



## Themen:

### uNGEWÖHNLICH erfolgreich

- ◆ mit uNGWÖHNLICHEN Produkten
- ◆ mit uNNACHAHLMLICHEN Dienstleistungen
- ◆ mit uNVERWECHSELBARER Kommunikation
- ◆ mit uNVERGESSLICHEN Eindrücken
- ◆ mit uNWIDERSTEHLICHEN Emotionen

- ◆ **Handwerk hat goldenen Boden** – sofern Sie sich nicht die „Butter vom Brot“ nehmen lassen. Haben Sie den Mut **eigene, originelle** Wege zu gehen, diese schlagen „Nachmacher“
- ◆ **klein vor ort** – „**GROSS IM WEB**“ – Erfolgsbausteine im Web abseits bekannter technischer Faktoren wie Webseiten-/ Suchmaschinenoptimierung oder provokativ ausgedrückt „small talk statt BIG DATA“
- ◆ **Persönlichkeit schlägt Prozesse** – Echte Typen mit Ecken und Kanten bleiben im Gedächtnis. Vermarkten Sie Ihre Ware, Ihre Zulieferer oder sich **selbst**?
- ◆ **Gestalten statt Verwalten** – Weiter wie bisher geht heute nicht mehr! Wie geht anders als alle andere in der Praxis? Jedes kleine Detail hat Außenwirkung und trägt zur Marke bei.
- ◆ **Betriebsübergabe in der Familie** – Zwischen planbaren Fakten und unberechenbaren Gefühlen.

<b>Zeitbedarf</b>	◆ Zwischen 30 Minuten (Impulsreferat) und 2 Tagen (Seminar)	
<b>Vergütung</b>	◆ <b>Bis 30 Minuten</b>	456,78 Euro
	◆ <b>Bis 1,5 Stunden</b>	910,11 Euro
	◆ <b>Bis 4 Stunden</b>	1213,14 Euro
	◆ <b>Tagessatz</b>	1516,17 Euro

**Weitere Zeitspannen nach Vereinbarung**  
Jeweils zzgl. 19 % Mehrwertsteuer und Spesen

## Erfolgsrezepte für Handwerk, Einzelhandel und Gastronomie

Claus Böbel fällt in mancher Hinsicht ein wenig aus dem Rahmen. Er ist weder Betriebs- noch Volkswirt, weder Berufs-Kreativer noch grüblerischer Data-Miner, weder Hochschullehrer noch gelernter Marketing-Manager und ist dennoch in gewissem Sinne genau letzteres – in eigener Sache. Er ist Metzgermeister – ein sehr erfolgreicher dazu und das mit einem gänzlich unkonventionellem Marktauftritt. Überhaupt ist dies das Adjektiv, das Claus Böbels Business am treffendsten beschreibt: „**unkonventionell!**“

Dabei residiert er keineswegs in einem hippen, gerade total angesagten Berliner Szene-Viertel, sondern in einem 350 Einwohner Dorf.

### Warum rede ich hier von „Business“ und nicht von „Metzgerei“?

Weil dieser Begriff Vorstellungen weckt, die einfach nicht so recht passen wollen, und das obschon das Böbel'sche Ladengeschäft einen durchaus vertrauten Anblick bietet und man hier „ganz normal“ Wurst und Fleisch einkaufen kann. Also doch ein Metzger aus der fränkischen Provinz?

**Das wäre in etwa so, als würde man Wolfgang Joop als einen „Schneider aus Potsdam“ vorstellen. Das ist zwar unstrittig richtig, aber dennoch trifft's die Sache nicht so ganz ...!**

Frei nach Carsten Seebass (DATEV, Nürnberg)

## Feedback

Herrrrrrlich – Persönlichkeit schlägt Prozesse (das gerollte fränkisch rrrrr muss man sich denken). Ein Metzger hat der versammelten Marketing-Community gezeigt wie's geht – einfach klasse! Das geht in die Geschichte des MaCS ein!

