



# WAS IST GERADE DEINE EINE ZENTRALE FRAGE:

---

---

Ausführliche Anleitung und Beispiele:

[www.wunschkundenbusiness.de/zfsp4/](http://www.wunschkundenbusiness.de/zfsp4/)



### WARUM IST DAS WICHTIG?

Egal, was Du verändern oder optimieren willst - es ist wichtig, dabei nie mehr als eine einzige Frage im Kopf zu haben.

„Priorität“ hat keine Mehrzahl - Dein Erfolg ist deutlich wahrscheinlicher, wenn Du Dir nur eine einzige konkrete Frage stellst und damit Fokus schaffst. Egal, woran Du arbeitest: An Deiner Positionierung, Deiner Kommunikation oder Deinem Angebot.

Dein Gehirn kann sich nur auf eine Frage fokussieren. Alles andere ergibt mittelmäßige Ergebnisse.

Ausführliche Anleitung und Beispiele:

[www.wunschkundenbusiness.de/zfsp4/](http://www.wunschkundenbusiness.de/zfsp4/)