

DER MINDSET PODCAST MIT JULIA LAKAEMPER

TRANSKRIPT FOLGE 80:

13 Lektionen, die ich gern früher gewusst hätte



MIT JULIA LAKAEMPER

Du hörst den Mindset Podcast mit Julia Lakaemper - Folge 80.

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.

Die Macht der Gewohnheiten

Na bist du schon gestresst? Der Gewöhnungseffekt im neuen Jahr ist so krass, oder? Die ersten Tage ist man so: Super! Neustart! Alle wünschen sich ein frohes neues Jahr, und schwuppdwupp hängt man in den alten Gewohnheiten fest, und das kann ja so sein, das muss ja auch überhaupt nicht schön im sein. Ich finde es halt jedes Jahr immer wieder

bemerkenswert, wie so ja Mitte Januar alles schon wieder ganz bekannt aussieht. Aber ich glaube, die, die ehrliche Statistik ist, dass die ersten 21 Tage, dass die meisten durchhalten, irgendwie ihr Leben ein bisschen anders zu gestalten, oder manche machen ja auch in dry January. Also, trinken kein Alkohol im Januar, weil es im Dezember oft turbulent hergeht, und nichts desto trotz. Ich verspüre schon wieder in einen leichten Trott, und ich bin ja ein Mensch, der Routine total liebt, und das auch nicht so. Also, ich bin zwar irgendwie auch flexibel und spontan, aber wenn mir so über längere Zeit meine Routinen, vor allem meine Sportroutine, flöten gehen, bin ich gar nicht begeistert, so oder so.

Ich habe dir heute 13 Business Lektionen mitgebracht, die ich gerne gekannt hätte, als ich mein Business gestartet habe, und ich hoffe, dass da die eine oder andere Weisheit oder die eine oder andere Erkenntnis mit drinsteckt, die für dich hilfreich ist. Also spüren wir doch nochmal kurz zurück.

Mein Weg in die Selbständigkeit

Ich habe 2009 habe ich damals mein sicheres Arbeitsverhältnis gekündigt, kündigt, unbefristeter Vertrag, alle waren noch so ein bisschen erschüttert von der Welt-, war ja gar nicht so eine krasse Weltwirtschaftskrise, aber doch also von der Wirtschaftskrise 2008, und ich weiß noch, wie ich da auch bei Kollegen oder auch teilweise im Freundes und Bekanntenkreis sehr verwundert angeschaut wurde, als ich gesagt habe, ich kündige, ich habe keine Ahnung, was ich machen werde. Ich haue jetzt erstmal meine Ersparnisse auf den Kopf und geh reisen. Das war auf jeden Fall ne

mutige Entscheidung und auch sehr, sehr lohnenswert, damit ich 2010 Jahr losgeflogen, war viel länger als geplant unterwegs und war dann Ende 2012 wieder in Deutschland und habe mich dann in 2013, also ich weiß ich, ich habe so um Weihnachten rum 2013, ähm nee Quatsch, Weihnachten 2012 habe ich meine Coaching Ausbildung gebucht und dann 2013 damit begonnen. Und 2015 habe ich mich nebenberuflich selbstständig gemacht. Mhm, und dann ging es richtig los. Also, das ging dann auch. Es war nur ein paar Monate 2015, wo ich nicht gearbeitet habe. Ich habe erst Vollzeit noch gearbeitet, das parallel aufgebaut, also auch meine Coaching Ausbildung, natürlich erst mal gemacht die gegen anderthalb Jahre, und dann habe ich irgendwann auch schon angefangen, mir so eine Mini Website zu basteln und zu bloggen, das, was ich heute nicht mehr machen würde als erstes, aber immerhin, und seit 2017 bin ich erst Vollzeit als Coach selbstständig, vorher ich noch als virtuelle Assistenz gearbeitet. Das hat mir ich mega viel Spaß gemacht, hat auch viel Geld dabei verdient. Das war so ein guter Puffer. Also was heißt viel Geld, aber ziemlich leicht, so 3, 4, 5000 € Monat Umsatz, das war schon ein ganz guter Puffer, und mit dem Coaching ging das dann nicht so leicht. Also da hab ich mich echt ziemlich ziemlich gestruggelt zu Beginn. Aber ich hab jetzt nochmal meine Zahlen rausgesucht, und es ist echt krass. Also seit 2015 habe ich fast 1,5 Millionen Euro Umsatz gemacht, also es sind 1432, nicht ganz, aber wie sagt man das nah genug dran, um da fast anderthalb Millionen draus zu machen. Aber das ist wirklich wirklich spannende ist, dass den Großteil des Umsatzes, den habe ich seit 2020 gemacht, also in den Jahren 2020, 21, 22 und 23 habe ich über 1 Million oder über eins, Punkt, 1 Million Euro Umsatz gemacht macht und

klar die Gewinne schwanken. Ich habe in, gerade in 2022 habe ich sehr viel Geld investiert, hatte auch da schon die ersten festen Mitarbeiter, und da waren auf einmal ganz andere Personalkosten da. Ähm, ich hab ne Gmbh gegründet, habe mir dann auch ein anderes Gehalt ausgezahlt, und das war nochmal alles ein bisschen anders. Aber trotzdem finde ich das total spannend und auch gleich hier schon mal ein Appell, dass du deine Zahlen trackst, dass du halt wirklich messbar und vergleichbar die Zahlen aufschreibst, dass du siehst, was hast du für den Umsatz gemacht in deinem ersten Business Jahr, wieviel Gewinn, Umsatz, Gewinn und so weiter, und das dann aber auch mal so ein, das habe ich von meiner Kollegin gelernt, dass du so ein All-time Revenue auch aufschreibst, also den Umsatz, den du von, also von Anfang, vom ersten Tag deines Business ist bis jetzt verdient hast oder keine Ahnung bis zum letzten BWA. Oder bei mir ist es jetzt bis Ende 2023, da habe ich den Gewinn jetzt noch nicht ausgewertet. Die Zahlen hab ich noch nicht da. Aber ähm, ja, es ist halt, es ist echt erstaunlich, was sich da so angesammelt hat, und die Business Lektionen sind auch daraus resultiert, dass sie mich halt gefragt habe, wie habe ich das dann eigentlich gemacht, und was für Prinzipien lese ich da heraus, was halt wirklich funktioniert? Und also und vielleicht auch nochmal zum Vergleich, in 2015 habe ich nicht als Coach, sondern als wie, wie gesagt, 21.000Euro Umsatz gemacht im ganzen Jahr und 8000 € Gewinn immer hin und warte. Jetzt gucke ich mal, 2007 in, als ich dann Vollzeit als Coach gearbeitet habe. Ich glaube, im April hab ich da Vollzeit gestartet als Coach. Bis März habe ich, glaube ich, noch als gearbeitet und war dann insgesamt bei 57000 € in dem Jahr. Und aber sage und schreibe, da sagt man nochmal, ein

