

DER MINDSET PODCAST MIT JULIA LAKAEMPER

TRANSKRIPT FOLGE 79:

Angebotswerkstatt für dein unwiderstehliches Angebot



Du hörst den Mindset Podcast mit Julia Lakaemper - Folge 79.

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.

Neues Jahr, alte Vorsätze

Happy New Year! Ist das schön, neues Jahr, neues Glück! Ich freue mich total, auf geht's in 2024. Ich freue mich so. Ich bin total neugierig, was dieses Jahr bringen wird. Ich sag mir jedes Jahr: Das wird mein Jahr dieses Jahr. Und es stimmt jedes Jahr mal ein bisschen mehr, mal ein bisschen weniger. Aber irgendwie gibt's ja immer, was wir lernen dürfen,

was leichter funktioniert, was überraschend gut ist und was vielleicht auch herausfordernder da ist oder ungeplant und vorhergesehen. Und ja auch nicht so gut. Aber ich lerne ja gerne, und deshalb bin ich bereit für zwölf Monate neuen Spaß. Also, ich hoffe, dir geht es ähnlich. Ich hoffe, du willst nicht sofort in den ersten drei Wochen dein komplettes Leben auf links krepeln. Falls du dich irgendwie mit Vorsätzen oder sonstigen Dingen gerade auseinandersetzt, kannst du dir nochmal die Folge 77 anhören zum Thema neue Gewohnheiten aufbauen. Da haben wir super Feedback bekommen, und da geht es jetzt nicht um Vorsätze, sondern darum, wie du wirklich nachhaltig neue Gewohnheiten aufbaust und kreierst. Damit das dann auch über den 21. Januar hinaus noch dich begleiten kann, was du da ausgestalten willst. Ich habe keine neuen Vorsätze, ich mach einfach dieses Jahr ganz langweilig einfach so weiter wie bisher. Viele Dinge laufen in meinem Leben einfach super. Mein Workout Programm ist super, da ergänze ich jetzt noch mit, hatte ich ja glaube ich, auch schon mal erzählt, so lustige Ausflüge wie in Gongbäder und keine Ahnung, diverseste neue Yoga Studios, die es offenbar in meiner Nachbarschaft gibt. Was ich erst neuerdings erfahren habe. Und dann so arbeitstechnisch, businesstechnisch, möchte ich, dass es so angenehm langweilig wird. Insofern, dass ich mich möglichst stark begrenze in dem, was ich alles Neues und anders machen will. Also, ich kann jetzt schon sagen, wahrscheinlich wird mir das nicht so Glück, weil wir haben schon so viele coole Sachen uns ausgedacht für dieses Jahr. Und ein Teil davon erzähle ich dir auch, was so alles ansteht. Aber im Prinzip laufen halt viele Basic Sachen weiter.

Launch der Money Flow Academy, Start der Money Mindset Week

Also die Money Flow Academy läuft weiter super, da haben wir jetzt ab morgen haben wir einen Launch, da kannst du dich wieder anmelden, wenn du Lust hast, da erzähle ich auch später nochmal was dazu. Es läuft gerade die Money Mindset Week, was auch immer so das absolute Highlight ist, Anfang Januar mit euch loszustarten und über Geld, Glaubenssätze zu sprechen in den fünf kostenlosen Workshops. Also das Thema steht da total im Vordergrund, aber auch nicht nur. Also wir sprechen über deine Geldgeschichte und Geldglaubenssätze, dann über finanzielle Ziele, über deine Kapazität für Wohlstand. Und wir machen auch einen Plan, wie du deine finanziellen Ziele in diesem Jahr erreichen kannst, damit du halt wirklich die Hindernisse, die du momentan noch erlebst, also sei das kognitiv, dass du im Verstand halt einfach Sätze hast, Überzeugungen hast, die nicht hilfreich sind, oder vielleicht auch Gefühle, die dir da im Weg stehen, dass du dir vielleicht noch nicht erlaubst, mehr Geld zu verdienen oder mehr Geld zu haben. Oder dass du glaubst, dass du es nicht verdient hast und dich da so unzureichend fühlst. Oder vielleicht hast du auch noch nicht den Mut oder das Selbstbewusstsein entwickelt, die Schritte umzusetzen, die du umsetzen willst in diesem Jahr. Da kannst du dich gerne, wenn du da noch nicht angemeldet bist und gerne mitmachen möchtest, dich kostenlos anmelden zur Money Mindset Week. Es geht heute, wie gesagt, los, am 08.01. um 11 Uhr mit dem ersten Workshop. Und du bekommst aber auch am Ende der Woche, also am Freitag, nochmal alle Aufzeichnungen zugeschickt, auch wenn du dich später angemeldet hast. Die Anmeldung findest du unter

