

DER MINDSET PODCAST MIT JULIA LAKAEMPER

TRANSKRIPT FOLGE 42:

So erschaffst du Dringlichkeit, wenn du durchgehend verkaufst



MIT JULIA LAKAEMPER

Du hörst den Mindset Podcast mit Julia Lakaemper - Folge 42.

Willkommen zum Mindset Podcast. Hier lernst du, wie du dein Gehirn mehr zu deinem Vorteil einsetzt, souveräner mit Herausforderungen umgehst, in deiner Selbstständigkeit mehr Geld verdienst, produktiver

arbeitest und dir letztlich das Leben erschaffst, dass du wirklich leben willst. Ich bin deine Gastgeberin, zertifizierte Mindset und Business Coach Julia Lakaemper.

Hallo, ich bin zurück im Podcast Studio. Freue mich sehr, wieder hier zu sein. Ich bin frisch zurück aus Hamburg und habe da ein wunderschönes Wellness Wochenende verbracht, ne neue Firma gegründet und, ja, eine schöne Zeit erlebt. Paar Freunde besucht, Spaß gehabt, ganz wunderbar. Hamburg ist so schön. Und jetzt bin ich wieder in Berlin. Hier ist auch schön, hier scheint die Sonne, freue mich sehr. Und bald geht's nach

Paris. Da treffe ich eine meiner Mastermind Kolleginnen und wir werden uns eine schöne Zeit machen, unsere Köpfe zusammenstecken. Wir haben wir uns ein sehr nettes Hotel rausgesucht und machen uns das da schön. Da freue ich mich schon sehr drauf, weil diese Zeiten so ohne Computer und mit einer netten Gesellschaft und mit einem wunderbaren kollegialen Austausch, das ist mir immer das allerliebste. Weil meine Business-Sisters auch meine Freundinnen sind - und das finde ich richtig cool.

Also, da freue ich mich schon mega drauf. Sind nur ein paar Tage, aber das machen wir jetzt einfach mal. Und ich werde berichten wie es war. Und dann die Ergebnisse, werdet ihr natürlich auch erkennen und sehen und hören. Und ja. Ich bring euch mit, was es mitzubringen gibt. Ich glaube, vor Ort wird es relativ unspektakulär. Wir werden einfach nur bisschen durch Paris schlendern, ganz viel quatschen, ganz viel über unsere Herausforderungen sprechen. Das ist ganz interessant. Dieses Jahr gestaltet sich total anders als letztes Jahr, so von den Herausforderungen. Also, ich erlebe auch Wachstumsschmerzen, dass... Davon erzähle ich euch dann nach Paris nochmal ein bisschen mehr.

Aber ich habe so manchmal das Gefühl, gerade so bei meinen Money Flow Academy Kund:innen, dass sie glauben, das bei mir immer alles wie am Schnürchen läuft. Und das wirkt vielleicht manchmal auch so. Aber ich sage euch: Auch ich habe ein menschliches Gehirn. Auch in meinem Gehirn ist Drama. Und ja, dieses Jahr steckt voller Überraschungen. Und trotzdem haben wir bisher die besten Launch Ergebnisse mit der

Money Flow Academy erreicht. Und das verwundert mich einerseits so ein bisschen und andererseits finde ich das auch großartig. Weil das beweist, dass auch meine Strategie, einfach immer mehr von dem zu tun und anzubieten, was funktioniert, total aufgeht. Und ja, ich bekomme von euch ganz großartiges Feedback. Ich habe gehört, dass ihr von mir und der Money Mindset Week träumt. Ich habe gehört, dass das Mindset Bootcamp, was ich bei beim letzten Launch der Money Flow Academy gegeben hab - dieser fünftägige kostenlose Workshop - dass der besser war als ein viermonatiges Business Coaching von einer Teilnehmerin, das hat sie uns verraten. Und ich werde, in Berlin zumindest, öfter angesprochen. Und dann wird mir ein Handyscreen unter die Nase gehalten und gesagt: Bist du das? Und dann sehe ich dann meinen Insta Feed oder wurde beim Joggen auch letztens schon mal angesprochen. ist. Voll lustig! Meine fifteen minutes of fame. Ich nehme sie mit. Ich freue mich, euch zu treffen. Wenn ihr mich irgendwo seht, sprecht mich gerne an. Ich freue mich immer, mit euch in Kontakt zu sein.

