

Read Free Built To Sell Creating A Business That Can Thrive Without You John Warrillow modernh.com

Fish! BrandHau rein! Built to Sell Guerilla Marketing des 21. Jahrhunderts Das ABO-Zeitalter Und der Himmel bricht herein Scaling Up Die Zeitfalle Résumé de 3 minutes de « Built to Sell Creating a Business That Can Thrive Without You » par John Warrillow Superfaktor Bewegung Die Kunst des SEO The Art of Selling Your Business Start at the End Die fünf entscheidenden Fragen des Managements Summary: Built to Sell Weniger Steuern & mehr Vermögen The Automatic Customer Built to Sell Die Praxis des :01-Minuten-Managers Zest for Success Wie eine Volkswirtschaft wächst The Success Cage Der Vorteil Konfliktlösung im Beruf für Dummies 3 Minute Summary of Built to Sell Creating a Business That Can Thrive Without You by John Warrillow The Game Entrepreneur Vom Glück des Strebens The Google Ads Bible for eCommerce Walk Away Wealthy Finding Your New Owner WINNING Die drei Fragen des hektischen Familienlebens Built to Sell Jagd auf Ikarus Dotcom Secrets Die schlaflose Welt Der Blaue Ozean als Strategie 3 Minuten Zusammenfassung von Built to Sell Creating a Business That Can Thrive Without You von John Warrillow Mein Afrika-Tagebuch

Von wem könnte man die Kunst gelungener Sales-Funnels am besten lernen als vom erfolgreichsten Online-Marketer der Welt? Dieses Buch stellt kein weiteres "How-to" des Internetmarketings dar. Es geht nicht einfach darum, mehr Traffic auf eine Website zu leiten oder eine bessere Konversionsrate zu erzielen. Stattdessen widmet es sich dem größeren Zusammenhang. Denn geringer Traffic und schwache Konversionszahlen sind meist nur die Symptome eines viel gewichtigeren Problems, nämlich der Funnels. Durch Funnels wird erst Interesse und dann ein Verlangen beim Kunden erzeugt, das dann zu einer Handlung wie beispielsweise dem Kauf führt. Durch diesen Onlineprozess werden Interessenten erst zu wirklichen Kunden. Und dabei gilt: Ein guter Funnel bringt Kunden, ein schlechter Funnel vertreibt Interessenten. In diesem Buch gibt der Mitbegründer des Multimillionen-Unternehmens ClickFunnels die Erfolgsstrategie preis, wie man qualifizierte Leads generiert, Produkte verkauft und Kunden gewinnt. So wird der Funnel zum profitabelsten Mitarbeiter des ganzen Unternehmens, und die Umsätze werden signifikant und konstant steigen. Thimblesofplenty ist eine Gruppe von Freunden, die zufällig auch Geschäftsleute und Bücherwürmer sind. Wir wollten zu halten mit den neuesten Geschäfts-Bücher, fand aber Zeit war ein Faktor. So wir haben die Arbeit geteilt und jeder von uns nahm ein Buch und es für die anderen zusammengefasst haben. Wir haben gedacht dass es eine gute Idee wäre, diese Zusammenfassungen mit Ihnen zu teilen. Für einen kleinen Preis und eine 3 Minuten Zeitaufwand unsere Zusammenfassungen bietet Ihnen einige der Weisheit aus dem Buch, einige Denkanstöße und hoffentlich den Anstoß, Zeit machen, das ganze Buch zu lesen! Und jedem Streben wohnt ein Glück inne Zu Fuß quer durch die USA wandern oder so viele Vogelarten wie möglich beobachten - das sind nur zwei Beispiele für ungewöhnliche Herausforderungen, denen sich ganz gewöhnliche Menschen gestellt haben. Chris Guillebeau beschreibt, wie das Streben nach selbst gesteckten Zielen Sinn und Glück in das eigene Leben bringt. Chris Guillebeau hat sein Projekt, alle Länder dieser Erde zu bereisen, umgesetzt. Und er hat erkannt: Nicht das Ziel an sich ist am wichtigsten, sondern der Weg dorthin. Nach etwas streben, planen, äußere und innere Hürden überwinden - all dies macht uns oft glücklicher und lässt uns innerlich mehr wachsen als das Erreichen des Ziels selbst. Zahlreiche inspirierende Beispiele sowie praktische Ratschläge weisen dem Leser den Weg: So findet er seine ganz persönliche Herausforderung, so geht er sie an und verleiht damit seinem Leben mehr Bedeutung. Kleiner Einsatz, große Wirkung Einfallreiche Werbeaktionen, die möglichst wenig Geld kosten - das ist der Grundgedanke des Guerilla Marketings. Der Marketing-Experte Jay C. Levinson präsentiert in diesem Standardwerk sein revolutionäres Konzept: kreative Ideen und Aktionen, die mit kleinem Mitteleinsatz große Wirkungen erzeugen. Dabei zieht er alle Register und beweist anhand vieler praktischer Beispiele, wie einfach es ist, Chancen