



Erfolgsbericht von Sonja Steindl, der Bronze-Medaillen-Gewinnerin des »18 Monate«-Essay-Contests



Sonja Steindl von Auto Steindl in Wesenufer, Österreich, gewann mit dem folgenden Erfolgsbericht im Essay-Contest unter den Betaversion-Kunden des Erfolgspakets »Wie Sie in den nächsten 18 Monaten mehr erreichen als in den vergangenen zehn Jahren« die Bronze-Medaille sowie einen Gutschein der Rusch-Firmengruppe im Wert von € 1000,-.

Teilweise war ich schon sehr gut aufgestellt, da ich bereits einige Strategien der Erfolgspakete von Alex Rusch umgesetzt hatte. Für mich ist seitdem immer die Zielfestlegung am wichtigsten gewesen. Diese lege ich jedes Jahr fest und visualisiere dann fleißig. Die Jahresziele sind in meinem Terminplaner vermerkt und auch mit einer kleinen Zielcollage versehen, damit ich sie visualisieren kann. Generell versuche ich, sehr organisiert zu arbeiten. Dafür verwende ich den Rusch Tagesplaner. Dieser hilft mir, meine täglichen Hauptaktivitäten abzuarbeiten. Da mein Hauptaufgabenbereich im Verkauf liegt, verwende ich gerne die Anrufliste. Damit kann ich keinen Kunden übersehen oder vergessen. Dank Alex Rusch bin ich bereits vor Jahren zum Leertischler geworden und verwende das Mappen-Ablage-System, welches wirklich sehr gut funktioniert. Außerdem liebe ich die Short-key-Software, welche mir einige Zeit erspart. Ich verwende diese für Mails, Briefe und teilweise auch für Formulare. Echt toll!

Weiters habe ich es geschafft, einen Teil von meinen Aufgaben wegzubringen. Seit dem Frühjahr habe ich eine Buchhalterin, die einmal in der Woche kommt – Welch eine Erleichterung! Generell habe ich mich mehr mit meinen Mitarbeitern auseinandergesetzt. Meine Mechaniker bekommen jetzt Boni-Zahlungen, wenn sie Autos aus dem Bekanntenkreis zum Reparieren mit in meine Werkstätte nehmen.

Außerdem habe ich mich dem Upselling gewidmet. Meine Mitarbeiter kreieren jeden Monat ein spezielles Angebot, welches im Betrieb ausgehängt wird, telefonisch und bei der Reparaturannahme angeboten wird.

Generell versuchen wir, mehr Kundenbindung zu erzeugen. Jeder Kunde bekommt eine Geburtstags-SMS. Wenn ein Kunde nicht zur technischen Begutachtung (TÜV in Deutschland) kommt, telefonieren wir nach, um ihn zu erinnern bzw. um nachzufragen, warum er nicht zu uns gekommen ist.

Generell versuche ich, disziplinierter zu arbeiten. Wenn ich mir die Zeit nehme und einem Kunden ein Angebot mache, muss ich auch innerhalb von 3 Tage nachrufen, um dieses in einen Kaufvertrag umzuwandeln. Dies kann oft sehr anstrengend sein, weil Kunden nicht erreichbar sind oder sie die Kaufentscheidung noch hinauszögern. Den »Taschenrechner auf 0 stellen« hat mir mental geholfen. An vielen Tagen habe ich mich über einzelne Kunden so geärgert, dass ich die vielen guten Dinge des Tages nicht mehr schätzen konnte. Dies ist jetzt besser geworden.

Ich arbeite an mir, die positiven Ereignisse besser wahrzunehmen. Doch es war nicht immer leicht. Mein Partner hält von diesen Erfolgssystemen wenig. Oft war es verlockender, mit ihm vor dem Fernseher herumzuhängen, als sich selbst aufzuraffen, um im Leben weiterzukommen.

Es ist schön, zu sehen, dass nach zwei schwierigen Firmenjahren sich vieles verbessert hat, wie etwa das Betriebs-Ergebnis bzw. Betriebsklima. Doch es gibt noch viel zu tun. Es stehen noch Projekte wie Webmarketing, Facebook und Twitter in der Pipeline. In diesem Sinne lasst uns weiterarbeiten, denn die Zeit läuft.

Weitere Informationen zum Erfolgspaket »Wie Sie in den nächsten 18 Monaten mehr erreichen als in den vergangenen zehn Jahren« erhalten Sie unter www.18monate.com.

Die Erfolgsberichte der Gewinner von Platz 1 und 2 finden Sie in Ausgabe 04-2010 der Zeitschrift »Noch erfolgreicher!« (www.noch-erfolgreicher.com).



Liebe Kundin, lieber Kunde!

Sie alle haben viel zu tun. Leseseiten sind ausgebucht, Hörzeiten (für Hörbücher und CDs) zum Glück noch nicht. Daher beschränke ich diese Ausgabe von »Rusch News« auf nur vier Seiten.

Mein Haupt-Ziel hier ist, Sie alle zu motivieren, sich verstärkt Erfolgswissen anzueignen und es dann auch konsequent anzuwenden. Und das funktioniert am besten mit Erfolgsberichten von ganz normalen Kunden, mit denen sich alle identifizieren können.

