Betriebshandbuch niedergeschrieben, sodass jeder Mitarbeiter diese lesen kann?

- Ja Nein

Wie viele der von mir gestellten Fragen haben Sie bejaht?

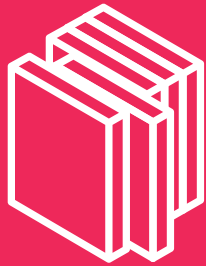
8-10 x Mal = sehr gut

6-7 x Mal = gut

4-5 x Mal = befriedigend

2-3 x Mal = nicht so gut

1-2 x Mal = schlecht



companybest