für sich zu nutzen und das Marketing schneller, schlanker, flexibler und effektiver zu machen. Run your company. Don't let it run you. Most business owners started their company because they wanted more freedom—to work on their own schedules, make the kind of money they deserve, and eventually retire on the fruits of their labor. Unfortunately, according to John Warrillow, most owners find that stepping out of the picture is extremely difficult because their business relies too heavily on their personal involvement. Without them, their company—no matter how big or profitable—is essentially worthless. But the good news is that entrepreneurs can take specific steps—no matter what stage a business is in—to create a valuable, sellable company. Warrillow shows exactly what it takes to create a solid business that can thrive long into the future. The must-read summary of John Warrillow's book: "Built to Sell: Creating a Business that Can Thrive Without You". This complete summary of the ideas from John Warrillow's book "Built to Sell" shows how difficult it can be for business owners to become less involved in their business. In his book, the author explains an eight-step process that entrepreneurs can use to ensure that the business can run without them and become a valuable asset that can be sold. By following this plan, you can increase the value of your business and ensure it is successful in its own right. Added-value of this summary: • Save time • Understand key principles • Expand your business knowledge To learn more, read "Built to Sell" and follow the eight-step process to make your company more independent and a high-value asset. Belege für den Einfluss von körperlicher Betätigung auf Körper, Geist und Gesundheit. Im Zeitalter von Streaming-Anbietern wie Netflix und Spotify ist für moderne Kunden Zugang wichtiger als Eigentum. Dieser Trend hat mittlerweile auch Branchen erfasst, bei denen man es nicht auf den ersten Blick vermuten würde. In zehn Jahren werden wir alles abonnieren: IT, Fortbewegung, Einkaufen, Gesundheit oder Wohnen. Ob ein Unternehmen Software, Kleidung, Versicherungen oder Maschinen verkauft - sie alle müssen die Umstellung auf ein Abomodell bewältigen. Diese Umstellung bedeutet mehr als die bloße Entscheidung, nun Abonnements anstelle von Produkten zu verkaufen. Unternehmen müssen ihre Abläufe komplett neu erfinden - von der Buchhaltung bis zur IT. Dieses Buch liefert eine praktische Anleitung, wie man sein Unternehmen Schritt für Schritt in ein kundenzentriertes, nachhaltiges Ertragsmodell umwandelt. Geballte Expertise von vier namhaften SEO-Profis: Die Kunst des SEO vermitteln das Wissen, das Sie für Aufbau und Durchführung einer erfolgreichen SEO-Strategie benötigen. Die beschriebenen Methoden reichen dabei von einfachen bis hin zu anspruchsvollen Manahmen. Auch aktuelle Entwicklungen beim Suchmaschinenranking werden einbezogen, so zum Beispiel der Einfluss von Social Media und Nutzerbeteiligung auf die Suchergebnisse. Kurzum: Die Kunst des SEO ist ein umfassendes und für alle SEO-Profis hochinteressantes Fachbuch. Ausgewählte Stimmen zur Originalausgabe: "SEO-Expertise ist heute eine Grundvoraussetzung für erfolgreiches Online-Business. Dieses Buch, das von vier der besten SEO-Praktiker geschrieben wurde, die es gibt, vermittelt alles, was man heute in diesem Bereich wissen muss." Tony Hsieh, CEO von Zappos.com und Autor des Bestsellers Delivering Happiness "Frei von Hype, reich an Fakten und vollgestopft mit Erkenntnissen, die unverzichtbar für jeden sind, der SEO umfassend verstehen möchte." Seth Godin, Autor von We Are All Weird und anderen Büchern Ein ganz einfacher Job Als Jordan McKell, seines Zeichens Schmuggler und Kapitän ohne Raumschiff, den Auftrag erhält, die Ikarus samt hochbrisanter Ware zur Erde zu fliegen, sieht er zunächst keine größeren Probleme auf sich zukommen. Bereits der erste Zwischenstopp erweist sich als problematisch, ein Mitglied der Besatzung wird ermordet. Und ehe er sich versieht, ist McKell in eine intergalaktische Handelsverschwörung verwickelt, und das halbe Universum ist ihm auf den Fersen Re-focus your business plan and achieve the success your business deserves Business owners, and their teams, often lose their way in the midst of the day-to-day stress of generating sales and