Reichen auch Sie uns Erfolgsberichte ein unter www.rusch.ch/erfolgsberichte.

Mit freundlichen Grüssen

Alex S. Rusch

PS: Haben Sie schon gehört, dass es einen tollen Gratis-Ratgeber von mir gibt? Er trägt den Titel »14 Marketing-Fehler ...« und ist kostenlos abrufbar unter www.marketingfehler.com/rn.



Unser Kunde Markus Bauer konnte danach den Jahresgewinn versiebenfachen



Im Juni 2010 erhielt ich von Markus Bauer der Firma Bauer Holz aus Obdach, Österreich, die folgende Mitteilung per E-Mail:

»Umsatz ist in diesem Monat um 228 % höher als im Vorjahr im Rekordmonat! (Bester Monat im Vorjahr wird als 100 % angesehen.) Seit Ihrem Marketing-Seminar habe ich bereits den dritten Rekordmonat in Folge. Gesamtgewinn des gesamten letzten Jahres konnte in einem Monat eingefahren werden. Herr Rusch, danke fürs Seminar!«

Diese Mail hat mich sehr gefreut. Markus Bauer nahm im März 2010 am Marketing-Seminar teil und hatte im Mai bereits den dritten Rekordmonat in Folge. Mit anderen Worten: Er hat sofort die Marketing-Strategien in Angriff genommen (3 Monate = März/April/Mai).

Es gibt also zwei Dinge, die man tun sollte:

1. sich hochwirksame Marketing-Strategien aneignen (zum Beispiel über das Erfolgspaket »Hochwirksame Marketing-Strategien für Top-Resultate«, Infos unter www.erfolgreichemarketing.com),
2. diese Strategien sofort umsetzen.

Markus Bauer ist jemand, der wirklich handelt. Und vor allem ist er schnell. Er schrieb damals übrigens noch, er hätte erst zwei grosse Punkte umgesetzt.

Am Ende der Mail schrieb er:

»Herr Rusch, ich möchte mich bedanken für die Infos und die tollen Ratschläge! Ich bin wirklich tief von Ihnen und Ihrem Unternehmen beeindruckt!«

Nun wollte ich natürlich kurz vor Druckschluss von Ausgabe 2 der »Rusch-News« Ende Oktober wissen, wie sich die Dinge bei ihm weiterentwickelt haben. Hier seine Antwort:

»Ja, das BHAG für 2011 wird dieses Jahr erreicht. Wollte bis zum Schluss warten, um genaue Zahlen liefern zu können. Momentan haben wir ca. € 920.000 netto Umsatz, Ziel wäre gewesen € 650.000 für dieses Jahr und nächstes Jahr € 1.000.000 (letztes Jahr € 432.000). Wir werden dieses Jahr bei ca. € 1,1 Million beenden, da ich jetzt schon wieder umbauere, mehr Maschinen, ist mehr nicht möglich, aber ich versuche gleich im nächsten Jahr wieder voll da zu sein. Bin gerade dabei, mein Unternehmen umzustrukturieren, will nun mehr »an« der Firma arbeiten. Übrigens, den Jahresgewinn konnte ich versiebenfachen.«

Ich muss ganz offen sagen: Solche Mails von begeisterten Kunden geben mir ein tolles Gefühl. Es zeigt mir, dass das, was mein Team und ich tun, eine grosse Wirkung erzielt und somit sehr sinnvoll ist. Wow, er hat sein BHAG (= Big Hairy Audacious Goal) ein Jahr früher erreicht. Ganz am Schluss seiner Mail schrieb er noch, dass er dankbar für das Marketing-Seminar sei. Übrigens, er hat sich ein neues BHAG für 2013 gesetzt.

Ab sofort ist das Erfolgspaket »Hochwirksame Marketing-Strategien für Top-Resultate« lieferbar. Nun haben auch Sie die Möglichkeit, solch tolle Resultate zu erzielen. Weitere Informationen unter www.erfolgreichemarketing.com.

In der **Ausgabe 04/2010** der Zeitschrift **»Noch erfolgreicher!«** erwarten Sie unter anderem folgende Beiträge:

- die Erfolgsstory der dm-drogerie, des grössten Anbieters von Drogeriewaren weit über Deutschlands Grenzen hinaus
- der aufrüttelnde Beitrag »Finanzkrise – des Dramas zweiter Akt!« von Reiner Kreuzmann
- die Titelgeschichte »Kann man in 18 Monaten mehr erreichen als sonst in zehn Jahren?« mit zwei Erfolgsberichten von erfolgreichen Anwendern
- Themenartikel zu Erfolgsstrategien, Verkauf, Kommunikation, NLP, Marketing und Zeitmanagement
- die Rubriken »Die Lektion des Quartals«, »Die Alex Rusch Sprechstunde«, »Lesen – entscheiden – umsetzen« und »Von Alex Ruschs Schreibtisch«
- ... und wie immer ein Erfolgsposter, Tipps zu Weiterbildungsprodukten und vieles mehr.

www.noch-erfolgreicher.com/abo



»Alex Rusch Erfolgsturbo Audio-Magazin«, Ausgabe 22

In jeder Ausgabe des »Alex Rusch Erfolgsturbo Audio-Magazins« sind mehrere Audio-Elemente enthalten, die Ihnen auf packende, lockere und unterhaltsame Weise praxiserprobtes Erfolgswissen vermitteln, Ihnen Anregungen geben und Sie inspirieren.

