

DER MINDSET PODCAST MIT JULIA LAKAEMPER

TRANSKRIPT FOLGE 81:

Dein neues Normal: 5000€ Umsatz im Monat



MIT JULIA LAKAEMPER

Du hörst den Mindset Podcast mit Julia Lakaemper - Folge 81.

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.

Hallo, ich hatte es gestern schon in der Wetter-App gesehen, aber mich heute morgen so gefreut, weil es wieder geschneit hat. Es ist so geil, das ist einfach so wunderschön. Also ja, ich mag Schnee, also ja, es ist kalt, das macht aber nichts. Ich sitze im warmen Podcast Studio und machs mir hier gemütlich und bin durch den wunderbar verschneiten Park hergelaufen, und ich wollte heute mit dir darüber sprechen, wie das denn wäre, wenn 5000 € Umsatz im Monat ganz normal wären. Das wäre doch

gut, oder? Und ich frage mich gerade, warum das für so viele ein Problem ist, beziehungsweise ich, ich weiß es eigentlich, warum das für viele ein Problem ist, und wollte einfach heute nochmal dir einige Punkte mitgeben, wie du die Fehler in deiner Selbstständigkeit erkennen kannst und merkst, was du vielleicht noch nicht richtig machst oder noch nicht so gut machst, dass 5000 € Umsatz pro Monat, und auch hier spreche ich vom Netto-Umsatz, einfach ganz normal sind.

Du brauchst ein solides Business-Fundament

Also ein Punkt ist, dass dein Business viel zu kompliziert sein kann. Also, du hast vielleicht viel zu viele Produkte und Angebote, die unterschiedlichsten Preise. Du verwirrst einfach deine Kunden, und sie wissen gar nicht genau, wofür du stehst, was du machst. Vielleicht hast du zu viele unterschiedliche Angebote, du gibst's Yogakurse, machst aber auch ein bisschen was mit Heilpraktikern. Dann hast du noch ein 1:1 Coaching und eine Gruppe und einen Online-Kurs. Das hat die letzten Jahre funktioniert. So einen Bauchladen zu haben, das funktioniert heute nicht mehr. Der Markt verändert sich. Es werden so ein bisschen die, im Prinzip ist es eine ganz normale Marktregulation, die gerade stattfindet, und das, was vorher schon Quatsch war; aber irgendwie durch gut Glück und gutes Timing und durch die Entwicklung und durch die Corona-Pandemie, weil alle gelangweilt zu Hause gesessen haben, gut funktioniert hat, funktioniert jetzt nicht mehr. Du brauchst wirklich ein solides Fundament für deine Selbstständigkeit, und du brauchst etwas, was ganz leicht verständlich ist für deine Kunden, weil die wollen nicht stundenlang durchs Internet surfen. Die wollen ganz klar sehen, dass du

deine Hausaufgaben gemacht hast und dass du ganz klar darlegen kannst, wer du bist, was du kannst, was du anbietest, für wen du das anbietest und warum das wichtig ist, mit dir zu arbeiten, oder was die Ergebnisse deiner Arbeit sind. Wenn du das nicht zeigen kannst und wirklich innerhalb von Sekunden quasi einen Effekt kreieren kannst, also jetzt, zumindest was eine Website angeht, klicken die Leute wieder weg. Und genauso ist es aber auch im persönlichen Gespräch, wenn du mit Menschen über deine Arbeit sprichst und da so sehr vage bist oder ein bisschen rumeierst, so: Ja, ich mache mich gerade selbstständig. Ja, ich weiß auch noch nicht so genau, ich mache ein bisschen dies, ich mache ein bisschen das. Auch das wird schwerer zu Kunden führen oder dazu führen, dass du 5000 € Umsatz im Monat machst. Also, das ist ein ganz, ganz wichtiger Punkt, einfach dass du ja, es ist im Prinzip Hausaufgaben machst und das machst, was notwendig ist, damit dann dein Angebot und deine Selbstständigkeit leicht zu verstehen sind. Das ist total wichtig.

