

Business Model Produkt-Treppe® - den Angebotsbauchladen entrümpeln und systematisieren

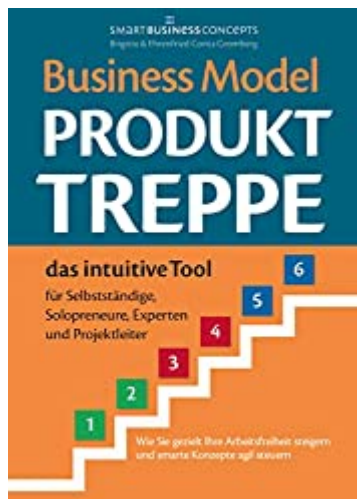
Hast Du schon mal vom Konzept der ‚Kundenrutsche‘ gehört? Im Kern geht es darum, potentielle Klienten mittels einem sorgfältig zusammengestellten Angebotsportfolio erst an Dich heranzuführen, dann mit Deinen Leistungen vertraut zu machen und schließlich zum Kauf von kleinen bis großen Dienstleistungen zu animieren. Liest sich wie die Customer Journey? Ist aber mehr! Brigitte und Ehrenfried Conta Gromberg haben dem Kundenrutschenkonzept ein ganzes Buch gewidmet: Business Model Produkt-Treppe®*. In nachfolgender Buchbesprechung stelle ich Dir die Essenz des Arbeitsbuches vor.

Was kann ich lernen?

Kundenrutsche? Warum ist das wichtig für mich?

Im Beratungsumfeld - wo Vertrauen einen hohen Stellenwert einnimmt - lohnt die Auseinandersetzung mit dem Ansatz Kundenrutsche. Schließlich beauftragen die wenigsten Neukunden gleich von Beginn an das große Beratungsmandat, sondern starten erst einmal mit einem Workshop oder einem Training in die Zusammenarbeit. Schrittweises **Heranführen an Angebot und Unternehmen** ist Pflicht. Es gilt den Interessenten mit dem eigenen Portfolio vertraut zu machen sowie Umfang und Tiefe der Kooperation Interaktion für Interaktion auszubauen.

Ganz auf Solopreneure spezialisiert, haben Brigitte und Ehrenfried Conta Gromberg im November 2019 dazu ein Buch vorlegt: Business Model Produkt-Treppe®*. Aus meiner Sicht ist das Werk nicht nur für Selbstständige, Kleinunternehmer und Einzelkämpfer geeignet, was der Untertitel nahelegt. Auch Geschäftsführer kleiner und mittlerer Beratungen, Bereichsleiter und B2B-Marketing-Verantwortliche finden in dem Arbeitsbuch zahlreiche Anregungen.



Kommen wir zum Hauptkonzept des Buches, der namensgebenden Produkt-Treppe®. Dieses

aufgeschlagenen Doppelseite und laden erneut zum selektiven Lesen ein. Ergänzt wird diese **Impulse-Collage** mit Praxisbeispielen, ganzseitigen Fotoaufnahmen, Übungen und Zusammenfassungen.

Ich verstehe schnell, warum es das Business Model Produkt-Treppe®* nicht als eBook zu kaufen gibt. **Schickes Layout und überlegte Struktur** - zwei zentrale Wesensmerkmale des Buches - würden unter die Räder geraten. Auch ein Hörbuch wird es vermutlich nicht geben.

Wer steckt hinter Business Model Produkt-Treppe®?

Ehrenfried und Brigitte Conta Gromberg sind die beiden Kreatoren der Produkt-Treppe®. Auf der Webseite der beiden Unternehmer, Berater, Speaker, Autoren und Trainer findest Du allerlei Hintergrundinfos. Stand 2019 treibt das Ehepaar **zwei Firmen** voran:

- Spendwerk unterstützt gemeinnützige Organisationen, insbesondere beim Fundraising.
- Conta Gromberg Communication mit der Marke **SmartBusinessConcepts** hilft Solopreneuren und kleinen Remote-Teams beim Bau und der Entwicklung ihres Unternehmens.

Die zwei **Wahlnorddeutschen** leben und arbeiten (vorzugsweise im Home-Office) in **Jesteburg** bei Hamburg.

Warum sollte ich gerade dieses Buch lesen?

Lohnt nun die Lektüre des Buches und der damit verbundene Zeiteinsatz?

Ich sehe zwei Anwendungsfälle in denen Business Model Produkt-Treppe®* der Conta Grombers ein klarer Lesetipp für Dich ist:

- Als **Selbstständiger und gerade gestarteter Unternehmer** möchtest Du ein Portfolio von logisch zusammenhängenden Produkten aufbauen.
- Als **gestandener Geschäftsführer** verfügst Du seit mehreren Jahren über eine kleine Firma und möchtest Dein Angebotsbauchladen entrümpeln und anschließend neu strukturieren.

Begleitmaterial zu Produkt-Treppe® findest Du übrigens auf der zugehörigen Materialseite.

Business Model Produkt-Treppe®* von Brigitte und Ehrenfried Conta Gromberg ist **Anfang November 2019** im **Smart Business Concepts Verlag** erschienen und kostet als Hardcover knapp **27 Euro Euro**.