

# Inhalt

<b>Vorwort</b> .....	9
<b>1 Verstehen Sie das Unternehmertum!</b> .....	20
1.1 Manager sind keine Unternehmer .....	25
1.2 Das Unternehmertum steht im Sturm.....	32
1.3 Seien Sie der erste Verkäufer im Unternehmen!.....	40
1.4 Ihre persönliche Basis als Unternehmer .....	53
1.5 Ihr Unternehmer-Mindset.....	84
<b>2 Entwickeln Sie eine attraktive Geschäftsidee!</b> .....	105
2.1 Welches Feuer löschen Sie? .....	113
2.2 Niemand interessiert sich für Ihr Produkt .....	120
2.3 Kunden finden .....	126
2.4 Der Preis spielt (grundsätzlich) keine Rolle.....	138
2.5 Von der Geschäftsidee zum Geschäftsmodell .....	143
<b>3 Bauen Sie Ihr Unternehmen klug auf!</b> .....	172
3.1 Ihr Fahrplan .....	182
3.2 Die richtigen Gesellschafter .....	190
3.3 Die richtige Rechtsform .....	197
3.4 Der richtige Ort .....	205
3.5 Der richtige Zeitpunkt.....	212
3.6 Die richtigen Berater .....	216
3.7 Ihr Flussdiagramm .....	229
3.8 Kluge Prozesse .....	232

<b>4 Setzen Sie Ihre Ressourcen klug ein!</b> .....	245
4.1 Zeit .....	247
4.2 Geld .....	251
4.3 Manpower .....	259
4.4 Wissen .....	281
<b>5 Etablieren Sie eine »Sales Driven Company«!</b> .....	294
5.1 Einkommensproduzierende Aktivitäten.....	298
5.2 Verbinden Sie Marketing und Vertrieb!.....	308
5.3 Next Generation Sales .....	315
5.4 Social Selling .....	321
5.5 Automatischer Verkauf per Funnel .....	332
<b>6 Kommunizieren Sie einnehmend!</b> .....	341
6.1 Sichtbarkeit ist alles .....	343
6.2 Erzählen Sie Geschichten! .....	346
6.3 Ihr Unternehmen auf den Punkt .....	352
<b>7 Die Persönlichkeitsanalyse: Welcher Unternehmertyp sind Sie?</b> ... 361	

*Die Online-Analyse zur Bestimmung Ihrer Unternehmer-Kompetenzen finden Sie hier:*

*<https://martinlimbeck.de/unternehmertest>*



<b>Nachwort</b> .....	362
<b>Literatur</b> .....	365
<b>Über den Autor</b> .....	367