

## Den Wert

Schlagwort	Inhalt
mich verkaufen	Wir sprachen über Dienstleistungen für komplexe Aufgabenstellungen, wie Projektmanagement, Interimsmanagement, Organisationsentwicklung, Coaching, Teamentwicklung und ähnliche Herausforderungen. Diese Dienstleistungen fair zu bewerten und zu verkaufen, ist der Schlüssel zum Erfolg.
am besten	Der beste Weg, sich zu verkaufen, ist ein fairer Kompromiss zwischen Dir und Deinem Kunden. Dies bedeutet, dass Du als Anbieter vom Verdienst umfassend leben und arbeiten kannst und Dein Kunde eine klare Wertvorstellung von der erbrachten Leistung hat.
Geld pro Zeit	Allgemein gilt: Je kleiner die Zeiteinheit, in der die Dienstleistung gemessen wird, desto geringer ist ihr Wert. Stunden- sind besser als Minutensätze, Tages- besser als Stundensätze, und Pauschalen sind am besten. Später erinnerten wir uns im Buch daran, wie wir diese Aufgliederung auf eine kundenorientierte Formalität reduziert haben.
Dein Wert	Voraussetzung für den Erfolg des wertorientierten Verkaufs ist, dass Dein Beitrag zum Projekt des Kunden einen Mehrwert bringt. In den Augen des Kunden natürlich. Befass Dich deshalb im Vorfeld zu dieser Verkaufsstrategie mit Deinem eigenen Wert.

## Dein Wert

Situation	Fachliche Kenntnisse
Latein Unterricht und französische Lebensart	<ul style="list-style-type: none"><li>• Latein - Grundkenntnisse</li><li>• Französisch - gute Kenntnisse ...</li></ul>
Studium	<ul style="list-style-type: none"><li>• PowerPoint</li><li>• Präsentieren</li><li>• Sich in Programme einarbeiten</li><li>• Studieninhalte</li><li>• ...</li></ul>
1. Anstellung	<ul style="list-style-type: none"><li>• Unternehmenspolitik</li><li>• Umgang mit Kollegen in Karrieresituationen</li><li>• ...</li></ul>
Eigene Projekte	<ul style="list-style-type: none"><li>• Excel/ Tabellenkalkulation</li><li>• betriebswirtschaftliche Rechnungen</li><li>• Prognosen</li><li>• ...</li></ul>

## Nutzenanalyse

*Leere Matrix:*

<b>Wert:</b>	<b>Erfahrung Know-how</b>	<b>Infra- struktur</b>	<b>Umset- zung</b>	<b>Koordina- tion</b>	
	<b>30%</b>	<b>30%</b>	<b>30%</b>	<b>10%</b>	<b><math>\Sigma</math> 100%</b>
Dein Kunde					
Du					
$\Sigma$	<i>100%</i>	<i>100%</i>	<i>100%</i>	<i>100%</i>	

*In unserem Marketingbeispiel vom Anfang, sah die Verteilung am Ende so aus:*

<b>Wert:</b>	<b>Erfahrung Know-how</b>	<b>Infra- struktur</b>	<b>Umset- zung</b>	<b>Koordina- tion</b>	
	<b>35%</b>	<b>20%</b>	<b>35%</b>	<b>10%</b>	<b>∑ 100%</b>
Dein Kunde	10%	85%	20%	50%	<b>32,5%</b>
Du	90%	15%	80%	50%	<b>67,5%</b>
∑	100%	100%	100%	100%	<b>100%</b>



GB KOMMUNIKATION GmbH - Musterstrasse 1 - 11111 Musterstadt

**Kunde**  
**z.Hd. Ansprechpartner Kunde**  
**Kundenstrasse 1**  
  
**12121 Kundenstadt**

**Kundenr:** 00001  
**Bearbeiter:** Max  
**US-IdNr:** DE11111111  
**Datum:** 01.01.1900

**Angebot Nr. 000001:**

**Begleitende Beratung ...**

Basierend auf unserem Gespräch vom TT.MM.JJJJ in Musterstadt freue ich mich, Ihnen folgendes Dienstleistungsangebot machen zu dürfen:

Für das unter Ziffer II unterbreitete Angebot zum Abschluss eines Dienstleistungsvertrags gehe ich zunächst auf die in den Vorgespräche festgestellte und erörterte Situation in Ihrem Unternehmen sowie unseren Möglichkeiten ein.

**Ziffer I. Situationsanalyse und Projektchancen**

Betrachtung der aktuellen Situation:

**Ziffer II. Angebot zum Abschluss eines Dienstvertrags**

Konkret bietet Ihnen, der Max Mustermann GmbH (auch nachfolgend Auftraggeber genannt) die Firma GB KOMMUNIKATION GmbH, vertreten durch Gebhard Borck (auch nachfolgend Auftragnehmer genannt), daher folgende Leistungen an:

GB KOMMUNIKATION GmbH  
Musterstrasse 1  
11111 Musterstadt

Tel: +49 1111 11 11 11  
Fax: +49 1111 11 11 12  
Mail: info@gb-komm.de  
Web: www.gb-komm.de

UST-IdNr: DE111111111  
Bankverbindung: Musterbank  
Iban: DE11 2525 1111 0001 1111 12  
BIC: MUMBDE11

– Wenn Dir das Buch gefällt und es  
Dich weiter bringt, vergiss nicht, es zu  
bewerten, danke! –

## Nutzenanalyse

Hier kannst Du die Aufträge für kleines Geld erwerben:

[www.gebhardborck.de/millionen-verdienen](http://www.gebhardborck.de/millionen-verdienen)

Oder scanne einfach die Links:

- Angebot:



- Black Swan Agreement:



Du bist Freiberufler:in und willst fair, transparent und dennoch flexibel mit anderen kooperieren? Außerdem würde es Dir gefallen, diese Zusammenarbeit auf das Fundament dieses Ratgebers zu stellen? Dann registriere Dich unverbindlich bei Misthos (<https://misthos.app>). Zusammen mit Kollegen entwickeln wir dort einen Onlinedienst, der das alles bietet. Wenn Du mehr darüber wissen möchtest, gibt es hier weitere Informationen:

- So kamen wir auf Misthos



- Live-Demo



- User Guide



- AGB,



Nutzungsbedingungen und



Datenschutzbestimmungen



## LESETIPPS

Folgende Bücher und Quellen haben mir bei der Entwicklung der Nutzenanalyse und der daraus entstehenden wertorientierten Angebote geholfen:

- Ariely Dan (2009), Denken hilft zwar, nützt aber nichts, Knaur
- Baur Joachim (2006), Warum ich fühle, was du fühlst, Heyne
- Bocchetti Salva (2023 – recherchiert 23.06.2024) Product Monetization Guide, <https://reasonableproduct.com>
- Fripp Patricia (1998), Get What You Want!, Selbstverlag
- Fromm Erich (1995), Haben oder sein, dtv
- Heinemann Steffi (2012), Der Selbstläufer - Vision für Erfolg, Selbstverlag
- Machiavelli Niccolò (1514), Der Fürst, insel taschenbuch
- Maister David (2003), Managing the Professional Service Firm, Simon & Schuster
- Pfläging Niels (2003), Beyond Budgeting Better Budgeting, Haufe
- Taleb Nassim Nicholas (2008), The Black Swan, Pinguin Books
- Weiss Alan (2009), Million Dollar Consulting, McGraw Hill
- Wüterich Hans A. (2006), Musterbrecher, Gabler