Sei du selbst

Und dann finde ich es aber auch wichtig, dass du dir erlaubst, ähm, authentisch zu sein und nicht nur so einen sturen Weg, den meinetwegen ein Coach, ein Business Coach oder ich vielleicht in der Money Flow Academy vorgebe. Wenn dir da was, was quer sitzt, weil das gegen deine Intuition geht, nicht weil es dich nervös macht oder weil es dir Angst macht, sondern weil du merkst, nee, da passt was wirklich nicht. Da ist es wichtig dann auch authentisch zu sein.

Formuliere ein klares und griffiges Angebot

Und eine Sache, die ich ja auch schon oft sage und die ich auch meinen Kunden in der Money Flow Academy sage, weil das ist Fehler Nummer zwei, der, der ganz, ganz stark dafür sorgt, dass du nicht so viel verkaufst, wie du verkaufen könntest, ist, dass du einfach mit viel zu wenig Menschen über deine Arbeit sprichst und auch viel zu unregelmäßig Angebote machst. Dieser erste Teil, dieses Verwirrende finde ich, es aber noch ausschlaggebender. Also da würde ich jetzt wirklich mal schauen, wie kannst du deine Selbstständigkeit vereinfachen, wie kannst du dein Angebot vereinfachen, wie kannst du das Ergebnis deiner Arbeit noch klarer und griffiger formulieren, sodass dann auch all die Menschen, die von deiner Expertise profitieren können, halt auch wirklich zu dir finden und das, das annehmen können, was, was du anbietest, weil deshalb machst du das ja. Es geht ja nicht nur ums Geld verdienen, sondern es geht auch darum, dass du mit den Menschen arbeitest, die von deiner Dienstleistung und von deinen Produkten was haben, und sei es auch nur, wenn es das Leben verschönert. Also ich habe ja auch viele Kreative in der Money Flow Academy und auch in der, in der Mastermind. Also da sind Autorinnen dabei, wir haben bildende Künstlerinnen dabei, Malerin, Illustratorin, Grafik-Designerinnen, Interior-Designerinnen, all das, auch das, das ist ja jetzt kein lebensnotwendiges Thema, ein wunderschönes Bild an der Wand hängen zu haben. Aber wir alle wollen uns an dem Schönen im Leben erfreuen. Wir wollen, also nicht alle, aber viele von uns wollen uns ein schönes, ein schönes Umfeld, ein schönes Zuhause schaffen oder das Büro auch sinnvoll einrichten oder so wie hier in dem Podcast Studio. Ich gehe hierher, weil es hier so Schall-, Schallschutz gibt und einfach dieser Raum ausgerichtet ist auf Audioaufnahmen. Das

möchte ich nicht gerne in meinem Wohnzimmer machen, in meinem Home Office machen, und ich will auch momentan kein Büro haben, wo ich, wo ich immer hingehen muss oder was vielleicht viel zu groß ist. Oder es gibt leider in Berlin, zumindest meines Wissens, noch nicht so viele kleine, kleine, abgeschlossene Büroräume. Wenn du eins kennst, sag mir Bescheid.

Teile die Begeisterung über dein Angebot

Ähm, so kommen wir nochmal weiter zurück. Also dieses authentische Verkaufen ist ganz, ganz wichtig, und das heißt zum Beispiel auch, wenn ich mich so zurückerinnere: Wie hab ich denn eigentlich meine ersten Kunden gewonnen? Ich hab halt meine Begeisterung für Coaching geteilt, und ich habe auch wirklich eigentlich in jedem Gespräch, was ich geführt habe, ob privat oder auf einem Netzwerktreffen oder auch online, habe ich diese Begeisterung geteilt. Und trotzdem bin ich aber ne Person, auch wenn ich zum Beispiel zu einem Netzwerk-Event gehe oder überhaupt zu Events gehe. Ich spreche nicht mit 100 Menschen. Ich bin wahrscheinlich, ich stehe auch nicht irgendwo in der Mitte, sondern ich bin eher jemand, der am Rand steht, viel beobachtet und dann oft mit ein, zwei, vielleicht fünf Leuten, also höchstens, also vielleicht so drei bis fünf Leuten, ein längeres Gespräch führt. Ich bin von meinem Naturell her introvertiert. Mich strengt es einfach wahnsinnig an, mit so vielen Menschen in Kontakt zu sein. Wenn ich die Menschen schon irgendwie kenne, also jetzt zum Beispiel in der Mastermind sind 14 Kunden, das liebe ich natürlich, mit all denen zu sprechen, oder wenn ich auch bei Events bin, wo ich als Coach bekannt bin, dann sind ja bekannte

