

DER MINDSET PODCAST MIT JULIA LAKAEMPER

TRANSKRIPT FOLGE 107:

Zu wenig Verkaufsgespräche? Zwei wesentliche Gründe, warum du in der Anfragen-Dürre steckst



MIT JULIA LAKAEMPER

Du hörst den Mindset Podcast mit Julia Lakaemper - Folge 107.

Willkommen zum Mindset Podcast. Hier lernst du, wie du dein Gehirn mehr zu deinem Vorteil einsetzt, souveräner mit Herausforderungen umgehst, in deiner Selbständigkeit 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.

Hallöchen! Einen wunderschönen Morgen, Mittag, Abend wünsche ich dir.

Ich hoffe, es geht dir fabelhaft und du bist bereit für Input zum Thema Verkaufsgespräche. Natürlich wird es auch ums Mindset gehen. Das ist eine Herausforderung, die ich sowohl bei AnfängerInnen als auch bei fortgeschrittenen Selbstständigen oft bis zum gewissen Punkt erlebe.

Ich hoffe, es geht dir fabelhaft und du bist bereit für Input zum Thema Verkaufsgespräche. Natürlich wird es auch ums Mindset gehen. Das ist eine Herausforderung, die ich sowohl bei AnfängerInnen als auch bei fortgeschrittenen Selbstständigen oft bis zum gewissen Punkt erlebe.

Irgendwann ist das Thema eigentlich kaum noch relevant. Also wie gewinne ich Kunden oder so?

Irgendwann ist das einfach verstanden und funktioniert. Heute will ich aber ganz spezifisch auf das Thema Verkaufsgespräche eingehen, weil das an unterschiedlichen Punkten immer wieder aufgeploppt ist und ich dachte, ich fasse mal das, was ich dann grundlegend sagen möchte in einer Podcast-Folge zusammen und teile das mit dir, damit du davon profitieren kannst. Ja und ansonsten ist auch gerade eigentlich alles ganz wunderbar. Ihr mögt das ja gerne, mal ein kleines persönliches Update von mir zu bekommen.

Also es läuft. Manchmal ist der Sommer da, manchmal nicht. Das ist okay für mich. Und ja, wir hatten das Mastermind Retreat, das war ganz fabelhaft und haben eine wunderbare Runde zusammengestellt und haben natürlich auch über das Thema Verkaufsgespräche gesprochen und noch viele andere Dinge. Das erzähle ich dann zum späteren Zeitpunkt nochmal gerne genauer. Und ja, lass uns einfach loslegen. Alles tut die gerade.

Mein Italienisch wird immer besser. Duolingo, sage ich nur. Mega-App. Also es ist wahrscheinlich bei dir so, also ich gehe davon aus, dass du ein sogenanntes Experten-Business hast. Das heißt, du verpackst dein Wissen in Coaching, Training, Beratung, was auch immer und verkaufst das in der Regel über Kennenlerngespräche oder Verkaufsgespräche. Ich kann diesen Podcast hören so verkaufen, du wirst trotzdem was mitnehmen

können. Ich gehe aber einfach auf die Menschen ein, die meisten Menschen, die mir zuhören und die auch meine Kunden sind.

Und einige von euch stehen komplett am Anfang und andere sind schon ein bisschen weiter und trotzdem kommt dieses Thema immer wieder hoch. Nämlich, dass du nicht so richtig weißt, was du tun kannst oder woran es liegt, dass die Anfragen zu Kennenlern- und Verkaufsgesprächen mal da sind, mal nicht da sind. Und in der Regel ist das so, dass du immer mal wieder ein Gespräch hast und du weißt aber auch nicht so richtig, wo die herkommen und warum die Menschen das bei dir buchen. Und manchmal hast du Tage, Wochen oder vielleicht sogar Monate lang gar keine Anfragen und verstehst auch nicht so richtig, warum. Und dieses Nicht-Verstehen-Warum in beiden Fällen finde ich ganz, ganz, ganz, ganz wichtig. Und heute habe ich dir zwei wesentliche Gründe mitgebracht, warum du in dieser Anfragendürre stecken kannst. Und für einige Fortgeschrittene ist es auch einfach wichtig zu verstehen, wie sie wirklich Einfluss nehmen können.

