

Wer bin ich?

Ich bin Thomas Schmitt von meiner eigenen Consulting Firma Thomas Schmitt Consulting.

In den letzten zwei Jahren habe ich über 140 Menschen im Aufbau und in der Weiterentwicklung ihres eigenen Businesses begleitet. Dabei zeigt sich immer wieder: Viele Menschen drehen sich mit ihrem Business im Kreis und verlieren sich dabei in Möglichkeiten.

Deshalb entwickeln wir gemeinsam Schritt für Schritt einen klaren roten Faden, damit ihr Business planbar wächst, sie mehr Umsatz mit weniger Zeitinvestment erzielen und mit ihrem Wirken einen echten, nachhaltigen Unterschied in der Gesellschaft schaffen können.

Mein Schwerpunkt in der Expertensprechstunde liegt deshalb auf Fokussierung, Positionierung und der Frage, worauf es im Business wirklich ankommt, damit das Ganze von Beginn an auf einem stabilen Fundament aufgebaut werden kann.

Wobei kann ich helfen?

Typische Fragen sind:

- Auf welche meiner vielen Ideen soll ich mich fokussieren?
- Welches Angebot macht wirklich Sinn?
- Was sind die nächsten Schritte, die mein Business tatsächlich weiterbringen?
- Wie schaffe ich mehr Struktur und weniger Chaos?
- Wie positioniere ich mich klar?
- Wie werde ich von Beginn an als Experte wahrgenommen?
- Wie schaffe ich es zu verkaufen, ohne überzeugen zu müssen?
- Wie kann ich mich vermarkten, ohne mich verbiegen zu müssen?

Das Ziel der Sprechstunde ist nicht, noch mehr Möglichkeiten aufzumachen, sondern gemeinsam herauszuarbeiten, was aktuell wirklich zählt und auszusortieren was nicht.

Zielgruppe

Für Menschen, die bereits die Entscheidung für ihre Selbstständigkeit getroffen haben und sich fragen:

„Wie schaffe ich mit meinem Business einen echten Unterschied?“

Besonders für:

- Coaches
- Trainer
- Berater
- Dienstleister

- Solo-Selbstständige
- Gründerinnen und Gründer in der Aufbauphase
- Selbstständige, die mehr Fokus, Struktur und einen klaren roten Faden suchen.

Fehler

Viele Menschen glauben, sie bräuchten noch mehr Wissen, noch mehr Strategien oder noch mehr Möglichkeiten.

In der Praxis ist häufig genau das das Problem.

Sie haben zu viele Baustellen gleichzeitig und verlieren dadurch Fokus und Fortschritt.

Der größte Hebel liegt oft nicht darin, mehr zu machen, sondern sich auf die richtigen Dinge zu konzentrieren und diese wirksam anzugehen.

Ich erlebe immer wieder, dass Menschen innerhalb kurzer Zeit deutlich mehr Fortschritt machen, sobald sie einen klaren roten Faden entwickeln und wissen, worauf sie sich als Nächstes fokussieren sollten.

Denn ein Business wird häufig nicht erfolgreicher, indem man „einfach mehr macht“, sondern weil man sich auf die richtigen Dinge konzentriert, damit rausgeht und die PS auf die Straße bringt.