



Erfolgsbericht von Heike Titarenko

Mit diesem Erfolgsbericht hat Frau Titarenko es unter die 12 Finalisten beim »Rusch-Erfolgswissen-Anwender-Erfolgspaket« geschafft.

Man merkt bei diesem Bericht, dass sie über viel Erfolgswissen verfügt und es tatkräftig umsetzt. Sie war übrigens auch Teilnehmerin der Gruppe B des »18 Monate«-Intensivprogramms (neu »MIM-Intensivprogramm«) sowie Teilnehmerin des ganzen Lehrgangs zum »Rusch Marketing-Diplom«.

Ausgangslage

Das Angebot der »mobilen Hundeschule einzigartig« bestand aus verschiedenen Hundeerziehungskursen.

Leitsätze USP:

- Training nach individuellem Ausbildungsplan beim Kunden vor Ort.
- Wir beginnen immer mit dem Training im Haus, egal welches Problem der Kunde hat.
- Das Training beginnt immer mit Einzeltrainerstunden. Für die Teilnahme an Gruppenstunden muss der Kunde bestimmte Trainingsziele erreicht haben.
- Der Kunde muss einen 10-Stunden-Kurs buchen (nachhaltiges Erziehungsergebnis). Wir bieten Einzelstunden nur an, wenn Gefahr im Verzug ist.
- Durch die einzigartigen Erziehungsmethoden haben wir die Möglichkeit, Hunde aller Rassen und allen Alters zu erziehen.
- Wir verzichten auf Spiel- und Hilfsmittel wie z. B. Leckerli, Balli, Halti oder Stachelhalsband.

Aktueller Stand: Im Aufbau ist eine Hundeschule in Form einer GmbH mit folgenden Profitcentern:

- Mobile Hundeschule
- Hundetagesstätte und Hundepension
- Hundeakademie
- Webshop
- Urlaub mit Hund
- Internatsausbildung
- Betreuungsangebote (Gassiservice, Tiersitting, Tiertaxi)
- Online- und Telefoncoaching

Folgende Strategien und Tipps habe ich umgesetzt:

Teilnahme am »18 Monate«-Intensivprogramm

Definition der wichtigsten Ziele im Leben, der 5 Hauptziele



für die 18 Monate, der 5 Tätigkeiten, die am stärksten zum Erreichen meiner Ziele beitragen, und der täglichen Handlungsschritte.

10 TOP-Umsetzungspunkte definiert

Entwicklung eines Marketingkonzeptes für die Gewinnung und Betreuung von Kunden:

Entwicklung von Flyern (2. Überarbeitung), Kundenmappe, Gutschein für Ernährungsberatung, Flyer »Hund wirbt Hund«, Briefpapier, Visitenkarten, Feedbackbogen, Tagebuch für Kunden, Verträge auf durchschreibbarem Papier, Pensions- und Internatsverträge.

Entwicklung neuer Produkte, klare Definition der einzelnen Erziehungskurse. Genauere Definition der Zielgruppen.

Aufbau einer Hauptseite im Internet www.hundeschule-einzigartig.de. Diese wurde ein 2. Mal überarbeitet. Ziel: Kunden auf die Kurse zu lenken (erreicht) und Möglichkeit, im Internet einen Kurs zu buchen (erreicht). Ratgeber (OPT-IN) und Gutschein für ein kostenloses Beratungsgespräch (OPT-IN) entwickelt. Video selber gedreht. Habe ich inzwischen durch ein 2. Video ersetzt. Seite wird mit Google AdWords beworben. Ziel, jeden Monat 5000 Flyer in Einzelhandelsgeschäften auszulegen.

Forcierung der neuen Produkte Urlaub mit Hund und Internatsausbildung. Zwei neue One-Page-Websites erstellt www.urlaub-mit-hundeschule.de und www.internatsausbildung.de,



je ein Video gedreht und online gestellt. Zielgruppen neu definiert und Google AdWords-Werbung gestartet. Urlaubsratgeber und ein Beratungsgutschein (OPT-IN) entwickelt. Begonnen, mein erstes Buch zu schreiben. Titel: »Hilfe, mein Hund erzieht mich!« 10 Geschichten sind fertig. 5 Geschichten sprechen lassen von Carsten Höfer und ein Hörbuch erstellt und 1000 Stück produziert. Vermarktung hat begonnen.

Teilnahme an den drei Stufen des Marketing-Diplom-Lehrgangs, am Video-Wettbewerb, am Video-Workshop, am Autopilotseminar.

Erste Sequenzen der 100 Videos zum Thema »100 Tipps rund um die Hundeeziehung« sind gedreht.

