

## DER MINDSET PODCAST MIT JULIA LAKAEMPER

### TRANSKRIPT FOLGE 50:

#### Live launchen – mit Johanna Fritz



MIT JULIA LAKAEMPER

*Du hörst den Mindset Podcast mit Julia Lakaemper - Folge 50.*

*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.*

#### ***Strategie, Coaching, Mindset***

*Julia: Diese Woche habe ich einen ganz wunderbaren Gast im Podcast Studio, und zwar spreche ich heute mit Johanna Fritz. Und sie ist Online Business Expertin, Launch Expertin, Newsletter Marketing Expertin. Johanna knows the shit. Sie weiß, wie man Online-Produkte, Online-Kurse verkauft, und bringt das ihren selbstständigen Kund:innen bei und macht das sehr erfolgreich. Und Johanna und ich kennen uns schon echt*

*verdammt lange und haben auch im Gespräch festgestellt, dass wir zur gleichen Zeit gestartet sind. Dann haben erzählen so ein bisschen von unserer Geschichte, was wir alles ausprobiert haben, vor allem rund um das Thema launchen und live launchen. Also im Prinzip Verkaufsphasen, wie wir Verkaufsphasen gestalten, welche Erfahrungen damit sind. Und Johanna erzählt auch nicht nur von Höhen, sondern auch von Tiefen und wichtigen Erfahrungen, die sie gemacht hat mit ihrem Team. Und ich finde das total wichtig, nicht immer nur die brillante rosarote Seite zu zeigen, wie alles wunderbar funktioniert, sondern auch hier im Podcast etwas den Vorhang zu lüften und die Türen zu öffnen, so dass eher mal einen Blick hinter die Kulissen bekommt. Und ja, es erfordert natürlich auch ganz viel Mut, und ich bin sehr froh, dass Johanna sich getraut hat. Und auf dich wartet jetzt ein, wie ich finde, sehr spannendes und inspirierendes Gespräch. Also, Vorhang auf für die Erfahrung, die Johanna zum Thema live launchen gesammelt hat, und ihre Geschichte, ihre Entwicklung, ihr Business und alles, was dazu gehört. Also hab ganz viel Spaß diese Woche mit dieser Folge.*

*Julia: Ich freue mich riesig. Heute habe ich Johanna Fritz zu Gast, auch eine der alten Online Häsinnen sozusagen im deutschsprachigen Raum, ist schon lange dabei. Seit wann bist du im Online Business Markt unterwegs, Johanna?*

*Johanna: So ganz offiziell mit Angeboten seit 2016. Gekickt hat mich 2015 im Sommer als die Live Streams kamen.*

*Julia: Ja, ja, supercool. Dann haben wir so zur gleichen Zeit eigentlich gestartet. Richtig spannend. Für alle die, die dich nicht kennen. Magst du*

*dich mal kurz dich und dein Business vorstellen, wer du wirst, was du machst.*

*Johanna: Gerne. Also, bei uns ist echt so absoluter Fokus darauf, dass die alle da draußen mit Online-Kursen auch ihre Online Kurse verkauft bekommen. Und da sind einfach, da könnte man ja jetzt schon alleine ein so krasses Fass aufmachen, weil bei vielen geht es los mit: Hey, ich muss sichtbarer werden, was wir irgendwie alle haben. Aber letztlich bei uns im Programm nachher wirklich, da bringen wir halt so das Live Launch System an die Frau und haben da aber auch einen großen, großen Fokus einfach nochmal auf das Thema Mindset. Und da bin ich aber die richtige Stelle, weil ich sage immer so dieses: Ich kann dir jede Strategie geben, und das wirklich mit Schritt für Schritt Plan. Ich könnte dir das sogar aufsetzen Alles. Aber solange du vom Kopf her, einfach... Nicht nur vom Kopf, sondern auch von innen heraus einfach nicht bereit bist, diese Strategie auch zu 100 Prozent zu leben und zu lieben, solange wird die Strategie nicht funktionieren. Deswegen haben wir da so ein bisschen die Kombi. Einmal die Strategie, aber auf der anderen Seite halt echt auch Coaching in Sachen Mindset, damit die Strategie nachher auch umgesetzt wird.*

*Julia: Total. Genau. Weil, das sage ich auch immer. Die Strategie ist eigentlich einfach, die ist relativ schnell erklärt. Und das, was, was schwierig ist, ist, das dann tatsächlich auch umzusetzen, weil dann die Glaubenssätze hochkommen oder die die Dinge nicht so laufen, wie du es dir überlegt hast. Und dann auf einmal alles ganz anders ist. Super, super, spannend, richtig cool. Also du... Also das heißt, deine Kund:innen*

*haben schon einen Online-Kurs oder lernen die, das auch mit euch aufzusetzen, oder kommen die mit einem fertigen Produkt?*

*Johanna: Ich sag mal, wenn bei uns der Fokus auf dieses Flagship Ding "online durchstarten", da sollte man echt reinkommen, wenn man ein fertiges Produkt hat oder so einen fertigen Online-Kurs hat. Oder man hat halt echt überhaupt gar kein Problem damit und sagt: Du, ich will meinen Online-Kurs komplett live halten. Dann ist das an sich auch fein. Aber weil wir haben einfach gemerkt, in dem Moment, wo man noch nicht mal weiß, was man für einen Online Kurs hat, und dann schon sich mit dem Thema Launchen beschäftigt, dann wird das ein Wirrwarr. Und deswegen... Wir haben so einen kleinen Kurs: Onlinekurs erstellen. Der ist als Selbstlerner da, weil klar, Leute kommen... Wir beschäftigen uns ja immer schon mit rein 5000 Schritten vorher. Heißt, jemand kommt zu uns: Oh ja so gewinn ich nachher Kunden. Aber hat noch gar keinen Kurs, heißt, diejenigen könnten damit zum kleinen Selbstlerner erst mal den Kurs erstellen. Und dann wäre nachher dann, das ist wirklich das Verkaufen das Thema. Das ist das, was einfach Spaß macht.*

*Julia: Total, absolut ja. Und was auch gar nicht so leicht ist, da halt wirklich in diesen Verkaufs"service" reinzukommen und nicht zu denken: Ich zocke meine Kunden ab oder die fühlen sich über den Tisch gezogen, oder ich will immer nur Geld, oder ich will denen nicht auf die Nerven gehen. Das sind ja auch so klassische Glaubenssätze, und dann zu merken: Nee, Verkaufen ist Service. Und in diesem Service will man noch wirklich reingehen. Jetzt hast du eben gesagt live...*

*Johanna: Ganz kurz, kann ich da ganz kurz einhaken? Jetzt unterbreche ich dich schon wieder. Aber das ist... Ich hätte nie in meinem ganzen Leben niemals gedacht, dass ich mal jemand bin, der anderen beibringt, wie man etwas verkauft. Weil ich habe es gehasst. Ich habe es wirklich gehasst. Ich bin schon immer selbstständig, seit der Hochschule. Ich war früher als Illustratorin unterwegs, und ich habe es gehasst, meine Dienstleistung zu verkaufen. Weil da glaube ich, auch ganz viel mit war mit eben den ganzen Glaubenssätzen: Och ich klein und der große Verlag und ob die jetzt mich nehmen. Und wirklich, ich konnte überhaupt nicht ausstehen. Ich habe nachher irgendwann auch eine Agentin reingeholt, die diesen ganzen Chichi da gemacht hat. Ich hätte es nie gedacht. Und heute, es macht mir so einen Spaß. Und ich habe überhaupt null Probleme mehr damit hinzustellen und sagen so: Hier, Leute, wenn ihr das wollt, müsst ihr Sachen machen und dafür halt eben entsprechend auch Geld ausgeben, und los geht's. Also, es ist so spannend.*

*Julia: Was denkst du denn jetzt übers Verkaufen? Also es macht Spaß, es ist spannend, hast du schon gesagt.*

*Johanna: Und am Ende sind es diejenigen, die auch am Ende das Geld in die Hand nehmen, die auch wirklich umsetzen. Also, es ist oftmals dann echt so, der Schmerz ist einfach so hoch. Wir haben uns schon 5000 Freebies und Workshops und Webinare und weiß ich nicht was für lau angeguckt. Merken aber, wir kommen doch nicht so richtig in die Puschen, obwohl wir vielleicht eben die ganzen Bausteine, halt meist dann aber wirr durcheinander aus vielen verschiedenen Quellen, schon haben. Aber kommen trotzdem nicht an unser Ergebnis oder fangen erst gar nicht an. Und diejenigen, die am Ende auch das Geld in die Hand*

*nehmen, haben halt auch einfach, das ist einfach so dieses: In dem Moment, wo wir Geld in die Hand nehmen, wollen wir auch einen Gegenwert bekommen. Wenn ich in einen Laden gehe, bezahle ich, dann krieg ich meine Tasche. Und wenn ich jetzt... Das ist auch die größte Herausforderung, glaube ich von uns als Online... Als Wissen- oder Mindset oder was auch immer Verkäuferin dieses: Man kriegt nicht gleich das Ergebnis. Du kriegst nicht gleich, hier gibt mir das Ergebnis, ich gebe dir 20 Kunden. Du musst da Sachen erst mal machen, und ich glaube, um wirklich einen Gegenwert für dein Geld halt nachher auch zu kriegen, gehst du dann eben auch einfach entsprechend eher in die Umsetzung.*

*Julia: Ja, absolut, also, das merke ich auch bei mir. Also ich habe auch so einen Online-Kurs-Friedhof von Online-Kursen, die halt einfach nicht teuer genug waren, dass ich mich damit auseinandergesetzt habe. Also zum Start muss ich sagen, war das anders. Da war ich wirklich sehr Ressourcen orientiert und hab aus jedem Freebie und jedem keine Ahnung, was ich gekauft hab, Training, Kurs, alles rausgeholt, was ich konnte. Und inzwischen fange ich auch erst wirklich an, die Sachen abzuarbeiten. Auch in dem Vertrauen, dass ich gar nicht in 100 Prozent eines Kurses unbedingt machen muss, um meinen Return on Investment zu bekommen. Aber ich finde auch dieses: Das hin zum Verkaufen wirklich zu erkennen. Ja, aber was wir alle wollen, ist das Ergebnis. Du willst ja auch das Ergebnis für deine Kund:innen. Und sie wollen es für sich, und da entsteht ja schon die Win-Win-Situation. Natürlich willst du auch für deine Arbeit bezahlt werden und dein Team finanzieren, und auch dadurch fließt es. Und für die Kund:innen ist es dann auch ein*

*Commitment, was entsteht. Eine stärkere Verbindlichkeit und klar das Wissen, was sie haben wollen, um es dann in die Umsetzung zu bringen. Ja, jetzt wollt ich gerade noch was zum Thema verkaufen sagen... Hatte ich einen so schlaunen Gedanken?*

*Johanna: Schön, dass dir das auch passiert.*

### ***Live Launching, Evergreen***

*Julia: Natürlich. Jetzt ist er leider weg, der kommt aber wieder. Wir werden ja weiter darüber sprechen. Genau, du hattest eben in deiner Einführung auch schon von Live Launches besprochen, gesprochen. Für alle, die nicht wissen, was das ist. Wie, wie würdest du das definieren? Was ist Live Launching für dich?*

*Johanna: Okay ist jetzt die Frage, wie tief gehe ich da rein? Live Launchen heißt letztlich kurz gesagt, so dieses: Ich öffne die Türen für einen bestimmten Zeitpunkt, schließen die Türen dann wieder. Der größte Fehler, den man eigentlich machen kann, ist: Hey, ich teile meinen Online-Kurs zweimal auf Social Media, stell den bei mir auf die Webseite, die Leute können immer buchen, und jeder wundert sich: Hä, er ist doch die ganze Zeit verfügbar. Warum bucht niemand? Und da kommt dann halt eben der Live Launch ins Spiel, wo du sagst wirklich: Okay, du machst einmal so richtig Wirbel, hast dementsprechend auch in dem Moment so viel, viel mehr Sichtbarkeit. Ich meine, ich bin jetzt gerade hier bei dir, weil wir angefragt haben: Hey wie sieht es aus? Und machst richtig Wirbel, einfach in der Zeit. Und dann wärmst du die Community auf. Dann ist diese Phase von: Okay, und jetzt könnt ihr buchen nachher. Meistens ist vorher noch ein Webinar. Und dann kommt*

