

DER MINDSET PODCAST MIT JULIA LAKAEMPER

TRANSKRIPT FOLGE 59:

Business-Ziele erreicht im Zyklusflow – mit Mandy Jochmann



MIT JULIA LAKAEMPER

Du hörst den Mindset Podcast mit Julia Lakaemper - Folge 59.

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.

Money Mindset Week vom 25.08.-01.09.2023

Bevor wir jetzt in die aktuelle Folge einsteigen, möchte ich dich unbedingt zu Mindset Week einladen. Und zwar werde ich vom 28. August, von Montag, dem 28 August, bis Freitag, den 01. September, jeden Morgen von 09.00 bis 10.30 kostenlos einen Workshop und Coachingcall anbieten. Und zwar möchte ich dir zeigen, wie du erst mal überhaupt an deine Wünsche und Träume herankommst, sodass du lernst,

dir mehr zu erlauben, dir mehr zu wünschen, größer zu denken. Und dann erfährst du in den Calls, wie du aus deinen Wünschen ein Ziel machst. Dein Gehirn wird wahrscheinlich dann protestieren und wird ganz viele Gründe finden, warum du dieses Ziel nicht erreichen kannst, warum das unmöglich ist, das zu erreichen. Genau das wollen wir. Wir wollen, dass alle diese Glaubenssätze, die Zweifel, die Sorgen, die Ängste, alles, was dir im Weg steht, dass das hochkommt, damit wir damit arbeiten können. Das machen wir auch in der Mindset Week und dann werde ich dir Techniken zeigen, wie du aus diesen unmöglichen Zielen ein mögliches Ziel machst, wie du dein Gehirn einladen kannst, mit dir mitzukommen, sodass du mehr für möglich hältst als jemals zuvor. Und dann brauchen wir natürlich noch einen Fahrplan. Das heißt, wenn wir dein Mindset verändert haben, wollen wir festlegen, worauf du dich zukünftig fokussieren willst. Was der Fahrplan ist, hin zu deinem Meilenstein, hin zu deinem unmöglichen Ziel, was du alles berücksichtigen darfst, was du mit ein beziehen darfst und wie du dann natürlich letztlich dein Ziel erreichst. All das machen wir in dieser einen Woche. Und das wird sehr transformativ sein. Ich habe schon total Bock da drauf. Ich habe das jetzt entwickelt und kann es nicht erwarten, das mit dir zu teilen. Also melde dich jetzt unbedingt an, und der Link ist: <https://julia-lakaemper.com/mindset-week/>, wenn du das jetzt nicht findest. Wir werden das auf jeden Fall auf meiner Website einbeziehen oder melde dich für den Newsletter an, dann kriegst du all die Informationen. Die Mindset Week ist natürlich kostenlos. Das ist mein Geschenk an dich. Ich möchte diese Prinzipien, möchte ich, dass du die kennst, und du kannst dich dann entscheiden, ob du danach dich für die Money Flow Academy anmelden möchtest und deine Selbstständigkeit auf Vordermann bringen

möchtest und deine Beziehung zu Geld. Und dann wirklich umsetzt, wie du diese neuen Umsätze, diese Ziele, all das, was du dir erarbeitet hast, dann noch viel tiefer bearbeitest. Aber das ist optional. Erst mal möchte ich mit dir eine großartige Woche verbringen, vom 28. August um 09.30, jeden Tag um 09.30 bis Freitag, den 01. September. Ja, es gibt auch eine Aufzeichnung, wenn du nicht live dabei sein kannst, allerdings nur bis am Sonntag, den 03. September. Das heißt, ich will, dass du das nicht auf die lange Bank schiebst. Ich will, dass du jetzt deinen Kalender freiräumst und es möglich machst, live dabei zu sein. Ich sage dir, es lohnt sich. Wenn du dich angemeldet hast, bekommst du ab dem 25. August, beziehungsweise am 25. August bekommst du eine E-Mail mit allen Links zu den Calls und allem, was du brauchst. Und dann legen wir gemeinsam am Montag los. Also ich freue mich riesig darauf. Melde dich jetzt an unter <https://julia-lakaemper.com/mindset-week/>, also W-doppel E - k wie englische Woche, und es geht los. Und jetzt hab ganz viel Spaß mit der aktuellen Podcastfolge.

Zu Gast ist Mandy Jochmann, Business Mentorin für zyklusorientiertes Arbeiten.

Julia: Heute bin ich wieder im Podcast Studio, und ich freue mich so sehr. Es ist ein warmer Sommertag, und ich habe dir ein Gespräch mitgebracht, ein Interview mit der wunderbaren Mandy Jochmann, die inzwischen Business Mentorin für Zyklus orientiertes Arbeiten ist. Und Mandy kenne ich schon seit vielen, vielen Jahren. Wir haben... Wir waren schon gemeinsam in der Mastermind und haben viele Einblicke in mein und ihr Business jeweils bekommen. Haben uns, ich glaube wir waren da ein Jahr oder anderthalb Jahre oder vielleicht sogar länger, begleitet und

haben uns gut kennengelernt, und man kennt mich halt noch als überhaupt nicht selbstbewusst und total am struggeln in meinem Business und hat dann meinen Weg natürlich auch weiterverfolgt und mich so ein bisschen aus dem Augenwinkel immer im Blick gehabt. Und sie erzählt jetzt, wie ihr Werdegang war seit den Jahren, in denen wir uns kannten und zu tun hatten, als wir immer locker noch Kontakt, aber nicht mehr ganz so eng. Und sie hatte sich dann Anfang des Jahres entschieden, bei der Money Flow Academy dabei zu sein und was ihr das gebracht hat und welche Erkenntnisse sie mitgebracht hat und wie sie ihr Ziel aus der Money Flow Academy erreicht hat und inzwischen, ja, viel, viel gesetzter ist und viel selbstsicherer, vertrauensvoller in Bezug auf sich selbst als Expertin, in Bezug auf ihr Angebot und auch ihren Preis. All das erzählt sie jetzt in diesem wunderbaren Gespräch. Ich hoffe, du hast genauso viel Spaß, wie wir hier zusammen Studio hatten, und ja, viel Spaß dabei. Und wenn du noch Fragen hast, poste das auf Instagram oder LinkedIn, und wir sind dann zur Stelle. Viel Spaß mit dem Gespräch mit Mandy.

Vom Laufblog zur neuen Herausforderung

Julia: Hallo zusammen! Heute habe ich einen wunderbaren Gast zu Gast, und zwar Mandy Jochmann hat sich extra in Zug geschwungen und ist nach Berlin gefahren. Mega, ja, schön, dass du da bist Mandy.

Mandy: Ich freue mich riesig, in deinem wunderbaren muckeligen Podcast Studio sein zu dürfen.

Julia: Ja, richtig schön. Es ist warm draußen. Deshalb haben wir uns die Freiheit erlaubt, das Fenster aufzumachen, was podcastrecording-mäßig

vielleicht dazu führen kann, dass ihr Hintergrundgeräusche hört. Aber das ist okay.

Julia: So ist das Leben.

Julia: Genau . Wenn ihr Vogelgezwitscher hört oder irgendwas anderes, wisst ihr warum. Kann ja auch ganz schön sein.

Mandy: Vor allem sind wir hier im entspannten Teil von Neukölln. Da hören wir Vogelgezwitscher.

Julia: Ja, den gibt's für mich auch, muss man ja auch mal sagen. Genau. Nein. Ich freue mich riesig, dass du da bist. Und wir kennen uns schon eine ganze Weile.

Mandy: Sehr lange.

Julia: Seit wann eigentlich 2018?

Mandy: 17?

Julia: 17?

Mandy: 2017/18, glaube ich, ja.

Julia: Krass. Ja. Wow.

Mandy: Ja, so in etwa.

Julia: Okay, ja, kann voll gut sein, ja.

Mandy: Von 2016/17 aus Berlin weggegangen, und ich glaube, wir haben uns nicht in Berlin kennengelernt. Unsere gemeinsame Verbindung ist die wunderbare Tanja Lenke.

Julia: Ja.

Mandy: Von she-preneur, genau.

Julia: Mit der war ich am Samstag Sushi essen.

Julia: Ja, ich habe es gesehen, ich war sehr neidisch.

Julia: Die hat sich mal kurz blicken lassen, aber wirklich auch nur kurz.

Und ja, das war sehr schön. Genau da haben wir die Mastermind gemacht, die gibt es inzwischen gar nicht mehr.

Mandy: Doch, doch, die gibt es noch. Aber die zwei besten Menschen sind nicht mehr dabei, wir zwei. Doch, doch, die Mastermind gibt's noch.

Mandy: Okay, cool.

Mandy: Genau. Also, wir waren 2017/18, wir wissen es nicht mehr genau bei Tanja Lenke in der Mastermind zusammen. Genau, und deswegen kenne ich Julias Weg so ein bisschen und kenne noch Julia, wo sie noch nicht so krass fokussiert und Mega erfolgreich mit ihrem Business war und ich hatte ein ganz anderes Business.

Julia: Ja, was hast du denn gemacht? Erzähl mal.

Mandy: Ich hatte Deutschlands größten Laufblog für Frauen und auch Podcast. Genau. Ich habe Frauen dabei unterstützt, leichter zu laufen. Und mir war es ein großes Anliegen, eigentlich grundsätzlich Menschen davon wegzubekommen, dass es beim Laufen immer um höher, schneller weiter ging. Sondern dass es eher darum geht, sich auch beim Laufen wohlzufühlen, sich selbst zu entdecken, Spaß zu haben beim Laufen ist total egal ist, wie du aussiehst, wie viele Kilos du vielleicht ein bisschen

zu viel hast, ob du eine Brille hast oder was, weiß ich genau. Das habe ich ganz lange gemacht. Ich habe dann mit 2013 angefangen. Damals war es noch ein Hobby-Blog, und irgendwann habe ich angefangen, immer Tipps zu geben. Dann kam noch ein bisschen Reisen und Triathlon mit dazu. Und das war so die Zeit, wo Blogging immer mehr zu einer also, wo es die Möglichkeit gab, bloggen zu monetarisieren. Das heißt, ich habe dann angefangen, mit Marken wie Nike und Brooks zusammenzuarbeiten. Und 2015 habe ich mich selbstständig gemacht, gar nicht so sehr mit dem Blog. Ich habe damals hier noch in Berlin als Art Direktorin in einer Werbeagentur gearbeitet.

Mandy: Stimmt das war dein Hintergrund.

Mandy: Genau, ich bin eigentlich Kommunikations- und Grafikdesignerin. Ja, und den Blog hatte ich schon, und dann dachte ich irgendwann so: Ja, dann mach ich jetzt... Beziehungsweise, da hat mir Tanja geholfen, die mir irgendwann einen Arschtritt gegeben hat und gesagt hat: Du machst den Blog jetzt Vollzeit, weil sonst wird das nie was. Genau. Und dann, das war so 2017/2018, und dann bin ich mit in die Mastermind bei euch reingerutscht und habe diesen Blog immer weiter ausgebaut. Und dann war irgendwann Deutschlands größter Laufblog für Frauen mit 100.000 Klicks im Monat, krassen Kooperationen. Ich hatte ein Team, aus so... In der Höchstzeit waren es fünf Mädels mit im Hintergrund, also von Fotografin über Virtual Assistant. Also theoretisch hatte ich ein ziemlich geil gut laufendes Business.

Julia: Total, und ich weiß noch, dass das du hattest. Eine krass große Community. Genau. Und dann durch deinen Grafikdesign-Hintergrund, sah das auch alles immer so schön aus, was du präsentiert hast. Und ich dachte immer nur so: Wie macht Mandy das nur? Ich kann das nicht.

Mandy: Ja, das stimmt.

Julia: Ja, genau, und du hast mir auch noch Silke empfohlen, die auch für dich gearbeitet hat und seit Ewigkeiten jetzt schon für mich oder im Team bei mir mitarbeitet.

Mandy: Ja, ich glaube, seit 2020 war sie noch bei mir. Genau da hat sie bei mir Kundenservice gemacht, und dann ist sie zu dir und ist jetzt einfach eine ziemlich coole Launch Managerin habe ich das Gefühl.