Gesichter da, oder zumindest erinnere ich mich dann: Ja stimmt, da haben wir schon mal drüber gesprochen, und da macht mir das dann total Spaß, so Schmetterling zu sein. Aber da bin ich ja als Coach da sozusagen und nicht, als, da hab ich halt nicht vor, Akquise zu machen, sondern da geht es darum, bestehende Beziehungen zu vertiefen und als Mentorin und Coach für meine Kundinnen da zu sein. Aber in so Netzwerksituationen, wo es wirklich ums Kennenlernen geht, so, so, wer bist du denn, sei es jetzt eine private Party oder ein privates Dinner oder, oder halt auch ein berufliches Netzwerktreffen, da bin ich ja diejenige, die mit zwei, drei Menschen spricht und da aber ein wirklich interessantes Gespräch führt und dann, wo dann auch leicht Beziehungen entstehen, und das ist, glaube ich, auch was, was viele so falsch verstehen, dass selbst wenn du im schriftlichen Kontakt, natürlich musst du am Anfang erst mal richtig dafür sorgen. Du brauchst eine gewisse Masse, du brauchst ein gewisses Datenvolumen sozusagen an Menschen, dass sie wissen, was du tust und warum du das tust und, und wer gut zu dir passt, damit das Business auch Momentum aufnimmt. Und trotzdem musst du halt nicht gegen dein Naturell arbeiten, das finde ich total wichtig, sondern du kannst mit deinem Naturell arbeiten, und ich weiß noch, ich hatte irgendwie mal, ähm, ich bin auch ganz oft nicht mit der Absicht, was zu verkaufen, dahingegangen, sondern wirklich, um Leute kennenzulernen. Ich war wirklich ernsthaft interessiert an den Menschen, die da waren, und ich war aber gleichzeitig doch auch begeistert von dem, was ich tue, und habe natürlich auch über meine Arbeit gesprochen. Auch das nicht mit dieser Haltung, so, ich sammle so viele Visitenkarten, wie ich kann, und dann mache ich so viel Umsatz wie möglich an diesem

Abend. Also das würde ich jetzt persönlich auch nicht machen. Vielleicht funktioniert das, für mich hätte das nicht funktioniert, aber so diese Idee, geh nicht gegen ein generelles Wesen. Aber wie gesagt, ich bin introvertiert. Ich sitze am liebsten mit Buch aufm Sofa zu Hause, das heißt, ich bin da auch nicht immer mit einer großen Freude hingefahren. Das war für mich dann auch eine Verpflichtung, die ich mir gegenüber gesetzt habe, und gesagt hab, doch, jetzt krieg mal deinen Hintern hoch und fahr da mal hin. Das habe ich für mich und für mein Business und für meine potenziellen Kunden getan. Und, und trotzdem, also, das meine ich jetzt nicht, gehe nicht gegen dein Naturell in dem Sinne so verlass dein Haus nicht, das muss du schon machen, und ich meine, online ist natürlich auch total viel möglich, aber du musst dich nicht komplett zu einer anderen Person wandeln, um authentisch zu verkaufen. Du musst aber überhaupt verkaufen.

