



## Weiterer Erfolgsbericht von Brigitte Kaiser – einer Schweizer Steuerberaterin, die sehr konsequent Rusch-Erfolgsstrategien umsetzt

Bereits in der Ausgabe 10 der »Rusch News« haben wir einen Erfolgsbericht von MIM-Mitglied Brigitte Kaiser veröffentlicht, weil Sie bereits damals unter den zwölf Finalisten des »18 Monate-Essay-Contest 2012« war. Beim »Rusch-Erfolgswissen-Anwender-Essay-Contest 2013/2014« schaffte sie es wieder unter die 12 Finalisten. Sie setzt sehr konsequent Rusch-Strategien um. Lesen Sie hier ihren zweiten Erfolgsbericht, den sie am 15. Januar 2014 eingereicht hat.

Mit verschiedenen Rusch-Strategien konnten wir zahlreiche Meilensteine umsetzen:

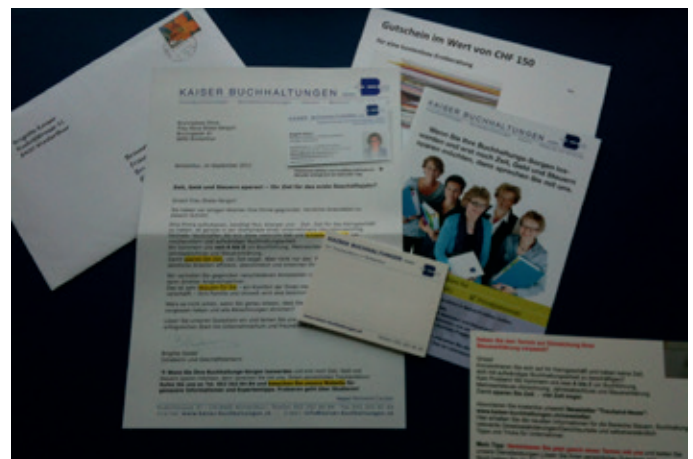
### Marketing-Meilensteine

Im Marketing habe ich meine Direktmarketing-Methoden verfeinert. Weitere Onepage-Websites sind dazugekommen, unter anderem [www.steuerteam.ch](http://www.steuerteam.ch) und [www.lohnbuchhaltung.ch](http://www.lohnbuchhaltung.ch). Darin wurde die neue Struktur mit Headline, Subheadline, Video und neuem Formular umgesetzt. Die Videos dazu habe ich selbst erstellt. Auch mein erstes Full-HD-Video hab ich selbst erstellt für den Noch-erfolgreicher-Video-Wettbewerb ([www.noch-erfolgreicher.com/voting](http://www.noch-erfolgreicher.com/voting)). Das war eine besondere Herausforderung, selbst vor der Kamera zu stehen und einfach mal loszulegen. Bei diesen Arbeiten kann ich so richtig schön kreativ sein und dies gibt mir einen guten Ausgleich zu meinem sonst eher sterilen Zahlen-Alltag. Weiter habe ich diverse mehrstufige Kampagnen geschrieben, welche nun konsequent eingesetzt werden. Darunter ist ein mehrstufiger Prozess bei Interessenten, die eine Offerte angefragt haben. Dadurch konnte ich die Umwandlungsquote verdoppeln.

Erstmals nutzten wir einen »Huckepack-Versand« mit einem Partner; darin konnten wir unsere Flyer an viele Adressaten in der Region versenden. Wir sind schon sehr gespannt auf den Rücklauf. Für die bestehenden Kunden habe ich ein strukturiertes Online-Feedback-Formular entwickelt, um Kunden-Feedbacks einzuholen. So habe ich einige davon auf der Website und natürlich in den Werbekampagnen eingebaut. Weiter habe ich ein Profil erstellt von meinen Ideal- und

Wunschkunden. Dadurch konnte ich potentielle Neukunden gezielter anschreiben. Eine ABC-Analyse der Kunden brachte uns neue Erkenntnisse und erleichtert die Prioritätensetzung deutlich.

Mit neuen Fotos des Teams haben wir unseren Prospekt komplett neu gestaltet, welcher sehr gut ankommt bei Interessenten und Kunden.



