

ERFOLGREICH DURCHSTARTEN IN 2018

mit dem umfangreichen Fragebogen von *SHAY COCHRANE*
„THE SMART GIRL'S RESET FOR SUCCESS SURVEY“

QUELLE: WWW.SCSTOCKSHOP.COM

ZEITMANAGEMENT

1. Welche Aufgaben füllen momentan meine Arbeitstage? Zähle diese nach der Zeit auf, die sie in Anspruch nehmen. Benenne die Hauptaufgaben.
2. Welche dieser Aufgaben nehmen wertvolle Zeit ein, sind aber weniger profitabel, sodass sie im kommenden Jahr ausgelagert werden könnten?
3. Was würde ich mit der verfügbaren Zeit tun, wenn diese Aufgaben im kommenden Jahr ausgelagert wären?
4. Welche meiner persönlichen Aufgaben in meinem Geschäft sind die Profitabelsten?
5. Kann ich willentlich mein Geschäftsmodell so umstrukturieren, damit ich mehr tun kann, was ich liebe? Wie würde das im Detail aussehen?

6. Zu welcher Art von Arbeit oder Projekten muss ich definitiv im kommenden Jahr ‚Nein‘ sagen, weil es kein effektiver Einsatz meiner Zeit war?

7. Welche Arten von Aktivitäten stellten in meinem Arbeitsablauf Hindernisse dar und was muss spezifisch verändert werden, damit diese in der Zukunft verhindert werden?

8. Wie sieht die ideale Arbeitswoche für mich aus? Wie sieht der ideale Arbeitstag für mich aus? (Versuche so spezifisch wie möglich Deine verfügbare Zeit den Aufgaben zuzuteilen). Schreibe die geplante ideale Arbeitswoche/ idealen Arbeitstag nieder. Was muss getan werden, damit ich mehr dieser idealen Tage und Wochen habe?

KREATIVITÄT

9. Was ist die meist favorisierte Aufgabe, die ich tue?

10. Welches Projekt brachte mir in diesem Jahr die meiste Freude und was genau habe ich daran so gemocht?

11. Welche Projekte haben mich in diesem Jahr viel Kraft und gekostet und meine Kreativität gemindert?

12. Zu welcher Art von Projekten oder Arbeit werde ich im kommenden Jahr ‚Nein‘ sagen, weil sie in mir keine Lebensfreude ausgelöst haben und/ oder meine Kreativität blockierten?

13. Woher beziehe ich meine Inspiration?

14. Wie könnte ich praktisch diese Inspirationsquelle in meine Arbeitswoche einbauen? Wie muss mein Zeitplan angepasst werden, damit kreative Inspiration möglich ist?

15. Wem muss ich ‚entfolgen‘, weil ich sehr dazu neige, Arbeit zu verrichten, die zu stark davon beeinflusst ist, was diese Person tut?

16. Habe ich kreative Menschen mit der selben Gesinnung und gleichdenkende Geschäftspartner in meinem Umfeld, bei denen ich transparent sein kann und welche mich herausfordern und mich kreativ ermutigen? Wenn nicht, wie und mit wem kann ich dieses ‚Team‘ aufbauen?

RENTABILITÄT

17. Welche Bereiche meines Geschäfts, Projekte oder Produkte erzeugten die meisten Einkünfte im vergangenen Jahr? (Stelle sicher, dass die Antworten auf Zahlen und nicht auf Gefühlen oder Mutmaßungen basiert sind)

18. Hatte ich in diesem Jahr ein finanzielles Ziel? Wenn ja, habe ich dieses erreicht? Wenn nein, was hat dazu geführt, dass ich es nicht erreicht habe?

19. Habe ich Geschäftsschulden, die ich mit in das kommende Jahr nehme und die abbezahlt werden müssen? Wie sieht mein Plan aus, diese abzubezahlen?

20. Zahle ich mir selbst ein monatliches Gehalt aus? Wenn ja, muss dieses im kommenden Jahr angepasst werden?

21. Wie sehen meine spezifischen und durchschnittlichen monatlichen Ausgaben aus? (Nimm Dir einen Moment Zeit und schaue in Deine Bankkonten und Unterlagen) Gibt es Ausgaben, die Du verringern könntest im kommenden Jahr?

22. Habe ich genug Rücklagen für Steuern auf die Seite gelegt? Benötige ich die Hilfe eines Steuerberaters?

23. Welches Ziel strebe ich für mein persönliches Gehalt im kommenden Jahr an?

24. Welchen Bruttoumsatz möchte ich im kommenden Jahr erzielen? Welche spezifischen Dinge kann ich tun und einplanen, damit ich dieses erreiche?

25. Gab es finanzielle oder zeitliche Investitionen in diesem Jahr, die sich nicht angemessen ausgezahlt haben? Was muss im kommenden Jahr verändert werden?

GESCHÄFTSENTWICKLUNG

26. Welche drei Dinge unterscheiden mich von den anderen Wettbewerbern? Was ist an mir, an meinem Geschäft einzigartig und was biete ich an, das mich von jeder anderen Person unterscheidet?

27. Wie kann ich konkret diesen Unterschied im kommenden Jahr besser gegenüber meinen potentiellen Kunden kommunizieren?

28. Gibt es Bereiche in meinem Geschäft, die mehr davon profitieren würden, wenn ich authentischer oder origineller wäre? Wie würde das konkret aussehen?

29. Welche Investitionen plane ich in meinem Geschäft für das kommende Jahr und was werden diese einzelnen Investitionen kosten?

30. Habe ich meine momentan besten Kunden effektiv bezüglich ihren Bedürfnissen und Wünschen für das kommende Jahr befragt/gefragt/angehört? Wenn nicht, wie könnte ich das jetzt noch tun? Wie kann ich im kommenden Jahr den Wünschen besser begegnen, die sie kommuniziert haben?

31. Was fehlt meinen Produkten oder Dienstleistungen, das sich Kunden gewünscht haben? Sind dies Wünsche, die ich im kommenden Jahr realisieren kann? Wenn ja, wie?

ZUKUNFTSTRÄUME

32. Wovor habe ich in meinem Geschäft am meisten Angst? Gehe diesen Gedanken nach.

33. Was ist das Beste, das in 2018 meinem Geschäft passieren könnte? Welche drei Schritte hin zu diesem Ziel kann ich tun?

34. Wie definiere ich Erfolg im neuen Jahr? (Denke nicht nur in Zahlen, sondern auch an Lebensqualität, Verpflichtungen und wie es aussieht, eine erfolgreiche Geschäftsfrau zu sein)