

DER MINDSET PODCAST MIT JULIA LAKAEMPER

TRANSKRIPT FOLGE 71:

Wie es klappt, ein gewinnbringendes Online-Business aufzubauen – mit Tanja Lenke



MIT JULIA LAKAEMPER

Du hörst den Mindset Podcast mit Julia Lakaemper - Folge 71.

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.

Vorstellung Tanja Lenke von she-preneur

Julia: Hello, hello, hello. Ich hoffe, es geht dir gut. Heute habe ich ein wunderbares Schmankerl für dich, und zwar habe ich die großartige Tanja Lenke zu Gast gehabt. Und wir haben ein wunderbares Gespräch darüber geführt, was es heißt, ein Business aufzubauen und ein Business zu führen oder ein Unternehmen zu führen. Und Tanja ist die Gründerin

von she-preneur. Das ist eine Business Community für Gründerinnen und selbstständige Frauen. Und daran hilft sie mit ihrer Expertise den Frauen, größer zu denken, ihr eigenes Business digital, also online, aufzubauen beziehungsweise weiterzuentwickeln und ihre Visionen umzusetzen. Und die Vision der meisten ist ein Business, das einen erfüllt, sinnstiftet und steigende Umsätze und Gewinne verzeichnet. Na, wenn du da nicht mal die Richtige bist, würde ich mal sagen. Also, Tanja und ich kennen uns, weil ich lange bei ihr Kundin war, und sie hat mir gezeigt, wie man ein bisschen strategischer in seinem Business vorgeht und Strukturen schafft, die total wichtig sind. Ich war so ein sehr intuitiv geleiteter Mensch. Ich bin, glaube ich, eher so der... Ich bin gar nicht, glaube ich, so der analytische Typ, sondern eher so kreativ? Oder vielleicht auch nicht, keine Ahnung. Vielleicht eine gute Mischung aus allem. Aber auf jeden Fall war ich verwirrt, und Tanja hat mir total geholfen, mein Business so auf gute Füße zu stellen, das dann zum Wachstum zu bringen. Also dafür werde ich ihr ewig dankbar sein. Und inzwischen sind wir befreundet, und Tanja ist inzwischen auch ausgewandert, und ich besuche sie gerne in Spanien, und das ist ganz wunderbar. Also das ist eine wunderschöne Verbindung, und sie ist ein schlauer Fuchs. Und ich freue mich jetzt sehr darauf, dass du in diesem Gespräch deine neuen Erkenntnisse gewinnst, und wir haben uns so ein bisschen erzählt, was hinter den Kulissen abläuft und so wo Tanja gerade steht. Wir haben natürlich auch über Geld gesprochen und über so die größten Hürden, die wir sehen bei den Business Starterinnen und denen, die ja wirklich auch ein erfolgreiches Unternehmen aufbauen und was Gewinn bringt und was ihnen da im Weg steht, wo die Struktur fehlt, was

am Mindset nicht so richtig passt und was eigentlich so die vier Phasen eines Business Aufbaus sind. Also, ich wünsche dir jetzt ganz viel Spaß mit dieser Folge, und wenn du glaubst, dass diese Folge für jemand anderes auch wertvoll ist, dann teil die gerne, schreibt gerne bei mir unter Instagram Post zu dieser Folge oder auf LinkedIn zum Post auf dieser Folge oder auf YouTube zu dieser Folge ein Kommentar. Und wenn du mir da noch nicht folgst auf den Plattformen, dann gib mir noch einen Subscribe Button, und ich freue mich dann sehr, dich nächste Woche wieder zu hören. Aber erst mal ganz viel Spaß mit unserem Gespräch.

Tanjas Weg in die Selbstständigkeit

Julia: Heute habe ich die großartige Tanja Lenke von she-preneur zu Gast. Tanja ist der Grund, warum ich immer noch in meiner Wohnung wohne und nicht unter einer Brücke schlafen. Sie hat mir alles beigebracht, was ich übers Geldverdienen vor allem am Anfang lernen musste. Und hat mich sehr geduldig durch all meine Verwirrung geführt und mir gezeigt, wie man strategischen ein Business aufbaut, und das ist dann sehr gefruchtet, und das macht sie nicht nur oder hat sie nicht nur mit mir gemacht, sondern macht sie mit ganz vielen großartigen Frauen bei she-preneur. Herzlich willkommen, Tanja, schön, dass du da bist.

Tanja: Julia, danke, und ich freue mich, dass du nicht unter der Brücke schläfst. Ich hätte dich auch sonst zu mir eingeladen.

Julia: Danke, ich freu mich auch total. Sehr schön. Wie, wie bist du denn überhaupt dazu gekommen, Unternehmerinnen zu werden? Was hat dich in die Selbstständigkeit gebracht?

Tanja: In die Selbstständigkeit hat mich gebracht, dass ich zu diesem Wunsch nach Freiheit und Selbstbestimmtheit tatsächlich hatte, wo ich dachte Mensch, ich war im Job und konnte mich immer nicht entfalten. Ich hatte so viele Dinge, die ich gerne machen und ausprobieren wollte, und meine Chefs haben immer gesagt: Nee, das machen wir nicht und kümmert dich mal um dies und jenes. Und ich wollte eigentlich viel mehr machen und hatte viel mehr Ideen, viel mehr Dinge, die ich umsetzen wollte, und hab dann gedacht so: Cool, wenn ich selbstständig bin, dann kriege ich das hin. Also das funktioniert. Und dann habe ich mich selbstständig gemacht, und dann war das natürlich nicht der Fall. Da bin ich erst mal in ein so großes Loch gefallen, weil ich gemerkt habe: O Mist, ich habe jetzt nicht nur einen Chef, ich habe auf einmal fünf oder sieben Chefs, die alle was von mir wollen und die mich irgendwie alle eingrenzen. Und das war eigentlich so der Grund, warum ich dann auf so ein cooles Online Business gekommen bin, weil ich eher in einer Situation war, wo ich dachte: Oh Shit, also so eine halbe Midlife Crisis. Wo ich dachte, was mache ich denn, wenn ich 60 Jahre bin, was für den Job, will ich ihn dann haben? Und habe ganz viel überlegt, ganz viel reflektiert, ganz viel recherchiert und bin dann irgendwie auf das ganze Thema Online Business damals gekommen. Das war 2015, im Sommer 2015, und als ich das gefunden habe, dachte ich: Geil, das ist genau das, was zu mir passt. So ein Business möchte ich auch haben. Ich möchte von zu Hause

arbeiten, ich möchte nicht 1.000 Leute um mich herumhaben, ich möchte keine Chefs haben, ich möchte meine eigenen Entscheidungen treffen, und genau da bin ich, she-preneur, auch heute noch.

Welche Blockaden im Mindset durchbrochen werden durften

Julia: Super. Sehr, sehr schön. Ja, ich bin sehr, sehr dankbar, dass du das gemacht hast. Und du hattest dann ja so eine Mitgliedschaft den she-preneur Insiderclub. Inzwischen gibt es das alles nicht mehr. Aber das war absolut großartig, auch für mich, um einzusteigen. Und wie hast du denn so diese Anfangszeit erlebt? Also was hast du gemerkt, was waren so für dich die Blockaden, die du erst mal durchbrechen durftest, um dann auch wirklich erfolgreich zu sein mit deinem Business?

