

Online Test: Nutzen Sie Ihre Umsatz-Potenziale?

Frage	nein	teilweise	ja	Weiß nicht
Wie steht es um Ihre Kunden-Beziehungen?				
Generieren Sie zwischen 70 und 85 % Ihres Umsatzes mit Bestandskunden?				
Haben Sie bei Ihren A-Kunden mindestens einen Marktanteil (Relation der von Ihnen gelieferten Leistung zu seinem Gesamtbedarf) von 75 Prozent oder mehr?				
Kennen Sie den Lifetime-Value Ihrer drei besten Kunden, d.h. den Umsatz, den Sie mit ihnen in den letzten drei Jahren gemacht haben und können Sie abschätzen, wie viel Umsatz Sie mit diesen Kunden in den nächsten drei Jahren voraussichtlich realisieren werden?				
Kontaktieren Sie Ihre Kunden (unabhängig von der Art des Kontakts) mindestens sechsmal im Jahr?				
Wissen Sie, was der preiswerteste Weg ist, um einen nachhaltigen Umsatz zu generieren und investieren Sie jede Woche mindestens fünf Prozent Ihrer Zeit in entsprechende Maßnahmen?				
Was ist mit Ihren Honoraren?				
Sind Sie sicher, dass Ihre Kunden den Nutzen aus Ihrer Arbeit wesentlich höher einschätzen als die Kosten?				
Erhöhen Sie in den Bereichen, die keinen gesetzlichen Restriktionen unterliegen, Ihre Honorare Jahr für Jahr um mindestens fünf Prozent?				
Verbessern Sie aus Sicht Ihrer Kunden Ihr Preis-/Leistungsverhältnis Jahr für Jahr um mindestens fünf Prozent?				
Verdienen Sie nach Abzug aller direkten Kosten mindestens doppelt so viel wie ein Angestellter in gleichartiger Position?				
Wenden Sie aktiv die Instrumente Preisdifferenzierung und Festpreise zur Anreicherung Ihrer Honorare an?				

Wie setzen Sie Ihre Ziele um?				
Wissen Sie, wie viel Sie pro Woche abrechnen müssen, um nachhaltig erfolgreich zu sein - und greifen Sie bei Abweichungen sofort ein?				
Orientieren Sie sich strikt an den gewünschten Ergebnissen und Zielen anstatt über Zeit-Einsatz und Aufwand zu brüten?				
Haben Sie einen Aktionsplan für auftragsschwache Wochen?				
Notieren Sie Ihre Jahres-Ziele und Strategien schriftlich - Hand aufs Herz: könnten Sie ihn jetzt jemanden zeigen?				
Kennen Sie die fünf Turbo-Lader zur erfolgreichen Umsetzung großer Ziele und setzen diese regelmäßig ein?				
Anzahl je Spalte				
Punktwert je Eintrag	0	2	3	1
Anzahl * Punktwert				
Summe über alle Spalten = Testergebnis				

Auswertung:

Nachhaltiges Wachstum angesagt (> 30 Punkte)

Kompliment. Sie kennen Ihre Umsatz-Potenziale und nutzen diese aus. Wenn Sie mehr als 15 % pro Jahr wachsen möchten, müssen Sie bereit zu sein, in einer neuen Liga mitzuspielen. Dazu benötigen Sie Neugier, Mut, Strategie, einen guten Plan und die Disziplin zur konsequenten Umsatz. Erfinden sie nicht das Rad komplett neu, lassen Sie sich durch die mehr als 120 Tipps zur Steigerung von Umsatz und Effektivität in „Erfolgreich ohne Chef“ inspirieren.

Wachsen ja, aber wie (15 – 30 Punkte)

Sie haben ein Gefühl dafür entwickelt, dass ein höherer Zeiteinsatz nur kurzfristig zu Ertragssteigerungen führt. Sie wissen, dass es einfachere Wege zu mehr Umsatz und Erfolg geben muss. Die Frage ist nur, wie? Und wann, denn das Tagesgeschäft ruft jeden Tag aufs Neue? Angenommen, Sie investieren drei bis vier Stunden, um sich mit dem Thema Umsatz-Potenziale zu beschäftigen und es ist unter all den Tipps und Ideen nur eine einzige dabei, die Sie umsetzen können und die Ihren Jahresumsatz nachhaltig um 3 % steigern hilft. Was hält Sie davon ab, es auszuprobieren?

Im Hamsterrad gefangen (< 15 Punkte)

Das Hamsterrad der zu niedrigen Honorare ist die gefährlichste Falle, in die Existenzgründer, aber auch langjährig erfahrene Freiberufler tappen können. Die ständige Überarbeitung gaukelt Aktivität und Erfolg vor, aber die so realisierten Umsätze reichen meist gerade für die Deckung der laufenden Kosten. Ein labiles Gleichgewicht voller Gefahren. Schon kleine Veränderungen wie ein verschobenes Projekt, der Zahlungsverzug oder gar Zahlungsausfall eines Kunden führen dazu, dass noch mehr gearbeitet und abgerechnet werden muss.

Um nachhaltig erfolgreich zu sein, müssen Sie in jedem Fall aus diesem Hamsterrad aussteigen. Gestalten Sie Ihre Honorare und Preise so, dass Sie in dreieinhalb bis vier Tagen pro Woche Ihren notwendigen Wochenumsatz realisieren können. Bedenken Sie, dass die Durchsetzung höherer Preise Ihren Kunden zugute kommt, denn Sie können den Auftrag in der bestmöglichen Qualität ausführen. Gleichzeitig steigern Sie Ihren Umsatz und bekommen den Kopf für Ihre strategischen Aufgaben frei.

Für dieses Ziel müssen Sie Zeit reservieren. Zeit, die sich vielfach wieder auszahlen wird. Angenommen, Sie würden 20 Stunden investieren und dadurch Ihren Jahresumsatz um 10 % steigern können - wie hoch wäre dann Ihr Stundensatz? Nehmen Sie sofort eine Auszeit, beginnen Sie, über Ihren Kundennutzen, Ihre Leistungen, Ihre Honorare und Ihre Zukunft nachzudenken. Je früher Sie mit der Umsetzung beginnen desto schneller werden Sie die Früchte Ihrer Bemühungen ernten.