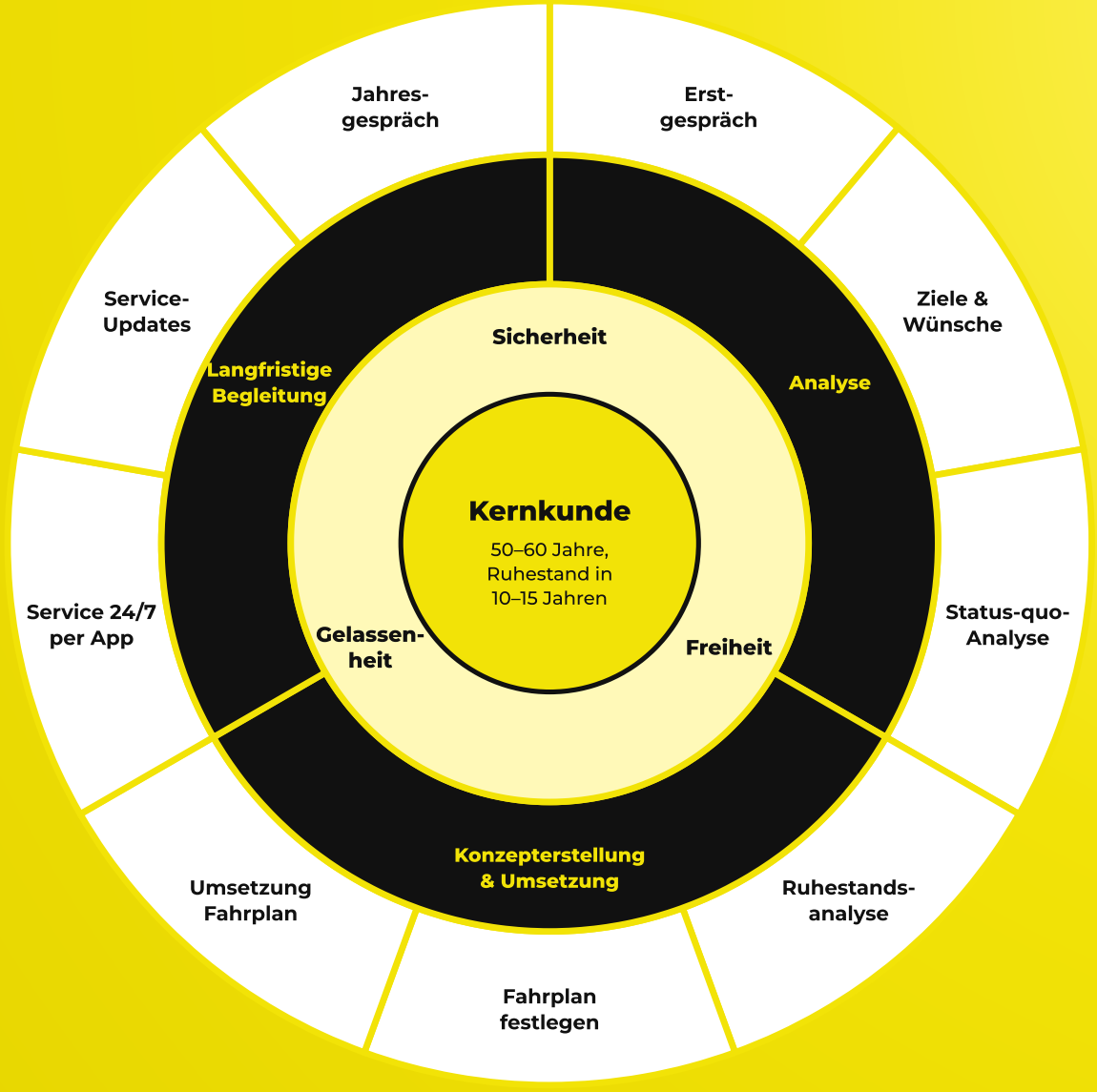
BERATUNGSKONZEPT RUHESTANDSPLANUNG

Ein Beispiel, wie ein Beratungskonzept auf eine DIN-A4-Seite passt

NUR EIN BEISPIEL
Entwickle dein eigenes Konzept



1. **Im Mittelpunkt: dein Kunde,** genauer dein Kernkunde. Für wen bist du die beste Adresse?
2. **Seine drei größten Wünsche oder Ziele,** manchmal auch Sorgen. Frag deine besten Kunden direkt.
3. **Deine drei Beratungsschritte,** in der Reihenfolge, in der er sie erlebt.
4. **Je drei Bausteine,** die aufeinander folgen und die du wirklich und immer gleich durchführst. Ein Produkt taucht erst bei der Umsetzung auf.

Wichtig: Diese Seite ist nur eine Idee. Ein Beratungskonzept wirkt nur, wenn es dein persönliches, individuelles und einzigartiges ist. Starte mit deiner Version eins, teste sie mit Kunden und entwickle sie weiter.