julia-lakaemper.com/moneymindsetweek. Oder du kannst auch in die Suchmaschine deiner Wahl Julia Lakaemper Money Mindset Week eingeben, dann kommst du auch auf die Seite. Oder du kannst uns auch an Support@Julia-Lakaemper.com schreiben. Und dann kannst du auch den Link bekommen. Oder schreib uns auf Instagram: Hey, ich will noch mitmachen! Dann schicken wir den Link zu oder LinkedIn, wo auch immer du dich rumtreibst und wo wir auch sind, da stehen wir parat und sind dann auf jeden Fall da, dass du da auch noch mitmachen kannst. Üblicherweise ist die Money Mindset Week Anfang Januar am besten besucht, und es macht mega Spaß, damit so einer großen Truppe loszulegen. Also, ich glaube, die höchsten Anmeldungen, die wir hatten, waren über 2.000 Teilnehmer. Und die sind halt nicht alle live dabei. Aber diese 2.000 Anmeldungen, und das also, da diese Energie auch schon zu spüren, dass dann keine Ahnung bei den Live-Terminen, sind dann irgendwie über 500 oder so dabei. Und das ist halt so, so cool, auch von den anderen zu lernen, zu sehen, dass du halt nicht die einzige bist oder der einzige bist, mit diesem Geld glauben setzen, sondern dass wir die alle haben und dass es halt auch in unserer aller Möglichkeit liegt, diese Einschränkungen, die wir entweder bewusst oder unbewusst aufgebaut haben, dass wir die auch einfach verändern. Und uns andere Möglichkeiten erschaffen können. Und ja, also ich find's super, ich freue mich total drauf, dass es heute losgeht. Und ja bin sehr gespannt, wie es dieses Jahr verlaufen wird.

Die Money Flow Academy von dem reinen Mindset- und Geldverwaltungsprogramm zum Business-Programm

Aber das macht immer mega, mega Spaß, und wenn du dann tiefer einsteigen willst, kannst du dich super gerne für die Money Flow Academy anmelden. Die läuft dann zwölf Monate, und da gehen wir dann noch viel, viel tiefer rein auf all die Themen, die wir in diesen fünf Workshops halt einfach nur anreißen können. Und das Spannende an der Money Flow Academy ist, dass die sich halt vom reinen Mindset und Geld-Verwaltungsprogramm halt gemausert hat zu dem Business Programm. Und da sind wir auch dabei, diese Business Themen noch immer weiter auszuweiten und all die Fragen, die dann von den Teilnehmenden auch kommen, noch besser aufzubereiten und so umzusetzen, dass ihr da halt einfach noch schneller in die Umsetzung kommt, noch schneller die Ergebnisse kreiert - also, ohne dass wir da jetzt Geschwindigkeitsdruck drauflegen. Aber das wir es noch einfacher, deutlicher, klarer, nachvollziehbarer gestalten. Und das Curriculum, so wie es ist, steht halt einfach. Also, wir haben den Money Mindset Teil, wir haben den Money Management Teil, und wir haben den Simple Business Blueprint, und da finden diese Business-Themen statt und auch Business Mindset Themen, wo wir genauer darauf schauen, auf welches Angebot du dich fokussieren willst und wie du deine Nachfrage erhöhst, wie du mit Einwänden umgehst von Kund:innen. Also so der Klassiker: Ich schaff das auch alleine. Oder: Viel zu viel Geld, das kann ich nicht investieren. Oder: Was sollen denn die anderen denken, wenn ich das mache? Oder: Mein Partner hat was dagegen, wenn ich da so viel Zeit und Geld reinstecke oder der Angst, dass ich mich dann zu stark verändere. Oder halt auch gerne so einen Einwand, so: Das funktioniert nicht bei mir. Ich habe schon alles ausprobiert. Coaching funktioniert nicht bei mir oder