Also so viel zu mir. Irgendwie passiert total viel, aber noch ganz viel, was so im Inneren wirbelt, was ich noch nicht so richtig in Worte fassen kann. Ich halt euch da einfach auf dem Laufenden. Und ja, ich freue mich jetzt total, dass es mit dem Frühling losgeht, dass es hier ein bisschen heller ist. Und auch wenn mich der Winter nicht so wirklich stresst, finde ich es doch einfach angenehmer und schöner. Also auf geht's in das zweite Quartal - oder wir sind schon mittendrin im zweiten Quartal. Und wir hatten letztens in der Mastermind ein Thema, was ich euch heute gerne mitbringen möchte. Und zwar ging es um die Frage: Wie erschaffe ich

*denn eigentlich Dringlichkeit, wenn ich doch die ganze Zeit verkaufe?
Und das fand ich eine total spannende Frage, wo ich dachte, das würde
dich ja wahrscheinlich auch beschäftigen. Also gerade zu Beginn
launchest du ja noch nicht, oder würde ich dir nicht unbedingt empfehlen,
weil das einfach viel zu viel Arbeit ist für zu wenig Output. Sondern du
sprichst einfach mit Menschen über deine Arbeit. Du gehst raus, du
netzwerkst, du nutzt dein aktuelles Netzwerk, du suchst... Oder all die
Gespräche, die du eh führst, nutzt du auch, um über deine Arbeit zu
sprechen. Also dass ist das, was ich zumindest empfehle. Und dann
kannst du dazu natürlich auch noch Online-Marketing machen, was ja
auch sehr hilfreich ist. Das sind alles Themen, die wir in der Money Flow
Academy besprechen, neben den Mindset Themen und Money Mindset
Themen. Und dann ist aber natürlich die Frage: Ja, aber wie funktioniert
denn das? Ich sehe das bei dir, Julia. Du machst dann so fünf Workshops,
und dann kann man für eine gewisse Zeit, kann man sich dann bewerben
für die Mastermind - kommt jetzt bald übrigens wieder ab dem 22 Mai,
kannst du dir schon mal vormerken. Oder du hast dann so eine
Verkaufsphase. Dann kann man halt nur für eine Woche, die Money Flow
Academy... Kann man die Money Flow Academy buchen und dabei sein
und dann geht eine Runde los. Das erschafft natürlich eine gewisse
Dringlichkeit, weil ich gebe dir oder all den potenziellen
Interessent:innen, die gerne dabei sein wollen, nur für wenige Tage die
Möglichkeit dieses Angebot zu buchen. Oder sich zu bewerben für die
Mastermind. Und das ist ein Tool, das ist eine Verkaufsstrategie, um zu
einer Entscheidung zu kommen. Das heißt aber nicht, wenn du jetzt zum
Beispiel dein... Wenn dein Paket ist, dass du Eins-zu-eins Beratung
verkaufst oder du Produkte verkaufst, dann heißt das nicht, dass du keine*