Enge Zusammenarbeit mit Freilauf Hundeschule Dagmar Weiß in Lautenbach, BW. Arbeitsteilung. Wöchentlicher Telefontrust. Fachlicher Austausch. Durchführung gemeinsamer Aktionen. Regelmäßiges Treffen für die Erziehung unserer eigenen Hunde.

Verkauf von Hundezubehör, Trockenkautartikeln und Ernährungsprodukten ausgebaut.

Erste Seminare im Bereich der Hundeeziehung durchgeführt. 4 vorgenommen, 3 durchgeführt. War ein guter Test. Macht richtig Spaß.

Zusammenarbeit mit der Smilings-Dog-Akademie Simone Oster begonnen. Biete dort Seminare an zu folgenden Themen: Erste Schritte im Marketing, Steuern leicht gemacht, Existenzgründung.

Änderung des Tierschutzgesetzes im Juli 2013. Alle gewerbsmäßigen Hundetrainer müssen ihre Sachkunde nach §11 TierSchG nachweisen. Der Bedarf hinsichtlich eines Vorbereitungslehrgangs wird in Kürze explodieren. Deshalb sind wir derzeit dabei, in drei Bundesländern (NRW, BW, RP) diese Seminare vorzubereiten. Das Grundkonzept ist fertig. Skript steht im Rohentwurf. Dozenten teilweise unter Vertrag. Räumlichkeiten in BW fehlen noch. One-Page-Website erstellt www.sachkunde-tierschutzgesetz.de. AdWords-Werbung geschaltet.

Am 03.10.2013 CRM-System, speziell für Hundeschulen, eingerichtet.

Wöchentlicher Telefontrust mit Kornelia Scheerbaum, WUKIES.

Wöchentlicher Braintrust mit meinem Lebensgefährten.

Reaktion des Umfelds (Mitarbeiter, Familie, Freunde) auf meinen neuen Tatendrang und meine großen Ziele

Für meine Familie (Eltern, Geschwister mit Familien und deren Kindern) bin ich schon seit langer Zeit »nicht normal«. War seit ca. 1,5 Jahren wieder das erste Mal dort. Schrecklich. Mir sind allerdings ein paar meiner Denkstrukturen bewusst

geworden, die ich aus alten Zeiten noch mit mir herumtrage. Diese Blockaden zu überwinden ist eine große Herausforderung, aber ich bin dran. Meine sogenannten Freundschaften habe ich beendet. Reine Energieräuber.

Ich bin derzeit auf der Suche nach neuen Freunden, Netzwerkpartnern, Braintrustpartnern.

Klasse ist die Zusammenarbeit mit meinen Kolleginnen Dagmar Weiß und Kornelia Scheerbaum, die Unterstützung von Alex S. Rusch und seinem Team und der MIMS.

Auch mein Lebensgefährte unterstützt mich super. Manchmal gibt es auch hier Hoch und Tiefs, aber auch daran arbeiten wir mit unserem wöchentlichen Partnerbraintrust.

Rückschläge

Bisher wurden beide Grundstücke für eine Hundetagesstätte von der Bauaufsicht der Stadt abgelehnt. Ausgebildetes Personal bisher nicht in Aussicht.

Für den Gassiservice wurden 2 Interessenten ausgebildet, die aber beide nicht mehr infrage kommen.

Trennung von meinem Franchisegeber im April 2013. Hoher finanzieller Verlust im 5-stelligen Bereich. Hat mich in ein ziemlich tiefes Loch gezogen. Habe lange gebraucht, um da wieder rauszukommen.

Kontinuität der Verteilung der Flyer ist noch nicht gegeben. Sobald ich es nicht schaffe, mindestens 5000 Flyer im Monat zu verteilen, gehen die Anfragen sofort zurück. Jetzt gibt es eine Checkliste.

Stark schwankender Umsatz. Hängt zum einen mit der Flyerverteilung zusammen und zum anderen mit der Internetseite. Überarbeitet.

Internatsausbildung ist sehr zeitintensiv. Sollten wir hierzu kein Personal finden, werden wir das Projekt einstampfen.

Insgesamt ist die Frage nach ausgebildetem oder auszubildendem Personal der reinste Horror.

Hänge nach wie vor bei der Schaffung von Systemen. Das CRM entspricht noch nicht meinen Erwartungen. Abläufe müssen vereinfacht werden. Anwendung der erstellten Checklisten ist nicht konsequent.

100-Videos-Strategie noch nicht umgesetzt.

Hörbuch: Vermarktung noch schleppend.

