

Petra geht ihren Weg Anleitung Selbstständigkeit

In 90 Tagen von der
Teilzeit- zur Vollzeitunternehmerin

Ein Arbeitsbuch.

Hrsg. Eva Laspas

Mit einem Vorwort von
Marike Frick.

Autoren:

Christina Bodendieck, Claudia Kauscheder, Benita Königbauer,
Eva Laspas, Alexandra Loos Stephanie Mertens, Petra Polk,
Verena Sati, Silvia Wessely

Akademie Schreiben lernen
www.akademie-schreiben-lernen.at

In diesem Buch begleitest du Petra auf ihrem Weg von der Teilzeit- zur Vollzeitselbstständigkeit.

- In den Geschichten entdeckst du viele Tipps und Hintergrundwissen verpackt.
- Mit den Checklisten kannst du dann die Schritte nachvollziehen und auch dein Business auf beide Beine stellen!
- Im Mitgliederbereich der Akademie Schreiben lernen findest du zusätzlich noch jede Menge Anleitungen, Videos, Checklisten und Planungshilfen, um auf möglichst „ebenem“ Weg dein Business in Vollzeit zu eröffnen.

<https://akademie-schreiben-lernen.at/arbeitsbuch-petra-macht-sich-selbststaendig/>

Viel Spaß mit deiner Selbstständigkeit!

Deine

Eva Laspas, Hrgb. & Coautoren

ISBN 978-3-9504213-8-5

Urheberrechte © 2018 Eva Laspas und Co-Autoren

Dieses Werk, einschließlich aller seiner Teile, ist urheberrechtlich geschützt. Jede Verwertung außerhalb der engen Grenzen des Urheberrechtsgesetzes ist ohne Zustimmung des Verlages unzulässig und strafbar. Dies gilt insbesondere für Vervielfältigung, Übersetzungen, Mikroverfilmungen und die Einspeicherung und Verarbeitung in elektronischen Systemen.

Die Wiedergabe von Gebrauchsnamen, Handelsnamen, Warenbezeichnungen usw. in diesem Werk berechtigt auch ohne besondere Kennzeichnung nicht zu der Annahme, dass solche Namen im Sinne der Warenzeichen- und Markenschutz-Gesetzgebung als frei zu betrachten wären und daher von jedermann benutzt werden dürften.

Der Verlag, Die Autoren und der Herausgeber gehen davon aus, dass die Angaben und Informationen in diesem Werk zum Zeitpunkt der Veröffentlichung vollständig und korrekt sind. Weder der Verlag noch die Autoren oder der Herausgeber übernehmen, ausdrücklich und implizit, Gewähr für den Inhalt des Werkes, etwaige Fehler oder Äußerungen.

Verlag Laspas

Polgarstr.13E/7

1220 Wien

Österreich

www.laspas.at

Cover: Verena Sati, www.verenasati.de

Widmung:

Dieses Buch widme ich dir und allen Menschen, die ihr individuelles Talent entdecken und damit anderen Menschen helfen wollen.

Möge die Welt ein kleines bisschen besser werden durch dein So-sein.

Inhalt

Inhalt

Anleitung zur Selbstständigkeit. Fehler! Textmarke nicht definiert.	
Petra geht ihren Weg. Fehler! Textmarke nicht definiert.	
Inhalt	4
Die Autoren	5
Einleitung: Petra findet die Lösung	10
Schritt um Schritt	17
Lege den Grundstein für dein Business	18
Petra definiert ihren Wunschkunden	23
Warum Petra groß planen sollte	34
Die „Marke ICH“ – Selbstmarketing als Solopreneur	39
Das Text-Konzept für Petra	46
Das Design für dein Unternehmen	51
Petra und die Zeit	57
Wenn die Zeit zu knapp und die Aufgaben zu viel werden	64
Mit Netzwerken kannst du nie früh genug beginnen	69
So baust du das Fundament deines Netzwerkerfolges	70
Wie Petra das Verkaufen lernt	76
5 Tipps, die dich stark machen für dein Verkaufsgespräch	77
Petra und das liebe Geld	81
Steuern und Finanzen	84
Petra und ihr Mindset	95
Reflexion: Mit innerer Stärke ans Ziel	99
Deine Erfolgsstimmung lässt deinen Erfolg erfolgen!	104
Der große Tag: Petra eröffnet ihre Praxis	110
... und so geschah es ...	115
Service	116
Fähigkeiten einer Unternehmerin	117
„Roter Faden“ für Unternehmerinnen	118
Nützliche Links	121
Buchtipps für dein Business	125
Angebote Eva Laspas	127

Vorwort

Von Marike Frick, www.wasjournalistenwollen.de

Traut euch! (Aber mit Plan)

Wer googelt, findet Lösungen.

