

DER MINDSET PODCAST MIT JULIA LAKAEMPER

TRANSKRIPT FOLGE 116:

Warum du noch nicht ausgebucht bist



Du hörst den Mindset Podcast mit Julia Lakaemper - Folge 116.

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, ich liebe den Spätsommer und den Herbst. Ich bin so begeistert. Ich finde es so toll. Es macht mir wahnsinnig Spaß zu arbeiten gerade. Ich bin einfach begeistert, finde es super. Ich hoffe, es geht dir gut. Und ich habe heute Probleme mitgebracht, die willst du vielleicht nicht hören, aber ich finde, wir müssen reden.

Und ja, es geht heute darum, dass ich dir acht Punkte zeige, wo du dein Auftreten, dein Mindset, dein Marketing, deinen Verkauf verbessern kannst, damit du mehr Kunden und Kundinnen gewinnst. Denn wenn ich so höre, was ihr mir schreibt, was ihr mir sagt, dann willst du mehr Kunden und Kundinnen gewinnen und zwar zuverlässiger und regelmäßiger. Und du willst halt wirklich wissen, wie das funktioniert, was dafür sorgt, dass du ausgebucht bist, was der halt einfach eine große Nachfrage kreiert. Und ich habe mich letztens mit einer Freundin getroffen, die eine fabelhafte Hundetrainerin ist und die meinte ich bin jetzt bis zum Ende des Jahres ausgebucht oder eigentlich gebe ich jetzt schon so langsam die nächsten Termine im Januar raus und finde das total gut, weil auch die Ruhe, die damit einhergeht, dass du weißt, in deiner Selbstständigkeit es funktioniert. Ich habe genug Nachfrage. Und auch diese Gedanken, die kannst du natürlich auch schon denken, bevor du diese Ergebnisse hast. Nur fällt das natürlich nicht so leicht.

Aber diese Idee: ich bin ausgebucht, ich bin sehr gefragt, meine Arbeit ist sehr gefragt. Das sind Gedanken, die ich dir auf jeden Fall schon auf den Weg geben will. Und wenn du jetzt zu denen gehörst, was ja auch nicht unüblich ist, dass du dich vor Nachfrage nicht retten kannst, dann kannst du z. B. in die Podcast Folge 17 hineinhören. Fünf Anzeichen, wann es Zeit ist, deine Preise zu erhöhen. Und eines dieser Anzeichen ist, dass du dich von Nachfrage nicht retten kannst und sie halt auch nicht mehr bedienen kannst.

Also dass du wirklich so viel Anfrage hast wie jetzt z. B. auch die besagte Hundetrainerin, die ich gerne immer, immer mal wieder coache im

freundschaftlichen Kontext und die halt einfach meinte so, es hat sich jetzt ein Schalter umgelegt und das verändert, wenn, wenn du das erreicht hast, dass du ausgebucht bist und auch dafür sorgst und leicht dafür sorgen kannst, dass du ausgebucht bleibst, dann hast du halt dieses klare Rezept angewendet, wozu wir gleich kommen. Also ich habe dir im Prinzip acht Zutaten für dieses Rezept mitgebracht. Wenn du diesem Rezept nicht folgst, dann sieht die Kundengewinnung bei dir wahrscheinlich eher zufällig aus oder sie ist unstrategisch. Vor allem ist sie unzuverlässig, planlos, nicht kalkulierbar und schwankend. Und der erste Schritt, der dazu führt, dass du das verändern kannst, ist, dass du wirklich erkennst, warum du noch nicht so viel Nachfrage hast, dass du jederzeit ausgebucht bist.

Und dafür gibt es halt zahlreiche Gründe. Das ist sozusagen das Gegenteil der Zutaten. Alles das, was du nicht in das Rezept reingeben willst und was du jetzt verändert hast. Und diese, diese Gründe habe ich dir heute mitgebracht. Und es kann halt auch sein, dass mehrere Punkte auf dich zutreffen. Also das ist überhaupt nicht schlimm. Und sei dir auch sicher; ich habe all diese, ich sag mal, Fehler auch gehabt.

Ich habe diese Probleme und Herausforderungen auch erlebt. Das ist ziemlich normal, gerade zu Beginn einer Selbstständigkeit, wenn du dich so durchkämpfst durch den Dschungel und es halt nicht wirklich verstehst, vielleicht auch nicht die richtigen Mentoren und Coaches an deiner Seite hast und halt dich durchwurschtelst. Und auch das funktioniert, ne? Du kannst aus diesem absolut undurchsichtigen Dschungel, durch den kannst du dir einen Weg bahnen. Und acht Wege,

wie du das tun kannst oder besser nicht machst, habe ich jetzt heute dabei. Also der erste Ansatz, der auf gut Glück Ansatz, der funktioniert halt nicht so gut. Also statt strategisch Kunden und Kundinnen zu gewinnen, schaust du bei deinen Vorbildern und in der Branche nach aktuellen Trends.