Tanja: Für mich das größte war tatsächlich so dieses ganze Thema Sichtbarkeit. Ich hatte eine riesige Angst vor Sichtbarkeit. Und auch so dieses: Was passiert, wenn ich sichtbar werde? Lachen mich andere aus? Werde ich kritisiert? Merken die, dass ich eigentlich gar keine Ahnung habe? Also diese ganzen Gedanken, die natürlich auch viele von meinen Kundinnen haben, die wahrscheinlich auch viele von deinen Kundinnen haben. Und das war für mich aber auch, das war aber für mich dann auch gleichzeitig der größte Gamechanger, als ich mich getraut habe nach wirklich gefühlten 1.000 Videoaufnahmen von so einem, ich weiß ja nicht zwei Minuten Video, was ich damals in meiner Facebook Gruppe veröffentlicht habe, da den ersten Schritt auch zu gehen, und ich gemerkt habe: Ahh, da passiert ja eigentlich gar nichts. Habe ich gemerkt: Okay, das wird einfacher, und ich kann Videos machen, und ich werde nicht auseinandergenommen, niemand lacht mich aus. Zumindest nicht so, dass

ich das sehe. Und das ist alles halb so wild. Also ich würde sagen, das war so der der größte Punkt, und der zweite Punkt, den ich auch immer noch habe, ist das ganze Thema Perfektionismus.

Julia: Ja, ja, auch spannend, ja.

Tanja: Genau, es muss halt immer alles schön sein. Es muss immer alles gut recherchiert sein. Es muss immer alles gut aufgearbeitet sein. Und das hatte ich damals schon. Deswegen habe ich damals irgendwie auch schon Logo erstellen lassen. Ich habe schon schicke Workbook gestalten lassen. Ich habe ja 2016, obwohl ich noch gar nichts irgendwie großartig an Kundinnen hatte, habe ich schon mit einer Grafikdesignerin gearbeitet, die auch heute noch an Bord ist, die mir diese ganzen Workbook in she-preneur Insiderclub erstellt hat. Ich weiß nicht, ob du daran erinnerst.

Julia: Ich erinnere mich!

Tanja: Es musste halt vom optischen her einfach alles total schick sein. Und das zieht sich natürlich auch heute immer noch so ein bisschen durch, wobei ich auch denke, okay, das ist auch teilweise normal und okay, weil mir ist einfach Qualität auch total wichtig, und das soll sich natürlich auch nach außen zeigen. Und auf der anderen Seite weiß ich aber auch, es blockiert immer wieder, oder es hält mich auch oft davon ab, den nächsten Schritt jetzt noch schneller und perfekter auch zugehen.

Julia: Ja. Ja, ja, total, weil ab einem gewissen Punkt ist es auch wichtig, loszulassen und zu sagen: Das reicht jetzt. Also, ich habe da in der Coaching Schule diesen Ansatz gelernt, so 2- also. Es geht nicht darum,

eine 4 zu produzieren sozusagen, um jetzt mal von schulischen Noten auszugehen. Aber eine 1+ mit Sternchen ist ja auch gar nicht immer zu erreichen oder zu erdenken. Sondern dazu brauchen wir auch Feedback von den Kunden und dürfen uns halt Zeit lassen, auch zu einem wirklich großartigen Produkt zu kommen oder auch das Business immer ein Stückchen besser zu machen und immer weiter zu optimieren. Ja.

Julia: Wie drückt sich...?

Tanja: Es geht ja nicht nur um uns, ne?

Julia: Ja. Nee genau. Und das ist ja auch dann der spannende Mindset Shift, wenn du dann quasi mehr im Service bist und sagst: Okay, es ist wichtiger, dass das Ding jetzt rausgeht, auch wenn es nicht wunderschön aussieht. Aber den Konflikt kenne ich auch, ja.

Tanja: Genau, und ich meine am Ende, ich sage das auch meinen Kundinnen, ist es superwichtig, dass das Produkt nicht für dich perfekt ist oder das Design nicht für dich perfekt ist, sondern für deine Kunden, für deine Kundinnen. Weil am Ende geht es halt darum, das Produkt oder das, was du anbietest, muss halt ihnen helfen und nicht dir. Und diesen Shift hinzukriegen, der ist natürlich am Anfang auch nicht ganz so einfach. Aber schlussendlich hilft es uns dabei, die Sachen immer wieder zu perfektionieren. Und das ist ja das, was du auch machst. Deine Produkte immer wieder zu hinterfragen, immer wieder zu perfektionieren, immer wieder zu gucken, wie kann ich das, was ich jetzt mache, für meine Kundinnen noch besser machen.

Julia: Ja, absolut. Und eben nicht ein anderes Produkt erschaffen, sondern das gleiche optimieren. Ja, total spannend, total spannend. Wie würdest du sagen, drückt sich der Perfektionismus jetzt noch aus? Wie erlebst du das?

Über den Umgang mit Perfektionismus

Tanja: Ich würde sagen, gerade so in diesem ganzen Team Produkt Erstellung und Content Erstellung, wo ich sehr tief in die Recherche reingehen und wirklich gucke: Okay, was müssen die noch wissen? Und Moment, hier könnte ich noch tiefer einsteigen. Und ah, guck mal, da könnte ich auch noch drüber sprechen. Und anstatt es dann wirklich kurz und knackig auf den Punkt zu machen, habe ich auf einmal so ein langes Dokument. Und dann brauche ich mein Team, dass sie alles wieder rausstreichen, was nicht wichtig ist. Da würde ich mich wirklich an der Stelle auch fokussieren kann.

Julia: Ja, super. Ich meine, ich finde es auch mal wichtig zu sagen, wenn du hast ja ein extrem erfolgreiches Business aufgebaut, und auch dazu sagen: Ja, auch da bist du nicht perfekt, und du musst es auch gar nicht sein. Sondern es ist... Wir alle haben immer noch unsere Herausforderung und Themen, die uns wahrscheinlich lange begleiten. Und es ist halt total wichtig, wenn dir das bewusst ist, dann kannst du halt damit ab... Oder wenn dein Team das weiß. Also, bei mir gibt es auch so bestimmte Themen. Ich brauche zum Beispiel immer ewig lange, um die Sales E-Mails fertig zu machen, und will die jedes Mal neu schreiben. Und das Team weiß das halt schon so. Ja, ja, ja. Jetzt hat Julia wieder ihre Phase, wo sie alle Sales E-Mails neu schreiben will. Und ich

glaube, das ist auch total wichtig, dann da ansetzen zu können. Super, was würdest... Du hast ja inzwischen, also du hast ja ein komplettes Online Business. Wie viele Mitarbeiterinnen hast du inzwischen?

Tanja: Ich habe drei festangestellte Mitarbeiterinnen und sieben oder acht Freelancerinnen, die mich unterstützen, in unterschiedlichen Bereichen.

Julia: Superspannend und vom Umsatz her seid ihr wo ungefähr?

Tanja: Wir liegen bei ein bisschen mehr als eine halbe Million.

Julia: Yes. Super cool, super cool. Und wie viele Angebote habt ihr?

Tanja: Im Moment haben wir eins, das Bundle und die Mastermind. Also eigentlich fokussiert auf ein Angebot. Und das ist das Bootcamp. Und der Rest... Also, das ist das Angebot, was wir nach außen bewerben, und das Bundle bewerben wir nach außen, und der Rest funktioniert eher so ein bisschen hinter den Kulissen.