„So wirst du durch Videos sichtbar!“

„So ziehst du mit einer Facebook-Gruppe Kunden an!“

„So verkaufst du im Handumdrehen deinen ersten Onlinekurs“

Hach, klingt das alles verführerisch! Wer sich selbstständig machen will, bekommt schnell den Eindruck: „Prima, ich muss nur eine Facebook-Gruppe gründen/einen YouTube-Channel starten/einen Onlinekurs anbieten – und schon läuft das mit dem sechsstelligen Einkommen!“

Leider gibt es Wunder nur bei guten Feen oder Magiern – und von denen ist mir noch keiner über den Weg gelaufen.

Die Realität sieht anders aus: Darin funktionieren Videos nicht, wenn man nicht die Schmerzpunkte potentieller Kunden kennt. Facebook-Gruppen können zu null Umsätzen führen, wenn sich darin nicht die Richtigen tummeln. Und einen Onlinekurs aufzusetzen, nun ja, das dauert – und bringt vieles an Technik-Gedöns mit sich.

Das, was wir uns so zusammen googeln sind halt keine Wunderlösungen – sondern erst mal nur Bausteine. Das Haus zusammen setzen, das müssen wir allein.

Aber wo anfangen? Was funktioniert für MICH? Und was ist sinnlose Zeitverschwendung?

Auch ich war zu Beginn meiner Online-Selbstständigkeit ungeduldig. Ich hatte so viel gelesen, Webinare besucht, Freebies runtergeladen – mein Business-Start sollte sofort perfekt sein. Ich buchte dann auch noch eine Beraterin und dachte: „Die sagt mir jetzt, wie die ultimative Lösung für mich aussieht – und dann läuft das Ding!“

Jahre später bin ich immer noch am Ausprobieren, am Verändern und Verbessern. Ja, das Ding läuft. Aber nur, weil ich immer weiter daran arbeite und mir auch immer wieder Beratung und Begleitung suche.

Die EINE Lösung habe ich noch nicht gefunden. Es gibt vieles, das hat bei mir genauso funktioniert, wie es bei anderen funktioniert hatte. Rezepte, die ich 1:1 nachkochen konnte. Anderes musste ich anpassen. Oder erst mal langsam aufbauen. Ich habe mich selbst gezügelt, nicht gleich alle Social-Media-Kanäle auf einmal ausprobiert. Ich mache lieber einen Schritt nach dem anderen – um mich nicht zu überfordern, und auch, weil ich immer denke: Wenn ich jetzt schon diese neue Sache mache, dann aber RICHTIG.

„Mal eben“ geht also gar nix, wenn man sich selbstständig macht. Und da ist es egal, ob es um eine Praxis-Eröffnung geht oder ein Online-Business! Hinter jedem Erfolg steckt ein altes deutsches – vielleicht für einige unsexy klingendes – Wort: Fleißarbeit.

Und trotzdem kann ich nur eines sagen: TUT ES.

Verlasst eure Komfortzone, verbrennt euch auch mal die Finger, macht Fehler und lernt daraus.

Denn in welchem anderen Job können wir schon unsere ganz eigenen Träume verwirklichen? Selbst bestimmen, wo's langgeht? Uns ausprobieren?

Das geht nur, wenn wir unser eigenes Ding rocken.

Die ersten Schritte sind dabei verdammt wichtig: In welche Nische will ich mich eigentlich begeben? Wer ist mein absoluter Wunschkunde? Und wie viel Geld muss ich verdienen, damit sich das Ganze trägt?

Erst, wer das klar hat, kann sich über das WIE Gedanken machen: Das Business mit Video-Content bekannter machen? In einer Facebook-Gruppe die Wunschkunden anziehen? Und später dann mit einem Online-Kurs genau das gewünschte Einkommen anstreben?

Denn egal, ob YouTube, Blog oder Facebook-Post: Das Marketing fällt so viel leichter, wenn die grundlegenden Fragen geklärt sind.

Mein Spezialgebiet sind Pressearbeit und Content-Erstellung – ich weiß also, wovon ich rede!

Wer sich etwa als Experte in den Medien etablieren will, braucht einen klaren Schwerpunkt, je nischer, desto besser. Und die Themen für Blogposts, Videos oder Podcasts flutschen wie von selbst, wenn man genau weiß, welchen Kunden man anziehen will.