Sachkundelehrgänge nach §11 TierSchG Januar 2014 findet nicht statt, da zu wenig Teilnehmer. Ungeklärte Gesetzeslage führt zu starker Verunsicherung. Länder blocken.

Seminarangebot wird noch nicht angenommen.



Erfolge

Trennung von meinem Franchisegeber im April 2013. Endlich ist die Bremse weg und ich kann meine Ideen umsetzen.

Erstellung einer Internethauptseite.

Erstellung von drei One-Page-Websites.

Erstellung von zwei Ratgebern und einem Gutschein.

Insgesamt 5 Videos gedreht, geschnitten und auf YouTube und den Internetseiten integriert

Erster Kurs Urlaub mit Hund war ausgebucht.

10 Geschichten für mein Buch geschrieben

Hörbuch produziert

Entwicklung eines Kundengewinnungs- und Kundenbindungskonzepts (Marketingunterlagen und -maßnahmen, Empfehlungen, Checklisten für interne Abläufe, Schaffung von Systemen). Die neuen Marketingmaßnahmen greifen sehr gut, wenn sie kontinuierlich angewandt werden. Kosten halbiert und Anzahl der Kunden verdoppelt. Aber stetige Kontrolle erforderlich.

Durch das neue Kundenempfehlungsprogramm gibt es auch die ersten Weiterempfehlungen

Einstellung einer Auszubildenden zur Bürokauffrau zum 01.09.2013

Erstellung einer Reihe von Checklisten und Formularen für den internen Ablauf

Neue Perspektiven

- Mobile Hundeschule: klare Anwendung der Leitsätze und Konzentration auf die Hauptprodukte
- Hundetagesstätte und Hundepension-Ausbau auf 30–40 Hunde täglich auf externem Gelände
- Hundekademie: Test erfolgreich. Zusammenarbeit mit anderer Hundekademie. Aufbau eines Seminar-, Ausbildungs- und Weiterbildungszentrums
- Webshop: einzigartiges Produkt geplant (zu dritt)
- Urlaub mit Hund 4 Projekte für 2014 geplant.
- Internatsausbildung für Hunde. Bei monatlich einer Internatsausbildung beträgt der Umsatz 3000 €. Da zeitintensiv, Abgabe an Kollegin oder Streichung.
- Betreuungsangebote: Es besteht die Möglichkeit, den führenden Gassiservice in Bonn zu kaufen (ca. 20 000 €). Ist in Prüfung.
- Online- und Telefoncoaching – im Aufbau. Muss noch One-Page-Website erstellt werden und Werbung drauf
- Zweites Buch schreiben: »Erziehung beginnt im Haus«

Meine Lernerkenntnisse

Gesetz der Konzentration am Anfang nicht beachtet. Habe mich verzettelt. Tausend Dinge angefangen, nichts zu Ende gebracht. 250 Umsetzungspunkte auf die TOP-Ten heruntergebrochen, angefangen, Businessplan zu schreiben, Hauptziele, USP, Profitcenter definiert. Dadurch mehr Klarheit und Strukturen. Zielgruppen müssen noch genauer werden und Konzentration auf die Nischen.

Schaffung von System weiter vorantreiben. Spart sehr viel Zeit, Energie und Kraft.

Tagesplanung und Wochenplanung kontinuierlich umsetzen. Verliere mich sonst.

Leertischler bin ich noch nicht.

Erfolgs- und Geldblockaden müssen durchbrochen werden.

Heike Titarenko

Hundeschule einzigartig

Am Abtsberg 27

D-53859 Niederkassel

www.hundeschule-einzigartig.de

Feedback zum NLP-Erfolgspaket »Sind Sie bereit für den Erfolg?« von Mirko Sten Voigt

Heute am 15.10.2014 erhielt ich ein Paket vom Rusch Verlag, und darin enthalten war das Erfolgspaket von und mit Marc A. Pletzer. Ich muss sagen, meinen tiefsten Respekt und herzlichsten Dank für solch ein tolles Produkt zu einem fast unerschämten günstigen Preis, Herr Rusch. Ich war überwältigt von der tollen Aufmachung und dem riesigen Inhalt. Das hätte ich für diesen Preis so NIE erwartet, wirklich klasse gemacht, Herr Rusch. Auch der Innenteil der DVD-Hüllen mit den Weiterbildungs-Tipps sieht super aus und hat mich sofort angesprochen. Ein neuer cooler Look das gesamte Erfolgspaket, gefällt mir sehr gut, Herr Rusch. Nochmals vielen Dank dafür und meine Hochachtung Ihnen gegenüber, Sie haben sich mit diesem Erfolgspaket wieder einmal mit der wohl bekannten RUSCH-Qualität von Ihren Mitbewerbern abgehoben. Und eins steht heute schon fest: Die anderen Hörbücher von Marc A. Pletzer im Rusch-Shop werden auch noch den Weg zu mir finden, denn das Wissen, das in diesen Hörbüchern vermittelt wird, ist Gold wert. Seit dem Besuch des Seminars, wo das oben genannte Erfolgspaket aufgezeichnet wurde, hat sich mein Leben um 180 Grad gedreht, und das habe ich Ihnen zu verdanken, Herr Rusch. Besten Dank dafür. Ich wünsche Ihnen weiterhin so tolle und überwältigende Ideen, Gottes reichen Segen, und mögen Sie der Weiterbildungsbranche noch lange erhalten bleiben. Ich bin stolz darauf, sagen zu dürfen, dass ich ein RAVING FAN der RUSCH AG bin. Die besten Grüße aus dem schönen Erzgebirge sendet Ihnen

