

DER MINDSET PODCAST MIT JULIA LAKAEMPER

TRANSKRIPT FOLGE 112:

Was du prüfen willst, damit du am wesentlichen Problem in deiner Selbständigkeit arbeitest



Du hörst den Mindset Podcast mit Julia Lakaemper - Folge 112.

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.

Hallo, hallo, hallo, hallo zusammen. Ich freue mich riesig. Ach, es ist schön.

Ich bin hier schon wieder in ein bisschen runter gekühlten Podcast-Studio. Heute sitze ich anders. Sie haben das irgendwie anders aufgebaut. Ich kann den Fernsehturm nicht sehen. Erst habe ich mich gefreut, weil ich bin ja immer großer Fan von Veränderungen, und jetzt

denke ich mal, wo ist denn der Fernsehturm? Ich sehe ihn nicht, aber er ist da. Ich glaube nicht, dass er weg ist.

Also, kein wesentliches Problem. Wie du weißt, dass du am wesentlichen Problem in deiner Selbstständigkeit arbeitest, darüber möchte ich heute gerne mit dir sprechen, weil das ist einer der größten Fehler, den ich sehe, den wirklich ganz, ganz viele Business-Starterinnen, Selbstständige machen und sich wundern, warum sie nicht weiterkommen, weil sie dockern hier rum, sie dockern da rum, sie machen dies, das, jenes, sind wahnsinnig beschäftigt und busy und fleißig und es passiert nichts oder ganz, ganz wenig. Und auch diesen Fehler habe ich ja selber lange Jahre gemacht, habe mich viel überarbeitet, mit vielen unwichtigen Dingen und habe dann gemerkt, was denn eigentlich die wesentlichen Punkte sind.

Die meisten denken, dass das wesentliche Problem ihr Angebot ist oder ihr Preis ist. Also sagen wir mal, du hast ein Angebot oder vielleicht auch mehrere, obwohl ich das ja nicht empfehle, aber sagen wir mal, du machst das, du hast mehrere Angebote und du hast auch den Eindruck, du machst ganz viel Marketing und du postest auf Social Media, du schreibst Newsletter, du machst dies, das, jenes, du sprichst mit Menschen, du bist in Podcasts zu Gast und niemand kauft dein Angebot. Dann ist es doch wahrscheinlich das Problem deines Angebots, oder? Das ist halt die große Frage.

Kann sein, muss aber nicht. Also bei den meisten Menschen, mit denen ich arbeite, sind es vor allem Mindset-Höhen, die im Weg stehen, die dazu führen, dass die Selbstständigen da einfach nicht das umsetzen, was

wirklich den Hebel bringt. Ganz oft ist es halt das Thema Verkaufen oder in die Sichtbarkeit gehen. Die haben halt so viel Angst davor oder so viel Respekt davor oder Technik, Mindset-Blockaden, irgendwas, was ihnen im Weg steht, dass sie die Umsetzung nicht machen.

Und andere denken dann, es ist das Angebot, es ist der Preis, ändern ständig Angebote oder kreieren neue Angebote, werfen dann das neue Angebot auf den Markt, vermarkten das, wundern sich dann, dass das keiner kauft. Naja, aber vielleicht ist es ja auch das gar nicht das Problem. Also weißt du wirklich, was das Problem ist, das du in deiner Selbstständigkeit hast und weißt du auch, was das Problem ist, was deine Kunden haben, was sie wirklich lösen wollen und wofür sie auch bereit sind, Geld auszugeben, Zeit zu investieren, Energie zu investieren, sich vielleicht sogar zu verändern.

Was sind die Themen? Und es kann natürlich teilweise das Angebot sein, es kann aber auch die Zielgruppe sein, dass du einfach eine Zielgruppe ansprichst, die gar nicht veränderungsbereit ist. Also sagen wir mal, du willst Raucherentwöhnung machen und du sprichst die ganze Zeit mit Rauchern, die das Rauchen nicht aufgeben wollen. Da kann dein Angebot noch so gut sein und so gut funktionieren, wenn die gerne Genussraucher sind, werden sie es nicht wahrnehmen. Das heißt, da kannst du schauen, wo ist denn die Zielgruppe, die bereit wäre, Zeit, Geld und Energie zu investieren. Das wäre dann das wesentliche Problem. Und dann bei Mindset wird es natürlich ein bisschen schwieriger zu schauen.