schlankes Business, einundvierzigtausend Euro Gewinn, also, das waren echt hohe Gewinnspanne. Ich hatte halt null Kosten, also das war echt spannend. Aber es waren also ich weiß noch, 2017, 2018 waren richtig heftige Jahre, also 2015, 16, auch keine Ahnung, was ich getan habe, nur rumprobiert, und obwohl. Also wenn ich das jetzt auch manchmal so vergleiche, ähm, viele sind natürlich auch schneller und haben höhere Umsätze, aber viele brauchen tatsächlich auch länger; um alleine zum Beispiel auf 21.000 Umsatz zu kommen. Ich hatte halt so viel Druck auf dem Kessel, dass der Rubel bei mir wollte, dass ich halt wirklich Umsatz mache, weil ich hatte durch diese Reise, ich hatte null Rücklagen, ich hatte 800 € auf dem Konto. Ich hatte dann halt den Vollzeitjob, der war auch okay bezahlt, und ich hatte mir von meiner Mutter Geld geliehen, um um diese Coaching Ausbildung zu machen, und das habe ich bei ihr abgestottert, und ich weiß noch nicht, auch bei diesen Vollzeitjob immer bei der Buchhalterin vorbei bin und so: Sag mal, wann zahlt du denn den Lohn und so. Also, ich konnte überhaupt noch nicht mit Geld umgehen. Also mein Mann Mindset war bis 2019 absolut im Keller, so, aber ich wollte jetzt gar nicht nur über mich und meine Zahlen sprechen. Das fand ich jetzt auch nur nochmal auch für euch interessant. Ich weiß, dass ihr euch dafür interessiert. Es gibt auch, ich glaube, Podcastfolge Nummer vier, ist es mein Business wegen Zahlen? Also da gehe ich da auch nochmal genauer drauf ein. Aber klar, das war jetzt natürlich nicht so, nicht so aktuell.

13 Lektionen, die den Aufbau deines Businesses erleichtern

Aber es gibt 13 business Lektionen, die ich gerne zu Beginn meiner Selbstständigkeit gekannt hätte, weil ich habe so viele vermeidbare Fehler gemacht. Also, wenn ich gute Mentoren gehabt hätte, wenn ich, ähm ja, vielleicht auch irgendwie mein Geld anders sortiert hätte, damit ich in Coaching oder Mentoren oder was auch immer investiert hätte, dann hätte ich davon einiges vermeiden können. Aber so ist das normal. Das ist halt mein Weg gewesen und es gibt ja ein Happy Happy Ending. Aber ähm ja, also es war, ich habe es mir nicht leicht gemacht. Ich glaube, das wäre viel leichter gegangen, und das ist halt auch für mich eine große Motivation, euch als Podcast-Hörerinnen und Followerinnen und auch Kunden in der Money Flow Akademie oder auch in der Mastermind diese Umwege zu ersparen und auf die wesentlichen Dinge zu achten.

Kein Business ohne Umsatz

So Lektion Nummer eins: Wenn du keinen Umsatz machst, hast du kein Business. Und die traurige Wahrheit, niemand außer dir ist dafür verantwortlich, diesen Umsatz zu erzielen. Was da auch noch mit drinsteckt, und das war wirklich so was, wofür ich Jahre gebraucht habe, das zu verstehen, ist, dass mein Einfluss auf diesen Umsatz bei über 90 Prozent steht, und dass habe ich die ersten, bestimmt drei Jahre in meinem Business nicht verstanden. Dass ich nicht zu 100 Prozent, aber zu einem sehr, sehr hohen Entsatz bestimmen kann, wie hoch mein Umsatz ist oder dass ich überhaupt Umsatz mache, und das finde ich total spannend, und dazu wollte ich auch nochmal eine Podcastfolge aufnehmen. So wie lange ist es eigentlich okay, kein Umsatz zu dienen?

Da bin ich teilweise sehr erstaunt bei einigen Followern oder Menschen, auch teilweise in den Programmen, wo ich denke, so warum, warum akzeptierst du das, dass du keinen Umsatz machst? Und es kann ja auch ne total total gute Entscheidung sein, also sagen wir mal, bei einer Krankheit oder bei Erschöpfung oder was auch immer, also dass es halt die Lebenssituation hergibt, dass du sagst, mein Business hat jetzt gerade überhaupt keine Priorität, ähm, meine ähm, meine Freundin Olivia, die in den USA Rechtsanwältin als Coach betreut, vor allem die ist so cool, und wir haben so ein ganz ähnlich tickendes Gehirn. Wir sind da schon sehr Geld fokussiert, also in dem Sinne, dass wir sagen, unser Business muss, muss immer Umsatz machen, egal wie unsere Lebenssituation aussieht. So, aber die Frage kannst du mal einfach mitnehmen. Also, wie lange wärst du bereit, wirklich 0€ Umsatz zu machen? Und wann springt bei dir so das innere Alarmsystem an, dass du sagst, hier stimmt was nicht, ich mache hier irgendwas nicht richtig. Ich muss mal an meinen Mindset ansetzen. Ich muss mal schauen, wie ich meine Tage hier plane und gestalte. Arbeite ich überhaupt an den wesentlichen Aufgaben? Weil Business ist dazu da, Umsatz zu machen und Gewinn zu machen, profitabel zu sein. Das ist der Sinn eines Businesses. Und natürlich braucht es noch eine stärkere Vision und Purpose. Also ein Warum, warum tatsächlich du überhaupt dieses Business gegründet hast? Und das ist dein persönlicher Antrieb, würde ich sagen. Aber ja, wenn du keinen Umsatz machst, hast du ein Hobby und kein Business.