Und das ist ein großer Fehler, weil du Menschen oder Firmen nacheiferst, die ganz andere Kapazitäten haben in Form von Manpower oder Women Power, also in Form von mitarbeitenden Team, auch finanziell, die ganz andere Möglichkeiten haben. Und vor allem lenkst du dich auch komplett von dem ab, was für dich passt, was für dich auch einzigartig ist. Und du versuchst halt nachzueifern, was die anderen machen. Aber vielleicht verstehst du auch gar nicht genau, warum die so vorgehen, wie sie vorgehen. Und du verstehst auch nicht so richtig, was jetzt genau die Hebel sind, die von den Menschen, die dir folgen und zahlungsbereite Interessenten werden, wie sie tatsächlich Kunden werden. Also es ist halt einfach, dass du irgendwann mal ein Kennenlerngespräch gebucht bekommst und dann sagt auch jemand, ja, aber für dich ist es mehr oder weniger Zufall. Du kannst halt nicht genau festmachen, wie das jetzt genau passiert ist.

Und das wollen wir natürlich ändern. Also die Umkehrung ist, dass du es eben nicht auf gut Glück machst, sondern es so strategisch machst, dass du strategisch kurzfristige, mittelfristige und langfristige Maßnahmen strategisch ergreifst und kontinuierlich durchführst, damit du verstehst, so, ah, das hat was gebracht, dieses Netzwerken hat was gebracht oder diese Kooperationspartner haben was gebracht oder diese Form von

Content, den ich auf Social Media geteilt habe, hat was gebracht oder dieses persönliche Gespräch mit der Freundin, wo ich nur beiläufig was von meinem Angebot erzählt habe, da hat das hat auch schon funktioniert, aber gerade heute hat jemand in der Facebook Gruppe von der Money Flow Academy gepostet, dass sie total überrascht war, dass sie eine Kundin gewonnen hat. Auch das funktioniert. Und das kannst du natürlich auch strategischer machen, auch einfach dem simplen Ansatz folgen, was wir auch in der Money Flow Academy predigen und predigen und predigen. Und was wir hier ja auch oft oder was ich hier sehr viel erzähle, ist einfach Rede über deine Arbeit mit den Menschen, die sich dafür interessieren und auch mit den Menschen, die dich kennen, damit sie dich weiterempfehlen können.

So, Punkt Nr. Zwei, du verkaufst nie oder nur manchmal. Und auch das, ich weiß, dass viele gerade in Deutschland ein Problem damit haben, was verkaufen eigentlich ist. Aber verkaufen ist nicht so böse, wie du denkst. Deshalb braucht es auch keine normalen Zeiten und Verkaufszeiten. Gerade wenn du in der Startphase bist, also noch unter im Jahr verdienst, Umsatz im Jahr verdienst, dann geht es darum, dass du ja auch theoretisch die Möglichkeit hast, in deinem eins zu eins jeden Tag Kunden und Kundinnen zu interessieren für deine Arbeit und auch Kunden und Kundinnen zu gewinnen. Und das solltest du auf jeden Fall nutzen.

Bei mir ist es ein bisschen anders. Also wir haben klare Verkaufsseiten, aber wir verkaufen auch zwischen den Verkaufsseiten. Wir machen neugierig auf die Programme, wir erklären die Programme. Ich erzähle auch im Podcast ja immer wieder von dem Programm und das ist auch

eine Art von Verkaufen, aber es gibt dem ganzen ja auch einen Rahmen, also dass wir nicht hier so haltlos einfach nur abstrakte Konzepte erzählen, sondern dass ich das auch immer wieder zurückführe und sage, ja, und genau das machen wir im Programm, oder genau, weil ich dir das gerade erklärt habe, das ist übrigens auch Teil meines Programms, das habe ich mal, das hat mir mal ein Coach, dieses aha Erlebnis beschert, dass ich halt auch ohne einen offenen Warenkorb oder ohne ein aktives Bestellformular verkaufen kann. Und das fand ich richtig cool. Und gleichzeitig ist auch was, was wir aufbauen, kannst du natürlich auch Produkte entwickeln. Also du hast es ja im 1:1, also etwas, was ich immer verkaufen kann, ne?

Solange du noch nicht ausgebucht bist, hast du ja Kapazitäten, um neue Kunden aufzunehmen und es braucht nicht lange, um Kunden und Kundinnen zu gewinnen. Es reicht ein Gespräch und dann kannst du ein Ja bekommen und dann könnt ihr loslegen. So dieses nicht verkaufen oder nur hin und wieder verkaufen, das trainiert natürlich auch deine Community. Das heißt, wenn die Mehrwert, Mehrwert, Mehrwert, Mehrwert, Mehrwert bekommen und nie einen Hinweis darauf, wie sie weitermachen können, dann sind sie natürlich auch total irritiert, wenn du irgendwann sagst, hey, kauf doch jetzt mal hier mein Programm. Also selbst wenn du nicht öffnest, es gibt z. B. eine Anbieterin, von der ich ganz früher gelernt habe und auch so die Basics des Online Marketings gelernt habe, Marie Forleo, die hat, ist ein Programm, das heißt B-School und das öffnet sie nur einmal im Jahr und trotzdem erzählt sie das ganze Jahr

über dieses Programm B-School und dann auch phasenweise über die anderen Programme, die sie inzwischen anbietet.