Das Einfachste ist ein simples Business mit Struktur

Julia: Okay, superspannend. Also auch ein simples Business. Das ist ja auch das was ich propagiere. Und trotzdem total interessant.

Tanja: Super simpel, wir verkaufen irgendwie zweimal im Jahr? Ja genau. Also ich sehe auch mittlerweile so viele Leute, die irgendwie tagtäglich verkaufen. Und ich denke: Gott, was für ein Stress. So viel Stress möchte ich mein Business gar nicht haben, dass ich immer wieder rausgehe und immer wieder sage: Hey, kauf dieses Angebot, und hier

noch ein Angebot für 29 € und hier noch was für 49 €, und hier ist der nächste Workshop, und hier kannst du am dreitägigen Event teilnehmen. Das wäre mir viel zu stressig. Ich weiß nicht, ob du das auch siehst, aber ich denke immer: Leute, konzentriert euch eher auf große Produkte, mit denen ihr mehr Umsatz generieren könnt und die ihr eben kontinuierlich entweder verkauft oder kontinuierlich launched. Und das ist eben, also für mich ist es viel entspannter, das Business so aufzubauen, als eben kontinuierlich rauszugehen, um irgendwie auf Social Media zu verkaufen.

Julia: Ja, total. Also für mich ist es auch einfach inzwischen die Money Flow Academy, so die das Hauptprodukt ist. Und dann ist es so die logische Fortsetzung. Also, entweder machst du die Money Flow Academy nochmal, bis du die Voraussetzung für die Mastermind erfüllst, und dann gehst du da halt rüber. Und mehr gibt's halt nicht. Es gibt die zwei Angebote. Und die Kunden fragen auch immer nach mehr oder die fragen nach Zwischenprodukten zwischen Money Flow Academy und Mastermind. Und ich sage dann immer so: Ja, das ist die man Money Flow Academy. Wenn du das noch nicht geschafft hast mit dem Content, der da drin ist, dann hast du das noch nicht umgesetzt, was da drin ist. Oder du hast dich halt noch nicht so entwickelt, von deinem Mindset so verändert, dass du wirklich in die Umsetzung gehst und das anwendest, was da alles drinsteckt. Und ich glaube also, so wie das bei vielen Unternehmerinnen ist oder auch Business Startern, dass sie halt von einer Positionierung zu anderen hüpfen und von einem Angebot zum anderen hüpfen, machen dass die Kunden auch ganz gerne, dass sie so von einem Programm zum nächsten hüpfen. Und dabei ist es auch da viel

wesentlicher, dass wirklich zu integrieren und anzuwenden, was du in dem einen Programm gelernt hast, bis du die Ergebnisse erreicht hast, die du dir davon versprochen hast. Ja, superschön.

Tanja: Total, weil Business ist simpel. Wir machen uns das halt viel zu kompliziert, immer wieder, weil wir denken: Ach, wir müssen noch dies und jenes machen, und das haben wir ja irgendwo im Internet gesehen oder von irgendjemanden gehört, und müssen das dann auch noch ausprobieren. Und dadurch wird es halt komplex, und dadurch stehen wir halt unserem eigenen Erfolg wieder im Weg. Und wenn wir uns auf die simplen Sachen konzentrieren, dann können wir viel leichter wachsen, viel schneller wachsen. Leider sehen das die meisten halt nicht so und denken, sie müssen mehr machen und mehr ausprobieren, und das wird halt ganz andere Ergebnisse bringen. Und ich glaube, da sind unsere Zielgruppen ja sehr, sehr ähnlich, dass es deinen Kundinnen sehr ähnlich geht in dem Bereich. Und ist ja auch total verständlich. Der Markt ist Mega laut geworden. Es gibt viele Leute, die halt richtig gutes Marketing da draußen machen und die dir alles Mögliche verkaufen können, und du jedes Mal denkst: Klar, das brauche ich auch, und cool, ja, genau die Strategie muss ich ausprobieren, um noch mehr Kunden zu bekommen. Aber am Ende liegt es nicht daran, ob du jetzt irgendwie zehn Strategien hast oder eine Strategie, die für dich und dein Angebot eben funktionieren.

Julia: Total, und das ist auch was. Also, ich weiß noch, als wir uns kennengelernt haben, war ich halt so an einem Punkt, wo ich dachte, so: Wo kommen denn die Kunden eigentlich her, wie kreierte ich denn

eigentlich Kennenlerngespräche? Darüber habe ich halt verkauft. Und ich weiß noch, dass du mir dann gesagt hast: Ja, hast du denn schon mal in deinem Newsletter geschrieben, dass du freie Plätze hast? Also es war so simpel. Und hatte ich natürlich noch nicht. Ich bin halt einfach davon ausgegangen, dass das die Kunden schon zu mir kommen, wenn ich halt rausgehe und poste und Mehrwert kreierte. Und das ist ja auch das, was viele, viele, viele erzählen, und genau das habe ich dann... Durfte ich dann auch lernen von dir so: Ne, ah ja, ich darf auch anders Marketing... Also ich muss nicht nur Marketing machen und das die Augen auf mich gerichtet sind, sondern ich darf denen auch wirklich was verkaufen. Und es ist für die Kunden auch total wichtig und vertrauensfördernd, wenn du das gleiche verkaufst und nicht jedes Mal mit einem anderen Produkt bist. Oder wenn dich jemand fragt, was hast du denn im Angebot? Das du dann irgendwie 27 Produkte vorstellst, sondern dass du sagst, das ist das, was ich mache, und du fängst dann hier, steht ja gerade hier, und wenn du mit mir arbeitest, dann kommst du bei diesem Ergebnis an. Und das ist aber auch für das Gehirn natürlich nicht so leicht, sich darauf zu beschränken, weil das Gehirn liebt es ja auch, an einem schwierigen Punkt dann auszusteigen und zu sagen: Lass uns doch einfach mal das nächste spannende Projekt starten und eben nicht, dass das andere zu Ende führen. Ja.

Tanja: Ja, total, und das ist genau der Punkt. Die meisten Leute starten ein Business, aber kriegen das halt nicht hin, ein Business auch tatsächlich aufzubauen und zu führen. Das heißt, die meisten bleiben halt ganz am Anfang stehen, starten immer wieder was Neues und wundern

sich dann. Okay, warum verdiene ich denn eigentlich kein Geld? Aber ein Business aufzubauen und zu führen, bedeutet halt was ganz anderes. Das bedeutet, dranzubleiben. Das bedeutet, zu optimieren, zu testen, neue Dinge irgendwie auszuprobieren, die aber in diese Strategie passen oder die auch dieses Produkt einzahlen mit dem Ziel, dass du halt mehr Menschen erreichst oder dein Produkt eben häufiger verkaufst. Das bedeutet aber nicht, immer wieder neue Produkte rauszubringen, weil dann bleiben wir halt in dieser allerersten Phase stecken und starten immer wieder unser Business, weil wir halt immer wieder ein neues Angebot rausbringen. Und dann wundern sich halt die Leute: Okay, aber ich arbeite und mache die ganze Zeit irgendwelche Dinge, aber ich verdiene kein Geld. Und wo ist denn diese Freiheit, die mir versprochen wurde? Wo ist dieses freie und selbstbestimmte Leben, das mir versprochen wurde? Aber das Ding ist, und das wissen halt viele nicht, das kommt nicht in dieser ersten Phase, wo du deine Business startest, sondern das kommt dann, wenn du dein Business führst. Und das ist der Punkt, wo du hinkommen musst mit deinem Business. Und wenn du nicht dahin kommst, dann wirst du dich halt ganz lange wundern. Okay, warum lebe ich denn nicht dieses freie und selbstbestimmte Leben? Oder warum fühlt sich Business denn so schwer an? Aber das Ding ist, die meisten machen sich halt viel zu schwer.

