

DER MINDSET PODCAST MIT JULIA LAKAEMPER

TRANSKRIPT FOLGE 60:

Vier Grundpfeiler für ein funktionierendes Business



Du hörst den Mindset Podcast mit Julia Lakaemper - Folge 60.

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.

Mein Mastermind Event in Nashville und was Hotels mit Mindset zu tun haben können.

Ich bin wieder da, und zwar in mehrfacher Hinsicht. Einerseits bin ich aus den USA wieder zurück. Ich war in Nashville bei der Mastermind bei der ich teilnehme. Da gab's das Eröffnungsevent sozusagen, also das Start Retreat. Und ich bin auch energetisch irgendwie wieder da. Also irgendwas hat sich verändert. Vielleicht ist es auch Jetlag. Ich glaube

nicht, irgendwie ist irgendwie... Ich habe wieder mehr Bock, ich habe mehr Kraft, ich habe mehr Energie, mein Gehirn funktioniert endlich wieder vernünftig. Also ich hoffe, dass das hält weiterhin an. Also, das freut mich sehr. In Nashville war es so "so so". Also bisher, wenn ich immer mega inspiriert und super aufgetankt von diesen Events zurückgekommen. Und diesmal waren die Umstände nicht so ideal für mich, sag ich mal. Also erst mal, weil hat das Event jetzt früher stattgefunden, das ist sonst immer Ende August. Und das hat sich tatsächlich auf die Reise ausgewirkt. Also, ich bin auf dem Hinweg schon in Washington hängen geblieben eine Nacht. Das war letztlich... Das war ein bisschen nervig, war aber gar nicht so schlimm. Ach ja, und dann gab es noch. Also, die Reise fing super, supergut an. Erst mal sind wir in Berlin pünktlich losgeflogen. Das ist auch eher die Ausnahme als die Regel, und es war auch ganz entspannend. Ich buch mir inzwischen, wenn ich es irgendwie vermeiden kann, keine sechs oder acht Uhr Flüge mehr, sondern, ich weiß nicht, bin, glaube ich, um elf oder so losgeflogen. Also alles ganz entspannt. Und dann ging es in Frankfurt weiter nach Washington, und da gab's dann irgendwie eine Möglichkeit für alle in der Businessclass in die First Class überzuwechseln, und dann dachte ich auch so: Interessant, aha, was machen die denn da und habe das nicht so richtig verstanden. Ich buche, ich bin noch ein bisschen zu geizig für die Businessclass. Ich buche mir Premium Economy, das ist schon eine Ecke teurer als Economy, aber sehr viel bequemer, lohnt sich für mich total, da mehr Geld zu bezahlen. Dann komme ich nämlich ein bisschen frischer an und auch vor allem frischer zurück. Dann bin ich sehr viel schneller auch morgens hier wach, und das lohnt sich auch total. Aber für die

Businessclass bin ich dann doch zu knauserig. Also, das hätte jetzt in dem Fall, glaube ich, 6.000 € hin und zurück gekostet, und dann dachte ich auch so: Nee, also, das finde ich jetzt echt übertrieben. Aber ich durfte in der Businessclass mitfliegen. Ich habe ein kostenloses Upgrade bekommen, ich habe keine Ahnung warum. Ich hatte den Eindruck, die haben die... Erst, dachte ich, die haben die Businessclass überbucht. Und dann haben wir vielleicht so viele dieses Upgrade zur First Class in Anspruch genommen, weil das wohl ein super Deal war. Die wollten nur 500 € mehr dafür haben. Ich bin noch nie First Class geflogen, keine Ahnung, was mich da erwartet. Aber Businessclass ist schon richtig, richtig sweet und hab mich mega gefreut und dachte so: Oh man, das wird jetzt die hammer Reise, und dann ging es aber stetig abwärts. Aber es war voll okay, weil das Gute an der Businessclass ist... Also erstmal sitzt man da bequem, da sind nicht so viele Leute, man kann sich halt... Ich hatte letztens noch mit jemanden debattiert, ob man sich ganz hinlegen kann in der Businessclass oder nicht. Kann man tatsächlich. Ich kann es jetzt doch wieder bestätigen. Ich dachte, es ging nur so, vielleicht so bis 30 Grad oder so, aber es geht tatsächlich... Nee 30 ist ja die falsche, egal. Weniger als 90 Grad, ihr wisst, was ich meine, horizontal. Und was auch... Also, das Essen schmeckt irgendwie halbwegs vernünftig. Man kriegt da sogar einen Champagner serviert, wenn man möchte. Und ja, es ist halt einfach sehr viel ruhiger, sehr viel mehr Platz. Und was für mich halt das Allerwichtigste ist, ich kann da schlafen, und dann komme ich halt nicht so gerädert an. Und das war tatsächlich auch sehr, sehr hilfreich, weil dann in Washington alles schief ging. Wir in der Immigration hängen geblieben sind. Das war halt alles total voll,