profits. Whether your goal is selling millions of your product, expanding operations to a new location, or generating more profits, Start at the End offers a unique approach and action steps for business owners and entrepreneurs to redevelop your business plan and achieve ultimate success. You'll learn how to re-create your long-term vision and then make continuous progress in achieving that vision while continuing to hit your short-term goals. Start at the End offers inspiring stories of other entrepreneurs who have achieved significant success in this area, as well as easy-to-follow exercises and next steps. Shows how to develop a realistic business and financial model based on market data Explains how to identify and pursue new opportunities, raise capital, and build growth strategies Start at the End gives business owners a chance to take a step back, re-evaluate your business, and redesign your business plan to achieve the success you dreamed of when you first launched your company. Run your company. Don't let it run you. Most business owners started their company because they wanted more freedom—to work on their own schedules, make the kind of money they deserve, and eventually retire on the fruits of their

labor. Unfortunately, according to John Warrillow, most owners find that stepping out of the picture is extremely difficult because their business relies too heavily on their personal involvement. Without them, their company--no matter how big or profitable--is essentially worthless. But the good news is that entrepreneurs can take specific steps--no matter what stage a business is in--to create a valuable, sellable company. Warrillow shows exactly what it takes to create a solid business that can thrive long into the future. Haben Sie ein Hobby, mit dem Sie sich den ganzen Tag beschäftigen könnten? Eine Leidenschaft, die Sie nachts wach hält? Jetzt ist der perfekte Zeitpunkt, um mit dieser Leidenschaft Geld zu verdienen. In "Hau rein!" zeigt Ihnen Gary Vaynerchuk, wie Sie das Internet nutzen können, um aus Ihren Träumen ein lukratives Geschäftsmodell zu machen. Gary hatte Jahre damit zugebracht, auf die klassische Werbetour aus seinem Familienbetrieb einen nationalen Marktführer zu machen. Dann kam der Tag, der sein Leben veränderte. Er nahm eine Videokamera und machte sich mittels Social Networking ohne großen finanziellen Aufwand selbst zur erfolgreichen Marke. Am Ende dieses Buchs werden Sie Schritt für Schritt gelernt haben, wie Sie soziale Netzwerke nutzen können, um Ihre Träume als Unternehmer wahr werden zu lassen. "Hau rein!" ist das ultimative aktuelle Handbuch für Geschäftsleute und solche, die es werden wollen. A Quick Start Guide to taking your dreams to concept and beyond. A no-nonsense guide to starting a business. Anwendbar in den verschiedensten Bereichen und Branchen beschreibt Peter F. Drucker in diesem Buch neue Wege, was Organisationsbewertung sowie effektive Strategien und Managementleitsätze für Unternehmen betrifft und weist damit abermals den Weg in die Zukunft. Mit fünf einfachen und doch komplexen Fragen schaffen es Peter Drucker und seine Mitautoren (u. a. Jim Collins, Philip Kotler und James Kouzes) auf die essenziellen Bestandteile und Verbesserungsmöglichkeiten des Managements von Unternehmen aufmerksam zu machen. Sie sind ein Instrument zur Selbsteinschätzung für Manager und Organisationen, ein Bekenntnis zur Zukunft, ein Versprechen für den Kunden, eine Begeisterung für die Mission des Unternehmens und der volle Arbeitseinsatz, die Organisationen und Führungspersönlichkeiten Energie und Mut zum Wachsen verleihen. Damit wird sich die Arbeitsweise in Unternehmen von Grund auf verändern. Wenn sich Manager trauen diese Fragen zu stellen, werden sie Antworten darauf finden, warum sie tun, was sie tun und wie sie es in Zukunft noch besser machen können. According to John Warrillow, the number one mistake entrepreneurs make is to build a business that relies too heavily on them. Thus, when the time comes to sell, buyers aren't confident that the company--even if it's profitable--can stand on its own. To illustrate this, Warrillow introduces us to a fictional small business owner named Alex who is struggling to sell his advertising agency. Alex turns to Ted, an entrepreneur and old family friend, who