

## DER MINDSET PODCAST MIT JULIA LAKAEMPER

### TRANSKRIPT FOLGE 10:

### 7 SCHRITTE ALS AUFSTREBENDE SELBSTÄNDIGE



MIT JULIA LAKAEMPER

*Du hörst den Mindset Podcast mit Julia Lakaemper - Folge Zehn.*

*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, das du wirklich leben willst. Ich bin deine Gastgeberin, zertifizierte Mindset und Business Coach Julia Lakaemper.*

*Ich freue mich schon sehr auf den Retreat-Tag mit meiner Mastermind. Die Teilnehmerinnen freuen sich schon sehr. Wir machen das online und schauen auf die letzten drei Monate zurück. Wir haben ja im Juli begonnen, haben ein zweitägiges Event, zweitägiges Online-Event gehabt, wo wir viel über das CEO Mindset gesprochen haben, über ihre Herausforderungen gesprochen haben und einen Drei-Jahres-Plan entwickelt haben und generell auch Struktur, Fokus und Planung genauer betrachtet haben. Und natürlich gibt es regelmäßige Check-ins. Also wir*

*haben wöchentliche Calls und die Teilnehmerinnen schreiben auch einmal pro Woche in Slack, wie ihre Aktivitäten rund um ihr Ziel, also das, was sie erreichen wollen, wie sie es erreichen wollen, wie das funktioniert. Also sie setzen sich am Freitag hin und posten in die Gruppe, was gut lief, was nicht so gut lief, was sie anders machen wollen und schauen dabei halt immer auf ihr Ziel. Sie posten auch einmal die Woche ihr Ziel, was sie bis Ende des Jahres erreichen wollen. Und das ist super hilfreich. Und jetzt am Freitag werden wir genauer darauf schauen, was denn jetzt wirklich geklappt hat und wo sie jetzt stehen: Ob sie ihr Ziel schon erreicht haben, ob sie hinter ihren Erwartungen zurückliegen. Und dann coachen wir natürlich dazu, woran das lag und vor allem, was wir jetzt ändern können in ihrem Mindset und in ihrer Herangehensweise, damit sie das Ziel dann auch noch gestalten und erreichen und erschaffen bis zum Ende des Jahres. Das macht total Spaß, da nehmen wir uns einen halben Tag Zeit. Und in der Regel ist es wirklich auch die Kraft der Gruppe und der Austausch, dass auch laut darüber sprechen, was dich beschäftigt, was total dabei hilft, dann auch weiterzukommen. Das ist auch nochmal so ein schöner... Ich mag auch, ich liebe diese Auftaktveranstaltung des Online Retreat. Das machen wir momentan über zwei Tage und überwiegend online. Jetzt seit also seit Covid, seit 2020 und ich will im nächsten Jahr wieder auch echte Treffen veranstalten in Persona, sodass wir dann auch in einem Raum sitzen und uns auch da nochmal anders austauschen können, die Teilnehmerinnen sich auch nochmal anders kennenlernen und begegnen können. Und ich hoffe, dass das aus Pandemie-Gründen dann auch möglich ist. Und wir werden das auf jeden Fall auch aufzeichnen, sodass alle die, die nicht dabei sein können oder wollen, dass die das dann auch nachschauen können. Aber diesen*

*Freitag geht es jetzt erst mal um das Halbjahres-Retreat, wo wir noch mal zurück und dann wieder vorausblicken und überhaupt uns Zeit nehmen, mal Revue passieren zu lassen, wie die letzten drei Monate so waren und wo es langgehen soll.*

*Und falls du noch nicht ganz so weit bist wie meine Masterminderinnen, also die verdienen ja ungefähr 60.000 € schon im Jahr und arbeiten hin auf die 100.000 € Umsatz und mehr. Ich bekomme immer mal wieder so eine kritische Nachfrage, warum ich das denn an Umsatzzielen oder Umsatzzahlen festmache. Und das ist ganz simpel, weil natürlich hängt das ein bisschen vom Geschäftsmodell ab, aber die Klienten, mit denen ich arbeite, die haben einfach andere Herausforderungen, wenn sie in anderen Umsatz-Kategorien sind und damit die Gruppe auch wirklich stark ist und sich gut unterstützen kann und jede Teilnehmerin auch sich verstanden und gut unterstützt fühlt, achten wir darauf, dass sie jetzt nicht zu weit auseinanderdriften, sondern dass wirklich die, also das jetzt zum Beispiel keine Business-Starterin in der Gruppe ist, sondern wirklich klar ist, bestimmte Grundlagen sind geschaffen, bestimmte Schritte sind umgesetzt. Und dann geht es um Herausforderungen, die halt die Unternehmerinnen haben, die die sechststelligen Umsätze erreichen wollen. Und das ist total schön, auch diese Formate bieten zu können und im Prinzip ein Schutz, den ich meinen Mastermindern gebe, zu sagen, wir halten euch diesen Raum für euch wirklich frei, für eure Herausforderungen, für eure Sorgen, für eure auch Erfolge. Auch da, ich glaube, damit dann auch einfach ein ausgeglichenes Verhältnis da ist unter den Teilnehmerinnen ist mir das sehr wichtig. So wie die Gruppe*

*jetzt zusammengestellt ist, ist es wirklich sehr, sehr vergleichbar und die Teilnehmerinnen begegnen sich sehr auf Augenhöhe und das finde ich total schön.*