Unser Newsletter erscheint in regelmässigen Abständen mit aktuellen Treuhand-Themen. Hier wurde die Betreffzeile geändert, sodass sich die Öffnungsrate steigerte. Die Kombination mit Social Media, wo wöchentlich ein neuer Beitrag erscheint, hat sich eingespielt.



Der Marketingplan wächst stetig und wird immer länger. Ebenso die AdWords-Anzeigen. Diese werden zusammen mit einem Spezialisten ergänzt, überwacht und optimiert. Die Statistiken daraus werden ausgewertet, was uns wieder wichtige Rückschlüsse gibt.

### Event-Meilenstein

Ein Highlight war in diesem Jahr unser Event mit dem »Steuersamstag«. Da konnten die Kunden vorbeikommen, um bei einem Apéro diverse Fragen zu stellen und ihre Steuer-Sorgen loszuwerden. Das war ein gelungener Anlass, der uns auch PR in den Zeitungen brachte. Die Steuerinserate in den Zeitungen wurden umgestaltet und mit QR-Code sowie besserer Handlungsaufforderung versehen.



### Ratgeber-Meilenstein

Ein Meilenstein war das Verfassen eines Ratgebers mit dem Titel »Die 10 grössten Buchhaltungs-Irrtümer«. Dazu wurde eine neue One-page-Website erstellt mit einem eigenen Opt-in [www.buchhaltungsratgeber.ch](http://www.buchhaltungsratgeber.ch). Meine erste Autoresponder-Kampagne ist hier nun eingerichtet. Das bedeutete für mich viel Schreibarbeit, was für einen Zahlenmensch wie mich eine grosse Herausforderung war. Aber es macht riesigen Spass, so viele Dinge zu tun. Mehrere Projekte gleichzeitig in Planung zu haben, hilft enorm, weiterzukommen. Wenn es irgendwo stecken bleibt, kann man einfach am anderen Projekt weiterarbeiten. So läuft immer etwas. Dies bedingt jedoch auch Konzentration auf das Wesentliche, weshalb ich mit Haupt-Aufgaben und Prioritäten arbeite. Ebenso müssen die Zeitbudgets eingehalten werden, was mit der Countdown-Software gut klappt. Ich musste lernen, nicht alles perfekt zu machen.



### Finanz-Meilensteine

Die eigenen Finanzkennzahlen habe ich besser strukturiert und ein »Cockpit« zusammengestellt, um abzulesen, wo ich

finanziell stehe. Dabei lernte ich, den Fokus nicht immer auf den Umsatz zu setzen, sondern vielmehr den Gewinn im Auge zu behalten. Das klingt zwar total logisch, geht aber selbst bei einem Finanzmenschen wie mir manchmal unter. Dank mehr Gewinn konnten wir eine attraktivere Vorsorgelösung für alle Mitarbeiter umsetzen.

### Mitarbeiter-Meilensteine

Eine wichtige Herausforderung bietet täglich die Mitarbeiterführung. Es kam eine neue Mitarbeiterin dazu, die erstmals funktionsgetrennt von den übrigen Mitarbeitern nur den Bereich Steuern bearbeitet. Die Arbeitspläne mit Auswertung der verrechenbaren Stunden konnte ich den einzelnen Mitarbeiterinnen delegieren. Mit dem Team haben wir jedes Jahr einen Mitarbeiter-Event durchgeführt. Letztes Jahr waren wir in einem Malatelier und haben tolle Bilder gemalt, die nun im Büro aufgehängt sind und jeden Tag wieder an das tolle Erlebnis erinnern. Das schweisst zusammen. Die Fluktuationsrate ist gering – nicht zuletzt auch, weil wir als Firma viel für die Mitarbeiter tun. Kürzlich bekamen wir im Büro neue Beleuchtung in Tageslicht-Qualität. Was für eine tolle Anschaffung. Gerade jetzt im Winter, wenn es draussen lange düster ist, scheint bei uns drinnen die Sonne! Das Mitarbeiterhandbuch entwickelt sich weiter. Diverse Arbeitsvorgänge sind dokumentiert und mit Screen-Videos veranschaulicht. Checklisten und andere Systeme wurden eingeführt. Unser diesjähriges Jahresmotto lautet: »KVP – Kontinuierlicher Verbesserungs-Prozess«. Zurzeit sind wir grad am Aufräumen und Ausmisten der Arbeitsplätze und entwickeln uns zu Leertischlern.