dein Ansatz, den du hast, der funktioniert nicht bei mir. Das sind so klassische Einwände und gibt es noch Tausende Varianten davon. Und da lohnt es sich halt total auch einfach, dich nochmal mit auseinanderzusetzen: Was passiert da eigentlich in den Köpfen deiner Kundinnen, und was passiert in deinem Kopf, wenn du diese Einwände hörst? Und wie kannst du damit so souverän umgehen, dass die Interessent:innen, die mit anderen Produkten oder an deiner Arbeit interessiert sind, dass die im besten Fall ein Erkenntnisgewinn haben und dass du halt auch was lernst in diesem Verkaufsprozess? Das geht überhaupt nicht darum, dass du jemanden dann zu einem Ja manipulierst, sondern... Und einer Zusage oder einem Kauf. Sondern dass du halt einfach lernst, mit diesen Einwänden souveräner umzugehen. Und dann fußt das halt in dem Business Mindset. Wie stehst du denn eigentlich hinter dir und deinem Angebot? Wie denkst du über dein Angebot? Wie denkst du über deine Preise? Wie sehr glaubst du an dich als Anbieter:in dieses Angebots oder als Expert:in? Dass du da nochmal genauer schaust, was sind denn deine Gedanken über dich und auch, was sind denn deine Gedanken über deine Zielgruppe? Hast du vielleicht auch eine bestimmte Meinung über deine Zielgruppe, die vielleicht gar nicht wahr ist oder die nicht hilfreich ist? Das sind so Themen, die wir bearbeiten. Und die Fragen kannst du dir auch so alleine schon mal stellen und schauen, dass du da auf Erkenntnisse kommst. Es lohnt sich auf jeden Fall, da tiefer einzusteigen und dich damit zu beschäftigen.

Neues in der Money Flow Academy – die Angebotswerkstatt: Die Positionierung

Und auch wenn das da alles schon drin ist, habe ich gemerkt, es kommen total viele Fragen noch zum Thema Angebot. Und da sind viele Unsicherheiten, und deshalb möchte ich heute mal darüber mit dir sprechen, was denn eigentlich ein gutes Angebot ist, was das so beinhaltet. Und ja, wie du das so aufbereiten kannst, sag ich mal. Und da kann ich dir jetzt keine klare Formel an die Hand geben, dass ich jetzt sage: Nur so und so viele Sessions und der und der Preis, so muss es sein. Sondern ich kann dir jetzt einen Rahmen geben, an dem du dich abarbeiten kannst und den du im Prinzip wie so eine Art Lückentext für dich füllen kannst, damit du die Antworten findest, die für dich und dein Angebot und deine Zielgruppe passen. Und ja, das wollte ich dir heute anbieten. Und es gibt noch eine Ergänzung auch, die wir in der Money Flow Academy machen. Dadurch, dass wir jetzt ja auch hervorragende Coaches im Team haben, die neben mir auch in einem Angebot oder in der Money Flow Academy coachen, habe ich Zeit, mir auch so bestimmte Bonus-Trainings oder Bonus-Angebote noch zu entwickeln und zu geben. Und genau das wird es geben. Ende Januar werden wir die sogenannte Angebotswerkstatt machen, wo wir das, worüber wir heute sprechen, dann ganz konkret umsetzen, so dass du nochmal angeleitet daran an deinem Angebot arbeiten kannst. Und entweder bist du jemand, der noch nicht in die Selbstständigkeit gestartet ist oder gerade erst startet, und du bist total bereit alles, was du dir bisher überlegt hast, über den Jordan zu werfen und einfach von null anzufangen. Das wäre zum Beispiel eine super Situation. Oder du kommst halt mit deinen Angeboten nicht so weit und weiß es aber nicht so richtig genau, wo das Problem ist. Also, was an deinem Angebot stimmt nicht so richtig? Oder was auch an deinen