Überwinde dich, neue Verkaufsstrategien auszuprobieren

Und das ist auch was, was ich sehe, und das wäre jetzt Schritt Nummer drei, zu sagen, es reicht nicht, nur Mindset-Arbeit zu machen, Mindset-Arbeit alleine kreierte keine Kunden. Du brauchst natürlich auch eine simple Business Strategie und auch eine Verkaufsstrategie, und das ist was, was ich im Simple Business Blueprint halt vermittele. Da haben wir einen extra Kurs jetzt nochmal gebaut, der auch sehr gut ankommt, ist eine zehn Schritte-Anleitung, wie du deine ersten fünf Kund:innen gewinnst, weil so viele sagen, ja, ich mache, ich mache ja schon ganz viel meine Arbeit, aber irgendwie funktioniert das nicht, und mein Business stagniert. Na ja klar, du verkaufst ja auch nicht, du musst schon

rausgehen, Menschen dein Angebot verkaufen, also die kommen nicht von alleine. Das reicht auch nicht, wenn du dann ganz hübsche Gedanken hast, und ich weiß, wie wichtig die Mindset-Arbeit ist, aber die, die Mindset-Arbeit ist eine Grundlage dafür. Die unterstützt dich dabei, dass du das umsetzt, was deine Selbstständigkeit von dir braucht und was es an, was an Marketing und Sales notwendig ist. Und das ist, glaube ich, was, wo viele so ins Schleudern kommen, weil es ja auch so viel schöner ist, nur Mindset-Arbeit zu machen, so ein bisschen Gedanken umzudrehen. Das ist auch sehr, diese Selbstreflexion ist auch sehr wertvoll und macht Spaß, aber das reicht halt nicht, und es ist eine Grundlage, das ist unterstützend auch auf dem Weg, wenn du dann an Herausforderungen kommst, wenn du zum Beispiel sehr schüchtern bist oder nicht aufdringlich sein willst, was du auch nicht sein musst. Du musst auch nicht extrovertiert sein, bin ich auch nicht. All das sind Dinge, die du überwinden kannst. Aber es gibt halt die Punkte, wo du halt einfach dich überwinden musst und Dinge ausprobierst und dich traust zu tun, die du vorher noch nicht gemacht hast, und siehe da, es wird nicht alles funktionieren, aber einiges wird funktionieren, und so wirst du deinen Weg finden, wie du regelmäßig kontinuierlich auf dich, deine Expertise, dein Angebot aufmerksam machst und dann auch tatsächlich deinen Kunden weiterhelfen kannst.

Hobby oder ernstzunehmendes Business?

So weiter geht's, denn das ist jetzt auch nochmal ein ganz wichtiger Punkt, wenn du kein Geld verdienst in deiner Selbstständigkeit über eine lange Zeit, also sagen wir mal, wenn du Jahr für Jahr für Jahr für Jahr,

ganz egal, ob du hauptberuflich das machst oder nebenberuflich das machst oder auch generell nur in Teilzeit arbeiten willst. Meiner Meinung nach reicht es nicht aus, wenn du damit nur so 20.000 € im Jahr verdienst. Das ist für mich ein Hobby, und das kannst du ja gerne machen. Das ist absolut okay, wenn du sagst, ich will nur nebenher ein bisschen was machen, das macht mir Spaß, mir geht's da gar nicht ums Geld verdienen. Super! Dann macht das. Aber ein wirklich ernstzunehmendes Business oder, also ernst zu nehmen in dem Sinne, ähm, dass es dir auch die finanzielle Möglichkeiten erschafft, unabhängig zu sein mit diesem Business, also dass, dass diese Selbstständigkeit dich auch irgendwann trägt, das erreichst du nicht, wenn du bestimmte Umsatzgrößen nicht verlässt. Und das hat nichts mit der Zeit zu tun, die du hast, sondern es geht darum, wie du die Zeit, die du einsetzt oder einsetzen kannst, wirklich nutzt. Und das, wenn ich das sage, wir haben einen Post, den wir auch immer mal wieder rausholen zu diesem Thema, wenn du nicht so und so viel verdienst, dann hast du keine Selbstständigkeit, sondern ein Hobby. Das ist sehr provokant formuliert, bewusst provokant formuliert, und da geht es immer richtig ab auf Instagram oder auf LinkedIn, wo sich so viele echt angegriffen fühlen und auch natürlich einige zustimmen. Aber ich finde das immer total interessant, wie polarisierend das ist. Und wie gesagt, also wer bin ich denn, dir zu sagen, wie viel Geld zu verdienen hast? Also mach das, wie du willst. Aber wundere dich nicht, wenn du an so einem Einkommensniveau festhängst. Es kann ja auch mehr sein als, sagen wir mal, du kommst einfach über ein bestimmtes Einkommenslevel nicht