Julia: Total, und gerade die Startphase ist ja auch die, die so schwierig ist oder so viel Energie verbraucht. Das ist ja wie beim Flugzeug, dass diese Startphase halt einfach super viel Treibstoff verbraucht. Und wenn du dein Flugzeug startest und dann kurz, wenn du in der Luft bist, gehst

du schon wieder runter und sagst dann: Ich fliege jetzt woanders hin. Kein Wunder, dass du nie irgendwo ankommst, wenn du nur startest und wieder landest. Und genau im Business ist es aber leider nicht so deutlich wie mit dem Flugzeug. Und ja, und deshalb sagst du ja auch ganz klar, es ist total Teil wichtig ein Business mit Strategie aufzubauen, damit du halt einfach diesen Weg folgst und auch ein klares Ziel hast und dir dann auch überhaupt erst ermöglichst da anzukommen. Was würdest du sagen? Was sind weitere Gründe, warum es so wichtig ist, ein Business mit Struktur aufzubauen?

Tanja: Damit also natürlich, damit du halt viel schneller und leichter vorankommst. Damit du weißt, wie du deine Ziele überhaupt erreichen kannst. Damit du überhaupt weißt, wie du deinen Tag strukturierst oder wie du deine Woche oder einen Monat strukturierst. Damit du weißt, mit welchen Aufgaben du dich tatsächlich auch beschäftigen darfst oder solltest, um deine Ziele zu erreichen. Und so machst du halt dein Business viel planbarer, viel sicherer. So brauchst du dein Business viel gesünder auf und hast natürlich auch die Basis dein Business am Ende zu skalieren. Also wirklich zu gucken: Hey, das sind die Dinge, die funktionieren, die sich schon in meinem Business bewährt haben. Und die kann ich jetzt skalieren, und das hilft uns einfach dabei, unser Business viel, viel leichter aufzubauen.

Worauf du dich fokussieren möchtest

Julia: Ja, absolut, ich hatte heute habe ich so einen kostenlosen Workshop gegeben, und da war auch das Thema Fokus und kam ganz viele Fragen, und die kennst du wahrscheinlich auch, und die können wir

ja jetzt auch mal beantworten, nochmal. Okay, auf was soll ich mich denn konzentrieren? Ich weiß gar nicht, was ich machen soll am Anfang. Was wäre denn deine Antwort darauf dann?

Tanja: Auf dein Angebot und auf Menschen, denen du mit deinem Angebot helfen kannst. Das ist das Allerwichtigste, weil wenn du ein Angebot hast, was niemandem hilft, dann wird dein Angebot nicht gekauft. Und wenn du dich nicht um die Menschen kümmerst, für die dein Angebot relevant sein könnte, dann weißt du eben auch nicht, wie du ein Angebot überhaupt entwickeln kannst. Und dafür ist es eben notwendig, dass wir in den Austausch gehen, dass wir Kennenlerngespräche führen, dass wir einfach uns verabreden. Es muss ja nicht mal... Du musst ja nicht mal was verkaufen. Sondern dass du einfach mal im Gespräch gehst, um herauszufinden, wo steht denn die Person gerade, was ist denn ihre Herausforderungen in Bezug auf das Thema das du, oder das Problem, das du helfen kannst zu lösen, und wo steht die Person sich dann selber im Weg? Und wenn wir das nicht wissen, dann können wir halt auch keine richtig guten Angebote erstellen, und dann können wir natürlich auch gar keinen guten Content erstellen. Also es bringt halt nichts, irgendwie Content ohne Ende zu produzieren, wenn wir nicht wissen, auf welches Ziel dieser Content überhaupt einzahlt. Und mit Ziel meine ich das Produkt, ein Erstgespräch, je nachdem, was eben dahintersteht. Also diese zwei Dinge Angebot und Zielgruppe, die sollten im Fokus stehen und nicht irgendwie Freebie entwickeln oder ein Webinar halten oder irgendwie Facebook Ads schalten oder sowas, was auch ganz oft eine Starterin empfohlen hört.

Julia: Ja, total Quatsch. Ja, also Facebook Ads jetzt erst mal ganz, ganz klar weglassen. Ihr wisst ja gar nicht... Ihr kennt ja eure Zielgruppe und eure Produkte noch gar nicht. Und die Sätze, die ihr benutzt, um euch und eure Arbeit zu beschreiben, landen halt noch nicht. Das ist halt erst mal organisch zu testen und dann zu sehen, was überhaupt zieht und funktioniert und ankommt bei der Zielgruppe. Ja, und so haben wir uns ja auch kennengelernt. Wir haben ja irgendwo im Biergarten getroffen nach einer Veranstaltung. Und ich hatte jetzt auch nicht den Eindruck, dass du mich als Kunden gewinnen wolltest oder umgekehrt. Und...

Tanja: Nee, wollte ich auch gar nicht. Die Julia ist schon so weit, die kann nichts mehr von mir lernen.

Julia: Und das habe ich ganz anders gesehen und dachte ich: Ich will jetzt aber unbedingt Kundin bei Tanja werden.

Tanja: Nein, du wirst keine Kundin bei mir.

Julia: Du weißt schon alles. Aber da haben wir auch mal wieder gemerkt, das Wissen reicht nicht. Sondern du musst es halt auch umsetzen können, und das konnte ich halt nicht. Da brauche ich auf jeden Fall deine Unterstützung. Was wenn du das jetzt so in Phasen einteilen würdest, was sind denn so die Phasen des Businessaufbaus?

Die vier Phasen im Businessaufbau

Tanja: Also, ich teile das gerne in vier Phasen ein. Und glaube, dass die sehr gut sind, um das nochmal zu verdeutlichen, wie wir unser Business wirklich aufbauen, sodass es uns Freiheit, Selbstbestimmtheit, Flexibilität

gibt. Und die erste Phase ist erstmal so diese Phase, wo du guckst, was ist eigentlich mein Thema, was ist meine Nische, und mit welchem Produkt könnte ich auf den Markt gehen? Also welches Problem könnte ich mit meinem Produkt lösen? Und das erstmal zu testen und zu gucken. Gibt es dafür überhaupt Bedarf? Gibt es Menschen, die dafür Geld ausgeben? Und das ist die erste, aus meiner Sicht die erste Phase, dass man erstmal guckt: Cool, ich habe jetzt hier ein Angebot das ein konkretes Problem, und dafür wird Geld ausgegeben. Das ist die erste Phase. Und in der zweiten Phase geht es dann darum, dieses Produkt auch häufiger zu verkaufen. Also nicht nur irgendwie eins, zwei, drei Mal, sondern wirklich zu gucken, wie kann ich da jetzt schon auch mehr, sagen wir, ich würde nicht sagen, kalte Zielgruppen, aber wie kann ich mehr Menschen erreichen, die mich noch nicht kennen? Und wie schaffe ich es, dass sie mein Angebot buchen, also dass ich einfach regelmäßig Buchungen für mein Angebot, für mein Programm, was auch immer es ist, bekomme? Das ist die zweite Phase. Und wenn ich da diese Regelmäßigkeit reingebracht habe, schaffe ich es eigentlich schon, damit ein sechstelliges Business aufzubauen. Und dann kommt die dritte Phase, in der es halt mehr darum geht, noch weiter zu wachsen. Das heißt, du kannst dann mit viel mehr mit Launches arbeiten, du kannst Facebook Ads schalten, kannst in dieser Phase zum Beispiel deine Positionierung auch schärfen. Also, ich würde mich vorher auch gar nicht großartig mit dem Thema Positionierung beschäftigen. Sondern das erst machen, wenn ich weiß, dass ich irgendwie regelmäßig Einnahmen generiere, Feedback von meinen Kundinnen und Kunden bekomme und weiß, für was ich wahrgenommen werde. Ich weiß, wofür ich stehe, was