Lebe deine Erwartungen an deine Kund:innen

Lektion Nummer zwei: Lebe das, was du von deinen Kundinnen erwartest, wenn du zum Beispiel Coach bist, so wie ich, sei veränderungsbereit und nimm selbst an Coaching Programmen teil. Das finde ich total wichtig, auch da ich weiß, ich spreche gerne im Englisch, im englischen, über solche Sachen, also walk the talk, da gibt es so einen schönen Begriff. Also mach das, was du also, geh den Weg, den, den du beschreibst, als den ultimativen Weg, auch da, ich empfehle meinen Kundinnen nur das, was ich auch bereit bin zu tun und getan habe, beziehungsweise lasse dann auch viel weg von dem, was total unwichtig war, was ich getan habe, und vermeide halt besagte Umwege. Aber ich würde nie etwas von meinen Kundinnen verlangen, was ich selber nicht bereit wäre zu tun, und genauso, und das kann ich gar nicht oft genug sagen, weil ich weiß, dass meine Kunden immer total begeistert sind und beruhigt sind, wenn ich das erzähle. Natürlich hilft mir auch all das großartige Mindset-Wissen und all meine Kompetenzen, die ich da aufgebaut habe, nicht. Das schützt mich nicht vor Herausforderungen. Also erst mal bin ich halt ein ambitionierter Mensch und setze mir hohe Ziele und bin immer daran, aktiv an meinem persönlichen Leben oder auch am Business was zu verändern. Also wir optimieren ständig, und diese Optimierungen sind meist proaktiv, dass ich halt sage, okay, das will ich verändern, das will ich verändern, das will ich verändern, um noch mehr in Übereinstimmung mit meiner Vision zu sein und meinen Werten zu leben und das wirklich aufzubauen, was ich zukünftig aufgebaut sehen will. Ähm, und auch wenn das, was wir schon erschaffen haben, das ist ein tolles Business, das läuft, super! Also, das ist ja schon großartig, aber für mich ist da das Ende der Fahnenstange nicht erreicht,

und natürlich lasse ich mich deshalb auch coachen. Ich habe einen Business Coach oder bin in einem Business Coaching Programm. Ich hab regelmäßig wöchentliche Treffen mit einer Business, also guten Freundin von mir, die auch ein Business hat, was sehr vergleichbar mit meinem Business ist. Wir sind auch auf dem gleichen finanziellen Level, diesen Tick weiter als ich: Ähm, hatte in 2023 eine halbe, 1 Million Umsatz gemacht, und ähm ja, also dieser Austausch und das Coaching, also da kriege ich wöchentliche Coaching als in der Gruppe. Ähm, ich, ich lerne durch diese Trainings in dem Coaching Programm. Ich, ich hinterfrage viele Dinge, ähm, ich sortiere mich neu. Also, ich denke wirklich jeden Tag über mein Business nach, selbst wenn ich frei habe, und das klingt jetzt vielleicht anstrengend, aber das ist. Ich glaube, dass ich glaube, jeder, der selbstständig ist oder ein Unternehmen, was der, kann das total nachvollziehen. Das sind halt oft auch einfach so kreative Lösungen, die ich dann entwickle oder neue Verbindungen, die ich ziehe. Das ist auch überhaupt nicht anstrengend, sondern manchmal ploppt mir halt vielleicht eine Situation mit einer Kundin nochmal in den Kopf, wo ich denke, so ah, ja, okay, wie könnte ich das nochmal genauer erklären? Oder denke: Okay, zu diesem Thema möchte ich mal eine Podcastfolge machen, um da tiefer reinzugehen. Also, das findet immer statt, und wenn ich Herausforderungen erlebe, entweder als Führungskraft mit meinem Team oder dass ich merke, ich stecke irgendwo selber fest und komm dann nicht weg. Oder also jetzt letztes Jahr 2023 geht es, ging es für mich darum, bewusst viele, viele Aufgaben abzugeben, mich aus dem operativen Geschäft zumindest ein bisschen zurückzuziehen. Also ich bin da immer noch viel zu stark involviert, aber zumindest da schon mal mit

anzufangen und mir diese Entschleunigung halt wirklich beizubringen. Ich bin totaler, ich bin so ein Michelin, nee Michelin ist was anderes, oder das ist doch das Michelin Männchen, ähm nee, das war der Duracell-Hase genau das, was ah, ja, die Werbung aus den Achtzigern, also weil, falls du keine Ahnung hast, wovon ich spreche. Also ich bin halt einfach jemand, der gerne arbeitet und auch so eher so von meiner Natur aus oder vielleicht auch dem, wie ich aufgewachsen bin, halt eher Workaholic als das absolute Gegenteil. Und ich musste mir diese Entspannungsphasen, die ich dringend brauche in meinem Business und die auch einen totalen Benefit haben für mein Business also, die total lohnenswert sind, für mich persönlich, aber auch fürs Business und für besagte kreative Lösungen, die ich dann, wenn ich wieder auftauche, erholt dann finde. Das musste ich mir wirklich beibringen und deshalb auch da, das ist vielleicht nichts. Also mein, meine Aufgaben sind ganz, ganz, ganz anders als die, die du hast, wenn du gerade solo selbstständig startest. Du hast ganz andere heraus Herausforderungen, fühlst dich ganz anders überwältigt von Themen, du hast ganz andere Schwerpunkte, und das heißt aber nicht, dass, wenn du dann weiter bist oder vielleicht auch die Umsätze hast, die du dir jetzt wünschst, und den Gewinn einführt, den du dir jetzt noch wünschst, oder der eine absolute Traumvorstellung für dich ist. Das heißt nicht, dass du dann keine Herausforderung hast oder Probleme, die du lösen musst. Im Gegenteil, du musst halt jeden Tag viel, viel mehr Probleme lösen und Feuer löschen, und das ist auch voll okay. Aber da hab ich dann halt Coaches an meiner Seite, die wiederum weiter sind, und Gleichgesinnte an meiner Seite, um mich auszutauschen und Impulse zu bekommen. Und das ist