Was kann es genau sein? Welche Glaubenssätze sind es denn genau? Viele kommen dann mit, ich bin nicht gut genug, so ja, okay, gut. Das nenne ich dann das Totschlagargument des Gehirns. Dass ich sage, damit kann das Gehirn immer um die Ecke kommen und was dann? Das bringt ja nichts, da müssen wir ein bisschen konkreter draufschauen. Aber es ist so wirklich die Frage, was kannst du tun?

Also was kannst du überprüfen, damit du zum wesentlichen Problem kommst? Und da solltest du auf jeden Fall strategisch vorgehen. Also ganz klar ist es, wenn du sagst, das Angebot funktioniert bei anderen. Andere haben ein vergleichbares Angebot, dann kann es das Angebot nicht sein. Wenn es bei deinen Mitbewerbern funktioniert, dann kann es nicht das Angebot sein. Was könnte es dann sein?

Es könnte deine Zielgruppe sein. Okay, es könnte dein Preis sein. Preis ist in der Regel auch objektiv nicht wirklich das Problem, sondern da ist es eher dein Drama mit dem Preis. Findest du das zu teuer, zu günstig, was auch immer? Da wären wir schon wieder im Mindset-Thema. Und auch da beim Mindset das Thema, welche Art von Mindset steht dir dann im Weg? Also ist es das, was du über dich als Expertin denkst?

Ist es das, was du über dein Angebot denkst? Ist es das, was du über deinen Preis denkst? Gibt es vielleicht eine zahlungsbereite, eine solvente Zielgruppe, aber du glaubst trotzdem nicht, dass die Kunden und Kundinnen, die du potenziell hättest, bereit sind, in dich zu investieren? Auch das darfst du überprüfen. Was sind meine Gedanken über die potenziellen Kunden?

Dann das Thema Marketing. Was denke ich denn über mein Marketing? Mag ich überhaupt die Marketingplattform, auf der ich mich bewege? Oder glaube ich nur, dass ich da sein muss? Ich habe eine Kundin in einer Mastermind, die eine Hassliebe zu Social Media hat und jetzt aber einfach endlich entschieden hat, kein Social Media zu machen. Super! Du musst kein Social Media machen, um heutzutage erfolgreich zu sein.

Klar, es kann nicht schaden, aber wenn es wirklich, wenn sich dir dabei die Nackenhaare aufstellen, mach es nicht. Finde dann deinen Weg. Ich habe eine Kollegin in den USA, habe ich glaube ich auch schon mal erzählt im Podcast, die ist Health Coach und die hat ein krasses Business. Also ich glaube knapp unter einer Million verdient sie gerade, Millionen Dollar Umsatz, wo sie Health Coaching macht ohne Social Media. Wenn man sich vorstellt, wie viele Gesundheitscoaches es auf Social Media gibt, denkst du ja auch so, wie soll das denn gehen? Naja, es geht halt. Du findest deinen eigenen Weg.

Es gibt ja andere Strategien, wie du auf dich aufmerksam machen kannst. Es gab ja auch, die Menschen haben schon Sachen gekauft, bevor es Social Media überhaupt gab. Also es wird auch heute noch funktionieren. Also es geht darum, dass du wirklich schaust und manchmal sind es so blinde Flecken, dass du es nicht erkennen kannst. Wo kann das Problem liegen? Und es ist entweder ein Problem, dass du einfach kein gutes Produkt hast. Aber das muss ich sagen, ist im seltensten Fall der Fall.

Es kann sein, dass du die falsche Zielgruppe ansprichst. Das passiert schon mal, das kann man ja auch ganz leicht ändern. Dann kann es sein, dass du entweder zu wenig Marketing machst, dass du einfach viel zu wenig auftauchst oder die Art und Weise, wie du Marketing machst, einfach nicht zu Begeisterung führt bei den Zuhörern, den Lesern, den Zuschauern, sodass sie dann auf dich zukommen, Kennengespräch buchen und dann mit dir arbeiten wollen. Und dann haben wir natürlich den Bereich Verkaufen. Wie bist du im Verkaufsprozess? Also ist da das wesentliche Problem? Schaust du darauf, bei mir funktioniert das alles super, mein Produkt sorgt für Begeisterung, ich kriege ganz viele Anfragen, aber keiner sagt ja. Okay, interessant.