andere an mir schätzen. Und das kann ich dann eben in dieser dritten Phase nehmen, um mein Messaging zu verfeinern, um meine Positionierung zu verfeinern, um noch mehr zu zeigen, für wen ich stehe und wem ich überhaupt helfen kann. Und dann kann man in diesem Bereich, also in dieser Phase, auch mehr in das ganze Thema Skalierung einsteigen und gucken, dass man sich ein stabiles Business aufbaut. Und dann geht es in der vierten Phase darum, das Unternehmen wirklich zu führen. Also, du heißt, das heißt, du hast dann idealerweise festangestellte oder freie Mitarbeiter, die auch wirklich Verantwortung übernehmen, du hast Prozesse etabliert in deinem Unternehmen. Du gibst es wirklich komplette Aufgabenbereiche ab und kümmerst dich halt viel mehr um die Führung des Unternehmens als ja darum wirklich im Unternehmen noch zu arbeiten. Und das sind aus meiner Sicht so die vier Phasen, die uns dabei helfen, unser Business aufzubauen und das auch wirklich zu skalieren. Und wir können, das ist ganz wichtig, keine Phase überspringen. Und die meisten Leute starten halt irgendwie in der dritten Phase und denken: Okay, cool, ich starte mal hier, ich weiß ja schon alles. Und das wissen wir halt nicht an der Stelle so. Das heißt, wir können keine Phase überspringen, und wir starten mit jedem Produkt wieder in der ersten Phase, gehen in die zweite Phase, gehen in die dritte Phase, wenn wir das möchten, oder eben auch in die vierte Phase. Aber niemand muss eben alle vier Phasen gehen. So und ich würde sagen, ich weiß nicht do du dich siehst, aber ich sehe uns so zwischen Phase drei und vier. Also wir machen ganz viel schon in Phase vier für bestimmte Produkte. Und mit anderen Produkten sind wir halt noch in Phase drei. Aber das ist das, wo ich mich sehe, wahrscheinlich schon seit ein paar

Jahren mittlerweile, weil das natürlich auch Themen sind, die nicht aufhören. Und diese einzelnen Phasen dauern einen bestimmten Zeitraum, je nachdem natürlich auch, wie viel Feedback du hast, wie viele Erkenntnisse du sammelst und wie schnell du halt Sachen umsetzen kannst. Das hängt von deinem eigenen Perfektionismus ab und so weiter. Und genau das schöne Thema, und das sind einfach die Dinge oder die Phasen, die du brauchst, um dein Business aufzubauen.

Julia: Ja. Ja, und ich finde auch dieses Thema Unternehmen führen, also das ist auch was, womit ich mich immer mehr beschäftige, das hat ja auch nochmal, da brauchst du ganz andere Kompetenzen. Da ist dann irgendwann nicht mehr die Frage, wo kriege ich jetzt den nächsten Kunden her, oder wie kann ich es schaffen, dass mein Umsatz da ist? Also, das sitzt alles. Das funktioniert. Das Messaging wird immer klarer. Und das... Also ich erlebe das auch so, dass irgendwann fällt mir das so wie Schuppen von den Augen, dass ich halt wirklich denke, so: Warum hab ich das denn bisher immer so kompliziert gesagt? Das kann ich doch viel einfacher formulieren? Und das ist aber wirklich die Erfahrung und die Erfahrung mit vielen Kunden, und mit viel meine ich jetzt nicht 30, sondern 300. Und selbst das ist noch relativ wenig. Also eigentlich geht es ja um Tausende von Kunden, weil dann siehst du halt so: Ah, das ist der Querschnitt, das müssen alle wissen, und dann gibt's so individuelle Ausprägungen. Die eine hat halt hier noch andere Herausforderung, der andere da. Und dann dieses ganze Unternehmen führen, das ist ja nochmal eine komplett andere Kompetenz, dass du so als CEO denkst, als Unternehmerin denkst. Und dann aber auch handelst, dass du loslassen

lernst, dass du deinem Team wirklich vertraust, die richtigen Leute einstellst, die Prozesse und all. Das ist ja dann... Das ist so richtig fortgeschrittenen Level, und vorher geht es ja darum, den Flieger so richtig in die Luft zu kriegen erst mal und auf Kurs zu bleiben, dranzubleiben, kontinuierlich Marketing zu machen und dabei einfach... Da lernen ja beide Seiten voneinander. Du lernst total viel von den Kunden, und die Kunden lernen total viel von dir. Und das ist auch ein schönes Win-Win, und dann kann sich das so nach und nach etablieren.

Tanja: Total, und es geht halt nur Schritt für Schritt. Also, der Flieger ist auch nicht irgendwie nur oben, sondern der startet, der bleibt oben. Und das ist halt superwichtig. Aber die meisten Leute verstehen das leider nicht und denken, aber wahrscheinlich ist es auch total normal, weil der Markt so voll und so laut mittlerweile ist, dass man denkt: Ja, ich muss eigentlich nur ein Angebot entwickeln, und dann wird es gekauft. Aber es ist halt einfach nicht so. Es reicht nicht, dass du sagst: Hey, guck mal, ich habe hier ein Angebot, und ich erzähle das total gerne. Ich habe das vor kurzem auch meinen Kundinnen erzählt, dass wir ein... Im Januar hatten wir so ein Mini Kurs entwickelt, und es wird ja immer so erzählt: So Mini Kurse, super! Damit kannst du richtig gut Geld verdienen und so weiter. Und mach die einfach günstig, und das wird super. Und wir haben als Einstieg ins Bootcamp haben wir einen Mini Kurs entwickelt, und den haben wir über unseren E-Mail Funnel, also über unsere E-Mail-Liste verkauft, und das funktioniert super gut. Und im Sommer habe ich gedacht: Ach, ich teste das mal, ob das auch über Ads funktioniert. Und hab dann, ich glaube, 500 € oder 300 irgendwie sowas in Ads Budget

gestärkt, um einfach mal zu gucken, ob sich das an warme Zielgruppen, also Menschen, die she-preneur kennen, die mit she-preneur schon in Kontakt waren, ob sich das tatsächlich verkauft. Und was ist die Antwort?

Julia: Düüüm. Hat nicht funktioniert.