Julia: Ja stimmt, sehr schön. Und noch eine ganz wichtige Anekdote. Mit Go Girl! Run! hast du mich ins Laufen gebracht. Weil ihr hattet, irgendwie so eine Challenge, wo ich dachte, okay, das mache ich jetzt einfach mal, das klingt total gut, und dann bin ich, habe ich meine alten Knochen bewegt, und seitdem laufe ich regelmäßig. Also danke, Mandy.

Mandy: sehr gerne.

Julia: Und das war ja alles damals.

Julia: Damals.

Julia: Jetzt sind wir ein paar Jahre älter geworden, weiser, hoffentlich auch ein bisschen.

Julia: Knackiger.

Julia: Noch knackiger und noch besser gelaunt. Genau also, ich schlingere definitiv viel, viel weniger. Mein Gott, war das anstrengend damals. Also ja, viele Arschritte habe ich auch bekommen. Und es hat sich gelohnt, und jetzt machst du ja was ganz anderes an.

Von Laufblog zur zyklusorientierten Business Mentorin

Mandy: Jein.

Julia: Und doch... Okay, erzähl. Tell me more.

Mandy: Nee, dass sagen immer alle, du machst ja jetzt was ganz anderes. Aber der Witz ist ich habe irgendwann gedacht: Nee, eigentlich mache ich immer noch dasselbe. Nur mein Tool hat sich verändert. Ich möchte vor allem Frauen ermutigen, wirklich rauszugehen, ihr Ding zu machen und sozusagen die Kräfte, die in ihnen schlummern, dass sie die auch nutzen. Und mein Werkzeug ist mittlerweile der weibliche Zyklus.

Julia: Okay.

Mandy: Genau.

Julia: Ja. Statt laufen sozusagen.

Mandy: Genau. Früher war es das Laufen. Damit habe ich super viele Menschen erreicht und vor allem bei mir hier und dann auch später bei all den Frauen, mit denen ich gearbeitet habe festgestellt, was für ein Selbstvertrauens-Booster das eigentlich ist. Und wie viel die Frauen neben dem Laufen dadurch einfach noch wuppen, also was sich dadurch teilweise ein Leben verändert hat. Das war für mich immer so... Woah. Ich kriege heute noch aus dem nichts E-Mails, wo sie mir schreiben:

Yeah, ich bin Marathon gelaufen. Ach übrigens, und ich habe meinen Job gekündigt und mache jetzt einen ganz anderen Job oder so. Und genau so ähnlich kann das mit dem Zyklus auch funktionieren. Also, mir ist es total wichtig, ich arbeite als Business Mentorin für zyklusorientiertes Arbeiten, um dem Baby mal einen Namen zu geben. Und ich arbeite vorrangig gerade mit Selbstständigen. Mein großes Ziel ist nicht nur mit Selbstständigen zu arbeiten, sondern irgendwann will ich mit sowohl Nicht-Menstruierenden als auch Menstruierenden arbeiten, total gerne auch irgendwann mit Jugendlichen, weil ich dieses Thema so unendlich wichtig finde, dass wir ein viel offeneres Verhältnis zu unserem Zyklus haben, dass das Alltag ist, dass das total normal ist, dass Menstruierende zum Beispiel auch bluten. Das Thema ist aber viel, viel größer als nur die Periode. Und ich habe das für mich so 2016, 17, 18, auch in der Zeit, in der wir uns kennengelernt haben, so festgestellt. Ich hatte die Pille abgesetzt und gemerkt, irgendwas verändert sich hier gerade. Und ich habe richtig krasse emotionale PMS es gehabt. Ich dachte, die Welt ginge jeden Monat unter. Ich hatte auch starke körperliche Symptome, also immer sehr geschwollene Brüste, mir tat irgendwie alles weh, ich hatte Migräne. Und ich hatte dann auch sehr starke Periodenbeschwerden, Krämpfe und Rückenschmerzen. Ganz doll, auch immer untere Rückenschmerzen. Und habe irgendwann gedacht: Das kann es doch nicht sein, irgendwie. Und war damals auf so einem Retreat, das weiß ich noch, auf Teneriffa. Und da habe ich mal das erste Mal darüber geredet mit anderen, die dann auch so meinten: Ja, aber dann... Du bist doch selbstständig, dann macht doch einfach während der Periode eine Pause. Nee, das geht doch nicht. Nein, hallo?! Ich muss doch, ich muss doch

arbeiten! Ich muss doch funktionieren! Und als Selbstständige darfst du keinen Tag verlieren.

Julia: Selbst und ständig.

Mandy: Ja, ja, jeden Tag wie das Duracell-Häschen. Und dann hatte mir eine einen Podcast empfohlen, und den habe ich dann gehört. Es waren so eine Folge mit so einer Schamanin, die dann ganz viel auch über Periode und Blutung gesprochen hat. Und da bin ich dann so ganz langsam in dieses Thema zyklusorientiertes Arbeiten reingerutscht. Also, ich habe dann erst mal angefangen überhaupt mal - so der Standardsatz, den alle, glaub ich, immer am Anfang sagen - ich habe erst mal meine Periode in meinen Kalender eingetragen. Und dann habe ich nach und nach mich immer mehr damit beschäftigt. Was heißt denn Zyklus? Zyklus ist ja mehr als Periode. Wir haben vier Zyklusphasen. Hab dann irgendwann nach und nach entdeckt: Krass jede Zyklusphase hat ihre Stärke. Und dann richtig intensiv wurde es nochmal vor zwei Jahren, als ich gemerkt habe, dass diese PMS-Geschichte oder andersrum, man weiß das nicht so genau. Das eben auch das sehr stark in eine depressive Richtung ging. In diesem... Also PMS heißt prämenstruelles Syndrom. Darunter werden über 120 Symptome zusammengefasst, wo man sich schon mal in Kopf fasst. 120 Symptome.

Julia: Geht ja nur um Frau. Dann machen wir eine Krankheit. Das passt schon.

Mandy: Genau ein Syndrom für alles und wo es wirklich sowohl körperliche als auch krasse emotionale und mentale Symptome eben gibt, wie sich das äußern kann. Und bei mir hat sich das eben sehr krass mit

Depressionen zusammenbauschelt, und dafür muss es irgendwie eine Lösung geben. Und dann bin ich noch tiefer in dieses ganze Zykluswissen eingetaucht und habe gesehen, klar, ich kann jetzt mit Mönchspfeffer und Sachen von außen anfangen und irgendwelchen Medikamenten. Das habe ich auch alles probiert. Und hab dann festgestellt, vielleicht ist es mal clever, meinen Alltag ein bisschen zu verändern. Nämlich darauf zu achten, was sind meine Bedürfnisse? Wie fühle ich mich? Und der größte Hebel, den ich als Selbstständige habe, ist meine Arbeit. Und da mal zu gucken, also wie kann ich den Stress rausnehmen? Wie kann ich die Arbeit anders gestalten? Und schwupps bin ich noch tiefer das zyklusorientierte Arbeiten reingerutscht und fand das einfach übelst krass. Weil mittlerweile ist es so, ich liebe meine Lutealphase, also die Phase vor der Menstruation, in der die PMS stattfindet, hätte ich niemals gedacht, ist meine absolute Lieblings Phase, die die meisten Menstruierenden wirklich hassen. Ich habe einen so entspannenden Umgang mit diesem ganzen Zyklus und Periode Thema. Ich habe fast keine Beschwerden mehr. Und selbst wenn ich sie habe, kann ich mich hinsetzen und gucken, okay, wo kommt das gerade her? Was ist im letzten Zyklus passiert? Also, ich achte auch sehr, obwohl das ist übertrieben, sehr nicht. Aber ich achte schon auf meine Ernährung. Ich weiß, in welcher Zyklusphase ich mittlerweile, welche Nährstoffe oder Nahrungsmittel mir da zum Beispiel besonders guttun. Und ich betrachte den Zyklus halt ganzheitlich, und nicht nur meine Periode, sondern ich weiß, wenn ich im ersten Teil nicht zu viel mache, das ist die Phase, in der eben ja wir sehr leistungsfähig sind, in der die Ideen sprudeln, in der wir wirklich viel auch abgearbeitet bekommen, sehr selbstbewusst auch sind, dass ich da nicht meine ganze Energie verballer. Sondern dass ich

darauf achte, gibt ja noch eine zweite Zyklushälfte, nämlich die, wo mich mein Körper auch dazu anhält, langsamer und entspannter zu machen, und wo ich dann als Dankeschön aber zum Beispiel sehr fokussiert arbeiten kann, ich aber auch sehr kritisch bin. Und dann ist die Menstruation, jetzt machen wir einen Kurzabriss, ist die Menstruation zum Beispiel total großartig - obwohl unser Körper sehr geschwächt ist, ist das so unsere Zeit, in der wir sehr visionär zum Teil sind. Das ist so die Zeit, in der wir uns so an die großen Businessfragen und Visionsfragen auch sehr, sehr gut setzen können. Ich vergleiche das immer mit so ner alten weisen Lady, wo der Körper vielleicht jetzt nicht mehr der fitteste ist, aber unser Geist ist total klar. Und als ich das verstanden habe, dass diese ganzen Phasen Superkräfte haben und ich nach und nach gelernt habe, sie wirklich auch zu nutzen in meinem Business, hat sich, weil ich ja doch fast alles gedreht. Also... Und dann hatte ich diesen Impuls. Also ich habe vor ungefähr zwei Jahren dann mit Go Girl! Run! aufgehört, weil ich es einfach auf gut deutsch, ich habe es nicht mehr gefühlt, ich habe diesen Laufanteile nicht mehr gefühlt. Ich wollte keine Tipps mehr zu Laufuhren geben. Und ich glaube, der beste Punkt war, ich hatte einen riesengroßen Onlinekurs, den Leichter Laufen Onlinekurs, wo wir am Ende, glaube ich, im letzten Launch 100 Leute drin hatten. Und dann habe ich irgendwann zu meiner Assistentin Laura gesagt: Ja, jetzt brauchen wir nur noch eine Expertin fürs Laufen und sie so: Das ist du doch! Boah, ich habe keinen Bock, die Lauftipps zu geben. Und mich hat vor allem irgendwann nur noch diese Achtsamkeit und dieser mentale Aspekt interessiert. Deswegen habe ich aufgehört und hab dann so ein Jahr so rumgewabert, weil ich hatte nicht so richtig einen Plan, was ich machen will, auch irgendwas mit Selbstliebe, irgendwas mit Weiblichkeit,

aber ich habe es nicht gefasst bekommen. Und dann hat, ja jetzt genau vor einem Jahr, habe ich nochmal ein Business Mentoring gemacht und hat die Mentorin zu mir gesagt: Okay, pass auf Mandy, wir können jetzt hier weiter rumeiern an deinen Sachen. Machst du schon gut. Aber als Business Mentorin seh ich das als meine Aufgabe. Ich sehe, dass ein Thema total kommt, und das liegt eigentlich bei dir, nämlich zyklusorientiertes Arbeiten. Du bist die Einzige, die ich kenne, die das macht. Und ich habe das Gefühl, du kannst dieses Körperthema so verkörpern, dass das richtig Bock macht, dass man denkt: Okay, ist ja gar nicht so eh. Du machst das mit so einer Leichtigkeit. Was hältst du davon? Und ich dann so: Nee sorry, ich stell mich doch da nicht hin und rede über Periode und Höschen und Hormone. Na ja, und dann habe ich mich überreden lassen. Bei mir funktioniert immer total gut: Probier es doch mal aus. Ich habe im September meinen ersten Workshop gegeben, der hat 49 € gekostet, ein 2 Stunden Workshop ist toll, wenn das, wenn man das seiner Money Mindset Coachin erzählt.

Julia: Raus. Na ja, dass ein guter Start.

Mandy: Genau da waren, glaube ich, zwölf Frauen dabei. Und die haben es übelst gefeiert. Und das einmal, dass sie es übelst gefeiert haben, aber allein dieses... Wie gern ich das vorbereitet habe, ich war so richtig heftig in meiner Energie und hab parallel noch, dann aber zwei Wochen später, noch was zum anderen Thema gemacht, und danach war ich todkrank. Also nicht todkrank, aber ich war sehr krank danach und hab dann gemerkt: Okay, alles klar, du musst das mit dem zyklusorientierten Arbeiten machen. Ich hatte wirklich noch eine Membership und alles und habe das zum Ende des Jahres beendet.