Also sie haben einerseits schon diese Erfahrung, da kommen Kennenlerngespräche und das fühlt sich dann auch gut an und das Konvertieren ist gar nicht mehr so das Problem. Also dann das Verkaufen an sich, sondern mehr das Anziehen der Menschen zu diesem Kennenlerngespräch, zu diesem Verkaufsgespräch. Das ist übrigens, ich benutze diese Begriffe beide und ich meine damit absolut das Gleiche. Also es macht keinen Unterschied, ob ich jetzt Kennenlerngespräch oder Verkaufsgespräch sage. Und für die Anfänger ist es wahrscheinlich noch ein bisschen schwierig. Also da kann ich mir vorstellen, dass du, wenn du

jetzt Anfängerin bist, dass du gar nicht so richtig verstehst, was du tun musst, um überhaupt dafür zu sorgen, dass jemand ein Gespräch bei dir bucht. Also es gibt zwei wesentliche Bereiche sozusagen, wo die Hürden und die Stolpersteine liegen können.

Das eine, Überraschung, ist das Mindset. Also es ist natürlich ganz, ganz wichtig, dass du schaust und überprüfst, was du denkst. Weil ich gehe mal davon aus, dass die Menschen sich für dein Angebot interessieren und es ist deine Aufgabe als Selbstständige, die Kunden und Kundinnen zu finden. Also strategische Kundengewinnung zu betreiben, Leadgenerierung zu betreiben und auch ihre Sprache zu sprechen, damit sie sich dann auch ermutigt und ermuntert fühlen, Verkaufsgespräche bei dir zu buchen. Weil du bist ja in der Lage, ein Problem zu lösen und es gibt Menschen, die dieses Problem haben und es geht halt darum, dass ihr zusammenkommt. Und das ist deine Aufgabe, dass du für sie sichtbar bist. Also die können dich auch schon finden, es ist nicht so, dass du denen jetzt immer hinterherrennen musst, aber du musst im Prinzip sichtbar sein und auffindbar sein.

Und dafür musst du auch überhaupt gar nicht perfekt sein. Das ist was, was sich gerade Frauen immer wieder vorwerfen oder wo sie Zweifel haben, dass sie nicht Expertin genug sind oder generell nicht gut genug sind. Dass sie die Erwartungen nicht erfüllen können der Kunden und Kundinnen. Das ist mit großer Sicherheit. Nicht so. Und du kannst trotzdem diese Zweifel und Sorgen und Ängste haben. Es ist völlig okay.

Du kannst dich damit herausgefordert fühlen, auch mit diesem ganzen Marketing und Sales Prozess oder meinetwegen auch mit der Mindset-Arbeit. Das kann alles ganz, ganz neu für dich sein. Du kannst auch private Probleme haben und du kannst trotzdem dabei Kunden gewinnen. Das ist ganz, ganz wichtig, dass du für dich lernst, wie du das alles trennen kannst. Und als allerersten Lösungsansatz möchte ich dir jetzt schon kurz innehalten oder vielleicht den Podcast kurz anhalten und jetzt nicht dieses nächste Verkaufsgespräch, dieses nächste gebuchte Kennenlerngespräch nur als Rettung anzustreben, sondern erinnere dich heute mal an die kleinen Dinge und all das, was du erledigt hast, heute, was du erreicht hast heute, wo du dich was sind all diese kleinen Erfolge und Wins, die du jetzt schon feiern kannst. Selbst wenn daraus jetzt noch keine Kundin oder kein Kunde gewonnen wurde oder auch noch kein Verkaufsgespräch entstanden ist. Du hast mit Sicherheit viele Dinge getan, die dazu führen werden.

Und das wäre einer der ersten Schritte, den ich dir empfehlen würde, damit du überhaupt erstmal wieder bei dir ankommst und auch eine gewisse Wertschätzung und Anerkennung für dich und deine Arbeit findest. So, der zweite größere Bereich ist dein Marketing. Und da ist es ganz wichtig, dass du noch mal kritisch auf dein Marketing schaust oder dir Feedback holst zu deinem organischen Marketing, zu deinem Content, zu deinen Inhalten, die du teilst oder lass dich auch dazu coachen. Also guck, dass du in einem Umfeld bist, wo du Menschen um dich herum hast, die organisches Marketing verstehen, die Content-Marketing verstehen, die damit Erfahrung haben, die damit erfolgreich sind und hol dir

Unterstützung von diesen Menschen. Und wenn du momentan keine Anfragen hast oder keine Verkaufsgespräche buchst, dann liegt das in der Regel an folgenden zwei Marketing-Problemen. Erstens, es werden nicht genug Menschen auf dich und dein Angebot aufmerksam. Du hast nicht genügend Leads, also nicht genügend kaufbereite Interessenten.