Tanja: Genau, es verkauft sich nicht. Es hat nicht funktioniert. Und der Weg, wie es funktioniert, ist ein anderer. Also du kannst nicht unbedingt an warme Kontakte verkaufen, beziehungsweise würde ich vielleicht irgendwann ein Glück haben, dass mal zufällig jemand kauft. Aber es lohnt sich halt einfach nicht, und es ist viel leichter, das dann über die E-Mail-Liste zu machen, über ein Freebie zum Beispiel oder wenn die Leute in deine E-Mail-Liste kommen, sich ein Freebie runtergeladen haben, da halt ein Upgrade zu machen. Und darüber funktioniert es. Oder zum Beispiel auch als, wie sagt man... Oder auch in Elopape zum Beispiel haben wir das auch eingerichtet, und das funktioniert auch total super so. Aber dafür brauchst du eine Liste, dafür brauchst du Reichweite, dafür brauchst du Leute, die das auch tatsächlich kaufen. Also bitte als Starterin nicht irgendwie sagen: Ach, ich entwickle jetzt Mini Produkt, und dann wird es mit Sicherheit gekauft, weil das ist ja supergünstig. Und dieses Produkt ist mega genial, und da steckt so viel Wissen drin und so weiter. Ja, das kann ja alles sein, aber wenn du das nicht kommunizieren kannst, wird es auch keiner für 49 € kaufen, wird es auch keiner für 39 € kaufen? Und wird es vielleicht auch keiner für 19 oder für 9€ kaufen. Und das ist halt das, was die meisten Leute nicht verraten.

Julia: Ja, und selbst wenn, dann kaufen halt...

Tanja: Und das Messaging war komplett on Point.

Julia: Genau. Und das ist, das finde ich so spannend, weil das ist dann auch selbst, wenn du dann auch als Business Starter sagen wir mal, das ist richtig gut, und du verkaufst 49 € Produkt an 10 Leute. Was ja schon super ist, wenn du ein kleines Netzwerk hast, dann hast du 490 € eingenommen, so super und hast irgendwie zwei Monate dafür gearbeitet. Das ist halt einfach nicht nachhaltig. Und ja, genau, und deshalb also überhaupt, das hatten wir heute auch nochmal so. Ja, ich muss ja erst meine Videos aufnehmen und den Online Kurs fertig haben und so. Nee, erst verkaufen, erst verkaufen und gut. Don't do it. Und naja, wir wissen das aber auch, weil wir alle die Fehler ja auch gemacht haben, und dein Beispiel ist auch so großartig. Wir müssen als Selbstständige und Unternehmerinnen ja immer Sachen testen. Du kannst es halt einfach nicht am Reißbrett entwerfen. Für in anderen Unternehmen kann das supergut funktionieren diese Strategie. Und es kommt aber immer auf die Zielgruppe, auf das Thema, auf die Kursinhalte und all das an. Es gibt halt nicht diese eine Schablone, die für alle funktioniert. Und ich glaube, das ist auch, was, was viele so frustriert, dass es eben nicht so einfach ist. Das ist einfach das du sagst: Okay, Tanja. Sag mir nochmal, wie es geht. Und du kannst das ja auch sagen, du kannst da ja keine Ahnung, das hast ja eben schon gemacht, die vier Phasen, das musst du tun, und dann funktioniert es. Und das stimmt. Und es gibt da ja nochmal ein Unterschied, was für wen funktioniert, für welche Persönlichkeit, für was denjenigen Spaß macht für das Thema, für die Branche, wie bunt und ausgeschöpft die Branche ist und so weiter ist. Das ist echt

superspannend, was denn letztlich so die Stolpersteine sind, über die so viele tatsächlich auch stolpern. Und es halt nicht schaffen, ein gewinnbringendes Unternehmen aufzubauen, weil es ja auch an anderer Stelle oft so simpel dargestellt wird und auch diese romantische oder idealisierte Idee verkauft wird, dass es so viel leichter geht. Und ich glaube, wir gehören halt zu denen, die auch sagen, so: Nee, das ist auch ganz schön schwierig, so eine Selbständigkeit erfolgreich zu machen. Das heißt nicht, dass du das nicht probieren solltest, und wir führen dich auf dem Weg. Aber du kannst jetzt auch.... Es ist ja auch nicht deine Rolle, dann das Business für diese Person aufzubauen, genauso wenig, wie es meine Rolle ist. Und es braucht halt einfach jemanden dahinter, der sagt: Okay, ich bin jetzt bereit, all diese Lektionen zu lernen, die ich lernen muss, und all diese Stolpersteine aus dem Weg zu räumen, damit ich es schaffe auch ein profitables Business aufzubauen. Ja. Was, was siehst du?

Tanja: Das ist eigentlich das, was am Ende einfach auch essenziell ist, wo es darum geht, wie: Was ist meine innere Einstellung dazu, wie ich mit Fehlern umgehe oder wie ich damit umgehe? Wenn ich nicht sofort Ergebnisse bekomme? Stecke ich dann den Kopf in den Sand und sage: Oh Mist hat nicht geklappt, oder setze ich, ich sag halt gerne so, setz mal die Forscherbrille auf und guck mal so, an welcher Stelle hakt es, was funktioniert noch nicht, und finde heraus, wo das Problem tatsächlich steckt. Weil, wenn du nicht bereit bist, diese Forscherbrille aufzusetzen, dann wirst du halt irgendwann aufgeben, weil es einfach total frustrierend ist. Wenn du aber bereit bist, hinzugucken und zu lernen,

dann würdest du merken, dass du mit deinem Business erfolgreich sein wirst. Und dann ist es halt nur eine Frage der Zeit. Also, wenn du weißt, dass du ein bewährtes Thema hast, wenn du weißt, dass es Bedarf gibt für das, was du anbietest, wenn du schon die ersten zahlenden Kundinnen und Kunden hattest. Dann ist es nur eine Frage der Zeit, wenn du bereit bist, wirklich hinzugucken. Und das sind natürlich auch wieder die wenigsten, weil sie halt denken: Oh Mensch, das muss doch alles super easy gehen. Ja, das geht easy, wenn du die richtige Einstellung dafür hast. Wenn du bereit bist, wirklich zu scheitern, wenn du bereit bist, hinzugucken. Und der Markt, der verändert sich. Der, guck mal, 2016 sah ja ganz anders aus als heute 2023. Es gibt viel mehr Leute, die im Markt sind. Und deswegen ist es immer wichtiger, auch den Fokus auf richtig gute Produkte zu legen und auch so dieses ganze Thema ChatGPT und so was. Du kannst halt Kurse im Handumdrehen wer will die denn kaufen? Aber ganz ehrlich, wer will die kaufen, also wer will sowas kaufen? Das funktioniert halt nicht, oder das funktioniert vielleicht ganz kurzfristig, aber eben nicht nachhaltig und nicht so. Das ist auch einen positiven Eindruck bei deinen Kunden hinterlässt.

Julia: Erst absolut, und ich finde halt auch, diese Unternehmerpersönlichkeit ist halt auch total wichtig. Also, es gibt einen Grund, warum die Leute bei dir kaufen. Und es gibt einen Grund, warum die Leute bei mir kaufen, weil sie halt einfach mit uns als Mensch resonieren, auch wenn sie uns jetzt vielleicht nicht persönlich kennen. Aber die Art und Weise, wie wir... Also unsere Einstellung, unsere Mindset spiegelt sich da ja auch. Und dann sind wir natürlich auch eine

Art Vorbild und zeigen, was für uns möglich war und ist. Und teilen da unsere Erfahrung und helfen natürlich dann auch den Kund:innen dabei, Umwege zu vermeiden. Aber es gibt ja so viele andere, die mehr oder weniger das gleiche anbieten mit unterschiedlichen Schwerpunkten. Bei mir ist halt der Schwerpunkt Mindset, bei dir ist der Schwerpunkt dann Strategie. Und trotzdem gibt es bei dir Mindset, und bei mir gibt's auch Strategie. Und ich glaube, das ist dann halt die Frage, warum geht jemand zu dir und nicht zu mir und umgekehrt? Das ist dann halt der Mensch, der dahintersteht, die Unternehmerpersönlichkeit, die dahintersteht.