hinaus. Das ist ein Thema für die Mindset-Arbeit, wo man da mal wirklich schauen kann. Okay, warum denn eigentlich nicht?

Optimieren statt mehr Zeitinvest

Weil, wie gesagt, es liegt nicht daran, wie viel Zeit du hast. Mein Coach arbeitet 25 Stunden die Woche seit Anfang ihres Businesses. Sie hat noch nie mehr als 25 Stunden die Woche gearbeitet für ihr Business, behauptet sie zumindest. Also ich glaube ihr das einfach mal, vielleicht war das mal eine Woche anders oder zwei oder auch mal eine Phase. Aber sie war nie jemand wie ich zum Beispiel, der halt so 60, 80 Stunden Wochen geschrubbt hat und total viele unsinnige Sachen macht und mich, mich, gemacht hat. Und mich fasziniert es total, von solchen Menschen zu lernen. Und all die Coaches, von denen ich gelernt habe, jetzt in den letzten vier Jahren, sind genau diese Menschen, die sagen, wir haben von, von Anfang an oder ab einem gewissen, also bei zwei Coach ist es eher ab einem gewissen Level, haben sie ganz bewusst eben nicht den Zeithebel genutzt und gesagt, mehr Arbeiten bringt mehr, sondern der Fokus auf das wesentliche, dieses simple Business Fundament, ein ganz klares Angebot, ein Optimieren von allem und ein wirkliches, auch Einlassen auf diesen Lernprozess. Das wirklich zu verstehen, deine Zielgruppe wirklich zu verstehen, wirklich zu verstehen, was du bewegen kannst, und auch zu verstehen, wie du dein Marketing und deinen Verkauf betreibst, damit es funktioniert, das ist das, was, was die Coaches, von denen ich gelernt habe, und was ich jetzt auch selber schon seit Jahren mache, wo ich sage, das ist der Grund, warum mein Business so gewachsen ist, wie es wächst. Und momentan bin ich tatsächlich auch an

so einem Einkommenslevel, klebe da gerade dran und hab jetzt ein Jahr bewusst entschieden, da nicht drüberzugehen, weil das einfach, weil ich persönlich und privat Herausforderungen hatte, die, denen ich mich widmen wollte, und das Business halt da nicht so entscheidend war oder das Umsatzwachstum dann nicht so entscheidend war. Aber das ist auch was, womit ich mich schon auch beschäftige und wo Mindset-Arbeit dann sehr, sehr sinnvoll ist, da genauer hinzuschauen und zu sagen, wo klebe ich denn, und das kann dann, wie bei mir halt bei mehrfach sechsstelligen Umsätzen sein, und das hat dann nichts mehr damit zu tun. Also, das ist eine gut laufende Firma, das hat nichts mehr mit einem Hobby zu tun. Also das sind jetzt so zwei Themen. Einerseits, was, würdest du dein Business oder deine Selbstständigkeit eher als Hobby bezeichnen, und ist das okay für dich? Oder wenn du sagst, ein bisschen zähneknirschend, so: Scheiße! Stimmt. Irgendwie ist das noch nicht so, wie ich das gerne hätte. Welche strategischen und Marketing- und Sales-Hebel nutzt du da noch nicht, und bist du bereit, da zu investieren, dass du diese, diese Hebel für dich anwenden kannst und merkst, okay, diese ganzen Aufgaben, die ich mache, kann ich alle weglassen. Das bringt nämlich überhaupt nichts, also irgendwie Zitate auf Instagram posten oder so. Lass es sein, bringt überhaupt nichts. Und dann zu schauen, wie kann ich meine Message wirklich herauschälen, wie kann ich mein Angebot so optimieren, dass, dass es wirklich den Nerv trifft und super gut zu mir und meinen Kunden passt? Und wie kann ich dann sichtbar werden, rausgehen und das verkaufen? Das ist wirklich wesentlich, und das sorgt dafür, dass du regelmäßig 5000 € verdienst. Das sehe ich an meinen Kunden in der Money Flow Academy. Die Kundinnen, bei denen das