Warum denn nicht? Liegt wahrscheinlich an deinen Verkaufsfähigkeiten. Das kannst du ja lernen. Oder da kann man im Verkaufsprozess auch mal schauen, wie hast du das denn aufgesetzt? Ist das wirklich verständlich? Ist das einfach? Gehst du auf Einwände deiner Kunden ein oder sind da ganz viele Fragen unbeantwortet?

Und dann hast du schon ganz viel abgeklopft. Du hast dein Angebot abgeklopft, deinen Preis und du hast dein Marketing abgeklopft, du hast dein Sales abgeklopft. Und was bleibt dann noch übrig? Dann kann es einfach nur Mindset sein, weil alles anders Mindset. Die Businessstrategien, klar könnte man auch noch mal schauen. Hast du die richtige Businessstrategie für das Einkommenslevel, in dem du gerade bist? Und da ist es ja teilweise auch eine Geschmacksfrage.

Also ich bin ja immer für den einfachsten Weg. Ein Angebot, 1 zu 1 Beratung, raus geht's. Das ist das Einfachste. Da musst du nichts bauen und aufnehmen und machen, weil es gibt so viele Onlinekurse und sonst die gleichen. So viele Menschen, die hunderte von Stunden in Launches stecken, die kein Geld bringen. Also ich sage immer noch, hab ein gutes Angebot für eine interessante Zielgruppe, mit einem spannenden Problem, was es zu lösen gilt. Und dann gehst du raus damit.

Dann geht es halt in Führungsstrichen nur noch um Marketing und Sales. Und das kannst du alles lernen. Aber klopf mal wirklich all diese Bereiche ab und schau mal, wo da bei dir eher am ehesten der Hase im Pfeffer liegt. Und dann geht es halt auch darum zu schauen, was ist dein Mindset zu jeweils diesen Themen? Wo sind die Hürden, wo sind die Blockaden? Und ja, du wirst merken, letztlich ist es relativ simpel, wenn das Angebot erstmal steht und die Zielgruppe klar ist und auch dein Marketing klar ist, wie du das machst, in welchem Kanal, in welcher Regelmäßigkeit, wie du das aufbaust und wie du dann deinen Verkaufsprozess gestaltest, dann ist es in Führungsstrichen nur noch das Mindset, dass du wirklich dranbleibst, das umsetzt und all die mentalen und auch emotionalen Hürden, die sich dir auf den Weg stellen, dass du die aus dem Weg räumst. That's it.

Aber es ist total wesentlich, dass du schaust, dass es eben nicht darum geht, eine schönere Website zu bauen oder tollere Canva-Bildchen zu basteln oder zu launchen, wenn du gerade erst anfängst oder genau diese Dinge, wo sich dann Menschen wahnsinnig viel mit beschäftigen, erstmal einen Kurs machen oder dies machen oder das machen, sondern da

beziehe ich mich immer wieder auf das Design-Thinking im Prinzip, so habe ich das gelernt. Einfach einen Prototyp basteln, raus damit, testen, optimieren und dann wieder zurück, ein bisschen drüber nachdenken, verbessern und dann wieder raus. Feedback einsammeln, testen, ausprobieren, mit Kunden sprechen, was sie noch besser fänden, was sie noch eher bräuchten. Und da ist es wirklich wichtig, dass du nicht nur einmal dir eine Liste von Glaubenssätzen anschaust und die bewertest und mal durchgehst, sondern dass du kontinuierlich mit dir im Austausch bist, dass du kontinuierlich reflektierst, was findet gerade in meinem Kopf statt und was löst das für Gefühle aus. Was mache ich dann alles nicht? Was setze ich nicht um, wenn ich mich so fühle, weil ich diesen Gedanken habe?

Was mache ich stattdessen? Und welches Ergebnis kreierte ich mir dafür oder damit? Und große Überraschung, genau das machen wir in der Moneyflow Academy. Also du findest ja hier im Podcast schon auch sehr viele Ansätze, wie du mit deinem Mindset arbeiten kannst. Gerade die allerersten Folgen, da gebe ich dir eine gute Einführung. Dann auch zum Thema Mindsetroutinen, wie du die in den Alltag integrieren kannst. Die Folgen verknüpfen wir hier nochmal, verbinden wir hier, verlinken wir hier, dass du die nochmal anhören kannst und dich erinnern kannst und schauen kannst, was davon noch übrig geblieben ist oder was du noch aufnehmen kannst, was du auch da verändern kannst, optimieren kannst in deinen Abläufen.