Gedanken über dein Angebot sitzt noch nicht so richtig? Oder wie formulierst du es vielleicht noch zu schwammig, zu unklar, zu unattraktiv, dass deine Zielgruppe da noch nicht wirklich drauf anspringen? Und vielleicht ist es auch noch nicht sichtbar genug? Das ist dann ein Marketing Thema. Aber dieses so: Was brauche ich denn eigentlich für ein gutes Angebot? Das werden wir da dann ganz, ganz konkret umsetzen, erzähle ich auch später noch, was das dann genauer umfasst. Aber lass uns jetzt mal einfach definieren: Was ist denn überhaupt ein gutes Angebot? Also: Ein gutes Angebot ist etwas, was ein Problem löst. Und das Problem muss kein lebensnotwendiges Problem sein. Das Problem kann auch einfach bedeuten: Ich habe ein Wohnzimmer und das Wohnzimmer als leer, und ich möchte dafür Möbel kaufen. Also gehe ich in den Möbelladen meiner Wahl, wo mir das Angebot gefällt. Also, welche Positionierung steht dahinter? Das heißt: Wen sprichst du mit deinem Angebot an? Sprichst du Menschen an, die gerne Möbel selber zusammenbauen? Dann gehst du - und das gerne zum kleineren Preis machen - dann gehst du halt in das allseits bekannte schwedische Möbelkaufhaus. Oder sprichst du eine Zielgruppe an, die gar keine Zeit und gar keine Lust hat, Möbel zusammenzubauen? Und auch überhaupt kein Problem mit einem finanziellen Invest hat. Und vielleicht auch was ganz Besonderes haben will, eben keine Massenware haben will, sondern vielleicht auf Nachhaltigkeit einen besonderen Wert legt oder auf Design einen besonderen Wert legt. Das sind Dinge, wie du deine Positionierung bestimmen kannst. Und dieses Thema Positionierung habe ich so den Eindruck, dass viele sich viel zu viele Gedanken dazu machen. Ich finde zum Beispiel also beim Thema Coaching - Positionierung Live Coach

oder Business Coach ist Positionierung genug, wenn du es einfach aufgrund deiner Erfahrung oder aufgrund deiner bisherigen Ausbildung, deines Lebensweges noch nicht klarer definieren kannst. Auch so was Breites, sag ich mal, wie virtuelle Assistenz ist auch erstmal eine Positionierung. Und dann kannst du Erfahrungen sammeln und kannst schauen: Gibt es etwas, was du besonders gut kannst? Möchtest du eine virtuelle Assistenz sein, die nur Kursplattform für Online Business Anbieter:innen aufbaut? Oder möchtest du eine virtuelle Assistenz nur für Social Media sein? Oder möchtest du eine virtuelle Assistenz nur für Kundenservice sein? Oder nur für die Launch-Begleitung zuständig sein? Das sind alles Themen, die du ganz speziell noch herausstechen kannst, aber das musst du nicht direkt am Anfang machen. Also mein Tipp zum Thema Positionierung: Mach es nicht zu kompliziert. Schau einfach, dass es in so groben Korb der Themen passt, entweder Beziehung / Liebe oder Sex, Gesundheit oder Fitness oder Geld. Diese drei großen Themen - passt dein Angebot da rein? Und wenn nein, warum nicht? Wie kannst du es passend machen? Also das sind die Themen, wo die Menschen absolut dabei sind und sofort bereit sind, Geld auszugeben. Also schau mal, wie du es so aufstellen kannst, dass es möglichst einfach ist. Und wenn du es spitzer machen kannst. Also, wenn du es sagen kannst: Doch, doch, doch! Ich bin Facebook-Ad-Expertin für Online-Coaches oder Hundeernährungs-Anbietende: Okay, super, dann mach das so. Mach es so spitz, wie du kannst. Aber beginne erst mal mit dem, wo du gerade stehst. Und mach es dir nicht komplizierter als es sein muss.

