

DER MINDSET PODCAST MIT JULIA LAKAEMPER

TRANSKRIPT FOLGE 61:

Wann sich eine Investition in dich lohnt



Du hörst den Mindset Podcast mit Julia Lakaemper - Folge 61.

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.

Wie das Wetter zur Lebensphase passt.

So also ist es August, ne? Ich sitze hier mit Strickjacke und noch eine weitere Jacke drüber in Podcast Studio. Mir ist warm genug, und draußen ist es jetzt auch okay. Aber Alter, was ist denn da los? Das ist ja wie Aprilwetter. Hier regnet es irgendwo hier einmal pro Stunde, als würde hier die die Welt untergehen. Und naja also, in den nächsten

Tagen soll so wieder besser werden. Sehr, sehr, sehr, sehr lustig dieser August! Ich finde es allerdings eigentlich ganz gut. Wir haben es heute beim Bootcamp, beim Sport irgendwie auch kurz drüber unterhalten, weil auch einige so: Scheiß Wetter. Und andere, und zu denen gehörte ich auch, auch wenn ich mich gerade auch über das Wetter beschwert habe, ich dachte eigentlich passt das ganz gut gerade zu meiner zu der Phase, in der ich gerade stecke. Weil wenn ich mir jetzt vorstelle, es wäre mega heiß, ich könnte gar nicht wirklich so gut arbeiten. Und ich möchte aber gerade arbeiten. Und ich möchte auch klare Gedanken fassen, und das fällt mir bei 30 Grad nicht immer so wirklich leicht. Irgendwann brauche ich dann irgendwie kaltes Wasser an den Füßen oder ne andere Abkühlung. Also nun gut, es ist wie es ist. Das Wetter können wir nun wirklich nicht ändern, auch wenn wir so viele andere Dinge in unserem Leben ändern können, durch die Mindset Arbeit und auch hin und wieder durchs Investieren.

Die Kraft des Investierens: Mehr als nur Geld ausgeben.

Und heute möchte ich mal über die Kraft des Investierens sprechen, aber nicht insofern, dass ich sage: Hey, gib mir halt dein Geld, und ich mache dir dein Leben schön. So wie viele andere Coaches das versprechen. Weil ich glaube, es gibt ein Missverständnis mit dieser "du musst in dich investieren, und dann wird schon alles gut"-Theorie, die so durch die Coaching Industrie wabert und auch gerade in diesen ganzen Manifestierungsecken so gerne benutzt wird. Ja, das Geld muss im Fluss bleiben, du musst dir auch was wert sein in dich zu investieren, und so. Ja, ja, ja, ja, auf jeden Fall! Ich investiere auch gerne in mich und meine

Firma und meine Mitarbeiter und auch natürlich in Coaching, weil das einfach super wertvoll ist und gut funktioniert. Und: Geld ausgeben alleine hilft nicht. Nur das Geld auszugeben, diese Investition zu tätigen, reicht nicht. Und das, glaube ich, verstehen viele nicht so richtig, das Denken: Jetzt habe ich dieses Programm gekauft, jetzt müsste doch alles gut gehen. Ja, aber du darfst jetzt auch losgehen und dieses Programm durchlaufen. Und aus dieser Investition etwas machen. Und das ist tatsächlich das Entscheidende, dass du auch für dich ein Ziel hast oder eine klare Vorstellung davon hast, was dein Return On Investment, dein ROI tatsächlich sein soll. Also was willst du denn mit diesem Investment erreichen? Das können auch so softere Sachen sein wie: du möchtest mehr Selbstbewusstsein aufbauen, du möchtest mutiger sein oder du möchtest authentischer sein, du möchtest dich besser kennenlernen, und so sowas ist ja auch alles okay. Das kann man an einer Skala von eins bis zehn oder so messbar machen. Aber gerade, wenn du in Business Coaching investierst oder auch in Mindset Coaching, wie du das bei mir kannst, und wenn du zum Beispiel 2.000 € netto in die Money Flow Academy investierst, dann will ich auch auf jeden Fall, dass du mindestens diese 2.000 € zurück verdienst. Und das garantiere ich dir im Prinzip also so... Ich habe das Programm so aufgebaut, dass das das absolute Minimum ist, dass du diese 2.000 € zurück verdient hast. Und mir ist es total wichtig, dass du dir selber aber auch diese Herausforderung stellst, und ich stell all meinen Kund:innen der Money Flow Academy die Herausforderung, diese 2.000 € innerhalb von 30 Tagen zu verdienen. Für einige ist das ein Witz, die machen das mit links, die haben eh schon so ein gut funktionierendes Business. Die schreiben