encourages Alex to pursue three criteria to make his business sellable: * Teachable: focus on products and services that you can teach employees to deliver. * Valuable: avoid price wars by specialising in doing one thing better than anyone else. * Repeatable: generate recurring revenue by engineering products that customers have to repurchase often. Das Buch ist ein globales Phänomen. Es wurde 3,5 Millionen Mal verkauft, in rekordverdächtigen 43 Sprachen publiziert und ist auf 5 Kontinenten zum Bestseller geworden. Nun ist es in einer aktualisierten und erweiterten Auflage neu erschienen. - Der internationale Bestseller: Jetzt mit neuem Vorwort, neuen Kapiteln und aktualisierten Fallstudien - Ein Bestseller auf 5 Kontinenten - Weltweit mehr als 3,5 Millionen Bücher verkauft - In 43 Sprachen übersetzt - Ein Wall-Street-Journal-, Businessweek- und der volle Arbeitseinsatz, die Organisationen und Führungspersönlichkeiten Energie und Mut zum Wachsen verleihen. Damit wird sich die Arbeitsweise in Unternehmen von Grund auf verändern. Wenn sich Manager trauen diese Fragen zu stellen, werden sie Antworten darauf finden, warum sie tun, was sie tun und wie sie es in Zukunft noch besser machen können. According to John Warrillow, the number one mistake entrepreneurs make is to build a business that relies too heavily on them. Thus, when the time comes to sell, buyers aren't confident that the company--even if it's profitable--can stand on its own. To illustrate this, Warrillow introduces us to a fictional small business owner named Alex who is struggling to sell his advertising agency. Alex turns to Ted, an entrepreneur and old family friend, who encourages Alex to pursue three criteria to make his business sellable: * Teachable: focus on products and services that you can teach employees to deliver. * Valuable: avoid price wars by specialising in doing one thing better than anyone else. * Repeatable: generate recurring revenue by engineering products that customers have to repurchase often. Das Buch ist ein globales Phänomen. Es wurde 3,5 Millionen Mal verkauft, in rekordverdächtigen 43 Sprachen publiziert und ist auf 5 Kontinenten zum Bestseller geworden. Nun ist es in einer aktualisierten und erweiterten Auflage neu erschienen. - Der internationale Bestseller: Jetzt mit neuem Vorwort, neuen Kapiteln und aktualisierten Fallstudien - Ein Bestseller auf 5 Kontinenten - Weltweit mehr als 3,5 Millionen Bücher verkauft - In 43 Sprachen übersetzt - Ein Wall-Street-Journal-, Businessweek- und Fast-Company-Bestseller Der von Organisationen und Branchen auf der ganzen Welt hochgeschätzte Bestseller stellt alles in Frage, was wir bisher über die Voraussetzungen strategischen Erfolgs zu wissen glaubten. Der Blaue Ozean als Strategie, vertritt die Ansicht, dass ein brutaler Konkurrenzkampf nur dazu führt, dass sich die Konkurrenten in einem blutrot gefärbten Ozean um rapide schwindende Gewinnmöglichkeiten streiten. Basierend auf der Untersuchung von mehr als 150 strategischen Schachzügen (im Lauf von mehr als 100 Jahren und in mehr als 50 Branchen) vertreten die Autoren die Ansicht, dass nachhaltiger Erfolg nicht auf verschärftem Konkurrenzkampf, sondern auf der Eroberung »Blauer Ozeane« beruht: der Erschließung neuer Märkte mit großem Wachstumspotenzial. Der Blaue Ozean als Strategie präsentiert einen systematischen Ansatz, wie man Konkurrenz irrelevant macht, und legt Prinzipien und Methoden vor, mit der jede Organisation ihre eigenen Blauen Ozeane erobern kann. Diese erweiterte Auflage enthält: - Ein neues Vorwort der Autoren: Hilfe! Mein Ozean färbt sich rot. - Aktualisierungen der in dem Buch behandelten Fälle und Beispiele, indem ihre Geschichte bis in die Gegenwart weiterverfolgt wird. - Zwei neue Kapitel und ein erweitertes drittes Kapitel: Ausrichtung, Erneuerung und Red Ocean Traps. Sie behandeln die wichtigsten Fragen, die die Leser in den vergangenen zehn Jahren gestellt haben. Der bahnbrechende Bestseller stellt das bisherige strategische Denken auf den Kopf und entwirft einen kühnen neuen Weg in die Zukunft. Hier können Sie lernen, wie man neue Märkte erschließt, auf denen Konkurrenz noch keine Rolle spielt. "Das ist ein extrem wertvolles Buch." Nicolas G. Hayek, Verwaltungsratspräsident, Swatch Group "Ein Muss für Manager und Wirtschaftsstudenten." Carlos