Du bist nicht sichtbar genug oder du weist viel zu selten auf dein Verkaufsgespräch hin. Auch das kann einfach nur das Problem sein, dass du es selten sagst oder noch nie irgendwo gesagt hast, dass das überhaupt möglich ist. Und zweitens, zweites Marketing-Problem, das kann ein Und oder ein Oder sein. Deine Marketing-Inhalte könnten besser konvertieren. Es kann sein, dass sie schlicht und einfach zu langweilig sind, dass sie zu generisch sind, zu wenig konkret sind, einfach nicht attraktiv, kreativ genug sind. Was du wahrscheinlich mit deinen Inhalten noch nicht machst, ist, dass du so ein Bedürfnis wachst von, ja, Mann, genau das suche ich. Ich weiß genau, wovon du sprichst.

Ich weiß genau, dass ich die Person bin, die zu dir und deinem Angebot passt. Das möchtest du ja in den Köpfen deiner Kunden auslösen, damit sie dann auch den Mut fassen und auf dich zugehen und sagen, hey, ich bin jetzt bereit, Zeit, Geld und Energie in die Lösung dieses Problems zu stecken. Und da ist es natürlich grundsätzlich auch erstmal wichtig, dass du mit deinem Angebot wirklich ein Problem löst. Und je größer und dringlicher das Problem ist, desto leichter lässt sich, so mal Pi mal Daumen gesagt, dein Angebot verkaufen. Unterhaltung zum Beispiel ist auch etwas, was ein Problem löst. Das löst zum Beispiel das Problem, dass Menschen ungern alleine sind oder sich ungern langweilen. Also es

ist jetzt nicht so, dass du die Welt retten musst, sondern du musst wirklich schauen, was sind Dinge, wo passt dein Angebot rein?

Also sagen wir mal so die großen Themenfelder Beziehungen, Freundschaften, Partnerschaften, Liebe, Dating. So passt das da mit rein oder vielleicht auch der Themenbereich Geld, so wie das bei mir ist. Also arbeitest du mit Selbstständigen oder bietest du Gehaltsverhandlungen an oder geht es bei dir um finanzielle Altersvorsorge oder, oder, oder. Also gibt es irgendwie Themen rund ums Thema Geld oder ist es so im weitesten Sinne der Bereich Gesundheit geht es um Abnehmen, um Zunehmen, um Fit sein, um gesund werden, Schmerzen lösen, all sowas. All das sind Themen, die Lösungen oder Probleme im Bereich Gesundheit. Aber diese drei großen Themenbereiche sind ideal, sage ich mal. Also das lässt sich immer verkaufen.

Da gibt es immer genug Menschen mit genügend Problemen. Und dann gibt es natürlich noch tausende und eine Nische, die nicht in diesen drei Gebieten sind, die auch super, super wunderbar sind. Und wie gesagt, auch das Thema Unterhaltung ist etwas, was wichtig ist und das schafft ja auch Verbindungen. Also da schau mal, wo du stehst mit deinem Angebot und wie nischig das ist oder wie dringlich, wie notwendig das wirklich ist, dein Angebot zu kaufen. Wenn es jetzt nicht so notwendig ist, darfst du halt kreative Wege finden, warum du konsumiert werden möchtest, sage ich mal. Warum dein Angebot konsumiert werden möchte. Also einer der erfolgreichsten Konzerne ist oder den erfolgreichsten Marken wahrscheinlich immer noch ist Coca-Cola.