*einmal der Wumms, und dann sind auch die Türen wieder zu. Und das Angenehme ist einfach auch daran, dass man nicht ständig rumrennen muss und sagen: Übrigens hier ist mein Kurs, übrigens hier ist mein Kurs, übrigens kann ich dir hier helfen. Sondern es ist einmal, und dann ist auch erst mal wieder Ruhe. Und das ist für einen selber schön so in Sachen auch Energie hochhalten und so. Und damit man sich nicht vorkommt, wie der schmierige Autoverkäufer, der ständig rumbrüllt. Und für die Community ist es halt auch entsprechend auch einfach schön, weil die haben dann auch einfach dann keine Ahnung, ein halbes Jahr Pause oder ein bisschen Pause, um wieder einfach nur Mehrwert zu bekommen oder was auch immer.*

*Julia: Ja, okay, das heißt, es gibt so einen so einen klaren Anlass zu sagen: Wir öffnen jetzt hier die Türen, wir bieten euch Freebie, Workshop, Webinar, irgendwas im Vorhinein, eine Challenge oder was auch immer. Und dann geht's los in die Verkaufsphase. Ja, sehr schön, so launche ich auch, liebe das auch. Das hast du ja auch gesagt, das ist für dich auch total schönes, dich mit der Community zu verbinden. Im Gegensatz zu mir hast du es aber schon mal anders probiert. Mit Evergreen. Ja, hast du da aber Lust zu berichten?*

*Johanna: Ah. Ja. Also, ich sag mal so: Evergreen sind cool! Evergreen sind das, was alle immer gerne haben wollen und was halt auch super easypeasy nach außen hinsieht. Und da so richtig in dieses Klischee reinspielt: Passives Einkommen. Ich lehne mich zurück und packe mich in die Hängematte.*

*Julia: Ja, das heißt, dein Kurs ist immer verfügbar. Man kann ihn immer kaufen.*

*Johanna: Genau. Läuft meistens dann über Anzeigen. Hintenrum, anzeigen laufen. Du kommst meistens ein automatisiertes Webinar rein, und dann wird auf dem Webinar das gepitcht. Dann hast du da vielleicht auch eine kleine Software, die dann sagt: Okay, fünf Tage lang kannst du das kaufen. Nach fünf Tagen wird die Leitung umgeleitet. Eigentlich ein Live Launch, nur läuft hinten alles automatisiert so. Wir haben da zweierlei probiert. Einmal machen wir das mit der Newsletter Challenge, und da funktioniert das wunderbar. Das ist ein kleineres Produkt, das läuft die ganze Zeit hintenrum. Das ist alles cool. Jetzt haben wir aber versucht, und also das echt lange, ein Jahr lang jetzt genau. Im Mai, letztes Jahr, haben wir damit angefangen. Haben wir das Online Durchstarten Programm, also das, wo ich beibringe, live zu launchen haben wir auf Evergreen gesetzt. Und der größte Haken an der Geschichte, weil es ist, das muss einfach einmal klar sein, auch nach draußen so dieses, das kann absolut funktionieren. Ich kenne Kollegen, die machen 300.000 € auf genau diese Art und Weise, wie wir das auch gemacht haben. Das ist überhaupt gar keine Frage. Das funktioniert. Bei uns war der Haken an der Geschichte, und das habe ich mir... Haben wir vor einem Jahr im Teamboard, als wir drüber gesprochen haben, sogar schon mal aufgeschrieben, und wir haben uns das neulich wieder angeguckt, da dachte ich: Oh mein Gott, wir haben darüber schon gesprochen. Vor einem Jahr! Und jetzt haben wir das Ergebnis von dem, was wir damals tatsächlich schon gedacht haben, und zwar zeigen wir einfach in unserem Kurs, wie man live launched, aber*

*wir haben selber nicht mal live gelaunched. Heißt, unsere Kunden haben nicht mehr gesehen, wie wir das machen, und unsere Kunden wollen immer das haben, was sie bei uns ja sehen.*

*Julia: Absolut.*

### ***Funnel, Webinare, Live Launch, Evergreen***

*Johanna: Ja, also, die Leute fangen an, uns zu fragen, so: Ja, ach, ich will eigentlich Evergreen und wir so: Ähh nein?*

*Julia: Das gibt es bei uns gar nicht.*

*Johanna: Nee... Und das macht einfach so keinen Sinn. Und ich hatte damals das gesagt und meinte so dieses: Leute, irgendwie ist es komisch, auf einem automatisierten Webinar zu verkaufen, dass sie live verkaufen sollen. Und wir haben auch neulich das wirklich mal angesprochen mit... Es sind einige Kunden reingekommen über den Evergreen, aber nicht so wie bei einem Live Launch. Haben das mit denen neulich auch mal angesprochen von wegen was auch alles schief gehen kann, und so. Und die da meinte eine dann auch: Ja, ich war auch echt überrascht, also, ich fand das auch echt ein bisschen verwirrend. Ja, Verwirrung ist nie gut.*

*Julia: Absolut. Ein verwirrter Geist sagt eigentlich immer nein. Ja, genau das finde ich auch so spannend. Aber ich finde das auch so wichtig, über solche Fails zu reden, als wenn man das jetzt mal als Niederlage oder Fehler oder was-weiß-ich bezeichnen würden. Einfach in dem Sinne, dass es eure Erwartungen nicht erfüllt hat. Weil ich das so wichtig finde, auch zu normalisieren auf einem Level bei dir mit mehrfach sechsstelligen Umsätzen jedes Jahr, dass auch wir nicht davor gefeit sind, solche Fehler*

*zu machen. Sondern dass das immer auch zum Prinzip des Online Business oder Business allgemein gehört, dass wir eine Idee haben, vielleicht auch eine Fantasie haben oder eine Illusion, und dann oder vielleicht so eine perfekte Fantasie, und dann versuchen wir, das in die Realität umzusetzen, und das klappt aber nicht immer. Das wichtige ist aber was, und das lehrst du ja auch, dass auszuwerten und zu erkennen, woran es liegt. Und dann auf diese Erkenntnis zu kommen. Und diese Erkenntnis ist Goldwert. Sie wirkt so banal und auf der Hand liegend, aber manchmal müssen wir halt ein Jahr Sachen probieren, um zu verstehen: Okay, der Clash ist so groß, dass wir in einem automatisierten Funnel Live Webinar oder Live Launching verkaufen. Wir brauchen eine andere Strategie, und wir gehen wieder zurück, dass wir es live launchen.*

*Johanna: Ja, ja. Ich muss sagen, wir haben auch, als wir das dann, als das dann klar war, dass wir das jetzt wieder live launchen, dann haben wir auch dagesessen und haben gesagt: Du ganz ehrlich, das wird irgendwann die beste Story, warum man live launchen soll. Also ist das ja völlig verrückt, völlig verrückt. Aber war ein krasses Learning. Ein langes, ein lang andauerndes Learning...*

*Julia: Ja, total, aber das passiert halt einfach. Also manchmal sieht man auch den Wald vor lauter Bäumen nicht, wenn du dann so tief drinsteckst, und es braucht dann halt diesen Schritt zurück, um das zu erkennen, was ihr im Ansatz schon gesehen habt, gleich zu Beginn.*

*Julia: Mit dem Schritt zurück - das ist so wichtig, weil ich glaube, das kam tatsächlich... Es ist ja noch gar nicht so lange her, weil sie nicht vor zwei Monaten oder so, dass dann mal gesagt haben: Boah irgendwie ne...*

*Ich glaube, da war ich gerade irgendwie Pause kann, so dass ich nur so vier verlängerte Feiertag-Gedöns war oder sowas. Aber sowas passiert eigentlich immer dann, wenn man mal eine Pause macht und nicht mittendrin steckt. Weil das vielleicht auch noch wichtig so, wenn du halt einen Evergreen hast und davon wirklich auch dann dein Cashflow nachher abhängt, wenn das dein Flaggschiff-Programm ist, dann sitzt du halt jede Woche da, füllst eine Tabelle aus, im besten Fall sollte man irgendwie Zahlen tracken zu gucken, wird es besser oder wird schlechter. Was können wir noch machen? Und das war wirklich was, wo ich nachher irgendwann mal dagesessen habe oder wir als Team einfach mal dagesessen haben über dieser Tabelle, und wir dann so waren, dass wir viel zu sehr an diesen Zahlen dringesteckt haben. Und das ist... Es war nur noch Zahlen. Wie können wir noch hier was... Ich liebe es zu launchen, dieses Launchen, analysieren und dann optimieren? Das ist so, dass das Ding überhaupt. Wir sollten das auf T-Shirts drucken.*

*Julia: Wie das hast Du wirklich?*

*Julia: Wir reden immer wieder darüber, eigentlich müssten wir es mal machen. Aber dass dieses nur da drinsitzen, und da muss man sich halt vorstellen, man malt sich das ja immer alles so toll aus. Ach, dann lehn ich mich zurück, und dann funktioniert der Funnel. Ja, was machst du denn da eigentlich? Du verlierst dann gerade komplett die Connection zur Community. Und das Spannende ist nämlich, und das ist das ist eigentlich so, dass, der zweite Fail bei der ganzen Geschichte, warum das gar nicht so funktionieren konnte, wie wir uns das mal gedacht hatten. Mir wird, seit ich online gegangen bin, seit sogar 2015, bevor ich überhaupt schon Online Kurse hatte. Seit ich live gehe, wird mir immer*

*wieder gespiegelt: Johanna, du bist so motivierend, du bist so inspirierend, du bist so positiv, du bist gut gelaunt. Und ich frage mich immer: Okay, warum seid ihr nochmal bei mir wegen irgendwelchen Strategien oder weil ich irgendwie Motivationsmensch bin? Und das ist mir ja beim Evergreen komplett flöten gegangen. Komplett! Und wenn ich, wenn ich von der, also wenn jetzt jemand von der Community gespiegelt bekommt, dass du live in der Interaktion am besten funktionierst, warum nimmst du dir die Zone of Genius weg? Also, es ist so absurd gewesen eigentlich das ganze Unterfangen. Ja, Hosen runter hier. Ich habe bisher noch nicht so krass darüber gesprochen wie gerade.*

*Julia: Nee, aber ich finde das voll gut, weil das es ist so wichtig, auch mal so einen realistischeren Blick zu geben und auch zu sagen, so: Ja, ich meine die, die Coaching und Online Business Branche wächst und wächst und wächst, und trotzdem wächst nicht jedes Business jedes Jahr kontinuierlich. Es kann sein, dass du auf dem Level will hängen bleibst. Es kann sein, dass du auch abrutscht in den Umsätzen. Und das ist halt auch ein superschönes Beispiel dafür, wo nicht nur das Mindset die Lösung ist, sondern die Strategie. Um zu sagen, ja, generell funktioniert diese Strategie, aber sie funktioniert nicht, wenn es nicht kongruent ist in Übereinstimmung ist mit unserem Thema, was wir vermitteln. Und also ich weiß auch noch, dass ich irgendwie in der Mastermind war und gesehen habe, dass Leute, die irgendwie auf eine halbe, 1 Million, auf einer 1 Million Launches hatten, wo sie teilweise nichts verkauft haben. Und ich dachte so: Oh mein Gott, ich dachte, das passiert nicht. Und das kann aber passieren, dass ein Launch mal komplett die Grätsche macht, oder dass auch ein Live Launch, oder dass halt so was, wie du es jetzt*

*erzählt hast. Du testest eine neue Strategie, die theoretisch super funktionieren kann, und du weißt das, du kennst Kollegen, die damit super erfolgreich sind, und dann funktioniert es nicht.*

*Johanna: Das Hauptproblem war halt, mit der Newsletter Challenge hat halt auch schon funktioniert.*

*Julia: Ja genau. Und das ist ja das, was das Gehirn macht, zu sagen: Ich habe die Erfahrung hier bei Produkt X, es muss doch genauso funktionieren bei Produkt Y, und dass das dann aber ein Denkfehler ist oder ein strategischer Fehler, wird ja auch erst durch die Erfahrung klar. Ja, superspannend. Nee mega, mega spannend. Also, ich finde es total, total wichtig, darüber zu sprechen und teile meine Misserfolge auch. Ich habe auch dieses Jahr noch kein einziges Ziel erreicht. Also alles gut, die Zahlen sind lustigerweise trotzdem besser als letztes Jahr. Aber es ist halt, wir setzen uns ja auch ambitionierte Ziele, und ich finde das total wichtig, dass irgendwie dem Privatjet Sportwagen fahrenden Coach entgegensetzen und zu sagen: Ja, aber die Business Realität ist anders als in unseren schönen Hochglanzbildern, die wir präsentieren.*