Ghosn, President und CEO, Nissan Motor Co., Ltd. "Die Strategien von Kim und Mauborgne sind nicht nur neu, sondern auch praxisnah. Wir haben sie in unserem Unternehmen mit großem Erfolg umgesetzt." Patrick Snowball, Chief Executive, Norwich Union Insurance Wenn Sie mehr über die innovative Kraft des Buches wissen wollen, besuchen Sie blueoceanstrategy.com. Dort finden Sie alle Mittel, die Sie brauchen: praktische Ideen und Fallbeispiele aus staatlichen Unternehmen und der Privatindustrie, Lehrmaterial, Mobile Apps, aktuelle Updates sowie Tipps und Tools, mit denen Sie Ihre Reise auf dem Blauen Ozean erfolgreich gestalten können. Freedom. It's the ability to do whatever you want, whenever you want. It's the ultimate reward of selling your business. But selling a company can be confusing, and one wrong step can easily cost you dearly. The Art of Selling Your Business: Winning Strategies & Secret Hacks for Exiting on Top is the last in a trilogy of books by author John Warrillow on building value. The first, Built to Sell, encouraged small business owners to begin thinking about their business as more than just a job. The Automatic Customer tagged recurring revenue as the core element in a valuable company and provided a blueprint for transforming almost any business into one with an ongoing annuity stream. Warrillow completes the set with The Art of Selling Your Business. This essential guide to monetizing a business is based on interviews the author conducted on his podcast, Built to Sell Radio, with hundreds of successfully cashed-out founders. What's the secret for harvesting the value you've created when it's time to sell? The Art of Selling Your Business answers important questions facing any founder, including— • What's your business worth? • When's the best time to sell? • How do you create a bidding war? • How can you position your company to maximize its attractiveness? • Who will pay the most for your business? • What's the secret for punching above your weight in a negotiation to sell your company? The Art of Selling Your Business provides a sleeves-rolled-up action plan for selling your business at a premium by an author with consummate credibility. Menschen, die jeden Tag aufs Neue dynamisch, energiegeladener und mit Freude ihre Arbeit anpacken Ein Arbeitsumfeld, in dem sich Mitarbeiter völlig mit ihren Aufgaben identifizieren und wo Kundenwünsche jederzeit gutgelaunt erfüllt werden Unvorstellbar für Mary Jane Ramirez, Managerin einer Firma in Seattle, deren Auftrag darin besteht, eine lustlose, lahme Abteilung endlich zu einem effektiven Team umzuwandeln. Zufällig wird sie in ihrer Mittagspause Zeugin der mitreissenden Atmosphäre auf dem Pike Place Fischmarkt, erlebt den Spass, den die Fischverkäufer dort an ihrer Arbeit haben und wie sich diese positive Einstellung auf die Kunden überträgt. Spass am Job ist also doch möglich! FISH! ist ein ungewöhnliches Motivationsbuch, das veranschaulicht, wie jeder Gefallen an seiner Arbeit finden und dadurch wesentlich mehr leisten kann. Eine wahre Geschichte! (Quelle: buch.ch). Das Praxisbuch: ein Must-have für alle, die bessere Chefs werden wollen. Keine Zeit, sich um Personal zu kümmern? Das war gestern. Das Symbol des Ein-Minuten-Managers ist die 01-Minuten-Anzeige auf der Digitaluhr, und die signalisiert Führungskräften, sich mehrmals täglich ihrer Mitarbeiter zu erinnern. So geht's: sich Ein-Minuten-Ziele setzen, Ein-Minuten-Lob spenden, Ein-Minuten-Ermahnungen erteilen thimbles of plenty is a group of friends who also happen to be business people and avid readers. We wanted to keep up with the latest business books but found that time was a factor. So we divided out the work and each of us took a book and summarised it for the others. We thought it might be a great idea to share these summaries with you. For a small price and a 3 minute time investment, our summary gives you some of the wisdom from the book, some food for thought and hopefully the impetus to make some time to read the whole book! "The rules are there are no rules." — Aristotle Onassis An entrepreneur has to make a conscious decision to play or be played. It is the idea of consciously choosing to win or lose that nurtures the spirit of entrepreneurialism and heartens an unrelenting appetite for success. Winning is simply a matter of wanting to! Uncover the underlying constructs that work to create meaning in the world: • reinvent the way you perceive fear; • approach winning as a matter of perspective; • know that you are in the business of selling to humans. This book is a step-by-step guide to building a brand, generating value around that brand and exchanging that value for money. The power to invent ideas is the essence of the The Game, EntrepreneurAls

