

DER MINDSET PODCAST MIT JULIA LAKAEMPER

TRANSKRIPT FOLGE 101:

90% der Follower kaufen nicht - und das ist okay



Du hörst den Mindset Podcast mit Julia Lakaemper - Folge 101.

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, hallo, hallo, herzlich willkommen.

Ich bin frisch zurück aus Ibiza. Irgendwie lande ich da immer zufällig, aber es ist schön da. Gefällt mir, ein sehr interessantes Publikum im Flieger, muss ich sagen, ein wild bunch of people. Und ich habe mal wieder gemerkt, wie gut es ist, egal wo das jetzt ist, wie wesentlich es ist, an inspirierende Orte zu fahren. Das kann direkt bei dir um die Ecke dein Lieblingscafé sein oder ein schöner Park oder ein tolles Coworking-

Space oder dein Büro, vielleicht nicht, ich weiß nicht. Also ich finde es schon immer gut, so einen Tapetenwechsel zu haben, raus aus dem Alltagstrott im Business. Ich merke auch immer, dass ich hier im Podcast-Studio andere Entscheidungen treffe und anders Dinge abarbeite als am regulären Schreibtisch.

Und das ist spannend zu beobachten. Und wir haben ein paar Tage uns zusammengesetzt und darüber gesprochen, was sich gerade so verändert im Nutzerverhalten, im Kundenverhalten, welche Informationen, wie wir Informationen überhaupt noch aufbereiten und teilen wollen, in welcher Masse und warum eigentlich. Das war mega, mega spannend. Also da werde ich dir in den nächsten Wochen auch viel mit dir teilen. Wir haben viel darüber gesprochen. Also mein Motto für dieses Jahr ist, auch da wieder Englisch breaking free. Also ich befreie mich gerade von vielen Standards und Gewohnheiten und Mustern, die ich mir selbst auferlegt habe.

Auch dazu werde ich an unterschiedlichen Stellen mehr erzählen. Und einerseits macht das ein bisschen nervös und andererseits ist es total aufregend. Und eine Sache, die ich auch festgestellt habe, also einerseits ist es ja auch dadurch, dass ich mich hier im Podcast-Studio so wohl und kuschelig und alleine fühle, teile ich oft mehr, als ich eigentlich plane. Was total gut ist, weil ich da halt einfach auch transparent über meine Transformationen erzähle, hier und da. Und ich bin halt einfach nicht der Typ, der perfekt mit Skript vorbereitet sich ins Studio setzt und das alles nur abliest oder irgendwie die perfekten Schritte ausgearbeitet hat und Intro und Outro und überhaupt. Also wer das möchte, ist bei mir

wahrscheinlich einfach nicht richtig und das ist okay. Und das auch anzunehmen und zwischendurch auch einfach mal ein paar Geschichten zu erzählen von meinen Kunden oder sie selbst zu Wort kommen zu lassen.

Ihr habt ja jetzt auch ein Interview mit einer Kundin von mir aus der Business Mindset Mastermind gehört, mit der Maria letzte Woche. Und wir haben auch ein kleines Filmchen gemacht zur Mastermind. Das ist jetzt auch fertig oder ist schon jetzt ein paar Tage fertig. Das könnt ihr euch auch anschauen. Auch da zeigen wir halt einfach mal wieder ein bisschen mehr Einblick. Wie sieht denn das eigentlich aus mit mir zu arbeiten? Aber halt auch, was ist denn auch bei mir los?

Und gerade in der Mastermind teile ich viele, viele Informationen auch so aus hinter den Kulissen oder wie ich halt Dinge erlebt habe, auch noch mal ein bisschen ausführlicher. Und ich sehe immer so ein Aufatmen durch die Gruppe gehen. Die denken so Gott sei Dank, Gott sei Dank macht sie auch Fehler. Gott sei Dank hat sie auch Probleme so im Prinzip. Das ist irgendwie total schön und diese Menschlichkeit, die wir ja natürlich alle mitbringen, die will ich auch hier mehr teilen. Also werden perfekten Coach möchte, bye bye. Ich habe ein Webinar entwickelt, das ich schon gehalten habe letzte Woche.