Aber diese Idee, du hast zu Beginn nur ein Angebot und darauf konzentrierst du dich. Und ganz egal, ob das jetzt gerade zu kaufen ist oder nicht, du stellst halt immer den Mehrwert auch mit in den Fokus. Denn auch verkaufen ist ein Service an deine Kunden und das verstehen viele zu Beginn nicht so, was heißt das denn eigentlich? Und ich hatte auch Probleme, das wirklich zu verstehen und zu sagen, so naja, also es klingt jetzt irgendwie ganz nett, aber du willst eigentlich schon nur mein Geld. Aber darum geht es nicht, sondern es geht ja darum, dass du in der Zusammenarbeit kannst du tiefer gehen. Wenn du z. B. sagen wir mal, du bist Pinterest Expertin und du hilfst der Person dabei, den Pinterest Account halt wirklich viel, viel effektiver und lukrativer zu gestalten, dann helfen halt die kostenlosen Tipps, wie du vielleicht die ersten Schritte für dein Pinterest Profil umsetzt, die helfen dir ja nur bedingt.

Du kommst halt zu diesem ultimativen Ergebnis, Kunden über Pinterest zu gewinnen, kommst du halt nur durch die Zusammenarbeit. Oder du suchst dir all diese Informationen aus dem Internet und es dauert alles viel länger und du machst all die Fehler, die alle machen. Also auch diese Kuration ist ja total wichtig und deshalb ist immer dieses Angebot auch zu kaufen ein ganz wichtiger Service und zu sagen hey, ich kann dir hier, wenn du mit mir arbeitest, sparst du Zeit, wenn du mit mir arbeitest, sparst du Nerven. Du musst dir das nicht alles selbst raussuchen, sondern ich weiß, was gerade aktuell funktioniert, ich weiß was, was man nicht mehr macht, was man vielleicht vor zwei Jahren noch auf Pinterest

gemacht hat. Und das sind genau die Dinge, die du dann ja einkaufst. Und diesen Mehrwert, den stellst du heraus und du machst dann natürlich neugierig auf das, was in der Zusammenarbeit mit dir wartet. Also der Mehrwert, den du kostenlos teilst, also sagen wir jetzt ein Podcast wie hier oder auch auf Social Media in deinem Newsletter, das sollte immer nur eine Art Gruß aus der Küche oder maximal eine Vorspeise sein.

Ich würde sagen, die Masterclasses, die ich auch gebe, zu den Launches der Money Flow Academy, da ist richtig viel drin. Ihr könnt da wahnsinnig viel mitnehmen und ich weiß, dass eh nur 10% davon kaufen werden, aber oder mehr? Nee, inzwischen genau. Also wir hatten letztens 30%, die gekauft haben, aber es sollte nicht satt machen. Es soll wirklich maximal eine Vorspeise sein, die Lust auf mehr hat. Und auch das, wenn du in Restaurant gehst und du würdest immer nur ein Groß aus der Küche bekommen und du würdest dann nichts weiter bestellen können oder du würdest kein Angebot bekommen für eine Vorspeise oder eine Hauptspeise oder eine Nachspeise, würdest du auch da sitzen und sagen so haben die sie hier noch alles? Also ich bin hierher gekommen, um mich satt zu essen.

Kann mir jemand mal bitte dabei helfen, einen Hauptgang zu bestellen? Und ich hätte auch gerne noch ein Dessert und ein Glas Wein dazu. Das ist der Service auch im Verkaufen. Grund Nr. 3, warum du nicht ausgebucht bist. Du übersiehst leicht zu erreichende Ziele. Und das ist ganz oft dieses Ding, dass du nicht oft genug über deine Arbeit sprichst oder auch bei Interessenten, die vielleicht sehr zaghaft sind oder sehr

schüchtern mal durchblicken lassen, dass sie es eigentlich ganz spannend finden, was du machst, aber nicht sofort auf dich zu rennen und sagen hey, ich will mit dir arbeiten, wann können wir anfangen?