Julia: Super! Was ja auch echt Mut erfordert, auch so Sachen loszulassen, abzuschließen, also Chapeau.

Mandy: Ja, also gerade auch Go Girl! Run!, und jetzt nochmal das dann zu beenden, das war echt eine Ansage. Und ich weiß, wie schwer das ist, so was loszulassen und ja auch sich zu erlauben, etwas Neues anzufangen, selbst wenn man noch nicht weiß, wo es hinführt. Also, ich hatte keine Ahnung alle um mich rum: Was für ein bescheuertes Thema. Und ich hatte aber meinen besten Freund, der mich jetzt schon sehr lange begleitet und immer wieder sagt, er hat das letzten Sommer als ich das erzählt habe, hat er gesagt: Mandy bitte, bleibt diesmal so lange dran, bis du damit fett Kohle machst.

Negative Glaubenssätze im Money Mindset

Julia: Yes, meine Worte.

Mandy: Genau. Er sagt ich immer, du hörst immer auf, kurz bevor es Mainstream ist. Das war mit dem Laufen für Frauen, mit Achtsam laufen so ein bisschen so. Und ich habe, glaube ich, oft für bestimmte Sachen einen guten Riecher. Und ja, dann habe ich das angefangen, Anfang diesen Jahres, das andere dann gehen lassen. Und dann war es sehr praktisch, weil dann im Februar die MFA anfang.

Julia: Ja, wie cool. Und ich habe mich total gefreut, weil ich dann so so flurfunkmäßig gehört habe so: Mandy überlegt, die Money Flow Academy mitzumachen. Und ich so: Yeah, das wäre so cool. Aber was waren deine Gründe oder deine Beweggründe, was war deine Absicht, da mitzumachen?

Mandy: Also, ich habe, glaube ich letztes Jahr, ich hatte dir sogar nochmal irgendwann zwischendurch geschrieben, festgestellt: Okay, irgendwas funktioniert hier mit meinem Money Mindset nicht. Beziehungsweise der Hauptauslöser war, ich habe mich letztes Jahr nochmal für eine ganz tolle Zyklus-Trainerinnen-Ausbildung beworben, wo es vor allem um den psychologischen Aspekt ging oder geht. Und dann habe ich mit der Mentorin gesprochen und so, und dann war sie total überrascht, also die ich jetzt auch nicht gerade günstig die Ausbildung, und dann war sie sehr überrascht, dass ich dann nach Ratenzahlung gefragt hab. Und dann meinte sie: Ja, aber von dem, was du mir gerade erzählst, was du alles machst, Alter der Rubel muss doch rollen bei dir. Und ich war so: Hä? Nee, wie kommt sie denn darauf? Und das ist, glaube ich, wirklich Story auf my business life, dass ich mich immer meine Arbeit immer sehr unter Wert verkauft habe und dass ich mich teilweise nie getraut habe, wirklich hohe Preise aufzurufen. Und das war ganz spannend, und da hat sie mir auch ans Herz gelegt, dass ich mich nochmal mit meinem Money Mindset beschäftige. Weil ich habe in den letzten Jahren, glaube ich, ganz gut bei mir aufgeräumt. Ich weiß, ich hatte schon immer so Herausforderungen mit Geld. Und ich habe, das weiß ich noch in Corona angefangen, mich mit "You need a budget" zu beschäftigen.

Julia: Yes, liebe ich. Gibt es auch eine Podcastfolge zu.

Mandy: Genau, genau. Und deswegen habe ich mich sehr gefreut, als ich gesehen habe, dass das Thema auch da drin vorkam, weil ich hab immer nur bei allen das Sechs-Konten-Modell gesehen und dachte so: Oh Gott. Das hat mich komplett überfordert.

Mandy: Ja, ja, ja, ja.

Mandy: Aber in Kombination mit Ynap hat was für mich total Sinn gemacht. Und genau hab mich irgendwie gesagt, 2020 mit "You Need a Budget" befasst. Hab das sogar gemacht, obwohl ich gerade gar keinen Income hatte, weil war Corona und der erste Lockdown. Und fand das aber total cool, das schon alles aufzubauen. Und so letztes Jahr habe ich mich dann endlich mit Rentenvorsorge beschäftigt und meine ersten ETFs aufgesetzt, hab dafür auch Mentoring gemacht. Und da hatte sie auch schon immer so ein bisschen gesagt: Ja, aber Money Mindset machen wir hier nicht so. Und dann dachte ich: Okay, was mache ich jetzt? Die Frau, die ich kenne, die Money Mindset macht heißt Julia. Habe dich gefragt und meinte, ich habe aber keinen Bock auf so ein Gruppenprogramm, und hast du gesagt: Ja, ich mache aber nur noch Gruppe. Und ich so: Okay, dann nicht. Und dann habe ich halt einfach... Ich lese schon immer fleißig, dein Newsletter schon seit 2018 wahrscheinlich, und dann dachte ich so, vielleicht ist das doch total clever, das Mal zu machen. Und ja gut, dann beiß ich halt in den sauren Apfel und nehme mir dieses Gruppending an. Und hab dann, da war ich sehr stolz... Ich habe schon ein paar Mal versucht, bei der Money Mindset Week mitzumachen. Das sind ja fünf Tage am Stück, immer morgens um 09.00.

Julia: 09.30.

Mandy: 09.30, genau. Und dann, September habe ich das nie durchgezogen. Ich fand das total krass, weil du auch so... Man kann ja nur bis sonntags dann die Aufzeichnung gucken. Na ja, und dann habe ich das in der ersten Januar Woche, habe ich gesagt: Ich mach das. Und

ich war fast jeden Tag dabei. Und selbst wenn ich nicht dabei war, habe ich mir abends die Aufzeichnung angeguckt. Und ich weiß noch, dass im vierten Workshop hatte ich auf einmal so ein Mindshift wo ich, ich weiß nicht mehr genau, was es war, wo ich dachte: Okay, es macht Sinn, dass ich da jetzt reingehe. Und ich habe auch in der Woche und dann später auch nach und nach in der Money Flow Academy, so ein bisschen meine Angst vor diesen naja, Gruppencoachings im Sinne von: Also klar, du und ich, wir sitzen da, und ich lasse mich von dir coachen. Und ich dachte immer, das ist doch viel zu kurz irgendwie, um da jetzt was zu lösen und so. Und ich fand dann irgendwann deine Herangehensweise... Also, es sind so viele Sachen, die du schon immer irgendwie sagst, weil wir kennen uns ja nun auch schon sehr lange, aber die erst so im letzten halben, dreiviertel Jahr bei mir so richtig Klick gemacht haben. Die so angekommen und so eingerastet sind. Und wahrscheinlich musste ich erst mal von dir weg sozusagen so einen Bogen, um dann zurückzukommen, und dann hat es Klick gemacht. Genau und jetzt habe ich den Faden kurz verloren.

Julia: Also wie... Genau. Letztlich waren es so die Gründe zur Money Flow Academy.

Mandy: Das Hauptding war, dass du immer gesagt hast, wie viel du aus diesem Gruppenprogramm mitnimmst. Und dass du so für mitnimmst, dass andere auch gecoached werden. Und das konnte ich immer nicht so ganz glauben, weil ich ganz lange auch dieses große, ja doch Probleme oder die Herausforderung hatte, dass ich oft genervt war, wenn ich in so Gruppensachen war, dass ich immer die Weiteste war. Das hat mich eine Zeit lang immer so genervt, weil ich mal das Gefühl habe, ich gebe ganz

viel, aber ich kriege halt von den Anfängern, von den Struggels von Anfängerinnen nicht so viel jetzt... Kann ich mir nicht so viel rausziehen. Und auch das hat sich in den letzten Jahren verändert, weil ich mittlerweile einfach total oft denke: Aber wie cool ist es, wenn du mit Anfänger:innen zu tun hast, weil die diese positive Naivität noch dabei haben ganz oft. So dieses: "Boah geil wir können die ganze Welt retten". Und davon will ich mir total oft eine Scheibe abschneiden. Also, ich versuche mich auch ganz oft bei diesem neuen Businessaufbau, indem ich jetzt ja stecke, daran zu erinnern, wie war das am Anfang von Go Girl! Run! und hol dir dieses Feuer zurück. Weil ja klar, ich weiß total viel, ich habe eine große Expertise, was Online Marketing und Businessaufbau, Markenaufbau angeht, und ich kann schreiben und etc. und 1.000 Social-Media-Kanäle bedienen, aber das hindert auch total oft auch. Und genau das war dann der Grund, wo ich gesehen habe, irgendwie finde ich das cool, nochmal zu sehen, auch was andere lernen, und dann wusste ich, habe ich mitbekommen, dass es super durchmischt, also auch von Anfänger:innen bis zu Fortgeschritten. Ja, das hat mich überzeugt.

Julia: Super! Ja, das ist auch für uns manchmal so ein bisschen schwierig zu erklären, auch zu erklären, dann so im Vergleich zum Mastermind so, wer darf denn alles in die Money Flow Academy kommen? Und in die Money Flow Academy kommen tatsächlich viele Businessstarter:innen aber halt nicht nur. Und das da... Weil letztlich haben wir es ja mit menschlichem Gehirn zu tun und vor allem mit dem Thema Money Mindset zu tun. Und das, auch das ist halt so ein Missverständnis, dass es nur relevant ist, wenn du so am Rande der Erwerbslosigkeit stehst, sozusagen. Also Money Mindset ist nur was für Leute, die kein Geld

haben. Nee, überhaupt nicht, es verändern sich nur die Herausforderung oder die Glaubenssätze bleiben vielleicht sogar die gleichen. Aber es ist halt immer wertvoll. Das egal, auf welchem finanziellen Niveau du stehst, oder egal, wie viel Business-Know-how du hast. Es gibt ja immer eine mentale Hürde, die es zu überwinden gilt. Und diese Tools zu lernen, oder halt auch... So für dich war es ja auch, wenn ich das so richtig noch mal verstehe, halt auch dieses Bewusstsein, was ist da überhaupt, was ist mein Money Mindset Problem.

Mandy: Ja, und ich muss gestehen, ich konnte lange mit dem Wort oder ja, mittlerweile schon mehr, aber mit dem Wort Mindset nicht so viel anfangen. Das war immer so: Hä? Was das denn jetzt so? Aber dieses genaue Bewusstsein zu haben, dieses Geldbewusstsein, und bei mir, das hatte ich schon vorher geahnt, ist es halt sehr negativ geprägt gewesen. Und da mir zu erlauben, dass ich selber, ich wiederhole mich wahrscheinlich zu allen anderen, die hier schon mal saßen, aber dieses, dass ich selber entscheiden kann, was ich denke. Das ist ziemlich abgefahren, aber auch zu wissen, dass es einen Weg dahin ist, dass es eben nicht so kommt, sondern dass es Arbeit ist, und dazu kommen wir bestimmt gleich, wenn wir mal über meine MFA Geschichte reden.

Wie die Money Flow Academy und zyklusorientiertes Arbeiten zur Selbstentwicklung und Selbstverwirklichung beitragen

Julia: Ja, ja, genau. Aber so grundsätzlich also auch das Thema Gruppe oder nicht, das finde ich auch total spannend und total schön, dass du dich darauf eingelassen hast, weil klar, ne? Also Eins-zu-eins hat natürlich auch einen totalen Mehrwert und ist ja auch schön, aber auch

zu erkennen, auch da kann ich mich entscheiden, dass die Gruppe mir dienen wird. Also, ich kann da mit einer Intention reingehen, und das ist auch was, was ich bewusst mache als Teilnehmerin zu sagen: Mit jedem Call nehme ich was mit. Und wenn ich dann auch wirklich offen bin dafür und auf die Suche gehe, dann finde ich was, ganz egal, wo diese Person dann finanziell steht. Und ja, das finde ich total wichtig, und manchmal ist es dann ja auch vielleicht gar nicht so wichtig. Und manchmal ist es ja auch nur eine Energie, also für mich manchmal auch einfach so ein bisschen so: Oh cool, bei den Anderen verändert sich was. Oder dir selber wird bewusst, dass sich was verändert hat. Und es muss ja nicht immer das große, die große leuchtende Glühbirne sein, die angeht.

