

## DER MINDSET PODCAST MIT JULIA LAKAEMPER

### TRANSKRIPT FOLGE 88:

#### Das funktioniert in meiner Branche nicht



*Du hörst den Mindset Podcast mit Julia Lakaemper - Folge 88.*

*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.*

#### ***Auch Künstler und Kreative können ein simples Angebot kreieren***

*Heute möchte ich mal mit einem Mythos aufräumen, nämlich dem Gedanken "Das funktioniert in meiner Branche nicht". Wenn du ein strategisches Konzept hörst, wenn du Ansätze hörst, auch die Ansätze hier auf dem Podcast und du denkst so: "Nee, kannst vergessen, das funktioniert für mich nicht". Wir haben letztens eine Email erhalten, wo eine Künstlerin geschrieben hat, dass das ja gut und schön ist, was ich*

*hier so sage, aber dass das für Künstler und Kreative einfach nicht funktioniert. Und das fand ich sehr spannend, weil das kann nicht sein, weil ich einige Künstler und Kreative zu meinen Kundinnen zähle und die durchaus Ergebnisse kreieren, auch sehr attraktive Ergebnisse mit der Mindset-Arbeit und mit den strategischen Ansätzen, die wir hier kundtun. Ein Beispiel ist zum Beispiel Julia Reckendrees, die im Interview da war. Die Podcast-Folge verlinken wir auch gerne noch mit euch. Sie arbeitet mit Musiker:innen und Sänger:innen zusammen und baut sich ein hervorragendes Business auf. Und auch da ist es immer so die Frage: Wie kann es gehen? Es ist, ich habe heute fünf Punkte mitgebracht, woran es liegen kann, dass, was du dir wünschst, in deiner Branche nicht funktioniert und wie du das anwenden kannst. Denn natürlich kannst du nicht alles eins zu eins anwenden. Definitiv. Und hier im Podcast geht es auch überwiegend um Dienstleistungen. Okay, verstehe ich. Aber wir hatten zum Beispiel auch schon eine bildende Künstlerin, die auch dieses Prinzip des simplen Angebots angewendet hat auf ihre Bilder und einfach eine bestimmte Serie in einem bestimmten Format rausgebracht hat und dann erfolgreich verkauft hat und die, die einfach viel mehr dafür gesorgt hat, dass sie Marketing macht und auf sich aufmerksam macht.*

### ***Verkaufe strategisch und aktiv dein Angebot***

*Und das sind, da sind wir schon beim ersten Punkt. Da ist meine Theorie ist, wenn jemand sagt "Das funktioniert in meiner Branche nicht", dass du wahrscheinlich nicht kontinuierlich Marketing und Sales machst. Meist ist es ein Fehler oder ein Denkfehler, eine Ausrede, um nicht strategisch und aktiv zu verkaufen. Sondern du bist dann eher an dem Punkt, dass du wartest, dass deine Kunden zu dir kommen. Das kann*

*funktionieren. Manche sind in der glücklichen Lage, dass sie vielleicht einen Markt, eine Nische, eine Branche gewählt haben, wo so viel Nachfrage ist, dass es gar nicht unbedingt notwendig ist, wahnsinnig viel Marketing und Sales zu machen. Ich kenne zum Beispiel die VAs, die virtuellen Assistenten, auch, die für mich arbeiten. Die meisten arbeiten seit Jahren für mich und dadurch, dass meine Firma gewachsen ist und mein Bedarf an Unterstützung gewachsen ist, sind die halt mit mir gewachsen. Die haben natürlich auch andere Kunden - und müssen sie ja auch. Als freie Mitarbeiter müssen sie, dürfen sie ja nicht in der Scheinselbstständigkeit landen - aber auch da, auch die anderen Kunden sind mit ihnen gewachsen und dadurch, dass das Geschäftsmodell so ist, dass du in der Regel nicht nur projektweise gebucht wirst, sondern kontinuierlich gebraucht wirst, musst du gar nicht viel Marketing und Sales machen, um dich zu verkaufen, sondern du brauchst erstmal initial den Fuß in der Tür und dann funktioniert das. Also das ist jetzt mal eine Ausnahme. Aber die meisten müssen kontinuierlich Marketing machen und verkaufen. Und das ist nichts Schlimmes. Das ist, Verkaufen hat eine schlechte Reputation, aber dabei, also ich finde halt Marketing und Sales ist vor allem, dass du deine Begeisterung teilst für das, was du anbietest, und was das, was du anbietest, kann. Und meine Begeisterung für Coaching, die war so riesig, dass ich mit so vielen Menschen über Coaching und meine Arbeit, meine Selbstständigkeit gesprochen habe. Mit allen im Prinzip, ob sie es hören wollen oder nicht. Und ohne dass ich die Absicht hatte, aktiv Marketing in meinem Netzwerk zu machen. Ich habe das einfach getan, weil ich über nichts anderes mehr reden wollte. Ich war so begeistert davon, was Coaching alles macht und wie es mein Leben verändert. Und ich war natürlich auch begeistert davon, jetzt*