*Julia: Oft ist es ja... Was man auch manchmal dieses, man sieht ja immer nur so ein Bruchteil nach außen. Also selbst wenn jetzt vielleicht irgendjemand krass da 500.000 € Launch hat oder so was, sieht man trotzdem nicht: Wieviel wurde da eigentlich gerade in die Facebook Ads investiert wird? Wie viel wurde an Extra Team vielleicht noch in den Launch investiert? Wie groß sind die Fixkosten bei denen, und bei manchen sind 500.000 € in 5 Monaten auch wieder weg. Also das... Das sind alles so Dinge, die man nicht sieht.*

*Julia: Genau, und letztlich geht es ja darum, wirklich ein profitables Business zu haben und nicht eins mit nur hohen Umsätzen. Ja, genau und auch kontinuierlich, und das und ja auch, und das finde ich auch total wichtig, die Kompetenz oder auch den Mut, die Reißleine wieder zu ziehen. Und das hast du ja auch gemacht, in deinem Team zu sagen: Okay, wir stampfen das ganze Ding ein. Auch all die Arbeit, die ihr da reingesteckt habt, um zu sagen: Gut, jetzt gehen wir wieder zurück auf das, was funktioniert.*

### ***Zielgruppe, Nische, Strategie, Newsletter***

*Johanna: Aber weißt du, was cool ist? Das Programm, das mussten wir ja umstellen, weil das war ja bisher live. Immer so von wegen, gleicher Zeitpunkt und so weiter. Und das mussten wir irgendwie auf eine bestimmte Art und Weise mussten wir das umstellen, damit das auch als Evergreen funktionieren kann. Und das Programm selbst ist dadurch so viel besser geworden. Also, das war ein absoluter Win, weil das können wir genauso jetzt auch für den Live Launch anwenden. Das war, das war von daher, dass hat es definitiv was Gutes.*

*Julia: Ja, also letztlich lohnt es sich immer, diese Umwege zu gehen, und vor allem, wenn du es auswertest und dann schaust, was war gut daran, was war nicht so gut und was wollen wir behalten? Was fliegt raus? Ja cool.*

*Johanna: Auch wenn es mittendrin sich richtig anfühlt.*

*Julia: Immer total oder, wenn auch die Lösung noch nicht gefunden wurde.*

*Johanna: Und man wartet so. Wann ist das Licht am Ende des Tunnels?*

*Ah, da bist du! Danke!*

*Julia: Ja, nee, aber ich finde es so wichtig, weil wir arbeiten ja beide vor allem mit Business Starter:innen und dann die, die keine Ahnung so das nächste Level erreichen. Und dann auch da zu sehen, da ist ja nochmal so ein ganz anderer Druck auf vielleicht diese... Da geht es ja darum, diese Rakete zu starten. Das hast du ja, glaube ich, sogar als Logo so eine kleine Rakete. Und dieser Energieaufwand am Anfang, der ist ja nochmal viel, viel größer. Und dann aber auch zu sagen: Es gibt auch manchmal Luftlöcher oder halt so Abfallpunkte, wo es nicht so gut funktioniert und man nicht mal sind, dass ja auch Dinge, die nach außen überhaupt gar nicht sichtbar sind, vielleicht Umstrukturierung im Team oder keine Ahnung. Bei mir war das auch die GmbH Gründung und so. Da habe ich so viel Zeit dann mit Steuer und Anwaltssachen verbracht und das hat sich jetzt nicht negativ aufs Business ausgewirkt. Aber ich war halt in anderen Punkten nicht so präsent in meinem Business oder konnte jetzt die Programme nicht inhaltlich vorantreiben oder sowas und sowas halt auch mal anzusprechen, finde ich richtig, richtig cool.*

*Johanna: Was ich zum Beispiel echt oft auch sehe, ist, dass gerade, wenn man in so einem Launch wirklich mal in einem Programm oder mit dem Coach oder irgendwas, wenn man einmal drinsteckt, und da sind ja so viele Bausteine, die man erst mal noch gar nicht sieht, man denkt halt so: Hey, ich mache jetzt da Sachen auf Social Media, mache ich irgendeinen Workshop, dann mach ich halt Türen auf und zu, was dahinter alles noch ist. Wenn man halt wirklich mal drauf gestupst wird. Lieblingskunde, mit wem willst du eigentlich arbeiten? Und da wirklich mal tiefer reingeht, ist*

*ganz oft, dass das tatsächlich nochmal die Zielgruppe oder die Nische nochmal spitzer wird, nochmal klarer wird und dementsprechend auch einfach nochmal sich verändert. Und wenn ich, das haben wir auch schon gemacht, wir haben... Wenn man zwei Monate vorher oder einen Monat vorher auf einmal Nische / Zielgruppe verändert, das kommt einfach auch nicht so schnell raus. Die Community wechselt sich nicht in dem Moment, wo man die Nische oder die Zielgruppe verändert. Also, das sind auch so Sachen, die einem echt ein richtiges Bein stellen können, aber auch notwendig sind.*

*Julia: Absolut, absolut, absolut. Cool. Warum würdest du sagen, ist eine Business Strategie wichtig? Warum vermittelst du strategische Inhalte?*

*Johanna: Weil das Ergebnis bringt. Was für eine Frage, Julia.*

*Julia: Nee sagen doch manche, man braucht nur ein Laptop und einen Strand und ein gutes Herz und Zoom, und dann geht's los.*

*Johanna: Nee, nee. Also ja, ist ja richtig. Also, es gibt viele, die halt einfach: Mach alles nach Bauchgefühl, und ich bin auch ein großer Fan vom Bauchgefühl. Aber bei manchen Sachen ist halt auch noch zusätzlich zu dem Bauchgefühl tatsächlich mal so eine Strategie einfach sinnvoll, weil man kann... Es ist ja, es ist auch superspannend. Wir haben das auch mal auf Instagram gehabt, wo es auch irgendwie darum ging von wegen: Viele sagen ja auch einfach, so stelle ich einfach auf Instagram nach ganz viel Story, sag mal hier ist mein Kurs, und dann bist du Millionär, so gefühlt. Musst nur einfach ein bisschen Story machen. Und dann schreiben halt auch manche: Ja, ich verkaufe auch nur auf Instagram. Weil wir sagen halt immer, so dieses: Du ganz ehrlich, selbst die Social*

*Media Experten laden dich irgendwann mal zu einem Workshop ein, zu einem PDF, zu einem Online Summit, irgendwas, du landest immer bei dir auf der Email Liste. Und dann kommt kommen halt die Kommentare. Ja, ich verkaufe auch nur bei Instagram. Aber ja, aber was wäre denn möglich, wenn du E-Mail-Marketing oder irgendwie halt eine Strategie noch dahinter hättest? Ja, und das ist halt das Ding. Ja, was wäre denn noch möglich, wenn ich da wirklich auch einfach einmal mit Sinn und Verstand dran gehe? Es ist ja genauso, wie... Du kriegst ja alles erst einmal irgendwie beigebracht, da wird ja alles irgendwie... Du musst ja immer erst einmal diesen Weg kennen, und dann kann man ja auch Abzweigungen nehmen, und auf einmal merkt man so: Hey, wenn ich jetzt vorher mehr auf Instagram irgendwie was mache, weil ich es gerade so fühle. Und nachher die aber trotzdem in ein Webinar rein leite und dann E-Mail-Marketing und so weiter, dann ist das auch fein. Aber einfach einmal dieses... Ich glaube, es ist echt so, dieses, solange man selbst nicht einmal halt dieses - keine Ahnung, was jeder hat ja anderes Ziel. Ziel XY irgendwie mal erreicht hat, dieser Strategie immer wieder zu folgen, die immer wieder zu wiederholen, die andere schon gemacht haben, bei den anderen ja auch schon Ergebnisse hatten, und dann anzufangen, da sein eigenes Ding draus zu machen. Weil alles andere kostet, einfach unfassbar viel Zeit, wenn ich mir alles irgendwie selbst zusammenwurschteln und wusel, weil ich glaube, eventuell, und ich meine man launched ja auch nicht jeden Tag, also das kostet einfach echt Zeit.*

*Julia: Ja, absolut. Und ich glaube, das verbindet uns auch total. Ist so diese Liebe zum Newsletter oder so. So, ich finde halt auch ein Newsletter ist halt einfach so geiles Tool, weil es so gut funktioniert. Und vielleicht*

*liegt es auch daran. Ich glaube, zu der Zeit, wo wir beide gestartet sind, war das halt auch die absolute Hochzeit des Newsletter Marketings, so wo irgendwie alle gemerkt haben, wie gut das funktioniert.*

*Johanna: Gefühlt war da die Hochzeit von allem finde ich.*

*Julia: Ja, ja. Genau. Und dann wird es trotzdem noch viel besser. Genau da hat sich noch lohnt, Blogs zu schreiben. Nee, genau, aber es ist so... Ich finde halt auch diese, allein diese Idee: Ich habe ein Tool, was ich nicht zu 100 Prozent, aber zum viel größeren Teil kontrollieren kann als jetzt Social Media, oder mich halt einfach abhängig mache von der Business Strategie eines Unternehmens wie Meta. Und dann zu sagen: Nee, ich möchte... Klar, geht jetzt auch nicht jede E-Mail durch. Es kann sein, dass irgendjemand dich auf den Spamfilter setzt oder keine Ahnung, Postfach voll ist oder was auch immer. Aber der Prozentsatz ist halt viel viel kleiner als der Prozentsatz der Menschen, die nicht mal deine Beiträge sehen auf Social Media.*

*Johanna: Das ist echt, wenn man da sich mal Zahlen gegeneinanderstellt. Also da denkt man auch so: Okay, eigentlich müsste jeder E-Mail-Marketing machen. Das einfach so krass. Und weil du gerade meintest, von wegen Meta Universe nicht abhängig machen: Das Beste, wirklich das allerbeste Beispiel war, ich weiß nicht irgendwie zwei, drei Jahre her. Da waren wir auch letzte Tag Card Close Day, wir wollten nochmal live gehen, nochmal so Wirbel machen, letzte Fragen beantworten und so weiter. Und dann war aber ab Nachmittag um vier... Da sind wir erstmal Essen gegangen. War einfach das komplette, damals war es noch gar nicht Meta, aber Facebook, WhatsApp, Instagram, Facebook war einfach*

*alles tot. Und das wirklich für mehrere Stunden. Weißt du normalerweise eine Stunde vielleicht. Aber es waren wirklich mehrere Stunden, und wir so: Hä, okay... Das wars dann mit dem Live gehen. Aber zum Glück ging halt eben hintenrum die vorgeplanten E-Mails, die gingen weiter raus von wegen: Hey, in zwei Stunden ist Card Close und so weiter. Wo dann noch welche eine Minute vor Card Close noch kaufen. Und wenn wir das nicht gehabt hätten, wäre das alles nicht mehr da gewesen, und das war wirklich, wo wir gedacht haben... Danke!*

### ***Newsletter, Selbstsabotage, Mindset, Online-Business***

*Julia: Total, ja, absolut, und ich finde auch... Also viele meiner Kunden sagen auch, können wir auch gleich mal sagen, wie es bei dir ist, wahrscheinlich ähnlich, dass so: Ich schreib nicht gerne oder ich kann nicht so gutschreiben. Aber auch zu sehen, dass du den Newsletter ja auch ganz anders einsetzen kannst. Ich habe gestern im Coaching mit einer Kundin gesprochen, die Künstlerin ist. Und dann man dich halt auch so: Warum teilst du nicht einfach deine Bilder? Also du kannst ja auch ein Bild als Newsletter verschicken. Und sagen hier: Das ist mein Lieblingsbild der Woche oder so, schönen Tag noch. Und man muss ja keine Romane schreiben. Oder du kannst ein Video verlinken, was du gemacht hast und was du noch auf YouTube einstellst, und so ne. Also da auch dir die Freiheit zu nehmen, den Newsletter so zu gestalten, wie du es möchtest. Oder wenn du Podcast hast, einfach zu sagen: Hier ist meine neueste Podcastfolge. Ein Satz dazu, worum es geht, und Tschüss.*

*Johanna: Ja, ja, ich weiß nicht mit diesem, wir haben das auch mit dem: Oh nein, was schreibe ich da? Also erst mal, was schreibe ich denn da*