Mandy: Überhaupt nicht. Und ich glaube, das ist auch das Schöne. Also was ich schon mal sagen kann, was ich aus der Money Flow Academy auf jeden Fall mitgenommen habe, sind halt total coole Frauen. Also ich weiß noch, am Anfang kam ich in die Calls und dachte so: Hmm, finde ich voll schade, dass es kein Chat gibt, wo man mit allen chatten kann. Und dass ich auch nicht alle sehe, die da sind. Ich fand das aber dann total cool im Nachgang bei welchen, die sich haben coachen lassen. nochmal zu gucken: Was machen die denn? Guckst du auf Instagram oder LinkedIn. Und ich wurde.. Also, ich habe mich sehr oft getraut, noch mich coachen zu lassen, weil ich auch immer Silke wahrscheinlich im Hinterkopf hatte, also deine Launch Managerin, die immer zu mir gesagt hat: Das meiste nimmst du aus dem Livecalls mit, du musst dich coachen lassen, du musst dich coachen lassen. Und ich saß dann jede Woche so: Okay, ich muss mich heute coachen lassen welches Thema habe ich dann heute? Und das fand ich total cool, dass mir dadurch eben auch entweder

schon längere Teilnehmerinnen dann geschrieben haben oder mir mal ihre Hilfe angeboten haben, weil sie sich in meinen Themen wiedererkannt haben, oder ich habe mich auch in den Themen von anderen wiedererkannt. Und total witzig ist auch eine Geschichte, dass eine Frau aus der Money Flow Academy Hanna, hatte mir auf Instagram mal ein paar Fragen zum zyklusorientierten Arbeiten geschickt, und daraufhin habe ich eine Podcast Folge aufgenommen, diese Frage beantwortet, und durch diese Podcast Folge habe ich eine meiner ersten Kundinnen gewonnen.

Julia: Das ist ja cool.

Mandy: Das ist richtig cool, und deswegen Shoutout an Hanna an dieser Stelle die 100 pro den Podcast hört.

Julia: Hanna, wie cool.

Mandy: Das war richtig gut, das weiß sie auch. Die saß da wie so ein Schnitzele, so wie jetzt wahrscheinlich gerade auch grinsend zu Hause und das fand ich total cool, weil das ja auch wieder zeigt, wie wichtig das ist, die Fragen der Leute auch aufzugreifen. Und dann hat das offensichtlich eine ganz andere Frau angesprochen, die daraufhin gesagt hat... Also, es ging so ein bisschen darum, dass sie meinte: Erzähl doch mal, was hast du eigentlich schon alles gemacht? Habe ich die ganze Podcastfolge dazu gemacht. Und daraufhin sagte die andere Frau, die auch gerade echt, die hat so eine krasse Businessvision, also sie hat schon eine GmbH gegründet und macht ganz viel offline auch. Und hat daraufhin gesagt: Die hat das schon geschafft, wo ich hin, weil die hat

ein Business aufgebaut mit Go Girl! Run! Ich will von ihr lernen, wie ich das auf weibliche Art und Weise schaffe.

Julia: Das ist ja cool.

Mandy: Das war... Also, das ist richtig toll. Wir haben jetzt angefangen, zusammen zu arbeiten, und ich bin echt gespannt, wie das wird.

Julia: Ja, mega. Voll schön, und das zeigt ja auch mal wieder, dass das die beste Positionierung halt die eigene Einzigartigkeit ist. Also klar, du hast dich jetzt auf den Themenbereich konzentriert, aber deine eigene Geschichte und auch alles das, was man vielleicht sagen könnte: Oh Gott, wie schlimm. Ich habe schon... Ich hatte schon ein Business, und ich habe es nicht weitergeführt und so. Also, da kann das Gehirn sich auch 1.000 Sachen ausdenken. Aber da die Stärke darin zu sehen und die Erfahrung darin zu sehen, und das, ich glaube, das ist auch so viele Businessstarterinnen nicht klar, wie viel sie tatsächlich auch beim Voran stolpern lernen und mitnehmen ins nächste Projekt, ins nächste Ziel oder meint wegen auch ins nächste Business.

Mandy: Total. Also ich zehre so viel, also zehren ist vielleicht das falsche Wort Aber ich nutznieße die so viel natürlich aus meiner Erfahrung aus Go Girl! Run! und ich habe bei Go Girl! Run! glaube ich alles ausprobiert, was man machen kann. Ich habe einen riesengroßen Bauchladen gehabt an Produkten, an Funnels, an was-weiß-ich-nicht-was. Und das ist, glaube ich, der zweite oder einer der weiteren Gründe, warum ich mich auch für die Money Flow Academy entschieden habe, war nämlich dieser Simple Business Blueprint. Das ich dieses innere Bedürfnis hatte, ohne es schon artikulieren zu könne, dass ich mir diese

Einfachheit, diesen Simplizissimus, Minimalismus für mein Business gewünscht habe. Und das für mich ja so ein bisschen klar war: Ich will erst mal auch nur eine Sache vielleicht machen. Und da hast du mich ja mehr oder weniger auch reingeschupst. Ich hatte Anfang des Jahres ja noch diesen Workshop, den hatte ich wiederholt. Und dann war schon klar: Ja, ich will ein Eins-zu-eins machen, und dann habe ich mich zu dem Thema ja auch coachen lassen. Und dann hast du gesagt, du kannst auch beides machen. Aber ich glaube, besser wäre, einfach mal dich auf eine Sache zu konzentrieren. Und dann habe ich mich wirklich committed und gesagt: Okay, ich committe mich jetzt ein Jahr lang, dieses Eins-zu-eins zu pushen, und ich werde all das, was ich kann benutzen, um das Eins-zu-eins zu pushen. Das heißt... Und du hattest das auch so geil zu mir gesagt: Na ja, wenn du noch andere Ideen hast, wie den Workshop etc, dann machst du den halt kostenlos. Und es soll aber alles auf dein Eins-zu-eins einzahlen. Und das war dann auch noch so eine Sache, wo ich dachte: Okay, das finde ich cool, mich wirklich zu committen und zu sagen, ich mache nur eins, und das ist etwas, was ich total spannend finde, weil früher hatte ich so ganz krass dieses "Fear of missing out". Ich muss noch einen Workshop machen, und ich muss doch hier noch eine Masterclass machen, und eine Membership und was weiß ich nicht alles. Und ich muss doch die Leute genau da abholen, wo sie geradestehen, beim erst mal beim Wissen vermitteln, dann bei den Fortgeschrittenen, dann hier, dann da. Und ich habe gemerkt, was für ne Ruhe mir das gegeben hat zu sagen: Ich habe nur dieses eine Angebot. Take it or leave it. Und alles andere... Du kannst mein Podcast hören, du kannst auf Instagram gucken, meinen Blog lesen, meinen Newsletter, kannst du alles machen. Aber was ich eben auch für mich natürlich verstanden habe in

den letzten zehn Jahren ist: Klar, ich kann total viel konsumieren, aber machen, ins Machen komme ich erst, wenn ich dann wirklich auch so ein Angebot nutze. Also sehe ich ja selber, ich habe deinen Podcast schon letztes Jahr, ja doch letztes Jahr schon gehört, oder deinen Newsletter. Aber daran was geändert habe ich halt nicht. Das habe ich erst, als ich in die Money Flow Academy gekommen bin. Und genau das ist es halt, was mich dann auch so gepusht hat mit diesem Eins-zu-eins.

Julia: Ja, voll gut, das ist auch, was da Stolpern so viele darüber. Und das ist auch immer wieder Thema so: Darf ich denn jetzt was anderes machen? Immer so: Ja klar, es ist dein Business, du kannst machen, was du willst. Und ich empfehle dir, dich zu konzentrieren im Sinne oder zu fokussieren, im Sinne des Essentialismus. Und das ist halt genau, wie du das sagst, diese freiwillige Einschränkung. Es gibt halt einfach so viel Fokus, und du kannst halt all deine Energie, alles, was all deine Kraft darauf einsetzen. Und auch da, du lernst ja richtig zu verkaufen und eben nicht dem Gehirn zu folgen das sagt: Na ja, vielleicht lag es am Preis oder vielleicht lag es am Angebot, es braucht dann doch den Workshop oder den Onlinekurs oder was auch immer. Um zu verstehen: Nee, nee, der Ursprung für all das, was als Ergebnis auftaucht, liegt immer im Kopf und daran zu arbeiten. Und das hast du ja auch als ein Benefit beschrieben aus der Money Flow Academy, dass du jetzt viel mehr Vertrauen, auch in dich hast und in dein Angebot hast und in deinen Preis hast.

Mandy: Ja, und auch zu wissen, wie gehe ich damit um, wenn diese Mindfucks kommen, die mir erzählen: Oh hier noch und da noch. Also ich habe zum Beispiel, die Business Mentorin, mit der ich letztes Jahr

gearbeitet habe, die ich auch echt cool finde. Ihr Modell ist halt, mehrere Produkte anzubieten, also richtig eine Produkttreppe. Und dann aber auch für mich festzustellen: Natürlich, das funktioniert auch für total viele. Es hat auch für mich lange funktioniert. Ich habe nur einfach gesehen, wie ich Energie mich das gekostet hat. Und dann zu sagen, heißt ja nicht, dass ich irgendwann ich nicht noch ein zweites oder drittes Produkt machen kann. Aber jetzt gerade ist es das. Und das ist halt was, was mir auch so viel innere Ruhe auch gegeben hat. Und gleichzeitig konnte ich mein Gehirn auch ruhigstellen, mit das es dann denkt: Oh Gott, es lag an allen anderen Sachen. Weil ich mittlerweile mir sagen kann: Nö, ich habe das Produkt, und ich probiere das jetzt so weit wie möglich aus. Und ich zweifle an allem, aber nicht an dem Produkt. Und das hat natürlich ein bisschen gedauert, weil das Produkt biete ich jetzt Ende März, Anfang April erst an. Und ich glaube, die spannende Geschichte war die Geschichte mit dem Preis, ich glaube die Story kennst du noch. Ich hatte vorher ja schon Eins-zu-eins Mentorings. Das war immer so, also eher Coachings, so sechs Einheiten. Und die habe ich, glaube ich, von 980 € oder so verkauft. Und dann ging es darum: Okay, ich habe jetzt dieses Eins-zu-eins, ich habe das entwickelt, ich habe so einen groben Fahrplan gehabt, wo will ich damit hin? Und dann dachte ich so: Na ja, dann gehe ich jetzt mal zu Julia ins Coaching und lass mich mal zum Preis coachen.

Julia: Super Idee.

Mandy: War total cool, weil ich so, ich habe so für mich gedacht: Na ja, so 1.200 ist vielleicht ganz okay netto. Und dann saß ich da, und dann fragtest du mich: Ja und was kostet es denn? Und ich hatte im Kopf,

irgendwann, bin ich mal bei 2.000 €, irgendwann. So ich fange jetzt erst mal bei 1.200 € an und arbeite mich ganz langsam hoch. Und dann gucktest du mich so an, und ich dachte so: Wenn ich jetzt 1.200 € sage, dann reißt sie mir den Kopf ab. Und dann habe ich 2.000 € gesagt, und du so: Ja, cool findest du, das ist genug oder ausreichend oder irgendwie so. Und ich so: Na ja, da geht bestimmt noch was. Und du so: Ja, also, ich finde, das muss mindestens 3./4.000 € kosten. Dann hast du auch noch Maisie Hill erwähnt. Und ich war so: Oh mein Gott, oh mein Gott, ich muss da erst mal atmen.

Julia: Es muss ja in Relation zu dem sein, was du da rein gibst. Und du bist ja immer sehr großzügig, sage ich mal.