Tanja: Total.

Warum du dich selbst davon abhältst ein gewinnbringendes Business aufzubauen

Julia: Ja, was siehst du noch, was sind so Gründe, die die meisten davon abhält, ein gewinnbringendes Online Business aufzubauen?

Tanja: Ich würde tatsächlich sagen, viel ist das, was ich eben auch schon gesagt habe, diese innere Einstellung auch dazu, wie ich mein Business aufbaue. Das ich nicht fokussiert bleibe. Dass ich mich viel zu leicht ablenken lasse. Dass ich mich mit anderen vergleiche. Das ich zu viele Selbstzweifel habe, die mich davon abhalten, auch tatsächlich den nächsten Schritt zu gehen. Das ich vielleicht Angst habe, irgendwie mir Feedback einzuholen. Das ich denke, dass ich alles, was du eben auch gerade schon gesagt hast, dass ich denke, ich muss erst den superduper Kurs erstellen, und den sollte ich auch idealerweise schon irgendwie auf

einer tollen Kurs Plattform hochladen, und der muss irgendwie tippitopp verkaufsbereit sein. Und manchmal arbeiten die Leute ein Jahr daran und merken dann, dass das sich das nicht verkauft. Also, das würde ich sagen, sind so ganz, ganz klassische typische Fehler. Aber vor allem eben auch so diese innere Einstellung, die uns immer wieder davon abhält, die Sachen auch tatsächlich umzusetzen und auch tatsächlich dranzubleiben, was natürlich auch nicht so leicht ist, und ich würde sagen, das ist so die wahre Schwierigkeit, wirklich im Business da immer wieder zu gucken, wie bleiben wir dran und wie kriegen wir andere Ergebnisse? Und ich glaube, dass das eben, und vielleicht ist es auch noch ein Fehler, dass das nicht funktioniert, indem wir das alleine machen. Ich glaube wirklich, da ist es total wichtig, sich Unterstützung zu holen und zu gucken, dass man von anderen lernt, die den Weg schon gegangen sind und die wissen, was es wirklich bedeutet, ein erfolgreiches Business aufzubauen. Die einem wieder Mut zusprechen und sagen: Hey Julia, bleib mal dran, fokussiert sich auf das. Geh mal Schritt für Schritt vor. Blende mal die ganzen anderen Sachen aus. Und wenn ich mich da in dem Bereich unterstützen lasse, dann wird es viel, viel leichter sein, auch ein gewinnbringendes Business aufzubauen. Weil alleine habe ich halt immer diese, hat man halt viel mehr dieser Mindfucks und denkt: Oh, das kauft jetzt keiner, und bin ich jetzt gut genug? Das kann ich doch nicht rausgeben. Und was, wenn die Leute keine Ergebnisse haben? Also dann sieht man halt viel mehr diese zweifelnden Gedanken, die uns davon abhalten, auch tatsächlich in die Umsetzung zu kommen.

Julia: Ja, absolut genau, und das wirkt sich dann ja auch auf die Kontinuität aus, dass du dann so Schubphasen hast, wo du dann richtig loslegst, und dann bist du so erschöpft davon und auch so frustriert, weil es nicht die Ergebnisse kreiert hat, die du haben wolltest, dass du dann wieder aufhörst. Und dann diese Nicht-Kontinuität. Also, das ist ja auch immer so eine Start-Stopp-Version, das macht es auch total anstrengend. Und das schafft dann kein Vertrauen bei den Kunden. Ja superspannend.

Tanja: Du drehst dich halt im Kreis.

Julia: Ja, was würdest du sagen was waren so für dich die die wichtigsten Mindset Shifts? Also, was hat bei dir geklickt, so von Jahr zu Jahr, dass du jetzt an dem Punkt bist, dass du eine halbe Million Umsatz machst und so viele Mitarbeiter hast und so erfolgreich bist, ja auch schon seit vielen Jahren.

Tanja: Also, ich würde sagen, ganz am Anfang war es wirklich das ganze Thema, mir Unterstützung zu holen. Das war ein ganz, ganz wichtiger Shift für mich, weil ich habe immer gedacht, ich muss das alles alleine schaffen, und es ist nicht okay, mir Hilfe zu holen. Ich habe damals gedacht, dass es ein Zeichen von Schwäche ist, wenn ich andere darum bitte, mich zu unterstützen, und weiß aber natürlich heute, dass das super Mega wertvoll ist und dass ich das gar nicht hätte alleine lernen können. Also das weißt du wahrscheinlich auch. Oh Gott, so viele Dinge, die man von anderen mittlerweile gelernt hat, die wären gar nicht von alleine in meinem Kopf gekommen. Da hätte ich auch nicht irgendwie noch X Bücher lesen können. Auch das hätte nicht funktioniert. Also das ganze Thema Hilfe anzunehmen, war für mich ein ganz wichtiger Mindset Shift.

Dann auch das Thema, ja mit Freelancern zu arbeiten oder auch festangestellte Mitarbeiterin einzustellen, war für mich nochmal ein riesengroßes Thema. Weil mich das einfach dabei unterstützt hat, aus den ganzen Operativen rauszukommen und mich auf das zu fokussieren, was tatsächlich wichtig ist. Das war für mich nochmal ein ganz großes Thema. Dann auch das Thema Preise anheben war ein ganz wichtiger Hebel. Also, ich bin ja damals mit dem Insiderclub zum Beispiel bei 19 € gestartet im Monat, bin dann irgendwie auf 29 auf 39 und so weiter hochgegangen. Und bin dann irgendwann von, ich glaube von 67 auf 97 oder so gegangen und hab gedacht, das kauft eh keiner zu 97 €. Und es haben mehr Leute damals gekauft, und die Kunden hatten eine viel bessere Qualität, die haben viel mehr umgesetzt. Also, das war auch nochmal ein ganz wichtiger Mindset Shift. Und auch jetzt natürlich bei den Programmen, die wir anbieten, ja, lege ich einen ganz großen Wert auf, dass der Preis passt. Also, die sind nicht utopisch hoch, sondern das sind Preise, die normal sind. Mittlerweile gibt's ja echt mega utopische Preise, wo ich auch denke: Nee, das ist nicht in Ordnung. Aber trotzdem ist es natürlich wichtig, dass ich einen bestimmten Preis oder eine bestimmte Höhe investieren, damit ich einfach committed bin. Und das hat zum Beispiel also das ganze Thema Preise, Preiserhöhung und auch den richtigen Preis zu finden, war nochmal ein wichtiges Thema für mich. Und ich würde sagen, zu investieren, bevor du bereit bist, war auch nochmal so ein ganz wichtiges Thema. Weil viele Dinge habe ich viel zu spät getan, weil ich gedacht habe: Nee, komm, das können wir uns noch nicht leisten, oder dafür sind wir noch nicht ready, das brauchen wir noch nicht. Aber schlussendlich war es wichtiger Entscheidungen

frühzeitig zu treffen, als sie halt zu spät zu treffen. Also, ich habe zum Beispiel meine Mitarbeiterin Lina, die sich um das ganze Business Operations Management, also die kümmert sich um das ganze operative Tagesgeschäft bei mir. Die habe ich viel zu spät eingestellt. Das war vor zwei, anderthalb Jahren ungefähr. Und das hat uns jetzt in den letzten zwölf Monaten oder anderthalb Jahren auch nochmal richtig viel Zeit gekostet, weil ich halt viele Sachen nochmal an sie abgeben musste. Und das hat mich natürlich wieder auf aufgehalten, Dinge auch wirklich umzusetzen oder mehr Umsatz zu generieren, neue Produkte zu entwickeln et cetera. Das war auch nochmal so ein ganz wichtiges Thema. Also investiere, bevor du dich bereit fühlst. Stell Mitarbeiter ein, bevor du sie ganz dringend brauchst, egal ob Freelancer oder eben auch festangestellte Mitarbeitende.