Ehemann und Vater von vier Söhnen weiß Unternehmensberater Patrick Lencioni aus eigener leidvoller Erfahrung, wie ein stressiges Familienleben aussieht - doch viel wichtiger noch: Er weiß, wie man effektiv damit umgeht. In Lencionis neuer Leadership-Fabel gibt es ein Wiedersehen mit Jude Cousins, dem jungen, aufstrebenden Consultant aus dem Buch Silos, Politik und Grabenkämpfe. An seinem Beispiel erfahren wir, wie schon einige einfache und praktische Werkzeuge ohne großen zeitlichen Aufwand helfen, weniger Stress und dafür mehr Übersichtlichkeit und Freude in das Familienleben zu bringen. Ein ernsthaftes Strategie-Meeting zwischen Windeln und Abwasch? Es mag etwas seltsam erscheinen, Management-Tools und Geschäftslösungen auf das Privatleben zu übertragen. Doch es lohnt sich! Schließlich ist die Familie auch nichts anderes als eine Organisation, und zwar die wichtigste in unserem Leben! "Halten Sie einen Vortrag über Volkswirtschaft, und Sie werden sehen, wie schnell Ihr Publikum müde wird. Erzählen Sie Ihren Zuhörern jedoch eine Geschichte, über die sie schmunzeln können, dann sind Sie in der Lage, ihnen fast alles beizubringen." Getreu diesem Motto lehrte der berühmte Ökonom Irwin Schiff seine Söhne die Grundlagen der Volkswirtschaft. Die Geschichte, die er Ihnen dazu erzählte, haben Peter und Andrew Schiff nun aufgeschrieben. Klug und amüsant an die heutige Zeit angepasst zeigen sie, wie politisches und ökonomisches Fehlverhalten den Zusammenbruch ganzer Volkswirtschaften auslösen können. Ihr Buch ist eine Fabel darüber, wie Politik und menschliche Schwächen dazu führen, dass die Gesetze von Angebot und Nachfrage missachtet werden - was bei allen Beteiligten zu massiven finanziellen Kopfschmerzen führt. Das Buch wurde im Rahmen der Frankfurter Buchmesse 2010 mit dem International Book Award 2010 ausgezeichnet. Mit einem Nachwort von Knut Beck. Mit dem Autorenporträt aus dem Metzler Lexikon Weltliteratur. Mit Daten zu Leben und Werk, exklusiv verfasst von der Redaktion der Zeitschrift für Literatur TEXT + KRITIK. Stefan Zweig nutzte seine Ausdruckskraft, die Eindringlichkeit seiner Sprache, um vor allem mit seinem Geschichtswissen - über das augenfällig "dramatische" und psychologische Element hinaus - einem besseren Verständnis von Humanität zu dienen. Seine geschichtsphilosophischen Betrachtungen sind dabei immer auf seine Zeit bezogen und spiegeln einen Grundzug seines Wesens: die ständige Bereitschaft, anderen zu helfen, auch mit dem Wort. Die Umsetzung dieser Forderung an sich selbst in die Tat im Laufe seines Lebens zu verdeutlichen, ist Ziel dieser Auswahl. In The Automatic Customer, John Warrillow provides the essential blueprint for turning your customers into subscribers The lifeblood of your business is repeat customers. But customers can be fickle, markets shift and competitors are ruthless. So how do you ensure a steady flow of business? The secret - no matter what industry you're in - is finding and keeping automatic customers. These days virtually anything you need can come through a subscription. Far beyond Spotify and Netflix, companies in nearly any industry, from home contractors to florists, can build subscriptions into their business. Subscription is the key to increasing cash flow, igniting growth and boosting the value of your company. Whether you want to transform your entire business into a recurring revenue engine or just pick up an extra 5 per cent of sales growth, The Automatic Customer will be your secret weapon. 