Mandy: Genau, und das Programm enthält im Endeffekt sieben Sessions à 90 Minuten. Wir beide wissen, ich bin, ich war früher bei Go Girl! Run! die Queen of Bonusmaterial. Ich hatte so viele Boni, damit hätte ich mehrere Seiten füllen können. Das ist ja jetzt alles da drinnen so. So 2.000 €, dachte ich. Und danach, nach dem Coaching war es dann so: Okay, es sind jetzt 2.000 €, nicht mehr und nicht weniger. Es sind jetzt 2.000 € netto. Okay! Dann habe ich mir überall diesen Preis hingelegt in meiner Wohnung, weil ich dachte: Ja, du musst ja jetzt in den Preis reinwachsen. Ist auch mal so eine geile... So ein geiler Satz: Du musst da jetzt reinwachsen. Ja, wie wachse ich denn in den Preis rein? So genau ich da jetzt keine Ahnung, ich drucke mir ein T-Shirt 2.000 €? Na ja, und dann habe ich dann wieder angefangen, mich zu beobachten. Welche Gedanken kommen irgendwie hoch, was machen die mit mir, wie fühlen die sich an? Und dann... Also, das ist schon mal die Geschichte mit den, dass ich eigentlich 1.200 € sagen wollte, und dann habe ich dich gesehen,

dass so 2.000 €... Alleine deine Präsenz hat dazu geführt, dass ich einen höheren Preis nehmen. Naja, und dann habe ich, hab ich gemerkt: Okay, ich glaube da nicht richtig dran, es fällt mir schwer, das zu verkörpern. Also, das habe ich schon auch aufgrund meiner Erfahrung weiß ich, dass, wenn ich nicht richtig an diesen Preis glaube, verkörper ich ihn nicht, und es kommt auch bei den potenziellen Kund:innen an. Und dann habe ich mir die Idee gehabt oder die Idee überlegt: Nee, da mache ich halt Beta-Kundinnen. Also das sind Kunden, die das erst mal testen, die einen niedrigeren Preis zahlen. Ich mit der Idee wieder zu Julia ins Coaching, noch später. Julia guckt mich schon wieder an: Ja, wenn du denkst, dass dir das hilft. Ich dachte so, du reißt mir den Kopf ab, aber mir hat es dann so gutgetan, dass du sagst, dann probier es aus, wenn dir das hilft auf dem Weg dahin, dann gehen nochmal den Umweg, also auch da, sich zu erlauben. Also, ich wusste ich fahr nochmal kurz die Landstraße, um dann wieder auf die Autobahn zu kommen. Und dann habe ich im April wirklich mit Leichtigkeit die ersten drei Beta-Kundinnen gewonnen. Genau, also, mein Coaching kostet 2000, Mentoring kostet 2000 €, und da habe ich gesagt: Okay, wir machen "pay what you want", also ihr müssen mindestens 500 € bezahlen, Anzahlungen sind 450, und am Ende nach diesen drei Monaten entscheidet ihr eine Zahl zwischen 50 und 1550, was euch das wert ist. Und da ist halt die Krux. Es hört sich erstmal total toll an, und ich war auch so: Total geil, und natürlich gewinnt man damit Kunden, und man füttert sein Gehirn so, ja klar, für den Preis ist ja ein No-Brainer. Aber irgendwann habe ich dann auch in der Arbeit ganz kurz eine Phase gehabt, wo ich dachte: Ja, dass jetzt alles so 500 € krass, was bist du verrückt. Und ich konnte aber da wieder.... Ich habe mich beobachtet, ich habe gesehen, was ich denke,

und hab mir gedacht, willst du das jetzt denken, und das vergiftet die Arbeit dann ja auch. Und dann habe ich mir gedacht, nee, du kannst richtig gras viel mit und an diesen Frauen lernen, und der Preis ist mir eigentlich schnurzpiepegal. Ich habe halt diesen krassen Mehrwert gesehen und hatte dann immer diesen Satz auch von einer ehemaligen Kundin von dir, die immer gesagt hat, ich gewinne in jedem Fall. Und das hat mir total geholfen, und ich konnte das Programm mit denen so krass weiterentwickeln, dass ich jetzt mit den ersten zweien am Ende der drei Monate stehe und feststelle, 2000 € sind nichts. Also für das, was die am Ende nach drei Monaten haben. Also, ich habe so, ich bin so richtig krass in diesen Preis reingewachsen. Ich habe ihn seitdem auch schon paar Mal wieder gepitcht, und ich habe auch seitdem das Coaching zweieinhalb mal zu dem Preis verkauft. Die eine Hälfte war.... Dann bin ich nochmal in einen kurzen Mindfuck reingerutscht, hatte nochmal auf meine Website "Beta-Kunden für 1200 €, und das hatte die Kundin leider gesehen, und ich habe, als ich verkauft habe, gemerkt, es tut mir jetzt richtig weh. Und ich habe mir selbst geschworen, ich werde nie, nie, nie wieder Rabatte geben, niemals! Ich werde dieses Programm niemals wieder unter 2.000 € weggeben. Und ich glaube, das war... Nicht ich glaube, sondern es ist so. Es ist einfach mega geil, dieses Gefühl zu haben: Mein Programm ist sogar mehr wert als das, wofür es verkaufe. Und das, da habe ich verstanden, das ist das Reinwachsen in den Preis. Das natürlich auch erst mal ausprobieren, wie reagieren andere darauf. Und selber zu merken, ich habe in dem Programm und auch in der Zeit, die da zwischen der, total gemerkt, was sind nochmal meine Stärken, und wie kann ich meinen Kundinnen richtig, richtig gut helfen? Und ich habe... Also mein Learning war die Frauen haben jetzt in drei Monaten

so viel erreicht wie ich in drei Jahren, und das ist wirklich... Also, das selber zu raffen. Es gab Momente, da war ich echt neidisch auf die. Da saß ich so da und dachte so: Wie geil ist das denn? Meine eine Kundin, die ist zum Knutschen, die ist wirklich von "boah ich hasse meinen Zyklus" und die hat auch echt heftige depressive PMS. Und jetzt arbeiten wir anderthalb Monate zusammen, und die so: Wie geil ist diese Zyklus Geschichte. Wie cool ist das. Und das zum Beispiel auch total geil, ich arbeite mit ihr gerade aus, die orientiert sich auch gerade nochmal neu in ihrem Business, und da gucken wir einfach gerade: Okay, wie kannst du diese Zyklusphasen auch nutzen, um deine Businessziele zu erreichen? Also darum geht es hauptsächlich in meinem Mentoring. Es geht im ersten Teil natürlich darum, überhaupt erst mal zu verstehen, wie funktioniert der Zyklus, wie funktioniert mein Körper? Ich begleite die Frauen beim Tracking, sie kriegen enorm viel Zykluswissen und meine Begeisterung. Und im zweiten Teil gucken wir uns dann an: Okay, was sind denn die nächsten Businessziele? Und teilen das danach dann zum Beispiel auf, also dass du zum Beispiel deine Wunschkunden oder dein Angebot im Laufe eines Zyklus entwickelst, weil es da die Ideenphase gibt. Dann gibt es die Umsetzungsphase, dann gibt es nochmal die des Ausarbeitens und natürlich diese Visionsphase, von der ich schon gesprochen habe. Und ich habe zum Beispiel meine, das Pendant zur Money Flow Academy ist ja die Zyklus Flow Woche, die so ähnlich funktioniert. Ich habe meine Zyklus Flow Woche genau so entwickelt, ich habe sie in drei Zyklen entwickelt und für mich festgestellt, dadurch, dass ich mir diese Zeit auch gegeben habe, dass so nach und nach zuerarbeiten, ist das viel... Ja, also, mir fehlt immer noch das Wort dafür, so fundierter geworden. Also, ich steh total zu diesem Thema, weil ich

auch diese ganzen Zweifelphasen mit drin hatte, weil eben die Innere Kritikerin ihren Platz im Zyklus hat, nämlich kurz vor der Periode, wo sie da nochmal drauf gucken soll: Was sind das für Scheiß? Glaubst du da wirklich dran? Und das merke ich bei meinen Kundinnen, dass, wenn sie nach einem Monat, zum Beispiel, Angebote entwickelt haben oder nach einem Zyklus, dass die da einfach sehr viel selbstsicherer mit sind, dass sie dann auch wissen: Okay, das ist es jetzt, ich habe das auch schon dreimal nochmal umgeschmissen, währenddessen. Aber du hast halt einfach dein Ziel erreicht und bist damit nicht nur zufrieden, sondern, ja... Ich kann dieses Gefühl gar nicht richtig beschreiben, dieses Fundierte, dieses: Ich stehe da total hinter. Das hast du halt, wenn du zyklusbasierter arbeitest. Und das ist cool, dass es nicht nur bei mir so ist, dass dann eben auch bei meinen Kundinnen. Oder auch ein anderer Fall bei einer Kundin von mir war - sorry to say that - aber die jetzt ihr Business nochmal umschmeißt nach den drei Monaten. Die gesagt hat: Also irgendwie hakt das hier überall, und die dann sagt: Okay dann... Und das war total schön, wir haben jetzt einen Plan entwickelt, wie es bei ihr weitergeht. Und ganz vorne stand, mit meinem Zyklusplan arbeiten. Und ich war so: Boah cool ist das denn? So dieses... Das steht für sie außer Frage, dass ihr die das Zyklusbasiert macht. Und das ist so, wo ich denke, krass davon will ich mehr Frauen. Und so war es beim Laufen auch. Da habe ich auch so viele Frauen gesehen, wo ich dachte: Krass davon will ich mehr Frauen, denen das total egal ist, wer da guckt oder wie andere das machen, sondern die einfach losgehen und ihr Ding machen und so wie du nachher immer noch laufen und damit total happy sind. Sogar Podcast Folgen dazu machen und Money Mindset

vergleichen, genau kommt sehr gut an. Die Folge, ja, ich liebe die Folge, ich finde die total toll!

Über Preisfindung, Wachstumsstrategien und Mindset Arbeit

Julia: Ja, sehr cool, aber ich finde es bei dir auch spannend, also einerseits auch zu sehen, diese Umwege lohnen sich auch total. Also ich glaube, früher hätte ich da auch noch so viel härter gecoached, und inzwischen bin ich da auch so: Nee, woher soll ich denn wissen, was jetzt für dich der richtige Weg ist? Dann geh doch, wenn deine Intuition und dir jetzt gerade sagt... Oder meinetwegen auch deine Denkmuster, auch wenn sie limitierend sind, an Stellen, dass es jetzt einfach notwendig ist für dich, diese Erfahrung zu machen, und dir dann letztlich hilft, schneller in den Zielpreis reinzuwachsen, weil du so schnell dahin kommst, dass du siehst, die Ergebnisse sind der Hammer, der Preis fühlt sich für mich nicht mehr richtig an. Und ja auch die Erkenntnis, es ist ja ein großes Missverständnis, dass sich kostenlose Dinge oder günstige Dinge viel leichter verkaufen als Teurere. Das stimmt ja auch nicht.

Mandy: Das Spannende daran ist ja, auf wen ziehst du damit an? Also das kenne ich schon noch, oder auch von Go Girl! Run! zu sehen, wer kommt denn dann, wenn es kostenlos ist oder halt relativ wenig kostet? Und das war halt auch für mich ja so eine Enttäuschung, vielleicht auch oder eine Frustration zu sehen, dass die Leute, die halt dann bei so einem günstigen Workshop dabei waren, als so keine Frage, alles coole Frauen. Aber ich habe halt nicht gesehen, dass sie umsetzen, beziehungsweise ich habe halt das Potenzial gesehen, was sie damit machen können. Aber sie haben es halt dann nicht umgesetzt. Und das war für mich auch einer der

Grund sozusagen. Ich arbeite erst mal nur, also so lange wie möglich Eins-zu-eins, weil ich dann sehen kann... Also für mich ist es auch wichtig zu sehen, was machen die Frauen damit? Und ich sehe total oft auch Momente im Eins-zu-eins... Also ich habe auch noch so ein Messenger-Support wo die mir dann einfach zwischendurch schreiben können, weil ich weiß klar, wir sehen uns alle zwei Wochen, aber zwischendurch ist es gut, wenn sie mir einfach mal ihre Zwischenergebnisse schicken und ich da auch mit meiner Businessexpertise nochmal draufgucken kann. Und selbst wenn es nur ist, dass ich sage... Meine eine Kundin hatte mir letzts ein Reel geschickt meinte: Guck mal, ich habe ein Podcast-Reel gemacht. Und ich so; Voll gut! Und ich gucke drauf und denke so: Ändere mal deine Instagram Bio. Da steht überhaupt ein Angebot, gar nicht drin. Und das ist halt was...