überfüllt, überbucht. Und ich hatte meinen Flug so gebucht, dass noch ein paar weitere Flieger nach Nashville fliegen, weil man in der Regel sehr, sehr viele Stunden für die Immigration mit einplanen muss, die Amis lassen sich da Zeit. Aber all die Flüge habe ich verpasst oder einige, und alle anderen waren überbucht. Das heißt, ich bin da über Nacht hängen geblieben, aber hab gute Laune behalten, weil man kann es ja nicht ändern. Also, ich habe da jetzt auch, weil ich früh genug dran war, jetzt nicht so viel verpasst. Netterweise hat mein Hotel in Nashville auch einfach das Zimmer storniert für die Nacht, also war voll okay. Am nächsten Morgen ging es dann weiter, und dann kam aber auch die nächste Enttäuschung. Ich fand das so scheiße das Hotel in Nashville. Vor allem nach dem, diesen Luxusevents, die ich jetzt irgendwie gewöhnt war von der Mastermind und die auch echt was mit mir gemacht haben. Also, ich hätte mir diese Hotels niemals rausgesucht, und dadurch, dass wir so viele sind, also wir sind ja so ungefähr 150-200 Coaches, kriegen wir in der Regel da auch einen anderen Preis als den Listenpreis. Und da hatten wir in Orlando, da habe ich auch viele Storys geteilt. Vielleicht hast du das gesehen. Da hatten wir einen mega Hotel für 400 Dollar die Nacht, was echt der Hammer Deal war. Damals war das für mich auch noch so: What? 400 Dollar die Nacht? Aber jetzt, gerade im Nachhinein, kann ich sagen, das war mehr als sein Geld wert. Und jetzt habe ich 350 Dollar die Nacht gezahlt, und das Hotel war echt bescheiden. Nicht nur ... Also das Zimmer, mein Gott, so ich verbringe nicht viel Zeit auf dem Zimmer, da brauche ich jetzt auch nicht so mega Luxusausstattung, aber das Bad war echt so mit Badewanne zum Reinsteigen. So, ich zeig jetzt mal meine Prinzessinnen-Seite, da musst du jetzt durch. Und ich bin

nämlich dann danach noch in ein anderes Hotel umgezogen und hab gemerkt, wie viel schöner das doch sein kann, zum gleichen Preis. Aber egal, und... Aber, was total schade war, wir hatten gar nicht so einen richtigen Begegnungsort. Und das ist ja in der Mastermind wichtig, dass wir uns austauschen können, und das war jetzt für mich nicht so ein großes Problem, weil ich halt schon sehr gut vernetzt bin und meine Leute gefunden habe und Handynummern von denen hab oder irgendwie auf Facebook und sonst wie verbunden bin. Und wir eh auf ne Art verabredet waren und andere und gerade die die erste Runde dabei sind, für die war das aber nicht so geil, die sind so ein bisschen rumgestreunert und waren ein bisschen ziellos. Und ja, das war nicht so schön. Das Event an sich war wieder sehr professionell und sehr gut, und da habe ich auch ein bisschen was mitgenommen. Aber ich merke auch, ich wachse da so gerade raus aus der Mastermind. Die Inhalte waren für mich jetzt nicht mehr so relevant. Ich habe da noch super Coaching erhalten, weil da einfach großartige Coaches dabei sind. Aber ich glaube, das war jetzt meine letzte Runde in der Mastermind, und ich werde mich entweder in die Fortgeschrittenen Gruppe, dann hoch orientieren oder mir einen anderen Coach suchen. Und da bin ich mal gespannt, wie ich mich dann so weiterentwickelt. Aber es war mega schön, halt all diese Menschen wiederzusehen. Rückreise war auch nicht so geil, da bin ich in Deutschland dann hängengeblieben. Mein Koffer kam später, das war aber nicht so wirklich schlimm, aber es war dann doch alles ein bisschen anstrengender als sonst. Also, ich glaube, im Juli zu reisen, ist einfach nicht schön. Ich bin irgendwie in den Start der Bayernferien auf dem Rückweg gelandet. Das war nicht schlau. Auch da

war alles überbucht, ja blöd. Aber so ist das halt also auch ein etwas luxuriöses Fliegen in der Premium Economy kann unkomfortabel sein. Genau auf dem Rückweg ging's dann Premium Economy zurück. Aber auch das... Also, es lohnt sich echt. Ich glaube, es kostet nicht mal das doppelte, Premium Economy zu fliegen als Economy, und wenn du dir das Leisten kannst oder deine Firma sich das leisten kann, würde ich dir das einfach mal empfehlen zum Ausprobieren. Ja, ich genieße das sehr, und ich bin dann... Ich habe beim ersten Mal, als ich Economy zurückgeflogen bin, habe ich, glaube ich, fast zehn Tage gebraucht, um wieder so in meinem Rhythmus zu sein. Und da dachte ich, das ist doch überhaupt nicht ökonomisch, sondern es lohnt sich doch viel, viel mehr, ein bisschen mehr Geld auszugeben und dafür schlafen zu können. Und dann bin ich auch... Also, ich habe jetzt meinen Sport verschlafen am Dienstag, aber ansonsten bin ich wieder da, und das finde ich gut. Also lass uns loslegen.

Dein Weg zu einem profitablen, funktionierenden Business startet mit vier Modulen. Der erste Schritt, Unterstützung.

Was ich mir für dich wünsche und was du dir hoffentlich auch wünschst, ist eine funktionierende Selbstständigkeit, ein funktionierendes Business. Und ich möchte heute mit dir teilen, welche vier Module ist im Prinzip braucht. Also welche vier Schwerpunkte, um ein funktionierendes Business aufzubauen. Und das ist ziemlich simpel, aber nicht immer leicht umzusetzen, und dafür würde ich dir empfehlen, dir Unterstützung zu suchen von einem Coach, einem Business Coach, ein Mindset Coach, je nachdem, wo du den Schwerpunkt legen möchtest. Oder wenn du