Niemand braucht eine zuckerhaltige Limonade, aber ganz, ganz viele Menschen kaufen sie. Also es geht jetzt nicht darum, dass du nur etwas anbietest, was wahnsinnig notwendig ist. Aber ich würde mal sagen, die meisten meiner KundInnen haben tatsächlich ein Beratungs, Coachings oder Therapie, eine helfende Tätigkeit. Und die ist natürlich auch wirklich, wirklich hilfreich und wertvoll. Und deshalb ist es ganz wichtig, dass du das herausstellst. Und wenn wir jetzt mal genauer auf die Mindset-Themen und auch diese Marketing-Themen schauen, biete ich dir auch gleich noch Ansätze, wie du das lösen kannst. Also wenn du jetzt bemerkst: okay, ja, mein Mindset ist echt! Also wenn ich mal genauer darauf achte und beobachte, was ich denke über mich als Anbieterin dieses Angebots oder über mich als Experte oder Expertin oder über das Angebot an sich oder über auch mein Marketing oder über Verkaufsgespräche oder das Thema Verkaufen im Allgemeinen, dann merke ich so, oh, da sind ganz viele Gedanken, die mich ausbremsen und die mich überhaupt nicht unterstützen, auf meinem Weg, Verkaufsgespräche zu buchen oder gebucht zu bekommen und dann auch Kunden zu gewinnen.

Und da geht es natürlich darum, dass du jetzt erst mal entdeckst und herausfindest, was sind denn deine bisherigen Gedanken, die dich an dir, deinem Angebot oder deinem Marketing zweifeln lassen und die nach und nach zu bändigen. Du darfst diese Gedanken haben, die müssen nicht weggehen komplett, sondern es geht darum, dass du lernst, anders darauf zu reagieren und nicht so stark zu glauben, sondern auch generell viel öfter zu hinterfragen, viel bewusster damit umzugehen. Und dann, der

zweite Weg ist natürlich, dass du dich auch darum kümmerst, dass du neue Gedanken aufbaust, die dich dabei unterstützen, dass du stärker an dich glaubst, an dein Angebot stärker glaubst. Und vielleicht dein Angebot auch nochmal optimierst, das muss nicht unbedingt sein, aber vor allem dein Marketing optimierst und auch schaust, wie verständlich das ist, dass jemand bei dir ein Verkaufsgespräch buchen kann. Dass die Menschen wirklich verstehen, was bekomme ich denn da, was bekomme ich für Ergebnisse in der Zusammenarbeit mit dir, aber was bekomme ich auch alleine im nächsten Schritt in diesem Verkaufsgespräch. Auch das kann schon eine Hürde sein. So, also der Ansatz, um das Mindset-Problem zu lösen, ist, setz dich damit auseinander, was du denkst und hinterfrage diese Gedanken, schwäche sie teilweise ab und baue neue Gedanken auf, die dich dann dabei unterstützen und dir helfen mehr Verkaufsgespräche zu gewinnen und ich kann dir auch gleich noch mal ein paar Beispiele sagen, wie das dann aussehen kann, was das für Gedanken sein können. Da stehen ja auch, also manchmal ist es halt einfach schwierig, da auf Ideen zu kommen. So und jetzt, was das Marketing-Problem angeht, das ist ein bisschen greifbarer, wenn du dich jetzt noch nicht so stark mit der Mindset-Arbeit auseinandergesetzt hast. Also, wenn zu wenig Menschen auf dich aufmerksam werden, dann kannst du dich natürlich erst mal fragen, um dieses Problem zu lösen, zeigst du dich überhaupt dort, wo deine idealen Kunden und Kundinnen sind? Hältst du dich da auf? Bist du da sichtbar? Bist du in Netzwerken bekannt? Bist du auf Social Media vielleicht in einem Kanal präsent oder bietest du dich an als Podcast-Gast, um in anderen Reichweiten und

Zielgruppen sichtbar und präsent zu sein? Und schau mal, um dieses Marketing-Problem zu lösen, wenn zu wenige Menschen auf dich aufmerksam werden, wie hast du denn bereits kaufbereite Interessenten gewonnen für deine Verkaufsgespräche? Wo kamen die denn her? Was hast du in der Vergangenheit getan?

Und, Frage Nummer drei, hast du diese Maßnahmen in den letzten 30 Tagen durchgeführt? Ganz oft kommt raus, nee, habe ich gar nicht gemacht. Ich war auf Projekt XY konzentriert oder naja, es lief ja und dann habe ich mich gar nicht mehr darum gekümmert. Also hier ist es ganz, ganz simpel, erstell dir einen Plan, wie du strategisch Kunden gewinnst, wie du strategisch kaufbereite Interessenten auf dich aufmerksam machst und wenn du keine Ahnung hast, wie das gehen soll, dann habe ich da ein großartiges Masterclass für dich: Einkommen statt Existenzangst, wie du in nur 90 Minuten pro Woche strategisch Kunden gewinnst. Da haben wir hier in der, in den Shownotes, haben wir den Link, packen wir den Link rein, das ist eine kostenlose Masterclass, die kannst du dir anschauen und dann hast du dafür das Problem gelöst. Das musst du dann nur noch umsetzen und wenn du dabei Probleme hast, dann komm doch in die Moneyflow Academy, dann helfen wir dir da, um das umzusetzen. Hilfen wir dir da, um das umzusetzen.