Sondern die wirklich sehr schüchtern sind. Nimmst du die wirklich wahr und nimmst du die ernst und gehst du darauf ein? Und auch da kannst du halt schauen, wo gibt es im Prinzip tief hängende Früchte? Also was sind einfache Kontakte, von denen du weißt, die könnten Multiplikator sein, die könnten dir Menschen empfehlen, die super von deiner Arbeit profitieren könnten oder auch Menschen, die schon signalisiert haben hey, ich finde es total spannend. Das kann ein Follower auf Social Media sein, die irgendwie schreiben hey, ich finde es super, was du machst und nicht diese bekloppten Kaltakquise Mails, so hey, ich mache auch Coaching oder keine Ahnung, ich mache YouTube Videos und ich mache dir erstmal 10 umsonst und dann schauen wir mal, was passiert. Also nicht diese Massen E-Mails, sondern wirklich jemand, der authentisch sagt ich finde es so cool, was du machst oder mir gefällt das total, die Art, wie du auftrittst. Auch da falle nicht mit der Tür ins Haus und sag so: “ ey, super, willst du mit mir arbeiten?”

Sondern, beginn einfach ein Gespräch und sag :”ja, interessant, was gefällt dir denn daran?” oder so. Gibt es Themen, die du dir wünschen würdest? Also geh halt einfach in dieses Gespräch hinein und dadurch entwickelt sich eine Verbindung und ein Vertrauen. Und dann kannst du irgendwann, wenn du merkst, kannst du halt auch mal genauer nachfragen und sagen, so hättest du Interesse, jetzt hier weiterzugehen? Also würdest du gern tiefer gehen wollen, dann lass uns doch mal ein

Kennelerngespräch führen, ganz unverbindlich. Oder du bekommst halt total wertvolle Ideen, vielleicht auch für weiteren Content und hast dann eine Followerin total glücklich gemacht. Nächster Punkt: Du gehst den nicht auf die wahren Gründe für das Zögern deiner Kundin ein und oder du gehst nicht auf die wahren Gründe für das Zögern deiner Kundinnen ein.

Also das ist jetzt noch das Thema Einwandbehandlung, ne? Also, du gehst den wesentlichen Fragen deiner Kunden und Kundinnen aus dem Weg. So, es ist wahrscheinlich besser formuliert. Und dabei gibt es so viele Menschen, die von Herzen gern wirklich Ja zu dir und deinem Angebot sagen würden, wenn du diese Fragen, diese Sorgen, diese Ängste mit ihm besprechen würdest. Und das muss nicht immer in einem eins zu eins Gespräch sein. Das kannst du halt auch in den Inhalten machen, die du teilst. Also dass du da einfach mal Nebensatz einfügst und sagst, das ist z. B. was, wie ich das gerne mache.

Also, in der Money Flow Academy lernst du deinen Umsatz, sagen wir mal, zu verdoppeln. Also es ist jetzt einfach nur ausgedacht, in meinem Programm lernst du deinen Umsatz zu verdoppeln, ohne dass du dich ins Burnout arbeitest. Also ich sag's jetzt nicht genau so, aber so könnte man es z. B. sagen. Und dieses, ohne dass du das und das machst, das ist halt eine Angst. Sie haben halt eine Angst, sich zu überarbeiten oder sie haben Angst, dass es für sie nicht funktioniert oder sowas wie auch wenn du schon drei Coaching Programme gemacht hast, die für dich nicht funktioniert haben.

Hier kannst du sicher sein, hier finden wir den Weg und so schaffst du auch Vertrauen und so zeigst du auch, hey, ich habe das auf dem Schirm, ich will, dass du erfolgreich bist. Und das muss natürlich authentisch sein. Also mir ist es tatsächlich auch sehr, sehr wichtig, dass die Kunden und Kundinnen, mit denen ich arbeite, dass die auch gut großartige Ergebnisse kreieren. Und ich kann es ja auch nicht zu 100 % kontrollieren. Also wenn jemand einfach nicht das macht, was wir empfehlen im Programm, können wir halt immer wieder darauf hinweisen und zum Coaching einladen, aber zu 100 % können wir es einfach nicht kontrollieren, weil die Person an sich vielleicht gerade in Lebenssituationen steckt, die sie komplett überfordert oder halt einfach stark einnimmt und gar nicht diesen Fokus auf das ursprüngliche Ziel lenken kann, aber trotzdem diese für andere Teilnehmende, diese Fragen zu beantworten und dieses Zögern zu verstehen, die Ängste, Sorgen und Zweifel auszuräumen, funktioniert das auch für mich? Funktioniert es auch für meine Branche? Funktioniert es auch, wenn ich denke, ich habe schon alles gemacht?