beides möchtest, kannst du zu mir kommen und die Money Flow Academy mitmachen. Aber grundsätzlich geht's um vier Bereiche, vier Schritte, vier Module, die du abhaken willst, damit du ein stabiles Fundament hast, auf dem du dann aufbauen kannst. Und die meisten beginnen halt einfach in der Umsetzung, also dass sie, einfach irgendwie sich selbstständig machen und dann mit irgendwas anfangen. Und ich finde es besser, noch ein bisschen früher zu beginnen. Oder, sagen wir mal, du hast dich jetzt schon selbstständig gemacht. In der Regel kommen zwei bei Arten/Formen von Kunden zu mir, und zwar die ersten sind noch angestellt. Momentan kommen viele Lehrer:innen zu mir und die sich parallel eine Selbstständigkeit aufbauen wollen, kommen aber auch andere Angestellte, ne? Und es kommen selbstständige Kleinunternehmerinnen oder Unternehmerinnen zu mir, die entweder eine andere Beziehung zu Geld aufbauen wollen, eine gesündere Beziehung zu Geld. Oder die grundsätzlich mehr Geld verdienen wollen in ihrer Selbstständigkeit. Also die Erwartungen, die sie hatten, die bleiben hinter dem, was sie erschaffen, zurück, und oft ist es so, dass sie nicht genau wissen, wo sie entweder anfangen sollen oder wo sie weitermachen sollen. In der Regel ist es so, dass sie viele, viele Dinge tun, wirklich viel arbeiten oder viel, viel Zeit opfern für diese Selbstständigkeit. Aber einfach nicht so richtig vom Fleck kommen. Und ganz oft liegen Glaubenssätze und Überzeugungen da in dem Weg, erst mal über das, was möglich ist generell. Und das, was auch finanziell möglich ist, für sie. Auch dass welche Preise okay sind und überhaupt die ja die Beziehung zu Geld. Also da habe ich auch eine Podcast Folge zu aufgenommen, die verlinken wir auch gerne hier noch in den Shownotes,

dass du da mal genauer hinschaust, wie sieht das denn aus? Und in der Money Flow Academy gehen wir da etwas tiefer. Also da sorgen wir dafür, dass all diese - nicht alle, aber die wichtigsten und die erst mal die oberflächlichsten Glaubenssätze hochgespült werden, und dann graben wir tiefer und tiefer und tiefer und sorgen dafür, dass du eine gesündere Beziehung zu Geld aufbaust. Das heißt, dass du größer denken lernst, dass du dir andere, höhere finanzielle Ziele setzt und dass du auch Mittel und Wege findest, wie du diese Ziele erreichst. Und da muss ich selbst als Mindset Coach sagen, da reicht die Arbeit mit dem Mindset halt nicht mehr aus.

Der zweite Schritt, der Simple Business Blueprint.

Also, es braucht auch eine Strategie. Es braucht praktische, klare Schritt-für-Schritt Anleitungen, wie du das machen kannst. Und die bekommst du mit dem zweiten Modul, dem Simple Business Blueprint. Da geht es darum, dass du dein Angebot definierst und dass du grundsätzlich festlegst, wie du dein Marketing betreiben wirst. Da zeige ich dir, wie der simpelste Weg ist, dein Marketing zu betreiben. Und auch, wie du ins Verkaufen kommst, was die wesentlichen Schritte sind, dass du mit Leichtigkeit verkaufst. Also du lernst halt, dein Angebot zu definieren, dass das erst mal steht. Das ist das Wichtigste, was du brauchst. Du brauchst ein Produkt, was du verkaufen kannst. Du brauchst nicht unbedingt eine Website, du brauchst nicht unbedingt einen Social-Media-Kanal oder fünf Social-Media-Kanäle und ganz viele Posts und Videos. Du brauchst kein Personal Branding, du brauchst keine Produkttreppe, du brauchst nur ein Angebot für die allermeisten. Wenn du jetzt mehrere

Angebote hast, ist auch erstmal okay. Aber du brauchst halt etwas, worauf du dich fokussierst und sagst: Okay, dieses Angebot lerne ich jetzt mal vernünftig zu vermarkten und zu verkaufen, damit es mir die Umsätze beschert, die ich mir wünsche. Und dieses Skills lernst du mit dem Simple Business Blueprint. Simple, weil ich möchte, dass du ein simples Business hast. Es ist relativ schwer... Nee es ist relativ leicht, ein komplexes, total aufgebautes Business aufzubauen. Aber ich zeige dir, welche Dinge wirklich elementar sind, so dass du eine klare Vision hast, dass du eine klare Positionierung hast, dass du ein klares Angebot hast und auch ganz klar weißt: Das ist mein Marketingplan, der passt auf einen Post-it. Du brauchst dazu keine umfassende Dissertation, du brauchst einfach nur Entscheidungen. Und da helfe ich dir dabei auch durch das Coaching, was du natürlich in dem Programm bekommst, von mir und meinem Coaching Team, dass du auch in die Umsetzung kommst. Weil das ist das, wo wir dann wieder beim Thema Mindset sind. Es ist relativ simpel, die Strategie zu erklären, wie du ein Business aufbaust, aber die Umsetzung dessen ist für viele, viele, viele wirklich schwierig, weil dann nämlich genau diese Glaubenssätze zu Geld, zum Business, über sie selbst als Experten, über sie selbst als Selbstständige und alles das, was möglich ist, das kommt hoch. Und deshalb zeige ich dir schon im ersten Modul, wie du mit all diesen Herausforderungen und Zweifeln umgehen kannst, sodass du Techniken gelernt hast, die du dann immer wieder anwenden kannst. Das ist super, superwichtig. Und dann hast du gelernt, was dein Angebot ist, worauf du deinen Fokus legst für die nächsten Monate, wie du das vermarktest und verkaufst.

Der dritte Schritt, das Money Management.