### Gesundheits-Meilensteine

Meine eigenen Gesundheitsstrategien werden weiterhin ergänzt und verbessert. So habe ich meine Ernährung laufend umgestellt auf Bio-Produkte und konnte mein Gewicht halten. Bewegung ist mir ebenfalls wichtig. Ich habe die Verantwortung für meine Gesundheit selbst übernommen.

### Weiterbildungs-Meilensteine

Weiterbildung findet täglich statt mit verschiedenen Hörbüchern und Seminaren in diversen Bereichen. Da kann ich überall das rauspicken, was für mich stimmt, und habe eine breite Palette an Möglichkeiten an die Hand bekommen. Daraus entwickeln sich viele neue Ideen und Ziele, welche in meinem Dreambook festgehalten werden.

Ich freue mich auf die nächsten spannenden Meilensteine!

Brigitte Kaiser  
Kaiser Buchhaltungen, Winterthur, Schweiz  
[www.kaiser-buchhaltungen.ch](http://www.kaiser-buchhaltungen.ch)

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/RN20](http://www.18monate.com/RN20)

Informationen über das »Mehr ist möglich!«-Intensivprogramm finden Sie unter [www.mim-intensivprogramm.com/RN20](http://www.mim-intensivprogramm.com/RN20)

## Lob zu guter Rusch-Qualität

»Ich habe nun schon den zweiten Monat bei Ihnen Hörbücher gekauft. Hiermit möchte ich Ihnen ein Lob für die gute Qualität und das daraus gewonnene Wissen aussprechen.«

**Nils Rieter, Rommerskirchen, Deutschland**

## Benjamin Ulrich wurde positiv überrascht von dem Online-Lehrgang »Marketing in der Praxis«

»Was mich positiv überrascht hat, ist der Thema-Wechsel von Folge 1 – wo es viel um Post-Mailings ging – zu Folge 2, wo es um Webseiten und Kundensegmente ging. Ich werde noch richtig viel lernen bis Folge 24. Und das Gute ist: Alle Folgen kann ich jederzeit mir anschauen auf der ARI-Plattform. Herzlichen Dank.«

**Benjamin Ulrich, Liebefeld, Schweiz**

Informationen über den Online-Lehrgang »Marketing in der Praxis« finden Sie unter [www.alexrusch.com/marketing-praxis](http://www.alexrusch.com/marketing-praxis).

## Weiteres Feedback zum Millionen-Bestseller »Einfach verkaufen!«

»Ich habe das Hörbuch gleich auf mein iPhone geladen und fast alle CDs an einem Stück bei der Gartenarbeit am Wochenende angehört. Für mich als Personalvermittler ist ja der Verkauf (direkt und am Telefon) eher untypisch, aber ich dachte mir, dass es ja nicht schaden kann, mal wieder ein wenig besser zu werden. Als ich die ersten CDs angehört hatte, war ich wirklich erstaunt, wie viel ich, nur beim ersten Mal Hören, gelernt hatte. Danach setzte ich mich in Ruhe hin und schrieb alle relevanten Ideen sofort auf. Es entstanden wieder unzählige Punkte mit Umsetzungen und Ideen. Aber das Beste war: Meine Einstellung zum Telefonieren hat sich durch die vielen ironischen und spitzen Bemerkungen von Hopkins KOMPLETT geändert.