**Sabine Weber-Loewe, Freiburg Wirtschaft Touristik und Messe 79098 Freiburg**

Am meisten gefallen hat mir das Referat von Claus Böbel. Ein Querdenker, der alles anders macht als die anderen. Er hat die ausgefallensten Unternehmerideen präsentiert, die jenseits von jeder Norm sind. Das hat mich beeindruckt und war allein schon einen Besuch wert.

**Willi Gubser, TWS Confides AG 8274 Tägerwilen (SCHWEIZ)**



Von dir war ich wirklich begeistert, weil du Dinge rüber gebracht hast, wo man nicht unbedingt viel Geld braucht. Also Daumen hoch!!!

**Danke für die Anregungen.**

**Nancy Bock, Metzgerei Bock 92709 Moosbach**



### Metzgerei Böbel

Ritterstraße 9  
91166 Georgensgmünd-Rittersbach  
Telefon: 0 91 72 - 488  
E-Mail: info@umdieWurst.de  
www.WurstVortrag.de



facebook.com/umdieWurst

Jeder der Claus Böbel nicht live erlebt, verpasst was... Power, Strategie, Konsequenz und Ziele... sensationell!

**Rainer Pfohl, Bilderdienst Allgäu 87437 Kempten**

Seminar  
ERFOLGSREZEPT INTERNET



CLAUS  
**BÖBEL**  
Wurst Vortrag

von 0 auf 100.000  
Besucher und Umsatz

Vorträge/Schulungen  
ERFOLGSREZEPTE FÜR  
Handwerk,  
Einzelhandel,  
Gastronomie,  
...

## Seminar Erfolgsrezept Internet Sonntag

- 17.00 Uhr Begrüßung, Metzgereiführung, kulinarisches Kennenlernen**  
(lassen Sie sich überraschen)
- 17.30 Uhr Informationsmedium Internet – Chance für handwerkliche Metzgereien**
- Aufbau einer attraktiven Webseite für Kunden und Suchmaschinen**
- ◆ Grundsätzliches
  - ◆ Rechtliche Vorschriften (AGB's, Impressum, Widerrufsbelehrung, Bildrechte)
  - ◆ Texte/Bilder (Eigene Inhalte vs. Professionelle aus Zukauf)
  - ◆ Dienstleister (Fertiges Paket-Agentur-Freelancer)
  - ◆ Werbung für die Webseite (online und offline)
  - ◆ **Kommunikation:**  
E-Mail/Newsletter im Vergleich zu Social Media (Twitter, Facebook, Google Plus, Blog)
- 19.30 Uhr Fränkisches Bratwurstmenü in unserer „Bratwurst-Show-Küche“ mit Diskussion über Seminarinhalte**
- 21.00 Uhr Offizielles Ende – Fahrt zur Pension Alte Schmiede**



## Montag

- 08.00 Uhr Frühstück**
- 09.00 Uhr (Online-)Verkauf von Dienstleistungen: WurstErlebnis, Wurstkurs**
- Positionierung am Beispiel Böbel: Grün-original-persönlich**  
**Einheitliches Erscheinungsbild bis ins kleinste Detail führt zur Markenbildung**
- Königsdisziplin Webshop**
- ◆ Mietshop oder Eigenprogrammierung?
  - ◆ Auswahl der Produkte
  - ◆ Preisgestaltung und Zahlungsoptionen
  - ◆ Verpackung und Kühlung
  - ◆ Logistik
  - ◆ Verwaltung der Bestellungen/Anfragen
  - ◆ Verkaufsplattformen wie ebay und amazon
  - ◆ Kundengewinnung/Kundenbindung
  - ◆ Technische Abwicklung: Rechnung/Lieferschein/Versandmeldung
  - ◆ Praktische Versandabwicklung
  - ◆ Verknüpfung Online-Offline
- 12.30 Uhr Abschluss mit typisch fränkischem Essen: Schäufele mit Kloß**