richtig gut sitzt und die, die Zeit zur Verfügung haben und das Engagement haben, deren Umsätze steigen kontinuierlich, und natürlich haben die auch mal einen Monat, wo es ein bisschen weniger ist, weil sie keine Ahnung im Sommerurlaub sind oder weil sie andere Dinge haben oder weil das auch einfach normal ist, dass der Umsatz schwankt. Es muss nicht immer die gleiche Summe sein, aber unterm Strich stehen der 60.000 € netto Umsatz am Ende des Jahres, und das ist was, was ich finde und was ich denke, das ist ein, also für mich persönlich, das magst du anders sehen, ist das das absolute Minimum für ein Business, sodass du sagst, okay, da kann ich mir halbwegs okay das Gehalt auszahlen, und das ist so ein guter Meilenstein, auf den ich richtig stolz sein kann, dass ich mit denen erarbeitet habe, weil es ist schwer, da hinzukommen. Das braucht halt viel persönliche Veränderung, viel Wissen und auch diesen, diesen Einsatz, was ich auch erzählt habe, einfach immer wieder Sachen zu versuchen, weil nicht alles sofort funktioniert und sich dann auch noch die Technik und der Markt ändert. Frecherweise. Und du dich halt, ist so ein permanenter Wandlungsprozess, und da darfst du aktiv dranbleiben. Das ist super, super wichtig.

Du entscheidest, wie viel Geld du verdienst

Aber wenn du diese Punkte berücksichtigst, dann wird es normal, dass du 5000 € netto Umsatz machst, also 60.000 € netto im Jahr verdienst, und das wünsche ich mir für dich. Ich, ich finde, dass das ein total schöner Meilenstein ist, und dann kannst du für dich halt entscheiden, will ich 100.000 € Umsatz machen, will ich noch mehr Umsatz machen, und wenn ja, warum? Das sind wichtige Fragen, weil der Umsatz sagt, ja auch bei

den Businesses, die die meisten Kunden haben, mit denen ich arbeite, das sorgt dafür, dass du halt einfach mehr Einfluss nimmst, dass du mehr Impact hast, wie man so schön sagst, du erreichst einfach mehr Menschen damit. Wenn du mehr verkaufst, veränderst du das Leben der Menschen oder beeinflusst du das Leben der Menschen halt durch deine Arbeit, und das ist ja das, was du letztlich willst. Das wird dich zu deiner, der Umsetzung deiner Vision und deiner Mission führen, und das ist ja der eigentliche Antrieb, das ist ja das eigentliche, was Spaß macht. Und für mich ist es halt, dass mehr Frauen in ihrer Selbstständigkeit mehr Geld verdienen, und das auf eine sehr produktive Art und Weise, weil sie sich ein so simples Business aufbauen, was einfach schneller wachsen kann, und weil sie auch im Kopf aufräumen und Gedanken rauswerfen, die nicht mehr hilfreich sind, oder immer wieder rauswerfen, die nicht hilfreich sind, und neue unterstützende Überzeugungen aufbauen, die ihnen, die ihnen helfen, ihren Weg zu gehen. Darum geht es mir. Ich bin wirklich davon überzeugt, es wird absolut nichts Schlimmes passieren, wenn mehr Frauen mehr Geld verdienen, und ja, Männer dürfen auch mehr Geld verdienen. Keine Sorge, wir nehmen euch nichts weg. Aber statistisch ist das immer so, dass Frauen einfach benachteiligt sind in diesem Bereich, und es oft auch so charakterlich so beschrieben wir jetzt so, dass es ja ja nicht so angemessen ist, das zu wollen, viel Geld zu wollen, auch die Dreistigkeit, im Prinzip zu besitzen, wie ich zum Beispiel, maximal 40 Stunden zu arbeiten und dabei sehr gutes Geld zu verdienen, das ist gesellschaftlich nicht so gut angesehen. Das braucht schon einen Menschen, der ein bisschen moderner denkt, dass, dass es okay ist. Da gibt es immer, da wird noch ein bisschen die Nase gerümpft,