Mirko Sten Voigt

Informationen über das Erfolgspaket »Sind Sie bereit für den Erfolg? – Die 10 ultimativen NLP-Strategien« von und mit Marc A. Pletzer finden Sie unter www.aufsteiger.ch/nlp-erfolgspaket.



Informationen über das Erfolgspaket »Wie Sie in den nächsten 18 Monaten mehr erreichen als in den vergangenen zehn Jahren« finden Sie unter www.18monate.com/RN18.



Informationen über den Lehrgang zum »Rusch Marketing-Diplom« bekommen Sie unter www.marketing-diplom-lehrgang.com/RN18.



Informationen über das »Mehr ist möglich!«-Intensivprogramm erhalten Sie unter www.mim-intensiv-programm.com/RN18.

Ausgabe 04-2014 der Zeitschrift »Noch erfolgreicher!«



- die Erfolgsstory der Firma Biovegan – des Pioniers der veganen Ernährung
- Themenartikel zu Marketing, PR, Finanzen, Gesundheit, Verkauf und Erfolgsstrategien
- der Erfolgsbericht des Unternehmers Alexander Winkler, Bronze-Gewinner beim »Rusch Erfolgswissen-Anwender Essay-Contest 2013«
- die Fotostory »Wie arbeitet Prof. Dr. Jörg Knoblauch?«
- die Lektion des Quartals mit dem Titel »Hire slow, fire fast!«, die zugleich auch die Titelgeschichte dieser Ausgabe ist
- die Rubriken »Die Alex Rusch Sprechstunde«, »Lesen – entscheiden – umsetzen« und »Von Alex Ruschs Schreibtisch«
- ... und wie immer: ein Erfolgsposter, Tipps zu Weiterbildungsprodukten und vieles mehr

Für Mitglieder auf den »Stufen zu grossem Erfolg« (www.alexrusch.com/stufen) ist die Zeitschrift kostenlos. Alle anderen können sie abonnieren unter www.noch-erfolgreicher.com/abo.

Feedback zur neuer ARI-Plattform

»Gerne gebe ich Ihnen ein Feedback zur neuen ARI-Plattform: Ehrlich gesagt bin ich immer wieder überrascht, wie Sie so eine hohe Qualität und Performance erreichen. **Die neue ARI-Plattform ist eine wirklich hochwertige Weiterbildungsplattform**, welche die ursprünglichen Kundenbereiche nicht nur bündelt, sondern auch für den Kunden transparenter und nutzenorientiert zur Anwendung aufbereitet.«

Raphaël Murswieck, Bammental, Deutschland

Unter www.ari-plattform.com finden Sie die Login-Seite.

»Alex Rusch Erfolgsturbo Audio-Magazin«, Ausgabe 38



Folgende interessanten Audio-Beiträge erwarten Sie:

- ein Interview mit Peter Sawtschenko, dem führenden Positionierungsexperten
- ein packender Auszug aus dem »Alex Rusch Erfolgssystem Anwender-Erfolgspaket«
- ein Interview mit dem Kabarettisten Carsten Höfer, der bereits zweimal die Silber-Medaille beim »Rusch Erfolgswissen-Anwender Essay-Contest« gewann
- der Audio-Artikel »Ordnung ist das halbe Leben« von Jürgen Kurz, dem »Für immer aufgeräumt«-Experten

Alle unsere Mitglieder auf den »Stufen zu grossem Erfolg« (www.alexrusch.com/stufen) ab der Stufe 1 erhalten das Audio-Magazin automatisch per Post zugeschickt.



Sie finden uns auf XING.



Unsere Facebook-Fan-Page finden Sie unter: www.facebook.com/ruschverlag



Werden Sie Follower auf Twitter: www.twitter.com/alexrusch