Dafür muss man aber diese wichtigen ersten Schritte gegangen sein.

Deshalb: erst dieses Buch lesen – dann googeln.

Und: ausprobieren.

Jede Menge ausprobieren.

Die Autoren

In alphabetischer Reihenfolge.

Christina Bodendieck berät und unterstützt Unternehmen und Selbstständige durch Akquise und Marketing-Strategien, Training und Coaching zu allen Akquise und Vertriebsthemen. Sie gibt Workshops und hält Vorträge. <https://www.akquise-plus.de>

Claudia Kautscheder: Nach langer Suche nach „ihrem Ding“ hat sie sich auf das konzentriert, was ihr am meisten liegt und was ihre KundInnen am schnellsten voranbringt: Fokus, Organisation, Struktur und Selbst-Management. In ihrem „Abenteuer Home-Office“ teilt sie ihre mehr als 20-jährigen aber auch ganz aktuellen Erfahrungen aus ihrem eigenen Online-Business mit ihren LeserInnen, Podcast-AbonentInnen und KundInnen. abenteuerhomeoffice.at

Benita Königbauer hilft leidenschaftlichen Unternehmern, Freundschaft mit ihren Finanzen zu schließen. www.einfach-klarheit-schaffen.de

Eva Laspas, Autorin und Herausgeberin dieses Buches, fühlt das einzigartige Talent und Potential, das Menschen hinter all ihren Worten und Text verbergen. Mit individuellen Text-Konzepten unterstützt sie Unternehmerinnen ihren USP in Text zu fassen. www.laspas.at

Alex Loos, 30 Jahre Erfahrung als Beauty-, Image- & Präsenz Coach für Ladies mit Biz, die sich ohne Marktschreierei mit ihrem Business zeigen wollen. Damit sie die Kunden anziehen, die zu ihren Werten passen. Der Fokus liegt auf der visuellen und auditiven Eigen-Präsentation in Videos, Webinaren und Podcast. www.alexandra-loos.com

Stephanie Mertens, Lebensberaterin und Ausbilderin, arbeitet als Businessentwicklungsmentorin mit selbst-

ständigen Frauen, die sich in Wandel und Veränderung befinden. Mit dem Einsatz von Reflektionsmethoden erzielt Stephanie Mertens nachhaltige Erfolge, weil Wachstum und Veränderung ohne innere Bereitschaft und Stimmigkeit nur schwer gelingen. Im Buch sorgt sie darum für den inneren Einklang. www.stephaniemertens.de

Petra Polk, Strategin und Chancendenkerin, begeistert als Rednerin und Keynote-Speakerin über Networking, Social Media- und Gender-Marketing. Sie ist Gründerin und Franchisegeberin von W.I.N Women in Network®, Herausgeberin des Frauenmagazin „die geWINnerin“ und wird als strategische Beraterin für Marketing, Vertrieb und Kommunikation von Unternehmen gebucht. www.petrapolk.com

Verena Sati zeigt Unternehmerinnen, wie sie ein starkes Design für ihre Marke aufbauen und dadurch am Markt noch bekannter werden. Durch die gezielte Auswahl von Farben, Schriften & Bildern zeigen wir, was in uns steckt und wie wir unserer Zielgruppe helfen können - auf den ersten Blick. www.verenasati.de

Silvia Wessely, Stimmanalyse & Grundtonbestimmung, führt Menschen über deren eigene Stimme in die Erfolgstimmung. Sie zeigt Menschen wie sie mit sich selbst in die Leichtigkeit kommen um Ziele zu verwirklichen. Als Stimmanalytikerin unterstützt sie auch Gruppen, Teams und Menschen, in den verschiedensten Beziehungen, im stimmungsvollen Umgang miteinander. Sie ist Autorin, des Buches „Körperstimmklang“, Trainerin und Workshopleiterin in Österreich und Griechenland. www.silvia-wessely.com

Einleitung: Petra findet die

Lösung

Petra wälzt sich auf die andere Seite. Ein Blick auf den Wecker – 3:25 Uhr. Die Nacht dauert noch lange. Neben sich hört sich das sanfte Schnarchen ihres Mannes.

„Was“, denkt sie sicherlich zum 1001. Mal, „was, wenn ich den Sprung in die reine Selbstständigkeit nicht schaffe? Was, wenn ich einfach weiterhin nicht von der Stelle komme ...?“

Und wieder beginnt das Gedankenkarussell zu rattern.

Komplett raus aus dem ungeliebten Job.

Möglichst rasch ausschließlich selbstständig werden.