*Was ich in dieser Folge gerne mit dir machen möchte, ist, ich möchte dir eine Hilfestellung geben, was denn die Schritte sind, wenn du noch nicht da bist, wenn du noch nicht bei 60.000 € im Jahr bist, sondern einen Tick darunter bist und ungefähr zwischen 24.000 und 50 oder 60.000 € im Jahr verdienst. Und da habe ich schon eine Podcastfolge dazu gemacht: Die sieben wichtigsten Schritte als Business-Starterin und da hör gerne rein, wenn du noch keine 24.000 € Umsatz im Jahr machst oder dir vielleicht auch gerade erst überlegst, zu starten. Da findest du die sieben, meiner Meinung nach, sieben wichtigsten Schritte, die du gehen kannst. Und jetzt möchte ich da ansetzen und weitergehen und im Prinzip das nächste Level beschreiben. Diese Liste, diese, diese sieben Schritte, die ich dir heute vorstelle, die haben nicht nur mit Mindset zu tun, die haben im Prinzip auch mit dem Prinzip des freiwilligen Einschränkens und Beschränkens zu tun. Und ich glaube, dass viele von euch überrascht sind, wie spät ich diese Schritte empfehle, nämlich auf dem Level von 25 bis 50.000 € pro Jahr. Weil ich denke, dass viele von euch glauben, dass sie einige Schritte davon als allererstes machen sollen und ich habe mich auch um viele dieser Dinge schon gekümmert, als ich gestartet bin. Und heute würde ich es anders machen. Heute würde ich es so machen, wie ich es dir heute vermitteln möchte. Und gar nicht aus dem Grund, dass ich sage, Es war falsch, wie ich es gemacht habe. Aber ich glaube, ich hätte es mir viel, viel leichter machen können. Vor allem was das Thema*

*Website und Marketing angeht. Ich würde viel mehr netzwerken und mich viel mehr erstmal als Person vorstellen und einbringen, bevor ich mir selbst so viel Kreation abverlange und so viel Content-Erstellung abverlange. Weil dieser erste Teil, den du gehst als Business-Starterin, Kontakte zu knüpfen oder bestehenden, bestehendes Netzwerk, was du schon hast an privaten oder auch an beruflichen Kontakten und der Arbeit mit deinen ersten Kunden - Das wird dir total helfen, eine Richtung zu finden und erst dann kann das Marketing auch zielführend sein. Und deshalb geht es heute auch ums Mindset, aber auch um Marketing und ein bisschen Strategie.*

*Also: Was ich denke, was wirklich wesentlich ist, wenn du als aufstrebende Selbstständige bei einem Umsatz von 25 bis 50.000 € pro Jahr liegst, ist zwei Marketing-Ströme zu nutzen und zwar einerseits eine eigene Community aufzubauen, indem du regelmäßig, sagen wir mal wöchentlich, zum Beispiel Newsletter schreibst und diesen Text dann auch auf einem Social Media Kanal postest, um mit potenziellen Kunden in Kontakt zu treten und dich und deine Expertise regelmäßig zu präsentieren. Damit baust du dir deine eigene Community auf. Und Community-Aufbau dauert einen Moment. Ich würde dir zum Beispiel nicht empfehlen mit einem Onlinekurs zu starten, wenn du noch keine eigene Community hast. Weil wer soll denn diesen Onlinekurs kaufen? Online-Kurse oder auch Gruppen-Programme machen meiner Meinung nach erst Sinn, wenn da auch mehrere Menschen zusammenkommen. Und zum Start finde ich es total gut, wenn du zum 1:1 startest, mit einer 1:1-Betreuung oder wenn du Produkte verkaufst, dann dass du da auch in*

*den direkten Austausch gehst mit Kunden und dir auch Feedback holst. Und dann aber wirklich lernst, wie das Feedback auch ist. Also was die Ansatzpunkte sind, die deine Kundinnen wirklich lieben, wo du auch für dich merkst, was dir am meisten Spaß macht, um dann deine Kommunikation und deine Sprache so auszurichten, dass du auch auf den Punkt formulieren kannst. Und das kannst du meiner Meinung nach ja nur aus der Theorie, wenn du noch nicht viel Berufserfahrung hast in deiner Selbstständigkeit. Deshalb würde ich sagen mach diesen, den Community-Aufbau erst jetzt, fang erstmal an zu arbeiten und durch deine Netzwerke und die Schritte, die ich dir als Business-Starterin empfohlen habe, ein Momentum aufzubauen, um, um jetzt eine eigene Community aufzubauen und auch parallel weiter die Reichweite anderer zu nutzen, um dich bekanntzumachen. Und das kannst du zum Beispiel über, ich meine Gastbeiträge schreibt man auch hier und da noch. Oder Podcasts, Interviews oder auch PR-Ansätze. Dass du halt schaust, könntest du irgendwo eine Kolumne schreiben oder welche Magazine sind für dich relevant? Oder welche Formate, Online-Formate, TV-Formate sind für dich interessant um dich da bekannt zu machen? Diese zwei Marketing-Ströme würde ich dir empfehlen und du hast jetzt auch ein bisschen ein bisschen mehr Spielbein frei, weil du schon etwas Umsatz hast. Das heißt, es geht hier nicht darum, deine Existenz zu sichern, sondern du weißt, da ist ein gewisser Kundenstamm, die betreust du natürlich weiter. Du kriegst tolle Ideen, auch aus der Arbeit mit deinen Kundinnen, für dein Marketing. Du verstehst immer mehr, worum es ihnen geht. Und dann bleibst du dabei.*

*Als zweites fokussierst du dich darauf, dass du für dich definierst, was es heißt, ausgebucht zu sein und dass du das anstrebst und auch erreichst. Ich würde dir empfehlen, dass du das mit einem Angebot machst, also als Coach oder Beraterin, zum Beispiel, dass du ein 1:1-Angebot hast. Bei mir waren das damals mein, mein Ziel waren, 20 Kundinnen im 1:1 zu haben. Ich habe drei Monate mit meinen Kundinnen gearbeitet. Wir hatten zehn Sessions und es hat 3.000 € gekostet. (Ich musste kurz nachdenken. Es ist schon so lange her.) Und mein Ziel war, diese 20 Plätze im 1:1 regelmäßig zu verkaufen. Und das hat auch tatsächlich geklappt. Und das ist das, was ich dir jetzt empfehle dass du dich darauf fokussierst, dieses eine Angebot zu einer bestimmten Anzahl zu verkaufen, sage ich mal, also wenn, du in der Beratung bist, dass du auch für dich festlegst, was bedeutet denn dein ausgebucht sein? Sind das sechs Kunden, zwölf Kunden, 24 Kunden und dich in deinem Angebotsportfolio auch darauf konzentrierst, dass du dich vereinfachst.*