Ich hoffe, das hat euch gefallen. Ich finde es sehr, sehr cool. Da haben wir über sechs Prinzipien gesprochen. Also im Prinzip sechs Philosophien, die mir dabei, also für mich elementar waren, mein Business aufzubauen und so erfolgreich zu führen, wie ich das tue. Und das ist auch das, was ich in der Mastermind vermittele. Also wenn du mehr

über die Mastermind erfahren möchtest, dann melde dich auf jeden Fall für den Mastermind-Newsletter an. Wir haben einen extra Newsletter nur für die Mastermind und für fortgeschrittene Selbstständige.

Und den kannst du einfach auf der Seite der Mastermind, also julia-lakaemper.com/mastermind abonnieren und dann bekommst du Mindset-Impulse und Themen, Ideen, Tipps würde ich die ganze Zeit sagen, aber es sind nicht wirklich Tipps, sondern Mindset-Impulse würde ich tatsächlich sagen. Für fortgeschrittene Selbstständige, also für die, die halt auch bereit wären, in die Mastermind zu kommen und wir teilen natürlich auch da Informationen zum Programm und wann die nächste Bewerbungsphase ist und so weiter. Also wenn dich das interessiert, melde dich da gerne an. Und da werden wir auch vertiefend noch in diese sechs Prinzipien eintauchen. Das ist sowas, was sich jetzt entwickelt hat, wo ich merke, ich verabschiede mich gerade von dem, was ich von meinen Coaches, von meinen Lehrern gelernt habe und entwickle mich gerade noch mehr, also immer klarer dahin, was so meins ist und was eigentlich meine Philosophie ist. Wenn es dann erstmal so schwarz auf weiß da steht, ist das so simpel und so logisch.

Aber es hat eine Weile gedauert, das aus mir herauszuziehen und mein Mastermind-Buddy hat das geschafft und dafür bin ich ihr sehr, sehr dankbar. Und dann haben wir auch ein ganz, ganz wichtiges Thema, was ja auch schon in der Podcast-Folge rest harder hier zum Thema wurde, als ich so super erschöpft meine Ostertage auf Mallorca verbracht habe und gar nicht mehr wusste, was hier eigentlich gerade passiert war in meinem Körper und dachte so, mehr davon, gar nichts tun, in die Natur

glotzen, höchstens einen Spaziergang und bitte wieder hinlegen. Also die Wichtigkeit von Entspannung, aber auch diese Programmierung im Kopf. Wie falsch entspannt ist oder wie falsch loslassen ist oder anders gesagt, wie wichtig halt Leistung und Tun und aktiv sein ist. Da haben wir super viel darüber gesprochen, dass auseinandergezogen, das auf Werte zurückgeführt und Glaubenssätze. Auch da werde ich mal genauer darüber sprechen, auch was das dann heißt für dein eigenes Business vielleicht oder was es für mein Business heißt und was du da für Möglichkeiten hast und dass es auch eben nicht aufzuschieben ist. Also dass du sagst, ja irgendwann, wenn ich dann mal erfolgreich bin, was auch immer das heißt, dann zu sagen, ja dann entspanne ich, sondern dass es darum geht, das frühzeitig zu lernen, dass es halt wirklich etwas ist, was uns gelehrt wurde oder was du gelernt hast und was du auch verlernen kannst.

Das ist natürlich ein Prozess, der einen Moment dauert. Das kannst du nicht von einem Tag auf den anderen. Also jedenfalls ist mir das nicht gelungen. Aber daran zu arbeiten, ist sehr, sehr hilfreich und ich merke auch gerade, das Thema wabert immer mehr durch die Podcasts, die ich höre, die Buchtipps, die ich bekomme. Es ist natürlich einerseits meine selektive Wahrnehmung, dass ich da viel mehr für wahrnehme, zum Thema entspannen, nichts tun. Aber ich glaube auch, dass viele einfach immer mehr merken, so der Tank ist leer, ich muss was anderes machen, es kann nicht so weitergehen. Und genau, deshalb haben auch wir da sehr viel darüber gesprochen.