Auch eine sehr, von mir sehr respektierte Kollegin, Dr. Johanna Disselhoff, die macht Schmerzberatung, also Hypnose, gerade für Menschen, die merkwürdige Symptome haben, Schmerzsymptome oder auch andere Krankheitssymptome und die halt einfach im Prinzip am Ende ihres Lateins sind und die wirklich schon so viel ausprobiert haben, die von Arzt zu Arzt gerannt sind und einfach nicht die Lösung bekommen haben, die sie sich gewünscht haben. Und das ist das, was Johanna verspricht, dass sie sagt, wir gehen jetzt wirklich so zur Ursache, dass

wir diesem Schmerz auf den Grund gehen. Und da sind natürlich auch viele Ängste, Sorgen und Zweifel, die sich dann eingestellt haben, weil die Teilnehmenden halt schon so viel ausprobiert haben und jetzt denken, so wie jetzt Hypnose und Johanna, das soll jetzt die Lösung sein? Und das ist dann wichtig für ihr Marketing, dass sie das da ausräumt. Und das macht sie auch sehr erfolgreich und ich kann sie wirklich sehr empfehlen. Also wenn du Schmerzen hast oder merkwürdige körperliche Symptome und die mit der Schulmedizin nicht weiterkommst oder vielleicht auch mit Heilpraktikern nicht weiterkommst, probiere doch das mal aus.

Nächster wichtiger Punkt ist, du bist nicht oft genug bereit, Fehler zu machen und zu optimieren. Und das ist im Prinzip so das Thema Troubleshooting. Also es geht immer was schief, auch bei uns im Team, bei mir; ich mache super viele Fehler, ich mache auch ganz viel richtig. Mein Team macht super viele Fehler, sie machen noch viel mehr richtig. Es geht halt immer was schief. Die Technik läuft nicht, es läuft was anderes. Wir haben uns missverstanden.

Da kann man halt auch immer gucken, wie kann man das noch verbessern, wie kann man es noch optimieren? Aber viele trauen sich erst gar nicht zu scheitern. Und wenn du einfach denkst, so, na ja, ich versuche doch alles und es funktioniert einfach nicht, dann darfst du auf jeden Fall ein neues Mindset entwickeln, wie eine kluge CEO, die sagt, okay, failing forward, das ist einer meiner Lieblingsbegriffe. Also wirklich eine scheitere nach vorne oder auch produktives scheitern ist auch, habe ich auch eine, bin ich mir ziemlich sicher, dass ich auch eine Podcast Folge dazu gemacht habe. Wenn nicht, müssen wir sie auf jeden

Fall noch machen. Ist auf jeden Fall auch Teil der Programme zu sagen, also du stellst dir vor, wie etwas funktionieren sollte optimalerweise. Du gehst dann los, das umzusetzen und du merkst, okay, es funktioniert doch nicht so, wie ich mir das vorgestellt habe, aber ich lerne dabei wahnsinnig viel.

Ich komme trotzdem voran, auch wenn ich irgendwie in Führungsstrichen scheitere, wenn dieses erste Unterfangen nicht sofort gefruchtet hat. Und das ist ganz, ganz wichtig, dass du bereit bist, Fehler zu machen. Und erfolgreiche Unternehmer und Unternehmerinnen sind bereit, Fehler zu machen. Sie sind bereit, auch Fehler einzuräumen und halt auch ihre Selbstständigkeit aus unterschiedlichen Perspektiven zu betrachten. Also dass sie immer mal wieder in den Kopf ihrer Kunden und Kundinnen schlüpfen, dass sie halt wie versuchen, wie ein Anfänger, der nichts mit dem Thema zu tun hat, auf ihre Seiten zu schauen oder ihr Marketing mit mehr Abstand anschauen oder ihr Produkt noch mal kritisch hinterfragen und optimieren. Dieses ständige Optimieren nicht aus einer kranken, perfektionistischen Haltung, so das ist nicht gut genug, sondern halt aus der, wie können wir das noch besser machen? Es funktioniert schon gut, wie können wir es noch besser machen?

Oder vielleicht auch es funktioniert noch nicht. Und wie? Was sind die Stellschrauben, die wir ändern wollen, damit es besser wird? Diese Fehlerbereitschaft ist mega, mega wichtig. Und da ist das Gehirn natürlich nicht sofort an Bord und sagt so, ich will keine Fehler machen, ich will ganz sicher sein, ich mache jetzt lieber noch mal eine Weiterbildung. Ich warte nochmal, bis ich mich bereit fühle. Und das sind

genau die limitierenden Glaubenssätze, die halt dafür sorgen, dass du nicht so richtig vorankommst.

Dann auch klassischer Fehler, nächster Punkt: Zu wenige Menschen wissen, dass es dich und dein Angebot gibt, habe ich eingangs schon gesagt. Also sprich oft über das, was du machst. Und so oft geht es in Gesprächen auch darum und was machst du so auf einer Party, beim Kaffeetrinken oder was macht denn eigentlich so und so? Wollte die sich nicht verändern? Also nimm diese Chancen wahr. Einerseits aus dem Übungsgrund, dass du einfach immer wieder die Gelegenheit hast, über deine Arbeit zu sprechen, vielleicht auch über deine eigenen Worte zu stolpern und zu merken, so irgendwie sitzt das noch nicht richtig.