'Read, apply and watch your bank deposits grow every month' Chris Guillebeau, bestselling author of The \$100 Startup 'If you have a business, or are thinking about starting one, this book will be the best investment you've ever made' Bo Burlingham, editor-at-large of Inc. and author of Small Giants and Finish Big John Warrillow, the author of Built to Sell, is the founder of The Value Builder System™ where advisors help company owners increase the value of their business. Previously, he founded Warrillow & Co., a subscription-based research business dedicated to helping Fortune 500 companies market to small business owners. A sought-after speaker and popular Inc.com columnist, he lives in Toronto. WINNING ist DAS Buch für alle, deren Job, Lebensstil und Einstellung maximale Ausdauer verlangen und für die - über alle Hindernisse und Herausforderungen hinweg - nur eines in Frage kommt: massiver Erfolg. Es zeigt, warum Tim Grover zu Recht einer der gefragtesten Mentaltrainer der Welt ist. Basierend auf Erkenntnissen, die Grover in drei Jahrzehnten während der Arbeit mit Elite-Wettkämpfern wie Michael Jordan, Kobe Bryant und Dwyane Wade gewonnen hat, fordert dieses Buch uns heraus, jedes Hindernis zu überwinden. Ob Sie Sportler sind und gewinnen wollen, ein Unternehmer, der ein Geschäft aufbaut, ein CEO, der einen Konzern leitet, ein Verkäufer, der einen erfolgreichen Abschluss erzielen will, oder einfach ein High-Performer, der entschlossen ist, im Kreis der Gewinner zu stehen - WINNING bietet lang gesuchte Antworten. Es ist für all diejenigen, die süchtig sind nach dem Geschmack des Erfolgs und für die Gewinnen die einzig denkbare Option ist. The essential guide to selling your business—and walking away with maximum wealth Nearly every entrepreneur dreams of one day selling their business for big bucks, but far too many aren't aware of exactly what it takes to do so. The sobering truth is that it's very easy for the entrepreneurs who don't know what they're doing to walk away from a sale without the financial freedom they hoped for. In fact, only about 20 percent of businesses for sale will successfully transfer to another owner! In Walk Away Wealthy, Mark Tepper—a leading authority on wealth management and financial planning for entrepreneurs—shows you how to build a strong exit plan, an absolute requirement if you hope to get the full value from a sale. Tepper's twelve secrets debunk myths and deliver practical advice as he walks you through what most people don't know (or refuse to believe) about the process of planning their exit. And although it's best to start planning the exit as early as possible, the book also delivers advice for those who may have waited too long and feel lost in the face of a rapidly approaching sale. Selling the business you worked so hard to build can be a confusing and intimidating proposition. Let Mark Tepper clear away the misconceptions, steer you clear of common mistakes, and help you walk away wealthy! Es ist über ein Jahrzehnt her, dass Verne Harnish Bestseller Mastering the Rockefeller Habits in der ersten Auflage erschien. Scaling Up ist die erste große Neubearbeitung dieses Business-Klassikers, in dem praktische Tools und Techniken für das Wachstum zum branchenführenden Unternehmen vorgestellt werden. Dieses Buch wurde geschrieben, damit jeder - vom einfachen bis zum leitenden Angestellten - gleichermaßen zum Wachstum seines Business beiträgt. Scaling Up konzentriert sich auf die vier Haupt-Entscheidungsbereiche, die jedes Unternehmen angehen muss: People, Strategy, Execution und Cash. Das Buch beinhaltet eine Reihe von neuen ganzseitigen Arbeits-Tools, darunter der aktualisierte One-Page Strategic Plan und die Rockefeller Habits Checklist™, die bereits von mehr als 40.000 Firmen in aller Welt für ein erfolgreiches Scaling Up verwendet wurden. Viele von ihnen schafften ein Wachstum auf \$10 Millionen, \$100 Millionen oder gar \$1 Milliarde und mehr - und konnten den Aufstieg sogar genießen! Verne Harnish hat bereits in viele Scaleups investiert. Stop counting clicks - start making money After 5 years of appearances as a Globe and Mail business bestseller, the fully updated and revised edition of this book could not be more timely. The first edition was a plea to North American leaders to confront three crises - hyper-messaging, the labor shortage and the rise of China - by embracing the fact that a Brand is not a logo, advertising or any other marketing communication, but what people think of you. Unfortunately, these crises have only become more serious, and the majority of North American executives still fundamentally misunderstand Brand's true