Folgende Inhalte bringt die Ausgabe 22:

- ein Interview mit dem TV-Prominenten Reiner »Calli« Calmund
- den Audio-Artikel »XING, Facebook, Twitter – Wunderwaffen des Marketings oder Zeitverschwendung?« von Alex S. Rusch (gelesen von Schauspieler Armin Berger)
- ein Interview mit dem Personalberater Marc Thurner
- einen packenden Auszug aus dem Hörbuch »Wie Sie als Führungsmotivator Ihre Mitarbeiter zum Spitzenerfolg führen« von Duschi B. Duschletta
- ein Interview mit dem »18 Monate«-Gold-Gewinner Enrico Schollbach
- ein Audio-Tipp von Nikolaus B. Enkelmann zum Thema »Umsetzung«

www.noch-erfolgreicher.com/turbo



Die Stufen zu grossem Erfolg

Gipfelstürmer www.gipfelstuermer-gruppe.com Stufe 4

Rusch Round Table www.rusch-round-table.com Stufe 3

Alex Rusch Inner Circle www.inner-circle.ch Stufe 2

Erfolgsturbo-Abo www.erfolgsturbo-abo.com Stufe 1

Die Top10 Downloads



Bisher publizierten wir jeweils in unseren Newsletters und Mailings nur die Top10-Bestsellerliste der Hörbücher und Erfolgspakete. Jetzt präsentiere ich Ihnen einmal die Top10-Downloads. Hier haben wir den Zeitraum genommen, seit es den »Rusch Download-Shop« gibt, weil wir mit Downloads ja sehr viel weniger Umsatz erzielen als mit physischen Produkten (Verhältnis 2 zu 98). Hier sind nun also die Top10 der letzten rund vier Jahre:

1. Eine geballte Ladung Erfolgswissen
2. Den Firmenerfolg steigern mit erfolgreichen Kooperationen
3. Erfolg = Kein Zufall
4. So erreichen Sie erfolgreich Ihre Jahresziele
5. Millionäre
6. Erste Schritte in NLP - einfach und leicht verständlich
7. Stammkunden verteidigen - Neukunden gewinnen
8. Das Beste aus drei Jürgen Höller Hörbüchern
9. Mehr Power
10. Heute beginnt der Rest deines Lebens

Mehr dazu unter
www.rusch-downloads.com

Gästebuch-Eintrag auf XING



Der Kunde Ralph Borchert hinterliess uns bei XING den folgenden Gästebuch-Eintrag:

»Vielen Dank, dass Sie mir die Möglichkeit geben, so viel Wissen so komfortabel aufzunehmen. Der Rusch Verlag ermöglicht es mir, von Top-Referenten geschult zu werden, und zwar wann und wo ich will. Wenn ich jogge, dann lerne ich. Wie? Hörbuch und Diktiergerät. Autofahren wird zum Vergnügen, weil ich diese Tätigkeit mit Wissensvermittlung verbringen kann. Die Auswahl an Hörbüchern ist sehr umfangreich und trotzdem gut ausgewählt. Die Qualität ist hochwertig, es macht Spass, Ruschprodukte zu hören und zu lesen.«

Das hat Herr Borchert schön auf den Punkt gebracht. Vielleicht erweckt das bei Ihnen allen den Wunsch, häufiger einen Blick in den »Rusch-Shop« auf www.ruschverlag.com zu werfen. Sie finden dort jetzt übrigens noch mehr Hörproben und Video-Clips mit Auszügen.

Kühe sind schlimmer für die Umwelt als Autos

Die Schweizer Wirtschaftszeitschrift »Bilanz« schrieb in Ausgabe 09-2010: »Wer wirklich etwas gegen den Klimawandel tun will, sollte Vegetarier werden.« Die Nutztierhaltung trägt nämlich gemäss der Ernährungs- und Landwirtschaftsorganisation »FAO« mehr zur Klimaerwärmung bei als der gesamte weltweite Verkehr. Auf Vieh entfallen 18 Prozent der jährlich weltweit produzierten Emissionen, auf den Transport 13 Prozent.

Das Alex Rusch Mentor-Programm

Die umfangreichste und intensivste Leistung des Alex Rusch Instituts ist das zwölf Monate dauernde »Alex Rusch Exklusiv-Mentor-Programm«. Allerdings ist es auf nur vier Personen pro Jahr limitiert, und schon das »Preisschild« in Höhe von € 50 000,- zeigt, dass das ausschliesslich etwas für Erfolgsmenschen ist, die sich bereits auf einem hohen Erfolgslevel befinden und die extrem entschlossen und engagiert sind, grosse Ziele zu erreichen oder gigantische Vorhaben zu verwirklichen. Weitere Infos unter www.alexrusch.com/mentor.