mal eine E-Mail und nochmal kurz: Ich habe noch einen Platz frei. Oder: hier ist mein Bestseller Produkt. Und dann zack ist der Umsatz drin. Aber bei anderen ist es halt nicht so. Die haben vielleicht noch einen Teilzeitjob oder einen Vollzeitjob und starten gerade in die Selbstständigkeit, oder die haben noch nicht ein Euro verdient. Und da sind diese ersten 2.000 € tatsächlich eine ziemlich große Hürde. Und dabei helfe ich dann natürlich auch. Also diese ersten 2.000 € zu verdienen und dann die Kompetenz erworben zu haben, wie das gehen kann. Weil das ist das, was ich meine, wenn du eine Kompetenz, eine Fähigkeit aufbaust, Geld zu verdienen. Das passiert nicht einfach so. Jeder einzelne Euro, den du in deiner Selbstständigkeit oder in deinem Business verdienst, der kommt nicht zu dir zufällig angeflattert. Sondern den hast du kreiert. Das meine ich, wenn ich von "Geld erschaffen, Geld kreieren" spreche. Damit meine ich nicht, dass du losrennst und Falschgeld produzierst. Sondern ich meine, dass du indem, wie du auftrittst, in dem, wie du denkst, in dem, wie du dich fühlst, und in dem, wie du handelst, was du an Aktionen und Handlungen vollzieht, dass du dann als Ergebnis Geld kreierst. Und das sind auch genau die Schritte, die wir in der Money Flow Academy durchlaufen, dass du das meisterst, ganz egal, auf welchem Level du bist, ganz egal, ob das deine ersten 2.000 € oder deine nächsten 2000 € oder meinen auch 20.000 € sind, weil letztlich sind diese Prinzipien immer die gleichen. Und das ist super, superwichtig, dass du das investieren auch so siehst, dass, wenn du jetzt in irgendein Programm, egal was du lernen möchtest, oder um bei dem Beispiel Money Flow Academy zu bleiben, dass du für dich festlegst, was das heißt, was ist dein Return On Investment, was ist dein... Wie heißt

das? Dein Zurückverdienen? Oh Gott, jetzt kann ich gerade nicht übersetzen. Also was kriegst du zurück von deinem Investment? Von deiner Investition? Wie soll das für dich aussehen? Für mich mindestens diese 2.000 €. Gerne mehr, macht gerne 20.000 € raus. Mache sogar gerne 200.000 € raus. Das geht mit den Prinzipien, die du lernst. Aber das ist wichtig, dass du diese Kunst des Investierens verstehst und sagst, ich brauche eine Intention. Ich brauche eine klare Absicht, in was ich da investiere, warum ich da rein investiere und wie ich es für mich messbar mache, dass sich diese Investition gelohnt hat. Und viele glauben, dass das einfach nur gewisse Aktivitäten sind, überhaupt aktiv sein, überhaupt an dem Programm teilnehmen in irgendeiner Form. Klar, das gehört natürlich auch dazu. Aber es geht darum, es wirklich zu verinnerlichen, was du lernst, und es zu verkörpern und dann über dich hinauszuwachsen. Ja, und jetzt nochmal, wenn wir das Thema Money Mindset nehmen in der Money Flow Academy, dann erkennst du deine Gedanken über Geld. Das heißt, du beschäftigst dich mit dem, was in deinem Kopf stattfindet über Geld, aber auch über dich. Welche Gedanken hast du über dich und was denkst du über dein Business oder deine Selbstständigkeit? Und dann lernst du Methoden und Tools und Techniken, wie du diese Gedanken verändern kannst. Wie du auch deine Gefühlswelt dazu beeinflussen und verändern kannst. Und das hilft dir aber alles nichts, wenn du dir nur die Videos anschaust oder die Arbeitsblätter anschaust und dann nichts damit machst. Wenn du das nicht anwendest, und wenn du das nicht implementierst, dann hat diese Investition keine Kraft.