Ja, das probiert Petra schon einige Monate, seit sie sich entschlossen hat, nun wirklich Nägel mit Köpfen zu machen. Bisher hat sie hie und da einen Kunden bei sich zu Hause im umgebauten Keller behandelt. Teilzeitselbstständig nennt sie das bei sich. Aber als sie dann mit Grippe im Bett lag, wusste sie, dass sie eine Entscheidung treffen durfte. Krankheiten waren für sie immer ein Zeichen, dass es nun wirklich an der Zeit war, etwas im Leben zu verändern.

Also hat sie sich entschlossen, den Halbtagsjob in der Anstellung an den Nagel zu hängen und ihrer Manual-Therapie (Name frei erfunden) nun endlich den Stellenwert in ihrem Leben zu geben, den sie sich schon so lange insgeheim wünschte.

Doch irgendwie kommt sie jetzt nicht wirklich vorwärts. Verirrt sich immer wieder in den Angeboten und Ratschlägen, die sie in Facebook, Social-Media-Kanälen und Blogs findet.

Zweifel an der ganzen Aktion kommen dabei immer öfter:

Ob meine Idee mit der Therapie auch vom Markt so angenommen wird, dass ich davon leben kann?

Ein Teil in ihr ist sicher, denn ihre ManualTherapie hat bei ihren bisherigen Klienten wunderbare Erfolge erzielt.

Petra wünscht sich:

- Nicht mehr lange herumzuprobieren, sondern Nägel mit Köpfen zu machen.
- Ihr Unternehmen muss bald etwas abwerfen, sie möchte kein „Hobby“ betreiben.
- Dann möchte sie sich vergrößern, ein Team haben und eine Ausbildung dazu ins Leben rufen.
- Dann Franchise ... Sie sieht es schon vor sich, wie die ManualTherapie von Land zu Land getragen wird und Menschen heil macht.

Jetzt fühlt Petra wieder die Energie ihres Planes.

Voller Vorfreude denkt sie: „Wenn ich das alles nur schon möglichst gestern fertig hätte ... Ich möchte so gerne jetzt starten, denn ich bin es gewohnt, meine Ziele zu erreichen.“

Keine Lösung in Sicht?

Die Nacht weicht trüber Morgenstimmung. Petra quält sich aus dem Bett, die Morgenroutine beginnt. Kinder in die Schule, sie in den ungeliebten Halbtagsjob.

Die Planung für ihr Unternehmen wird auf den späten Abend vertagt. Auf einen Zeitpunkt, wo sie den letzten Klienten verabschiedet und die Kinder ins Bett gebracht hat. Wo sie sich dann, körperlich müde, aber geistig hellwach, an ihren PC setzen würde, um noch etwas an ihrem Businessaufbau zu arbeiten. Und sich dann im Überangebot an Tipps im Internet verlieren würde, bis ihr die Augen zufielen und sie sich ins Bett schleppen würde.

Wie jeden Tag. Und das schon einige Monate lang.

*Tief in ihr flüstert eine Stimme: „So wird
sich nichts verändern.“*

Petra weiß, sie hängt fest.

Sie wird traurig.

Doch dann siegt ihr Optimismus, geschickt verdrängt sie ihre Traurigkeit, denn:
An diesem Nachmittag trifft sie ihre Freundin Sabine.

Sabine schaut blendend aus.

Sie lächelt und setzt sich schwungvoll an den Tisch im Café.

„Na?“, schaut sie Petra besorgt ins Gesicht. „Du schaust aber nicht gerade motiviert aus? Was tut sich mit deiner Firma?“

Petra klagt ihrer Freundin ihr Leid. Sie wisse nicht genau, wie und wo sie anfangen soll.

- Immerhin hat sie sich schon einmal eine Webseite erstellt.
- Doch sie findet keine passenden Bilder.
- An den Texten schreibt sie dauernd neu.
- Eine Facebook-Fanpage hat sie sich auch schon erstellt.
- Und eine Grafikerin gefunden für ein Logo. Doch irgendwie steigt da kein Bild in ihr auf. Was soll sie der Grafikerin sagen?

Noch vor ein paar Monaten war Petra so klar, mittlerweile fühlt sie sich wie im Nebel.

Irgendwie fehlt der rote Faden. Und die Zeit verstreicht.

Der Job nervt immer mehr, und die Zweigleisigkeit kostet Kraft.

Sabine kann helfen

Sabine weiß Rat. Sie hat fast zeitgleich mit Petra ihre Selbstständigkeit vorbereitet.