genau das, was ich auch in meinem Programm biete, halt auf anderem Level für Business Starter oder die Fortgeschrittenen, die dann eigentlich sechsstellig und darüber verdienen, aber halt nicht auf Millionen Level. Und ja das, wenn ich das von dir erwarte, wenn du sagst, okay, ich bin in der Money Flow Academy dabei, und ich erwarte von dir, dass du entweder live beim Coaching Call dabei bist und der dir die Aufzeichnung anhörst, dass du dir Notizen dazu machst, dass du Erkenntnisse daraus ziehst, dass du dich mit den Inhalten aus dem Coaching Programm eigenständig beschäftigst, dass du mit Orientierung dir die Themenschwerpunkte raussuchst und die umsetzt und dir Unterstützung holst bei Ask a Coach, wenn du nicht weiterkommst oder in den Coaching Call kommst oder die Bonus-Angebote nutzt, die wir auch reichlich haben. All das mache ich auch, und das finde ich halt total wichtig, wenn ich etwas verlange von meinen Kundinnen, dass ich auch bereit bin, das zu tun. Also das war Lektion Nummer zwei. Ich merk schon, wenn ich jetzt hier die 13 Lektionen mit habe ich durchgehen, muss ich mich echt sputen.

Höre nur auf die Ratschläge von Gleichgesinnten und Wegbereiter:innen

Also Lektion Nummer drei: Hör nur auf Ratschläge von Menschen, die ebenfalls selbstständig sind und mehr Geld verdienen und mehr Geld haben als du. Höre auf die Menschen, die das Leben und das Business haben, das du dir wünschst. Das ist so wichtig. In den ersten Jahren habe ich mich sehr viel von meinen Freunden beraten lassen, und das war, das waren sehr nett gemeinte Ratschläge, Impulse, ähm ja, wie sagt man das

denn? Einfach sehr nett gemeinte Gespräche, die ich da geführt habe. Aber sie waren überhaupt nicht hilfreich, weil mein Umfeld noch viel mehr Angst hatte als ich um meine Zukunft, weil da eben keine. Damals hatte ich noch keine Unternehmerfreunde und hatte kein professionelles Netzwerk, und das musste ich mir erst mal aufbauen, und die Menschen suchen da so ein Business, wie ich, das führte, halt komplett online. Coaching, Thema Mindset, also es muss ja thematisch nicht das gleiche sein. Aber ich musste halt wirklich erst mal Menschen finden, die da auch schon etwas zukunftsorientierter gedacht haben, und auf unterschiedliche, auf unterschiedlichen Ebenen. Also sei das jetzt auf der Business strategischen Ebene, aber vielleicht auch, was so Steuerberater und Anwälte angeht, oder ähm ja, was halt, was halt so Business strategisch, aber auch Mindset, die Menschen, die auch groß denken, die das auch okay finden, viel Geld zu verdienen, oder die auch erkennen, dass da ein Druck drauf ist, dass ich meine Hauptmotivation war ja auch, meine Altersvorsorge noch in sehr viel kürzer Zeit zusammenzubekommen, weil ich halt einfach überhaupt keine, überhaupt keine Ersparnisse hatte oder wirklich so, also klar das, was ich in der Rentenversicherung als Angestellte eingezahlt habe, aber das war es dann auch. Plus ich hatte halt diese große Vision, dass ich dachte, es kann nicht sein, dass ich an diesem Thema Geld so rumknabbere und dass es viel zu wenig Unterstützung dafür gibt für selbstständige Frauen und auch Männer, und das umzusetzen, und das hat echt ne Weile gedauert. Inzwischen, würde ich sagen, ist das viel, viel einfacher, weil sich da auch viel verändert hat, dass es auch im deutschen Markt, also als ich angefangen habe, gab es nichts im deutschen Markt, also

jedenfalls nichts, was ich kannte, und die paar, die ich da kennengelernt habe, das ist irgendwie eine Handvoll Unternehmerin, die auch immer noch aktiv und auch auch erfolgreich sind. Die hab ich dann in den Deutsch, in den amerikanischen Programmen bei der B-School kennengelernt, oder das, der Name schon mal aufgetaucht aufgetaucht, und wir haben gemerkt, du kommst auch aus Deutschland. Alles klar, und so habe ich dann auch meine ersten Aufträge als VA bekommen aus diesem Netzwerk und da dann auch weitere Unternehmerinnen und Selbstständige kennengelernt und dann nach und nach meine Mentoren gefunden. Und jetzt bin ich auch gerade dabei, zusätzlich zu meinem wundervollen US-Netzwerk. Also da sind ganz, ganz, ganz tolle Frauen, die ich da kennengelernt habe. Aber das bringt mir halt nicht so viel, wenn die alle kein Deutsch sprechen und wir halt auch ganz viele Synergien eines solchen Netzwerks nicht aussuchen können, und deshalb bin ich gerade dabei, auch so mehr deutsche Kontakte zu knüpfen. Also wenn du 400.000 € aufwärts verdienst und auch ein Coaching bBusiness oder ein vergleichbares Business hast wie ich, dann melche ich gerne, lass uns austauschen, und ich habe schon ganz tolle Business-Sisters. Also da bin ich jetzt echt total happy.