Julia: The simple things.

Mandy: Genau, und das ist halt, wo ich jetzt zum Beispiel, aber auch im letzten halben Jahr gemerkt habe, da bin ich ja auch reingewachsen. Deswegen sage ich auch, ich bin Business Mentorin für zyklusorientiertes Arbeiten und nicht nur Mentorin, weil ich einfach diese Businessexpertise auch mitbringe. Also, die Frauen dürfen mich aussaugen. Ich sag denen... Deswegen mache ich auch Mentoring und nicht Coaching, weil ich dann natürlich auch meine Meinung sage. Also, wir haben auch Coaching Sessions, wo ich dann das total hinterm Berg lasse. Aber natürlich mit diesem ganzen Zyklus-Thema gebe ich natürlich jede Menge Ratschläge, so. Und das war für mich dann auch nochmal so krass, in der Retrospektive zu sehen, ja, man Frau Jochmann, du machst das seit zehn Jahren, du bist richtig gut darin. Ich habe parallel auch immer noch so

ein, so klein ist ja gar nicht, aber Nebenjob. Also, ich arbeite für oder andersrum. Ich unterstütze mein Lieblingsyogastudio, in Rostock, wo ich lebe. Und mache halt seit einem halben Jahr für die das Online Marketing, und das war auch total krass. Also, die beiden Mädels haben eine richtig geile Vision von diesem Yogastudio, die machen das so genial. Und sie dann mit meiner Online Marketing Expertise zu unterstützen, das ist total krass, was so im letzten halben / dreiviertel Jahr bei denen auch passiert ist. Wie die Zahlen aussehen, wie viele Menschen dahin kommen, was die jetzt alles machen können, weil natürlich auch viel mehr Umsatz reinkommt. Sie haben jetzt richtig ein Marketing Team. Und das war dann auch so krass, diese Wertschätzung nochmal von außen zu bekommen, weil wenn du natürlich die ganze Zeit halt Solopreneurin bist... Klar, du hast ein Team und so bzw. ich hatte lange ein Team. Aber es ist nochmal was anderes zu sehen, dass meine ganzen Strategien und Ideen, dass die funktionieren und dass die fruchten und wie ganzheitlich ich auch denken kann, wenn es um Marketing und Werbung geht. Und das ist halt etwas, was ich noch mit ins Mentoring mit einfließen lasse und was mir so viel Freude macht, da die Businessse mit anzukurbeln. Und das ist halt auch was, was ich, glaube ich, zum Teil natürlich durch diese Tools und Learnings der Money Flow Academy natürlich viel, viel klarer sehe.

Julia: Ja, super, supercool. Und ich denke auch dieses, also auch das... Ich bin jetzt nicht per se dafür, dass man irgendwie halt immer einen hohen Preis nehmen muss oder so. Oder einfach: "Nimm noch mehr, geht doch auch irgendwie". So das ist gar nicht mein Ansatz. Sondern auch diese ganze Expertise, diese Dekade an Wissen, auch die muss sich ja im

Preis widerspiegeln. Also auch dir das anzuerkennen, und das ist ja auch, was, was du durch die Money Flow Academy nochmal ganz anders verstanden hast. Wie viel Können du wirklich mitbringst, und dass du nicht mal einmal kurz ein Buch gelesen hast und das jetzt irgendwie weiterverkaufst. Sondern das ist halt einfach super fundiert ist, was du da mitbringst, und dass auch das Angebot, dass du dir da viele Gedanken gemacht hast, dass du es getestet hast mit den Workshops, und gerade in der Aufbauphase finde ich da auch das Eins-zu-eins so wertvoll, so na dran zu sein an den Kund:innen und das dann halt auch entsprechend weiterzuentwickeln und dann irgendwann zu sagen: Okay, jetzt bin ich an einem Punkt, wo ich eine Gruppe anbieten will oder das Angebot ergänzen will um Produkt X.

Mandy: Und das ist ja zum Beispiel auch so Learning. Ich hab ja Gruppenprogramme und alles schon gegeben. Und festzustellen, dass es da einfach unglaublich hilfreich ist, mit vielen Frauen erst mal einzeln zu arbeiten, um wirklich alle möglichen einfach alle möglichen Mindfucks zu haben. Also auch in meinem Bereich ist es dann: Ich arbeite mit Frauen, die haben PMS Beschwerden, ich arbeite mit Frauen, die haben gar keine PMS Beschwerden. Ich arbeite mit Frauen, die haben Eisprungbeschwerden. Das ist ja immer unterschiedlich. Und wenn ich mir jetzt wieder vorstelle, nochmal in Gruppen oder in Online Gruppenprogramm oder ein Onlinekurs anzubieten, müsste ich ja all das wieder auffangen. Und da bin ich halt noch gar nicht. Und dazu kommt, mein Thema ist einfach prädestiniert dafür, weil jeder Zyklus eben individuell und einzigartig ist, und so sind halt auch alle im

Menstruierenden so. Und da ist es einfach wichtig, erst mal Eins-zu-eins drauf zu schauen.

Julia: Absolut und ab gewissen Zeitpunkt wird sich wahrscheinlich ein Prozess herauschälen, wo du sagst: Diese Schritte durchlaufen alle, oder das sind Dinge, die dürfen alle lernen, und dann gibt's vielleicht noch flankierend Schwerpunktthemen. Und das darf sich aber auch erst mal entwickeln und darf ganz organisch wachsen. Und erst mal, also jetzt ist es gerade die perfekte Lösung, und wenn für beide Seiten im Eins-zu-eins mit dir zu haben.

Mandy: Total. Und das Eins-zu-eins ist nicht mehr das, was es im März war. Also es ist jetzt... Es hat sich durch vier, fünf Kundinnen komplett weiterentwickelt. Und das ist halt total schön zu sehen, das macht auch Spaß, und das ist so... Diese zwei Sätze, die auch bei der Glaubenssatzarbeit mich immer wieder begleitet haben, war ja dieses: Also, ich vertraue darauf und ich vertraue vor allem auf den Prozess. Und das ist halt etwas, was mich immer wieder begleitet hat. Also natürlich, und das finde ich auch immer wichtig im Hinterkopf zu behalten, natürlich ich habe diese zehn Jahre Erfahrung. Aber was du vorhin auch so schön gesagt hast, und das hat bei mir auch nochmal in einer der letzten Podcast Folgen, die du hattest, zum Thema produktives Scheitern so krass Sinn gemacht. Dieses: Ich darf einfach total viel ausprobieren. Und selbst mit zehn Jahren Businesserfahrung weiß ich immer noch nicht, welcher Beitrag jetzt der jetzt viral geht bei LinkedIn. Und da auszuprobieren und auch so dieses Vertrauen zu haben so: Also, ich schreibe jetzt fünf Beiträge, und dann gucke ich mal, welche funktioniert. Also auch dieses: Es muss nicht jeder Beitrag sofort

funktionieren oder so. Aber dieses, ich brauchte zum Beispiel jetzt einfach länger... Oder ich habe ein großes Thema für mich, war ja auch im letzten halben / dreiviertel Jahr meine Stimme zu finden in diesem neuen Business. Dieses: Wie erkläre ich das alles? Dann habe ich auch diesen Coaching-Sprech, da bin ich immer noch bei den rauszubekommen.. Mit mehr Leichtigkeit, blabla.

Julia: Ja, ja. Diese ganzen Phrasen rauszustreichen.

Mandy: Das ist nicht einfach, aber dadurch fiel mir das Schreiben so unglaublich schwer. Und ich schreibe jetzt seit einem Jahr zu diesem Thema. Und es ist immer noch nicht leicht. Aber wenn ich es nicht tun würde, dann kann ich... Also ich brauch... Ich muss ja irgendwas produzieren, um dann zu gucken, wo kann ich es rausstreichen? Oder auch... Ich habe sehr lange gebraucht, im Podcast richtig darüber zu reden, und ich merke, dass ich da immer noch strauchel, weil ich denke: Oh, ich will es perfekt machen. Das kommt ja auch noch dazu, aber mir dazu erlauben, diese Fehler also in Anführungsstrichen Fehler zu machen, beziehungsweise andersrum, dass es nicht perfekt ist, dass es so wie es ist, total in Ordnung ist und dass das wahrscheinlich Menschen sogar mehr anspricht, als wenn ich ihnen jetzt alles perfekt erklären kann. Also ja Gott, ich glaube, die wenigsten Leute interessieren, welches Hormon exakt wann und wo springt, das bringt auch nichts, das ist für den Prozess unerheblich. Und mir das mehr zu erlauben, das kam halt auch immer durch die Money Flow Academy immer mehr. Genau, also auch wenn ich das mit den produktiven Scheitern erst sehr spät richtig gerafft habe, was du da wolltest.

Julia: Ja, ja, das ist auch gar nicht so ein... Ich meine, ich erkläre das auch nicht so stark. Das ist eher ein Thema, was wir in der Mastermind dann noch konkreter besprechen. Aber ich fand es wichtig, das halt zu verstehen, das produktives Scheitern eben nicht, dass "Ich probiere es gar nicht" ist, oder ich wechsle alle drei Tage meine Strategie oder mein Angebot, oder meine Nische. Sondern dass es halt ausprobieren innerhalb dieser freiwilligen Einschränkung ist.

Mandy: Ja, und dieses bei mir ist es ja das "einfach mal machen". Wo immer alle sagen "bäbäbä" und ich so: Ja, aber wenn du nichts machst, kann nichts passieren. Und das muss ich mir auch immer wieder sagen. Deswegen sage ich ja, ich erinnere mich immer an die Anfänge von Go Girl! Run!, weil da habe ich einfach gemacht, da war das mein Hobby, da habe ich... Letztens habe ich mit einer Freundin über SEO geredet, da war ich so_: Alter, ich hab Artikel auf meinem Blog, oh mein Gott, und die ranken natürlich. Aber da habe ich mir keine Gedanken über sowas gemacht. Da habe ich es nicht zerdacht, ich habe es einfach gemacht. Und ich glaube, das habe ich dann irgendwann gerafft, dass das darum geht es beim produktiven Scheitern machen, ausprobieren, Learnings daraus ziehen. Und da ermutige ich mich jetzt auch immer wieder, wenn ich merke halt... Ich habe ja im letzten Monat mein MFA Ziel erreicht, und das war auch total spannend jetzt zu sehen... Du sagst ja immer so schön "new level, new devils" genau "new levels, new devils", genau. Ich dachte so, weil jetzt ist es halt... Also mein MFA Ziel war im Juni 5.000 € netto Umsatz zu machen. Habe ich geschafft. Ich frag mich immer noch wie, aber ich habe es geschafft.

Julia: Ich weiß noch genau wie.

Wie sich das Mindset verändert, wenn man seine Business-Ziele erreicht

Mandy: Ja, und jetzt ist halt, das ist total spannend. Jetzt ist der Job, jeden Monat 5.000 € netto Umsatz zu machen. Und habe ich die ersten zwei Wochen jetzt im Juli gedacht: Jo hallo Blockaden. Alle ohne Ende... Bäämbääm kam von allen Seiten. Und ich so: Das schaffst du nicht nochmal, son Schwachsinn, das funktioniert nicht, Sommerloch etc.. Und dann ging es halt ab, und da war es dann total spannend, wieder zusagen: Mandy, was hat... Also A zu gucken, was hat beim letzten Mal funktioniert? Und aber auch dieses... Also, ich habe voll gemerkt, wie ich gehemmt war und wir da keinen Content produzieren wollten. Wieder voll rausgekommen aus der Kontinuität. Aber da auch lieb mit sich zu sein, also Mitgefühl zu haben und sagen: Es ist okay. Du weißt, warum das gerade passiert ist, ist nicht schlimm. Da steht keiner mit der Keule, niemand bringt mich um, wenn jetzt der Podcast dann mal eine Woche nicht kommt. Und aber auch so ist mein Anspruch dann eher lieber, dann wird man eine gute Podcast Folge machen, als da eine rauszuhauen. Das hemmt natürlich dann andere wieder. Aber ich weiß, mit der nächsten Podcast Folge bin ich auch wieder drin und bin in meiner Kontinuität. Da habe ich die Erfahrung wahrscheinlich. Naja, und dann habe ich mir halt genau das wieder zum Ziel gemacht. Dann habe ich gesagt, okay, ich habe mein großes Ziel, das sind diese 5.000 €, aber ich gucke jetzt, was sind meine Mindestziele im Monat oder in der Woche. Eben dieses: Okay. Alle zwei Wochen die Podcast Folge, ein Posting auf LinkedIn, auf Instagram und ein Newsletter. So, und das hat mich dann wieder beruhigt. Und ich habe mir jetzt gesagt, ich gebe einfach, so wie ich

kann, mein Bestes, ich teile meine Begeisterung, ich erzähl den Leuten weiter in von meinem Eins-zu-eins, und wie geil das ist. Und, ja. Also was anderes kann ich auf gut deutsch nicht machen und bin da so fest von überzeugt, dass das definitiv wirkt. Und da ist es, glaube ich, auch dieses: Ich vertraue jetzt den Prozess. Und warte, bis die nächste Frau bucht.