Und dann kommt ja mehr Geld rein. Das heißt, im dritten Schritt geht es ums Thema Money Management. Da lernst du, wie du dein Geld sinnvoll verwaltest. Ist also im allerersten Schritt überhaupt, dass du dir ein Gehalt auszahlst, eine regelmäßige Summe überweist, sodass du deine Fixkosten abdecken kannst und auch dich als Unternehmerin natürlich wertschätzt und als Selbstständige, dass du deine Zeit wertschätzt und deine Arbeit wertschätzt. Das kann auch erst mal einen Startgehalt sein, wenn du sagst, du hast noch Ersparnisse oder du musst noch gar nicht, du hast vielleicht noch ein Job, du musst noch gar nicht von deiner Selbstständigkeit leben. Aber was ich möchte mit diesem dritten Schritt mit dem Thema Money Management, ist, dass du ein finanzielles Ordnungssystem aufgebaut hast, wo du ganz genau weißt, was passiert mit dem Gehalt, was bei mir auf meinem Girokonto auftaucht, dass du ganz klare, eine ganz klare Idee hast, wie diese Euros verteilt werden, welchen Job diese Euros bekommen. Und dann geht es natürlich auch darum, dass du genug Rücklagen bildest für das Finanzamt, für private Rücklagen, für Rücklagen in deinem Business. So dass du alle Eventualitäten, die mal passieren können, falls dein Business mal nicht so gut läuft oder du krank bist oder etwas anderes unvorhergesehenes kommt, dass du dafür die Grundlagen gelegt hast und wirklich ein gutes Gefühl hast. Du weißt genau, wie viel Einnahmen du hast, du weißt genau, wie viel Ausgaben du hast. Du hast einfach einen ganz, ganz klaren Blick auf das, was in deinem Business passiert. Und auch, was mit deinem privaten Geld passiert. Super, superwichtig. Auch dafür ist es

dann wichtig, dass du vorher mit deinem Mindset gearbeitet hast. Es gibt ganz viele Frauen, gerade die zu mir kommen, die sagen: Ah, ich habe es nicht so mit Zahlen. Nee, ich weiß nicht, da schrecke ich mich immer darauf zurück. Das ist davor zurück, das ist irgendwie viel zu kompliziert das ganze Thema. Ich will mich damit nicht auseinandersetzen. Ich habe irgendwie einen Widerstand, meine Buchhaltung zu machen, ich habe einen Widerstand, ein Geschäftskonto zu eröffnen. Das ist ja alles gut und schön, aber dann nimmst du dich als Selbstständige und Unternehmerinnen nicht ernst. Und daran arbeiten wir zusammen, dass du in diese Ernsthaftigkeit reinkommst und halt auch sagst: Nee, ich nehme das jetzt wirklich ernst. Das ist kein Hobby für mich hier. Ich möchte ein profitables Business aufbauen, und ich bin gerade bereit oder dabei, den Boden dafür zu kreieren und dieses Fundament zu erschaffen. Und dafür braucht es dann auch diesen Schritt, dass du Verantwortung dafür übernimmst und sagst: Okay, jetzt Sorge ich mich auch um das Geld, was ich habe und was da kommen wird in der Zukunft.

Der vierte Schritt, das Model.

Und der vierte Schritt, das macht mir immer besonders Spaß. Da geht es darum, dass ich dir zeige, wie... Im Prinzip, wie Geld nicht allein das Problem und nicht alleine die Lösung ist. Natürlich bleibt es dabei, dass du mehr Einkommen generieren möchtest, bis zu dem Punkt, wo du zufrieden bist. Und ich möchte dir aber zeigen, wie dein Ergebnis. Also sagen wir mal, ein bestimmtes finanzielles Ergebnis, den Ursprung in deinen Gedanken hat und was, welche Gefühle diese Gedanken auslösen und welche Handlungen, welche Aktivitäten diese Gefühle auslösen. Das

heißt, wenn du den Gedanken hast: Ich schaff das nicht eine Selbstständigkeit aufzubauen, fühlst du dich vielleicht entmutigt und fängst gar nicht richtig an diese Selbstständigkeit so ernst zu nehmen, wie sie ernst genau werden darf, damit du die Ziele erreichst, die du dir gesetzt hast. Oder damit du zu einem profitablen Business kommst, zu einem funktionierenden, stabilen, profitablen Business. Und wenn du aber diesen Satz umbaut, zum Beispiel jetzt mal ganz simpel "Ich schaffe das", dann fühlst du dich vielleicht entschlossen und gehst deinen Fahrplan, den du entwickelt hast, ganz mutig voran. Du gehst in die Sichtbarkeit, du traust dich, dein Angebot zu vermarkten, du traust dich, mit Menschen über deine Arbeit zu sprechen, du glaubst an dich und das, was möglich ist für dich, für deine Kund:innen, für deine Selbstständigkeit, und dann erschaffst du natürlich auch ein anderes finanzielles Ergebnis. Und diesen Zusammenhang. Da bringe ich dir ein Tool bei, das Model, wie du diese Zusammenhänge erkennen kannst und auch für dich verändern kannst. Weil mir ist es total wichtig, dass du die Unterstützung einerseits durch meine Business Erfahrung, die ich habe, aber natürlich auch durch das Coaching, was ich dir gebe, dass du in der Lage bist, Veränderungen zu erschaffen und zu der Person zu werden, die du sein willst. Also die Selbstständige, die finanziell erfolgreich ist, die Selbstständige, die ganz klare Entscheidungen treffen kann, die hinter sich steht, die hinter ihrer Idee steht, die hinter ihrer Vision steht, die an das glaubt, wofür sie losgeht, die auch glaubt, dass es genug Kund:innen gibt für ihr Angebot, die glaubt, dass sie den richtigen Preis hat an ihrem Angebot. Und die genau weiß, wie sie ihr Angebot vermarktet und verkauft. Diese Person willst du ja werden. All das lernst du in der

Money Flow Academy und das ist jetzt halt so leicht gesagt. Aber es braucht tatsächlich Unterstützung, weil es zu Beginn sehr überwältigend sein kann, auch zu Frust führen kann, weil manchmal dauert es länger, als du denkst oder der superschöne skizzierte Plan ist dann doch nicht so leicht in die Umsetzung zu bringen. Und du stolperst im Prinzip über deine eigenen Füße, oft halt auch weitere Glaubenssätze, die hochkommen.