Dringlichkeit erschaffen kannst. Sondern es geht wirklich darum, auch da zu schauen, was brauchst du denn, um die Dringlichkeit zu erschaffen? Und um dahin zu kommen, dass deine Kund:innen eine Entscheidung treffen? Weil um mehr geht es nicht. Es geht nur darum, dass sie halt nicht so lauwarm sind und denken so: Ja, weiß nicht vielleicht irgendwann mal. Oder dass sie... Also was du willst, ist, dass es halt ein ganz klares Ja oder ein ganz klares Nein ist. Also: Wenn du bei der Mastermind mitmachen willst, dann hast du nur zweimal im Jahr die Gelegenheit dazu. Im Mai und im Oktober machen wir das in der Regel pro Jahr. Und da öffnen wir die Türen, damit du dich bewerben kannst und bei einer Zusage dann in der nächsten Runde dabei sein kannst. Und die Runden starten im Januar und im Juli. Und das hat natürlich vor und Nachteile. Der Nachteil ist, dass du nicht immer kaufen kannst. Ist ja klar. Also, wenn jemand im Juni sagt: Ich möchte jetzt noch bei der Julirunde dabei sein. Oder im November sagt: Ich möchte in der Januarrunde dabei sein. Dann geht das nicht, weil die Bewerbungsphase ist vorbei. Und die Gruppe ist ausgebucht und wir haben schon alles geplant, ist schon alles ausgerollt. Das ist der Nachteil.

Der Vorteil ist, dass natürlich eine gewisse Dringlichkeit entsteht, wenn du dann die Türen öffnest und deine Kund:innen die Möglichkeit haben, bei dir zu kaufen. Das heißt, wenn ich das mache bei einer Money Flow Academy, und sage: Jetzt kannst du kaufen. In diesen Tagen, dann hast du auch nur dann die Möglichkeit und musst dich entscheiden. Du musst dann ja sagen: Ja möchte ich jetzt oder nein möchte ich nicht. Und ganz egal, wie du dich entscheidest, wenn du hinter deinen Gründen stehst ist

es ja wunderbar. Was ich nicht möchte ist, dass du so ein lauwarmes vielleicht bleibst oder gucken, vielleicht später. Das ist nicht das, was ich erreichen möchte. Diese Dringlichkeit, auch diese strukturelle Dringlichkeit, hilft dabei zu einer Entscheidung zu kommen, dass du entweder dich mit wehenden Fahnen verabschiedest oder dass du sagst: So, yes! Jetzt ist meine Zeit gekommen. Jetzt möchte ich dabei sein! Und bei der Mastermind genauso, da kannst du sagen: Okay, jetzt erfülle ich alle Voraussetzungen für das Programm. Jetzt habe ich so daraufhin gearbeitet, dass ich mindestens 15.000 € in den letzten 6 Monaten verdient habe oder 30.000 € im Jahr - und das ist wirklich das absolute Minimum. Und auch da... Das ist ein Filter.

Bei dir ist es aber so, dass, wenn du zum Beispiel deine Eins-zu-eins Beratung durchgehen verkaufst, dann fragst du dich aber: Wie erschaffe ich denn so eine Dringlichkeit? Die können ja jederzeit kaufen, die können ja jederzeit zu mir kommen. Warum sollten sie heute kaufen und warum nicht übermorgen oder in drei Wochen? Und was dann oft passiert, ist, dass du vielleicht das Missverständnis hast, dass du das künstlich verknappen musst und einfach behauptet, es geht jetzt nur jetzt. Manchmal ist es ja vielleicht so, dass du schon kurz davor bist, ausgebucht zu sein, oder hin und wieder ausgebucht bist und sagst so: Nee, jetzt in diesen Wochen kann ich dich nicht annehmen, aber ab Mitte Juni wieder. Das wäre ja keine künstliche Verknappung, das wäre auch eine Verknappung, weil du schon ausgebucht bist. Es kann aber sein, wenn du da noch nicht bist, dass du dir denkst: Ich tue jetzt einfach mal so, als wäre ich schon ausgebucht. Oder ich gebe jetzt einfach nur mal

drei Plätze raus. Das funktioniert nicht wirklich, oder es ist auch gar nicht notwendig. Und es ist auch nicht notwendig, wenn du sagst: Okay, jetzt lege ich mal den Fokus auf diese eine Woche, und dann verkaufe ich ganz hart. Das du dann noch hier in Bonus und dann Bonus und noch ein Bonus reinschmeißt und im Prinzip viel mehr Arbeit machst, um diese Kunden zu gewinnen, weil du glaubst, es gibt ja keine Dringlichkeit.