*mit der Selbstständigkeit loszulegen und ohne diese Anhaftung, Kunden gewinnen zu müssen oder Kunden gewinnen zu wollen, und dann rauszugehen und zu sagen: "Das ist so spannend, was ich alles lerne". Das hat oft zu Kennenlerngesprächen geführt und dann auch zu Kunden geführt. Ich habe aber dennoch regelmäßig geschrieben, gebloggt, auf Social Media Dinge geteilt. Aber es geht gar nicht so sehr nur um Content, sondern es geht darum, dass du in irgendeiner Form ein Spotlight auf dich richtest, ein, ein, quasi das Licht anknipst und der Welt zeigt, dass es dich gibt, und auf dein Angebot aufmerksam machst. Also wenn, der erste Denkfehler ist, du machst nicht genügend Marketing und Sales. Also der Denkfehler ist, dass du denkst "Das funktioniert in meiner Branche nicht". Aber was du eigentlich machst, ist, dass du zu wenig Marketing und Sales machst.*

### ***Verkaufen kannst du lernen***

*Das zweite ist, dass viele denken, sie können nicht verkaufen. Sie sind eine schlechte Verkäuferin, vor allem wenn es um eine Persönlichkeitsmarke geht, eine Personal Brand, weil sie denken, sie können sich selber nicht verkaufen. Das kennen Angestellte schon. Bei Gehaltsverhandlungen denken sie: "Oh Gott, nee, ich kann mir jetzt, ich kann jetzt nicht so viel verlangen oder mich da irgendwie in den höchsten Tönen loben und meine, meine Stärken herausstellen. Kann ich nicht, will ich nicht". Aber letztlich ist das eine Kompetenz. Punkt Nummer zwei ist: Was du nicht kannst, kannst du lernen. Verkaufen ist eine Kompetenz, die du lernen kannst. Umsatz und Einkommen zu generieren ist eine Kompetenz, die du lernen kannst. Das ist nichts, womit man auf die Welt kommt. Klar, manche Menschen oder manche Persönlichkeitstypen, den*

*fällt es vielleicht ein bisschen leichter, das zu lernen, aber letztlich kannst du das absolut lernen. Und deshalb ist auch da der Denkfehler "Das funktioniert in meiner Branche nicht". Nee, vielleicht fehlen dir Verkaufsskills. Vielleicht fehlen dir die Skills, wie du Umsatz und Einkommen generierst. Und diese Kompetenzen kannst du lernen.*