*Als aufstrebende Selbstständige liegst du bei einem Umsatz von 25 bis 50.000 € pro Jahr und verdienst halt ungefähr 2000 bis 4.000 € pro Monat. Das sind jetzt Einteilungen, die ich einfach vorgenommen habe, wo ich gemerkt habe, da hat sich für mich etwas verändert. Und ich sehe es auch bei meinen Kundinnen, dass sie in diesen unterschiedlichen Levels, in diesen unterschiedlichen Stadien sind. Und wie gesagt, schau, dass du wirklich auch alle Schritte der Business-Starterin durchlaufen bist und dass du dann für dich auch schauen kannst: Was, was ist jetzt wirklich für dich relevant? Also mach nicht einfach nur das, was ich sage, sondern schau auch passt das für mich? Was sagt meine Intuition*

*dazu? Finde ich das vielleicht doof, was Julia mir da sagt? Aber sehe ich auch, dass sie da einen Punkt hat? Und ich mache das mal auch, auch wenn sich es nicht so gut anfühlt im Sinne von, Ich bin da ein bisschen nervös oder, Ich muss jetzt meine Komfortzone verlassen - das ist okay. Aber wenn deine Intuition funkt, dass das totaler Käse ist, was ich erzähle, dann, dann ist es halt so, dann frag dich halt, was dein Weg ist. Das ist hier nicht in Stein gemeißelt. Und ich würde auch sagen, es ist jetzt nicht so, dass du jetzt sagst Okay, mein erstes Business-Jahr, in meinem ersten Business-Jahr gehe ich die ersten sieben Schritte als Business-Starterin und in meinem zweiten Business-Jahr gehe ich jetzt die nächsten sieben Schritte. Das ist so nicht gedacht, das kann schon etwas fluider sein. Es kann halt auch sein, dass du in den ersten fünf Monaten deine 24.000 € verdient hast und dann machst du halt weiter. Es geht darum, dass du halt nur einfach für dich auch schon erkennst: Das funktioniert. Du glaubst dir das mehr, weil mehr Kundinnen zu dir kommen. Du merkst, hier ist vielleicht noch keine starke Regelmäßigkeit da, aber hier passiert was. Dieses Momentum ist spürbar und, wie gesagt, es muss jetzt nicht von Jahr zu Jahr sein, sondern du schaust einfach, in welcher Phase du gerade stehst und wann du dann auch bereit bist. Diese Ansätze, die ich dir heute vorstelle, umzusetzen: Es geht nur darum, dass du halt nicht alles gleichzeitig machst und glaubst, wenn du gerade anfängst, dass du sofort das Marketing machen musst, wie ich es dir jetzt gleich beschreiben werde, sondern es geht halt wirklich darum, dass du auch da immer wieder schaust: Was sind denn meine Gedanken dazu? Was sind meine Gedanken zu all den Dingen, die ich vermeintlich tun müsste, und so das würde ich im Prinzip immer wieder eine Situation schaffst, wo du ständig von dir enttäuscht bist, wo du, wo du ständig*



*scheiterst. Das ist nicht hilfreich. Und auch aus diesem Grund habe ich für die Kundinnen meiner Money Flow Academy diese Struktur geschaffen, damit sie sagen können: So, ah, da muss ich mich eigentlich noch gar nicht drum kümmern. Das reicht absolut aus, diese ersten sieben Schritte zu gehen. Oder wenn du jetzt sagst, ich bin im Level ab 25.000 €, ich konzentriere mich jetzt auf diese folgenden sieben Schritte.*

*Also lass uns loslegen. Im ersten Punkt geht es ums Marketing. Ich bin Riesenfan von Content Marketing. Deshalb mache ich auch einen Podcast kostenlos und schreibe Newsletter und poste auch auf Social Media. Ich habe aber nicht damit angefangen. Ich wollte schon seit Ewigkeiten einen Podcast machen und es hätte auch viele gute Gründe dafür gegeben, nicht so lange zu warten mit dem Podcast. Aber ich wusste für mich: Es gab andere Prioritäten, und darauf habe ich mich konzentriert. Ich habe einen Newsletter geschrieben und ich möchte, dass du dich entscheidest für zwei Wege. Und zwar ist der eine Weg in deinem Marketing, dass du dir eine eigene Community aufbaust. Das machst du zum Beispiel, indem du Newsletter anbietest und deine Fans und Follower einladen kannst, dir zu folgen und wöchentlich im Kontakt zu bleiben. In diesem Newsletter präsentierst du ihnen Mehrwert, was auch immer das heißt. Das können Termine sein für deine Veranstaltung, das können Tipps und Impulse sein. Wichtig ist, dass es relevant ist für deine Leserinnen, damit sie sich freuen, deinen Newsletter zu bekommen und auch immer einen Impuls bekommen und vor allem dass es auch regelmäßig und kontinuierlich ist. Du kannst dich entscheiden, ob du das wöchentlich machen möchtest. Ich würde dir definitiv empfehlen, eine*

