

„Wie Sie die Businessstätigkeiten identifizieren, die langfristig den meisten Gewinn produzieren, und wie Sie sicherstellen, diese jeden Tag auszuüben“

Ziel dieser Übung ist es, dass Sie realisieren, welche Tätigkeiten, die Sie bis heute regelmäßig ausgeführt haben, einen niedrigen Wert haben, diese dann zu delegieren und sich mit der gewonnenen Zeit auf die hochwertigen Businessaktivitäten zu konzentrieren.

1) Welche typischen Routinetätigkeiten führen Sie tagtäglich aus, die Sie mit ein wenig Schulung an eine dritte Person delegieren könnten? Schreiben Sie diese Tätigkeiten jetzt hier nieder:

(Typisch sind hier zum Beispiel Kundensupport, Rechtschreibkorrektur und Webmasterarbeiten)

2) Notieren Sie jetzt, an wen Sie diese Routinetätigkeiten delegieren werden (es sollte Ihre rechte Hand sein), und setzen Sie sich feste Ziele, wann Sie diese Tätigkeiten definitiv und endgültig von Ihrem Tisch haben werden.

3) Welchen Tätigkeiten gehen Sie jeden Tag nach, die absolut keinen Wert für den Erfolg Ihres Geschäfts haben (surfen, Foren lesen, sinnlose Unterhaltungen, studieren von irrelevanten Ratgebern)? Schreiben Sie diese hier nieder und fokussieren Sie sich ab morgen darauf, mit diesen sinnlosen Tätigkeiten nicht weiter Ihre Zeit zu verschwenden.

4) Schreiben Sie die wertvollen Tätigkeiten, die einen hohen Lebenszeitwert oder einen hohen Stundenwert haben hier nieder. Diese Tätigkeiten sollen der Fokus Ihres neuen Arbeitstags werden. (typisch sind hier Produktportfolio erstellen, Systeme aufsetzen, Partnerschaften aufsetzen, lernen, gesund und fit bleiben, Marketing und Kaufrate erhöhen).

Der typische tägliche Arbeitsfokus eines Maximizers besteht zu 90 % darin, sein Produktportfolio zu vergrößern, seine Kaufrate zu erhöhen und neue Partnerschaften aufzusetzen. Wenn Sie sich darauf konzentrieren, werden Sie ein erfolgreiches Internetgeschäft haben.