

Anhang A · Arbeitsblätter

Du kannst die Arbeitsblätter direkt im Buch ausfüllen oder als Vorlage herunterladen:
www.quantwohl.de/buch

A1 · Fähigkeiten-Inventur (Kapitel 3)

Kapital	Meine Stichpunkte
Fachlich: Was kann ich besonders gut?	
Menschlich: Wie gehe ich mit Menschen um?	
Netzwerk: Wen kenne ich, wer kennt mich?	
Branchenwissen: Welche Branchen kenne ich von innen?	
Wofür werde ich immer wieder gefragt?	
Was will ich auf keinen Fall mehr machen?	
Meine drei Kernfähigkeiten	1. · 2. · 3.

A2 · Drei Möglichkeiten (Kapitel 5)

Kriterium	A · Premium	B · Standard	C · Digital
Idee in einem Satz			
Passt zu meinen Fähigkeiten			
Nutzen für den Kunden			
Zahlungsbereitschaft			
Dringlichkeit			
Aufwand bis zum ersten Euro			
Skalierbarkeit			
Kapitalbedarf			
Abhängigkeit von mir			

A3 · Werttreppe (Kapitel 7 und 8)

Stufe	Mein Angebot	Preis	Start (Monat)
Kostenlos		0 €	
Hebel (Prompt, Buch, Kurs, Gruppe)			
Niedrigpreis			
Mittelpreis oder Abo			
Premium			
Zweites Gleis (optional)			

A4 · Zahlen auf einer Seite (Kapitel 9)

Position	Betrag pro Monat
Laufende Kosten (Software, Versicherung, Beratung, Werbung)	
Unternehmerlohn (was ich zum Leben brauche)	
Break-even (Summe)	
Umsatz vorsichtig	
Umsatz mittel	
Umsatz gut	
Startkosten (einmalig)	
Rücklage, reicht im schlechtesten Fall für ... Monate	

A5 · Business Model Canvas (Kapitel 10)

Schlüsselpartner	Schlüsselaktivitäten	Wertangebot	Kundenbeziehung	Kundensegmente
	Schlüsselressourcen		Kanäle	

Kostenstruktur	Einnahmequellen

A6 · Unternehmen auf einem Blatt (Kapitel 10)

Feld	Meine Antwort
Idee in einem Satz	
Zielkunde	
Dringendes Problem	
Angebot und Preis	
Wie Kunden mich finden	
Was mich unterscheidet	
Break-even	
Wichtigster Test in 30 Tagen	
Größtes Risiko	

A7 · Wochenkennzahlen (Kapitel 12)

Woche	Gespräche	Angebote	Abschlüsse	Stunden Lieferung	Umsatz
1					
2					
3					
4					
5					
6					

A8 · Dein 90-Tage-Arbeitsbuch (Kapitel 12)

Nimm dir jeden Montag zehn Minuten für die Planung und jeden Freitag zehn Minuten für den Rückblick. Der Fokus jeder Woche ist ein Vorschlag. Passe ihn an deinen Plan an.

Woche 1 · Fokus: Angebot auf einer Seite, Profil anpassen, Formales klären	
Ziel der Woche	
Meine drei wichtigsten Aufgaben	
Gespräche · Angebote · Abschlüsse	
Was habe ich gelernt?	
Was lasse ich nächste Woche weg?	

Woche 2 · Fokus: 20 persönliche Nachrichten, Gespräche vereinbaren	
Ziel der Woche	
Meine drei wichtigsten Aufgaben	
Gespräche · Angebote · Abschlüsse	
Was habe ich gelernt?	
Was lasse ich nächste Woche weg?	

Woche 3 · Fokus: Gespräche führen, erste Angebote machen	
Ziel der Woche	
Meine drei wichtigsten Aufgaben	
Gespräche · Angebote · Abschlüsse	
Was habe ich gelernt?	
Was lasse ich nächste Woche weg?	

Woche 4 · Fokus: Pilotkunden gewinnen, erste Lieferung vorbereiten	
Ziel der Woche	
Meine drei wichtigsten Aufgaben	
Gespräche · Angebote · Abschlüsse	
Was habe ich gelernt?	
Was lasse ich nächste Woche weg?	

Woche 5 · Fokus: Liefern, Zeit messen	
Ziel der Woche	
Meine drei wichtigsten Aufgaben	
Gespräche · Angebote · Abschlüsse	
Was habe ich gelernt?	
Was lasse ich nächste Woche weg?	

Woche 6 · Fokus: Liefern, Vorlagen verbessern, Beiträge veröffentlichen	
Ziel der Woche	
Meine drei wichtigsten Aufgaben	
Gespräche · Angebote · Abschlüsse	
Was habe ich gelernt?	
Was lasse ich nächste Woche weg?	

Woche 7 · Fokus: Referenzen einholen (mit Einwilligung), Ablauf verbessern	
Ziel der Woche	
Meine drei wichtigsten Aufgaben	
Gespräche · Angebote · Abschlüsse	
Was habe ich gelernt?	
Was lasse ich nächste Woche weg?	

Woche 8 · Fokus: Zwischenbilanz: Was läuft, was nicht?	
Ziel der Woche	
Meine drei wichtigsten Aufgaben	
Gespräche · Angebote · Abschlüsse	
Was habe ich gelernt?	
Was lasse ich nächste Woche weg?	

Woche 9 · Fokus: Regulären Preis einführen	
Ziel der Woche	
Meine drei wichtigsten Aufgaben	
Gespräche · Angebote · Abschlüsse	
Was habe ich gelernt?	
Was lasse ich nächste Woche weg?	

Woche 10 · Fokus: Folgeangebot anbieten	
Ziel der Woche	
Meine drei wichtigsten Aufgaben	
Gespräche · Angebote · Abschlüsse	
Was habe ich gelernt?	
Was lasse ich nächste Woche weg?	

Woche 11 · Fokus: Einen Partner gewinnen	
Ziel der Woche	
Meine drei wichtigsten Aufgaben	
Gespräche · Angebote · Abschlüsse	
Was habe ich gelernt?	
Was lasse ich nächste Woche weg?	

Woche 12 · Fokus: Auswertung vorbereiten	
Ziel der Woche	
Meine drei wichtigsten Aufgaben	
Gespräche · Angebote · Abschlüsse	
Was habe ich gelernt?	
Was lasse ich nächste Woche weg?	

Tag 90 · Entscheidung	
Zahlende Kunden bisher	
Umsatz in den 90 Tagen	
Was hat am besten funktioniert?	
Was hat nicht funktioniert?	
Meine Entscheidung: Weiter · Anpassen · Stopp	
Mein nächster Schritt	

© Quantwohl UG (haftungsbeschränkt) · www.quantwohl.de/buch · Für den eigenen, nicht gewerblichen Gebrauch frei kopierbar.
Allgemeine Arbeitshilfe, keine Beratung.