Dabei ist die Dringlichkeit jederzeit da. Und die ist da, weil deine potenziellen Kund:innen ein Problem haben, was sie mit deiner Unterstützung lösen wollen. Diese Dringlichkeit existiert schon. Das Problem ist heute schon da und deine besten Kund:innen wollen es lösen. Und je eher sie mit dir arbeiten, je eher sie dich finden, je eher sie mit dir im Verkaufsgespräch sind, je eher sie die Möglichkeit haben, sich zu entscheiden und zu sagen: Ja, das will ich oder nein, das will ich nicht. Und vor allem, wenn sie sagen: Ja, das will ich! Je eher sie das machen, desto schneller kommen sie ihrer Lösung nah. Und das ist genau das, was du willst, dass du sagst so: Hey, ich kann dir helfen. Das ist genau das Problem, was, was du mit mir bearbeiten kannst. Und diese Lösung kannst du dann für dich erarbeiten und ich unterstütze dich dabei auf deinem Weg.

Es geht darum, dass nur du diese Gründe mitlieferst, warum es für sie keinen Sinn macht, darauf zu warten. Und dazu brauchst du ganz konkrete Ergebnisse. Es könnte zum Beispiel sein, dass sie mehr Geld verdienen wollen. Es könnte sein, dass sie produktiver arbeiten wollen. Es könnte sein, dass sie eine liebevolle Beziehung zu Geld oder zu Mitmenschen führen wollen. Es könnte sein, dass sie gesünder Essen wollen. Es könnte sein, dass sie fitter werden wollen oder dass sie in

ihrem Haus oder in ihrer Wohnung mal richtig aufräumen wollen. Vielleicht wollen sie auch eine Personenmarke aufbauen oder sie wollen lernen, Grenzen zu setzen. Oder sie wollen verstehen, wie Teamcoaching funktioniert. Oder sie wollen vom Gründer zum CEO werden. Das sind genau Dinge, die du verkaufen kannst. Das sind Ergebnisse, die du verkaufen kannst. Und diese Ergebnisse der Arbeit mit dir sind absolut entscheidend für deine Kund:innen. Was du willst, ist, dass du komplett überzeugt bist von deiner Expertise. Dass du hinter deinem Angebot stehst und dass du dir auch vorstellen kannst, dass es mehr als genug Kund:innen gibt, die bereit sind, mit dir zu arbeiten. Die zahlungskräftig sind, die auch die Aufmerksamkeit die entgegenbringen können, die gerade nicht in einer Lebenssituation stecken, wo sie einfach diesen Themen, die du anbietest, keinen Raum bieten. Sondern genau das sollten sie haben. Dass sie bereit sind, Zeit, Geld und Energie in die Arbeit mit dir zu investieren. Und dann können sie diese Früchte ernten. Dann können sie die Ergebnisse der Arbeit mit dir dann auch wirklich kreieren und in Empfang nehmen.

Was für dich wichtig ist, dass, wenn du aus dieser Überzeugung von dir und der Überzeugung von deinem Angebot und der Überzeugung, dass es mehr als genug Menschen gibt, die bereit sind, mit dir zu arbeiten. Das du definierst, was diese Ergebnisse sein könnten. Das könnte mehr Klarheit sein. Das kann keine Ahnung... Eine Capsule Wardrobe sein, wenn ich das jetzt richtig ausgesprochen habe. Also dass du pro Saison 33 Teile in deinem Kleiderschrank hängen hast. Sowas kannst du versprechen, wenn du Personal Shopper oder Stylist bist. Du kannst

berufliche Klarheit versprechen, wenn du Berufsorientierungscoach bist. Du kannst versprechen, dass sich deine Kunden wohler in ihrem Körper fühlen und fitter sind, wenn du Personal Training anbietest oder Ernährungsberatung anbietest. Diese Ergebnisse - und da kannst du nochmal schauen, wie konkret du das wirklich machen kannst, dass es absolut nachvollziehbar ist, dass dann die Menschen, die von dir lesen oder die von dir hören, denken so: Ja man. Genau das will ich doch machen. Wie kann ich denn jetzt mit dieser Person arbeiten? Und dann geht es natürlich auch darum, dass du das auch lieferst, damit sie in der Lage sind, diese Ergebnisse zu erschaffen.

