

Thomas Skipwith im Interview mit Bruno Erni: Das Beste von Voices of Experience Mai 2020

Thomas Skipwith, im Interview mit Bruno Erni, berichtet wieder von «Voices of Experience» VoE, dem Podcast der National Speakers Association NSA

Ramon Ray, CSP: Sponsoren für digitale Anlässe akquirieren

Selbst in der Krise gibt es grosse Firmen, die Budget für Marketing und Sponsoring haben. Fast alle Geschäftsführer arbeiten derzeit auch von zu Hause aus. Sie sind dafür zu haben an einem Anlass per Videokonferenz teilzunehmen, um ihre Gedanken zu teilen. Das ist viel besser als nur ihr Logo an einem Messestand zu haben. So bringen sich gerne als Meinungsführer ein. Und zahlen dafür einen Sponsoring-Beitrag. Die Botschaft der CEOs ist dann: "Auf diese Weise helfen wir den KMU. ..."

Er hat für seinen Anlass eine Website gebaut, die Bilder von vier CEOs, die er schon kannte, eingebaut und dann die CEOs angerufen, um sie um Erlaubnis zu fragen. Als sie es gesehen haben, haben sie zugesagt. Motto: "Wenn der andere dabei ist, will ich auch dabei sein."

Jennifer Elder, CAP, CMA, CIA, CFF, CGMA, CSP: Strategische Planung und Finanzen

Sie plant ihre Finanzen in Quartalen statt in einzelnen Auftritten. So behält sie viel eher die Ruhe im Hinblick auf Ihre finanziellen Ziele. Insbesondere wenn sie mal einen Monat hat während dem sie kaum Aufträge hat.

Auf Score.org findest Du (auf Englisch) viele nützliche Hilfestellungen für Kleinunternehmer und eine Planungshilfe für die Umsatzprognose (<https://www.score.org/resource/sales-forecast-12-months>).

Wer nicht plant, plant zu scheitern. Überlege, was schief gehen könnte. Erwarte das Beste, aber plane für das Schlimmste.

Im Seminarraum könnte das ein Stromausfall sein oder der Projektor gibt den Geist auf. Während der Corona Krise ist es die Stornierung von Trainings und Reden.

Halte einen Plan B bereit, bevor die Katastrophe zuschlägt. Jennifer beispielsweise hat ihre Kunden wegen des Coronavirus kontaktiert: "Sollte unsere Veranstaltung nicht durchführbar sein, können wir sie über Zoom machen."

Interviewpartner: Bruno Erni (www.brunoerni.com) und Thomas Skipwith (www.thomas-skipwith.com)

Sie hält ein paar Finanztipps bereit:

Trenne privat und Geschäft. Beschaffe Dir deshalb unterschiedliche Kreditkarten und Bankkonten.

- Sammle alle Quittungen.
- Lege 20% Deines Einkommens für Steuern zurück.
- Führe Buch über Deine Aufträge. So kannst Du sie mit den Vorjahren vergleichen und Trends ablesen.
- Ein guter Treuhänder ist Gold wert. Er kann Dich in finanziellen Angelegenheiten beraten. Frage die Kollegen aus Deinem Umfeld, ob sie dir jemanden empfehlen können.

Ann McNeill: Persönlicher Plan

Sie empfiehlt das Buch "Denke nach und werde reich" von Napoleon Hill.

Wir müssen Ziele setzen. Napoleon Hill fragt:

1. Wie viel Geld willst Du haben?
2. Was planst Du in Bezug auf den Verkauf eines Produkts oder einer Dienstleistung zu tun?
3. Bis wann?
4. Wie sieht Dein Aufgabenplan aus?
5. Schreibe eine Affirmation.
6. Wiederhole die Affirmation einmal am Morgen und einmal bevor du ins Bett gehst.

Schreibe je ein Ziel in den folgenden Bereichen auf:

1. Spirituell
2. Familie
3. Finanzen
4. Bildung
5. Gesundheit
6. Persönliche und berufliche Entwicklung
7. Geschäft oder Karriere
8. Erholung
9. Etwas Gutes tun (für die Allgemeinheit)

Marilyn Sherman, CSP, CPAE: Aktuell bleiben

Jeder Redner sollte aktuell bleiben. Damit dem so ist, sollte er regelmäßig seine Unterlagen prüfen. Insbesondere geht es um das Marketing Material, wie zum Beispiel Videoausschnitte aus Keynote-Reden. Aktuell bleiben bezieht sich aber auch auf die Inhalte seiner Keynotes, Trainings und sonstigen Angebote. Das wiederum heißt aber nicht, dass man alle seine alten Geschichten aus dem Fenster werfen muss. Ganz im Gegenteil. Wie wir schon in früheren Episoden dieses Podcasts gehört haben, will ein Teil des Publikums unbedingt die alten Geschichten hören. Es ist, wie wenn man an ein Konzert von Elton John geht und er keine seiner alten und berühmten Titel spielen würde. Das Publikum wäre enttäuscht. Es braucht hier die richtige Balance.

Gerade wenn man schon lange im Geschäft ist, muss man darauf achten, dass die Kunden immer wieder den Mehrwert und Nutzen der eigenen Dienstleistung erkennen. Es darf nicht passieren, dass sie dich als alten Hut bezeichnen.

Ein Redesign kann hier hilfreich und muss nicht teuer sein. Suche dir Webseiten und Beispiele heraus, die Dir gefallen und lasse einen Profidesigner Deine Materialien in einem ähnlichen Stil (Touch and Feel) erneuern. Deine Kollegen aus der German Speakers Association GSA können Dir bestimmt jemanden empfehlen. Wenn nicht, suche Dir jemanden auf [upwork.com](https://www.upwork.com) oder [fiverr.com](https://www.fiverr.com).

Bruce Turkel, CPAE: Präzise verbale und visuelle Kommunikation

Frage Dich immer: Was ist Deine Absicht? Bevor Du jemanden anrufst, entscheide, was Du Dir davon versprichst.

Sprich in kurzen Merksätzen.

Schau Dir Deine eigenen Videos an und analysiere sie. Davon ausgehend: Verbessere Dich. Entscheide, was funktioniert und was nicht funktioniert hat.

Gehe langsamer. Denk mehr, rede weniger.

Ross Bernstein, CSP: Weiterempfehlungen und Testimonials nutzen

Was ist der größte Fehler, den Menschen mit Empfehlungen machen? Sie machen sie nicht. Ross empfiehlt andere Redner weiterzuempfehlen. Vor allem an Kunden, bei denen er gerade gesprochen hat. Er fragt nicht nach einer Provision, nur nach gutem Karma. Trotzdem empfehlst Du besser Referenten, die Dich ebenfalls weiterempfehlen.

Interviewpartner: Bruno Erni (www.brunoerni.com) und Thomas Skipwith (www.thomas-skipwith.com)

Gute Testimonials sind Gold wert: Ross verwendet Videoaussagen von CEOs der Unternehmen, die ihn engagiert haben. Er benutzt sein iPhone mit schlechtem Video und schlechtem Ton. Es sieht authentischer aus und klingt authentischer als ein inszeniertes Video.

Die gesprochene Version des gesamten Interviews findest Du auf <https://thomas-skipwith.com/podcasts/>. Und demnächst auf iTunes und YouTube.