*und dann auch selbst, und dass du halt sagst, wieder, dann ist halt oftmals trotzdem die Blockade in dem Moment, wo ich mich an die Tastatur setze, dann hat man sowas förmliches. Viele verfallen dann auch schnell in so eine... Ich merke das bei mir selbst auch. Wenn ich zum Beispiel die Sales Page mache oder so was. Wenn ich eine Sales Page texte, dann muss ich das manchmal, das habe ich von Madita, dann mache ich immer erst mal so dieses Brief schreiben, aber im Block, wirklich mit Stift, weil ich da einfach persönlicher bin. Und dann übertrage ich das nachher in ein Google Doc. Aber wirklich, und das ist halt auch so was Spannendes, weil zu mir sagen alle: Johanna, ich finde das sympathisch, weil du schreibst, genauso wie du redest, und ich rede will, und ich rede durcheinander, und da gibt es hier Hölzchen auf Stöckchen oder wie das heißt, und falsche Sprichwörter, und alle wissen schon, dass ich Sprichwörter über einen Haufen schmeißen. Und das passiert dann auch mal im Newsletter, und dann komme ich am nächsten Morgen rein, und Annika grinst: Na, Johanna hast du wieder einen eingefunden? Ich so: Was...?! Und da wirklich einfach zu schreiben, wie man spricht. Also es geht ja sowieso, es ist ja sowieso immer sei authentisch, sei authentisch. Ich glaub, das ist sowieso die allergrößte Herausforderung für alle, weil da müssen wir uns erst mal mit uns beschäftigen. Und dann merken wir, wer sind wir denn eigentlich? Und Gott, jetzt muss ich mich genauso zeigen. Was heißt, jetzt sollte ich mich genauso zeigen. Das ist ja Mindfuck hoch zehn, wenn ich das sagen darf. Aber so dieses wirklich einfach so zu schreiben, wie man spricht, es ist viel... Es ist doch viel schöner, wenn die, wenn die Leute merken, dass das gerade keine irgendwie gestelzte Marketing-E-Mail ist, sondern wenn es ist, als wenn ich gerade eine Freundin schreibe.*

*Julia: Ja, total. Absolut. Ja. Und da halt auch nochmal, dich zu erinnern, warum du das machst. Also auch dich zu erinnern. Die Leute haben sich freiwillig für deinen Newsletter angemeldet. Sie wollen von dir hören.*

*Johanna: Das ist so wichtig. Sie haben das freiwillig getan, du hast sie nicht gezwungen.*

*Julia: Ja, total. Inzwischen... Also, ich hatte es früher, aber, dass ich wirklich jedes an Unsubscribe war ein Stich in mein Herz. Habe ich natürlich auch viel zu sehr... Also, ich habe mir die komplett falschen Zahlen angeschaut, und inzwischen schreibe ich auch E-Mails, die provokanter sind. Oder wirklich so, dann ja auch meinen Werten oder meiner Philosophie entsprechen, und ich weiß: Okay, jetzt kriegen wir wieder viele Unsubscribe, und es ist richtig so, weil halt einfach die Leute, die dann nicht zu mir passen oder zu meinem Business nicht passen, zu meinen Produkten nicht passen oder denen das zu nervig ist, dass ich jetzt schon wieder die Money Flow Academy und die Mastermind erwähne. Das sind halt einfach Kunden, die eh nie gekauft hätten oder auch keinen Wert dann in den Newslettern sehen, und die dürfen ja auch gerne gehen.*

*Johanna: Ja, und ich glaub, das ist auch ein krasses Thema, so dieses dass man auch sich einfach die Erlaubnis gibt, da ruhig auch mal immer wieder zu sprechen, darüber zu sprechen, dass man ein Programm XYZ hat. Weil am Ende ist das der Grund, warum wir das alle machen. Jetzt nicht wegen des Verkaufens, sondern weil da Menschen sind, die damit in die Umsetzung kommen und denen wir helfen können. Und wer davon*

*genervt ist, dass wir etwas haben, womit wir ihnen helfen können, ja, dann tschau.*

*Julia: Ja, total absolut. Welche Glaubenssätze bringen deine Kund:innen noch mit? Also wo stolpern sie vielleicht darum, die Strategie umzusetzen? Was sind so Selbstsabotagen, die du oft hörst?*

*Johanna: Ganz viel ist immer noch dieses: Ich bin nicht gut genug. Ich glaube, das ist so ein Satz, den wir alle haben. Sowas wie... Ich überlege gerade, ich gehe dir gerade mal so ein bisschen durch die ganzen Calls, wo wir da fragen, auch so von wegen, was beschäftigt dich gerade? So was wie: Hey, jetzt... Dann verdiene ich mehr als mein Mann. Ist das ok? Ganz spannend. Oder das auch einfach sowas wie... Ja das Thema Sichtbarkeit, sich angreifbar machen. Was ist, wenn jemand irgendwie was Böses sagt? Oder jetzt, wenn man viele bauen auch erst einmal Community auf und gar nicht mit dem Hintergedanken, so von wegen: Hey, und irgendwann will ich da mal ein Business draus machen. Habe ich auch gemacht damals. Habe einfach Community aufgebaut, weil es war damals alles... Und bauen aber vielleicht eine Community auf, die nur kostenlos gewöhnt ist die ganze Zeit. Und wollen dann einen Online Kurs anbieten und haben dann einfach zum Beispiel auch Angst vor den Reaktionen, die dann da kommen. Und ich habe es auch schon echt erlebt, dass da also Shitstorms gekommen sind. Also richtig krass von dem Appell, baut euch die Community so auf, dass sie auch irgendwann bei euch kauft. Das ihnen klar ist, dass er bei euch auch was kaufen kann. Und dann werden zum Beispiel Deadlines immer wieder verschoben. So dieses: Hey, wenn ich, wenn ich das dann... Dann launche ich dann und dann, ich launche dann und dann. Und da wird es wieder verschoben,*

*obwohl eine, ja immer klar ist, dass man..., dass es dann auch nicht besser wird. Aber es gibt so viele Dinge. Thema Preis ist immer ein Thema. Wird, dass jemand dann irgendwie nachher bezahlen? So dem Kunden ins Portemonnaie schauen. Es gibt so viele Glaubenssätze.*

*Julia: Ja, ja, total, ja mega spannend. Ich finde auch, also ich glaube also, so ein Shitstorm habe ich jetzt noch nicht erlebt, aber das ist ja auch so jetzt auch nicht als grundsätzliche Angst, so einen... Diese Ablehnung aus der Gruppe zu erfahren, ne? Und das ist ja auch ähnlich wie bei Public Speaking. Ich weiß nicht, wo ich das mal aufgeschnappt habe, aber es gibt irgendwie eine Studie, dass die meisten Menschen mehr Angst vor Public Speaking haben als vom Tod. Ja, weil es ja auch diese Trennung ist. Also wenn du wirklich auf einer Bühne stehst und dich dann diese erwartungsvollen Gesichter anschauen, und... Also ich persönlich finde das virtuelle sehr viel leichter, weil ich weiß ja, ich sitze in meinem Wohnzimmer, und mir kann nichts passieren. Also man ist halt eh schon von der Gruppe getrennt, sozusagen, aber eine andere Art baust du die Verbindung auf, und die Kamera schaut dich an. Aber ich finde auch manchmal so diese Kommentare so lustig, weil ich hatte, letztens, also, weil sie auch so absurd sind. Ich hatte letztens irgendwie ein Post, wie man irgendwie das im Gedanken anziehst, wie ein neues Kleidungsstück, und dass ich das vielleicht erst einen neuen Gedanken, und das ist eine neue Überzeugung, dann auch erst mal anders wirken kann, dass du dich daran gewöhnst, als würdest du einen neuen Stil ausprobieren oder so. Supergut performender Post und paar nette Kommentare drunter. Und eine Person schreibt halt: Was für ein Unsinn. Und ich fand das so lustig, dass ich auch dachte, so also, ich fand es jetzt gar nicht schlimm, auch*

*wenn es ein per se negativer Kommentar ist. Weil ich halt total gefestigt bin in dem, was ich da poste und für was ich stehe und warum ich das so erkläre. Und ich glaube, das ist halt was, was die Beginner noch nicht so gefestigt haben, ihre Meinung über sich als Expertin oder auch das, was sie also all die, die Menschen, die ihnen wohlgesonnen sind, die haben sie halt noch gar nicht so auf dem Schirm, weil sie noch nicht so viel Kontakt zu ihrer Community hatten oder die gerade erst aufbauen. Und das ist ja dann auch eine Tendenz des Gehirns, halt das negative, das Problematische hervorzuheben. Und da wären wir dann wieder beim Mindset, dann zu lernen, das einfach ein bisschen anders auszublenden, und ja.*

*Johanna: Es ist einfach echt, das Thema Mindset ist was, was am Ende die größte Herausforderung bei dem ganzen Online Business ist. Ohne Witz! Ich hätte das vorher nie gedacht. Und ich bin auch kein Mindset-Persönlichkeitsentwicklungs-Mensch vorher gewesen. Wirklich, vor 2015 hättest du mich so da gesehen und hättest gedacht, ich hätte dir gesagt: Was willst du mir denn gerade erzählen? Hör mir auf. Ich war so ein richtiger Logiker. Und heute oh mein Gott, 300.000 Grad Drehung, also völlig verrückt, hätte ich nie erwartet, war auch ganz gut so.*

*Wahrscheinlich hätte ich die Reise sonst nie gestartet. Manchmal Alter, wie anstrengend ist das bitte? Aber auch so geil. Und ich muss echt sagen, diese... Das, was du gerade gesagt hast, diese am Anfang: Was ist, wenn jetzt? Dieses? Du gehst einfach raus. In dem Moment, wo du dich sichtbar machst, gehst du raus mit: Mist, was ist jetzt, wenn da irgendjemand was Blödes drunter schreibt? Wie reagiere ich dann, was mache ich dann? Sind dann andere, die dann damit einsteigen? Was weiß*

*ich was. Das hat man. Das ist total normal, dass man das am Anfang hat, und man muss da echt für sich irgendwie so einen kleinen Weg finden, da rausfinden. Passiert dann nach und nach, wenn immer wieder mal irgendwie irgendwas kommt. Mir hat damals, das fand ich... Zwei Sachen. Ich hatte irgendwann mal, da war ich im Urlaub in Frankreich, da habe ich einen Brief bekommen habe. Es war 2019 / 18 keine Ahnung. Da habe ich einen Brief, eine E-Mail und die war nicht schön, also die war wirklich böse. Und das ist... Ich, meine deine Community, meine Community. Wir beide, wir sind wirklich... Weißt du, das ist so dieses: Herzensgute Menschen, die wirklich was bewegen wollen. Und dann, wenn du halt irgendwie blöde angemacht wirst, dann denkst du auch so: Hä? Alter, du hast echt nicht verstanden, worum es da gerade geht. Und dann aber dieses sich wirklich... Das hat mir so geholfen, sich diese ganzen Mindset Bücher, Podcasts, alles reinzuziehen, weil ich war so vorbereitet auf so eine E-Mail, die wirklich lang war. Dass ich da diese Mail gesehen hat, und hab mir gedacht: Okay, geil! Scheinbar bin ich jetzt so gefestigt in meinem Wording, in meiner Kommunikation, dass ich jetzt auch die anziehe, die... Also das auch, dass das so wirkt, dass diejenigen, denen es gerade nicht passt, scheinbar auch ihren Senf loswerden müssen, um sich dann da gerade mal kurz eine Minute besser zu fühlen. Das andere war... Jim Fortin, kennst Du? Aus den USA?*

*Julia: Ja, ja, ja. James Wedmore Bubble.*

*Johanna: Ja, genau, genau. Und der hat einen Podcast, und der hat irgendwann auch mal so schön gesagt, aber da hatte ich bald bei ihm gehört. Aber so dieses, dass du so von wegen du hast einen Raum, jetzt offline, einen Raum, und da stehen 100 Menschen drin, und du kommst da*

*rein. Und dass du da immer so dieses... Du hast 10 Prozent, du machst die Tür auf, 10 Prozent, gucken dich an und sehen dich und denken so: Woah, was eine Frau guckt dir die Julia an... Eh boah mit der möchte ich, die kennen deinen Namen noch gar nicht! Mit der möchte ich unbedingt sprechen, die ist ja toll. Voll die Aura! Dann sind ja so 80 Prozent, ja die drehen sich um, und dann reden sie weiter mit den anderen Leuten und denken sich so: Ja okay, wenn ich die nachher nochmal irgendwie mir über den Weg läuft, dann spreche ich mal, gucke ich mal so neutral. Und dann sind halt 10 Prozent von im Raum, die gucken dich an und denken sich so: Oh mein Gott, was ist das für eine? Die geht ja gar nicht. Und das kannst du nicht ändern, das kannst du nicht ändern! Und von dem Moment, wo das nicht nur im Kopf war, sondern auch runtergerutscht ist ins komplette Ganze Sein, war ich echt so: Wisst ihr was Leute. Leckt mich doch alle am Arsch. Ich kann mich einfach so zeigen, wie ich will. Weil eigentlich scheiß- darf ich eigentlich bei dir fluchen?*

