

PlusPerfekt

Das Magazin für Plus Size Fashion, Trends & Lifestyle

Edition Business
2020/21

DEINE ZEIT
IST JETZT.

POWER FRAUEN ÜBER KARRIERE & SCHEITERN
UNSERE FASHION FAVORITEN

EXKLUSIVE INTERVIEWS
HAYLEY HASSELHOFF, ANGELINA KIRSCH & KRISTINA VOGEL

HOME OFFICE 2.0
UNDER (COM)PRESSURE

PLUS
PERFEKT



EMPOWERMENT

GRÜNDEN

... muss man nicht allein

Spätestens, wenn du erkennst, dass du am
Wochenanfang das Wochenende herbeisehnst,
und am Urlaubsende der Gedanke an die Arbeit
Unbehagen verursacht, stellt sich die Frage:
Will ich so die nächsten Jahre weiterarbeiten?



Will ich so die nächsten Jahre weiterarbeiten? Eine Frage, die aufhorchen lässt und zeigt, dass irgendwas im Arbeitsalltag nicht mehr passt. Mal ist es die Organisation oder der Chef – mal ist es der Job an sich. Viele verdrängen diese Gedanken und gehen in ihrer Freizeit den Tätigkeiten nach, die sie erfüllen. Sie arrangieren sich mit den Umständen. Das geht meist eine Zeit gut, doch leider holt es die Betroffenen oft ein. Stress-Symptome, Burnout oder auch Boreout können die Folgen sein.

Als Gründungscoach kenne ich unzählige Geschichten, in denen Arbeitnehmer aus dem Job ausscheiden und eine Veränderung suchen. Da gibt es ein Hobby, das man zum Beruf machen möchte oder ein Talent, das Erfolg und Erfüllung verspricht. Dem Herzen zu folgen und eine Sache zu finden, für die man brennt, ist eine Basis für den späteren Erfolg.

Respekt vor der Selbstständigkeit

Menschen, die vor dem Schritt in die Selbstständigkeit stehen, vereint oft eine Frage: „Schaffe ich das wirklich?“ Selbstzweifel und schwindender Mut ist oft der Grund es nicht zu wagen. Aber ist das richtig? Viele bereuen im nach hinein, dass sie den Schritt nicht gegangen sind

und träumen von ihrer Geschäftsidee bis in die Rente.

Support durch Gründungscoach

Ein Gründungscoach weiß um all diese Bedenken. Er begleitet Firmengründungen und kennt die Fallstricke, die eine Gründung in sich birgt. Mit diesem Erfahrungss-

“Menschen kaufen von Menschen und Menschen kaufen Gefühle...”

schatz bewahrt er Gründer vor Fehlern. Er kennt sich aus mit der Erstellung eines Businessplans und worauf es ankommt, damit dieser Förderstellen überzeugt. Zudem unterstützt er bei der Ausarbeitung des genauen Angebots, das später am Markt Nachfrage finden soll.

Dazu gehört es auch, zu hinterfragen, ob das Angebot die Probleme und Bedürfnisse seiner Kunden löst. Nur wenn das der Fall ist, ist es ein erfolgreiches Angebot. Ein Gründungscoach erarbeitet deshalb mit seinen Klienten die Zielgruppe – also die Kunden, die er erreichen möchte – und stimmt das dazu passende Produktangebot ab. Dabei sind die Eigenschaften, die Verpackung und auch der Status eines Artikels von Be-

deutung. Produkte sind nicht mehr nur zweckmäßig, sie sind ansprechend designed und geben dem Nutzer oft ein Image. Instagram & Co haben hier in den letzten Jahren viel bewegt.

Die Basis der Kundengewinnung

Jeder kennt das Phänomen:

Du überlegst, ob du dir ein gelbes Auto kaufen solltest und „schwupps“ siehst du auf den Straßen nur gelbe Autos. Du hast deinen Fokus auf gelbe Autos ausgerichtet und entsprechend ist deine Wahrnehmung.

Anders formuliert:

Du hast einen Bedarf (Problem) und suchst dafür die richtige Antwort – Marketingexperten nennen dies die Problemlösung.

Eine Erkenntnis, die bei der Kundengewinnung hilft und gemeinsam mit dem Gründungscoach erarbeitet wird.

Die Geschäftsidee spezifizieren

Ein weiteres Phänomen, das ich immer wieder in meiner Beraterpraxis erlebe, ist, dass Gründer eine Geschäftsidee haben, diese aber nicht tief genug spezifizieren. Ein Beispiel: Eine Gründerin möchte ein Kosmetik-Institut eröffnen. Doch was eröffnet sie genau? Macht sie Gesichtsbearbeitungen oder spezialisiert sie sich auf Fußpflege? Macht sie einfache Behandlungen



oder hat sie einen medizinischen Schwerpunkt? Steht auf dem Firmenschild nur „Kosmetik-Institut“? Dann erkennt kein Kunde, welche Probleme sie tatsächlich löst.

Bei der Gründung eines Unternehmens ist es deshalb immens wichtig, genau zu bestimmen, was, wie und für wen angeboten wird.

Besonders erfolgreich ist eine Geschäftsidee, die eine Nische bedient oder gar erzeugt. Eine Geschäftsidee, die spezielle Problemlösungen liefert und diese in der Kommunikation zielgenau benennt, lockt nicht nur Kunden – sie zieht die richtigen Kunden an. Wer diese und ähnliche Stolpersteine umschiffet, schont

seine Nerven, spart Zeit und verdient mit dem neuen Business schneller Geld. Denn zwei Dinge sind beim Schritt

“Viele bereuen im nachhinein, dass sie den Schritt nicht gegangen sind und träumen von ihrer Geschäftsidee bis in die Rente...”

in die Selbstständigkeit knapp: Zeit und Geld. Beide Güter haben die unangenehme Eigenschaft, dass sie aneinandergekoppelt sind. Je länger der Gründungsprozess dauert, um so mehr Geld verschlingt er.

Zur Autorin

Mona Wiezorecks beruflicher Weg führte sie von der Servicekraft in einem Autohaus bis hin zur Position der Geschäftsführerin eines mittelständischen Unternehmens. Ihre Chancen und absoluten Stärken erkannte sie erst, als sie an einem Training für Führungskräfte teilnahm. Kurz danach absolvierte sie eine Zusatzausbildung zum Business Coach und zur Trainerin.

www.monawiezoreck.de

ESCH

MODE UND STIL
FÜR FRAUEN MIT KURVEN

Zwickau · Römerstraße 1a

JETZT
DIE WINTER
COLLECTION

2021

ENTDECKEN!



Premiere



Jetzt in Print

*PlusPerfekt gibt es erstmals
als gedrucktes Magazin.*

*Alle Ausgaben sind
limitiert & handsigniert.*

*Jetzt Edition Business sichern,
selbst lesen oder verschenken im Premium Package.*

www.plusperfekt.de/shop/