Vielleicht muss ich mal ein bisschen Pitch Training machen oder ich finde jetzt nicht, dass es so einen perfekt sitzenden Elevator Pitch von Anfang an braucht, aber ich war letztens zB. auf einer Konferenz, wo 200, 300 Leute da waren, die ich nicht kannte.

Es waren alles, also zum allergrößten Teil, sehr erfolgreiche Unternehmer. Und das ist was, was ich nicht so gut kann. Also ich mag das natürlich, wie alle Menschen auch. Ich mag es lieber, wenn ich mich in bekannten Situationen bewege. Und dann hatte ich halt super oft die Gelegenheit, diese Frage zu beantworten, so ja, und was machst du so? Und was führt dich hierher? Und mein simpler Pitch, den ich halt auch wohlgemerkt nicht von Tag eins habe, sondern keine Ahnung, irgendwann Jahre später runter destilliert habe, zu sagen, ich helfe Menschen, ich helfe Gründerinnen, weniger zu arbeiten und mehr Geld zu verdienen.

Denn dieser eine Satz, also einer meinte auch sofort so, oh, cooler Pitch. Das ist halt einfach, das ist so klar und deutlich. Und natürlich habe ich da noch nicht in vollem Umfang erzählt, wie wir das machen und welche Programme ich habe und wie das Angebot genau aussieht. Aber dieser erste Satz, der kann halt total sitzen und das macht neugierig. Dann kommen halt Folgefragen, so ach, und wie machst du das? Und wie bist du dazu gekommen? Wie lange machst du das schon?

Auf was legt ihr dann den Fokus? Da entsteht dann halt ein interessantes Gespräch. Um mehr geht es nicht. Also ich war nicht da, um Kunden und Kundinnen zu gewinnen. Das war überhaupt nicht das Ziel. Und es ging halt einfach nur darum, Kontakte zu knüpfen, interessante Vorträge zu hören, eine nette Zeit am See zu haben. Und es ist total wichtig, dass du jede Gelegenheit nutzt.

Das war jetzt natürlich ein Business Netzwerk, aber da waren auch Familien dabei. Da habe ich mich dann halt auch mit den Partnern und Partnerinnen unterhalten und auch da einfach dargelegt, ey, das ist das, was ich mache und halt auch gefragt, was machst du so? Und dann haben die halt erzählt, was sie machen. Und diese Gespräche, so simpel sie auch sind, sind wahnsinnig wirkungsvoll. Und was natürlich jetzt auch noch deinen Social Media Content angeht, wenn du Posts regelmäßig kreierst und teilst, heißt das noch lange nicht, dass du sichtbar bist. Und das ist halt total wichtig, dass du erkennst, dass Posten an sich nicht das Ziel ist, sondern dass du eine klare Botschaft verbreitest und dass du auch immer wieder darstellst, wofür du stehst. Und das ist was, was wir in der Money Flow Academy jetzt noch viel intensiver

machen, ist halt noch, noch deutlicher zu sagen, worum es geht, noch simpler auszudrücken, worum es geht.

Und da nehme ich mich nicht aus. Also, da bin ich noch nicht da, wo ich gerne sein möchte. Aber mit jeder Textoptimierung, die wir machen, sagen wir Sachen simpler. Und du kannst halt immer als Pi mal Daumen Regel schauen, versteht das auch ein acht oder zehn oder zwölfjähriger, dem du das erzählen würdest?

Oder ist es zu kompliziert? Ist es also ganz viel, ist es halt so Branchen blabla, so ganz Worthülsen im Prinzip Beschreibungen, wo du sagst, ja okay, was soll ich, was kann ich mir denn da jetzt genau darunter vorstellen? Das sind halt einfach Dinge, die vielleicht jemand versteht, wenn die Person sich schon mit dem auseinandergesetzt hat, was du machst, aber die halt nicht, wenn sie noch nie Kontakt damit hatte, nicht wirklich versteht, was es ist. Und wenn du dir jetzt ein zehnjähriges Mädchen oder zehnjährigen Jungen oder ein zehnjähriges Wesen vorstellst und denkst, okay, ich erzähl denen jetzt mal, wie meine Arbeit aussieht. Also wenn ich zehnjährigen erzähle, ich helfe selbstständigen Frauen dabei, dass sie weniger arbeiten und mehr Geld verdienen, dann kann der damit was anfangen. Und das, wie gesagt, hatte ich auch nicht von Tag eins. Also, stresse dich da nicht, aber geh halt den Weg, dass du so oft wie möglich über deine Arbeit sprichst, um das auch herauszufinden.