Julia: Ja genau, und da also da klingt noch so ein kleiner Glaubenssatz, glaube ich, durch, dass der Content die Kunden oder Kundinnen anzieht oder produziert.

Julia: Ja, wahrscheinlich.

Julia: Weil auch das sind ja erst mal deine Gedanken, die der Ursprung sind. Und klar ist der Content ein Weg, um Kontakt zu knüpfen, aber auch da wirklich zu schauen: Okay, wie hat es denn vorher geklappt? Wie habe ich den Kontakt zu den Menschen? Weil es geht ja um ein Mensch, den du willst, und da zusagen: Okay, ich habe zwar dieses Ziel von 5.000 €, aber was ist denn die nächste Kundin? Mit wem spreche ich jetzt über mein Business? Und das finde ich auch mal total hilfreich, dass einfach nochmal so runterzubrechen, weil das Gehirn halt so schnell im Drama landet, wenn das Ziel zu groß erscheint oder auf einmal wieder unmöglich erscheint. Oder das Gehirn ganz viele Einwände hat, warum das Glück war und Zufall war und genau. Du eigentlich gar nicht der zu tun hattest, das du das Ziel erreicht hast.

Mandy: Das ist so, wie meine Kundin letztens sagte: Ja, du, da kam Kunde aus dem Nichts, der kam einfach zu mir. Und ich so.. Auch witzig, man coached ja seine Kund:innen auch zu den ähnlichen Themen. Und ich: Hmm, der Kunde kam aus dem Nichts. Der kam über die Website, die

du irgendwann... Die du nie angelegt hast, wo du nie einen Kontaktformular hattest. Der kam natürlich aus dem Nichts der Kunde genau, und das ist so spannend, was unser Kopf da einfach mit uns macht oder unser Gehirn.

Julia: Ja, ja. Total. Und das finde ich so spannend, dass natürlich jeder Content, also seien das jetzt Blogartikel, Podcast Folgen, Posts oder was auch immer, also alles das, was du aussendest. Das arbeitet ja auch, während du vielleicht gerade in einer bestimmten Zyklusphase, weil die Füße hoch legst und sagst: Jetzt ist Selfcare angesagt. Und da natürlich schon darauf zu vertrauen, dass der Mehrwert, den du rausgibst, ja nicht nur in dem Moment rausgeht, während du es postest oder während es live geht. Sondern halt da einfach sitzt und sich vermehrt, wie mit dem Zinseszins, also auch ein ETF-Sparplan? Es ist ja auch nicht nur das, was du rein gibst. So ja manchmal, es ist halt ein bisschen weniger, wenn es crasht, aber im Prinzip vermehrt es sich halt.

Mandy: Genau, und mit je mehr Menschen ich ja auch arbeite und je mehr Menschen ich erreiche, die empfehlen es ja immer weiter.

Mandy: Ganz genau.

Mandy: Also, wie oft ich Nachrichten bekommen mit: Ja, also, für mich ist das Thema jetzt nicht relevant, aber ich finde es total großartig, dass du das machst. Ich werde jetzt ganz vielen anderen erzählen. Ja, darüber ist es jetzt ein Fernsehauftritt-Interview jetzt angefragt worden. Dadurch sitze ich bei dir oder bei anderen Podcasts. Und darauf vertraue ich halt total. Also genau, ich darf da auch nochmal reingehen und gucken: Okay, was sind jetzt die new devils? Aber das ist so. Ich weiß, ich habe da

genau die richtigen Tools. Plus eine Freundin von mir, die macht ja bei dir auch... Die hat die Money Flow Academy gemacht. Und das ist zum Beispiel total toll, dass wir uns da mega gut austauschen können. Das ist ja auch das, was du immer erzählst wie toll das ist, Business Freundinnen zu haben, die ähnliche Tools benutzen. Und sie hat mich zum Beispiel, bevor ich das erste Mal das Coaching für 2.000 € verkauft habe, eine Stunde vorher habe ich sie angerufen und meinte so: Ich glaub ich, verkackt das, so dieses Kennenlerngespräch. Und sie so: Okay, dann lass uns mal hinsetzen. Was denkst du denn? Ich so: Naja, ich kann ja doch jetzt nicht... Also sie wollte... Sie ist noch eine ehemalige Kundin aus einem anderen Zusammenhang, und sie wollte halt eher so ein Business Coaching haben. Es ging gar nicht so sehr um Zyklus, und dadurch war mein Kopfhalt: Nee, dann kannst du doch jetzt nicht deine 2.000 € Produkt verkaufen. Ich hatte aber Julia im Kopf, die gesagt hat: Naja, aber du hast ja nur ein Angebot, also thematisch ist ja Lachs. Dann hat sie mich wirklich dahin gecoached, dass ich nach so 20 Minuten Coaching bei ihr raus gegangen bin und dachte: Es geht gar nicht, ich kann hier nichts anderes verkaufen außer mein Eins-zu-eins Angebot für 2.000 €, und so bin ich in dieses Gespräch reingegangen, und dann hat sie es gekauft. Super, und das ist einfach so cool, auch die Menschen um sich herum, ja irgendwie zu erschaffen oder auch zu finden. Also zum Beispiel, die habe ich selber von einem halben Jahr angeschrieben, weil ich cool finde, was sie macht, und gesagt hast, du Bock eine Mastermind zu machen, und sie so: Krass, du fragst mich?! Ja, ich frag dich. Und dann habe ich sie mit der MFA angesteckt und jetzt ist sie, glaube ich, ein größeres Fangirl von dir als ich. Also winke an Sina.

Julia: Ach wie schön.

Mandy: Genau, das ist ja auch so. Guck mal, ich habe ihr das weiterempfohlen, und deswegen ist sie zu dir gekommen, und das ist halt das, was du meinst, dieser Zinseszinsseffekt.

Julia: Total. Ja. Ja, und das ist ja auch das, also Kooperation statt Konkurrenz.

Mandy: Exakt.

Julia: Das dieser grundsätzliche Gedanke so: Nee, je mehr damit machen, je mehr dieses Vokabular und diese Tools haben, umso besser. Und es ist total schön, dass wir uns da gegenseitig unterstützen und dass das auch das befruchtet sich dann ja.

Mandy: Total. Das war ja schon immer mein Anreiz, egal ob bei der, jetzt bei Go Girl! Run! oder jetzt beim zyklusorientierten Arbeiten, weil ich mir denke: Je mehr Menschen oder auch wenn es um das Money Mindset geht oder um die Modelgeschichte, je mehr Menschen das Benutzen, desto mehr Mehrwert haben wir alle davon. Und das ist ja dann nochmal dieser übergeordneten Gedanke, den ich daran so toll finde, weil was mir hilft, kann ja auch anderen Menschen helfen. Und gerade beim Thema Money Mindset finde ich, deswegen mag ich deine Approach da auch total dieses: Wenn Frauen das mit dem Geld hinbekommen, dann ist so viel mehr möglich. Und das sehe ich bei mir selber, das sehe ich bei anderen, wenn das sortiert ist und wir uns nicht darauf verlassen, dass jemand anderes für uns macht, oder dieses.. Ist ja bei mir das gleiche Thema: Das war schon immer so. Ja, nee, also ja war es vielleicht, aber es ist nicht mehr die Zeit. Also, wir leben in der Zeit, wo "es war schon

immer so" einfach nicht mehr zählt und wo es an uns ist, das zu verändern.

Julia: Absolut. Ja, und das finde ich halt auch so schön, dann an der Mindset Arbeit, dass es so schnell klar wird, wie du Einfluss nehmen kannst, und dass es im Prinzip so simpel ist zu sagen: Okay, ich entscheide mich, etwas anderes zu denken, und dann ist es praktisch, dauerts halt einen Moment, bis das dann wirklich funktioniert und wirklich so verkörpert ist. Und dass das der wichtigste Punkt ist, dass du halt entscheidest, wer du sein willst, auch in dem Sinne, wie du denkst, wie du fühlst, wie du handelst. Im Kontrast zu was ist die perfekte Strategie? Weil es ist egal welche Strategie, weil wenn du die Person bist, die das verkörpert, dann wird jede Strategie funktionieren.

Mandy: Genau da kannst du auch beim Bäcker dein Angebot verkaufen. Ich finde es an der Stelle nochmal wichtig, weil den größten Mindfuck, den ich, glaube ich, auch hatte, also nochmal zu erwähnen, der größte Mindfuck den ich hatte war in der Money Flow Academy, dass es mich sehr unter Druck gesetzt hat, zu sehen, wie viele Menschen in sehr kurzer Zeit die 2.000 € zurück verdient haben. Das ist ja das, was man investiert. Und... Also ich habe jetzt gar nicht so sehr davor irgendwie Podcast mit anderen Testimonials gehört oder so. Aber mich hat es voll unter Druck gesetzt, weil ich habe, im Januar, nee im Februar haben wir glaube ich angefangen. Genau. Und dann ging es bis Ende April so in etwa. Und ich hatte es so ansatzweise zurück verdient, hatte dann aber auch gemerkt, dass mein Kopf mir da auch wieder Spielchen gespielt hat, nämlich du musst die 2.000 € auf dem Konto haben, dass es bedeutet zurückverdienen. Das fand ich ganz spannend. Und dann habe ich, aber

also saß ich Ende April da und dachte: Ich habe mein Ziel nicht erreicht, dass ja kacke. Gleichzeitig hatte ich aber... Also, das war mein erstes Ziel, das Geld zurückzuverdienen. Aber ich hatte ja noch mein zweites Ziel, nämlich diese 5.000 €. Und das erschien mir viel, viel wichtiger dann als das MFA Ziel. Aber auf diesem Weg dann, ich weiß gar nicht, ob ich mich zu dem Thema habe coachen lassen von dir. Aber es war dann so ein bisschen dieses... Also du hattest das eh glaube ich, in dem letzten Coaching dieses Thema. Wenn du die noch nicht erreicht hast, wie kannst du damit umgehen und so. Und da dann aber auch viel mehr den Weg zu sehen. Zu sehen was habe ich denn stattdessen schon alles erreicht? Was hat sich bei mir verändert? Ich habe jetzt auch von mir mein MFA Notizheft liegen und habe das auf der Fahrt hier auch nochmal durchgeschaut und so. Und da waren so viele spannende Gedanken. Und es waren schon mal so Sachen wie einmal zu sehen was habe ich denn am Anfang für Gedanken gehabt als ich angefangen habe mit der Modelarbeit? Und welche Gedanken habe ich irgendwie jetzt? Welche bearbeite ich und lese ich von damals und denke: Darüber denke ich schon gar nicht mehr nach. Aber da auch entspannend mit zu sein. Und ich habe immer diesen Bonsaibaum, von dem du ja auch so gerne redest vor Augen. Und ich finde es so gut, dass du von diesem Bonsaibaum sprichst und nicht von irgendeinem anderen Baum, weil Bonsaibäume brauchen einfach ewig lange bis sie wachsen. Und sich das mir bewusst zu machen. Auch mein Business braucht sehr, sehr lange, damit ich... Also es muss nicht lange dauern, aber dieses: Es ist okay, wenn es ein bisschen länger dauert, es muss nicht sofort sprießen, und es ist jetzt kein Löwenzahn, der von jetzt auf gleich sprießt. Sondern dieses: Okay, das keimt erstmal, und ich darf da ganz viel reingeben. Und ich

habe die ganze Zeit gewartet, wann kommt das denn jetzt wovon redet sie denn? Und dann kam es natürlich so eine Zeit, wo ich nicht damit gerechnet habe, und stattdessen habe ich andere Benefit sozusagen, along the way, also noch andere Sachen auf dem Weg erfahren, die... Also allein dieses Vertrauen in mich und meine Arbeit und mein Produkt. Das ist mir zum Teil mehr wert als das Geld, was reinkommt. Und das ist halt für mich unbezahlbar. Dieses: Ich glaube so sehr an mich und mein Produkt und mein Weg. Und auch mir zu erlauben, und das ist ja auch den Teil von meiner Arbeit, meine Selbstständigkeit so zu gestalten, wie ich das möchte, nach meinen Werten und Regeln, und mich nicht davon abbringen lassen, wie andere das sagen. Und nur so funktioniert es, und so musst du es machen, und ich muss jetzt 500.000 machen. Ich fand das mal so lustig, als du das auch verglichen hast mit: Ja, also ich habe die Million, glaube ich, schon geknackt, in fünf Jahren. So, und da auch wieder zu gucken. Also, ich bin drangeblieben, auch an meinem MFA Ziel. Ich habe das Geld mittlerweile zurückverdient. Ich habe auch mein anderes Ziel geschafft, und jetzt geht es halt auf zum Nächsten und da werde ich weiterhin, also ich hab die MFA die Inhalte, auch noch nicht alles fertig, aber das werde ich so nach und nach machen. Und das nächste große Ziel ist dann die Mastermind.