Und dann, wenn du aber sagst, okay, ganz ehrlich, ich möchte jetzt mal jemanden an meiner Seite haben, der mir erzählt, wie das wirklich geht, meinen Moneymindset zu verändern. Der mir wirklich zeigt, wie ich das aufsetzen kann, ganz simpel, mit meinem Angebot. Das machen wir in der Angebotswerkstatt.

Simple Business Blueprint. Da zeige ich dir wirklich, wie du eine simple, schmale, schlanke Selbstständigkeit aufbaust, die die Basis für eine Skalierbarkeit bietet. Also die Grundlagen für eine Skalierbarkeit legen wir da schon. Sodass du das dann später, wenn du soweit bist, dass du skalieren kannst, dass du es dann umsetzen kannst. Und dann geht es darum, dass natürlich, wenn dann mehr Umsatz kommt, dass du das Geld auch sinnvoll verwaltest. Das machen wir im Modul Moneymanagement. Und dann im Modul Moneycreation gehen wir noch mal tiefer in das Thema Mindset hinein.

Dass du da auch Tools an die Hand bekommst, die du üben kannst, zwölf Monate lang. Du kannst mir jeden Tag ein Feedback abfragen zu diesem Mindset-Tool und kannst auf Ask a Coach Coaching-Fragen stellen, die du innerhalb von 48 Stunden beantwortet bekommst. Und du kannst so radikal verändern, was du denkst, was du glaubst, was du für möglich hältst. Und das machen wir in der Moneyflow Academy. Kostet 2000 Euro, zwölf Monate Zugang hast du zu all den Online-Inhalten und zu wöchentlichem Coaching und zu Ask a Coach. Ask a Coach ist

schriftliches Coaching. Wenn du sagst, das klingt super, aber aus den unterschiedlichsten Gründen bin ich noch nicht so weit.

Eigentlich ist das ja ein Einwand. Oft ist es wirklich, wenn du schon hier bist und den Podcast hörst, die meisten von euch sind wirklich bereit und trauen sich nur nicht, den nächsten Schritt zu gehen. Aber es ist ja okay, wenn du sagst, nee, ich brauche nur einen Moment. Ich bin auch nicht so weit. Dann melde dich für die Masterclass an zu Einkommen statt Existenzangst, wie du strategisch Kunden gewinnst. Weil da lege ich dir genau das dar, wie du den Weg gehen kannst, dass du Kunden gewinnst. Und da kannst du in deinem Tempo durchgehen, kannst dir das anschauen und das alles nochmal sacken lassen.

Und dann sagen, okay, dann überlege ich mir, ob ich die Moneyflow Academy später buchen möchte. Aber für dich, wenn du sagst, okay, das klingt so gut. 2.000 Euro, das ist ja jetzt wirklich nicht viel für zwölf Monate, stimme ich dir zu. Ich habe all die Fragen geklärt. Falls du die nicht geklärt hast, schreib uns an support.julialakemper.com oder schau auf der Website moneyflowacademy.de. Da haben wir viele, viele Fragen aufgeführt.

Da kannst du auch einen Einblick sehen in den Kursbereich. Du siehst einen Einblick in den Kalender, wann die Termine sind, welche unterschiedlichen Termine stattfinden. Und es gibt auch Einblick von Fragen, die ihr mir schon mal gestellt habt. Da haben wir kleine Videos geschnitten. Und wenn trotzdem, trotz der FAQs und trotz all den Informationen auf der Website und trotz der Videos und trotz der vielen

Beispiele, wie es funktioniert, wenn du da noch Fragen hast, dann schreib uns super gerne per Mail und wir geben dir dann halt einfach eine Antwort, wie wir das sehen, in deinem Fall. Und ja, du kannst dich jetzt noch anmelden, wenn du den Podcast hörst, in der Zeit, wo er rauskommt. Dann kannst du dich noch bis morgen Abend, also bis zum 27.08. um 23.59 Uhr anmelden. Und ich freue mich wirklich riesig, weil ich durch das Reporting, das habe ich jetzt schon öfter erzählt im Podcast und auch in dem Interview mit Manuela Stübi hatten wir das ja auch, dass sie durch das Reporting überhaupt erst gemerkt hat, dass sie über 8000 Euro im Monat verdient hat. Also das ist irgendwie so cool und dieses Reporting ist echt der Knaller. Meine Mitarbeiterin Silke macht den Call mit euch und da trauen sich dann auch einige, die sich sonst in den Coaching Calls nicht so richtig trauen, wir nehmen die Calls auch nicht auf. Und es geht nicht nur über Zahlen, also es geht nicht nur darum, dass wir so eine Gorilla-Veranstaltung machen und dann nur die großen Erfolge teilen. Das ist mir auch im Podcast immer wichtig, dass wir natürlich auch die schillernden Beispiele zeigen von denen, die superschnell super viel Geld verdienen, die gibt es ja auch. Und aber auch die zeigen, die sich mehr Zeit lassen und die ihren Weg langsamer gehen und die vielleicht nicht alles so schnell umsetzen können oder wollen aus den unterschiedlichsten Gründen.