*Julia: Ja du darfst fluchen.*

*Johanna: Scheiß egal, was ihr da draußen alle gerade von mir denkt, es ist mir so pupsegal! Und in dem Moment war es echt so krass. Übelst der Knoten geplatzt. Übelst der Knoten geplatzt. Weil auf einmal war es nicht mehr dieses sich zurückhalten müssen, zu überlegen: Ist das jetzt gut, wenn ich das sage? Darf ich solche Worte sagen, muss ich mich gewählter ausdrücken? Dann siehst du vielleicht auch wieder irgendwie Experten, die reden superlangsam. Wie so Nachrichtensprecher. Und du denkst so: Oh mein Gott, muss ich jetzt erst mal ein Sprechtraining machen, damit ich auch so rede, damit ich Podcast aufnehmen darf? Also nee, es ist alles total egal. Und es ist funktioniert so viel besser einfach,*

*weil deine Energy einfach viel - merkt, man jetzt gerade - viel mehr im Flow ist, als wenn du dich irgendwie verstellen musst.*

### ***Authentizität, Kontinuität, Optimierung***

*Julia: Absolut, du erlaubst dir halt einfach, du selbst zu sein. Und das finde ich jetzt auch immer das schönste Kompliment. Wenn dann, wenn wir die Kunden offline treffen, dass sie dann sagen: Du bist genauso wie hinter dem Computer oder genauso, habe ich mir nicht vorgestellt so. Dass da halt einfach kein Clash ist und dass es das da nicht so eine Fassade bröckelt oder sie dich irgendwo mal erleben. Also inzwischen, ich habe auch einige Kunden in Berlin, und ich treffe die dann einfach mal zufällig, auch wenn ich privat unterwegs bin.*

*Johanna: Ich habe auch neulich eine beim Einkaufen getroffen.*

*Julia: Und ich find das immer voll geil. Immer so: Ja, super, ich freu mich. Und wenn du dann so eine komplett andere Person wärst oder die dich dann beobachten würden und denken so: Gott, was das denn, so kenne ich Julia oder Johanna ja überhaupt nicht. Das wäre auch irgendwie absolut schräg plus es ist total anstrengend plus die anderen denken ja eh, was sie wollen. Wir können - also selbst wenn wir es wollten, wir können es ja gar nicht kontrollieren. Und das fand ich auch, das ist so. Also das dauert. Also bei mir hat es einen Moment gedauert, bis das so richtig eingesackt ist in mein ganzes System. Und es gibt auch Dinge, die verletzend sind. Aber auch da zu sagen: Okay, wenn ich mir anschaue, eine Person nimmt sich Zeit, dir eine ausführliche E-Mail zu schreiben, wie bescheuert du bist. Also auch da ist mal zu schauen, was, was stelle ich mir vor, was in dieser, in dem Leben dieser Person*

*vorgeht? Wie es dieser Person mit sich selber geht. Da kann ja auch dann eigentlich sofort Mitgefühl anspringen, wo du denkst, so: Oh mein Gott, wenn du deine Lebenszeit dafür nutzen willst, andere fertig zu machen. Okay, also, das ist... Oder wenn... Wir bewegen uns im Umfeld, wo wir uns gegenseitig unterstützen. Und dann halt eher so du der Cheerleader bist von jemand anders. Also ich kann mir gar nicht vorstellen, meine Zeit damit zu verbringen, jemanden runterzuziehen, damit es mir besser geht.*

*Johanna: Aber da gibt es genug Leute, bei denen das leider so ist. Mögen wir das alle irgendwie ändern.*

*Julia: Absolut! Was waren bei dir der Schritt, dass du gesagt hast: Okay, jetzt mache ich es trotzdem. Jetzt habe ich irgendwie eine Scheißangst zu verkaufen, und ich finde es auch doof sichtbar zu sein, aber ich mache es jetzt trotzdem.*

*Johanna: Ich weiß nicht, das mit dem doof sichtbar zu sein an sich hatte ich so jetzt nicht, weil... Ich muss gerade überlegen. Ich hatte Angst davor, aber ich fand es nicht doof. Also, ich habe es gemacht. Ich habe da wirklich eine halbe Stunde lang mit dem Daumen auf diesem "Start Broadcast Button" damals noch bei Periscope-App gesessen.*

*Julia: Periscope, ich erinnere mich.*

***Johanna: Warst du Team Periscope? Oder Wercard?***

*Julia: Nee ich war weder noch. Ich war schon immer: Ich bleib erst mal bei dem, was ich kann.*

*Johanna: Facebook, Instagram, Facebook, Instagram hatte damals noch nichts. Na ja, und dann, ich habe richtig Schiss gehabt. Ich glaube*

*damals hier oben im Homeoffice damals noch Illustratorin, ja? Und hatte also damals, es hatte noch nichts mit verkaufen zu tun, es war einfach, ich fand es spannend und bin und wusste selbst nicht, warum ich da das machen will. Es hatte einfach, es hat mich irgendwie hingezogen. Ich hatte die Bock drauf, das auszuprobieren. Ich war völlig fertig danach. Ich bin drei oder vier Minuten lang mit einer wirklich zitternden Hand hier durchs Büro: Guck mal, das habe ich gemalt, und das habe ich gemalt. Damals auch alles noch auf Englisch. Dann war ich auch wieder weg. Duschen. So. Dann habe ich aber wieder gemacht, und dann ab ich es nochmal gemacht, und ich habe wirklich Bammel gehabt. Aber ich fand es nicht doof oder so. Und dann, Illustratoren untereinander sind auch wirklich nette Kollegen, muss man sagen. Also, das war eine sehr smoother Start wirklich, die unterstützen sich alle untereinander so geil. Das war von da ja echt elegant, da reinzurutschen in diese, in diese Live-Nische. Deswegen kann ich... Ich habe... Weißt du, das ist so ein bisschen, glaube ich, das Problem. Ich weiß nicht, wie das bei dir war. Bei mir war halt nicht so dieses: Hey, ich will mich jetzt sichtbar machen, um online was zu verkaufen. Sondern ich bin sichtbar gegangen, weil ich es einfach ausprobieren wollte. Weil ich es bei den Amis sah es immer so cool und lustig aus. Und die konnten sich über einen Chat unterhalten, und ich wollt mich auch mit denen unterhalten. Und ich war so: Woah der kennt man Namen? Krass. Krass. Krass. Und dann ist, da hat sich das Online Business so entwickelt. Dann habe ich irgendwann mal gemerkt: Krass, ich baue mir eine Community auf. Oh mein Gott, was mache ich mit der Community? Dann habe ich mir einen Coach geholt. Die hat mir gesagt: Hey, du biet jetzt mal Eins-zu-eins an. Ich so: Hä? Eins-zu-eins? Moi? Never! Ich bin doch kein Coach, ich bin Illustratorin,*

*ich bin noch kein Coach. Jaja doch, du gehst jetzt mal die Weinberge, drehst mal ein Video, dann stellst du das in deine Facebook Gruppe rein und macht das mal. Ich so: Okay, ich habe da irgendwie 8.000 Tacken bezahlt, mache ich jetzt, ne? Habe das gemacht und hab dann gleich die ersten Eins-zu-eins damals verkauft und hätte nie gedacht, dass das funktioniert. Aber das wäre auch nie passiert, hätte ich den Coach nicht an meiner Seite gehabt, weil das einfach so krass Komfortzone verlassen war. Also, ich hätte nie daran geglaubt, dass mir da jemand... Damals war es ja noch gar nicht viel, 300 € oder so was, mir für Eins-zu-eins gibt, weil ich war, ja, ich bin ja keine Expertin, ich bin ja kein Coach. Aber am Ende habe ich den Leuten genau das erzählt. Es ging damals noch um Illustrator werden. Ich habe denen das erzählt, was ich seit zehn Jahren lang gelebt habe, was ich gemacht habe, das war es. Aber da ist ein nächster Glaubenssatz. Ich bin auch keine Expertin.*

*Julia: Total! Das ist total wichtig, dann auch erst mal für dich anzuerkennen, was diese zehn Jahre Illustratorin sein dann doch wirklich beinhaltet und was du da alles mitbringst an Wissen und wie wertvoll das für andere ist. Ja total spannend. Und dann sagst du auch: Online Business ist machen, analysieren, optimieren, wiederholen.*

*Johanna: Eigentlich das ganze Leben, oder?*

*Julia: Unbedingt.*

*Johanna: Kann man eigentlich alles aufs Leben übertragen. Aber ja. Also das ist vor allem ist es vor allem auf die Launches bezogen mit den Online Kursen, weil das ist auch wieder einfach Learning selbst mitgebracht. So am Anfang halt auch, als es alles halt, das war alles neu.*

*Dann siehst du, der eine launched mit einem Webinar, der andere launched mit einer Challenge, der mit einer dreiteiligen Video-Serie. Du hast immer das Gefühl, du launched irgendwie mit einem Webinar denkst dir so: Oh joa war ok. Aber wenn ich das, wenn ich die Strategie ausprobieren, wäre es vielleicht noch besser. Und so hüpfst man hin und her, reißt sich ständig Systeme ein und fängt dann wieder von vorne an sich ein neues System aufzubauen. Dabei ist es ist viel einfacher, was ich dann nach zwei Jahren rumprobieren gemerkt habe, so dieses einfach, einmal das Ding aufzusetzen und immer wieder zu wiederholen. Ich hab früher jedes Mal beim Launch für das gleiche Programm jedes Mal ein komplett neues Webinar gemacht. Bescheuert, völlig bescheuert. Weil dann denkst du, das ist aber auch wieder Glaubenssätze, das Kennen die das ja schon alle. Alle. Alle. Die sind... Nee dann sagen die das, und dann fühlen sie sich da gelangweilt, und ich will doch ein Mehrwert bieten. Aber du kannst nie optimieren, du kannst nie das rausholen, was da eigentlich drinsteckt in so einem Webinar. Also völlig blöd, und das ist deswegen bei uns ist... Deswegen machen wir zu Beispiel auch in Online Durchstarten nicht mehr nur ein Launch, sondern zwei Launches, damit sie den Effekt von... Weil wir es immer wieder gesehen haben, man launched einmal, und das wird alles umgeschmissen. Und es ist, glaube ich, echt so ein natürlicher Drang des Menschen dieses: Hey, the grass is greener on the other side. Immer wieder auch neue Sachen auszuprobieren, weil dann kommt noch dazu, das ist ja auch viel spannender. Und dann bin ich so schön beschäftigt, und das ist so spannend, weil eigentlich gehen wir alle oder viele von uns gehen und dieses Online Business rein mit: Hey, ich will örtlich, zeitlich vor allem flexibel sein, mir das alles einteilen können, mehr Zeit für die Familie*

*haben, was auch immer. Und halten uns dann aber doch die ganze Zeit beschäftigt und arbeiten dagegen. Gegen das, was wir eigentlich haben wollen, weil wir ständig neue Sachen machen, anstatt das, was einmal aufgebaut ist, zu optimieren. Und da wir dieses Mal, wir haben so viele E-Mails, die wir wirklich fast ein... Also zu 90 Prozent, genauso übernehmen können. Wir haben Landingpages, die wir genauso übernehmen können. Und das ist es so. Wir waren noch nie so früh mit einem also Launch fertig, bevor er überhaupt richtig angefangen hat, also völlig verrückt!*

*Julia: Ja, ja. Und das ist, glaube ich, auch was. Also ich habe das auch total falsch gemacht. Das habe ich damals von Tanja Lenke dann gelernt, dass sie auch meinte, so macht doch das gleiche Webinar, das hat doch funktioniert.*

*Johanna: Grüße an Tanja.*

*Julia: Ganz liebe Grüße. Also so total simple Dinge oder überhaupt einen Launch wirklich zu planen und auch zu schauen: Okay, was will ich da als Freebie reingeben? Auch die eigene, also auch zu planen, dass es... Das du Zeit brauchst, um an deinem Mindset zu arbeiten. Oder dass es vielleicht, wenn du den ersten Launch machst, aufwendiger ist und anstrengender ist, auch emotional anstrengender ist als eine andere Woche. Und das verändert sich dann ja auch im Laufe der Zeit und vor allem auch. Also ich finde inzwischen dieser Analyse Teil, auch eigentlich ganz egal, wenn auch selbst wenn du nur netzwerken gehst oder Newsletter hast und mit Menschen sprichst und Eins-zu-eins verkaufst und dann Kennenlerngespräche hast. Auch das auszuwerten, die*