Lasse Kund:innen ziehen, die nicht weiter mit dir arbeiten wollen

So Lektion Nummer vier: Weine nicht den Kunden nach, die dein Angebot nicht noch einmal buchen. Freu dich darüber, dass du ihr Business und ihr Leben für eine Weile begleiten durftest! Das durfte ich auch lernen, dass ich manchmal noch mehr wollte für die Kundin als sie selber oder vielleicht auch nicht akzeptieren wollte, dass sie das nächste Kapitel nicht

mit mir gehen wollen. Inzwischen bin ich da sehr entspannt. Also ich freue mich über alle, die total Lust haben, die Money Flow Academy nochmal zu machen, da wir jetzt einige Wiederholerinnen dabei, weil sich das Programm ja auch ständig erweitert, verändert, verbessert und einfach viel viel los ist, und überhaupt zwölf Monate Coaching für 2000 €. Da kann man echt nichts sagen, und ich kann auch verstehen, wenn jemand sagt, so jetzt habe ich alle Ziele erreicht, die ich hier erreicht habe. Vielen Dank an Julia und Team! Ich verabschiede mich jetzt und suche mir jemand anders. Ich bin tatsächlich eine sehr, sehr treue Seele. Also ich bin seit Jahren bei meinen Coaches und hab sehr viel Spaß dabei, den viel Geld zu überweisen und von denen zu lernen, und finde es auch sehr wichtig, strategisch bei, also nicht zu viel, die Strategien zu wechseln, sondern halt, wenn ich einen Coach wechsle, suche ich mir einen, der die gleiche Philosophien und sehr, sehr vergleichbare Strategien fahren, weil ansonsten kriegst du für dich und für deine Kunden viel zu viel Chaos im Kopf. Ja, aber alle, die nicht mehr wollen, lass sie ziehen. Es gibt genug andere, die gerne mit dir arbeiten wollen.

Nimm aus Weiterbildungen mit, was du brauchst

Lektion Nummer fünf: Sorge in jedem Coaching Programm dafür, dass du bekommst, wofür du gekommen bist. Lass dich weder von anderen in der Gruppe ablenken noch abschrecken. Lerne von all denen, die ähnliche Herausforderungen haben wie du! Das ist so wichtig, also ich sehe das so oft, dass gerade in der Mastermind, gar nicht so sehr in der Money Flow Akademie. Das ist so ganz ganz kleiner Bereich, würde ich sagen, aber in der Mastermind vielleicht, weil es auch eine kleinere Gruppe ist. Da

vergleichen sich die Teilnehmerinnen oft miteinander und, ähm, dürfen das dann wirklich lernen, die Erfolge der anderen oder auch die Herangehensweisen der anderen zu feiern und auch für sich selber zu nutzen, anstatt das gegen sich zu wenden und zu sagen, ich bin nicht genauso gut wie die oder ich müsste genau solche Ergebnisse einfahren oder oder oder. Da finde ich es total wichtig, dass dass ihr euch nicht so abhängig macht von den Leuten, die in der Gruppe sind oder was die für Ergebnisse erreichen oder was nicht, sondern ich gehe in jedes Coaching Programm, das ich buche, mit der Intention, ich kriege genau das, was ich brauche, ganz egal, wie viel Prozent der Trainingsinhalte oder der Calls oder was auch immer ich mitnehme. Mit jedem Call lerne ich was dazu. Mit jedem Training, was ich mache, lerne ich was dazu. Mit jeder E Mail, die ich bekomme von meinem Coach, lerne ich was dazu, also auch da, ähnlich wie beim Umsatz. Natürlich kannst du dir helfen lassen, da die, die richtigen Aufgaben zu definieren und Strategien zu finden, wie du das Beste aus dir herausholt und aus deinem Business herausholst und möglichst viele Menschen damit erreichst, damit auch möglichst viele Menschen von deiner Expertise profitieren, und gleichzeitig, ähm ja, bist du auch dafür verantwortlich, dir das zu holen, was du brauchst. Also stell deine Fragen, such dir die Community, bore nochmal nach, wenn du was nicht verstanden hast. Ich mag das auch total gerne, wenn, wenn jemand sagt, so, hey, diese Inhalte, das reicht mir noch nicht aus. Das ist jetzt zum Beispiel, was wie die Angebotswerkstatt entstanden ist, wo wir gesagt haben, so ja, aber es ist doch, eigentlich ist doch alles gesagt im Simple Business Blueprint, und doch brauchen halt einige noch mehr Unterstützung beim Thema "Wie erstelle ich mein unwiderstehliches

Angebot", und dann kreierte ich das auch total gerne. Aber das, darauf wäre ich ja gar nicht gekommen, wenn ich, wenn nicht einige noch mehr Fragen dazu gestellt hätten oder mir gezeigt hätten, dass sie einfach total viel Mindset-Drama um bestimmte Themen haben, zumindest zum Thema Preisfindung. Ich hatte da nicht so große Herausforderungen und hab das auch in meinen Einzelcoachings gar nicht so oft gehabt, und deshalb ist es halt noch nicht im Curriculum. Und dann, das sind dann genau die Dinge, wo es total hilfreich ist, wenn du aktiv bist in den Coaching Programmen und nicht so im Sinne einer perfekten Schülerin, Studentin und sagst, so, ich muss jetzt alles von aber richtig machen und mir alles reindonnern, sondern nimm dir, was du brauchst, mit der Absicht, dass du genau das kriegst, was du brauchst, und dann ja, dann machen. Dann macht das für beide Seiten total viel Spaß.

Vertraue auf deine Expertise

Glaube daran. Lektion Nummer sechs: Glaube daran, dass du deinen Kundinnen helfen kannst, jedes Ergebnis zu erzielen, und du wirst deine Ziele erreichen. Vertrauen in dich und deine Expertise. Das macht es um ein Vielfaches einfacher zu verkaufen. Also mit jedes Ergebnis meine ich jetzt halt jedes Ergebnis, was du für möglich hältst in deinem Themenbereich für deine Zielgruppe, nicht jetzt jedes Ergebnis der Welt, sondern einfach das, wo du vielleicht jetzt noch denkst: Wie soll ich das denn garantieren? Wie soll ich das denn möglich machen? Frag dich halt, wie kann ich es möglich machen? Und dann findest du einen Weg.