### ***Überprüfe, ob Strategien in deiner Branche funktionieren***

*Punkt Nummer drei ist, um diesem Denkfehler zu begegnen: Du, du testest einfach zu wenig. Das heißt, du hast das, wovon du glaubst, dass es nicht funktioniert, einfach noch nicht wirklich getestet und ausprobiert. Hast du wirklich all das überprüft, was du direkt vom Tisch wischt? Weißt du ganz, ganz sicher, dass es nicht funktioniert, oder ist das nur eine Vermutung? Ist das nur eine Annahme? Hast du vielleicht gar keine Lust darauf? Hast du es wirklich ausprobiert? Oder selbst wenn du sagst: "Okay, das funktioniert so nicht", hast du nach Lösungen gefunden, wie du es für deine Branche passend machen kannst? Du kannst es ja, kannst ja Ideen und Ansätze auch einfach anpassen, so wie die eine Kundin, die ich gerade schon erwähnt hab, die gesagt hat: "Okay, jetzt ein simples Angebot jetzt so wie ein Coaching Programm, das mache ich ja nicht. Ich bin bildende Künstlerin. Ich mache Bilder. Ich male. Okay, wie kann denn ein simples Angebot aussehen, dass ich phasenweise in den Vordergrund stelle, sodass ich das überwiegend bewerbe? Natürlich habe ich in meinem Atelier noch andere Formate und andere Bilder und andere Serien stehen, aber diese Serie stelle ich jetzt im Verkauf in den Vordergrund". Und auch so kann man vielleicht auch eine gewisse Marke aufbauen oder für etwas stehen, weil du dich fokussierst auf einen bestimmten Ansatz, einen bestimmten Bereich.*

## ***Glaube an dein Angebot und deine Zielgruppe***

*Punkt Nummer vier ist, dass es super wichtig ist, um diesem Denkfehler zu begegnen, dass du an dich als Expertin oder Künstlerin, Kreative an, dass du an dein Angebot und auch an deine Zielgruppe glaubst. Also glaube auch daran, dass es eine zahlungsbereite und zahlungskräftige Zielgruppe gibt. Glaube daran, dass du gut genug bist. Und glaube auch daran, dass dein Angebot gut genug ist. Auch da gibt es ja, gibt es Kriterien, wie du das festmachen kannst. Das ist was, was wir in der Money Flow Academy ganz klar machen. Wir helfen dir, dein Angebot so zu erstellen, dass es unwiderstehlich ist. Und wir helfen dir dabei, das Mindset aufzubauen, damit du hinter dir als Experte, als Expertin, als Dienstleister, als Produktanbieter voll und ganz steht, und auch, dass du wirklich an deine Zielgruppe glaubst. Und dass du dir natürlich auch die passende Zielgruppe aufbaust und aussuchst, die, die auf jeden Fall auch zu deinem Angebot passt, die sich das leisten kann und leisten will. Das ist total wesentlich. Und dann ist es wesentlich, dass du aktiv auf deine Zielgruppe zugehst. Ja, als Kreative kannst du dich zum Beispiel proaktiv bei Galerien vorstellen. Du kannst auch Social Media-Plattformen wie Instagram oder Tiktok nutzen und aufbauen. Du kannst dir einen eigenen Shop einrichten, damit du den Kauf so leicht wie möglich machst. Kannst du deine Follower oder Menschen aus deinem Netzwerk in dein Atelier einladen und, oder ein Konzert geben oder was du auch immer machst, also einladen, deine, deine Arbeit kennenzulernen. Oder du kannst das halt auch auf Social Media teilen, so Behind-the-Scenes-Eindrücke geben. Und da ist es natürlich wichtig, dass du vorher dafür sorgst, dass dein Angebot interessant ist. Wie gesagt, dafür bieten wir dir die*

*Angebotswerkstatt. Und dass du mit genug Menschen und den richtigen Menschen über dein Angebot sprichst. Es ist wichtig, dass du proaktiv über dein Angebot sprichst, und zwar mit Menschen, die sich für dein Angebot grundsätzlich interessieren könnten. Das passiert erst, wenn du wirklich an dich, dein Angebot und deine Zielgruppe glaubst, weil dann fühlt sich das ganz natürlich an und fühlt sich das ganz normal an.*