Änderungen in der Money Flow Academy und wie sie Schritt für Schritt zu den richtigen Glaubenssätzen führen

Julia: Ja, sehr schön. Wir haben auch noch ein paar Goodies, jetzt ab September. Ich glaube, jetzt darf ich es schon verraten. Also weil ihr habt ja ein Jahr Zugang. Und es wird jetzt, ab September, wird es wöchentliches Coaching geben All year round. Und ich bin gerade dabei,

ein Coaching Team aufzubauen, und vielleicht hast du Igor auch schon erlebt im Bonuscall, der wird jetzt... Also der ist jetzt der erste Teil des Teams. Und ich bin gerade noch im Gespräch mit anderen Coaches. Ich schau halt, dass sie alle das Model auch beherrschen. Also noch sind alle Coaches Life Coach School zertifiziert, und da freue ich mich schon total auf, das auch weiterzugeben. Ja. Also so, das ist halt was, worüber ich die derzeit nachdenke. Also einerseits zu sehen, es fruchtet schon total gut, aber auch zu sehen: Okay, selbst wenn viele schnell Ergebnisse haben, kann das auch triggern und kann auch verstören sozusagen. Und da auch aufzufangen und auch zu schauen: Okay, was hilft denn? Und Coaching hilft halt immer, und dazu sagen auch die Alumni, die kriegen dann halt nicht nur einmal im Monat noch den Bonuscall, sondern jetzt auch einmal pro Woche.

Mandy: Sehr cool.

Julia: Ich freu mich so.

Mandy: Nicht nur Podcast, sondern auch Coaching.

Julia: Ja, absolut. Und es entwickelt sich auch. Und was ich auch machen werde, ich werde jetzt anfangen, den Simple Business Blueprint auch als wie so ein Online Kurs sozusagen zu integrieren. Und das wird also.... Ich habe jetzt da die Notizen, die ich dazu habe... Das wird ja noch bisschen umfangreicher als ich oder detailreicher, als ich das in den Live Calls bisher gemacht habe. Und ich glaube, das wird auch nochmal eine schöne Ressource, die ihr dann halt auch in eurem Tempo durcharbeiten könnt.

Mandy: Genau. Ich hatte auch das Gefühl, dass das so viel unter Druck gesetzt hat, dass du das auch noch parallel machen musst. Und ich finde, gerade für Einsteigerinnen ist das halt ein mega Benefit. Sich da wirklich rein zu... Also diese Zeit auch zu nehmen, da einzutauchen und sich das auch zu erlauben, ist nach diesem Simple Business Blueprint zu machen. Also, mir hat das total viel geholfen. Ich weiß noch, ich habe den Workshop zum Thema Einwände bearbeiten, den habe ich, glaub ich, dreimal vor Kennenlerngesprächen geguckt, um mich da darauf einzutunen sozusagen. Und ja, ich finde, es ist halt zu viel, auch wenn ich mir die Marketing Branche angucke, so oft so viel Marktschreierisches, so viel, du musst auch das und hier und Bling und Bla. Und ja, wie gesagt, 500.000 € Umsatz, obwohl, das ist ja schon uncool.

Julia: Das ist schon normal. Halbe 1 Million. Ach was soll's, das macht ja jeder heute.

Mandy: Genau und da dieses Unaufgeregte. Also ich glaube, wir sind so von unserer Natur auch sehr unter... Also wir sind, glaube ich, sehr konträr. Ich bin halt die "wuuaaahhh" und du bist halt so "hmm". Und deswegen ist zum Beispiel auch einer der Gründe, warum mich das dann jetzt am Ende doch so überzeugt und angezogen hat. Also doch so Ding, was ich im Yoga gelernt hab. Im Yoga tut mir... Am meisten tun mir die Yoga Stile gut, die komplett konträr zu meinem Wesen sind. Und das habe ich witzigerweise auch mittlerweile im Coaching oder in Weiterbildung gelernt, dass mir Menschen guttun, die komplett konträr zu mir sind. Also danke, dass du so anders bist als ich.

Julia: Sehr gerne. Ist mir ein Vergnügen, es ist mir ein Leichtes, ich bin halt so.

Mandy: Also sei doch bitte du. Und das ist ja auch, dass man weiß, was tut mir gut, und das kannst du halt - und da sind wir wieder an dem Punkt - kannst du nur rausfinden, indem du es ausprobierst, indem du es machst. Und ein letzter Punkt, der mir gerade noch kommt, ist, weil ich, wie gesagt, mich dadurch, dass ich mich auch immer so viel getraut habe, dann in den Live Sessions bzw. in den Coaching Sessions mich coachen zu lassen, auch zu Themen, wo ich auch teilweise dachte: Oh mein Gott, erzähle ich das jetzt? Ja, mache ich. Weil ich wusste auch nicht, wer da ist. Haben mich natürlich sehr, sehr viel auch immer angeschrieben und mich auch immer gefragt: Ja, was hat dir denn am meisten geholfen in der MFA? Und so. Und da habe ich dann festgestellt, das kann ich dir gar nicht so genau sagen. Ich glaube, mir hat es geholfen, am Anfang so eine Routine zu haben, um mitzukommen, aber nicht den Anspruch zu haben, ich muss jetzt alles perfekt jede Woche machen, ich muss jetzt alle Videos gucken oder so. Sondern das zu machen, was ich schaffe, auch ein paar neuere Sachen auszuprobieren. Also, es war total schön, wieder mit EFT anzufangen. Ich vertausche immer mit ETF, aber EFT ich klopfe jetzt ETFs. Also mit dieser Klopftechnik, das hat mir vor allem bei dem Thema mit den Glaubenssätzen sehr geholfen. Aber jetzt so im Nachgang klar das Model immer wieder anzuwenden, aber auch diese Glaubens... Quatsch. Überzeugungsarbeit. Das zum Beispiel zu machen. Aber das findest du nur raus, was funktioniert für mich. Deswegen habe ich das auch immer gesagt, und das, was mir am meisten geholfen hat, war das, entweder in die Facebook Gruppe zu schreiben oder mich zu trauen ins

Coaching zu gehen und manchmal auch gar nicht so sehr zu wissen, was ist meine Frage jetzt an Julia. Sondern da weiß ich auch aus meiner Coaching Ausbildung, ich bin Sprechdenkerin. Ich muss sprechen, damit sich für mich das Denken klarer visualisiert. Und das habe ich dann einfach ein paar Mal gemacht und hatte dann das Gefühl, dass das auch wieder anderen hilft. Also auch immer im Hinterkopf zu haben, wenn ich über meine Struggles rede, wird es noch mindestens eine weitere Frau geben, die sich damit connected fühlt. Und das war auch ein schönes Gefühl, und hat mir dann gezeigt: Jo geh, geh voran, und das ist ja das, was viele selbstständige Frauen oder selbstständige Menschen machen. Geh mit dem wie du bist, halt voran, und the rest will follow.

Julia: Absolut. Ja, ja. Und ich denke auch. Also viele machen sich dann halt so ein Stress, dass sie in einem bestimmten Zeitraum alle Videos geschaut haben wollen, alle Worksheets ausgefüllt haben, und darum geht's ja gar nicht. Sondern ich biete ja auch viele Dinge an, die das gleiche Ziel haben. Und du kannst dann halt auf die Methoden zurückgreifen, die erstmal am stärksten resonieren. Alles funktioniert auf unterschiedliche Art und Weise, und einige steigen halt bei Model aus. Für einige ist das so ein bisschen zu komplex.

Mandy: Oder andere brauchen zum Beispiel erst mal diese Organisation ihres Haushalts. Genau da bin ich zum Beispiel... Das habe ich mir nicht angeguckt. Also so ein bisschen. Aber es war so... Muss ich jetzt nicht, das habe ich ja schon. Genau, und das für sich rauszuziehen. Was brauche ich denn gerade? Also, da hatte ich natürlich Glück, dass Silke dann immer gesagt hat: Ja, also, du musst hauptsächlich das Simple Business Blueprint machen, den Rest kannst du schon. Und ich so: Ja,

okay, muss ich trotzdem erst mal rein. Und auch ja, selbst wenn man Sachen wiederholt, lernt man ja immer wieder was Neues.

Julia: Total.

Mandy: Und das ja hat mich krass weit gebracht.

Julia: Ohh voll schön. Ja, nein. Also freut mich sehr, dass du dabei warst, und freue mich natürlich total, auch deine Entwicklung zu sehen und jetzt irgendwie da noch weiter unterstützen zu dürfen, dass du auch dein Ziel jetzt jeden Monat erreichst und dass es nicht die große Ausnahme war, weil das war einfach nur der Anfang, genau der Status. Ja, sehr schön. Gibt es noch irgendwas, was du ergänzen möchtest?

Mandy: Ja, ich würde, wenn das okay ist, deine Hörer:innen gerne einladen, wenn sie sich mehr für zyklusorientiertes Arbeiten interessieren und jetzt gerade zwischendurch auch dachten: Spannend, was sie da redet. Genau, ich bringe, wenn der Podcast online, ist er wahrscheinlich schon online, jetzt nochmal einen kostenfreien Audiokurs raus. Das ist eine dreiteilige Audiokurs Serie, die heißt "Work smarter not harder". Und es geht darum herauszufinden, in welcher Zyklusphase man am produktivsten ist. Und genau. Das ist so eine kleine, feine, richtig tolle e-Mailserie, die ihr euch gerne kostenlos auf meiner Website, auf der mandyjochmann.com, holen könnte. Und vielleicht habt ihr dann Lust, meinen Newsletter regelmäßig zu lesen und ein bisschen mehr einzutauchen in die zyklusorientierte Arbeit und den Zyklus mehr als Superkraft zu verstehen und nicht immer nur als: Oh mein Gott, da muss ich jetzt durch.

Julia: Super, ja. Die verlinken wir natürlich auf jeden Fall die Website. Und wenn man mit dir im Eins-zu-eins arbeiten möchte, findet man auch auf der Website dann die Info.

Mandy: Genau das ist das Eins-zu-eins Cyclus Power Mentoring. Das ist alles auf der Website. Mein Podcast gibt es auch noch "Wild, weiblich und wundervoll" und genau ich bin auch bei Instagram und LinkedIn, also ihr werdet mich finden.

Julia: Ja, sehr schön. Vielen, vielen Dank Mandy, dass du hier warst und so ausführlich von deiner Arbeit und deiner Erfahrung in der Money Flow Academy erzählt hast. Also mega spannend, richtig toll! Ich finde es super, und vielen Dank. Das du da warst.

Mandy: Danke sehr.

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.