So, zweites Marketing-Problem und Lösung für das zweite Marketing-Problem. Das zweite Marketing-Problem war, dass deine Marketinginhalte nicht konvertieren, die kommen nicht an, die, die Menschen machen nicht das, was du sagst. Also sagen wir mal, du beschreibst ein Problem und sie fühlen sich davon nicht angesprochen

oder du sorgst gar nicht dafür, dass du sie einlädst in dein Verkaufsgespräch. Also da kannst du jetzt noch mal schauen, ist denn deine Nische und dein Angebot wirklich interessant und löst du ein wesentliches Problem? Beschreibst du das auch in deinen Marketinginhalten? Vermittelst du deinen Interessenten, welche Herausforderungen du lösen kannst in der Arbeit, die du anbietest und welche Ergebnisse die Kunden von dir erwarten können? Was ich überwiegend sehe, ist, dass die meisten, gerade die Anfänger, schreiben ganz, ganz viel darüber, wie viele Sessions du hast und ob man dann auch E-Mail- oder WhatsApp-Betreuung hat und wie so der Rahmen des Angebots aussieht und schreiben viel zu wenig über die Ergebnisse.

Und es ist ganz, ganz wichtig, diese Ergebnisse so konkret und so spezifisch wie möglich zu beschreiben. Und das ist ganz wichtig, weil letztlich wollen die Menschen ja gar nicht mit dir einfach eine gewisse Zeit einkaufen, sondern sie wollen ja mit dir Ergebnisse erarbeiten. Also wenn zu mir Selbstständige kommen, die wollen mehr Geld verdienen. Die wollen nicht wahnsinnig lange darüber was erfahren. So was. Also natürlich ist es wichtig, dass du auch vermittelst, wenn jetzt bei mir im Gruppenprogramm sowas für Inhalte da drin sind. Aber vor allem geht es darum, was diese Inhalte letztlich erreichen.

Also nur die Mindset-Arbeit, die bringt dir ja nichts. Also die neuen Gedanken, das ist ja nicht das, was du haben willst, wenn du morgens aufwachst und zu wenig Geld in deiner Selbstständigkeit verdienst, sondern du willst, dass du mehr Geld verdienst in deiner Selbstständigkeit. Und der Weg dahin ist halt unter anderem, an deinem

Mindset zu arbeiten und natürlich auch die strategischen Probleme zu lösen, aber vor allem auch die Knoten im Kopf zu lösen, damit du verstehst, warum du all das nicht umsetzt, was du machen willst. Und dann soll natürlich auch was sich auf deinem Kontostand verändern, dein Umsetzen verändern, deinen Gewinn verändern. Also sprichst du über diese Ergebnisse und ein ganz, ganz wichtiger Punkt, das machen so viele falsch, such dir keinen Marketingkanal aus oder keine Plattform aus, die du nicht magst. Wenn du die Social-Media-Plattform verabscheust, auf der du glaubst, Marketing machen zu müssen, dann kann das doch gar nichts werden. Also such dir auf jeden Fall eine Plattform oder einen Marketingkanal aus, den du magst und gerne bedienst.

Und ja, ich empfehle unbedingt, dass du einen Newsletter aufsetzt und Newsletter-Content-Marketing machst, aber auch da, du kannst einen Text schreiben, du kannst ein Audio anhängen, du kannst mit Bildern viel arbeiten und wenig Text, du kannst ein Video einfügen. Also es gibt ganz, viele Möglichkeiten, wo du nach deinen Talenten, nach deinen Stärken und nach deiner liebsten Kommunikationsform gehst. Du kannst lange Newsletter schreiben, so wie ich, du kannst kurze Newsletter schreiben, wie andere. Alles funktioniert. Das ist ganz, ganz wichtig, dass du dein Marketing weniger hassen lernst und es dir einfach so leicht wie möglich machst und Spaß dabei hast, wie du es aufsetzt. Und dann ist es natürlich auch ganz wichtig, passt der Inhalt überhaupt zu den Ergebnissen deiner Arbeit. Was auch ganz viele zu Beginn machen, weil es ihnen schwerfällt, worüber sie schreiben sollen oder worüber sie posten sollen, dass es so eine eher allgemeine Inspiration ist oder eher so ein