Neues in der Money Flow Academy – die Angebotswerkstatt: Deine Zielgruppe finden

Was dir auch auf jeden Fall klar sein kann, klar sein soll, ist: Wer wirklich deine Zielgruppe ist. Und das klingt so offensichtlich. Aber es ist nicht wirklich klar. Den vielen Businessstarterinnen ist nicht klar, mit wem sie eigentlich arbeiten wollen, auch oft aus so einer total netten, aber nicht hilfreichen Ideen: Ja, aber ich kann doch allen helfen. So ja, okay, aber was ist denn die Zielgruppe, oder was sind so die ein bis drei Personentypen, vielleicht auch Lerntypen oder Menschen mit bestimmten Charaktereigenschaften oder halt auch mit bestimmten finanziellen Ressourcen, wo du sagst: Auf die möchte ich mich konzentrieren, aus diesen und diesen Gründen. Welche Themenschwerpunkte möchtest du anbieten aus dem großen Themenbereich, den du bespielen kannst? Und da, wie gesagt, wenn du die Positionierung noch nicht total spitz definieren kannst, mach sie so breit wie notwendig und gib dir dann die Erlaubnis, dass es sich entwickeln darf. Das ist völlig okay. Du darfst auch deine Positionierung ändern. Ich würde das nicht zu oft machen. Das ist dann einfach wie so eine Kehrtwende sozusagen auf deiner beruflichen Entwicklung. Dann nimmst du das Momentum, was du schon aufgebaut hast, mehr oder weniger komplett raus und fliegst woanders lang. Auch da kommst du langfristig ans Ziel. Aber so diese Idee, dass es die perfekte Positionierung gibt und dass du die von Anfang an super, super, richtig und spitz haben musst, die würde ich dir gerne nehmen und sagen: Mach es so einfach wie möglich, und dann leg los.

Was dann ein gutes Angebot noch braucht, ist halt einfach, dass es notwendig ist. Also dass diese Positionierung muss, so gestaltet sein, dass es eine Zielgruppe anspricht, die wirklich bereit ist, für diese Lösung oder für dieses Produkt Geld zu bezahlen. Dass eine gewisse Dringlichkeit oder eine gewisse Notwendigkeit dahintersteht. Das sind die Programme, die Angebote, die da natürlich am ehesten gekauft werden. Es braucht eine Lösung, auch wenn du jetzt nicht gleich die ganze Welt retten musst. Aber es braucht etwas, wonach die Menschen suchen. Die Menschen suchen auch nach Unterhaltung. Oder die Menschen suchen auch nach Dingen, die die Welt schöner machen oder so. Also es muss jetzt halt wirklich nichts sein... Es muss nicht immer was Persönlichkeitsveränderndes sein, aber da kannst du für dich halt schauen: Was ist es denn, was tatsächlich eine notwendige Lösung darstellt? Und dann geht es darum, diese Ergebnisse, die die Menschen mit dir erzielen können, wenn sie bei dir dein Angebot buchen, wenn sie dein Produkt kaufen oder wenn sie mit dir durch einen bestimmten Prozess laufen - was sind denn die Ergebnisse? Und darauf würde ich mich wirklich konzentrieren, dass, wenn du auch über deine Arbeit sprichst, wenn du über dein Angebot sprichst, dass du diese Ergebnisse in den Vordergrund stellst und dann erst über den Prozess, über den Weg zu diesen Ergebnissen sprichst. Und dir auch diese Ergebnisse auch in Bezug auf die unterschiedlichen Persönlichkeitstypen, diese unterschiedlichen Zielgruppen, die du wahrscheinlich hast, dass du sie da ganz genau beschreibst. Also in der Money Flow Academy, ist es zum Beispiel so, dass wir die Hauptzielgruppe, das sind Solopreneure, die am Anfang stehen. Aber wir haben auch Angestellte dabei, die aus der