Ist es wirklich verständlich, wie du es momentan sagst und wissen wirklich viele Menschen von dem, was du machst? Dann nächster Punkt,

deine Botschaften brauchen ein neues Gesicht oder im Prinzip brauchen die ein Makeover. Also, da ist wirklich deutlich und klar, was deine generelle Botschaft ist. Und meine Erfahrung ist, und das habe ich mir noch nie getraut sozusagen, aber ich sage es jetzt einfach mal, wenn du eine wirklich gute Expertin auf deinem Gebiet bist, ist es sehr wahrscheinlich, dass das, wie du deine Botschaft darlegst, ziemlich schrottig ist. Und das sage ich, weil ich die Erfahrung bei mir selber gemacht habe und auch bei so vielen Kunden und Kundinnen gemacht habe, dass selbst die klügsten und wirklich etabliertesten Experten und Expertinnen sich einen abbrechen, wenn sie über sich selber schreiben oder über sich selber reden, weil eben nicht nur die Expertise da ist, sondern auch all die Gedanken über dich selbst und all die Gedanken über die Menschen, die dann vielleicht irgendwas über dich denken oder dich verurteilen oder über den Markt oder über die Selbstständigkeit an sich oder was auch immer. Da grätscht halt wirklich dein Mindset hinein und du willst das unbedingt lernen, in die Köpfe deiner Kundinnen zu springen und weniger bei dir zu sein und die immer wieder zu überlegen, okay, was ist für sie jetzt unklar, wie kann ich das noch einfacher machen? Wie kann ich wirklich dieses Experten Blabla, also was ich eben schon gesagt habe, ich bin eben schon übergedriftet in diesem Punkt, also wie kannst du es noch simpler sagen, wie kannst du es noch deutlicher sagen, wie kannst du deine Botschaften so einfach beschreiben, dass sie ganz leicht verstanden werden können?

Und wo hast du diese Worthülsen, wo hast du so einen Experten-Sprech und wie kannst du den ablegen? Ich habe das letztens auch noch gemerkt.

Ich habe ja diese eine Angewohnheit, auf die ich nicht so wahnsinnig stolz bin, aber die einfach zu mir gehört, dass ich ganz viele Dinge auf Englisch sage. Und ich weiß, dass die meisten, also du hast damit kein Problem, denke ich, und die meisten von euch haben kein Problem damit. Aber ich habe letztens habe ich mich mit ein paar Menschen unterhalten und habe gemerkt, diese Begriffe, die ich benutze, die für mich so zum absolut tagtäglichen gehören. Da habe ich das richtig gemerkt, wie bei denen so im Kopf was ratterte, weil sie mir nicht folgen können. Gar nicht so, weil sie jetzt der Sprache nicht nur mächtig sind, sondern weil das halt so mein Branchen-Sprech war. Und ganz schlimm war das früher in der PR Agentur, was wir dann da so vom Leder gerissen haben und wie wir miteinander gesprochen haben und wie wir das quasi übersetzen durften dann für andere.

Also wenn du es jetzt, dieser eine Ansatz ist es, das für Zehnjährige zu erklären. Ein anderer Ansatz ist, dass es deine Eltern verstehen. Kommt auf die Eltern an. Aber viele, viele Eltern sind halt nicht so zeitgemäß unterwegs, dass sie die Jobs, die vielleicht auch ganz neu sind und die es noch nicht gab, dass sie es gar nicht so richtig verstehen, wie du dein Geld verdienst und wie das alles funktioniert. Auch da, das kann eine schöne Maxime sein. So und last but not least, der letzte Punkt du lässt dich nicht bezüglich deiner Gedanken coachen. Und das passiert, wenn du an dem wie so stark interessiert bist, dass dein Gehirn immer sagt sie, aber wie soll das denn gehen?

Wie soll das denn klappen? Ich brauche jetzt eine Schritt für Schritt Anleitung. Und das ist ja auch völlig okay. Bestimmte

Persönlichkeitstypen brauchen das auf jeden Fall. Das ist auch ein schönes Gerüst, um dich festhalten zu können. Und Strategien sind ja auch wichtig. Das ist halt einfach greifbar.

Aber und das ist das Problem mit Strategien, mit solchen Lösungen für das Wie, die, die werden niemals deine Gedanken übertrumpfen. Deine Gedanken haben halt immer einen noch stärkeren Effekt. Und deshalb ist es so wichtig, dass du dein Mindset halt auch von unterschiedlichsten Seiten beleuchtest und dir auch Mindset Routinen aufbaust. Dazu habe ich auch schon eine Podcast-Folge gemacht, die sehr beliebt ist.

Übrigens danke dafür. Denn es geht darum, dass du mit dir in der Reflexion bist, dass du wirklich verstehst, was du denkst und auch wie absurd das manchmal ist, weil das Gehirn bietet dir einfach ganz viele Sachen an und die meisten stimmen davon nicht. Viele, viele, viele sind verhandelbar und es ist halt viel hilfreicher, wenn du jemanden hast, der dich immer wieder daran erinnert.