Und was du auch für dich vorbereiten willst, ist, und was dir klar sein will, ist, warum wollen deine Kunden diese Ergebnisse schon jetzt kreieren und nicht später? Warum ist es auch für sie von Vorteil, wenn sie nicht warten, mit dir zu arbeiten. Sondern wenn die Lebensumstände gerade so sind, dass sie sagen: Ja, ich kann mir das vorstellen, ich werde Zeit, Energie und Geld investieren. Ich schaff Platz in meinem Leben für diese Transformation, für diese Beratung, für dieses Wissen. Dann sind sie auch wirklich bereit zu investieren. Aber das ist hilfreich, wenn auch du dir diese Gedanken machst und in die Köpfe deiner Kund:innen springst und dir überlegst: Was könnte das denn sein? Warum macht es keinen Sinn, darauf zu warten, mehr Geld zu verdienen? Warum macht das keinen Sinn, darauf zu warten, dein Business zu vereinfachen? Warum macht es keinen Sinn, darauf zu warten ein bisschen länger in die Zukunft zu planen? Ein bisschen weiter in die Zukunft zu planen? Und

nicht nur ad hoc eine Aktion nach der anderen zu fahren in deinem Business? Sondern mit Ruhe und Klarheit einen Plan zu verfolgen?

Ja, das ist genau das, was wir in der Business Mindset Mastermind machen: Das du nicht dein Angebot änderst, um deine Ziele zu erreichen. Das du nicht schaust, wo kann ich hier noch ein Bonus reinschmeißen, wo kann ich hier noch so tun, als wäre ich schon ausgebucht. Sondern dass du wirklich lernst dein aktuelles Angebot so zu verkaufen, dass es auch die Menschen erreicht, die es haben wollen. Du willst es ja niemanden andrehen, der es gar nicht haben will. Darum geht es überhaupt nicht. Sondern es geht darum, dass du die richtigen Worte findest, die dann wie eine Saat auf fruchtbaren Boden fällt. Das du da genau das erreichst und sagst so: Hier, ich habe dir schon den Boden bereitet, jetzt werfen wir mal die Saat da hinein. Und dann schauen wir was... Gemeinsam, was da Großartiges daraus entsteht. Du stehst hundertprozentig hinter dir und deinem Angebot. Du kannst das klarer und deutlicher beschreiben, was die Ergebnisse deiner Arbeit mit dir sind. Und dir ist auch absolut klar, warum es für deine Kund:innen wichtig ist, warum sie diese Ergebnisse früher und nicht später wollen.

Also: Wenn du ein simples Business haben willst. Wenn du deine Wochenplanung strukturierter, klarer, sinnvoller gestalten willst, damit du in weniger Zeit mehr schaffst, einfach weil du dir auch weniger vornimmst, aber die wichtigen Dinge vorantreibst und dann auch eine Struktur hast, wie du das machen kannst. Und wenn du mit

Gleichgesinnten dich austauschen willst und wenn du wirklich zum CEO werden willst und auch wie eine Unternehmerin denken willst. Dann bist du in der Business Mindset Mastermind richtig. Also merk dir gerne schon den 22. Mai. Da geht's los mit der Bewerbungsphase. Und du bekommst auf jeden Fall noch weitere Infos und auch spannende Interviews mit Teilnehmerinnen, die berichten, wie sie die Mastermind erleben und was ihnen daran so gefällt und was sie unterstützt hat. Es gibt auch schon einige Interviews. Die Folgen verlinken wir hier gerne auch nochmal unter dieser Podcastfolge in den Shownotes, damit du dich da inspirieren lassen kannst und schauen kannst, ob das was für dich ist.

