

DER MINDSET PODCAST MIT JULIA LAKAEMPER

TRANSKRIPT FOLGE 86:

Unsichtbare Fans



Du hörst den Mindset Podcast mit Julia Lakaemper - Folge 86.

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.

Zeit fürs Business gegönnt

Hallöchen, auch wenn es vielleicht nicht wirklich Winter ist und vielleicht noch Winter sein sollte, ich finde es großartig, dass der Frühling sich zwischendurch mal zeigt. Ja, so muss ich nicht in die Weltgeschichte fahren, um ein bisschen Sonne zu sehen, finde ich großartig. Ich wollte ja eigentlich nach Antwerpen fahren. Jetzt war ich doch in Amsterdam, hat sich aus unterschiedlichsten Gründen so ergeben. Amsterdam kenne ich

schon und Antwerpen hätte ich gerne gesehen, wird zu einem späteren Zeitpunkt angeschaut. Aber was großartig war in Amsterdam, ist, dass ich mir die Zeit genommen habe, mich vier Tage wegzuschließen mit einer Business-Buddine, einer guten Freundin von mir, die ein anderes Business hat, aber auch ein Beratungs-, Coaching-Business, ein ganz anderes Thema. Hat nichts mit Business an sich zu tun wie bei mir. Es ist, es kein Business-Coaching, aber auch Mindset-Coaching. Wir sind beides LCS Coaches und mit ihr treffe ich mich sehr gerne an schönen Orten in Europa, um uns gegenseitig zu coachen, um an unserem Business zu arbeiten, um, gerade weil die Businesses so unterschiedlich sind, auch unterschiedliche Impulse zu geben und auch einfach mir die Zeit freizuschaukeln, an meinem Business zu arbeiten. Das mache ich immer, wir machen das so drei bis viermal im Jahr, viermal im Jahr jetzt neuerdings. Und zusätzlich war ich dann noch zweimal in den USA bei meinem Coach und das ist jetzt dieses Jahr für mich ausgefallen, weil ich mich entschieden habe, da nicht hinzufahren. Und das war so, ja hab ich ja schon an anderer Stelle mal kurz erzählt, also mit einem lachenden und weinenden Auge. Und deshalb war das halt so wohltuend und wichtig, diesen Kontakt zu haben, die Zeit zu haben und mir auch wirklich die Zeit zu gönnen, mal alles Operative komplett an die Seite zu schieben und mich vier Tage voll auf mein Mindset, mein Business, die strategischen Entscheidungen zu konzentrieren. Und das sehe ich auch bei der Business Mindest Mastermind, wenn wir das Retreat machen im Januar und im Juli, wie, wie wichtig das ist und wie hilfreich das ist, die Zeit einfach für das Business zu nehmen, dann ne Gruppe kennenzulernen, mit Gleichgesinnten in einem Raum zu sein und zu reflektieren, Entscheidungen zu treffen, Pläne zu schmieden, sich coachen zu lassen

oder auch Feedback aus der Gruppe zu holen. Das funktioniert einfach, also das ist richtig, richtig gut. Also so viel zur, zum kurzen Update von mir.

Fans, die unter dem Radar fliegen

Ich habe heute ein Thema, was eigentlich ein, ein Phänomen ist. Und ich weiß nicht, ob dir das so bewusst ist, und ich wollte dich daran erinnern oder dir sagen, dass es das gibt. Und wenn du schon wusstest, dass es das gibt, dich daran erinnern, und zwar geht es um unsichtbare Fans. Es gibt diese Kund:innen - und ich bin ganz oft eine davon - die ein Programm bucht und die sich alle Inhalte schnappt und die großartige Ergebnisse damit kreierte und quasi komplett unterm Radar fliegt, also in dem Programm gar nicht groß auffällt oder gar nicht viel braucht und sich gar nicht viel nimmt. Das heißt zum Beispiel, ich bin also gerade bei meinen Coaches in den USA, das kommt immer sehr auf die Uhrzeiten der Calls an, aber mein Schlaf ist mir inzwischen wichtiger als live beim Coaching dabei zu sein. Das heißt, ich lasse mich seltenst live in einem Coaching Call coachen bei den Programmen, wo ich Teilnehmerin bin, und das haben wir bei der Money Flow Academy genauso. Also wir haben jedes Mal eine große Debatte: Wann finden die Coaching Calls statt? Und es gibt einfach keinen Termin, wo immer alle können. Das geht einfach nicht. Und natürlich haben wir auch Kund:innen, die ich zum Beispiel nie in einem Coaching Call sehe oder die auch nie schriftlich eine Frage einreichen oder die halt einfach so gut darin sind, sich die Materialien zu schnappen und sie umzusetzen. Und, und das sind Menschen, die, die ich als unsichtbare Fans und unsichtbare Topkunden im Prinzip beschreibe. Weil es gibt sie auch unter Followern, also auch