Und auch das habe ich ja schon mehrfach gesagt, aber ich wiederhole es gerne noch mal. Das gilt auch für mich. Ich bin Mindset Coach, ich bin ein sehr guter Mindset Coach und trotzdem brauche ich Coaches und Peers, also Freunde, die auch Coaches sind um mich herum, die mich daran erinnern und sagen, das ist aber nur ein Weg, wie man das denken kann. Oder du weißt schon, dass das ein Denkfehler ist oder dir ist schon bewusst, dass es nur ein Gedanke ist und dass du den auch ändern kannst, wenn du willst. Das heißt nicht, dass du nicht auch mal deine Umstände verändern kannst, einfach weil das ein leichter Weg ist. Du musst dich jetzt nicht zu jedem einzelnen Thema coachen lassen, aber es

ist total wichtig im Rahmen deiner Persönlichkeitsentwicklung und auch im Rahmen einer Selbstständigkeit, dass du nicht nur auf Strategien setzt, sondern dass du einen ganz starken Fokus auch auf Mindset setzt. Ich hatte auch meine Mentorin, die hat gesagt: "Gedanken fressen Strategien zum Frühstück".

Und das fand ich so cool, weil ich dann auch noch mal, also im Prinzip das, was ich auch sage, dieses 80 % Mindset ist ausschlaggebend und die 20 %, die natürlich auch brauchst, ist das wie. Wie mache ich Content? Wie baue ich ein Business auf? Was sind die wesentlichen Punkte?

Was, was ist Marketing? Was ist Verkaufen? Natürlich das Wissen brauchst du auch und die Strategien helfen dir. Und es gibt auch ganz viele Wege, wie es auch noch anders funktionieren kann, wie du deinen eigenen Weg auch noch gehen und kreieren kannst. Im Prinzip, wenn du ein unterstützendes Mindset hast. Und dazu ist es halt wichtig, dass du erstmal überprüfst, was denke ich denn überhaupt und dann auch Techniken und Tools hast, wie du deine Gedanken verändern kannst, wenn du das, wenn du die verändern möchtest und wie du auch blinde Flecken aufdeckst, ne, wie du halt wirklich erkennst oh mein Gott, das war mir überhaupt nicht bewusst, dass ich so denke und dass du halt wirklich auch schaust, wo musst du dein komplettes Nervensystem mitnehmen? Wo brauchst du auch Methoden und Ansätze, die nicht nur kognitiv, die nicht nur mit deinem Verstand arbeiten, sondern wie du auch deinen Körper mit einbeziehst, so dass du auch deinem Unterbewusstsein signalisierst hey, wir sind hier in Sicherheit, wir können das hier ändern.

Wir haben das bisher immer so gedacht, bisher war das wahr, was wir gedacht haben. Und ich zeige dir jetzt durch unterschiedliche Techniken und Tools, dass du dich beruhigen kannst, dass du dich wieder hinlegen kannst. Ich habe ja alles unter Kontrolle. So, das waren die Gründe, warum du noch nicht ausgebucht bist und im Prinzip auch die Zutaten, die du brauchst, um ausgebucht zu werden. Nämlich folge nicht dem auf gut Glück Ansatz, sondern geh strategisch vor. Verkaufe nicht, gar nicht oder nur manchmal, sondern verkaufe regelmäßig und kontinuierlich. Nimm auf jeden Fall erstmal die leicht erreichbaren Ziele wahr und erreiche sie.

Also übersieh die nicht. Dann schau auf jeden Fall auch auf das Zögern deiner Kunden und Kundinnen und gehe darauf ein. Geh wirklich zum wahren Grund. Also wenn sie sagen, das ist mir zu teuer, frag dich: Okay, was wäre denn, wenn du das Geld hättest? Wie würdest du dann damit umgehen? Dann sei bereit, Fehler zu machen. Scheu dich nicht vor Fehlern.

Entweder du gewinnst und erreichst das, was du damit erreichen wolltest, was du ursprünglich dir vorgestellt hast oder du machst den Fehler und du lernst wahnsinnig viel dadurch. Dann Sorge dafür, dass so viele Menschen wie möglich wissen, dass es dich und dein Angebot gibt. Nächster Punkt gibt deinen Botschaften ein neues Gesicht. Mach sie klar und deutlich und lass dich zu deinen Gedanken coachen. Nimm dein Mindset wirklich ernst, dass es nicht nur ein Modewort ist, was ganz wesentliches, spannendes, neurowissenschaftlich bewiesenes Wunderwerk unser Gehirn und die Mindset Arbeit. Es funktioniert wirklich darauf

einzugehen und zu reflektieren, Brückengedanken zu nutzen, Tools zu nutzen, wie du dich beruhigst, wie du dich entspannst und wirklich wieder zu Sinnen kommst und dann auch im Verstand verändern kannst, was du bisher für wahr gehalten hast. Also nutze diese neuen Zutaten, lass die Fehler oder die Gründe, warum du bisher nicht ausgebucht hast, gerne außer Acht und dann freue ich mich, wenn wir uns nächste Woche wieder hören.

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.