Was das heißt, wie wenig darf man eigentlich arbeiten und wie viel Geld darf man dabei verdienen usw. Also extrem spannend, das hat mir total gut getan. Wir haben wahnsinnig lecker gegessen. Ich habe super viele Notizen mitgebracht und auch Podcast-Episoden skizziert und Trainings erarbeitet für die Mastermind, die wir jetzt umsetzen werden. Wir haben Ideen für das Retreat entwickelt, was dann im Juli stattfindet und ich bin bereit.

Es kann losgehen. So, das Thema, was ich dir heute mitgebracht habe, ist ein bisschen mehr Content Marketing. Vielleicht auch eher eine Philosophie dazu oder Annahmen dazu, die ich total wertvoll und hilfreich finde. Und darüber haben wir auch viel gesprochen letzte Woche. Diese Idee, wie viel darf man eigentlich kostenlos teilen, wie viel Content und wie viel sollte man unbedingt für sich behalten. Und was ist eigentlich mit dem Mehrwert? Ich erzähle ja auch ständig davon, du musst Mehrwert kreieren und Mehrwert kreiert Geld.

Wie geht denn das eigentlich und muss es denn immer neuer Mehrwert sein? Ich habe das gelernt in meiner Coaching-Ausbildung. Die hatte einen super Online-Marketing- und Business-Teil, wo uns schon gesagt wurde, 90% der Leute, die dir folgen oder deinen Newsletter abonnieren oder in irgendeiner Form mit dir in Kontakt kommen, werden eh nicht kaufen. Und das fand ich am Anfang ganz so, ja, das ist aber ganz schön viel. Wozu machen wir denn den ganzen Spaß? Aber diese Idee auf die 10%, die dich mit großen Augen anschauen und dir an deinen Lippen hängen und gar nicht genug von dir lernen können, das sind die Menschen, die auch bereit sind, die Transformation mit dir zu gehen, die

bereit sind, Geld zu investieren, Zeit zu investieren, was zu lernen, sich zu verändern. Und dass dieses Fokussieren auf die 10% mehr als genug ist.

Und das ist, glaube ich, was, was wirklich, wirklich schwer zu verstehen ist, wenn du noch eine kleine Community hast oder wenig Follower hast. Natürlich, wenn du ein Newsletter gerade gestartet hast und das ist jetzt irgendwie deine Familie und zwei ehemalige Kollegen und deinen Nachbarn auf die Liste gepackt und da sind jetzt vielleicht 20 Leute drauf, da sind natürlich 10% davon ganz schön wenig, aber auch vielleicht gar nicht schlecht, weil zwei dieser Menschen könnten zu deinen Kunden werden. Und auch da ist so die Frage, wie viel, wie groß muss denn eigentlich die Community sein? Ich glaube nicht besonders groß, also meine Community ist nicht besonders groß, ich habe kein starkes Instagram-Following, ich habe keine riesen Newsletter-Liste, ich habe aber eine sehr treue Gemeinde und Menschen, die mir schon lange, lange, lange folgen und die wirklich gerne mein Newsletter lesen und die gerne meine kostenlosen Webinare oder Masterclasses oder Workshops oder was ich sonst alles gegeben habe und gebe, gerne verfolgen. Und auch da sind einige dabei, die mir einfach nur gerne zuhören oder die einfach gerne die Impulse mitnehmen, die ich da so teile und die nie die Absicht haben, wirklich was bei mir zu kaufen oder vielleicht auch gar nicht zu der Zielgruppe gehören. Ich habe auch einige Angestellte, die sich überhaupt gar nicht selbstständig machen wollen, die den Podcast hören oder den Newsletter lesen, einfach weil sie die Inhalte trotzdem spannend finden und für sich was rausholen und das ist voll okay. Es geht

darum, die Follower-Schaft, also deine Community so groß zu machen, dass die 10% mehr als genug sind.

Und das beginnt aber auch erstmal im Kopf, dass du halt überhaupt schaust, wie wähle ich denn meine Marketingkanäle aus. Und das ist auch etwas, was Businessstarter falsch machen, dass sie auf allen Hochzeiten und auf allen Plattformen tanzen und da empfehle ich auf jeden Fall, dich zu fokussieren.