Anstellung heraus sich selbstständig machen und das parallel schon aufbauen wollen, schon ihr Marketing anschmeißen und die ersten Kunden gewinnen, damit der Übergang so smooth wie möglich ist. Und wir haben auch Menschen dabei, die schon viel, viel weiter sind und die aber bestimmte Basics verpasst haben auf ihrem Weg dahin. Mindset Basics, Money Management Basics oder auch bestimmte Business Basics und die sie quasi nachholen wollen und aber mit den Umsätzen schon viel, viel weiter sind. Also wir hatten Ärzte zum Beispiel dabei, die schon pro Quartal sechsstellig verdient haben oder sechsstellige Umsätze gemacht haben. Und die konnten aber trotzdem von dem Programm profitieren. Und das sind natürlich unterschiedliche Ergebnisse, die du ansprichst oder die ich anspreche in meinem Marketing. Und genauso kannst du bei dir auch schauen: Was ist denn so die Hauptzielgruppe? Was ist die Hauptperson? Sag ich mal, jetzt so nach der Idee der besten Kundin oder nach dem besten Kunden, nach dem idealen Kunden gedacht. Und was sind aber so flankierende Zielgruppen, die du nicht komplett außer Acht lassen willst, damit du sich damit, die sich auch angesprochen fühlen, damit sie halt auch eine Idee davon bekommen, wie die Arbeit mit dir sich auch positiv auf ihre Herausforderung auswirken wird?

Start der Angebotswerkstatt am 24. Januar

Also, es war eine wertvolle Neuerung auf dich mit der Angebotswerkstatt. Also kurz gesagt, die Money Flow Academy wird in diesem Jahr noch besser. Wir legen am Mittwoch, den 24. Januar mit dem ersten Workshop aus der Reihe Angebotswerkstatt los. Und nochmal zusammengefasst also

der erste Call-Workshop dreht sich um das Thema: Was ist ein gutes Angebot? Wo es um deine Positionierung geht, deine Zielgruppe, thematische Schwerpunkte, also die Herausforderung deiner Kund:innen. In Call zwei, Workshop zwei geht es um die Ergebnisse deiner Arbeit, die du definierst und dann noch einen zeitlichen Rahmen festlegst, indem deine Kund:innen diese Ergebnisse auch wirklich erzielen können. In Call drei, Workshop drei geht es darum, dass du einen klaren, deutlichen, unwiderstehlichen Pitch schreibst. Und da haben wir eine Copywriterin an Bord geholt, die dir dabei hilft und dir Fragen und Impulse gibt, damit das auch wirklich richtig cool wird. Im Call vier geht es um das Thema Preisfindung. Hier haben wir immer viele, viele Fragen. Was ist der richtige Preis? Und da werden wir dir unterschiedliche Herangehensweisen vorstellen. Und du nutzt dann die für dich passende Herangehensweise und entscheidest dann auch in diesem Workshop, wie viel du berechnen wirst, damit auch da das Drama aufhört - zum Thema Geld und zum Thema Preis. Und ich habe genug Erfahrungen in meinem Business, dass ich weiß, dass trotzdem noch ganz viele Fragen und unterschiedliche Mindset-Dramen in euren Köpfen sein werden. Und deshalb gibt es noch ein Coaching Call, einen Q&A Call, wo wir nochmal Fragen klären zu den unterschiedlichen Themen. Also wir haben ja, die Workshops haben einen gewissen zeitlichen Rahmen, und dann machen wir nochmal einen extra Call nur zu dem Thema Angebotswerkstatt, wo ihr dann Coaching bekommt, alles, was andere noch da ist, auflösen können, Fragen klären könnt und wir dann einfach in die wöchentlichen Coachingcalls übergehen können. Ihr könnt natürlich, ihr habt ja 365 Tage Zugriff auf die Money Flow Academy, und