Die Vorbereitungen für den „Tag der Eröffnung“ laufen auf Hochtouren.

- Logo,
- Farben,
- Webseite,
- Inhalte und sogar der
- Termin für den Eröffnungsabend sind auf ihr Ziel und ihre Zielgruppe abgestimmt und geplant.

Wenn sie in der Früh aufsteht, weiß sie genau, was sie zu tun hat.

Sie hat ihr genaues Arbeitspensum und lernt gerade, sich als Selbstständige zu organisieren. Das ist gar nicht so einfach, denn als Angestellte denkt man völlig anders.

Sie hat ihre Stärken und Schwächen notiert, integriert ihre Stärken in ihr Business und holt sich Unterstützung in den Bereichen, wo sie nicht so gut ist. Wie Buchhaltung oder Telefonakquise.

Und sie lernt, auf sich stolz zu sein, wenn sie ein Etappenziel erreicht hat.

Es ist zwar noch ein Stück Weg bis zum offiziellen Eröffnungstermin, doch sie weiß jetzt schon: Es wird ein toller Tag. Sie malt ihn sich jeden Tag am Abend vor dem Schlafengehen aus, wie sie es von ihrer Mentorin gelernt hat.

Petra ist neidisch. Aber auch stolz auf ihre Freundin.

Genau das will sie auch!

Wie Sabine das geschafft hat?

Text-Konzepte und Mentoring

Sabine hat vor einiger Zeit einige Strategiesitzungen im Mentoring-Programm bei „Eva Laspas – Text-Konzepte“ gemacht.

In einem genialen mehrstufigen System erarbeitete sie sich mit der Unterstützung von Eva Laspas ihr Ziel und stimmte darauf alle To-dos ab. Teilweise mit externen Beratern, mit denen Eva Laspas zusammenarbeitet, teilweise mit Eva persönlich.

„Weißt du“, sagt sie zu Petra, „Eva hat die Erfahrung. Und sie arbeitet ganzheitlich. Wenn ich irgendwo zu viel oder zu wenig Zeit einplane oder gar einen wichtigen Zwischenschritt vergesse, bittet sie mich, den Plan nochmal genauer abzustimmen und zu schauen, ob ich nicht etwas vergessen habe. Damit lerne ich, meine Pläne nochmal mit dem Adlerblick zu betrachten. Das verhindert viele Fehler.“

Mit dem Know-how einer erfahrenen Unternehmerin an ihrer Seite kann Sabine ruhig schlafen.

Sabine erzählt weiter: „Eva Laspas wird mich bis zum Eröffnungsevent unterstützen, ist aber danach auch noch für unterschiedliche Textprojekte für mich da. Bei Eva bekomme ich alles aus einer Hand und muss nicht irgendwelche Dienstleister suchen!

Aber das Wichtigste ist: Ich schaue nicht links und nicht rechts, höre auf keine gutgemeinten Einflüsterungen von Freunden, Familie oder Experten, die mein Projekt nicht kennen und mich vom Ziel abbringen würden. Ich gehe einfach zielstrebig meinen Weg auf mein Ziel zu.

Und das spart enorm viel Energie!“

Petra findet ihren Weg

Petra ist begeistert. Genau das hat sie gesucht!

Sie lässt sich von Sabine die Kontaktdaten von Eva Laspas geben und nimmt am nächsten Nachmittag gleich Kontakt auf.

Schon im Kennenlerngespräch fühlt sie sich verstanden.

Eva leitet sie durch das Gespräch und stellt zielgerichtete Fragen, bei denen Petra schon ganze „Kronleuchter“ aufgehen.

Dabei erklärt Eva, wie das Mentoring-Programm bei ihr funktioniert.

Es ist ein Baukastensystem, bei dem Petra Stufe für Stufe erklimmt, bis sie ihr Unternehmen gegründet und auf dem Markt präsentiert hat.

Aber auch für danach gibt es Unterstützung. Eva kennt erstklassige Kooperationspartner für nahezu jeden unternehmerischen Bedarf.

Jetzt fällt Petra ein Stein vom Herzen.

Denn sie hat mit ihrer ganz speziellen Therapieform ja wirklich hohe Ziele.

„Welche Werbung ist da die beste für mich?“, fragt sie.

„Das klären wir alles in unserem ersten Strategiegelgespräch“, bremst Eva ihren Überschwang ein, macht ihr gleichzeitig aber Mut: „Wichtig ist, dass Sie dort Werbung machen, wo Ihre Zielgruppe sich aufhält. Und anhand meiner Fragen

werden Sie erkennen, mit wem Sie zusammenarbeiten möchten und wo Sie diese Menschengruppe finden. Und mit welchen Werbemöglichkeiten Sie sich auch selber wohlfühlen.“

Petra ist überzeugt.