Wischi-Waschi-Content und dann fehlt vielleicht noch ein wirkungsvoller Pitch am Ende oder du hast gar keinen Call to Action, also gar keine Einladung zu sagen, ja und wenn du dieses Ergebnis haben willst, dann buch dir jetzt mein Vorgespräch und so kannst du das machen, schreib mir eine Direktnachricht oder klicke jetzt diesen Link oder oder oder.

Diese super generischen allgemeinen Inhalte, die funktionieren halt nicht so richtig. Also wenn du niemanden spezifisch ansprichst in seinen oder ihren Problemen, dann wird sich niemand angesprochen fühlen. Wenn du zu allgemein bist, zu Wischi-Waschi, dann ist es so, ja, vielleicht ganz nett, aber warum sollte man jetzt bei dir was buchen? Und da spezifischer, konkreter zu werden, viel so Zitate und so allgemeines Bla und Blub möchte ich auf jeden Fall dir empfehlen, dass du das vermeidest. Es ist einfach nicht hilfreich. Also jetzt hast du einige Ansätze bekommen, wie du einerseits deine konkreteren Vorschläge haben möchtest, dann hör dir die Podcast-Folge an, also es kommen natürlich so viele in Frage, aber vor allem die, wie du eine regelmäßige Mindset-Routine aufbaust, da sind viele konkrete Tipps drin und auch die allerersten Folgen, also wenn du da jetzt noch ganz am Anfang stehst, sowas wie glaub nicht alles, was du denkst oder auch über negative Gedanken, also schau da noch mal, was für Folgen dich weiter unterstützen und dann setz auf jeden Fall die Punkte um, beantworte die Fragen, die ich hier zu den zwei Marketing-Problemen genannt habe. Erstens, wenn zu wenige Menschen auf dich aufmerksam werden und du zu wenige Gespräche oder viel zu unregelmäßig buchst oder wenn du merkst, dass deine Inhalte einfach nicht konvertieren, also dass du

Newsletter schreibst, niemand reagiert, du postest ein Video, nichts passiert.

Ja, du, was kann man noch alles machen, du postest auf Instagram eine Story, auch da ist keine Interaktion, es passiert nichts. Dann darfst du spezifischer werden, also dann nimm dir noch mal die Punkte vor. Die ich eben genannt habe und schau mal richtig, richtig, richtig tief rein. Und wenn du dabei Unterstützung möchtest, also auch zum Beispiel wie man Pitches schreibt oder wie du auf diese Ergebnisse der Arbeit mit dir kommst, das sind zum Beispiel auch Inhalte, die wir in der Moneyflow Academy bearbeiten. Da hatten wir gerade einen Schwerpunkt. Anfang des Jahres die Angebotswerkstatt, das ist ein Bereich, den meine Kunden sehr lieben und sich da gleich reinstürzen, wenn sie da noch nicht so etabliert sind und genau das Thema Online-Marketing und Content-Marketing bespielen wir halt auch in der Money Flow Academy und das Thema Mindset sowieso. Also da haben wir gleich zwei Module, wo du dich vor allem um dein Mindset kümmerst und immer auf deine Selbstständigkeit bezogen Übungen machst und deine Gedanken erstmal erkennst, beobachtest, hinterfragst.

Also hol dir mal mein Newsletter auf julia-lakemper.com, um mit mir in Kontakt zu bleiben, mehr Tipps und Impulse zu bekommen und dann auch, wenn es wieder soweit ist, von der Money Flow Academy zu erfahren. Und ja, schau dir die zwei wesentlichen Gründe an, das Mindset und das Marketing, warum du gerade in der Anfrage Dürre steckst und löse es für dich auf.

Und ja, ich freue mich sehr, wenn du noch weitere Fragen dazu hast, wenn du dich meldest, kommentiere einfach auf Instagram oder LinkedIn oder schreib uns eine E-Mail und wir hören uns 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.