Ich bin großer, großer Newsletter-Fan. Also du kannst dich dafür entscheiden, dass du zum Beispiel mit einem Newsletter startest und eine Social-Media-Plattform dazu nimmst oder du kannst auch sagen, nee, also dieses ganze Website-Newsletter-Ding, das ist erstmal gar nichts für mich. Ich möchte mit Leuten in Kontakt sein, ich möchte viele Netzwerken und ich möchte vielleicht Live-Videos geben und so präsent sein. Dann suchst du dir halt die entsprechende Plattform aus, ob das dann YouTube ist oder Instagram oder wo kann man das noch machen, Facebook. Das hat Spaß gemacht früher, regelmäßig.

Live-Videos zu geben. So oder so, es sollten nicht zu viele Plattformen sein, sondern du willst es ja auch handeln können, du willst eine gewisse Kontinuität erschaffen und auch da ist es nicht entscheidend, ob das dann einmal monatlich ist oder alle 14 Tage oder alle 10 Tage oder irgendwie nach deinem Rhythmus im Monat oder einmal die Woche. Es ist nur wichtig, dass es in irgendeiner Form kontinuierlich ist, sodass die Menschen dich nicht vergessen in dieser lauten Welt, wo Aufmerksamkeit eine Währung geworden ist. Und diese Idee, dass du mit einer gewissen Großzügigkeit daran gehst und sagst, ich teile das, was ich weiß und ich

teile das, was auch schon zu einer Veränderung verhilft, das ist nichts, was dann Leute von dir weg, wie sagt man das? Also es geht darum, dass es halt nicht so eine abstoßende Wirkung hat, dass die Leute dann sagen, ja super, jetzt habe ich ja alles, was ich brauche und dann weiterziehen. Solche Menschen gibt es vielleicht auch manchmal, die dann ein Webinar mitmachen und dann genau das brauchten, diese einzelne kleine Information und dann weiterziehen. Und das ist okay, weil sie weitergehen sollten, weil sie nur diesen einen kleinen Ausschnitt brauchten, aber alle anderen bauen eine Verbindung mit dir auf, alle anderen bauen eine Beziehung mit dir auf und alle anderen sind dankbar für all das, was du schon machst, bevor du überhaupt um Geld bittest.

Und ein ganz anderer wichtiger Punkt ist, dass du vor allem, dadurch, dass du kontinuierlich dein Marketing betreibst, sei es jetzt mal einen Newsletter schreibst oder Live-Videos gibst oder in irgendeiner Form dein Wissen aufbereitest und in Kontakt bist mit Menschen, in Gesprächen bist mit Menschen, ob das jetzt online oder offline ist, du wirst halt einfach viel, viel besser darin, über dich zu sprechen, über deine Expertise zu sprechen, Themen aufzubereiten, Themen zu vermitteln, in Interaktion zu sein, du lernst deine Kunden besser kennen, du hörst genau hin, wie sie das wirklich beschreiben und das ist was, was halt noch viel, viel wichtiger ist und was ganz, ganz viel Wert für dich kreiert, abseits davon, dass es Mehrwert für deine Zielgruppe kreiert. Und ja, es ist natürlich wichtig, dass du erstmal wie so einen Sparplan, also ich habe auch diesen Begriff geprägt, den Mehrwert-Sparplan, also dass du, genau wie du das bei deinem ETF-Portfolio, was du hoffentlich