meaning. Yet there is good news: Once you realize that your Brand is what people think of you, you realize it is your culture. Then you can build a "remark-able" Brand that cuts through competing messaging, helps you attract, retain and inspire the best and brightest, and leverage the full power of Branding - our single remaining advantage over the East Asian economies. This new edition is packed with 37 entertaining and practical new stories, along with numerous actionable frameworks, on how to build a Brand for the 21st century - starting by rooting it in an inspiring core purpose and Brand Foundation. You can put this book to work at your organization - whether B2B, not-for-profit, B2C or government - today. Es gibt für Unternehmen einen Wettbewerbsvorteil, der mächtiger als jeder andere ist. Handelt es sich dabei um eine überlegene Strategie? Schnellere Innovationen? Klügere Mitarbeiter? Nein, sagt der New-York-Times-Bestsellerautor Patrick Lencioni: Der unschlagbare Vorteil, der Ihnen langfristig Erfolg und Leistung sichert, ist organisatorische Gesundheit, denn »Vitalität ist der größte Wettbewerbsvorteil für jedes Unternehmen. Der Weg dahin ist leicht, kostet nichts und steht allen offen, und trotzdem ignorieren ihn die meisten Führungskräfte.« Wie Sie diesen Weg gehen können, zeigt Ihnen Patrick Lencioni. In Der Vorteil vereinigt er seine enorme Erfahrung als erfolgreicher Unternehmensberater und viele Erkenntnisse aus seinen bisherigen Büchern. Es ist eine umfassende Darstellung des einzigartigen Vorteils, den organisatorische Gesundheit bietet. Angereichert mit Geschichten, Tipps und Anekdoten führt er Sie in wenigen, leicht umsetzbaren Schritten zu einem gesunden und damit erfolgreichen Unternehmen. Sie lernen in diesem Buch, wie Sie erreichen, dass Management und Mitarbeiter an einem Strang ziehen und ein gemeinsames Ziel verfolgen, ohne politische Ränkespiele, Grabenkämpfe und Chaos. So übertreffen Sie Ihre Konkurrenten und bieten ein Umfeld, das Topleistungsträger nie verlassen wollen. Entrepreneurs are a special breed. With clear-eyed vision and sheer grit -- and in the face of incredible odds and challenges -- they create new, successful enterprises. They also share a secret pain. Once their business is built, they suffer in the day-to-day management roles they've fashioned

for themselves, burdened with responsibilities they hadn't foreseen or don't want. But they can't or don't know how to let go. In this practical and compelling book, Bruce Hunter provides entrepreneurs with candid insight, no-nonsense advice, and powerful tools for focused action. The Success Cage is an invaluable guide to building a high-performance business that thrives without the owner/entrepreneur's day-to-day involvement. And the result for entrepreneurs? A much happier life -- and a much more valuable business.

thimblesofplenty est un groupe d'amis qui sont également des businessmen et des fervents lecteurs. Nous voulions suivre les derniers livres de business mais nous trouvions que le temps était un facteur important à prendre en compte. Nous avons donc divisé le travail et chacun d'entre nous a pris un livre et l'a résumé pour les autres. Nous pensions que cela pouvait être une excellente idée de partager ces résumés avec vous. Pour un prix réduit et un investissement de 3 minutes, nos résumés vous offrent un peu de sagesse du livre, de quoi alimenter vos pensées et avec espérons-le, vous donneront envie de prendre le temps de lire le livre en entier.

Konflikte erkennen, lösen oder von vornherein vermeiden Konflikte treten unweigerlich im Berufsleben auf – ob Sie anderer Meinung als Ihr Chef oder Ihre Mitarbeiter sind oder mit einem Kollegen aneinandergeraten. Dieses Buch gibt Hilfe zur Selbsthilfe bei der Lösung dieser Konflikte. Die Autorin zeigt, wie Sie Konflikte mit Ihren Kollegen oder als Vorgesetzter zwischen Mitarbeitern verstehen, entschärfen und im besten Fall lösen. Sie erfahren, wie Sie sich selbst und andere bewusst wahrnehmen, klar kommunizieren und im Gespräch auf die Bedürfnisse Ihres Gegenübers eingehen. So finden Sie Lösungen, die die Belange aller berücksichtigen. Sollte das nicht möglich sein, wird auch aufgezeigt, wie Sie Konflikte mit einem Mediator lösen können.

Copyright code : [c1e08d2e10664a6ede154125e0c8cbd5](#)