ihr könnt in jedem wöchentlichen Coachingcall natürlich auch Fragen dazu stellen. Der Simple Business Blueprint dreht sich auch um das Thema Angebot. Also das ist jetzt halt wirklich eine Erweiterung, eine Spezifizierung, wo wir genauer nochmal auf die Themen eingehen, uns mehr Zeit nehmen und für alle, die dann denken, so: Ja toll, dann habe ich jetzt mein Angebot. Aber wie verkaufe ich das denn? Keine Sorge, da gibt es schon einen kompletten Kurs, ein komplettes Training in der Money Flow Academy, das heißt: Wie du in zehn Schritten deine ersten fünf Kund:innen gewinnst. Und diese Schritte gehst du einfach Schritt für Schritt. Und gewinnst deine fünf ersten oder nächsten Kund:innen.

Wir wollen, dass du erfolgreich bist

Also, wir sind auf jeden Fall für dich da, mein Team und ich, wir wollen euch erfolgreich sehen. Wir wollen, dass du in 30 Tagen deine 2.000 € Invest zurückverdient hast. Und wir wollen auch, dass das da nicht aufhört. Sondern dass du diese 2.000 € wieder und wieder und wieder verdienst. Und dann die zeitlichen Räume, also dass du es nicht in 30 Tagen machst, sondern halt schneller und zuverlässiger als vielleicht zuvor. Und dafür sind wir, wie gesagt, mit den wöchentlichen Coachingcalls für dich da, und wir haben mit Ask A Coach auch ein schriftliches Coachingtool, wo du jederzeit deine Frage, deine individuelle Frage schriftlich einreichen kannst, und du bekommst dann innerhalb von 24 Stunden von Montag bis Freitag eine klärende individuelle Antwort dazu. Und auch das, da haben wir jetzt schon eine schöne Bibliothek aufgebaut. Also, du siehst auch die Fragen und Antworten anonym der anderen Teilnehmerinnen. Also, da kannst du halt

auch super viel lernen. Und du kannst natürlich auch deine individuellen Fragen einreichen und bekommst da nochmal spezifisches Feedback. Das gefällt den Teilnehmerinnen sehr. Wir haben da sehr gutes Feedback draufbekommen, und das machen wir natürlich weiter. Ja, aber falls du jetzt noch Fragen hast, dann melde dich total gerne, schreib an support@julia-lakaemper.com und mein Team und ich sind dann da für dich da. Und wenn du noch nicht auf meinem Newsletter bist, solltest du den auf jeden Fall abonnieren. Da schicken wir jetzt gerade vermehrt Informationen zum Programm, zur Money Flow Academy. Und für all die, die schon Teilnehmerinnen der Money Flow Academy sind und diese E-Mails nicht lesen wollen oder die sich einfach nicht dafür interessieren. Die können sich dann auch von der Liste abmelden, natürlich. Aber ich finde das auch... Also ich bin bei meinen Coaches, auch mal auf allen Listen mit drauf und lese total gerne mit, weil du auch da total viel lernen kannst. Du kannst halt schauen, wie präsentiere ich denn mein Angebot? Wie verkaufe ich denn mein Angebot? Was traue ich mich denn auch wie viele E-Mails zu schreiben. Und auch da teile ich super gerne halt auch zu euren Fragen. Ihr könnt mich auch fragen, wie wir das machen, wie ich das mache, wie ich meine Entscheidungen treffe, welche E-Mails am besten konvertieren, und, und, und. Also, das ist auch ein total spannendes Thema.