hast, machst, dass du regelmäßig in deinen Sparplan einzahlst und dafür sorgst, dass das Geld für dich arbeitet, dass das Portfolio für dich arbeitet, genauso machst du das auch mit deinem Mehrwert-Sparplan oder dem Asset, was du dadurch schaffst, also diesem Wert, der dadurch entsteht, also sagen wir mal, die wöchentlichen Newsletter, die du geschickt hast, das ist mehr wert als die einzelnen Newsletter an sich, weil sie nicht nur das einzelne Wissen vermitteln, sondern weil sie halt auch eine Beziehung aufbauen zu Menschen, weil Verbindungen geschaffen wurden, weil Vertrauen geschaffen wurde. Genauso ist es mit Social-Media. Auch da geht es darum, dass du nicht nur Canva-Zitate teilst, sondern halt auch deine Persönlichkeit teilst oder ein bisschen Einblick gibst hinter die Kulissen oder zusätzlich zu deiner Expertise halt auch ein bisschen was von dir und deiner Art zeigst, dass auch da die Menschen mit dir als Mensch verbunden sind und nicht nur als Expertin, sondern halt auch merken so, ah ja, stimmt, die hat ja jetzt einen Hund oder die geht immer reiten am Wochenende oder fährt immer an den See oder fährt im Winter immer Skifahren oder was es auch immer ist, was du teilen willst, das muss nichts Privates sein, das kann halt einfach nur was sein, was deine Persönlichkeit mit ausmacht und was du bereit bist zu teilen. Und das sorgt dafür, dass die Menschen bei dir bleiben, dass die 10 % nochmal genauer hinhören und auch genau hinhören, wenn du was verkaufst, wenn du auf deine Angebote hinweist und die anderen 90 %, die zuhören, die dürfen weiter zuhören und sich dann ein- und ausschalten, wann immer sie lustig sind. Und ich finde es nur wichtig, wenn du dir das mal vorstellst, in einem Raum, also sagen wir mal, du betrittst einen Raum, wo sich 100 Menschen aufhalten und das sind

theoretisch alles potenzielle Kunden von dir. Und dann spazierst du darum und unterhaltest dich mit denen und lernst ihre Herausforderungen kennen und erzählst ein bisschen was von dir.

Und dann geht es irgendwann darum, dass du vielleicht die Gelegenheit bekommst, dein Angebot zu pitchen und dann hören dir 100 Menschen mehr oder weniger aufmerksam zu. Und wenn es darum geht, nochmal ein intensiveres Gespräch mit dir über dein Angebot führen, verlassen 90 %, also 90 Menschen den Raum und 10 Menschen bleiben da. Und die meisten, gerade zum Anfang des Business, denken, jetzt läuft hier gerade total was falsch. Ich habe hier ein Riesenproblem. Die große Masse der Menschen ist gerade einfach gegangen. Das sorgt für Zweifel, das sorgt für Sorgen, die Ängste steigen vielleicht. Dabei hast du 10 Menschen vor dir sitzen, die potenziell Kunden bei dir werden wollen oder die vielleicht sogar schon die klare Absicht haben, egal was du ihnen genau anbietest, dass sie denken, von dieser Person möchte ich was lernen.

Ich weiß, sie kann mir helfen. Ich bin bereit zu kaufen. Und diesen Mindset-Shift, also dass du dich eben nicht auf die Menschen fokussierst, die gerade den Raum verlassen haben und Panik bekommst, dass zu wenig Menschen vor dir sitzen, sondern das umdrehst und sagst, nee, hier sitzen ja zehn interessierte Menschen, die geblieben sind, auch als ich gesagt habe, jetzt geht es im Prinzip nur ums Verkaufen, jetzt geht es wirklich darum, mein Angebot zu präsentieren, mehr dazu zu erklären, Fragen zu erklären, genauer zu sagen, was die Ergebnisse des Angebots sind. Diese 10 %, diese 10 Menschen sind mehr als genug. Und dann, wenn du das hochrechnest natürlich, also 10 % von 100 Followern sind

natürlich interessanter als 10 % von 10 Followern oder 10 % von 1000 Followern sind natürlich interessanter als 100. Aber auch, und hier ist nochmal die kleine Einschränkung, nur wenn es wirklich die richtigen Follower sind, wenn es die richtigen Newsletter-Abonnenten sind, wenn es die richtigen Podcast-Hörer sind, richtig in Anführungsstrichen, dass es jetzt halt nicht darum geht, irgendwelche Zahlen zu erreichen, um bestimmte Umsätze zu erzielen oder halt einfach von deiner Selbstständigkeit gut leben zu können, die Umsätze zu erreichen, die du erreichen willst, sondern es ist einerseits die Qualität der Menschen, also dass es wirklich potenzielle Kunden sind, die zahlungsbereit sind, grundsätzlich und die wirklich interessiert sind an deinen Themen. Die Zahl der Follower an sich ist ja sonst total irrelevant, das kann ja sonst irgendjemand sein, aber es geht darum, dass du natürlich durch dein Marketing die Menschen ansprichst, die theoretisch gut passen würden, auch wenn sich dann 90% davon verabschieden und sagen, naja, also viel mehr brauche ich eigentlich nicht.