*Methode, einen Ansatz wöchentlich zu machen. Ich würde sagen, also bei mir war es der Newsletter, das fand ich super. Und dann habe ich später angefangen mit Social Media. Ich habe dann später Facebook Lives gegeben, einmal pro Woche, zusätzlich zu meinem Newsletter, habe die angekündigt im Newsletter und dann die Aufzeichnung auch herumgeschickt. Das war ein Mehrwert für meine Kunden. Und so kommst du halt mit potenziellen Kundinnen in Kontakt und kannst dich auch ausprobieren mit deiner Expertise und die regelmäßig präsentieren. Du baust Vertrauen auf, du baust eine Beziehung auf, du baust letztlich eine eigene Community auf. Und der zweite Ansatz im Marketing ist, dass du auch die Reichweite anderer nutzt. Ich habe das zu Beginn und gerade auch in diesem Level sehr reaktiv gemacht. Das würde ich auch anders machen. Wenn ich jetzt an dem Punkt wäre und mich proaktiv auch vorstellen, dass auch die Kunden, die das machen von mir sind, damit super erfolgreich, die sagen Hey, ich würde total gern bei dem Podcast sein. Hier sind drei Themenvorschläge oder das und das und das könnte ich beitragen. Und die meisten Podcast Podcaster sind total happy, weil sie ja auch ständig auf Themensuche sind oder super dankbar sind, wenn das Inhalte sind, die ihre Kunden auch interessieren. Es geht darum, dass du ergänzt was, was diese Zielgruppe jeweils interessiert. Du schaust halt nicht, dass es das komplett gleiche ist und sagst Hey, ich könnte das dann deinen Hörerinnen auch erzählen, sondern dass du natürlich eine Expertise mitbringst, die ergänzend ist zu dem, was die Anbieter machen. Und das kannst du natürlich durch die Themen, die du vorschlägst, dann auch entsprechend steuern. Und so hast du im Prinzip ein Katalysator, dass du einerseits die, die eigene Community aufbaust und dir auch erlaubst, dir damit Zeit zu lassen. Wenn es schnell geht, super, wenn es*

*ein bisschen langsamer läuft, kein Problem. Und du nutzt die Reichweite anderer, um dich bekannt zu machen.*

*Bei mir war das damals Zufall. Ich habe das, wie gesagt, reaktiv gemacht. Aber ich bin immer über Leute gestolpert oder an Kontakte gekommen, die, die mich dann eingeladen haben, mal in einem Podcast ein Interview zu geben oder in einem Coaching-Programm als Coach dabei zu sein oder einen Workshop zu geben und ich habe durch Zufall Feli und Marcus von der DNX kennengelernt. Wir haben den gleichen Allgemeinmediziner geteilt und ich hatte da Flyer ausgelegt, ganz oldschool. Und dann haben die mich eingeladen, einen Workshop zu geben auf der DNX und haben mich auch in einem Podcast eingeladen. Dann auf der DNX habe ich Tanja Lenke kennengelernt von she-preneur und bin dann in ihren sher-preneur Insider Club gegangen, einfach um strategischer planen zu lernen und weil ich Tanja total nett und super und kompetent fand und wusste, ich kann viel von ihr lernen und hatte überhaupt nicht die Absicht, mich da bekannt zu machen und habe das auch nicht aktiv gemacht, dass ich da sage, so jetzt nutze ich den Insider Club, um Kunden zu gewinnen, überhaupt nicht. Aber ich konnte halt mit meinem Wissen das Programm total gut ergänzen. Und dann hat Tanja mich eingeladen, da eine Mindset-Sprechstunde zu geben. Und das hat mir geholfen, weil auch Tanjas Club dann gewachsen ist und meine Community gewachsen ist. Mir hat das dann immer geholfen, dass andere Menschen auf mich aufmerksam wurden. Dann habe ich mich als Mentorin bei Mentor Me beworben. Das war vorher schon. Ich glaube, 2017 war das schon und habe eine Mentee pro Jahr betreut oder 1 bis 2*

*pro Jahr. Und Karin von Mentor Me hat mich dann auch gefragt, so, Hey, das ist total total spannend mit dem Mindset - Hast du nicht Lust mal einen Workshop zum Thema Money Mindset zu geben? Wie gesagt, bei mir war das reaktiv, weil ich damals noch so verblendet war, dass ich gar nicht wusste, wie wertvoll dieses Wissen ist, was ich habe und auch so verstrickt war in meinem ganzen Business-Aufbau. Weil ich viel zu viel gemacht habe, weil ich mich eben nicht auf die sieben Schritte als Business-Starterin konzentriert habe, sondern 1 Million Sachen gleichzeitig gemacht habe und dachte, es müsste alles schon fertig sein. Und da hatte ich das Glück oder das Universum meinte es gut mit mir und hat mir dann immer wieder so liebe kompetente Menschen an die Seite gestellt, die mich ein bisschen unter ihren ihre Flügel genommen haben und mitgenommen haben. Und jetzt bin ich zum Beispiel auch als Expertin bei Madame Moneypenny mit im Programm, im Mentoring. Und Natascha hat mich dann auch mal eingeladen, im Podcast bei Madame Moneypenny dabei zu sein. Das ist auch eine coole Folge, da kannst du mal Reinhören, über die sieben Mindset des Lebens. Die können wir auch mal hier im Podcast teilen. Genau, so. Diese zwei Schritte eigene Community aufbauen und die Reichweite anderer nutzen, um dich bekannt zu machen. Das würde ich dir sehr empfehlen, das proaktiv zu machen, wenn du auf diesem Level bist oder schon weiter und schau halt wirklich, was ist dein Ansatz? Willst du schreiben? Willst du sprechen? Willst du Videos machen? Schau, wo deine Talente sind, wo deine Stärken sind und entscheide dich dann für einen Rhythmus. Ich würde dir, wie gesagt, den wöchentlichen Rhythmus empfehlen und vor allem den dann auch einzuhalten, weil die Kontinuität und die Qualität dessen, was du anbietest, ist wichtiger als die Quantität.*