## Termine

**28./29. Februar 2016**

**Ort:**  
Laden der Metzgerei Böbel  
in 91166 Georgensgmünd-Rittersbach

**Preis:**  
370,00 Euro zzgl. 19% MWST  
(inkl. Übernachtung/Verpflegung)

**Teilnehmer:**  
Max. 12 Personen  
(kleine exklusive Runde)

### Anmeldung:

**Per Telefon** 0 91 72 - 488  
**Per Mail:** info@umdieWurst.de  
**Per Fax (formlos)** 0 91 72 - 66 89 54



**10. März 2016**

**Ort:**  
**Bäckerakademie Weinheim**  
Im Waldschloss  
Gorxheimer Talstr. 23  
69469 Weinheim



**Tagesseminar mit analogem Inhalt**

**Weitere Infos unter**  
[www.akademie-weinheim.de](http://www.akademie-weinheim.de)

## Claus Böbel berät Sie

auch vor Ort in Ihrem  
(Metzgerei-) Betrieb und hilft  
Ihnen mit Tipps und Tricks aus  
seinem Erfahrungsschatz.

**Dabei legt er besonderen Wert  
auf folgendes:**

- ◆ Das Auge isst mit  
(Optischer Eindruck ohne  
„Betriebsblindheit“)
- ◆ Marketing online und offline  
(hervorragende Produkte  
allein genügen nicht)
- ◆ Qualität ist viel mehr als „nur“  
der Geschmack  
(Verpackung, Information,  
Service,...)
- ◆ Ideenfindung für einzigartige  
Produkte, die zu Ihnen passen
- ◆ **Einheitliches, markantes  
Erscheinungsbild:**  
Person, Laden, Ware,...



„Fast“  
so gut wie das Seminar



**Claus Böbels Ideen zum Nachlesen**

Erschienen im deutschen Fachverlag  
**ISBN 978-3-86641-261-2**

**48,- Euro**



Der Schlüssel zu Ihrem Erfolg

Hand auf's Herz: Lassen Sie Ihre Arbeit! Oder arbeiten Sie nur um Geld zu verdienen? Was spricht dafür, als Ausgleich zum Beruf Nebenberuf zu wählen? Wie die berufliche Aufgabe jedoch als notwendigen Oberbegriff zu betrachten und sich hinter auf dem Gefühl ab in der Freizeit aufzuheben, sind Möglichkeiten im guten Gefühl, doch nur ein ganz Unwahrscheinliches. Alle wirklich erfolgreichen Chefs wissen sich mit Leidenschaft ihrer Aufgabe und sind ihren Mitarbeitern in Sachen Fleiß und Konsequenz Vorbild – wobei die eigene Lebensqualität zu vernachlässigen. Das kann durch die Freude am Gefühl oder an einem anderen Hobby geschehen.

Wenn es in Ihren Bereich Probleme gibt, soll es nicht nur, soll es beheben. Ein Kapitel, der dem Thema beiläufig, ist nicht nötig. Besser ist es, sich auf den Sturm vorzubereiten und ruhiger Geistes oder Ruhestand zu befehlen.

Der Wind ist für alle Unternehmen gleich! Es kommt darauf an, wie man die Segel setzt. Vergessen Sie nie, dass Sie als Kapitän die Mannschaft anführen, die Ausrichtung definieren und den Kurs festlegen. Ohne diese Fähigkeiten ist die Mannschaft für Erfolg oder Misserfolg in der Hand. Das einzige was Sie nicht in der Hand haben, ist das Wetter auf hoher See. Doch der Wind ist für alle Unternehmen gleich, für den Discommer etwas was für die betriebswirtschaftliche Planung. Es kommt darauf an, wie man die Segel setzt.

Ob Sie es wollen oder nicht, Ihre eigene Einstellung als „Kapitän“ spielt eine große Rolle. Sie steuern die Richtung und Kursen an, im positiven wie im negativen Sinne. Die Geste besser Gruppen zu unterstützen, um Erfolg zu erzielen.