### ***Wende Strategien an, die in deiner Branche funktionieren***

*Ein fünfter Schritt ist, dass du, wenn du diesen Denkfehler hast "Das funktioniert nicht in meiner Branche", dass du einfach das machst, was in deiner Branche funktioniert. Mach mehr davon, was in deiner Branche funktioniert. Aber weißt du wirklich, was das ist? Was machen die Solopreneure, die Kreativen, die Künstler, die das erreicht haben, was du dir wünschst? Such dir da Vorbilder, lass dich inspirieren und schau immer auf der Metaebene mit: Wie machen die das denn? Was machen die anders? Warum sind die erfolgreich? Natürlich gibt es ganz oft ein Quentchen Glück, aber das können wir nicht kontrollieren. Wir können aber unserem Glück auf die Sprünge helfen. Du kannst, wenn du dir eine Community aufbaust, wenn du dir eine, eine Personal Brand im Prinzip aufbaust, wenn du für etwas stehst und wenn du mit diesen Werten, mit dieser Vision, mit dieser Mission und mit deinem Angebot, mit Mehrwert zu dem rausgehst und dich zeigst - nichts anderes als Marketing: Du zeigst deine Begeisterung für das, was du tust - und dann machst du ein Angebot, der, bei der Zielgruppe, die sich für dieses Angebot interessieren kann. Mehr braucht es nicht. Es braucht nur eine Person, die sagt: "Genau das will ich. Dieses Bild möchte ich mir ins Wohnzimmer hängen. Diese CD möchte ich kaufen. Diese Musik geht mir unter die Haut. Diese*

*Fotografie begeistert mich total. Da möchte ich nicht nur einmal in einer Ausstellung oder in einer Galerie draufschauen. Die möchte ich immer um mich herum haben. Also macht das, was auch als Künstlerin und Kreative für dich funktioniert. Und selbst wenn du jetzt keine Künstlerin oder Kreative bist, was ist in deiner Branche? Was funktioniert da wirklich? Was sind die großen Player? Wie, wie machen sie das, und was gefällt dir davon? Was gefällt dir nicht? Mach das, was dir gefällt. Mach das, was in deiner Branche funktioniert. Und mach mehr davon!*

***Es funktioniert viel mehr in deiner Branche als du glaubst***

*So nochmal zusammengefasst: Wenn du den Denkfehler hast "Das funktioniert in meiner Branche nicht". Meine Theorie ist, dass das nicht stimmt. Hinterfrage diesen Denkfehler. Bohr da Löcher hinein. Schau drunter, drüber, von allen Seiten, ob das nicht auch anders gehen kann, ob nicht doch etwas funktioniert. Und da, wie gesagt, Punkt Nummer eins: Schau da drauf, dass du kontinuierlich Marketing und Sales machst. Punkt Nummer zwei: Erlaube dir, dass du etwas lernst. Was du nicht kannst, kannst du lernen. Punkt Nummer drei: Teste erst mal das, von dem du glaubst, dass es nicht funktioniert. Vielleicht funktioniert es ja doch. Punkt Nummer vier: Glaube an dich als Expertin. Glaube an dein Angebot und deine Zielgruppe. Und Punkt Nummer fünf: Mach nicht nur das, was ich sage, sondern mach das, was in deiner Branche funktioniert. Schau dir an, was da funktioniert, und pick dir die Rosinen raus und mach das. Und mach da viel davon. Und dann wirst du merken, dass viel, viel mehr in deiner Branche funktioniert und dass du mehr von dem tun kannst, was du vielleicht direkt vom Tisch gewischt hast. Und dass dir vielleicht auch gar nicht bewusst war, was du alles nicht tust. Oder was*



*du nicht glaubst, was du nicht für möglich hältst. Mach dir da die Tür auf. Halte mehr für möglich. Halte Dinge, die, die sich vielleicht nicht sofort erschließen, auch für möglich, dass sie in deiner Branche funktionieren, und geh dann in die Umsetzung, probier es aus. Was kann schon passieren? Du lernst immer dazu oder du erreichst automatisch dein Ziel. Beides ist absolut lohnenswert.*

*Also ich wünsche dir eine wunderschöne Woche. Lass es dir gut gehen! Ich bin sehr gespannt auf das Feedback auf diese Folge und möchte mich nochmal für euer sehr, sehr positives Feedback auch zur Mehrwert-Podcast-Folge bedanken. Da haben wir so viele begeisterte Nachrichten bekommen. Hatte ich jetzt gar nicht vermutet. Also finde ich mega. Vielen, vielen Dank dafür. Und wenn du mal einen Wunsch hast für ein Thema, eine, eine bestimmte Frage hast, dann schreib gerne an [support@julia-lakaemper.com](mailto:support@julia-lakaemper.com) und dann werde ich eine Podcast-Folge dazu aufnehmen. Also lass es dir gut gehen! Habe eine wunderschöne Woche! Viel Erfolg! Bis bald!*

*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.*