Simple Business, schneller Wachstum

Lektion Nummer sieben: Ein simples Business ist immer besser und wächst schneller. Das kann ich gar nicht oft genug sagen. Das Gehirn möchte die Dinge gerne komplexer machen als sie sein müssen, und das zu lernen, dieses Prinzip der freiwilligen Einschränkungen. Da gibt es auch eine Podcastfolge dazu. Das wirklich auf dein Angebot anzuwenden, auf dein Business anzuwenden, sowohl beim Team als auch in deinem Angebot als auch bei deinen Preisen. Mache es so simpel und so einfach wie möglich. Die Coaches, bei denen ich lerne, die sind im Millionenbereich oder im Multi Millionenbereich und haben zwei Angebote. Mehr braucht es nicht. Und klar, wenn du jetzt Produkte anbietest und ein anderes Businessmodell hast als diese Experten, Coaching Businesses, okay, aber auch da kannst du Schwerpunkte setzen. Auch da gibt es total spannende Ansätze, wie du diese Prinzipien eines simplen Businesses und das Prinzip der freiwilligen Einschränkung für dich nutzen kannst, und dann wächst du schneller.

Sei authentisch

Lektion Nummer acht: Verstell dich nicht, sei du selbst, absolut authentisch! Deine Kundinnen lieben dich dafür, und die Welt braucht deine Einzigartigkeit. Wir brauchen nicht eine Kopie von irgendjemandem. Wir brauchen dich mit deinen Stärken, mit deinen Talenten, mit deiner Erfahrung, mit deinen Werten, mit deiner Sichtweise und mach uns dieses Geschenk.

Mach dich unabhängig von der Meinung anderer

Lektion Nummer neun: Lass dich von dem, was andere über dich denken könnten, nicht vom Geldverdienen abhalten. 99 Prozent deiner potenziellen Kunden haben positive Gedanken über dich. Das ist also, das ist wirklich ein so weit verbreiteter Glaubenssatz. Dieses, was andere über mich denken, ist mir wichtig, und ich finde, das stimmt auch. Also ich finde, ich würde das in der Mindset-Arbeit auch gar nicht so ansetzen, und zu einer Überzeugung hin mir sind alle anderen total unwichtig, weil wir sind soziale Wesen. Wir Menschen sehnen uns nach Anerkennung, nach Zugehörigkeit, nach Wertschätzung. Das finde ich schon sehr, sehr wichtig, und es lohnt sich total dich unabhängiger davon zu machen, ähm, vor allem Meinungen von Menschen, die einfach nicht verstehen aufgrund ihres Mindset, aufgrund ihrer Expertise und vielleicht auch aufgrund der Beziehung, die sie zu dir haben, die einfach nicht verstehen, was du da vorhast, und dir das vielleicht auch gar nicht zutrauen. Das geht nochmal zurück auf das, sucht dir die Menschen, die das haben, was du aufbauen willst, das Leben, den Lebensstil, aber auch das Businessmodell, und lerne von denen und nicht von allen anderen, und nimm auch die Meinung der anderen nicht so wichtig, nimm sie wahr, kaue ein bisschen drauf rum, schau mal, was da sinnvolles drinstecken kann für dich, und dann lass es wieder ziehen.

Apropos ziehen lassen. Heute ist ein total windiger Tag hier im Podcast Studio. Vielleicht hörst du das sogar, wie der Wind hier so um die Ecken fetzt, und hier fliegen die verrücktesten Wolkenkonstellationen vorbei, und mein inneres Kind liebt das, in den Himmel zu schauen und in Wolken die unterschiedlichsten Kreaturen zu entdecken, und das mache ich hier

parallel ein bisschen immer so. Das sieht aus wie ein Drache und das, das sieht aus wie ein Schneemann. Also, es ist sehr, sehr schön, heute hier in den Himmel zu schauen.

Vernetze dich mit Gleichgesinnten

Lektion Nummer zehn: Schließe Freundschaften in deiner Branche und suche nach Gleichgesinnten, auch wenn du introvertiert bist. Du wirst sie brauchen, und das kann ich nicht laut genug sagen. Ich bin super introvertiert. Ich bin fast immer der Meinung, dass ich die beste Gesellschaft für mich bin. Das klingt jetzt vielleicht ein bisschen furchtbar, aber ich verbringe wirklich sehr, sehr, sehr, sehr gerne viel Zeit mit mir und bin auch, hab nicht so, also, natürlich kenne ich auch Gefühle der Einsamkeit oder der nicht Zugehörigkeit, aber meistens ist es kein großes Problem für mich. Aber ich hatte wirklich so eine Durststrecke, wo ich nicht die Menschen gefunden habe im Business-Kontext, mit denen ich so richtig klicke und auch auf eine Art und Weise den Kontakt halte und aufbaue, wie mir das wichtig ist und durch einige Coaching Programme, hab ich die Gleichgesinnten jetzt aber gefunden, und das ist Balsam für die Seele, und es ist total wichtig, so ne, so einen harten Kern an Kontakten zu haben, wo ich weiß, die kann ich immer anschreiben, immer anrufen und sagen, hey, ich hab hier grad ein totales Problem, ich brauche deine Hilfe, und die sind sofort für mich da und nicht nur bei Problemen, also auch uns zu feiern und uns zu unterstützen und gemeinsam den Weg zu beschreiten. Ich hätte ehrlich gesagt, kaum für möglich gehalten, dass ich diese Menschen jemals finde. Ich weiß noch, als ich angefangen habe, fand ich Marie Forleo und Chris

