

## Obsidian Launchs Quartalsplan: Q2 2008

<b>Ziel #1 – Partner-Erfolge maximieren</b>		
<b>Hauptaufgaben</b>	<b>Deadline</b>	<b>Verantwortung</b>
1. Forum-/Trainingsmeetings – erstes Treffen in Q2; dann monatlich	04.04.08	DW
2. Für jeden unserer Partner Ideen/Vorschläge sammeln (Ideen, potenzielle Kunden, Vorschläge, Zeitschriftenausschnitte usw.)	11.04.08	MS
3. Virales Marketing – 3 Muster-Herangehensweisen für virales Marketing (Blog, Video, Internet)	30.05.08	MJM
4. Schlüsselkontakte – Methoden entwickeln, um wichtige Kontakte aufzulisten und anzugehen – inkl. Eigenschaften der Idealkunden, regelmäßige Kommunikation mit Partnern usw.	30.05.08	MJM
<b>Ziel #2 – Effektive, regelmäßige Obsidian-Kommunikation</b>		
<b>Hauptaufgaben</b>	<b>Deadline</b>	<b>Verantwortung</b>
1. Interne Pinnwand – System entwickeln, um interne Informationen, Daten usw. leicht teilen zu können.	30.04.08	MS
2. Zusammengehörigkeit – tägliche Routinen für ein gutes Gruppengefühl einführen und strikte Agenda entwickeln, um Daten und Zahlen zu präsentieren	30.04.08	MJM
3. Brief von Mike – monatlicher interner Newsletter an Partner und Team	30.06.08	MJM
4. Partnerdaten visualisieren – visuelles Präsentationssystem, um tägliche Ziele klar darzustellen	15.05.08	PZ
<b>Ziel #3 – Die Obsidian-Art</b>		
<b>Hauptaufgaben</b>	<b>Deadline</b>	<b>Verantwortung</b>
1. Kritische Momente und Schwellenwerte definieren – Kontrollsystem und Maßnahmenkataloge für bestimmte Schwellenwerte	30.05.08	PZ
2. Methoden entwickeln, die Schwellenwerte zu überwachen – Kontrollsystem, das automatisch den Fortschritt der Partner überprüft und das Obsidian-Team/die Partner über notwendige Maßnahmen informiert	30.06.08	PZ
3. Standardsprache entwickeln – Terminologie für die reguläre Kommunikation entwickeln und veröffentlichen	30.06.08	MJM
4. Servicemenü – eine Liste aller Dienstleistungen, die wir unseren Partnern bieten, mit Zeitpunkt, wann wir unserem Partner diesen Dienst anbieten	30.04.08	MJM

<http://inspirited.de/der-klopapier-unternehmer/>

Mike Michalowicz (2017): Not macht erfinderisch: Der Klopapier-Unternehmer. Der unverblühte Ratgeber für Unternehmenserfolg – auch wenn das Ende der Rolle erreicht ist. Aus dem Amerikanischen von Barbara Budrich. Opladen, Berlin & Toronto. budrich Inspirited.