Vielen Dank für das, was du kostenlos geteilt hast. Und wie das so geht mit dieser strategischen Kundengewinnung, dazu gibt es eine dreiteilige Masterclass und die kannst du gerne, wenn du möchtest, dir kostenlos anschauen. Wir teilen hier unter den Shownotes den Link und dann kannst du dich dafür anmelden, wo ich nochmal detaillierter darauf eingehe, wie du überhaupt diese Beziehung zu Menschen aufbaust, wie du es schaffst, dass 100 Menschen in diesen Raum kommen und dann auch 10 Menschen da stehen bleiben, wie du halt wirklich mit Interessenten ins Gespräch kommst, im Gespräch bleibst und dann auch die Möglichkeit

hast, dein Angebot zu präsentieren. Also wie du es schaffst, dass es eben nicht Zufall ist, dass Kunden zu dir kommen und dass du Kunden gewinnst. Letztens hat eine Kundin in der Money Flow Academy noch geschrieben, dass sie gesagt hat, ich habe jetzt was verändert, ich bin jetzt viel mehr auf Menschen zugegangen oder ich spreche viel öfter über meine Arbeit. Und dann habe ich auch das umgesetzt, was ich in der Money Flow Academy im Verkaufstraining gelernt habe und dann habe ich jetzt auf einmal eine Kundin gewonnen. Also auch dieses unschuldige Erstaunen zu Beginn, dass das tatsächlich funktioniert, natürlich auf deine Art und Weise zu machen, so dass du dich wohlfühlst, aber gleichzeitig auch strategisch zu sein, mit einer Absicht loszugehen und halt dafür sorgst, dass deine 10% im Prinzip immer größer werden, dass deine Community wächst, dass deine Reichweite wächst, dass du sichtbar wirst für die Menschen, denen du ja auch helfen kannst und so kannst du halt einfach nicht nur mehr für dich erreichen und für deine Selbstständigkeit, sondern halt auch für die Menschen wirklich sichtbar werden, die das wollen, was du vermittelst und das ist dann die Win-Win-Situation, die wir ja immer kreieren wollen.

Also, wenn du diese dreiteilige Masterclass für die strategische Kundengewinnung erhalten möchtest, dann klick auf den Link hier in den Show Notes und die führt dich dahin, dass du dich dann kurz dafür anmeldest mit deiner E-Mail und dann bekommst du die Aufzeichnung zugeschickt. Das ist kein Live-Training, sondern das ist eine Aufzeichnung eines Trainings, wo wir sehr gutes Feedback dazu bekommen haben und ich bin sehr gespannt, wie es dir weiterhilft oder

ich bin mir sicher, dass es dir weiterhelfen wird, weil wir so gutes Feedback dazu bekommen haben, dass das geholfen hat beim Verständnis und auch bei der Motivation oder der Bereitschaft loszugehen für dich und deine Kunden und dich mit dieser strategischen Kundengewinnung etwas weniger Verhalten verhetzt. So, klick mal auf den Link, dann hast du die drei Videos. Ich bin sehr gespannt auf euer Feedback und dann würde ich sagen, hab eine wunderschöne Woche. Momentan, während ich hier sitze, ist es knüppeldicke warm im Podcast-Studio.

Wir haben mal wieder den Frühling ausgelassen und sind direkt in den Sommer gesprungen. Das ist für dich, die meisten von euch sind ja auch in Deutschland, ist es ja ganz ähnlich.

Und dann hören wir uns nächste Woche wieder. Ich freue mich sehr. 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.