Neuerungen in der Money Flow Academy

Genauso ist, wenn du dich dann in Gedankenschleifen verirrst. Dafür haben wir dann die Coaching Calls - wöchentlich jetzt ganz neu, brandneu für zwölf Monate. Da freue ich mich schon so drauf, euch da noch besser begleiten und kennenlernen zu dürfen. Und natürlich, dass ihr auch nicht nur mich, sondern auch mein Coaching Team kennenlernt. Und da geht es darum, dass du natürlich, egal wo du gerade stehst, auf dem Weg, dass du die immer Unterstützung holst und dich dann auch aktiv meldest. Oder das kannst du auch, dass du schriftlich eine Frage einreichst, da haben wir jetzt auch eine neue Technik aufgebaut, weil das mit der Facebook Gruppe nicht mehr funktioniert hat. In der letzten Runde habe ich total viele Posts nicht gesehen und dann viel zu spät geantwortet, und das hat mich voll genervt, und ich weiß nicht, wie es den Teilnehmern ging. Es hat sich jetzt niemand offiziell beschwert, aber ich fand das einfach, es hat keinen Spaß gemacht. Und jetzt haben wir eine neue, da haben wir das in die Kursplattform integriert. Also, wenn du Mitglied bist in der Money Flow Academy, dann kannst du schriftlich Fragen einreichen. Und du kannst auch die Fragen, alle anderen viel leichter sehen, als es so in den Threads auf Facebook oder in der Facebook, Facebook Gruppe ist, da übersiehst du natürlich auch als Teilnehmerin total viel. Und da beantworten wir dir von Montag bis Freitag dann auch schriftlich deine Frage, so dass du auch da Unterstützung bekommst. Und das finde ich total wichtig, dass du, egal wie oft du dann live in den Calls dabei sein kannst oder vielleicht auch gar nicht dabei sein kannst. Das habe ich tatsächlich auch schon... Da

war eine Teilnehmerin dabei, da erinnere ich mich noch, Lydia war das. Die hat auch ein Podcast Interview gemacht. Die meinte, sie hat halt immer gearbeitet zu der Zeit und hat dann die Aufzeichnung nachgehört. Aber da wirst du halt feststellen, dass all die anderen Teilnehmer:innen ganz, ganz ähnliche Herausforderungen haben und egal wo auch sie auf ihrem Weg sind, dass du dich immer wieder mit mindestens einer Person aus dem Call identifizieren kannst. Und auch, das mache ich auch, wenn ich als Coachee in die Calls gehe, dass ich immer mit der Absicht hineingehe, dass ich aus diesem Call genau das bekomme, was ich brauche, und dabei ist es dann völlig egal, ob jemand 10.000 € im Jahr verdient oder 10 Millionen im Jahr. Die Person, die da gerade gecoacht wird, hat ein menschliches Gehirn, und die hat eine Herausforderung, und da kann ich auch was mitnehmen. Und mit dieser Intention gehe ich auch in Coaching Calls und Coaching Programme, um auch da die Kraft des Investierens zu entfalten, nämlich dass ich auch aus den Calls heraushole was ich brauche. Und ich bin ganz oft nicht live dabei, weil mir das abends viel zu spät ist, durch die Zeitverschiebung in die USA und ich manchmal sitze ich im Pyjama ohne Kamera dabei. Und manchmal bin ich auch hellwach und lass mich selber coachen, wenn ich was habe und das unbedingt klären möchte. Und ganz oft schaue ich auch nur die Aufzeichnung an und schreib dann fleißig mit und hol mir das raus aus den Calls, was für mich wertvoll ist. Und auch das kannst du tun. Egal welches Programm du machst, du kannst dann für dich entscheiden, ob das jetzt eine Frage und Antwort ist, ob das ein Mentoring ist, ob das eine strategische Beratung ist, ob das Mindset Coaching ist, ob das grundsätzlich Coaching ist. Du kannst immer aus

diesen Calls was mitnehmen, ganz egal, ob du selbst gecoacht wirst, wenn du selbst dran bist, oder eben nicht. So.

Simpler Marketingplan mit dem Simple Business Blueprint

Was in der Money Flow Academy auch passiert, ist, dass du ein ganz simple Marketingplan erstellst. Das heißt, du fokussierst dich in deiner Kommunikation auf die Ergebnisse, die deine Kund:innen erleben, wenn sie mit dir arbeiten oder dein Produkt kaufen. Und dann entscheidest du dich für zwei Marketingströme. Und auch da ist es total interessant zu sehen, dass einige Teilnehmerinnen sich da total dran aufhängen, welche Marketingströme das dann jetzt sind. Und keine Sorge ich gebe euch eine Multiple Choice Auswahl, das ist total einfach. Aber diese Idee, schnelle Entscheidungen zu treffen, das finde ich total wichtig, und auch so holst du mehr aus deiner Investition heraus oder deine Investition wird kraftvoller, wenn du auch solche Anlässe nimmst wie diese Teile im Simple Business Blueprint und zum Thema Marketing, wo du Entscheidungen triffst und sagst: So mache ich das jetzt, das mache ich jetzt so für sechs Monate oder für zwölf Monate, die ich in der Money Flow Academy bin, und danach und dazwischen evaluiere ich und analysiere ich, ob das weiterhin zu mir passt. Und dann bleibe ich dabei oder ich verändere es eben. Und das finde ich total wichtig, auch diese Verbindlichkeit zu schaffen. Und auch so holst du aus der aus dem Investment mehr raus, dass du einerseits dir Unterstützung holst, wenn du merkst, du bist da in so einer Gedankenspirale gefangen, und dein Gehirn sagt dir: Ich weiß nicht, ich weiß nicht, was das richtige ist, aber ich müsste doch dies. Ich müsste doch jetzt überall auf Social Media...

Oder dass du halt schneller dahin kommst und sagst: Ich entscheide das jetzt einfach und dann auch wirklich loslegst. Die Umsetzung entfaltet die Kraft deiner Investition, nicht die Investition an sich. Das ist total wichtig. Und dann ist es natürlich auch, generell bei Business Coaching, aber auch bei dem Fokus auf die Money Flow Academy. Da legen wir vor allem den Fokus aufs Einkommen, dass du einfach mehr rausgehst und dich und dein Angebot zeigst, um dein Einkommen zu erhöhen oder überhaupt erst mal Einkommen zu haben. Und auch da brauchst du natürlich Selbstvertrauen. Wie du dieses Selbstvertrauen aufbaust, lernst du in der Money Flow Academy, damit du dann rausgehen kannst und überzeugt bist und Gespräche führen kannst über dich, über deine Arbeit und über die Ergebnisse der Arbeit ohne das ist total creepy. Oh Gott, oh Gott, totalen Schreck kriegt! Ihr kam gerade ein Kran, quasi wie durch mein Fenster, aber das ist ein kleines Kran-Ballett, was sich gerade wegentwickelt. Oh mein Gott, kurzer Herzstillstand! Also, du gehst natürlich selbstbewusst raus, zeigt dein Angebot, und du lernst auch in der Money Flow Academy, wie du leichter im Gespräch überzeugst und es muss kein schmieriges "Ich habe hier was total Cooles für dich, und du musst es jetzt unbedingt kaufen"-Ding sein, sondern einfach du kannst ganz locker flockig über deine Arbeit sprechen, über deine Produkte sprechen und dann schauen, ob sich die Person dafür interessiert. Aber wenn du das nicht machst, auch da, wenn du dir nur die Theorie anhörst oder einfach nur Geld in die Hand nimmst und sagst: Ich hole mir jetzt ein Sales Coach, das wird wahrscheinlich nicht funktionieren, weil auch der Sales Coach kann nur so arbeiten, wie du ihn irgendwie anleitest. Wenn du selber nicht überzeugt bist von dir und deinem Angebot, dann

kann das auch keine andere Person für dich leisten. Und das ist total wichtig, dass du das immer wieder verinnerlichst, dass du umsetzen darfst, dass du losgehen darfst und dass du auch zwischendurch verzweifeln darfst und dir Sorgen machen darfst, oder Ängste haben darfst. Ich hatte gestern auch so ein Tag, wo ich echt dachte, so: Ey wisst ihr was? Ich glaube ich lass das einfach mit dem Unternehmerin sein. Es ist irgendwie sind nur ständig neue Feuer aufgeploppt und Baustellen aufgegangen dazu, und es war einfach super, supernervig. Und das gehört zu einer Selbstständigkeit dazu. Und gerade deshalb investiere ich ja auch in mich und in Coaching. Ich hatte auch gestern ein Coaching, aber da war das noch gar nicht so schlimm sozusagen, und für mich war da tatsächlich die Lösung. Ich hatte noch ein Coaching Call, wo ich Coaching gegeben habe, und das hat mir wieder so viel Spaß gemacht, wo ich dachte: Ja, genau das ist der wesentliche Teil, worum es eigentlich geht, das Unternehmen gehört halt drum rum, um dieses Coaching anzubieten. Aber das Coaching an sich ist doch der Unterschied. Und das ist für mich auch mein Grund, warum ich in Coaching investiere und wie ich die Kraft dieser Investition verwalte, entfalte. So ist es richtig. Entfalte. Indem ich mir die Unterstützung hole, die ich brauche, oder indem ich, wenn ich jetzt den Coaching Call gestern nicht gehabt hätte und dann alles heute, wie... Es war wirklich, als wäre der gestrige Tag, als hätte der nicht existiert. Heute bin ich aufgestanden und dachte so: Ja, dann wollen wir mal und hab mir eine Baustelle nach der anderen vorgenommen und bin dabei, die jetzt abzuhaken. Das wird nicht ganz so leicht an einem Tag möglich sein, aber auch das ist okay. Auch da zu sagen: Nein, ich, ich weiß, ich habe

den Rahmen, ich habe die Widerstandsfähigkeit. Ich weiß, wie ich mich selber coachen kann. Ich habe das gelernt. Durch Investitionen in mich und mein Business. Und ich habe auch immer noch die Unterstützung, dass, wenn ich mal selber nicht schaffe, mich da rauszuholen, dass ich dann mir einen Coach an meine Seite hole und mich unterstützen lasse. Und das ist zum Beispiel auch, was. Es gibt ja viele, die nehmen gar nicht wahr, was ein Programm so bietet. Und da kannst du für dich ja auch nochmal schauen, wenn du in etwas investierst. Ich glaube, wir alle haben irgendwo ein, zwei, drei, eine Handvoll Onlinekurse rumliegen, die wir nie gemacht haben. Okay, das kann passieren. Aber schau mal, hast du vielleicht die Tendenz, mehr zu investieren, weil du die Idee hast, dass diese Investition die Lösung ist, und was hast du wirklich umgesetzt? Wo bist du wirklich drangeblieben? Wir geben uns ganz viel Mühe, euch natürlich oder dich und die anderen Teilnehmerinnen auch in der Money Flow Academy bei der Stange zu halten und motiviert zu halten und weiterzumachen. Und trotzdem ist wahrscheinlich immer mal wieder jemand in einer Runde dabei, die aufgrund von irgendwelchen Umständen nicht so intensiv mitmachen kann, wie sie es will. Oder halt auf Gedankenfehler hineinfällt und sich dann ablenken lässt. Und auch aus dem Grund habe ich einfach entschieden, dass es nicht mehr nur diese zwölf Wochen Gruppencoaching gibt, sondern dass es die wöchentlichen Calls für zwölf Monate gibt, dass, wenn du mal eigentlich mit dieser Intention reingegangen bist: Ich mache jetzt was aus dem Programm, und ich gehe los, und diese Anfangsmotivation ist ja auch immer total schön. Und dann passiert aber irgendwas im Außen, was du nicht kontrollieren kannst, und du kannst dann das Programm einfach

nicht so wahrnehmen, dass du dann mehr Zeit hast und nicht in die Röhre schaust, weil du dann die Coaching Calls nicht mehr wahrnehmen kannst und dann für dich im Prinzip nicht mehr die Kraft entfalten kannst deine Investition. Das war mir jetzt nochmal total wichtig.

Einfache Schritte im Money Management

Und eine andere Stelle, wo auch so, wo wirklich sich viele Teilnehmerinnen so viel schwerer machen, als sie es müssten ist halt zum Beispiel beim Bankkonto eröffnen im Teil Money Management. Also sagen wir mal, es hat jemand seine Privatkonten vom Geschäftskonto nicht getrennt. Auch da schauen wir wirklich darauf, wo du diese Kraft der Investition in so ein Programm wie die Money Flow Academy halten kannst. Und es ist wirklich sinnvoll, dich sechs Wochen, acht Wochen damit zu beschäftigen, welche Geschäftskonto du jetzt buchst? Oder wäre es nicht einfach schlauer, die zwei, drei Banken, die ich empfehle, zu nutzen oder die irgendein anderes zu recherchieren in einer Stunde? Und dann das einfach zu eröffnen. Ich weiß, dass manchmal solche alltäglichen Dinge total herausfordernd sind. Aber ich finde es super, superwichtig, dir nicht zu viel Zeit zu geben für bestimmte Punkte, weil sich dann diese Kraft der Investition nicht mehr halten kann. Also um diese simplen Schritte zu gehen, sei es jetzt in einem anderen Programm oder in der Money Flow Academy, brauchst du nur eins. Du brauchst die Absicht, einen Schritt nach dem anderen zu machen. Und dann geht es natürlich darum, dass du dir eine Gemeinschaft suchst, wo du deine Erfolge feiern kannst und wo du dich unterstützen lassen kannst, wenn du mal ins Stolpern gerätst, und das ist bei uns, sind es halt die

wöchentlichen Coaching Calls und die Möglichkeit schriftliches Coaching zu bekommen von Montag bis Freitag. Und du lernst halt Techniken und Methoden, wie du dich mitten in der Nacht oder samstags, sonntags oder wann auch immer du in der Krise bist, wenn natürlich gerade kein Call ist - das passiert natürlich auch oft - da hast du auch Audios und Tools und Anleitungen, wie du dir selber helfen kannst, das ist mir auch total wichtig.

Investiere nicht nur Geld sondern auch zeit und Energie.

Also meine Idee ist, dass du nicht nur 2.000 € in dich und deine Zukunft deiner Selbstständigkeit investierst, sondern dass du auch Energie investierst und bereit bist, etwas zu lernen und dich zu verändern. Und schau mal wirklich, ob das bei dir auch schon so weit ist. Bist du wirklich gerade bereit? Bist du in der Lebenssituation, wo du das machen kannst? Und wenn nicht, dann mach es halt nicht. Aber wenn doch, das heißt nicht, dass du Stunden deiner Zeit in dieses Programm investieren musst, sondern dass du wirklich sagst: Nee, ich nehme mir eine Stunde für den Call, ob ich nun live dabei bin oder ob ich mir die Aufzeichnung anschaue. Und ich nehme nochmal ein, zwei Stunden pro Woche, um die Materialien zu bearbeiten, Fragen zu stellen und mir Unterstützung zu holen oder auch meine Erfolge zu teilen und mich feiern zu lassen. Das ist total wichtig. Und dann investierst du auch in deine Coach-ability. Das heißt die Möglichkeit dich coachen zu lassen, deine innere Flexibilität, dass du auch bereit bist das, was der oder die Coach dir dann offenbart, also in dem Sinne, dass ihr auf eine neue Erkenntnis kommst oder du eine neue Erkenntnis bekommst und dass du bereit bist,

die Grenzen deiner Komfortzone zu verschieben. Das ist nicht immer angenehm, aber es lohnt sich so sehr. Und du kannst auch in der im Tempo vorangehen. Also, wir pushen da jetzt nicht zu sehr. Also ich kann schon pushy sein, einfach wenn ich merke, da ist etwas, was aus meiner Perspektive einfach nur Angst von einem Gefühl ist, und gleichzeitig bist du verbunden mit dir und deiner Intuition. Aber du nimmst erst mal an, was ich oder andere aus meinem Coaching Team mit dir erarbeiten und sagst: Okay, das nehme ich jetzt mal mit und da kau ich ein bisschen drauf rum, wenn das jetzt nicht sofort so sitzt, dass ich damit losgehen kann. Oder, und das ist in den meisten Fällen der Fall, dass es halt wirklich so klack und einrastet und du dann losgehen kannst. Aber es kann zwischendurch auch mal unbequem sein. Und da möchte ich auch transparent und ehrlich sein, dass ein Veränderungsprozess, den du ja kaufst, durch die Teilnahme an einem Coaching Programm, das der dir auf jeden Fall garantiert ist, wenn du bereit bist, dich darauf einzulassen. Aber das ist halt auch mal nicht so schön sein kann. Und das ist voll okay. Weil in dieser Fähigkeit, in diese innere Flexibilität oder das, was ich jetzt als Coach-ability genannt habe, in die investierst du natürlich auch. Und dieses Investment kommt zu dir zurück, das heißt diese Täler, die du durchschreitest, die führen dich ja auch zum nächsten Gipfel. Und das finde ich auch total wichtig, dass du dir damit auch die Möglichkeit erschaffst, den nächsten großartigen Ausblick zu erleben oder den nächsten Meilenstein zu erreichen und den nächsten Gipfel zu erklimmen.

Eine Investition in Tools, Fähigkeiten und ein Netzwerk aus Unternehmer:innen.

Und dann investierst du natürlich auch in dein Netzwerk. Und in der Money Flow Academy zumindest lernst du dann auch andere Selbstständige kennen, die ganz, ganz ähnliche Herausforderung erleben wie du. Teilweise merkst du auch dadurch, dass andere in dem Programm sind, wie weit du schon bist im Vergleich zu anderen oder auch im Vergleich zu denen, die schon weiter sind als du, merkst du so: Ah okay, die hat jetzt vielleicht eine andere Herausforderung, ich sitze jetzt noch hier dran. Die hatte sie, und jetzt sehe ich, dass ich hier dran bin und dran arbeite. Und ihr könnt euch gegenseitig unterstützen und ermutigen und auch beim Dranbleiben helfen, weil ihr einfach so gut versteht, was in der anderen Person vorgeht, weil ihr selber entweder schon da wart oder weil ihr es total gut nachvollziehen könntet. Und du sorgst halt einfach dafür, dass sich deine finanzielle Investition lohnt und dass du aus dieser Chance, aus diesem Programm, aus dieser Einladung der Veränderung etwas für dich machst was für dich wertvoll ist. Und das kann ganz unterschiedlich sein, von Teilnehmerinnen zu Teilnehmerinnen. Für mich, wie gesagt, ich will, dass du dich darauf einlässt auf das Programm, dass du loslegst. Du musst auf keinen Fall 100 Prozent der Inhalte machen, musst auf keinen Fall über 100 Prozent der Calls dabei sein. Du musst die jetzt nicht ein Jahr dazu verpflichten, kein Freizeitleben mehr zu haben und nur noch an der Money Flow Academy zu arbeiten. Um Gottes willen, darum geht's nicht. Aber ich will, dass du so schnell du kannst, so schnell es dir möglich ist, je nach deiner Startposition und nach deinem Investment, nicht nur finanziell, diese 2.000 € erstmalig zurück verdienst und dann wieder und wieder und wieder und wieder und wieder. Und genau, was du halt dann nicht nur

machst, sind diese 2.000 € zurückzuverdienen. Das ist ja superschön, das lässt sich gut messen, das ist wunderbar. Landet auf deinem Konto, du hast Spaß damit, du erwirbst diese Kompetenz, Geld zu verdienen, und wiederholst die und wiederholst die und wiederholst die. Sondern du veränderst halt auch deine Denkweisen und lernst Methoden und Tools, die dir in deiner Selbstständigkeit und in deinem Leben lange dienen werden. Und das ist wirklich nicht übertrieben. Also, ich nutze das, was ich euch da vermittel, in dem Programm, nutze ich immer noch in bestimmten Herausforderungen oder immer mal wieder, dass ich da zurückkehre und denke so: Man, das hat mir doch damals total geholfen, dann setze ich da jetzt nochmal an oder nutze diese Methode. Oder es sind Coaching Methoden, die ich generell regelmäßig anwende als meine Mindset-Routine sozusagen. Dazu haben wir auch eine Podcastfolge, wie so eine Mindset-Routine aussehen kann. Und davon profitiere ich halt immer noch, diese Tools gelernt zu haben und anzuwenden, weil es hört ja nicht auf. Also, wenn ich den einen Bereich gemeistert habe auf meinem Level, sagen wir mal bei dir, du hast es jetzt geschafft, dass du 60.000 € im Jahr verdienst, im Durchschnitt 5.000 € im Monat. Und dann kommt halt die nächste Hürde, das, was du auf dem Weg zu den 100.000 € lernen darfst, oder dann, was du auf dem Weg zu den 200.000 und mehrfach sechsstelligen Umsätzen lernen kannst. Das sind die Dinge, wo du dann wieder und wieder darauf zurückgreifen kannst und auch da verstehen kannst, wie sich deine Investition in dich, nicht nur monetär dann auch wieder zeigen kann, weil du bist dann einfach widerstandsfähiger, du bist gelassener, auch was ich eben erzählt habe, dieses so einen kurzen Tiefpunkt zu haben im Business und zu sagen:

Heute habe ich echt keinen Bock, jetzt noch eine Baustelle, die sich mir eröffnet, und es reicht mir. Natürlich passiert das immer mal wieder. Das kann dir in deinem Privatleben passieren, das kann dir in deiner Selbstständigkeit, in deinem Business passieren. Aber da superschnell wieder rauszukommen, weil du weißt, was dir hilft, weil du diese Tools und Techniken gelernt hast. Das ist für mich die Kraft des Investierens und das es nicht einfach mit Geld um sich werfen, möglichst teure Programme kaufen, möglichst viel investieren. Also, ich habe, wie gesagt, also ich habe da schon einen anderen Podcast Folgen, gesagt. Ich habe schon sehr, sehr viel Geld in Coaching investiert. Wirklich sehr, sehr, sehr, sehr viel Geld, und viele Menschen halten das für absolut wahnsinnig. Aber ich habe halt immer dafür gesorgt, dass ich meinen Return On Investment bekommen habe. Und in Menschen, die das gleiche Programm gebucht haben, habe aber nicht den gleichen Return On Investment bekommen, weil sie nur das Geld investiert haben und nicht die Energie und die Kraft und die Verbindlichkeit investiert haben, die ich investiert habe in die Programme. Oder sie waren vielleicht an einem ganz anderen Punkt oder hatten ganz andere Herausforderungen in ihrem Leben und konnten das gar nicht. Also das ist ja nicht immer nur eine Frage des Wollens. Es ist ja manchmal auch eine Frage der Umstände. Und auch da zu schauen: Okay, wo stehe ich denn jetzt gerade? Was will ich denn jetzt gerade? Welches Investment ist denn jetzt für mich und mein Business genau das richtige?

Wie du mit Hilfe der Money Flow Academy Spaß daran hast, die Coachinggebühr zu bezahlen.

Und wenn du in dein Money Mindset investieren willst, wenn du in dein Money Management investieren willst, wenn du lernen willst, was die Ursache dafür ist, wie du Geld kreierst, also in deine Money Creation investieren willst. Und wenn du einen ganz simplen Fahrplan haben willst, wie du deine Positionierung, dein Marketing und deine Sales aufbauen kannst und in Verkaufsgesprächen einfach leichter überzeugst, dann kann sich die Investition in die Money Flow Academy sehr, sehr, sehr lohnen. Also, ich würde mich sehr freuen, wenn du dabei bist, ab dem 29. August kannst du dich anmelden. Und sagen wir mal, du investierst jetzt, in... Du kannst ja auch rückwirkend nochmal überlegen, welche Investitionen haben sich für dich gelohnt und warum? Wie schaust du da auf das Programm oder auch auf die Menschen, die das Programm angeboten haben? Und wie willst du auf dich schauen? Wie bist du wirklich aufgetreten? Wie hast du dich gezeigt? Wie hast du diese Investition auch ernst genommen, abseits der finanziellen Überweisung. Und möchtest du vielleicht deine Geschichte, die du dir da erzählst, auch ab jetzt anders erzählen? Einerseits so einen Blick in die Vergangenheit und dann aber auch einen Blick in die Zukunft. Wie willst du zukünftig über all die Investitionen deiner Zeit, deines Geldes und deiner Energie denken? Wie willst du dich dabei fühlen? Das ist auch was, habe ich, glaub ich, auch schon mal erwähnt. Ich habe... Mir hat es noch nie so viel Spaß gemacht, Geld zu überweisen, wie zum Beispiel für meine Coaching Ausbildung. Das waren... Was waren es? 18.000 Dollar damals, glaube ich. Und es hat mir so viel Spaß gemacht, das zu überweisen, und die Ausbildung war super anstrengend und super fordernd. Und ich hatte viele, viele Coachings, auch noch in der Zeit also, wo ich gecoacht habe,

und in meinem Unternehmen gab es viel zu tun. Also das war echt eine anstrengende Zeit, und ich habe es aber total genossen. Und aber auch dieses gar nicht so dieses: Oh Gott, ich muss der jetzt Geld überweisen. Sondern dieses: Yes, ich freue mich da total drauf, dass es jetzt genau das, was ich machen will. Auch mit dieser Intention das Geld zu überweisen, mit dieser Intention, in das Programm zu gehen, ganz egal, für was du dich entscheidest, sei es jetzt die Money Flow Academy oder etwas anderes. Das kann ich dir auch sehr, sehr ans Herz legen.

Start der neuen Runde der Money Flow Academy ist der 29. August

Also ich freue mich sehr, wenn du dabei bist. Weitere Informationen findest du unter moneyflowacademy.de. Ab dem 29 August geht es los. Da kriegst du noch einen Mega Bonus mit einem strategischen Workshop dazu. Und dann freue ich mich sehr, wenn wir uns im September sehen und auch nächste Woche wieder hören. Mach's gut!

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 krierst 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!