Und auch da ist es für mich wirklich wichtig, dass du für dich nur eine Entscheidung triffst und sagst: Nee, ich erfülle ganz klar die Voraussetzung noch nicht. Dann kannst du gerne die Money Flow Academy machen und all das, was du da lernst, wieder und wieder und wieder nutzen und anwenden. Bis du da bist, dass du die Voraussetzungen erfüllst. Oder es kann ja auch sein, dass du eine Absage von mir bekommst, und dann kannst du auch schauen: Okay, was sind genau die Dinge, die jetzt schon funktionieren? Wie kann ich die weiter wiederholen, sodass ich dann bei der nächsten Runde dabei sein kann? Ja. Also traue dich auf jeden Fall, bewirb dich. Und dann schauen wir, ob wir zusammenkommen. Und schaue für dich noch, wenn du in der Phase bist - und da bist du wahrscheinlich, wo du noch keine strukturelle Dringlichkeit erschaffst, dass du da dir wirklich ganz, ganz klar bist, was die Ergebnisse deiner Arbeit sind und warum deine Kund:innen diese Ergebnisse früher und nicht später haben wollen. Und das fällt dir

vielleicht gar nicht so leicht. Die Antworten fließen den meisten nicht sofort aus der Feder. Ich mache das ganz oft, dass ich mich mit solchen Fragen in mein Lieblingscafé setze und da eine halbe Stunde oder eine Stunde sitze und dann grübel und mir die Haare raufe und alles aufschreibe, was mir einfällt. Und wirklich mein Gehirn auswringe und, das muss ich auch gestehen, manchmal macht das sehr viel Spaß, und manchmal macht das überhaupt keinen Spaß. Aber es lohnt sich immer, weil selbst wenn du nur drei, vier Stichpunkte aus deinem Gehirn rausholst, die sind ein super Sprungbrett für all das, was dann kommen mag. Und dann kannst du so eine laufende Liste haben und es immer weiter verbessern und konkretisieren und greifbarer machen. Und so beschreiben, dass deine Kund:innen wirklich verstehen, was für ein Vorteil das für sie in ihrem Alltag hat, in ihrem beruflichen Alltag, in ihrem persönlichen Alltag. Und das ist dann genau das, was sie letztlich überzeugt und was dann auch so ein richtiges Match ergibt. Das sind wirklich die Kunden, die du auch ansprechen willst, auch wirklich bei dir anklopfen, mit dir arbeiten wollen.

Also hab viel Spaß dabei, probier es mal aus! Beantworte diese Fragen für dich, und ich bin sehr gespannt, was du damit erreichst. Dann freue ich mich sehr auf nächste Woche. Lass es dir gut gehen, und bis nächste Woche!

Es ist wieder so weit. Vom 22. bis 26. Mai kannst du dich in diesem Jahr für die Julirunde der Business Mindset Mastermind bewerben. Und die

Mastermind ist mein Programm für fortgeschrittene Selbstständige, die bereit sind, außergewöhnlich erfolgreiche Unternehmerinnen zu werden, ohne sich dabei zu überarbeiten. Und in der Business Mindset Mastermind vereinfachst du dein Online-Business und räumst in deinem Kopf auf. Du erschaffst weniger Drama, dafür mehr Klarheit und mehr Ruhe in deinem Business. Also: wir machen dein Business simpel, damit du mit möglichst wenig Arbeit möglichst viel erreichst. Du kannst dich jetzt bewerben unter julia-lakaemper.com/mastermind und kannst dort alle Voraussetzungen für die Bewerbung lesen und kannst dich nur vom 22. bis 26. Mai in diesem Jahr bewerben. Ich freue mich sehr deine Bewerbung zu lesen und du bekommst dann am 29. Mai Bescheid, ob du dabei bist.