*So. Dann ist ja mein großer Ansatz, dass du nicht zu viele Angebote hast. Ich würde dir sehr empfehlen, dass du dich darauf fokussierst. Auf ein Angebot. Selbst wenn du mehrere hast, dass du jetzt sagst, für eine bestimmte Phase, für ein Jahr promote ich aktiv ein Angebot und erhöhe die Anzahl der Kunden in diesem einen Angebot und definiere auch für dich, was es heißt, ausgebucht zu sein - Damit du weißt, wann du dein Ziel erreicht hast. Und ich habe viele Coaches und Berater als Kundinnen. Nicht nur, wir haben auch ganz viele Kreative und auch Menschen, die Produkte verkaufen. Aber in der Regel ist es ein Beratungs-Business, also dass die Frauen, und es sind überwiegend Frauen, ihr Wissen in Terminen, in Beratungssessions vermitteln. Und wenn du das machst, 1:1, dann definiere doch, wieviele Kundinnen du haben möchtest pro Woche. Und Schritt zwei ist, dass du diese diese Anzahl auch wirklich erreichst. Also du hast dann dein Angebot festgelegt, oder, also du hast vielleicht eh nur ein Angebot und sagst... Bei mir war das im 1:1 anders: Drei Monate, zehn Sessions, 3.000 € netto. Und das habe ich so lange angeboten, bis ich 20 Kundinnen hatte pro Woche. Und dann habe ich natürlich dafür gesorgt, dass es voll bleibt. Dann hatte ich irgendwann eine Warteliste, so dass immer jemand nachrücken konnte, sobald die Kunden nicht mehr verlängert haben oder halt einfach durch waren. Wo wir gesagt haben, Nee, das darf jetzt ein natürliches Ende finden. Und wichtig finde ich, dass du dir einerseits erlaubst, auch zu erkennen, wann du dein Ziel erreicht hast, aber auch dir überhaupt ein Ziel setzt, dass du einen Punkt hast wie wie auf einer Karte, wo du, wo du halt landen möchtest, dass du ein ganz klares Ziel*

*definierst und sagst: Da möchte ich hinkommen. Ich weiß von mir, ich hätte das nicht erreicht und vor allem nicht so schnell erreicht, wenn ich mir nicht dieses Ziel gesetzt hätte. So, und jetzt 20 Kunden im 1:1. Das war eine Empfehlung von meinen Coaches aus den USA, zu sagen, Das ist super, da wirst du ganz viel Erfahrung sammeln. Das ist eine gute Zahl. Du kannst für dich das anpassen. Du kannst halt einfach schauen: Hast du gerade vier Kinder unter acht Jahren, dann wirst du wahrscheinlich nicht 20 Sessions die Woche machen können. Oder wenn du nebenberuflich noch arbeitest. Kann ja auch super gut sein in dem Level von 25 bis 50 .000 € pro Jahr, dass du vielleicht sogar Vollzeit arbeitest oder Teilzeit nebenher arbeitest. Und dann definierst du aber trotzdem für dich, was es heißt, ausgebucht zu sein mit deinem einen Angebot. Und ich will dich jetzt gar nicht einladen, dein Portfolio komplett einzudampfen, sondern wenn du halt mehrere Angebote hast, dann pick dir eins heraus, was du öfter verkaufen willst und regelmäßig verkaufen willst und definiere, wie viel. Vereinfache, wo du nur kannst, beschränke dich freiwillig. Da habe ich auch eine Podcastfolge dazu gemacht, warum das so sinnvoll ist. Es ist für dich und deine Kundinnen total sinnvoll, einen klaren Rahmen zu bieten und eine klare Führung zu bieten, sodass sie sich einfach leicht entscheiden können: Ist das was für mich oder eben nicht? Das war Schritt Nummer zwei.*

*Schritt Nummer drei: Schau, dass du einen guten Prozess aufsetzt, mit dem du Kundenanfragen beantwortest und mit dem du auch leicht erreichbar bist. Also das klar ist: Wie können Kunden Kontakt zu dir aufnehmen? Wie können Kunden Termine mit dir vereinbaren? Läuft das*

*über einen Kundenservice, über eine virtuelle Assistenz? Läuft das über dich, per Email, über Direktnachricht auf bestimmten Portalen? Da gibt es kein richtig oder falsch. Oder richtest du einen Buchungskalender ein, sodass deine Kundinnen das entsprechend autark auswählen können? Ich persönlich habe das mit einem Buchungskalender gemacht, sowohl für kostenlose Kennenlerngespräche, als auch für Termine. Für die Kennenlerngespräche war das super. Für die Termine habe ich das irgendwann abgeschafft und wir kommen später auch noch auf Unterstützung und virtuelle Assistenten. Irgendwann habe ich eine virtuelle Assistenz gehabt, die dafür zuständig war, die Termine zu vereinbaren, beziehungsweise habe ich auch meine Coachings so verkauft, dass ich einen festen Termin die Woche verkauft habe und gesagt habe, Ich habe einen Platz frei für die Session dienstags um Zehn - Wer möchte, wer kann, wer möchte. Und dann hatten wir diesen Termin dienstags um 10:00. Natürlich fällt der auch manchmal aus, weil Kundin ist krank, Kinder der Kundin sind krank, ich bin krank oder sonst was. Also man hat natürlich immer so eine gewisse Flexibilität. Bei einigen läuft das total gut durch und wir haben die zehn Sessions dann genauso durchgezogen, aber so, dass du für dich weißt, was passiert, wenn jemand verschieben muss. Wie können sie Kontakt zu dir aufnehmen? Können sie das selber machen mit dem Buchungskalender, müssen sie dich kontaktieren per Email? Bis wie viele Stunden vor dem Termin darf das möglich sein? Und und und. Dass du da Standards festlegst und auch gewisse Textvorlagen für dich als Mail abspeichert, damit du die auch wiederverwenden kannst oder abgeben kannst an eine virtuelle Assistenz. Denn das wiederholt sich, sodass du nicht immer wieder bei Adam und Eva anfängst, sondern da halt weißt: Okay, super, damit habe ich jetzt*

*einen guten Prozess, da hab ich einen guten Standard definiert. Ich habe das so erlebt, zum Beispiel diesen Buchungskalender, das habe ich erlebt, wie eine Mitarbeiterin, die mich unterstützt, gerade bei den Kennenlernesgesprächen, aber auch generell, wenn dann jemand einfach gemerkt hat, oh, ich kann da nicht, ich kann jetzt selber den Termin verschieben, mir einen neuen Termin aussuchen, wo ich Zeit habe - das fand ich extrem erleichternd und gut. Von anderen weiß ich, dass sie sagen, Nee, das ist ihnen zu unpersönlich. Sie wollen im direkten Kontakt sein und Austausch sein mit ihren Kundinnen. Beide Wege sind völlig okay. Auch da schau auf der Mindset-Ebene: Was denkst du darüber? Was denkst du über Kunden, die ihre Termine verschieben? Was denkst du über diesen ganzen Prozess? Wo stehst du dir gegebenenfalls selbst im Weg, Unterstützung zu holen? Glaubst du, dass du dir das noch nicht leisten kannst? Glaubst du, dass du zu wenig abgeben kannst? Glaubst du, dass du Menschen nicht so gut führen kannst, Mitarbeiter nicht führen kannst? Da ist es auch total spannend, immer wieder genau draufzuschauen: Was passiert da in deinem Gehirn? Nicht nur praktisch. Hier haben wir eine schöne Mischung jetzt gerade, dass ich dir praktische Tipps gebe, aber auch sage, Schau mal, was dazu in deinem Kopf passiert.*