Und auch das hat im Reporting alles Platz. Und Silke ist da sehr geduldig und antwortet all eure Fragen, die ihr habt zu dem Reporting. Deswegen ist das halt wirklich ein Anlass zu einer monatlichen Selbstreflexion und wir schauen natürlich auch, was die Ergebnisse sind. In dem, wie ihr

vorankommt, damit ihr auch einfach mal merkt, wie großartig ihr seid und was ihr alles schafft. Und auch da habe ich ja im Halbjahresrückblick, habe ich das glaube ich letztens gemacht, dass ich nochmal berichtet habe, wie die letzten sechs Monate waren und auch dir eine Struktur gegeben, wie du das machen kannst. Und das kannst du ja auch monatlich zum Beispiel machen, wenn du jetzt nicht Teil der Moneyflow Academy bist. Aber ich sage dir, es lohnt sich dabei zu sein.

Ich freue mich immer wieder für die, die sich dafür entscheiden und die halt einfach so viel aus dieser Investition machen. Und ich kann dir von meiner Seite auf jeden Fall sagen, dass ich immer alles tue, das Programm noch besser, noch einfacher zu machen, ohne euch zu überladen mit Informationen. Dass wir es halt trotzdem noch relativ schlank halten oder dass ihr halt einfach ganz gezielt rauspicken könnt. Das ist jetzt mein Thema, damit möchte ich mich beschäftigen. Und wir haben auch diese Verlängerung gemacht auf zwölf Monate, sodass ihr dreimal so viel Zeit habt, wie das Programm vorher gebraucht hat. Also das Programm war für vier Monate angelegt und ihr habt nicht vier Monate Zeit, sondern ihr habt das Dreifache jetzt an Zeit. Also ihr könnt zwölf Monate in dem Programm dabei sein, zwölf Monate Coaching, zwölf Monate Ask a Coach, also schriftliches Coaching, zwölf Monate Community, zwölf Monate Netzwerken online, zwölf Monate Coworking online, zwölf Monate den Content durchgehen.

Das ist schon ziemlich cool für 2000 Euro netto. So ihr Lieben, genug angegeben, jetzt könnt ihr euch entscheiden, seid ihr jetzt dabei, seid ihr später dabei, habt ihr noch Fragen? So oder so, ich freue mich von euch

zu hören. Und wenn ihr noch Fragen habt, beziehungsweise wenn ihr die Masterclass anschauen wollt, Einkommen statt Existenzangst, dann klickt doch mal in den Shownotes. Klickt euch da rein, guckt euch das an, sodass ihr direkt in die Kundengewinnung geht und dann auch entscheiden könnt, seid ihr bereit für die Moneyflow Academy. Wenn ihr euch direkt für die Moneyflow Academy entscheidet, kriegt ihr die Mastercluster natürlich. Also da könnt ihr die sehen, das ist auch nicht zeitlich begrenzt, da könnt ihr euch die Aufzeichnungen anschauen und die Inhalte anschauen, weil die einfach super cool sind und eine wichtige Ergänzung für die Kursinhalte.

So ihr Lieben, dann lasst es euch gut gehen. Ich bin sehr gespannt auf all die Neuen, die ich jetzt in der Moneyflow Academy kennenlernen werde. Ich freue mich riesig, euch in den ersten Calls dann zu sehen und habt noch einen fabelhaften August. Lasst es euch gut gehen, lasst euch vom Sommerloch nicht irritieren, erholt euch gut, genießt die Zeit im Sommer. Er ist schneller vorbei, als wir Blaubeerkuchen sagen können und ich freue mich auf dich in der nächsten Woche. Bis zum nächsten Mal.

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.*