Neuerungen in der Money Flow Academy.

Und da gibt es jetzt eine Neuerung. Also bisher gab es ja zwölf Wochen Coaching dazu, und das hat auch für sehr viele Kund:innen in super funktioniert. Und ich dachte aber, wie kann ich euch denn noch mehr unterstützen? Wie kann ich auch den Kund:innen, die sofort losrennen und alles umsetzen und super Erfolge haben, auch innerhalb der ersten drei Monate, wie können die zu noch besseren Ergebnissen kommen? Und wie können die, die etwas länger brauchen, die vielleicht auch bestimmte Umstände erleben? Ne, das hat mir auch, dass dann irgendwie jemand krank geworden ist oder in der Familie jemand krank geworden ist oder es halt einfach Umstände gab, wo es gar nicht möglich war, diese drei Monate so intensiv zu nutzen, wie das eigentlich geplant war. Und da haben wir jetzt gesagt, ihr hattet ja schon ein Jahr Zugriff auf die Online-Inhalte, aber jetzt gibt es ein Jahr lang wöchentliches Coaching dazu. Das heißt, ich will jetzt nicht, dass du dir extra besonders viel Zeit lässt. Sondern ich möchte, dass du einfach die Materialien in deinem Tempo durcharbeiten kannst und dich nicht gehetzt fühlst und auch nicht über deine Füße noch mehr stolperst, einfach weil du das Gefühl hast, nach

den zwölf Wochen bekomme ich keine Unterstützung mehr und wir starten jetzt dieses Experiment mit der Runde ab September. Und ich freue mich total darauf, weil ich glaube, dass es einen riesigen Unterschied machen wird. Ich hoffe auch, dass ihr dieses Coaching Angebot dann natürlich wahrnehmt. Und ich hoffe auch, dass ihr das jetzt nicht total langstreckt, dass du denkst, so: Gott, das muss ich jetzt ein Jahr lang diese Inhalte durchknechten und kann gar nichts anderes machen und muss mich die ganze Zeit, mit der Money Flow Academy beschäftigen. Nein, nein, nein, auf keinen Fall. Also, die Inhalte kannst du weiter in drei Monaten konsumieren und kannst dann aber in der Umsetzung und in dem Integrieren und diesem hineinwachsen in diese neue Selbstständige, in die Person, die viel leichter vermarktet und verkauft und eine gesunde Beziehung zu Geld hat und ihre Finanzen super verwaltet. Da erlaube ich dir mehr Fehlertoleranz und mehr Unterstützung. Und ich bin sehr gespannt, was ihr daraus macht und wie viel phänomenaler die Ergebnisse noch werden. Also, ja, ich freue mich da riesig drauf. Ich werde auch... Ich habe jetzt Coaches in mein Team integriert, das heißt, ich werde weiter in die Coaching Calls geben, und mein Team wird auch Coaching Calls geben. Das sind auch Coaches, die von der Life Coach School ausgebildet sind, genau wie ich auch. Und das haben wir jetzt auch schon getestet und ausprobiert. Das funktioniert super. Also, ich konnte feststellen, dass sich auch andere Teilnehmerinnen melden, wenn jemand anders coacht, die vielleicht mir gegenüber ein bisschen eingeschüchtert sind oder die sich nicht getraut haben oder die vielleicht die andere Person noch lieber mögen als mich. Auch das ist ja voll okay, weil jeder hat unterschiedliche Ansätze, im

Prinzip das gleiche zu vermitteln. Und diese unter verschiedenen Perspektiven und unterschiedlichen Persönlichkeiten, die dahinterstehen, die möchte ich dir auch nicht vorenthalten. Letztlich, die Coaching Tools, die wir nutzen, sind die gleichen. Also wir alle orientieren uns an dem, was es schon immer in der Money Flow Academy gab, was ich da vermitteln, und ich freue mich aber schon riesig darauf, dass jetzt auch in der größeren Runde dann umzusetzen und über einen noch längeren Zeitraum, als wir das bisher getestet haben.

Der Simple Business Blueprint als Videokurs.

Und eine weitere Neuerung gibt es. Bisher habe ich den Simple Business Blueprint, diesen Teil immer live vermittelt, das heißt, ich habe bestimmte Themen ausgewählt, und dann gab's einen bestimmten Input von mir dazu, und dann haben wir Coaching dazu gemacht zu den Themen. Und ich habe jetzt aber gemerkt, ich möchte euch dann noch anders die Informationen zur Verfügung stellen, sodass sie für euch leichter zu finden sind, dass sie leichter zu erarbeiten sind, und deshalb wird es jetzt im Prinzip so: Aus diesem Simple Business Blueprint wird es auch Videos noch geben, die ich nicht live vermittelt, sondern die ich aufnehme, hier in den Räumen, wo ich auch mein Podcast Studio habe. Und wir wir die Kursvideos erstellen, sodass ich die jetzt euch auch nach und nach, also die unterschiedlichen Elemente des Simple Business Blueprints zur Verfügung stelle als Kursvideos, die ich nicht live vermitteln.

Für Frühbucher: Der Planungsworkshop.