Julia: Ja, absolut genau das erinnere ich auch, als ich damals deine Mastermind gebucht habe. Da hattest du das gerade frisch gelauncht und auch da, du hattest keine Website dazu. Du hast nur eine E-Mail geschrieben an ausgewählte Kunden aus dem she-preneur Insider Club. Und ich gehörte dazu, und ich war ja vorher ein ganz klares Nein und hab gesagt: Nein, brauche ich nicht. Danke. Danke für das Angebot. Und auch da auch genau ich schaff ich wollte... Das war halt mein Mindset. Ich muss das alleine schaffen, ich kann mir das nicht leisten. Das waren halt so meine Glaubenssätze. Und auch da nochmal so als Ermutigung auch das Nachhaken bei einem Nein ist nichts Negatives, weil ich bin dir so dankbar, dass du das damals gemacht hast, und dann irgendwann nochmal eine E-Mail geschickt hast und gesagt hast: Na, wäre das doch

nicht etwas...? Also, du warst superfreundlich und nicht pushy. Aber du hast mir halt immer wieder den Mehrwert dieser Mastermind gezeigt. Und dann dachte ich so: Ich glaube Tanja hat Recht. Ich glaube, ich brauch das. Da halt wirklich diese Punkte... Dann also, ich habe mich dann irgendwann so erkannt in deinen E-Mails, dass ich dachte: Das bin doch, das bin doch ich! Das sind doch genau meine Herausforderung. Und dann, wenn ich da dann die Lösung in dem Programm bekomme, dann bin ich aber auch so committed und verbindlich ich mir selbst gegenüber, dass ich sage: Ich will das Geld dann auch so schnell wie möglich zurückverdienen. Und ich musste das halt auch. Ich habe die quasi das Geld gegeben, was ich hatte, und dann hatte ich für den nächsten Monat nichts mehr. Also muss ich Geld verdienen. Und das war also... Das würde ich jetzt auch nicht unbedingt empfehlen, habt Rücklagen, ist viel entspannter. Aber für mich war das halt gut, weil ich dann halt einfach dann ranmusste und ranklotzen musste und rausgehen musste und mich verkaufen musste. Und wir haben auch ein Happy Ending in der ganzen Geschichte.

Tanja: Ja zum Glück.

Julia: Das finde ich es so....

Tanja: Ich glaube...

Julia: Ja sag, ich glaub wir haben so einen kleinen Delay.

Tanja: Ich wollte sagen, das ist auch immer total wichtig. Wenn ich, wenn wir finanzielle Entscheidungen treffen, dass wir halt nicht nur gucken, was verspricht die Person uns, sondern wirklich auch immer

gucken, ist das ein akuter Bedarf, den ich jetzt habe? Ist das wirklich ein Problem, das ich habe, das ich gelöst haben möchte? Und bin ich wirklich committed das auch umzusetzen. Und wenn das ein klares Ja ist, dann würde ich auch immer investieren, weil du weißt, dass du das am Ende wieder rausbekommst. Natürlich vorausgesetzt, du hast irgendwie gut recherchiert und weißt die Person ist die richtige, die dich auch unterstützen kann. Aber wenn du dann nur denkst: Mensch, ich will ja Geld verdienen und mal gucken, ich buche jetzt irgendeine Strategie und guck mal, dass ich das umsetze. Dann kann es halt sein, dass es nicht, dass es nicht passt oder das einfach noch nicht dran war. Aber wenn wir wissen, wo das Problem ist, also wenn wir wirklich Klarheit darüber haben, wo unser Problem ist, dann ist es halt viel, viel leichter, auch umzusetzen und das wieder rauszuholen.

Julia: Total. Sehr, sehr schön. Super. Wenn jetzt die Leute sagen, also mit Julia ist ja ganz nett, aber jetzt will ich wirklich mit Tanja zusammenarbeiten. Wie kann man mit dir arbeiten? Was kann man? Wo kann man dich finden? Tell me all the things.

Tanja: Genau also, ihr findet mich auf she-preneur.de. Das ist meine Website. Da sind alle Angebote kostenfreie und auch kostenpflichtige Angebote auch aufgelistet. Und ich arbeite mit Starterinnen und mit Fortgeschrittenen zusammen. Wir haben ja das Bootcamp für Starterinnen, wir haben die Mastermind für Fortgeschrittene, die schon mehr als sechsstellig verdienen. Und diese ganze Bandbreite decke ich ab. Und was für mich immer total wichtig ist, dass wir unser Business mit einer Strategie aufbauen, aber auch mit System und Struktur, damit wir

darauf eben auch später aufbauen können. Weil das war für mich ein ganz riesengroßer Gamechanger so 2017/18, wo ich irgendwie selbst in meinem eigenen Hamsterrad gefangen war und dachte: Oh Mist, wie komme ich da jetzt wieder raus? Und hab dann ja rückblickend gemerkt: Oh mein Gott, ich hatte überhaupt gar keine Struktur in dem, was ich gemacht habe. Ich habe alles irgendwie gemacht, aber da war kein System dahinter. Und das ist ein riesengroßes Thema für mich, wo wir jetzt wirklich auch den Fokus drauflegen und etwas, was unsere Kundinnen auch total schätzen, dass wir da sehr strukturiert vorgehen. Genau. Und ansonsten habe ich natürlich auch einen Podcast, den shepreneur Podcast. Ihr findet mich auf Instagram, LinkedIn und allen möglichen Social-Media-Kanälen.

Julia: Super, super. Verlinken wir alles in den Shownotes, damit es einen leichten Klick rüber gibt zu dir. Super, sehr schön, Tanja? Also möchtest du noch irgendwas loswerden, Tanja? Noch haben wir irgendwas noch nicht gesagt, was du heute noch unbedingt sagen möchtest?

Tanja: Nö, ich glaube, das war's. Und das Einzige, was ich wahrscheinlich sagen würde wäre: Bleib dran, vertrau dir Schritt für Schritt vorzugehen, egal in welcher Phase du dich befindest. Herausforderungen sind super, super normal. Und wenn wir sie lieben lernen, dann können wir mit ihnen Hand in Hand richtig viel coole, richtig viele coole Sachen erreichen.

Julia: Ja, total, sehr schön. Super. Ich danke dir sehr, dass du dir die Zeit genommen hast, hier für den Podcast. Immer wieder schön mit dir zu sprechen. Und ja, habe eine wunderschöne Woche. Bis bald.

Tanja: Danke. Ebenso. Danke, Julia.

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.