*Und dann natürlich auch, wenn du das noch nicht gemacht hast, jetzt, Schritt Vier: Richte dir spätestens jetzt ein Geschäftskonto ein und zahl dir auch regelmäßig ein Gehalt. Schau das du, egal wie viel Umsatz du hast, egal wie sehr die Umsätze auch schwanken, das du für dich definierst, diese, dieses, dieser bestimmte Betrag ist mein Gehalt als*



*Selbständige und ich richte einen Dauerauftrag ein. Ich zahle mich jeden Monat selbst zuerst. Und dann natürlich, schau, dass du Rücklagen für die Steuer bildest auf ein Tagesgeldkonto, sodass das Geld dann auch aus dem Sinn ist. Ich war gerade noch vor ein paar Tagen, war ich noch mit einer Freundin spazieren, die Hundetrainer ist, auch sehr erfolgreich ist, total ausgebucht ist, auch sehr sehr zu empfehlen ist und sie meinte, dass sie gerade kürzlich eine fette Steuerzahlung hatte für für das letzte Jahr und sie total happy war, dass ich ihr zu Beginn empfohlen habe, das auf ein Tagesgeldkonto zu schieben, das Geld und eben auch es dem Gehirn zu erleichtern, dass du nicht immer denkst, wenn du auf dein Geschäftskonto schaust: Na, ich habe ja so viel Geld oder denkst, dass es dein Geld ist. Und sie konnte dann halt ganz, ganz leicht das Geld überweisen und es waren mehrere 10.000 €. Und genau darum geht es, dass du halt wirklich schaust: Wie kannst du es deinem Gehirn leicht machen, dein Geld zu verwalten? Und wie kannst du es aber auch strukturell leicht machen, dass du jeden Monat schaust, Okay, wie viel muss ich denn ungefähr zurücklegen? Auch gut im Austausch bist mit dem Finanzamt. Das sind auch nette Menschen, die da arbeiten. Die sind gar nicht so böse, wie man vielleicht denkt. Oder auch wenn du schon eine professionelle Unterstützung hast, Steuerberater:in hast, dass ihr auch schaut, wie ihr die Steuerzahlungen anpasst, deinem Umsatz entsprechend.*

*Und das ist dann Punkt 5, wenn du noch keinen Experten, keine Expertin hast für deine Steuererklärung, dass du für dich schaust, willst du die Buchhaltung selber weiterhin machen? Ich würde dir in diesem Stadium*

*empfehlen, dass du dir ein Büro-Service holst. Auch alleine, um Fehler mit zu entdecken. Also, dass du wirklich ein Mehr-Augen-Prinzip hast und auch dazulernen kannst wie du, wie du bestimmte Dinge absetzen kannst, wie du deine Steuer am besten aufsetzt und nimm dir mindestens zwei Stunden pro Monat Zeit für deine Buchhaltung. In dem Sinne nicht, dass du jetzt Belege abheftest und aufklebst und kopierst, sondern dass du dich mit deinen Zahlen beschäftigst, dass du die immer im Blick hast. Und wenn du eine BWA hast und bekommst, wenn du mit einem Büro-Service zusammenarbeitest und auch monatlich deine Steuer machst, dass du die betriebswirtschaftliche betriebswirtschaftliche Auswertung, die BWA auch wirklich verstehst. Ich wusste das nicht zu Beginn, wie so was aufgebaut ist und was das, was diese Zahlen heißen. Und ich habe einen ganz tollen Büros Service, die leider ausgebucht sind, oder Gott sei Dank, weiß ich auch nicht und die mich da sehr an die Hand genommen haben und die mir auch alles erklärt haben. Oder wenn du dann später vielleicht eine GmbH gründest oder eine andere Firmen-Variante wählst, dass du verstehst, wie eine Bilanz funktioniert, wie eine GmbH zu verstehen ist oder eine GbR zu verstehen ist, dass du da auch wirklich mehr zur Unternehmerin wirst und nicht Geld einfach hin und her schiebst und deine Firma gar nicht wie eine Firma behandelst, sondern das halt so komplett eins ist, wie du als Privatperson bist und wie wie du Geld verdienst und jetzt ist spätestens der Zeitpunkt bekommen das etwas mehr auseinander zu dröseln.*

*Empfehlung Nummer sechs Hol dir eine virtuelle Assistenz an Bord, um dich mehr auf deine Akquise und auch deine bestehenden Kundinnen*