und auch das ist voll okay. Du kannst also, ich finde, wir dürfen uns als Frauen oder weiblich identifizierte Personen oder wer auch immer du bist. Du darfst entscheiden, wie viel Geld du verdienst, und du kannst Strategien und Ansätze finden, wie du das schaffst. Das braucht smarte Lösungen und ein bisschen Einsatz und Veränderungsbereitschaft. Persönlich, weil du gegen so viele konventionelle Glaubenssätze anagierst, und ich habe gestern noch, ich spreche immer wöchentlich mit einer inzwischen sehr guten Freundin von mir, meine Business-Sister, mein Business-Buddy und, ähm, also, wir sind jetzt auch ein Punkt, wo wir sagen, die Persönlichkeitsentwicklung, die, die dazu führt, dass du halt auch bestimmte Umsatzgrößen erreichen kannst, das ist der eigentliche Hauptgewinn, und das ist halt so, also es ist auch heftig und fordernd und anstrengend und manchmal auch nervig und störend, aber letztlich sind diese Veränderungsphasen und das, wie wir uns dann als Menschen entwickeln und wie viel mehr Selbstbewusstsein wir haben, wie viel mutiger wir sind, wie viel resilienter wir sind, wie wir so durchs Leben gehen. Es hat sich also für mich, und das sagt sie halt auch, es hat sich total verändert durch die Selbstständigkeit, und ich kann nur sagen, ich fühle mich einfach wohler mit mir, und die Umsätze, deine Wunschumsätze und meine Wunschumsätze, das sind einfach nur die Sahne auf der Torte, und die dürfen wir auch genießen.

Also ich wünsche dir, dass du 5000 € Umsatz im Monat als normal ansiehst und dass das auch nur das, also meiner Meinung nach, nur das allererste Sprungbrett ist zu so viel mehr. Es ist ein großartiger Meilenstein, ein wunderbarer, ein wunderbares Sprungbrett, das als

normal zu empfinden und wirklich zu der Person zu werden, die sagt so: Ja klar, verdien ich 60.000 € im Jahr und mehr. So bin ich halt, das hab ich mir aufgebaut. Ich weiß genau, wie ich das erreicht habe, und ich weiß auch, wie ich damit jetzt weitermache. Das wünsche ich dir, dass das für dich so normal wird, und wenn du dich dabei unterstützen lassen möchtest, dann kommen in die Money Flow Academy, weil genau das machen wir da, und da sind viele andere Frauen, die da schon angekommen sind, die dich mitziehen, und viele andere Frauen und auch ganz, ganz wenige Männer, die, die daran arbeiten, da hinzukommen. Und es ist mir und auch meinem Team an Coaches und, und Service und all das, was wir machen für euch, ein absolutes Herz-, Herzensanliegen, dich dabei zu unterstützen. Also, hab eine wunderschöne Woche, und ich höre dich nächste Woche wieder! 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 auszubrechen und dir bewusst und aktiv ein Leben mit weniger Stress und mehr Geld aufzubauen.