unter Menschen, die jetzt nicht ein Angebot gebucht haben, sondern die, sagen wir mal, deinen Newsletter lesen oder deinen Podcast hören oder, oder dein Instagram followen und das großartig finden und ganz vielen Menschen davon erzählen und dich empfehlen. Und du hast keine Ahnung. Du kennst diese Person nicht. Du hast nie interagiert mit dieser Person, aber diese Person ist total begeistert von dir und lässt es die Welt wissen, und ich finde das so schön. Ich hatte das einmal, das ist schon Jahre her oder so, mein allererster Fame-Moment, wo mich jemand auf einer Veranstaltung angesprochen hat und meinte so: "Ich kenne, ich kenne dich von Instagram" - oder Facebook war das damals, glaube ich, noch. Und ich auch so: "Wa, das ist ja witzig!" Und ich hatte diese Person hat noch nie gesehen. Ich kannte den Namen nicht. Und wir haben uns dann natürlich interessiert und gut unterhalten, weil wir offenbar eine Schnittmenge hatten in dem, was uns interessiert. Und wir waren ja auch beide auf dieser Veranstaltung. Das war total spannend. Und an anderen Stellen. Auch zum Beispiel in der Money Flow Academy, wenn wir, wir haben, wir, wir haben so ein Formular, wo jemand ausfüllen kann, wenn er den ersten Meilenstein von 2000 € zurück verdient hat, und wir dann eine Umfrage bekommen und auch erst mal denken so: "Ähm, wer war das denn nochmal?" Weil diese Person weder in der Facebook-Gruppe, der Community nach Unterstützung gefragt hat, weder bei Ask a Coach noch im Coaching war, im Kundensupport nichts auflief. Also, es gibt Kunden, die sind super aktiv, die sind super sichtbar, die sind dem ganzen Team total präsent, weil wir an unterschiedlichsten Kontakten und Kontaktpunkten mit den Menschen im Austausch sind oder Unterstützung geben und helfen. Und andere sind halt total ruhig, still, unsichtbar bis zu einem bestimmten Moment. Und ich will jetzt gar nicht

sagen, dass das eine besser ist als das andere, auf keinen Fall. Also beides ist, ist wunderbar und schön. Und ich, für mich hat aber dieses natürlich, dieser, dieser Effekt der sehr unsichtbaren Fans, wenn sie auf einmal sichtbar werden, oder der unsichtbaren Superkunden, wenn sie auf einmal sichtbar werden, bin ich total überrascht und denke so: "Wo kommst du denn auf einmal her? Wo warst du denn die ganze Zeit?" Oder ich habe vielleicht den Namen gesehen und kann mit dem Namen was anfangen, aber habe nicht sofort das Business vor Augen und habe nicht sofort die Herausforderungen vor Augen. Also, das ist mega, mega spannend und schön.