*konzentrieren zu können. Und hier könnt ihr ja gemeinsam schauen wo, wo macht es schon Sinn, bestimmte Standards, bestimmte Abläufe und Prozesse für dein Marketing, für alles das, was anfällt, wenn, wenn Kunden zu dir kommen, also der ganze Onboarding-Prozess, auch wenn Kunden wieder gehen, der Offboarding-Prozess oder auch wenn du Produkte produzierst: Was passiert da in der Phase davor, wenn jemand das Produkt kauft? Wie läuft die Versendung ab? Was ist die ganze Logistik dahinter, dass du all das festlegt und dokumentierst und Standards festlegst und dokumentierst, damit du effizienter arbeiten kannst. Ich bin nicht der Meinung, dass du jetzt schon umfangreichste Prozesse und Strukturen aufbaust. Ich habe damals viel zu früh damit angefangen und habe mein Wissen, es hat sich dann noch so verändert, dass ich jetzt ganz viele Dokumentationen habe über Prozesse und Strukturen, die es gar nicht mehr gibt. Also die Arbeit hätte ich mir sparen können, aber das wusste ich nicht. Dir kann ich jetzt empfehlen: Konzentriere dich nur auf das, was da ist und schaue auch immer regelmäßig darauf, was du alles weglassen kannst. Was kannst du alles delegieren und was könnt ihr aber generell streichen? Ich hatte zum Beispiel eine Facebookgruppe irgendwann aufgebaut, weil es irgendwann mal so ein Marketing-Ansatz war, so, Hey, mach doch eine Facebookgruppe und dann bespaßt du die Leute und hin und wieder bietest du ihnen dein Produkt an, das hat auf eine Art auch funktioniert, aber das war nicht mein Weg. Und da hab ich relativ spät, habe ich entschlossen, die Gruppe dann auch zu schließen und fand das total erleichternd. Und all die Prozesse drumherum, alles das, was es da zu tun gab, konnten wir eigentlich weglassen.*

*Im Team machen wir das inzwischen so, dass wir alle drei Monate darauf schauen, was was gut läuft, was wir behalten. Wir schauen drauf, was, was gut läuft, was wir, was nicht so gut läuft, was wir verbessern müssen oder was wir einfach weglassen. Und dann schauen wir auch drauf Was brauchen wir? Was sollten wir beginnen? Was, was fangen wir an? Wie jetzt zum Beispiel der Podcast, dass wir auch irgendwann gesagt haben, So, jetzt ist wirklich Zeit für den Podcast und haben dann definiert, was sind denn die Prozesse, wie sind die Abläufe? Ich produziere es nicht von Woche zu Woche, sondern ich gehe einmal im Monat ins Studio, produziere dann vier oder fünf Folgen für den Monat und dann geht es los. Das sind dann die Prozesse, dann weiß das Team was passiert danach. Wenn ich die Podcast-Folge fertig habe, geht sie ans Produktionsteam, die das dann schneiden, die es so aufbereiten, dass wir es auch hosten können. Und mein Marketing-Team geht dann los und macht Posts dazu für Instagram, für LinkedIn, für Pinterest, wir schreiben Newsletter dazu und und und. All das brauchst du noch nicht an diesem Level, aber in minimaler Form hast du schon Abläufe und Prozesse für dein Marketing und für die Kunden, mit denen du arbeitest.*

*Und dann kannst du ja schauen, das wäre dann Schritt Nummer Sieben: Hast du schon eine Website? Falls nicht, und ich kenn genug Coaches und Berater, die mehr als 100.000 \$ oder Euro verdient haben ohne eine Website. Ich hatte gleich von Anfang an eine Website, das war, glaube ich, meine erste Amtshandlung. Nach der Anmeldung am Finanzamt habe ich*

*eine Website gebastelt. Inzwischen glaube ich nicht, dass es notwendig ist, oder das es halt viel, viel simpler sein kann, dass du einfach eine Visitenkarte im Netz hast, einen One-Pager mit einer Hauptbotschaft im obersten Drittel und einen kurzen Teil über dich und natürlich deinem Angebot, wo klar ist, was das Ergebnis der Zusammenarbeit mit dir ist. Und auch der Prozess, der Ablauf und natürlich der Preis, dass die Kunden wissen, wie finden sie zu dir? Wie können sie Kontakt aufnehmen und wie können sie dein Produkt kaufen? Entweder hast du einen eigenen Shop oder leitest um auf den Shop oder du hast zum Beispiel ein Kennenlorgespräch oder sie können einen Kurs direkt buchen, was auch immer da ist und ein Opt-in zu deinem Newsletter. Dann kannst du ja schauen: Will ich für meinen Newsletter noch ein Freebie erstellen oder nicht? Inzwischen glaube ich, dass es nicht unbedingt ein Freebie braucht, weil wenn ich alleine meine, mein Nutzerverhalten betrachte: Ich will gar kein Freebie mehr haben. Ich wurde so zugeschmissen mit Freebies. Ich möchte mit den Menschen, die mich inspirieren, in Kontakt bleiben, da finde ich vielleicht eine Willkommensserie ganz spannend. Wenn ich mich für einen Newsletter anmelde, dass dann so eine Handvoll E-mails kommt, sodass ich die Person wirklich kennenlernen kann. Ich würde dir nicht empfehlen, dass du sofort deine Angebote da pitchst, auch wenn es genug Menschen gibt, die damit erfolgreich sind, aber ich finde das unangenehm, mir geht das zu schnell. Wenn ich jemanden kennenlernen will, möchte ich ein bisschen Zeit bekommen, bevor ich mich entscheide, ob ich buche oder nicht. Aber das ist dieser siebte Schritt, die Website. Da kannst du dir halt überlegen: Ist dir das in diesem Level zu spät? Ich glaube, dass es absolut ausreicht, ab dieser Größenordnung eine Website zu machen, und dann ist dein Ziel, 4.000 €*

*im Monat und mehr durchgehend für mindestens drei Monate zu kreieren. Und da brauchst du natürlich wieder dein Mindset auch an Bord, dass du wirklich schaust: Was denkst du über dich gerade in diesem Stadium deines Businesses? Denkst du, dass du schneller sein müsstest? Dass du hinterher hängst, dass deine Mitbewerberinnen viel besser sind, viel schlauer sind, viel schönere Fotos haben als du oder das noch smartere Angebot mit dem noch besseren Namen? Also schau auch da wirklich, wo du dir mental im Weg stehst. Und ich kann mich auch erinnern, dass ich in dieser Phase noch einen extremen finanziellen Druck auch hatte. Und, dass du da auch schaust, dein Money Mindset im Auge hast: Was denkst du über Geld? Was denkst du über die Möglichkeiten, Geld zu verdienen? Ich hatte in der Phase mit Sicherheit noch den Glaubenssatz, Es ist schwer, Geld zu verdienen. Und das habe ich mir natürlich auch erschaffen und habe es mir wahnsinnig schwer gemacht. Ich habe wahnsinnig viel gemacht, wahnsinnig viel gearbeitet, fast sieben Tage die Woche gearbeitet. Und das war nicht der Hebel, der dazu geführt hat, dass es irgendwann für mich weiterging. Es war wirklich der Punkt, als ich irgendwann diese Marketing-Komponenten noch mal anders verstanden habe und meine Botschaft auch anders verstanden habe und klarer wusste, darüber möchte ich wirklich sprechen. Oder mit diesen Kunden möchte ich arbeiten, auch mit Selbständigen zu arbeiten. Es gibt mit Sicherheit auch Menschen, die nicht selbstständig sind, die diesen Podcast hören oder auf meinem Newsletter sind und davon profitieren. Ich habe sogar immer mal wieder in der Money Flow Academy auch Angestellte, obwohl das ganz klar ein Produkt ist, was sich an Selbstständige richten richtet und die dann auch super happy sind mit ihrem Ergebnis. Mir wurde aber irgendwann klar, dass ich auf jeden Fall*