Carr und Danielle Laporte, und ähm, keine Ahnung, Amy Porterfield und wer da noch alles dazugehört. Also zu diesen Vorreiterinnen, und gerade Marie Forleo, Chris Carr und Danielle Laporte, die haben, die haben sich halt immer gegenseitig unterstützt, die waren gegenseitig in ihren Videos, in ihrem Podcast, die haben die Angebote unterstützt, und das finde ich immer so toll, und es hat auch so gut gepasst. Das habe ich tatsächlich immer noch nicht, weil ich einfach selber zu viel launche und gar keinen Platz habe, um meinem Publikum noch was anderes zu verkaufen. Aber Ähm, das ist was, was ich total gerne noch aufbauen will, auch so gemeinsam zu arbeiten. Aber überhaupt diese Freundschaften, diese Business-Freundschaften sind meiner Meinung nach viel, viel wichtiger, als dass sie Raum bekommen. Also, wir sprechen halt total selten darüber. Ich, ich höre das gar nicht so oft, und wie gesagt, also ich habe das jetzt zum größten Teil im englischen, englischsprachigen Raum noch, einfach weil die Branchen da etwas weiter sind und ich halt durch diese Programme Menschen kennengelernt habe, die, die vor allem englischsprachig sind, selbst wenn es nicht in ihrer ihre Ursprungs-, Haupt-, - wie heißt das - Muttersprache ist, bis auf Johanna, Johanna, Doktor Johanna Disselhoff. Shout out. Beste Therapeutin, Hypno-Expertin unter der Sonne. Und ja, also da kann ich nur sagen hören, ich bleib dran, diese Menschen zu suchen und zu finden, und kultiviere diese Beziehung, selbst wenn du nur ein, zweimal im Jahr mit denen telefonierst oder irgendwie anders in Kontakt bleibst. Diese Kontakte sind goldwert, und du wirst sie brauchen, weil du Herausforderungen erleben wirst, die nur Menschen verstehen können, die diese Herausforderungen selber kennen. Und alle, alle anderen

können auch da gut gemeint und hilfreich sein, auf ihre Art. Aber diese Business-Freundschaften sind unabdingbar.

Achte darauf, dass sich Investitionen auszahlen

Lektion Nummer elf: Ganz wichtig. Gehe sorgsam mit deinem Geld um, wann wann immer du investierst, Sorge dafür, dass du dein Return on Investment bekommst, und das finde ich, also, das meine ich jetzt auch wirklich finanziell. Wenn du in die Money Flow Academy investierst, zum Beispiel, finde ich das nicht okay, wenn du nicht wenigstens nach zwölf Monaten deine 2000 € zurück verdient hast. Das also, das muss das absolute Minimum sein deines Anspruchs, diese, dieses Investment wieder zurückzuerdienen. Und deshalb geben wir auch als Ziel vor, in der Money Flow Academy für die ersten 30 Tage, dass du die 2000 € zurück verdienst, und da sind ja nicht nur Business Starter in dem Programm. Also für die einigen ist es ein totaler Klacks, sagen, ja, kein Problem, sofort wieder verdient. Für die anderen, die dann ihre ersten 2000 € verdienen, ist das nicht so leicht, und nicht alle schaffen es in den 30 Tagen. Das ist auch okay. Aber dieses Ziel, was sie sich vornehmen und womit sie sich auseinandersetzen, das ist total wichtig, und vielleicht hast du das Podcast Interview mit Anette Lampe gehört. Das ist Anfang des Jahres erschienen. Hört nochmal rein, weil sie hat 60 Tage gebraucht, um ihr Invest zurückzuerdienen, und auch da, da hört ja das, da hört es nicht auf. Also auch da kannst du natürlich über das Monetäre hinaus gehen und sagen, ich möchte nicht nur 2000 € aus dem Programm rausholen, ich will 20.000 € aus dem Programm rausholen und den zwölf Monaten, wo ich dabei bin, mindestens 20.000 € Umsatz machen, und das

geht, das machen auch viele. Wir hatten Förderungen von 40.000, über 40.000 €. Wir haben auch natürlich in der Privatwirtschaft Umsätze, wo Teilnehmerinnen es schaffen, dann endlich die 5000 € Monat zu verdienen und regelmäßig zu verdienen. Das sind 60.000 € im Jahr und darüber hinaus. Wir hatten auch, das sind dann weniger Teilnehmerinnen, aber die hatten wir auch, die dann erstmalig sechsstellige Quartale, also über 100.000 € pro Quartal verdient haben, und das, da macht es dann richtig Spaß, das ist ein mega Return on Investment. 2000 € investieren und 400.000 € rausholen, wow. Das geht, auch da, das geht halt wieder zurück auf das: Auch du, setze dir klare Umsatzziele und Sorge dafür, dass du aus den Programmen, die du machst, das jetzt ein Coaching Programm ist oder was anderes, dass du wirklich das zurück bekommst, was du brauchst, dass du Menschen kennlernst, die du, mit denen du ein Netzwerk aufbauen willst, dass du dir die Expertise holst, die du da einkaufst durch den Coach oder die Experten, je nachdem, was für ein Programm du machst. Sorge dafür, dass du auf jeden Fall, auch Monetär, am Ende des Programms mindestens das Geld zurückverdient hast, was du investiert hast, sehr, sehr gerne, sehr viel mehr, und dass du auch darüber hinaus sehen kannst, okay, das habe ich gelernt, das habe ich gelernt, das habe ich gelernt. Hier bin ich widerstandsfähiger, hier bin ich selbstbewusster, hier ist mir total klar, wie mein Angebot aussehen wird. Das ist meine Marketingstrategie, so verkaufe ich. Hier gehe ich anders mit Einwänden um. All das kannst du zum Beispiel aus der Money Flow Academy rausholen. Glaubenssätze, die du reihenweise loslässt; Techniken, die du lernst, die du, wo du innerhalb von Minuten Stress

reduzieren kannst, deine Glaubenssätze hinterfragen kannst. Also ja, go for it.