*Kennenlerngespräche auszuwerten, die Eins-zu-eins auszuwerten und dann immer wieder zu optimieren. Weil so garantierst du ja, dass du dich weiterentwickelst und dass dein Business sich weiterentwickelt, ohne dass du diese freiwillige Einschränkung aufgibst. Weil das ist auch was, ich glaube, da haben wir in so einen anderen Ansatz. Ich sage halt, ein Angebot, und dabei bleibst du also zumindest bei den Dienstleistern.*

*Johanna: Da bin ich auch voll dabei.*

*Julia: Weil das ist halt einfach ein simples Business. Einfach sagen, konzentriere dich darauf. Du kannst dein ganzes Marketing darauf fokussieren, du kannst deine ganze Energie darauf fokussieren, du kannst deine Kunden richtig gut kennenlernen. Irgendwann hast du so einen Riesen Fundus an Themen. Du weißt gar nicht, wann du diesen Newsletter schreiben kannst, weil du schon zwölf andere Themen hast, über die du sprechen willst, und weiß, dass es deine Kunden beschäftigt. Und klar braucht es einen Moment, bist du da hinkommst. Aber wenn du deine Strategie immer veränderst oder die Nische oder die Positionierung oder dann doch noch ein anderes Angebot kreierst, gönnst du dir ja gar nicht, an diesen Punkt zu kommen.*

*Johanna: Haben wir auch viel zu oft gemacht.*

*Julia: Ja ich auch. Ich habe den Fehler ja gemacht. Deshalb beraten wir ja auch anders jetzt und sagen: Bleib mal dabei. Aber auch das ist dann wieder ein Mindset Thema, dich selbst von deinem Angebot wieder zu überzeugen oder dich selbst von der Strategie nochmal zu überzeugen und zu sagen, so ach ich und auch "coachable" zu sein, also bereit zu sein, sich zu verändern und zu sagen: Ich mache jetzt mal das, was*

*Johanna mir sagt, weil ich habe hier x-tausend Euro in ihr Programm gesteckt, und ich sehe ja, dass sie damit erfolgreich ist, und ich traue, ich vertraue ihr jetzt einfach mal, dass das auch für mich funktioniert.*

### ***Skalierung, Mindset, Strategie, Wachstum***

*Johanna: Es ist ja oft... Wir haben das auch schon erlebt, dass nicht nur, obwohl wir es ja sagen, und jetzt machst du beim zweiten Mal eigentlich alles nochmal genau so. Nachdem wir den Analyse Call hatten, guckst halt was, welche Stellschrauben, aber ansonsten, du fasst da nicht letztlich großartig an. Du machst das Webinar, du machst die E-Mails, du machst den gleichen Kurs. Wir hatten das zum Beispiel auch schon, dass jemand dann einfach einen komplett neuen, obwohl der Launch gut war bei Launch eins, einen komplett neuen Kurs erstellt hat und der dann, der lief dann halt beim zweiten Launch nicht mehr. Und du kannst dann, aber auch dann kannst du Launch zwei nicht mehr mit Launch eins vergleichen, weil es komplett anderes Angebot war. Und das ist halt echt sowas.... Bleibt bei einem. Macht, macht ein Programm, optimiert das. Alle wollen skalieren, aber keiner will es eigentlich - das hält sich jetzt blöd an - Langweilig haben. Weißt du, was ich meine? Mir kommt's mal vor, wenn alle Angst, also es wird ja nicht mal langweilig. Ist dir langweilig?*

*Julia: Auf gar keinen Fall.*

*Johanna: Mir ist auch nicht langweilig. Und das ist auch so. Wir haben, wir haben ein Programm, das ein Hauptprogramm, mit der Newsletter Challenge haben wir nichts zu tun, die läuft da hintenrum. Und dieses... Dieses jetzt habe ich den Faden verloren, jetzt bin ich dran!*

*Julia: Das Simple Business, das Dranbleiben.*

*Johanna: Genau. Und das Skalieren wollen. Aber, dass wir eben... Alle wollen skalieren, aber alle arbeiten, also viele, arbeiten konträr dazu. Es ist so spannend, es ist so spannend zu beobachten. Und das ist egal, auch wenn man jetzt jemand uns hier zuhört und sich gerade erwischt fühlt, erst mal so alles cool. Wie gesagt, wir sind da selber durch. Aber es wird trotzdem nicht von - bei den wenigsten - von heute auf morgen der Switch umgeschaltet. Das muss wieder sacken. Und das kann auch wieder ein oder zwei Jahre dauern. Und es ist, es ist einfach echt krass, wie viel Zeit wir eigentlich verbraten, weil unser Kopf nicht hinterherkommt.*

*Julia: Ja, total. Also bei mir war das auch. Ich kann mich in an eine Kundin erinnern in der Money Flow Academy, da ging es früher wirklich nur um Money Mindset. Und jetzt habe ich halt auch so die Basics an Business Strategie mit reingenommen, den Simple Business Blueprint, weil genau wie du sagst, es braucht beides. Es braucht Mindset und Strategie. Und da gab es zwölf Calls, zwölfwöchiges Programm. Im zehnten Call, wo ich zum zehnten Mal gesagt habe: Ein Angebot. Sagt eine Kundin von mir: Ach so ein Angebot, so sagt das doch, also nicht eins, und dann noch fünf andere. So nee, nur eins. Auch da irgendwie. Ich glaube, das unterschätzen wir halt auch in dem Sinne nochmal die Befürwortung, bei dem zu bleiben, was du wirklich machst und was du kannst. Wir unterschätzen total, wie oft unsere Kund:innen das auch hören müssen. Die eine Botschaft hören müssen oder unsere Philosophie, unsere Werte, unseren Ansatz auch hören müssen, bis das wirklich Klick macht. Manche sind vielleicht schon so bereit, dass es irgendwie, dass du es einmal sagst, und klack - es fällt auf fruchtbaren Boden und wumms*

*los geht es. Und bei anderen ist es halt ein Prozess. Und dann auch den Mut aufzubringen oder die Selbstsicherheit aufzubauen, die Dinge dann auch so umzusetzen, bis am besten funktioniert.*

*Johanna: Es ist ja an sich auch ein Paradoxon. Da sagst du irgendwie, Leute wollen ja mehr verdienen, sollen aber weniger machen. Also das ist ich glaube das, es geht irgendwie für uns nicht zusammen, dass das tatsächlich funktionieren kann. Auch das gleiche mit. Wenn ich das immer offen habe, können die Leute ja immer alle buchen. Macht bloß keiner.*

*Julia: Theoretisch halt.*

*Johanna: Theoretisch, ja.*

*Julia: Ja, absolut. und ich glaube, das ist ja eh schon so... Angestellten Mindset versus unternehmerischen Mindset - das ist ja schon total konträr. Oder gesunde... Was Menschen als normal erachten. Man muss in seiner Selbstständigkeit selbst und ständig arbeiten. Also auch diese Redewendung, die es gibt. Und das galt ja auch lange. Aber inzwischen haben wir ja durch die technologische Entwicklung ganz andere Möglichkeiten, und das darf sich dann aber auch in unserem Gehirn erst mal festsetzen und dann verkörpern, dass wir das wirklich leben und so. Dass es zum Selbstkonzept wird, zu erkennen: Nee, nee, das geht tatsächlich, weniger zu arbeiten und mehr zu verdienen. Wenn du die Bereitschaft hast, an das wichtige zu tun.*

*Johanna: Ja das ist ja auch wieder so. Dieses. Eigentlich müssen alle sehen, dass ich die ganze Zeit arbeite, am husseln bin. Dieses... Keine Ahnung, kommt vielleicht der Mann von der Arbeit, und du sitzt auf der*

*Terrasse mit einem Laptop oder so oder schon mit dem Gin Tonic in der Hand, weil schon sieben Uhr. Und ne, joa wie war dein Tag? Joa gut, gut gebräunt heute hier auf der Terrasse mit meinem Laptop. Also sich das zu erlauben und auch zu feiern, dass man sich diesen Weg ausgesucht hat, und das, dass das okay ist, und du bist nicht dafür verantwortlich, wie, was andere dazu sagen. Also komm damit klar oder nicht.*

*Julia: Ja, genau, und du kannst 20, 30, 40 Stunden in der Woche halt mit unwichtigen Aufgaben füllen, oder du kannst sie mit wesentlichen Aufgaben füllen, die dich persönlich voranbringen, die dein Business voranbringen, die wirklich dieses Fundament auch bauen für eine Skalierbarkeit. Und dann ist es auch wirklich ein nachhaltiges Business. Ja, super.*

*Johanna: Spaziergänge kann ich sehr empfehlen.*

*Julia: Was würden wir nur ohne Spaziergänge tun? Durchdrehen wahrscheinlich. Überhaupt Sport. Also ich glaube, mein Sportlevel steigt auch mit Stresslevel in dem Business. Weil das ist ja auch was, worüber wir auch Eingangs gesprochen haben. Nur das, oder das sage ich auch immer wieder, glauben, wenn meine Kunden auch eigentlich nie, habe ich auch lange gebraucht, das zu glauben. Geld ist nie das wirkliche Problem, und Geld ist auch nie wirklich die Lösung. Und das sehen wir ja auch. Wenn du mehrfach sechsstellige Umsätze und hohe Gewinne hast, heißt das noch lange nicht, dass alles immer reibungslos funktioniert. Weil ja auch... Und auch das unterschiedliche Phasen im Unternehmen erfordern, auch unterschiedliche Strategien. Und das erfordert dann auch wieder Mut zu sagen: Okay, ich stampf jetzt das alles*

wieder komplett ein, damit ich an das nächste Level kommen kann. Oder ich muss mein Mindset über mich, meine Gedanken über mich und über meine Rolle als Unternehmerin und keine Ahnung, was ich alles kann und für Möglichkeiten nochmal komplett ausweiten, diese Komfortzone verschieben, um es auch zu schaffen, das nächste Level zu erreichen. Also.

Johanna: Es ist auch einfach echt, wie du sagst, so auf jedem Level gibt es irgendwelche Probleme. Die Probleme werden auch eher größer. Ist ist auch so, James Wedmore Zitat, so dieses: Du wächst immer nur so weit wie du, wie du Probleme händeln kannst. Also wenn ich jetzt keine Ahnung von irgendwas... Irgendwas, irgendein Problem, ich bin da einfach noch nicht bereit. Das kann sogar sein. Ich sage: Ich will 100 Kunden in meinem Kurs haben, aber eigentlich bin ich innerlich noch nicht bereit, 100 Kunden in einem Workshop oder sowas zu händeln. Oder ich habe Angst, dass da einer runter ist, der keine Ahnung, nachher mit einem Anwalt ankommt oder sonst irgendwas. Dann bin ich nicht bereit, so rauszugehen, dass ich 100 Leute anziehen kann, weil ich für dieses Problem einfach noch nicht bereit bin. Und das ist auch so was. Ja, kleine Kinder und große Kinder, Probleme.