Und damit ich dann nicht zu wenig mache, habe ich mir überlegt, das ist die dritte und letzte Neuerung. Und das ist für alle, die sich schnell entscheiden und die Money Flow Academy innerhalb der ersten 48 Stunden buchen. Also am 29. August startet die Buchungen bis zum, also, wenn ich jetzt mich nicht alles täuscht, bis zum Mittwochabend, in den 30. August kannst du... Nee, das wäre ja noch 24 Stunden. Bis zum 31. August müsste es sein. Juli, August, ja genau! Also all das seht ihr noch auf dem Buchungsformularen auf der Sales Page, falls ich mich jetzt vertue, aber innerhalb der ersten 48 Stunden, wenn du dann buchst, kriegst du noch einen strategischen Planungsworkshop dazu. Das heißt, da planen wir gemeinsam deinen Monat. Also ich leite dich durch ein Gerüst an Fragen und an Kennzahlen, die du sammelst. So dass du ganz klar weißt, worauf du dich im September fokussierst. Du weißt ganz klar, was bisher funktioniert hat, und du weißt ganz klar, worauf du dich ab September konzentrieren wirst. Und du weißt auch ganz klar, du stehst. Also, das wird ungefähr zwei Stunden dauern. Den genauen Termin sagen wir euch dann, wenn es so weit ist, wenn ihr euch angemeldet habt. Das wird Anfang September stattfinden. Und da freue ich mich auch schon total darauf, weil das war, was mir zu Beginn meiner Selbstständigkeit total geholfen hat, einfach so eine simple strategische Planung für den Monat zu haben. So dass ich einerseits erkenne, wie viel ich mache, wie viel ich auch schon erreicht habe und was alles funktioniert. Also diese Evaluation mit dieser Auswertung mit einzubeziehen. Und dann aber auch einen ganz simplen Ausblick in den

Monat geben. Und das ist, was sehe ich immer wieder, dass es so viele einfach sich daran aufhängen und gar nicht wissen, was denn jetzt Sache ist und was wichtig ist. Und das können wir dann tatsächlich auch in dem Workshop kurz besprechen, dass wenn ihr dann eure Ergebnisse teilt oder eure Pläne teilt, dass ich da auch nochmal ein Feedback gebe und etwas Mentoring mit integriere und Coaching, ob das denn wirklich sinnvoll ist, was ihr da plant. Weil zu Beginn sind natürlich alle Aufgaben, die zu Umsatz führen wichtiger, aber die Tendenz der Businessstarterinnen ist, ganz viele Dinge zu machen, die überhaupt nicht zu Umsatz führen, also Kursmaterialien erstellen oder keine Ahnung an der Website, die Buttonfarben ändern oder in den Urlaub fahren oder sonst was machen. Also nicht, dass sie nicht mal in den Urlaub fahren könnt, keine Frage. Aber es geht halt darum, wirklich einen richtigen Fokus zu setzen, um das umzusetzen. Und auch dieser Workshop ist ein Geschenk, wo ich denke, dass das total Sinn macht, dass wir mal schauen, wie sehr dir das weiterhilft. Und ich denke, dass das genauso wie bei mir funktionieren wird, dass du da eine viel bessere Klarheit hast und ganz klar erkennen kannst, was jetzt ansteht und was dafür notwendig ist, was du brauchst, was dir vielleicht noch fehlt und wie du dir das beschaffen kannst. In der Mastermind machen wir das noch ein bisschen anders, aber ich habe das jetzt sozusagen auf Starterlevel runterreduziert. Und ich glaube, dass das sehr, sehr viel Spaß machen wird, diesen Workshop gemeinsam zu beschreiten und dann in die Umsetzung zu gehen. Also ich freue mich mega darauf. Das ist noch ein Goodie, was im Prinzip zum Simple Business Blueprint dazugehört.

Ob Money Flow Academy oder ein anderes Programm – arbeite an deinem Money Mindset.

Also diese vier Schritte sind elementar. Du kannst für dich schauen, wenn du sagst, nee Money Flow Academy, 2.000 €, ich weiß nicht, ich sehe das nicht, Julia. Also für mich ist es total absurd, ein Jahr Coaching plus all die Inhalte, die du ganz in Ruhe durcharbeiten kannst, plus den Workshop. Hallo?! Also, das ist ein mega Deal. Aber wenn du das anders siehst oder sagst, ich mag dich einfach nicht so gerne, ich möchte von jemand anders lernen. Mach das, mach das, aber mach auf jeden Fall was. Also, arbeite an deinem Mindset und lerne, wie du Marketing machst und Sales machst, sodass du auch wirklich in die Vermarktung und ins Verkaufen kommst, weil das brauchst du für eine Selbstständigkeit, auch wenn du noch so sehr für dein Thema brennst und doch nur Menschen helfen möchtest oder was Schönes in die Welt bringen möchtest. Das ist ja alles ganz wunderbar. Aber du brauchst ja auch Geld, um deine Wohnung zu bezahlen und was zu essen zu bekommen, und es ist einfach wichtig, dass du dir dieses Business Fundament aufbaust. Was ich eben noch sagen wollte, ich bin so ein bisschen abgedriftet, ist, dass ich dir schon sehr viel Unterstützung biete. Aber ich bringe dir auch Techniken bei, die du dann eigenständig machen kannst, sodass du mir quasi nicht am Rockzipfel hängt oder ich dich abhängig mache von mir oder von meinem Team, sondern dass du wirklich mit Ideen, Konzepten, Strategien und auch Techniken ausgestattet wirst, dass du dir selber helfen kannst. Weil das ist auch einfach das, was Unternehmerinnen machen. Sie lernen, schnell