Sie bucht das Mentoring-Programm, das mit dem Sondierungsgespräch beginnt.

90 Tage später

Der große Tag ist da!
Petra springt voller Tatendrang aus dem Bett: „Heute eröffne ich meine Therapieräume! Heute wird mein Traum wahr!“

Petra hat es geschafft.

In nur drei Monaten.

Mit Anleitung und wirklich viel Arbeit.

Sie war unheimlich fleißig.

Manchmal hat sie die Verzweiflung überkommen, ob sie alles auch rechtzeitig hinbekommen würde. Aber durch die Rückenstärkung von Eva und die Struktur, die sie sich mit Evas Unterstützung ausgearbeitet hatte, konnte sie die Höhen und Tiefen durchtauchen und ihren Traum wahr werden lassen.

Meine groben Ideen:

.....

.....

.....

TEIL 1

Schritt um Schritt

Lege den Grundstein für dein Business

Petra hat ihr neues Kleid zum Termin mit Eva angezogen. Es ist violett – ihre Lieblingsfarbe.

Sie sieht es als Talisman. Violett ist ihre Lieblingsfarbe und Petra möchte gerne auch ihr Unternehmen in Lilatönen gestalten.

Sie freut sich sehr und geht mit beschwingten Schritten zu Evas Büro.

„Heute beginnt ein neues Kapitel meines Lebens!“, denkt sie.

Und damit hat sie Recht. Das Leben einer selbstständigen Unternehmerin ist völlig anders als das einer Angestellten und wird Petra noch vor einige Herausforderungen stellen, an denen sie wachsen darf.

Stärken und Schwächen

Nachdem sie sich bekannt gemacht haben und Petra sich richtig wohlfühlt, gibt Eva ihr eine Checkliste mit „Fähigkeiten einer Unternehmerin“ (siehe Teil 2.)

Sie bittet Petra, auf einem Blatt Papier zu notieren, welche Tätigkeiten sie gerne macht und welche nicht. Dabei soll sie schonungslos ehrlich sein.

Außerdem soll sie Tätigkeiten ergänzen, die für ihr persönliches Business – ihre ManualTherapie (Name frei erfunden) – wichtig sind.

„Sei hier wirklich ehrlich zu dir“, rät Eva. „Das ist die erste Lektion für uns Unternehmerinnen – mir selber einzuge-

stehen, worin meine Stärken liegen und welche Tätigkeiten mir wenig oder gar nicht liegen. Die zweite Lektion ist, sich und anderen seine Fehler einzugestehen. Dabei gibt es bei vielen Menschen auch schon den ersten Glaubenssatz zu bearbeiten.

Wir alle sind damit aufgewachsen, Fehler möglichst zu vermeiden, damit wir nicht ausgelacht oder geschimpft werden. Das führt leider dazu, dass wir uns später im Leben nichts mehr Neues zu machen trauen. Ohne Neues stagniert unser Leben bald und wir werden unglücklich.

Sobald du dich selbstständig machst, ist es jedoch sehr wichtig, dass du immer wieder Neues dazulernst und umsetzt, um auf dem Markt zu bestehen, sowie lernst, Fehler zu machen, um dich zu verbessern.

Und da die Fehler meist in direktem Zusammenhang mit deinem Verdienst stehen, lernst du relativ rasch auf die schmerzhafteste Tour, wo deine ‚Lernaufgaben‘ sind.

Mit dieser Liste hast du ein Werkzeug, um deine Stärken voll auszunutzen und sie in dein Business zu integrieren. Sie machen dich stark.

Außerdem kannst du das, was du nicht so gut kannst bzw. worauf du keine Lust hast, bewusst outsourcen, da du dir so viel Zeit sparen wirst. Entscheidest du dich aber, diese Tätigkeiten trotzdem zu machen, obwohl sie dir nicht besonders liegen, kalkulierst du von Anfang an viel mehr Zeit ein, passt bei der Arbeit besonders auf und lässt sie von anderen Menschen nochmal kontrollieren. So lernst du mit der Zeit, auch diese Tätigkeiten zu beherrschen.

Und damit sind wir gleich bei der dritten Lektion für Selbstständige: Lerne, Hilfe in Form von Feedback oder Korrekturen anzunehmen. Bitte jedoch weder Freunde noch Familie oder Nachbarn um Hilfe, denn sie sind meist nicht unternehmerisch geschult und bringen ihre Glaubenssätze ins Gespräch mit.