Julia: Total, und ich finde das, weil du auch gesagt hast, so ist dir langweilig? Nee, ist mir nicht, weil ich jede Woche ein neues Problem aufgetischt kriege, quasi. Oder einmal im Monat keine Ahnung, aber auch die zu lösen. Das ist also auch, wenn man mittendrin steckt oder irgendwas Überraschendes passiert, klar, es ist immer doof. Also, wir bleiben ja Menschen, aber auch da zu sagen: Okay, interessant. Ich hätte gedacht, dieses Problem taucht vielleicht später auf oder taucht gar nicht

*auf, oder ich dachte, meine Launch Strategie funktioniert oder so offenbar nicht. Dann - was lerne ich denn jetzt dabei, auch da wieder in die Analyse zu gehen, und aber halt auch mit dir als Mensch zu arbeiten und mit dem Mindset zu arbeiten und zu verstehen: Okay, wenn ich da jetzt nur negative Gedanken drüber habe, dann schaffe ich noch ein größeres Problem für mich als es ist. Oder mach es dramatischer, als es ist. Okay, cool. Jetzt geht's bald los wieder mit eurem Programm, und da macht ihr ein Live Training jetzt die Tage.*

*Johanna: Ja und ich freu mich so drauf. Das wird so cool. Wir werden drei Tage machen. Es wird nicht so sein, wie keine Ahnung, Dienstag, Mittwoch, Donnerstag, sondern wir haben das einmal an einem Donnerstag, an einem Dienstag, an einem Donnerstag.*

*Julia: Cool.*

*Johanna: Damit gucken, wie dann funktioniert. Nee, der Grund dahinter ist, dass wir da wirklich viel auch in den Austausch gehen wollen mit den Leuten im Chat. Ich habe zum Beispiel auch Kerstin Wemeheuer, die macht bei uns ja auch das Mindset Coaching im Kurs, sechs Mal, wirklich im Monat. Immer ist sie so mit dabei, und sie ist auch ganz kurz mit drin, einfach einmal eben, um so ein bisschen das Thema Glaubenssätze einzugehen. Und es wird wirklich viel gemacht da drin, so dass, wenn du da irgendwie nach zwei Stunden halt bist, weißt du, dann ist das auch so: Okay. Krass. Muss ich eben halt auch erst mal sacken lassen. Und wenn ich jetzt direkt am nächsten Tag mit dem nächsten Training ankommen würde, dann hätte das noch nicht die Zeit gehabt, dass erstens das gesackt sein kann, zweitens Leute vielleicht das nochmal*

*angucken oder auch, wer es nicht live geschafft hat oder nur die Hälfte geschafft hat, sich die Aufzeichnung nochmal in Ruhe angucken kann. Dann nach dem ersten Donnerstag das Wochenende vielleicht entspannter im Bett und dann die Aufgaben machen. Das ist so der Grund. Worum es geht, überhaupt ist erstmal so dieses wirklich so das Thema sichtbar werden, wo dann eben der ganze Mind-Mist da reinkommt und dann eben das Live Launch System. Okay, jetzt habe ich eine coole Community, und wie kann ich jetzt verkaufen, damit ich die nicht wegstoße, sondern noch mehr halt wirklich anziehe. Und dass es mir Spaß macht. Das ist echt so dieses, damit ich da es wird absolut 100 Prozent Power rausgehe und Bock hab loszulegen, Onlinekurs zu verkaufen.*

*Julia: Super, richtig cool! Also, es sind drei Live Termine ab dem 22.06.*

*Johanna: Genau.*

*Julia: Super, und wie kann man sich dafür anmelden?*

*Johanna: Einfach auf <https://www.byjohannafritz.de/live> da kann man einfach die E-Mailadresse angeben. So classic, ne? Null Moneten. Wir sind hier ja im Live Launch drin. Weißt du, das ist das Schönste überhaupt, so dieses, wenn du Leuten beibringst wie man Live Launched, immer wenn wir jetzt gerade irgendwo live sind, oder wenn wir jetzt dann bei dem Training sind. Ich kann immer sagen, und übrigens, ihr seid gerade jetzt übrigens hier in der Phase in dem Live Launch. Also, ihr seid gerade in der Aufwärmphase, guck mal hier ihr seid beim Training also und dann irgendwann mal demnächst dann wird dann gepitched. Durch die Türe. Also dieses ne, du brauchst gar nicht... Du kannst halt dein*

*eigenes Beispiel die ganze Zeit verwenden. Da hatte ja auch noch jemanden, der bei so einem Training mit dabei war, und er meinte auch so: Ey, Johanna, das ist so cool, du pitchst hier gerade ohne zu pitchen, und das macht es halt so einfach. Und es macht halt so viel Spaß. Einfach echt so dieses... Ich liebe es einfach echt. Und das merke ich, und das merkt auch Annika in unserem Team. Wir lieben es einfach in den Austausch zu gehen mit den Leuten. Das hat uns echt so ein bisschen das Jahr gefehlt. Klar, du machst da deinen Podcast, du machst dein Instagram Gedöns, du machst deinen Newsletter. Aber so dieser direkte Austausch, das ist einfach das, wo wir merken. Boah da geht Energie weg, aber da kommt auch Energie rein, und deswegen freuen wir das da voll drauf, endlich mal wieder Party machen!*

*Julia: Ja, ne, richtig, richtig cool! Wir verlinken das natürlich auch in den Shownotes, dass ihr ganz leicht euch rüber klicken könnt und dann dabei sein könnt. Und das ausprobieren können. Was würdest du denn sagen? Was sind deine Launch-Hacks? Also weil ich habe... Früher war das beim Launch, wenn ich einen Launch gemacht habe, war ich danach fix und fertig. Und es gibt auch Leute, das hab ich nie gemacht, weil ich so eine Husslerin bin, die dann irgendwie so mal dann drei Wochen gar nichts mehr machen und gar nicht posten und keinen Newsletter schreiben oder so was.*

*Johanna: Du meinst danach dann?*

*Julia: Ja. Weil die dann quasi eine Pause brauchen und ihre Zielgruppe ja auch. Jetzt hast du dann so, so stark... Ist ja auch irgendwie basierend auf total vielen Denkfehlern. Aber am Anfang ist es ja auch einfach*

*anstrengender. Du hast das unterstützende Mindset noch nicht. Du hast, du hast die Sachen noch nicht fertig, du hast halt nicht eine E-Mail-Serie, eine Sales E-Mail-Serie, die du nochmal machen kannst. Oder du musst ein Webinar entwickeln, oder du stocherst so ein bisschen im Nebel, was deine Themen sind. Aber für mich war es auch so wichtig, und das ist auch, was wir in unseren Live Launches oder die Auswertung der Live Launches integriert haben, ist, dass ich auch mein Mindset auswerte. Dass ich nicht nur schaue, was habe ich getan. Sondern auch, was habe ich gedacht, wie habe ich mich gefühlt?*

*Johanna: Machst du da die ganze Zeit so Journal während des Live Launches?*

*Julia: Also genau ich mache mir Notizen, vor allem an den Punkten, wo ich so ins Schlingern komme. Und das habe ich gemerkt. Ich hatte einen Launch. Meine beste Story war ein Launch, der irgendwie acht Tage lang war und sechs Tage niemand gekauft hat.*

*Johanna: Wow die ersten sechs.*

*Julia: Die ersten sechs.*

*Johanna: Shit.*

*Julia: Zero Sales. Und natürlich habe ich dann auch Zweifel. Das war letztes Jahr. Also jetzt nicht irgendwie zu Anfang. Und es war aber so spannend, weil ich da halt wirklich mein Mindset Fundament und das Selbstkonzept der Unternehmerin, die ich da schon war, halt auch mit... Ich weiß gar nicht auf welchem Level, auch schon über 200.000 oder so. Und ach, genau das wollte ich dich auch gleich nochmal fragen zu deinen*

*Umsatzentwicklungen, so wenn du da Lust hast, das zu teilen ist, finde meine Kunden auch mal total spannend. Jedenfalls das Ende vom Lied war. Was ich da nämlich in dem Launch gemacht habe. Ich hatte mir ganz viel Zeit genommen, ganz viel Operatives, halt einfach weggeschoben aus der Woche. Damit ich, ich mach oft so Workshop Serien, eine Woche vom Montag gibt es bis Freitag. Und dann hatte ich ganz viel Zeit für mich und einfach mit mir, mich ins Café zu setzen, irgendwie in die Natur zu gehen, ein bisschen zu journalen, zu gucken, wie geht's mir gerade? Wenn es mir nicht gut geht, diese Gefühle durch mich durchlaufen zu lassen, damit zu arbeiten, und mein neuester Lifehack ist mitten im Launch ein Spa-Tag. Das ist so geil. Hast du da vielleicht auch irgendwelche Tipps?*

*Johanna: Naja, also, ich fahr jetzt erst mal zehn Tage in Urlaub. Ohne Witz, dass das echt spannend ist. Das habe ich in der Form auch noch nicht gemacht, dass ich wirklich zwei Wochen vor... Ja vor Launch offiziell mit Live Training und so weiter, erst mal schön in den Urlaub abdüse! Aber von daher erst mal ist das cool, weil du kommst dann halt voller Power zurück. Heißt, du hast einfach... Es ist immer so bei mir nach dem Urlaub. Ich habe einfach so Bock loszulegen. Also ich merk schon, auch im Urlaub macht mir auf einmal Story machen wieder viel mehr Spaß nochmal. Und ich habe dann richtig Bock danach, das ist schon mal gut damit. Damit ist das... letztlich ist das kein Hack, aber passiert trotzdem immer wieder... Ist letztlich die Zeitplanung. Nee, wirklich früh genug anzufangen, mit allem früh genug anzufangen. Also ich wirklich, ich habe auch noch Zeiten im Kopf, wo wir dann so einen Tag vorher: Oh, Facebook Ads wollten wir ja auch noch machen. Das ist*

*so, ja Mist. Können wir es eigentlich genau so sein lassen? Also, es bringt eigentlich gar nichts mehr. Da ist die ganze Card Open Phase ne Lernphase nach dem Motto. Und wirklich noch nie gewesen, dass wir so früh angefangen, dass wir so früh fertig waren, dass ich wirklich sagen kann: Hey, ich kann jetzt entspannt Urlaub gehen, das ist total in Ordnung. Und das andere ist letztlich auch so was, was du gesagt hattest mit diesem nach dem Launch. Da sich selbst kurz einfach mal die Zeit zu geben. Wir haben in Online Durchstarten sogar ein Video dazu gemacht, das dieses Launch Tief, egal wie gut der Launch war, kannst du nie... Da kommst du nicht du herum, weil du einfach die ganze Zeit ja... Für dich ist es ja Wochen und Monate lang, für die Community ist ein paar Tage da draußen, wenn du Card Open hast, aber du arbeitest die ganze Zeit voller... Bist voll auf Adrenalin. Und dann ist es auf einmal vorbei, und du bist so: Okay. Und was mache ich jetzt beim Leben? Also so dieses darauf, sich darauf vorzubereiten. Was wir früher immer gehabt haben, war echt, wir haben so Willkommens-Calls. Wenn wir halt Communitybegleitung und so weiter, haben wir dann immer gedacht so: Ja, okay, die Leute buchen heute, da muss ja am nächsten Tag der Kurs anfangen. Und da müssen wir am ersten Tag gleich den Willkommens-Call machen. Und sowas machen wir halt nicht mehr. Es ist halt völlig bescheuert, weil wir sind total, völlig fertig danach. Und du musst nicht direkt danach, den Willkommens-Call machen. Und eigentlich ist es sogar kontraproduktiv, weil viele immer am letzten Tag buchen. Und dann müssen die gleich am nächsten Tag Zeit dafür haben, dass sie bei dir im Willkommens-Call sind. Eigentlich ist es ja schön, wenn diejenigen sich auch irgendwie einplanen können. Also da sich einfach echt die Zeit*

*geben, um danach wieder auf ein normales Level zu kommen, ist echt wichtig.*

*Julia: Ja, total, ja, genau da auch noch die Auflösung zu meiner guten Geschichte. In den letzten zwei Tagen haben dann auch so viele Leute gekauft. Also ich glaube, es waren 32 und 30 war mein Ziel damals. So... Also auch zu sehen. Das finde ich auch mal so wichtig, solche Geschichten zu erzählen. Du kannst dein Ziel erreichen, auch wenn es sich ganz, ganz anders gestaltet, als du dachtest. Aber... Also nach dem Launch war ich auch echt... Es war anstrengend, dadurch diesen Raum zu halten und auch die Überzeugung zu halten. Superspannend! Wie war denn so deine Entwicklung, also von 2015 irgendwie so Pi mal Daumen angefangen, wie waren so ungefähr deine Umsätze? Wo bist du jetzt?*

### ***Mindset, Nischen, Umsatz***

*Johanna: Also 2015 ist noch gar nichts passiert, weil da habe ich ja nichts, da war ich noch nicht mal angemeldet. Da war ich Illustratorin und fertig. Und dazu muss ich auch sagen, ich habe die ersten zwei Jahre bis inklusive, bis 2017 inklusive, glaube ich sogar, habe ich parallel weiter illustriert.*

*Julia: Ah, okay, das war so dein Nebeneinkommen sozusagen.*

*Johanna: Ja, das war lange, es war auch 2016, absolut noch mein Haupteinkommen, weil ich habe, ich hab 2016 im August damals das allererste mal meinen Onlinekurs gelaunched. Und das waren dann 18.000 €. Da kannst du ja noch nicht ein ganzes Jahr lang von leben oder sowas. Also das war wunderbar parallel. War ja am Anfang auch gar nicht klar, dass ich das überhaupt machen will. Also, ich muss noch gar*