Entscheidungen zu treffen, sie lernen, auf sich und ihre Meinung zu vertrauen, und sie lernen aber auch, sich selbst zu coachen oder so zu unterstützen, dass du, wenn du mal mitten in der Nacht ein Problem hast, dass du dir helfen kannst oder dass du dir auch helfen kannst, wenn gerade mal kein Coaching Call ist. Und das finde ich total wesentlich. Natürlich ist es weiterhin sinnvoll, auch eine Mentorin zu haben und Coaches an deiner Seite zu haben, weil du deine blinden Flecke, die du ja auch hast, einfach nicht sehen kannst. Und genauso mache ich das auch. Ich wende auch all das Wissen, was ich euch vermittel, das wende ich ja auch an in meinem Business. Und ich coache mich auch selber, und ich mache aber auch, nehme auch Coaching wahr von anderen Coaches, weil auch ich blinde Flecke habe und auch ich möchte, dass mir jemand zeigt, wo die liegen und wo ich nochmal mit einer anderen Perspektive darauf schauen kann oder sehe, wo ich mir einfach im Weg stehe oder mich im Kreis drehe oder Denkfehler habe. Das ist mega, mega wichtig. Aber ich bin super interessiert an Unabhängigkeit. Auch das soll es ja letztlich. Da soll es hinführen, dass du mit deiner funktionierenden Selbstständigkeit, mit einem profitablen Business finanziell unabhängig bist, aber auch nicht nur finanziell, sondern dass du dich auch gedanklich unabhängiger machst von dem, was dir dein Gehirn einfach immer so hinwirft, und du lernst, das zu hinterfragen, dass du lernst, dass es dir bewusster ist, was du denkst und wie du das veränderst. Und auch emotional, dass du nicht ausgeliefert bist, wenn du dich mal überwältigt fühlst oder Angst hast oder einfach so in alte Muster hineinfällst, sondern dass du auch da Tools hast, wie du dich regulieren kannst, wie du dein Nervensystem regulieren kannst, wie du rauskommst aus Druck, Stress,

Überwältigung und wie du dann im Prinzip wieder sachliche, weniger emotionale Entscheidungen treffen kannst. Weil das ist auch total wichtig, um funktionierendes Business zu haben. Du kannst nicht nur emotional Entscheidungen treffen. Du kannst gerne aus dem Bauch heraus handeln und deine Intuition befragen und eine gute Verbindung zu deiner Intuition haben. Aber wenn du nur emotional handelst, wird es nicht gut gehen.

Buche jetzt die Money Flow Academy.

Also all das bekommst du in der Money Flow Academy. Die ist ab morgen geöffnet. Du kannst dich dann anmelden. Das Programm kostet 2.000 € netto, du bekommst direkt Zugang, du kannst sofort loslegen, wenn du gebucht hast. Wenn du schnell buchst, bekommst du auch auf jeden Fall den Bonus, den Strategie Workshop und den Planungsworkshop, sodass du den September gut geplant hast. Und dann kannst du die Aufzeichnung und das Arbeitsblatt, was ich dir da zur Verfügung stelle, auch jeden Monat hat, weiterhin für dich nutzen, dass du auch jeden weiteren Monat planst. Und dann hast du insgesamt zwölf Monate Zugriff auf die Materialien und zwölf Monate Zugang zu wöchentlichen Coaching Calls, wo du dich entweder selber coachen lassen kannst oder von den Coachings der anderen profitierst. Und für mich ist tatsächlich das das Allerwesentlichste, also die, die Calls, ganz egal, ob du live dabei bist oder die Aufzeichnungen schaust. Die sind aus meiner Perspektive Goldwert, weil du da erkennst, dass die anderen fast identische Probleme haben. Du kannst dich sehr wiedererkennen in den anderen Teilnehmerinnen, in den Herausforderungen der

Teilnehmerinnen. Und du kannst erkennen, wie leicht du da auch rausgecoacht wirst, wie leicht du eine andere Perspektive einnehmen kannst und wie du dann da neue Gedanken entwickelst, dich ganz anders fühlst, wie du viel schneller in die Handlung kommst oder irgendwelche Ausweichstrategien vermeidest. Also, das Coaching funktioniert. Nicht umsonst lasse ich mich auch regelmäßig coachen und würde auch sagen, dass das einer der wesentlichsten Aspekte ist, warum mein Business so schnell so gewachsen ist und auch weiterhin ganz, ganz solide und stabil bleibt. Also, Coaching ist einfach großartig, Coaching ist hilfreich, Coaching ist wertvoll. Und ich würde mich total freuen, wenn du das in Anspruch nimmst. Also, jetzt hast du die Zeit und die Möglichkeit, dich dafür anzumelden, und dann legen wir los im September, sodass du dann sagen wir da (September, Oktober, wenn wir Dezember, Oktober, wenn wir Dezember, Januar), dass du im neuen Jahr schon mega viel erreicht hast, wo die anderen erst mal loslegen. Weil das ist nämlich auch was... Ich verstehe es nicht, aber es ist jedes Jahr das gleiche. Erstmal alle einen riesigen ausgedehnten Sommerurlaub machen, dann wochenlang brauchen, bis sie wieder am Start sind. Da ist dann schon wieder Mitte September oder Ende September, und dann klappen die erst im Oktober schon das Jahr zu und sagen, das wird ja eh nichts mehr. Also ich sage dir: Ja, mach Urlaub, erhole dich gut im Sommer. Und dann drehe nochmal richtig auf und tritt nochmal aufs Vollgas, nicht Vollgas ins Burnout, sondern Vollgas in die Klarheit, in die Umsetzung, so dass du im Dezember schon total viel geerntet hast und dann im Januar richtig durchstarten kannst, weil du alles schön sortiert hast. Du kannst die ganzen Materialien bis dahin schon durchgearbeitet haben, und dann

hast du immer noch sieben Monate Coaching vor dir. Hell yeah. Also, ich freue mich wirklich auf alle, die dabei sind. Das wird eine mega Runde, und ja, was habe ich denn noch zu erzählen?