Nimm sachliche, konstruktive Kritik ernst

Lektion Nummer zwölf: Es wird immer zufriedene und es wird immer unzufriedene Kunden geben. Deine Arbeit bleibt wertvoll, auch hier. Natürlich macht es Sinn, auf einer sachlichen Ebene zu schauen. Wo kann ich mich verbessern, wo kann ich das Programm besser gestalten? Wo kann ich in meinem 1:1 noch zielgerichteter sein? Wie kann ich dieses, vielleicht auch negatives Feedback von meinem Kunden wirklich ernst nehmen? Und wo kann ich aber auch sagen, okay, das sind jetzt Wünsche, die will ich gar nicht erfüllen. Das muss nicht, dein Angebot muss keine Eier legende Wollmilchsau sein. Du kannst dich halt auch auf bestimmte Dinge konzentrieren, aber ich finde es immer wichtig, sachliche, konstruktive Kritik ernst zu nehmen und dann deinen eigenen Weg zu gehen, deine Entscheidungen zu treffen und zu sagen, okay, kann ich verstehen, dass du dir das wünschst, und hier sind die Gründe, warum ich es so entschieden habe, und gleichzeitig schaue auch, warum die zufriedenen Kunden zufrieden sind. Was sind die Dinge, die sie wirklich an dir und deiner Arbeit schätzen? Das ist nicht ein Zufall als Produkt ist oder du denkst, dass sie nur nett sind, sondern dass du auch da den Wert deiner Arbeit nochmal viel klarer erkennst.

Jetzt schwebt dir gerade ein, Wolkenhamster vorbei. So geil! Und ein Rentier, ein bisschen spät.

Je schneller du über dein Angebot sprichst, desto schneller wirst du Geld verdienen

Lektion Nummer 13, letzte Lektion: Je langsamer du darin bist, Menschen auf deine Arbeit und dein Angebot aufmerksam zu machen, desto langsamer bist du im Geld verdienen. Oh, das ist so wahr, und dafür habe ich den Kurs entwickelt, wie du in zehn Schritten deine ersten fünf Kundinnen gewinnst. Das ist auch hilfreich, wenn du schon mehr als fünf Kunden hast, weil da, da erkläre ich dir ganz genau in diesen zehn Schritten, was die Beschleuniger sind und wie du, was die Ansätze sind, wie du mit vielen Menschen über deine Arbeit sprichst und auf dein Angebot aufmerksam machst und dass es also gerade ein Business Stater-Problem, also das zu lernen, wie du in welchen Kontexten, auf welche Art und Weise du mit Menschen über deine Arbeit sprichst und wie du vor allem diese Anzahl der Menschen hochtreiben kannst. Das lohnt es sich wirklich zu lernen.

So, also, wenn dich das alles interessiert. Du hast noch bis zum 16.01., ich glaube 23, 59 Zeit, oder es ist 22 Uhr. Dammit! Jetzt weiß ich es nicht. Sagen wir mal 22 Uhr, um ganz sicher zu sein. Also, du hast noch bis morgen den 16.01. Zeit, dich für die Money Flow Academy zu bewerben. Quatsch, die zu buchen und mitzumachen. Also, du bekommst zwölf Monate wöchentliches Coaching, und du bekommst natürlich auch schriftliches Coaching. Und das wichtigste ist, mit der Money Flow Academy ermöglichst du dir, alle 13 Business Lektionen tatsächlich anzuwenden. Und wie das geht, ist ganz simpel. Du nutzt diesen erprobten Prozess, den wir in der Money Flow Academy Runde für Runde

für Runde durchlaufen, und zwar erkennst du deine mentalen Blockaden und räumst sie aus dem Weg. Das ist Schritt Nummer eins. Du vereinfachst dein Angebot, dein Marketing und deinen Verkaufsprozess. Du verwaltest deine Finanzen sinnvoll und du baust neue Überzeugungen auf, mit denen du dein Einkommen erhöhst. Und du hast diesen Prozess. Du hast Module: Mindset Management, den Simple Business Blueprint und Money Creation und natürlich auch die Gleichgesinnten, die Community und mich und die anderen Coaches in der Money Flow Academy, die dir dabei helfen, all diese Dinge umzusetzen. Und wenn du dich jetzt anmeldest für die Money Flow Academy, kriegst du sofort Zugriff auf alle Module. Du kannst sofort, morgen findet der nächste Coaching Call statt, kannst sofort teilnehmen. Du kannst dich in der Facebook Gruppe oder in unserer Community austauschen, du kannst schriftlich Fragen stellen bei Ask a Coach, und ja, wir sind für dich da. Also freu dich drauf! Das wird absolut großartig! Wir haben eine fantastische Basis geschaffen und ergänzen die jetzt auch nochmal um die Angebotswerkstatt. Ähm, da habe ich letzte Woche mehr darüber erzählt. Kannst du nochmal Reinhören, wenn du die Folge noch nicht gehört hast? Da geht es darum, dich an die Hand zu nehmen in unterschiedlichen Workshops und Coaching Calls, zu unterstützen, dass du dein unwiderstehliches Angebot definierst. Und genau, und dann findest du halt im Simple Business Blueprint auch das, was du brauchst, um das Angebot noch besser zu machen und um es auch wirklich zu verkaufen im besagten Kurs. Die zehn Schritte, wie du deine ersten Kunden gewinnst und auch noch andere Ansätze, wie du deine Nachfrage erhöhst, wie du mit Einwänden anders umgehst, all das findest du auch in dem

Programm. Also ich freue mich riesig, dich da zu sehen und für alle anderen der Podcast bleibt. Du hörst mich nächste Woche wieder, und ich freue mich sehr, dass du hier dabei warst.

Wenn dir der Podcast gefällt, dann teilt doch gerne eine fünf Sterne Bewertung auf Spotify oder auch auf Apple Podcast oder wo auch immer du deinen Podcast abonnierst. Genau und abonniere den Podcast auch, so dass du jederzeit Bescheid bekommst, wenn es eine neue Folge gibt, und dann freue ich mich sehr, nächste Woche wieder hier für dich da zu sein. Habe eine wunderschöne Woche!

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.