Schon am nächsten Arbeitstag habe ich DOPPELT so viel telefoniert und konnte (im Gegensatz zur Vorwoche) gar nicht mehr aufhören. Dementsprechend ging auch der Umsatz nach oben!!! ... Ich fühle mich als »Champion«, wie Hopkins seine Schüler nennt. Es ist wieder einmal ein absoluter Meilenstein des Rusch Verlags und darf WIRKLICH bei keinem im Regal fehlen.«

**Enrico Schollbach, Luckenwalde, Deutschland**

## Ein WOW-Effekt eines Kunden

»WOW! Ich war mal Kunde beim RUSCH-Verlag, und nach ein paar Jahren bin ich wieder neu begeistert vom Angebot des RUSCH-Verlages.«

**Bernhard Kessler, Gipf-Oberfrickon, Schweiz**

## Feedback zum Hörbuch »Der Mönch, der seinen Ferrari verkaufte«

»Eine sehr packende Geschichte, mit vielen wertvollen Tipps und Anregungen für ein glückliches und erfülltes Leben. Echt hammermässig gesprochen! Du fühlst dich mittendrin, statt nur dabei. Ja, es hilft dabei, nicht den Boden unter den Füßen zu verlieren. Neben der Sinnsuche sollten wir doch auch in gewisser Weise produktiv werden.«

**Werner Zainzinger, Landesdirektor für die OVB, Amstetten, Österreich**

Weitere Feedbacks unter [www.rusch.ch/ferrari](http://www.rusch.ch/ferrari)



## Ausgabe 02-2015 der Zeitschrift »Noch erfolgreicher!«



### In der Ausgabe 02-2015 erwarten Sie

- die Erfolgsstory der Umhängetaschen-Marke »Zwei«, deren »Erfinder« nicht aufgaben und beim zweiten Anlauf den Durchbruch schafften
- Themenartikel zu Marketing, Verkauf, Stressreduktion, Management und Erfolgsstrategien
- der Erfolgsbericht des »Rusch Erfolgswissen-Anwender Essay-Contest 2013«-Finalisten Andreas Diemer
- die Fotostory »Wie arbeitet Alex Rusch in Kalifornien?«
- die neue Rubrik »Verkäufer-Consulting by Marc M. Galal«, in welcher der bekannte Verkäufertrainer Fragen von Verkäufern beantwortet
- 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.

### Neue Version der Shortkeys-Software (auch für Windows 8 tauglich)

Die äusserst beliebte Rusch-Shortkeys-Software, welche dem Erfolgspaket »Wie Sie in den nächsten 18 Monaten mehr erreichen als in den vergangenen zehn Jahren« beiliegt, funktionierte nicht mehr bei allen Windows-7-PCs und auch nicht bei den Windows-8-PCs. Daher haben wir eine neue Version programmieren lassen, welche Sie im Support-Bereich der Software finden.

#### Rusch Shortkeys Software: Hilfe und Updates

Die neueste Version der Rusch Shortkeys Software kann hier heruntergeladen werden: »ShortKeysSetup.exe«

### Neuerscheinung

Die Hauptversion des Erfolgspakets »Wie Sie mit Systemen Ihre Firma in 31 Schritten nahezu auf Autopilot bringen«, bestehend aus Teil 1 bis 3.



Endlich ist die Hauptversion dieses Erfolgspakets erschienen. Alles Weitere erfahren Sie unter [www.nahezu-auf-autopilot.com](http://www.nahezu-auf-autopilot.com).

### »Alex Rusch Erfolgsturbo Audio-Magazin«, Ausgabe 40

- ein Interview mit Christian Görtz, dem Experten für Marketing-Kooperationen
- ein packender Auszug aus dem Hörbuch »Der Mönch, der seinen Ferrari verkaufte« von Robin Sharma
- ein Interview mit Enrico Schollbach, der beim »Rusch Erfolgswissen-Anwender Essay-Contest« zweimal Gold, einmal Silber und einmal Bronze gewann
- der Audio-Artikel »Wie man den Überblick behält über zahlreiche Projekte, Aufgaben und Ziele« von Alex S. Rusch

[www.alexrusch.com/stufen](http://www.alexrusch.com/stufen)



Sie finden uns auf XING.



Unsere Facebook-Fan-Page finden Sie unter: [www.facebook.com/ruschverlag](http://www.facebook.com/ruschverlag)



Werden Sie Follower auf Twitter: [www.twitter.com/alexrusch](http://www.twitter.com/alexrusch)