Suche dir andere Unternehmerinnen in einem Netzwerk, einer Mastermindgruppe oder eine Mentorin, die schon viele Jahre Erfahrung mitbringt. Und lerne, Unterstützung anzunehmen!“

Sinn und Zweck deines Business

Nachdem Petra die Liste ausgefüllt und ergänzt hat, bekommt sie auch schon die erste Aufgabe. Bis zur nächsten Stunde darf sie sich überlegen, welche der Schwächen, die sie hat – in ihrem Fall ist das, Listen zu führen, sowie alles, was mit Zahlen und Technik zu tun hat, – sie in Stärken umwandeln möchte und welche Tätigkeiten, die damit zusammenhängen, sie auslagern will.

Danach beginnt Eva ganz zwanglos mit ihrer „**Discovery & Briefing-Methode**“ (Siehe Anhang). Sie stellt Petra Fragen und notiert sich jedes Mal Teile von Petras Antworten, geht in sich, wie wenn sie auf etwas lauschen würde, und stellt dann die nächste Frage.

Scheinbar ohne Zusammenhang springen sie dahin und dorthin, eine Antwort ergibt die nächste Frage. Erst versucht Petra einen Sinn dahinter zu entdecken, doch bald überkommt sie eine tiefe Ruhe und Sicherheit. Die Antworten steigen nun aus ihrer Intuition empor, ihre Stimme hat sich verändert, ihre Augen leuchten.

Die Luft um die beiden Frauen scheint zu vibrieren. Die Zeit steht still. Petra fühlt sich in ihrem Kern erkannt und mit ihm verbunden.

Und dann ist es vorbei.

Eva hat viele dicht beschriebene Zettel vor sich liegen. Petra schaut auf die Uhr.
Es sind fast drei Stunden vergangen.

Was war das?

„Wir haben jetzt alle Inhalte, Slogan und Werte aus dir herausgeholt, die für dich und dein Business wichtig sind. Das ist die Basis, auf der du dein Unternehmen jetzt einmal aufbauen wirst. Wir haben Sinn und Zweck deines Unternehmens definiert.

Ich vergleiche es gerne mit dem Kochen. Durch meine Frage- methode haben wir alle Bestandteile des Rezeptes zu- sammengesammelt, die schon in dir liegen. Nun gilt es, sie in eine sinnvolle Reihenfolge zu bringen und ihnen Leben einzuhauchen, damit du rasch und ohne Umwege dein Unternehmen starten kannst. Etwas später werden wir daraus auch dein Text-Konzept für dein gesamtes Business gestalten“, beschreibt Eva ihr Wirken.

Nach der Mittagspause geht es weiter.

Eva holt die nächste Checkliste heraus. Es ist der „rote Faden“ (siehe Teil 2) für Unternehmerinnen. Er bringt maximale Zeitersparnis, da die Aufgaben chronologisch aufeinander abgestimmt sind und keine Arbeiten doppelt gemacht werden.

Am Ende des Tages geht Petra mit einem Kalender gefüllt mit To-dos nach Hause. In den nächsten Tagen wird Eva ihr ihre Farben und Schriften schicken, die sie gemeinsam aus- gearbeitet haben. Sie selber wird Bilder suchen, die das Ziel ihres Kunden verdeutlichen. Und und und ...

Petra wird nun Schritt für Schritt den „roten Faden“ ab- arbeiten.

Gemeinsam mit Eva hat sie alle notwendigen Schritte eingeplant – dabei hat Eva sie manchmal bremsen müssen: „Plane nicht zu viel an einem Tag! Du hast ja auch Kinder und da kann immer etwas dazwischen kommen.

Außerdem nimm dir auch Zeit für dich und entspanne regelmäßig. Du bist jetzt dein wichtigstes Kapital!“

Außerdem hat Petra die nächsten Mentoring-Einheiten mit Eva terminisiert, wo sie über ihre Erfolge berichten und Fragen stellen kann und die nächsten Schritte planen wird.

Als sie im Bett liegt, geht sie noch einmal die Erfolge durch, die sie heute verzeichnet hat, und schläft zum ersten Mal seit Monaten tief und fest bis zum nächsten Morgen.

Der Sinn und Zweck meines Business:

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

Petra definiert ihren Wunschkunden

Du hast sicher schon vom sogenannten „Bauchladen“ gehört. Diesen „Gemischtwarenladen“, den wir auf vielen Webseiten finden können.