*nicht vielleicht das überhaupt cool will ich, das kann das funktionieren?  
Und deswegen auch mit Familie und allem Drum und Dran bin ich erst  
mal zweigleisig gefahren. Und dann habe ich mir aber irgendwie mal  
gesagt: Okay, ich 2017 bereite ich die Leute darauf vor. Die Kunden, wir  
müssen das jetzt. 2018 keine Aufträge mehr, jetzt will ich es wissen. Also  
offiziell ist so ab 2018, wo ich dann das so gemacht habe, ich glaube  
2018 war das dann schon das erste Mal sechsstellig. Also im 100.000er  
Dings wahrscheinlich, glaube echt, so gerade eben geknackt war es  
glaube ich 2018. Dann haben wir enorm viel Nische gewechselt. Also, wir  
haben 2018 Ende die Illustratoren aufgegeben. Ich sage jetzt wir, weil ab  
2018 Oktober war Annika mit dabei. Dann schon fünfjährig ist dieses  
Jahr. Und so toll wirklich, das ist auch nicht normal, dass Menschen,  
solange echt dableiben. Und da haben wir damals, die Kurse waren  
damals alles für Illustratoren. Wie werde ich Illustrator und so weiter?  
Die haben wir alle runtergenommen, alles weg gemacht. Mit dem  
unternehmerischen Denken von heute denke ich mir, natürlich bist du  
eigentlich bescheuert. Hättest du weiterlaufen lassen können, ohne dass  
du, oder hättest dir eine Geschäftsführerin reinsetzen oder  
Geschäftsführer einsetzen können, dass wir... Das Business lief so gut.  
Ich war damals wirklich die einzige auf dem Markt, das gab es hier nicht.  
Es war die Berufsorganisation hat gesagt: Ja, hier, dann gucken mal bei  
Johanna war völlig abartig. Ich war auf Google so gut positioniert, dass  
es zwei Jahre lang gedauert hat, bis draußen in der Welt angekommen ist,  
dass ich nicht mehr die Zielgruppe Illustratoren habe. Es war richtig  
scheiße, es war richtig scheiße, also es war richtig gut positioniert. Aber  
es war so hart, aus dieser Positionierung rauszukommen. Dann war das  
nächste, und das ist jetzt komplett Mindset. Also wie gesagt, 2018 um die*

*100.000, dann haben wir alles gekickt. Dann haben wir 2019 eine Membership angefangen, für die kreative Nische schon so ein bisschen öffnen. Aber auch nicht 100 Prozent. Heute denke ich mir: Johanna, bist du blöd! Eigentlich wusstest du schon, was du machen willst. Aber ich habe mir noch nicht erlaubt. Dann habe ich erst mal schön die Kreativen reingenommen, hab da eine Membership aufgesetzt, die ging neun Monate lang. Dann saß ich irgendwann mit so einem Kloß da, war kurz vorm Heulen im Büro und meinte... Und Annika war auch nicht cool, und meinte, wir meinten nur so beide: Alter, wir haben uns da gerade so einen goldenen Käfig kreiert, das ist richtig daneben, das geht gar nicht. Dann haben wir das wieder eingestampft, dann haben wir das erste Mal Online Durchstarten, was damals noch Endlich Durchstarten in 2019 gemacht. Komplette live innerhalb von drei Wochen, weil der komplette Cashflow weg war durch die Membership. Und von da an ging es dann in Richtung Online Business, und dann war noch E-Mail-Marketing da zwischendurch als Nische, und dann ist es Online Kurse. Also es ist super viel Nische wechseln und super ätzend. Vielleicht zu den Umsatzzahlen noch. Wir waren dann... Das beste Jahr, war dann, es ging die ganze Zeit so ein bisschen aufwärts, dann hat das erste Mal dann auf die 200.000 oder waren sogar mehr 300 / 350.000 war es dann in 21. Das Jahr war abartig gut, Corona, alle wollten Online. Alter Falter ging das ab. Also hardcore verwöhnt, ne? Und dann war halt letztes Jahr, dass wir den Evergreen machen wollten, und da sind wir da wieder auf die 230 runter, tatsächlich. Weil äh ja, nicht so wie vorher.*

*Julia: Naja, aber es ist immer noch verdammt viel Geld.*

*Johanna: Ja, aber du hast halt immer diese Vergleichswerte, und eigentlich willst du die ganze Zeit nur geradeaus und noch höher und so weiter. Und dann denkst du dir erst mal so, ja Shit.*

*Julia: Ja, aber das finde ich total wichtig. Also bei mir war das, dass ich... Ich habe immer so Ebenen, wo ich so festhänge. Und das war bei mir... Also, ich habe nicht so schnell den Sprung geschafft von 20.000 zu den 100.000 zum Beispiel wie du. Also ich hing dann irgendwie da weiter unten mit 50.000, und das war auch, das war alles, das waren alles Mindset Themen. Und auch der gleiche Fehler wie den du gemacht, das ständig ändern von Themen, Nischen, Positionierung. Und natürlich kann es dann auch nicht so gut wachsen. Also... Aber ich finde das so spannend, das immer zu hören und das auch zu normalisieren, weil ich das auch an meinen Coaches so liebe, dass die finanziell so transparent sind. Und mir halt auch immer sagen so: Ja, es ist okay, es ist okay. Auch wenn du... Also, mein Coach hatte irgendwie so einen Skandal letztes Jahr, Als sich irgendwie ihre besten Kunden gegen sie gewendet haben, und sie musste 1 Million Euro zurückzahlen. War aber kein Problem, weil sie macht 12 Millionen Umsatz. So... Millionen Dollar. Also quasi verloren hat, weil die Leute aus ihrem Programm rausgegangen sind. Und... Oder auch denkst so: What the fuck. Wie kann denn sowas passieren, dass die Menschen, die dich jahrelang feiern, auf einmal dich öffentlich hinrichten? Aber es kann passieren.*

*Johanna: Der Mensch ist ein seltsames Tier.*

*Julia: Total. Und dann auch zu sagen, es kann natürlich... Die Umsätze schwanken ja auch. Und das ist aber wie bei Online Kursen. Dieses Jahr*

*werdet ihr mit Sicherheit wieder darüber landen, und das ist halt einfach das ist überhaupt kein Problem, dass es auch mal runtergeht oder an einer Ebene festhakt. Weil auch da ist es dann genau die Prinzipien einfach machen, analysieren, optimieren, weitermachen. Das genau das trifft ja auch dazu, und das finde ich total wichtig, das auch transparent zu sagen und nicht halt immer nur shiny objects in die Atmosphäre zu werfen und zu sagen: Wenn du erst mal geil bist, bleibst du immer geil.*

*Johanna: Dann hast du die Welt verstanden. Aber ich glaube, dass es echt einfach nochmal so was wichtig ist, was du da gerade gesagt hast, dieses: Wir geben uns alle nicht mehr die Zeit, das ist so spannend. Wir geben uns alle nicht mehr die Zeit, auch Sachen auszuprobieren. Also, ich habe wirklich das Gefühl, diejenigen, die ich weiß nich, vielleicht ist gerade so ein bisschen eine Trendwende, aber es war jetzt sehr lange wirklich hardcore so, und wenn überhaupt, dann gerade erst am Anfang, dass es wieder abebbt. Aber so dieses: Okay, ich mache jetzt ein Online Business, und der erste Launch muss krass, krass, krass sein, und wenn das nicht funktioniert, dann kann ich es gleich wieder sein lassen, dann geh ich wieder in den angestellten Job zurück. Also, es gehen so viele mit so einem enormen Druck rein in diesen monetären Druck. Der da... Wo dann noch wieder 5.000 andere Sachen dranhängen, und dann kann das auch wieder nicht funktionieren, weil, wenn ich vom Druck herkomme, das merken die Leute da draußen. Also sogar durch diesen Bildschirm, durchs Mikro, durch alles. Und das wird nicht funktionieren. Und das ist einfach so, was sich da echt wieder die Zeit zu erlauben, zu spielen. Das hört sich so blöd anzupspielen, aber dann macht man halt zwei Jahre lang parallel den anderen Job weiter, ist auch fein. Man muss nicht wie*

*Phönix aus der Asche aufstehen und der Superman oder -frau sein, oder was auch immer.*

*Julia: Ja, und das geht ja auch gar nicht. Es kommt auch total darauf an, was du alles mitbringst an anderen Kenntnissen, die du vorher vielleicht gemacht hast. Oder ich habe auch jahrelang gefreelanced. Ich habe die ersten zwei Jahre vor allem vom Freelancing gelebt, so wie du von der Illustration. Und trotzdem dann aber auch an dem Business dranzubleiben. Oder viele machen ja, haben ja auch noch Teilzeitjobs oder auch Vollzeit. Du kannst auch Vollzeit arbeiten und an einem Tag der Woche, an dem Wochenende dich um dein Business kümmern oder jeden Tag eine Stunde oder sowas und kannst dein Online Business auch so aufbauen. Und dann irgendwann macht natürlich Sinn, dann auch den Fokus, um zu shiften und zu sagen: Okay, jetzt bin ich auch bereit, jetzt habe ich vielleicht so viel Rücklagen, oder ich traue mich jetzt einfach. Ich sehe, die Launches funktionieren, oder ich habe mir eine Community aufgebaut, und mein Eins-zu-eins läuft wie geschnitten Brot. Super! Also, ich habe es mir schwerer gemacht. Und deshalb, das finde ich auch so schön zu sehen, du hast deine Fehler, die du gemacht hast, in deine Programme insofern integriert, dass du deine Kund:innen davor bewahren willst, und ich mach das genauso. Und das ist halt... Das ist ja auch das, wofür du dann Menschen bezahlst, dass du diese Umwege eben nicht machst. Ja. Cool.*

*Johanna: Und selbst wenn man sie machen muss, wenn man... Manchmal ist es einfach notwendig, dass man Umwege auch selbst macht. Also ich glaube, das geht dir bestimmt auch so. Manche Sachen hast du auch vorher schon auf Podcasts von Coaches oder sonst was gehört und denkst*

*dir so: Da natürlich! Und dann merkst du auf einmal, so: Oh Mist, ich, stecke mittendrin. Verdammt. Immerhin erkennt man es dann.*

### ***Sichtbarkeit, Online-Kurs, Umsetzung***

*Julia: Dann ja, ja, absolut, absolut! Ja, nee, das habe ich mehrfach gemacht. Auf jeden Fall super! Also, wenn man dir zusammenarbeiten möchte, dann geht am 22.06. das Live Training los für Online Durchstarten.*

*Julia: Genau nennt sich Power of Presence.*

*Julia: Power Of Presence, I like it.*

*Johanna: Weißt du, wir haben ChatGPT genutzt.*

*Julia: Nein, wie lustig. Haben wir jetzt auch erst mit angefangen.*

*Johanna: Aber es ist so geil, es passt so. Weil weißt du so, dieses Presence, halt Sichtbarkeit. Du brauchst... Du musst rausgehen, ansonsten funktioniert der ganze Schuh nicht. Und gleichzeitig aber dieses Presence, dieses jetzt. Weißt Du, dieser Touch von Persönlichkeitsentwicklung im Hier und Jetzt sein und nicht mit der Angst: Oh Gott, was wenn ich nicht X Kunden habe und so weiter und so fort. Dachten wir uns, so da hat er was Gutes ausgespuckt.*

*Julia: Cool, richtig lustig! Also, wenn ihr von Johanna lernen wollt, wie ihr euren Online Kurs launched, dann verpasst dieses Live Training nicht und schaut auch mal bei der Newsletter Challenge vorbei. Und allen anderen wunderbaren Dingen, die du anbietest. Ja, ich finde es richtig, richtig cool! Also vielen, vielen Dank Johanna, dass du dir die Zeit*

*genommen hast. Gibt's noch etwas, was du unbedingt noch erwähnen möchtest?*

*Johanna: Ach nee, ganz ehrlich, wir haben einfach so viel gesagt.*

*Letztlich ist es immer dieses: Macht euch nicht so viel Kopf drum um alles! Geht los, geht los, geht los, geht los, geht los, geht los.*

*Julia: Umsetzung ist wichtig. Ja, sehr schön, sehr schön. Also vielen, vielen Dank, dass du dabei warst, hat mich riesig gefreut, und ganz viel Erfolg für euren Launch und viel Spaß beim Live Launchen.*

*Johanna: Danke dir. Ja den werden wir haben, den haben wir jetzt schon, tausend dank dir Julia.*

*Julia: Sehr gerne, sehr gerne! Tschüss!*

*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.*