Danke für deine Treue

Also, ihr Lieben, ich freue mich sehr, ja, so oder so, ob ihr jetzt nur mit der Money Flow Academy oder ohne in das Jahr startet. Also danke, dass du mir hier die Treue hältst beim Podcast. Ich freue mich total. Es macht

mir wahnsinnig Spaß, diese Folgen aufzunehmen und mein Wissen und meine Expertise mit euch zu teilen. Und wenn du Themenwünsche hast, schreib uns auch total gerne. Du kannst bei Instagram oder LinkedIn oder Facebook einfach kommentieren bei den Podcastfolgen, uns Feedback geben, Wünsche einreichen. Und auch da freuen wir uns sehr. Ansonsten habe ich eine lange Liste an Themen und Ideen, die ich präsentieren werde, also da gehen wir die Ideen überhaupt nicht mehr aus. Und ja, ich freue mich riesig auf die Angebotswerkstatt. Ich freue mich auf alles, was da kommen wird in diesem Jahr. 2023 war ein turbulentes, interessantes, schönes und auch sehr herausforderndes Jahr, bei mir vor allem persönlich. Also das Business schnurrte eigentlich so ganz gut vor sich hin. Aber auch da verändern sich die Rollen halt immer wieder, und ja, dazu werde ich auch noch mal eine Podcastfolge aufnehmen, mit meinen Learnings. Das machen viele ja schon im Dezember, aber ich brauche einfach nochmal ein bisschen mehr Zeit, um das Jahr wirklich sacken zu lassen und dich dann auf die Reise mitnehmen.

Podcast-Thema Reisen

Und apropos Reise, auch das wurde gewünscht. Da werde ich auch mal eine Folge erstellen. Nochmal zu der Frage, wie es eigentlich zu meiner Weltreise kam. Ich habe ja vor Ewigkeiten, wann war das? 2010, bin ich losgeflogen, eine Weltreise gestartet oder eine Reise. Der erste Ort war Singapur, den ich angesteuert habe, wo Freunde von mir gelebt haben, damals, die ich besucht habe. Und dann ging es nach Australien, Neuseeland und dann nach Südostasien, Südasien, und dann bin ich so in

dem Eck hängengeblieben. Also, ich habe gar nicht die ganze Welt bereist. Und auch da wurde ich gebeten, doch nochmal mehr Reisegeschichten zu erzählen. Auch das mache ich total gerne. Und ich habe auch ein persönliches Ziel für 2024. Und ich glaube, dieses Jahr wird es auch wirklich was. Ich habe das sonst immer sehr runterpriorisiert. Aber ich will mal all die Fotos dieser Reise in Fotobücher umbasteln. Oh mein Gott, da warten tausende, tausende von Bildern auf mich. Also falls da jemand ein Angebot von euch hat, mir bei dieser Fotobucherstellung zu helfen... Her damit. Ich freue mich drauf. Also lasst es euch gut gehen. Ich wünsche ein unfassbar tolles 2024, für dich voller Gesundheit, voller Spaß, Abenteuer, Freude, Erholung, Reisen, allem, was du dir wünschst und was zu dir passt, und natürlich ganz viel Geld und ganz viel Business-Erfolg. Also hab einen wunderschönen Start in dein Jahr. Und ich freue mich sehr, wenn ich dich in der Money Flow Academy und in der Angebotswerkstatt wieder treffen werde. Bis dahin.

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 ausubrechen und dir bewusst und aktiv ein Leben mit weniger Stress und mehr Geld aufzubauen.