Menschen, die dich weiterempfehlen und mit dir arbeiten wollen

Und das wollte ich an dich jetzt auch noch mal weitergeben, weil ganz oft der Gedanke da ist: "Ach, mich kennt ja keiner" oder "Ich habe nicht genug Follower" oder "Ich hab nicht genug Newsletter-Leser", "Meine Liste ist zu klein", "Ich habe überhaupt keinen Newsletter", "Ich kenn ja keinen". All diese Gedanken sind überhaupt nicht hilfreich, weil es Menschen da draußen gibt, die jetzt schon wissen, dass sie mit dir arbeiten wollen. Es gibt jetzt schon Menschen, von denen du nichts weißt, die total begeistert von dir und deiner Arbeit sind und die ihren Freunden davon erzählen, ob sie es hören wollen oder nicht. Und das finde ich total, es ist einfach so, so ne schöne Idee und so ein schönes Bild, das ich dir unbedingt mitgeben wollte, dass du dir vorstellst, wie viele unsichtbare Fans und vielleicht sogar auch schon unsichtbare Kunden bei dir in deinem Business sind, in deiner Selbstständigkeit sind, die total großartiges Erschaffen, die großartige Ergebnisse kreieren, und du hast es aber gar nicht so doll auf dem Zettel. Und diese Idee auch - das hatte

ich schon mal an anderer Stelle gesagt - dass es zum Beispiel 100 Menschen gibt, die jetzt schon wissen, dass sie mit dir arbeiten wollen, die jetzt schon entschieden haben, dass sie dein Angebot kaufen wollen, dass sie mit dir zusammenarbeiten wollen, dass sie gemeinsam mit dir die Ergebnisse kreieren wollen, die du garantierst, die du versprichst, die du in Aussicht stellst. Auch das, finde ich, ist eine so schöne Übung, dich da mal reinzudenken und zu schauen, wie würde sich das für dich anfühlen, wenn du dir jetzt vorstellst, sagen wir mal, du hast ein Geschäft, einen Friseurladen. Und da stehen jetzt 100 Menschen vor der Tür und wollen einen Haarschnitt. Oder du hast ein Café und alle Maschinen sind an, alles läuft, die Croissants stehen bereit, die Muffins stehen bereit, was auch immer du anbietest, grüne Smoothies, und die Schlange vor der Tür wird immer länger. Wie geht's dir damit? Ist das was, was, was dich freudig überrascht? Oder ist das etwas, was dir eher Druck macht? Und auch da, wenn die 100 zu viel sind oder zu wenig, kannst du die Zahl für dich noch mal verändern und dir dann halt auch überlegen, vielleicht sind die so wie von Zauberhand erstmal gar nicht sichtbar. Es sieht für dich so aus als würde da niemand stehen. Es sieht für dich so aus als würde sich niemand oder es würden sich zu wenig Menschen für deine Arbeit interessieren. Aber was, was, wenn das gar nicht stimmt? Was, wenn es so viele unsichtbare Fans gibt, die schon jetzt den Kontakt mit dir suchen wollen, die schon jetzt entschieden haben, dass sie mit dir arbeiten werden, die, die dich schon jetzt weiter empfehlen, selbst wenn sie noch gar nicht mit dir zusammengearbeitet haben? Was wäre das? Was, was würde sich dann für dich verändern? Wie würdest du dann auf dich und deine Selbstständigkeit schauen? Wie würdest du deine Tage gestalten? Wie würdest du dich fühlen? Was würdest du umsetzen, wo du

jetzt vielleicht Widerstand hast, das umzusetzen? Wenn du wirklich wüsstest, da stehen oder sitzen 200 erwartungsvolle Augenpaare, wie, wie würdest du deinen Tag beginnen? Welche Aufgaben würdest du priorisieren? Was würdest du verändern? Welchen Mehrwert würdest du teilen? Wie oft würdest du ein Angebot machen? Aber vor allem, wie würdest du über dich denken? Wie würdest du über deine Selbstständigkeit denken? Wie würdest du auch über deine Zielgruppe denken? Das könnte einen wesentlichen Unterschied machen. Und ich sage dir meine, meine Theorie für heute ist, du hast unsichtbare Fans, du weißt es nur nicht, weil du sie nicht sehen kannst.

Also, hab 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 auszurechnen und dir bewusst und aktiv ein Leben mit weniger Stress und mehr Geld aufzubauen.