*mit Selbstständigen arbeiten möchte. Einfach auch, um diesen Gestaltungsspielraum zu haben und nicht abhängig zu sein. Gerade beim Thema Geld, dass du dann in Gehaltsverhandlungen gehst. Nicht, dass das nicht funktionieren würde, aber das ist nicht mein Ansatz. Da empfehle ich euch Ljubow von Frau Verhandelt für Gehaltsverhandlungen. Aber, ich wollte halt wirklich sagen, Nee, ich möchte mit Selbstständigen arbeiten. Ich möchte mehr Frauen in die finanzielle Unabhängigkeit bringen und auch eine Unabhängigkeit von Arbeitgebern schaffen und auch größere finanzielle Ziele in kürzerer Zeit erschaffen. Und das geht meiner Meinung nach selbstständig noch besser.*

*Also: Was ich dir auch mit auf den Weg geben möchte, das wäre im Prinzip ein optionaler Punkt Acht, ist das, was du als siebten Schritt schon gehört hast, oder was ich dir jetzt noch mal erzählen werde. Der siebte Schritt, den du als Business- Starterin gehen willst, ist, regelmäßig daran zu arbeiten, was du über dich als Expertin denkst, was du über dein Angebot denkst, wie du auf deine Kund:innen schaust und dir das bewusst machst, das akzeptieren lernst, dass es gerade so ist und dass du dann aber auch bewusst und aktiv, unterstützende Überzeugungen aufbaust und aufmerksam wirst. Wenn du zum Beispiel negativ über dein Angebot denkst oder deine Kundinnen denkst und hol dir auch da aktiv Unterstützung von Coaches oder lies Bücher dazu, schreib regelmäßig deine Gedanken auf und hinterfrag die. Nimm die nicht einfach so an, wie sie kommen, sondern ohne zu werten, ohne zu sagen, Ich darf das nicht denken, Ich habe viel zu viele negative Gedanken, Ich glaube einfach an nicht an mich, oder Oh nein, ich glaube nicht an meine Kunden oder*

*Ohgottogott, ich finde mein Angebot scheiße, sondern dass du auch da mit Neugierde auf dein Gehirn schaust und einfach nur verstehst, was in deinem Kopf los ist und dann mit diesem Verständnis, mit diesem Bewusstsein, deine Aufmerksamkeit darauf lenkst, was du gestalten möchtest, was du denken möchtest und was dir dabei hilft, dahin zu kommen. Da habe ich auch eine Podcastfolge dazu gemacht, wie du aktiv unterstützende Überzeugung aufbauen kannst, ganz konkret mit dem Beispiel zu Kundengewinnung. Das kannst du natürlich für dich so gestalten, wie du willst. Aber wenn du noch in der Phase bist, entweder in der Business-Starter-Phase von ungefähr 0 € bis 24.000 € oder jetzt halt in der aufstrebenden selbstständigen Phase bist bis ungefähr 50.000 € pro Jahr, dann bist du dabei, Kunden zu gewinnen. Das ist das ist das, was dein Hauptjob ist, ist Akquise zu machen, dich und dein Produkt, dich und deine Dienstleistungen zu verkaufen, auf deine Art ohne salesy zu sein, pushy zu sein, schmierig zu sein, nicht so zu sein, wie du bist, sondern einfach deine Begeisterung zu teilen für das, was du machst und was du anbietest und es an die Menschen zu richten, die, die das gerne wahrnehmen wollen, die das gut gebrauchen können.*

*Und dann, in einer weiteren Podcastfolge, werde ich dir erzählen, wie es weiter geht, wie du angehende Unternehmerin bist. Das sind dann für mich die Kunden, die in der Mastermind sind, die ungefähr 50.000 € im Jahr verdienen und mindestens 100.000 € im Jahr verdienen wollen. Da hast du dann wieder andere Jobs, andere Schritte, die du gehen willst. Also das ist sehr, sehr spannend und so, genauso geht es weiter, dass du dann wirklich schaust, was ist dann der Schritt ab 100.000 bis 250.000*



*oder wie geht's dann zur halben Million, zur Million? Also, dass dir wirklich klar wird: Wo bin ich gerade? Was sind die notwendigen Schritte, die ich durchlaufen will, um das zu erschaffen, was ich will, um da hinzukommen, wo ich hin will. Und dann geht's los. Lass es dir gut gehen. Wir hören uns nächste Woche wieder. Bis dahin.*

*Wenn dir dieser Podcast gefällt, willst du meine Mindset Impulse als Newsletter nicht verpassen. Wenn du dich unter <https://julia-lakaemper.com/newsletter> anmeldest, bekommst du Tipps dazu, wie dein Mindset deinen Kontostand beeinflusst, wie du deinem Gehirn ein Update verpasst, damit der Umgang mit Geld für dich entspannter wird –und was genau Brückengedanken sind und wie du sie für dich nutzen kannst. Du bekommst jede Woche frische Mindset Tipps, um aus deinen Gewohnheiten auszubrechen und dir bewusst und aktiv ein Leben mit weniger Stress und mehr Geld aufzubauen.*