Im Vorfeld: Die kostenlose Mindset Week zum Warmlaufen.

Noch findet ja auch die Mindset Week statt, wenn du sagst: Es ist ja alles gut und schön, aber ich habe das Geld nicht oder ich bin nicht bereit, das zu investieren. Warum auch immer? Ich finde immer noch super. Aber egal, dann kommen in die Mindset Week. Die findet von heute, morgen, übermorgen, überübermorgen und überüberüberübermorgen statt. Also von Montag bis Freitag, fünf Mal eine Stunde kostenlos mit mir. Da sprechen wir darüber, wie du etwas Unmögliches möglich machst, und das ist eine super Warmlaufphase, um dann gleich in der Money Flow Academy durchzustarten. Falls du die Warmlaufphase nicht brauchst, wenn du schon warm bist, dann starte direkt durch, und dann kriegst du eh als Bonus auch die Mindset Week, die kannst du dir da noch in Ruhe anschauen, wenn du Money Flow Academy dabei bist. Also das wird Mega! Ich freu mich riesig auf dich bis dahin.

Wenn dir dieses Thema gefallen hat und diese Folge und du tiefer einsteigen willst und eine stärkere Veränderung erschaffen willst, als nur diesen Podcast zu hören, dann kommen in die Money Flow Academy. Ab dem 29. August kannst du dich für die neue Runde anmelden. Und du durchläufst dann mehrere Module. Du bearbeitest erst mit der Unterstützung von mir und meinem Team dein Money Mindset, das heißt, du baust eine neue Beziehung auf zu dir und Geld. Dann im zweiten Schritt bearbeitest du mit dem Simple Business Blueprint dein Angebot.

Du legst dein Angebot fest, du gehst ins Marketing. du lernst, wie du überzeugend und mit mehr Leichtigkeit verkaufst. Und dann räumst du in deinen Finanzen auf. Das heißt, du kreierst Überblick über deine Finanzen und sortierst deine Konten und Geldflüsse, so dass du dann, wenn mehr Geld oben reinkommt, was ja unser Ziel ist, dass das ganz einfach seinen Weg findet und du schon alles vorbereitet hast und wirklich wie ein Profi dein Geld verwaltest. Und im letzten Schritt zeige ich dir, wie du durch deine Gedanken Geld kreierst. Das klingt jetzt total eso, ist es aber gar nicht. Sondern ich zeige dir, wie das Ergebnis, mehr Geld zu verdienen, erfolgreicher zu sein in deinem Business zusammenhängt mit deinem Mindset, wie du bewusst Überzeugung und Gedanken aufbaust, die dir dabei helfen, mehr Geld zu verdienen. Und wie du auch Gefühle entwickelst, sodass du stärker in die Handlung gehst, dass du mehr umsetzt, was dir letztlich mehr Geld bringt. Also, wir machen das nicht nur, dass wir davon träumen, das funktioniert leider nicht. Sondern ich zeige dir wirklich Schritt für Schritt, wie deine Gedanken sich in Bezug auf deine Gefühle verhalten, was deine Gefühle damit zu tun haben wie du in die Umsetzung kommst oder auch nicht in die Umsetzung kommst. Und wie du das dann entsprechend verändern kannst, und. Wie du so die Ergebnisse kreierst, die du haben möchtest. Ergebnis ist natürlich nicht nur Geld. Es sind auch ganz viele andere Dinge, die wichtig sind. Aber in dieser Gesellschaft, in der wir leben, brauchen wir auch Geld. Und ein Business hat die Absicht, profitabel zu sein, oder sollte sie, zumindest aus meinem Verständnis. Also die Money Flow Academy startet im September, du kannst dich ab dem 29. August dafür anmelden. Wenn du dich in den ersten 48 Stunden anmeldest,

bekommst du einen kostenlosen Planungsworkshop, indem wir deinen Monat planen, sodass du ganz genau weißt, was du zu tun hast, was du zu lassen hast, wo du geradestehst, was dir bisher geholfen hat, was dir bisher nicht geholfen hat, wo du weitermachen willst. All das habe ich bemerkt ist super, super unklar für viele Business-Starter:innen. Und deshalb möchte ich euch diesen Workshop anbieten als Bonus. Und dann starten wir los. Eine weitere Neuerung ist, dass du ein Jahr wöchentliches Coaching bekommst von mir und meinem Team. Und da möchte ich sagen, das ist wirklich "value for money". Nimm diese Chance wahr, hol dir dieses Coaching. Du wirst natürlich in der Gruppe gecoacht, das heißt, du lernst nicht nur, wenn du selber gecoacht wirst, sondern auch von anderen. Und ich bin gerade dabei, auch die Inhalte der Money Flow Academy zu aktualisieren, zu überarbeiten, zu vereinfachen, sodass du noch leichter an deine Ergebnisse kommst, die du dir wünschst. Zum Beispiel mehr Umsatz, mehr Gewinn, mehr Freude, mehr Leichtigkeit. Und ja, ich weiß, dass es geht. Meine Kund:innen beweisen, dass es geht, und ich möchte, dass du dir das jetzt auch selber beweist. Also, wenn du dich anmelden möchtest, geh auf moneyflowacademy.de und dann wirst du weitergeleitet auf die Seite, und dann kannst du dich ab dem 29. August anmelden. Das Programm kostet 2.000 € netto. Und ich schwöre dir, du wirst diese 2.000 € schneller zurück verdienen, als du jetzt noch denkst. Also melde dich an. Ich freue mich riesig auf dich!