Zahlreiche Angebote bunt gemischt. Der Kunde soll sich aussuchen, was er braucht. Das hat früher funktioniert, als es noch vergleichsweise wenig Webseiten gegeben hat.

Heute, wo täglich tausende Webseiten neu dazukommen, funktioniert das nicht mehr.

Google hat sich auf das Suchverhalten der Menschen eingestellt.

*Um gefunden zu werden, darfst du ein
unkonkretes „Sam-melsurium an
Angeboten“ vermeiden.*

Zwei Beispiele:

Da ist Karin, die sehr viele Ausbildungen gemacht hat:

Shiatsu, Aromatherapie und Klangmassage. Außerdem malt sie Bilder und bastelt hingebungsvoll wunderschönen Schmuck.

Wenn nun Karin eine einzige Webseite baut, wo sie alle fünf Bereiche auflistet, ohne einen Schwerpunkt zu setzen, ist das der oben genannte „Bauchladen“.

Menschen, die auf Karins Webseite kommen, sind überfordert. Sie erkennen nicht, ob und wie ihnen Karin helfen kann.

Karin hat dadurch wenig Kunden und Umsatz, was sie dazu verleitet, noch ein bisschen bei einem Direktvertrieb mitzumachen. Das kommt auch noch auf die Webseite.

Dann gibt es Sabine, sie hat nur Shiatsu gelernt.

Ihr Schwerpunkt ist genau diese Körpertherapie. Sie bildet sich auf diesem Gebiet weiter und tauscht sich regelmäßig mit anderen Shiatsu-Therapeuten aus. Privat liebt auch sie es, Bilder zu malen. Doch die hängen in ihrer Praxis, sind auf Fotos zu sehen und nicht zu verkaufen.

Auch ihr Bereich ist vielfältig.

Shiatsu kann unendlich viele Probleme lösen.

Doch Sabine hat eine klare berufliche Ausrichtung.

Die sie mit ihrem Hobby nicht vermischt.

Sie schreibt jede Woche neue Blogartikel mit unterschiedlichen Schwerpunkten, setzt jahreszeitliche Themen und stellt so die vielen Anwendungsmöglichkeiten von Shiatsu vor.

Und das auch auf einer einzigen Webseite.

Das ist kein „Bauchladen“.

Erkennst du den Unterschied?

Der liegt in der *Zielgruppe*.

Im *idealen* Kunden.

Karin hat *keinen* ausreichend definierten idealen Kunden. Und *keinen* Schwerpunkt. Kein „Lieblingsproblem“, das sie besonders gerne und gut lösen kann.

Anders **Sabine**.

Sie wünscht sich von ihrem Kunden:

Er soll schon von Shiatsu gehört haben und wissen, dass es auch bei seinem Problem (egal, welches das ist) eingesetzt werden kann.

*Damit ist das Profil (= Ziel) ihres
Wunschkunden klar definiert.*

Es ist auf Shiatsu ausgerichtet.

Vielleicht spezialisiert sich **Sabine** in einigen Jahren auf Kinderwunsch-Frauen oder Frauen in den Wechseljahren.

Oder sie kreiert ihre eigene Methode.

Das ist im Moment noch nicht klar. So weit ist sie noch nicht, sie hat gerade erst begonnen. Und das ist völlig ok.

Alles braucht Zeit zum Wachsen.

Daher zeigt ihr Blog jetzt eine wunderbare Mischung von allen Aspekten, die Shiatsu zu bieten hat.

Warum du deinen Wunschkunden unbedingt brauchst

Dein Interessent kommt über Text zu dir. Er sucht über Suchmaschinen mittels Wörtern nach einer Lösung für sein Problem.

Egal, ob du einen V-Log hast oder einen Blog, nur einen Social-Media-Kanal oder eine Business-Webseite, die eine Plattform deiner Angebote ist. Ob Überschrift, Titel, Post oder SEO – alles lebt von Text.

*Text ist der rote Faden, der sich durch
dein gesamtes Business webt und es
zusammenhält.*

Da darfst du deine Texte bewusst schreiben. Wörter achtsam wählen.

Denn: Wörter sind nicht gleich Wörter.
Und Text ist nicht gleich Text.

*Den richtigen Text im passenden Moment
zu lesen, macht den Suchenden zu
deinem Kunden.*

Den passenden Text zu schreiben ist eine Kunst.

Oft entscheidet ein Wort über Erfolg oder Misserfolg eines Unternehmens.

Lies folgendes Beispiel:
