

Inhaltsverzeichnis

1. Step by Step.....	9
1.1. Was war der Grund diese Planung zu Beginn zu gestalten.	10
1.1 Fragen.....	15
1.1.1 Monat 1	17
Mein(e) Business-Ziel(e) für den ersten Monat:.....	17
Mein persönliches Ziel für den ersten Monat:.....	17
Was habe ich diesen Monat gelernt?	17
Was würde ich wieder tun?	18
Warum und wie habe ich so entschieden?.....	18
Was mache ich nicht mehr?.....	18
1.1.2. NOTIZEN.....	19
1.2 Mentoring Gespräche und eigene Termine.....	20
1.2.1 Monat 2	21
Mein(e) Business-Ziel(e) für den zweiten Monat:.....	21
Mein persönliches Ziel für den zweiten Monat:	21
Was habe ich diesen Monat gelernt?	21
Was würde ich wieder tun?	22
Warum und wie habe ich so entschieden?.....	22
Was mache ich nicht mehr?.....	22
1.2.2 NOTIZEN.....	23
1.3 Mentoring Gespräche und eigene Termine	24
1.3.1 Monat 3	25
Mein(e) Business-Ziel(e) für den dritten Monat:.....	25
Mein persönliches Ziel für den dritten Monat:.....	25
Was habe ich diesen Monat gelernt?	25
Was würde ich wieder tun?	26
Warum und wie habe ich so entschieden?.....	26
Was mache ich nicht mehr?.....	26
1.3.2 NOTIZEN.....	27

2. Klarheit und Struktur.....	28
2.1 Warum Du das Fundament Deines Business bist!	29
2.1.1 Transformationsprozess.....	30
2.1 Fragen.....	37
2.1.2 Transformationsprozess Template	38
2.1.3 Transformationsprozess plan.....	39
2.2 Wie treffe ich Entscheidungen?	39
2.2 Fragen.....	43
2.2.1 Die Entscheidungspyramide (Tool Erklärung)	44
2.2.2 Die Entscheidungspyramide.....	44
.....	45
2.2.3 NOTIZEN	46
2.3 4 Fragen!.....	47
2.3. Fragen.....	51
2.3.1 4 Fragen (Tool Erläuterung)	52
2.3.2 "4 Fragen" Template.....	53
2.3.2 "4 Fragen" Template.....	53
.....	54
2.4 Meine Werte!.....	55
2.4.1 Meine Werte – Template	57
.....	57
2.4.2 Template plan	59
2.4.2 Notizen	59
2.5 Was will ich und was will ich nicht?	61
2.5 Fragen.....	64
2.5.1 Was will ich & was nicht (Sheet Erläuterung)	65
2.5.2 Template plan	66
2.5.3 NOTIZEN	67
2.6. Was ist meine Vision?	68
2.6 Fragen.....	73

2.6.1 Deine Vision (Template Erläuterung)	74
2.6.2 Template plan	75
2.6.3 NOTIZEN	76
2.7 Was sind meine Farben und Designs?.....	77
2.7 Farben	80
.....	81
2.7.1 Was sind meine Farben & Designs.....	81
2.7.2 Template plan	82
2.7.3 NOTIZEN.....	83
2.8 10 Facetten meiner Kenntnisse	84
2.8.1 10 Facette meiner Kenntnisse (Template Erläuterung)	88
2.8.2 Template Plan	89
2.8.3 NOTIZEN.....	90
3. Wie Du Deine Produkte kreierst?	91
3.1 In 7 Schritten zu Deinem Produkt.....	92
3.1 Fragen.....	97
3.1.1 7 Schritte zu Deinem Produkt (Template mit Beschreibung).....	98
3.1.2 Template Plan	99
3.1.3 2/2.....	100
3.2 FreeBee- & Produktentwicklung.....	101
3.2 Fragen.....	104
3.2.1 FreeBee- & Produktentwicklung.....	105
3.2.2 FreeBee- & Produktentwicklung.....	106
3.2.3 NOTIZEN.....	107
3.3 Wie ich ein Produkt Onepager erstelle	108
3.3 Fragen.....	111
3.3.1 Wie du einen Onepager erstellst (Template mit Beschreibung).....	112
3.3.2 Template Plan	113
3.3.3 NOTIZEN.....	114
3.4 Produktpreisgestaltung.....	115

3.4 Fragen	119
3.4.1 Produkt Preisgestaltung (Template Erläuterung).....	120
3.4.2 Template Plan	121
3.4.3 NOTIZEN	122
3.5 Produktstrategie	123
3.5 Produktstrategie	126
3.5.1 Produktstrategie (Template Erläuterung)	127
3.5.2 Template Plan	128
3.5.3 NOTIZEN	129
4. <i>Verkaufen leicht gemacht!</i>	130
4.1 Wer ist mein Avatar?	131
4.1 Fragen	135
4.1.1 Mein AvatarCore	136
.....	136
4.1.2 Mein AvatarCore Template.....	137
4.1.3 Mein Avatar RoundView	137
4.1.4 Mein Avatar RoundView	139
4.1.5 Wer ist mein Avatar (Short)? (Template Erläuterung)	139
4.1.6 Template Plan	141
4.1.7 NOTIZEN	142
4.2 Mein Erfolgs-Satz!	143
4.2 Fragen	146
4.2.1 Mein Erfolgs-Satz (Template Erläuterung)	147
4.2.2 Template plan	148
4.2.3 NOTIZEN	149
4.3 Mögliche Einwände und Verkaufsargumente	150
4.3 Fragen	154
4.3.1 Mögliche Einwände und Verkaufsargumente (Template Erläuterung)	155
4.3.2 Template Plan	156
4.3.3 NOTIZEN	157

- 4.4 Mein Verkaufsleitfaden.....158**
- 4.4 Fragen.....161**
 - 4.4.1 Mein Verkaufsleitfaden (Template Erläuterung)162
 - 4.4.2 Template Plan163
 - 4.4.3 NOTIZEN164
- 4.5 Homepage – meine Visitenkarte165**
 - 4.5.1 Homepage – meine Visitenkarte (Template Erläuterung)167
 - 4.5.2 Template Plan168
 - 4.5.3 NOTIZEN169
- 4.6 Tools für Deine Homepage170**
 - WordPress.....170
 - Hosting.....170
 - Webinare/ Landingpages170
 - Email Marketing.....170
 - WordPress Themeseiten.....170
 - Datenschutz, Impressum170
 - 4.6.1 NOTIZEN172
- 4.7 Administration Tool173**
 - Kundensystem173
 - Videotelefonie:173
 - Kalender173
 - Buchhaltung/Rechnungen173
 - Texterkennung/Prüfung.....173
 - Videoplattform173
 - Logo/Design174
 - Kommunikation174
 - Cloud Speicherort174
 - Datentransfer großer Daten174
 - Weblink Kürzung.....174
 - 4.7.1 NOTIZEN175
- 4.8 Social Media anpassen, FB, Insta, XING, LinkedIn; ProvenExpert176**
 - 4.8.1 Checkliste Social Media.....177
 - 4.8.2 NOTIZEN178

4.9 Wie schreibe ich ein Buch/E-Book	179
4.9.1 Wie schreibe ich ein Buch? (Template Erläuterung).....	180
4.9 Fragen.....	183
4.9.2 Inhaltsangabe.....	184
4.9.2 Links	185
4.9.3 NOTIZEN.....	186
5. <i>Offizielles und Rechtliches</i>	187
5.1 Versicherungen (Links)	188
• Firmenrechtsschutz	188
• Berufshaftpflicht.....	188
• Betriebshaftpflicht.....	188
5.1.1 NOTIZEN.....	190
5.2 Förderungen	191
5.2.1 NOTIZEN.....	192
5.3 Arbeitsamt	193
5.4 Businessplan (wann, warum, wie) Aufbau Blueprint (Überschriften/Link zum Tool https://gruenderplattform.de/)	194
5.4.1 Aufbau eines Businessplans.....	195
5.4.2 NOTIZEN.....	196
5.5 Finanzbereich.....	197
5.5.1 Wichtiges	198
5.5.2 Links um Deine Produkte zu verkaufen und die Buchhaltungsaufgaben zu erledigen	199
5.5.3 NOTIZEN.....	200
6. <i>Meine Zukunft und Skalierung</i>.....	201
6.1 Was ist Skalierung, warum und wozu?	202
6.2 Vertrieb	206
6.2 Fragen.....	208
6.3 Präsentationen erstellen	209
Intern und Extern.....	209

Blueprint:	209
6.2.1 NOTIZEN	210
6.4 Provisionsmodell erstellen	211
6.4.1 NOTIZEN	212
6.5 Anschreiben erstellen	213
Link.....	213
6.5.1 NOTIZEN	214
6.6 Sichtbarkeit.....	215
6.6 Fragen.....	217
6.6.1 NOTIZEN	218
6.7 Halo-Effect	219
6.7.1 Wie wähle ich jetzt und in Zukunft auszusehen?.....	219
6.7.2 Wie werde ich ab heute nicht mehr aussehen?.....	219
6.8 Eigene Events.....	220
Für Dich kostenlos: das „Mut zu Neuem“-Buch zum Download:.....	220
6.8.1 NOTIZEN	222
6.9 Pressearbeit Links https://www.pr-gateway.de/).....	223
Hier der Presseartikel. Nutze den Aufbau um Deinen eigenen Text zu schreiben.	223
6.9.1 NOTIZEN	224
6.10 An Speeches und Events als Speaker teilnehmen (Freebee nutzen)	225
Notiere Dir hier die Events, an denen Du teilnehmen möchtest, die Kontaktdaten, sowie über welches Thema mit welcher Story Du auftreten möchtest und welches Freebee mit welchem Funnel Du verschenken willst.	225
6.11 Teamaufbau	226
6.11 Fragen.....	231
6.11.1 NOTIZEN.....	233
6.12 Vision veröffentlichen	234
6.12 Fragen.....	237
6.12.1 NOTIZEN.....	238
7. Zusatz.....	239

7.1 Bewertung abgeben239

7.2 Basic Kurs.....239

8. *Danksagung*.....240

8.1 Team240

8.2 Familie240

9. *Rechtliche Hinweise*241

1. Step by Step

1.1. Was war der Grund diese Planung zu Beginn zu gestalten.

Ein Haus kann ohne Fundament nicht lange stehen bleiben. Um das Fundament zu erstellen, braucht es ein Grundstück. Dieses Grundstück muss erschlossen sein, um darauf zu bauen. Erstens wenn die Quadratmeterzahl klar ist, weiß man, wie groß das Haus sein darf. Wenn dies klar ist, weiß auch der Tiefbauer, wie groß das Fundament sein darf und der Hausbauer, wo er die Eckpfeiler setzen muss, um mit dem Hausbau zu beginnen.

Ohne vorherige Planung würde das Projekt „Hausbau“ völlig unkoordiniert ablaufen. Keiner wüsste, was wann und wo gesetzt werden müsste.

Bei dem Aufbau eines Business ist es ebenfalls wichtig, sich einen gut überlegten Plan zu erstellen. Du solltest Dich nicht in der Planung verlieren, doch die ersten Schritte genau wissen, sowie das Endergebnis. Die Zwischenschritte und Ziele sind ein Anhaltspunkt, was Du Dir erdacht hast, Deinen Kunden anzubieten und was dafür benötigt wird. Dies sind die Grundpfeiler für Dein Handeln. Hin zu Deinem Ziel, der Erfüllung einer Vision.

Die Flexibilität brauchst Du. Doch ohne Leitplanken, weißt Du nicht, ob Du das was Du gerade machst, wirklich Sinn ergibt. Dieser Plan ist für mich mein Gesetz und meine Gedankenstütze, um mich, sollte ich abgelenkt sein, von so vielen anderen großartigen neuen Dingen, mich zurückzubedenken, was denn meine wirklichen Ziele sind.

- Wie viel Momente in Deinem Leben, hättest Du Dir einfach mehr Klarheit und Struktur in Deinem Leben gewünscht?
- Wie viele Momente gab es in Deinem Leben, in denen Du mit mehr Klarheit und Struktur, viel weiter gekommen wärst und vor allem nicht so viel Stress und möglicherweise nicht so viel Kopfschmerzen bekommen hättest?

Allein aus diesem Grund lohnt sich die Planung, Deines Business. Denn es ist nicht nur das Business, was Du planen solltest, sondern Dein dazugehöriges Leben. Gerade, wenn Du ein Solopreneur startest, wirst Du oft Deine „freie“ Lebenszeit dafür nutzen, um Dein Business auf sicheren Boden zu stellen und dafür möglicherweise, gerade zu Beginn, Überstunden schieben. Da sind schnell mal 19 Stunden pro Tag, die Du hineinstecken werden wirst. Da bleibt es nicht aus, dass Du Freunden, Deiner Familie, Frau, Mann, Kindern und anderen Menschen sagen musst, dass Du gerade nicht kannst. Da Du auf Deinem Plan einen Schritt stehen hast, der Dich an das Ziel bringt, werden Dich Familientreffen oftmals Tage im Zeitplan kosten.

Ich möchte Dir deshalb hier das Ganze noch verdeutlichen.

Was ist ein Schritt wirklich?

Mache diese Übung bis zum Ende mit, du wirst eine andere Perspektive erhalten.

Stelle Dir mal gerade vor, oder mache es gerade einmal physisch mit. Stehe bitte einmal auf. Auf jetzt. Los! Stehst Du? Wirklich? Stehst Du gerade auf Deinen beiden Füßen? Ok, es ist Dein Leben. Ich will Dir nur helfen.

Super! Wenn Du also jetzt geradestehst, dann überlege Dir jetzt einmal, wo Du hingehen möchtest. Stelle es Dir bitte nur vor. Gehe nicht physisch los, sondern nur mental, in Gedanken, das Ziel im Kopf. Zum Beispiel stellst Du Dir jetzt vor in die Küche zu gehen.

Ok!

Du willst jetzt einfach in die Küche gehen, oder in den Raum, den Du Dir vorgestellt hast.

Du aber stehst vermutlich noch an dem Punkt, an dem Du gerade aufgestanden bist, und stehst und liest gerade weitere. Wenn dem noch so ist, das überlege Dir einfach mal, dass Du nur ein Fuß anhebst und dieses eine Bein, mit einem SCHRITT nach vorne, vor das andere Bein auf den Boden setzt. Du wirst dann vermutlich das andere Bein automatisch mitziehen und es neben vor das andere setzen, sodass Du nun wieder so da stehst, wie am Anfang.

- Der Unterschied zu vorher ist, dass Du nun einen Schritt gemacht hast. Die Frage ist jetzt, bist Du damit schon in der Küche?
- Bist du mit diesem einen Schritt schon an dem Ort, den Du Dir vorgestellt hattest?

Wenn nicht, dann mach das nun so oft, bist Du dort ankommst, wo Du hingehen wolltest. Wenn Du dort angekommen bist, sag kurz, JAP 😊

Ok, danke, dass Du diesen Spaß mit gemacht hast.

- **Warum habe ich diese Übung nun mit Dir gemacht?**

Als Erstes, wenn Du derjenige bist, der es mitgemacht hat, beglückwünsche ich Dich zu dem ersten Schritt ein:e wunderbare:r Unternehmer:in zu werden. Vielen Dank, dass Du mitgemacht hast. Solltest Du nicht dazu gehören, dann ist das auch vollkommen in Ordnung. Im Bootcamp geht es auch nicht darum, dass ich Dir das physische Laufen beibringe, sondern Dir anhand Blueprints, Erkenntnissen und Erfahrungen zeige, wie Du mit Klarheit, Struktur und Leichtigkeit ein erfolgreiches Business aufbaust.

Damit dies für Dich funktioniert, ist es wichtig, an den Basics zu arbeiten, um Dein bisheriges Verständnis für das Business, mit anderen Perspektiven zu ergänzen, damit Du ein klares Bild Deines Selbst und Deines Unternehmens bekommst, wie Du vielleicht noch heute nicht erahnen kannst.

Ich möchte Dir nun sagen, was ich bei dieser Übung für mich mitgenommen habe und weshalb ich dieses Sheet erstellt habe:

Dazu muss ich sagen, dass ich als anfang, wieder an meiner Zukunft und mir zu arbeiten, war ich gerade am Anfang und voller Euphorie. Ich habe mich über den Moment gefreut. Das war auch super, denn das haben auch meine Coachees gemerkt und sie haben nach den Sessions so gestrahlt, wie ich selbst. Das war schön. Jeden Tag habe ich 1:1 Coachings gegeben und immer mehr kam die Routine rein und ich merkte, dass es mir immer einfach viel.

Irgendwann darauf war es für mich normal und wurde aber auch etwas langweilig. Ich habe dann parallel neues gemacht, was mir wieder mehr Energie abverlangte und mir das Gefühl gab, etwas Neues zu erschaffen. Das war eine gelungene Ablenkung, die mich dazu brachte, etwas anderes zu machen, als ich ursprünglich wollte. Ich wechselte zudem oft die Arbeitsplätze, was mich ebenfalls immer wieder ablenkte, von dem was ich wirklich wollte. Was ich jedoch immer wollte war, selbstständig, selbstbestimmt und frei zu sein und dabei Menschen zu helfen.

Die Ablenkungen sind überall vorhanden. Es sind die scheinbar goldglänzenden Verführungen die mehr versprechen, als sie am Ende wirklich tun. Das vierte oder fünfte Persönlichkeitsentwicklungsseminar hintereinander zu besuchen, wird nicht gleich die Lösung bringen, oder sogar genau das Gegenteil. Ich habe nichts gegen die Seminare, die Dir mehr Mut und Kraft geben. Doch irgendwann musst Du wissen, wann es Zeit ist den nächsten Schritt zu machen. Konkret gesagt, wann es Zeit ist, das Gehörte auch wirklich in die Tat umzusetzen. Viel zu wissen ist schon einmal eine super Voraussetzung, um erfolgreich zu werden. Doch erst die Umsetzung bringt dann auch den ROI. Den Return of Investment.

Schauen wir uns noch einmal die eben durchgeführte Übung an. So wie Du es Dir vorstellen konntest, in dem nächsten Raum zu sein, so war es dennoch notwendig Dir gleichzeitig zu überlegen, einen Schritt vor den anderen zu machen, um am Ziel anzukommen. Erst nach einer gewissen Anzahl an Schritten bist Du angekommen, richtig? Das ist anders nicht möglich gewesen. Ok, Du hättest Dich tragen lassen können. Dennoch wäre jemand anderes die Schritte gegangen und hätte Dich mitgenommen. Fakt ist, dass einer diese Schritte gehen muss.

Übertragen auf Dein Business, Dein Ziel muss klar sein, aber das allein reicht eben nicht aus. Du musst wissen, wie Du den ersten Schritt gehen musst und vor allem musst Du, während du anfängst, wissen, in welche Richtung es gehen soll. Was die meisten Menschen jedoch

verkennen, ist, dass es nicht mit einem Schritt getan ist. Grundsätzlich kannst Du nicht genau sagen wie viel Schritte Du gehen musst, um wirklich am Ziel anzukommen. Auf dem Weg können Dir ein paar Dinge passieren, die Du heute noch nicht weißt. Doch durch Deine Leitplanken, durch Deine Planung weißt Du wie der Rahmen erhalten bleiben muss, damit Du genau dieses Ziel auch erreichen wirst.

Dadurch schaffst Du es immer besser nicht mehr so schnell ablenkbar zu sein und Du konzentrierst Dich auf die wesentlichen Aufgaben. Ich kann mich bis heute noch nicht richtig daran gewöhnen, dass es die einfachen kleinen Dinge sind, die anderen Menschen schon so weit weiterhelfen. Ich möchte aber alles perfekt machen. Ich liebe ästhetische Designs und deshalb möchte ich auch, Sheets, Homepageseiten etc., einfach nur perfekt erstellen. Das spannende dabei ist, dass ich jedes Mal merke, dass wenn ich nicht vollends zufrieden bin, andere Menschen davon trotzdem so sehr überzeugt sind und es gut finden und Ihnen der Inhalt immens weiterhilft, dass mir erst dann bewusst geworden ist, dass ich in meiner Unperfektheit, bereits zu 100 % perfekt für andere bin.

Doch ein weiteres möchte ich Dir hier noch mit auf dem Weg geben, was ich für mich auch erst später erkennen durfte. Doch das ist, glaube ich, eines der wichtigsten Learnings, die ich für mich mitgenommen habe, während ich eine internationale Holding für Persönlichkeitsentwicklung aufbaue.

Wenn Du die Übung mitgemacht hast, dann erkennst Du vielleicht, dass Du am Ziel angekommen bist, richtig?

- Wie fühlst Du Dich jetzt?
- Was macht das mit Dir?
- Aber die wichtigste Frage ist, was ist passiert im Außen, als Du in dem Raum angekommen bist, den Du Dir vorgestellt hattest?
- Hat dort eine Band auf Dich gewartet oder wurde ein Feuerwerk für Dich abgefeuert, oder waren 10.000 Menschen dort und haben Dir zugejubelt?

Wenn dem so ist, dann schreibe mir bitte, wo Du wohnst.

Spaß bei Seite. Was ich Dir damit sagen möchte ist, dass Du oftmals Dinge tust und Teilziele für Dich realisierst und manchmal gar nicht wahrnimmst, was Du bereits alles erreicht hast, weil Du vielleicht nicht gemerkt hast, dass Du Dein Ziel bereits erzielt hattest.

Gerade dann, wenn Du so tief in Deiner Arbeit drinsteckst, wirst Du vermutlich von Handlungspunkt, zu Handlungspunkt gehen und völlig vergessen, dass Du mehrfach eine Ziellinie überschritten hast.

Aber, Du darfst Dich trotzdem genauso über dieses Ziel freuen, wie Du Dir vlt. gerade vorstellst. Am Ende Deiner Vision zu sein und diese zu leben.

Ich möchte ich Dich gleich zu Beginn dieses Buches dazu anhalten einmal über folgendes nachzudenken. Ist die Vision ein Gegenstand oder Ort, oder ist die Vision eher das Gefühl? Wenn dies nach Deiner Überlegung vielleicht das Gefühl in Deiner Welt ist, wie es auch in meiner ist, dann ist dies ein Zustand, der bereits heute schon möglich wäre einzunehmen, richtig? Und wenn dem so ist, dann kannst Du doch bereits heute schon Deine Vision leben, oder?

Dies hilft Dir vielleicht genauso wie mir, Dich in Deiner Planung aufzuhalten und Dich von Deinen Leitplanken führen zu lassen, sowie Dir die richtigen Fragen zu stellen, um die richtigen Antworten zu erhalten.

Somit wirst Du möglicherweise, so ist zumindest bei mir, mehr Freude auf dem Weg zur Vision haben, als auf das Ziel zu hoffen. Denn Du weißt jetzt, dass das Ziel immer eintritt, wenn Du einen Fuß, nach dem anderen voreinander setzt.

Aus diesem Grund ist die Planung enorm wichtig und kommt auch als allererstes.

Ich nehme mir bewusst ausreichend Zeit meine Planung, die ich für jede Woche aufschreibe. Erst einmal nur mit den Überschriften, also Dingen, die ich erledigt haben möchte. Für mich war es immer einfacher erst einmal meine Zeit einzuplanen, wo ich generell etwas für mein Business mache und auch die Zeit einzuplanen, in der ich nichts tue. Dazu gehört unter anderem die Zeit morgens von 5 bis 7 Uhr. Diese Zeit ist nur für mich und ich plane dort Social Media ein, Meditation, Yoga, Joggen und Frühstück ein. Genauso plane ich mir Mittagszeit ein. 12-13 Uhr. Dort kommen auch meine Kinder meist von Schule. Danach geht es weiter, bis spät abends.

In den anderen Zeiten werden Podcasts aufgenommen, mit Kunden getroffen, telefoniert und das Netzwerk vergrößert. Der Rest der Zeit wird für Teammeetings eingeplant. 30 Min jeden Mittwochabend.

Nimm Dir Zeit und gib den Menschen, denen Du dieses Sheet vorstellst, Zeit darüber zu reflektieren, was das für jeden Einzelnen in seinem Leben bedeuten wird. Denn es gibt Menschen, die es sehr leicht für sich umsetzen können, aber andere wiederum sich das gar nicht vorstellen können. Manche Menschen, die sich die Zeit einplanen sollen, werden sich eingeschränkt fühlen, statt die Freiheit darin zu entdecken. Die Planung bringt eine Riesenfreiheit im Leben. Du weißt dann genau, wann Du bewusst für Dich lebst und wann Du bewusst für Dein Leben arbeitest. Denn Du kannst anhand des Plans nachhalten, ob Du wirklich auf dem richtigen Weg bist.

1.1 Fragen

Was ist wichtig, Deinen Mentees zu vermitteln und warum? (Beschreibe es in Deinen Worten)

(Greife dabei auf Deine Erfahrungen und Geschichten zurück. Welche Entscheidungsmechanismen hast Du Dir angeeignet?)

Wie wichtig sind die Leitplanken, um Dein Ziel zu erreichen und warum? (Beschreibe es mit Deinen Worten)

(Greife dabei auf Deine Erfahrungen und Geschichten zurück. Welche Entscheidungsmechanismen hast Du Dir angeeignet?)

Mein Erfolgsplan

1	2	3	4	5	6	7
8	9	10	11	12	13	14
15	16	17	18	19	20	21
22	23	24	25	26	27	28
29	30	31	1	2	3	4
5	6	7	8	9	10	11

StartSmart-Business Bootcamp

1.1.1 Monat 1

Mein(e) Business-Ziel(e) für den ersten Monat:

Mein persönliches Ziel für den ersten Monat:

Was habe ich diesen Monat gelernt?

Was würde ich wieder tun?

Warum und wie habe ich so entschieden?

Was mache ich nicht mehr?

1.2 Mentoring Gespräche und eigene Termine

1	2	3	4	5	6	7
8	9	10	11	12	13	14
15	16	17	18	19	20	21
22	23	24	25	26	27	28
29	30	31	1	2	3	4
5	6	7	8	9	10	11

StartSmart-Business Bootcamp

1.2.1 Monat 2

Mein(e) Business-Ziel(e) für den zweiten Monat:

Mein persönliches Ziel für den zweiten Monat:

Was habe ich diesen Monat gelernt?

Was würde ich wieder tun?

Warum und wie habe ich so entschieden?

Was mache ich nicht mehr?

1.3 Mentoring Gespräche und eigene Termine

1	2	3	4	5	6	7
8	9	10	11	12	13	14
15	16	17	18	19	20	21
22	23	24	25	26	27	28
29	30	31	1	2	3	4
5	6	7	8	9	10	11

StartSmart-Business Bootcamp

1.3.1 Monat 3

Mein(e) Business-Ziel(e) für den dritten Monat:

Mein persönliches Ziel für den dritten Monat:

Was habe ich diesen Monat gelernt?

Was würde ich wieder tun?

Warum und wie habe ich so entschieden?

Was mache ich nicht mehr?

2. Klarheit und Struktur

2.1 Warum Du das Fundament Deines Business bist!

Jeder Anfang ist schwer. Vor der Entscheidung und den daraus resultierenden Konsequenzen stehen alle Menschen, die in ihrem Leben weiterkommen möchten. Die den Status quo so nicht mehr wollen. Du gehörst zu den Großen der Zeit. Denn Du bist in der schöpferischen Kraft. Woher ich das weiß? Sonst wärest Du nicht in diesem Mentoring Programm. Denn hier bist Du, weil tief in Dir eine Stimme, möglicherweise bereits über Jahre hinweg, mit Dir gesprochen hat. Es gab Tage, da war sie leise, oder es gab vermehrt die Tage, in der die Stimme unaufhaltsam den Weg zu Dir an die Oberfläche ausbrach.

Manchmal fragt man sich, wieso nicht mehrere Menschen auf die Idee kommen, ihr eigenes Ding zu machen. Die Sache ist die, es kann sehr anstrengend werden, aus dem gewohnten Hamsterrad auszubrechen und sich selbst zu verwirklichen. Gerade dann, wenn liebe Menschen um einen herum, einem diese Idee ausreden wollen. Nein, das ist nicht der alleinige Grund, wenn auch gleich einer der Energieaufwendigsten. Nein, sondern es ist schlicht und ergreifend die eine Frage, nämlich: Wie fange ich bloß an?

Was Dich von den anderen Menschen in Zukunft maßgeblich unterscheiden wird, ist Folgendes: Du wirst genau wissen, welche Schritte Du gehen wirst, um Deiner inneren Stimme und Deinem Drang nach Erfüllung, Freude, Leichtigkeit und freiem Leben, bei dem Du wieder durchatmen kannst, freien Lauf zu lassen. Und habe keine Angst! Du musst dafür nicht einmal alles Bisherige aufgeben. Du wirst einfach das, was Du heute hast, für Dich und Deine Zukunft nutzbar machen.

Denn Dein bisheriges Leben zeigt Dir und das Programm hilft Dir das herauszufinden, wie Du daraus Deine Produkte, Dein Unternehmen, ein Team und vielleicht sogar Partnerschaften in der ganzen Welt schließen kannst. Ist das unvorstellbar für Dich gerade? Dann freue Dich auf die nächsten 3 Monate! Denn wir geben alles, was wir haben. Der Rest muss aber von Dir kommen, denn gehen musst Du immer noch selbst.

2.1.1 Transformationsprozess

Dinge geschehen. Ob gute oder schlechte. Wir Menschen haben eben das Leben. Und das Leben bietet alles, was wir uns Menschen erdenken. Wir lernen jeden Tag dazu und erleben Situationen, die uns wachsen lassen. Damit einher geht auch schwierige Hürden zu meistern. Dazu braucht es den absoluten Willen, das Wissen und die Fähigkeit in die Umsetzung zu kommen. Manchmal jedoch reicht nicht einmal dies. Und genau dann, ist es wichtig, einen Menschen an der Seite zu wissen, der einen selbst motiviert und den Weg aufzeigt, der über die Hürde geht. Denn was sich ein jeder wünscht, ist Leichtigkeit, Erfüllung, Frieden, Liebe und Erfolgserlebnisse, um sich selbst als vollwertig zu sehen.

Genau dafür ist dieser Transformationsprozess erstellt worden. Er soll Dir aufzeigen, welche Schritte ein jeder von uns durchläuft, wenn wir uns etwas vornehmen zu tun und nicht wissen wie es geht.

Auch wenn wir möglicherweise das Ziel kennen, so ist es manchmal unklar, wie genau wir dorthin kommen.

„Denn es ist nicht der Punkt A, von dem wir los gehen und auch nicht das Ziel B worauf wir zulaufen, sondern es ist der Weg, der dazwischen liegt. Dieser ist gespickt mit Herausforderungen, die gemeistert werden müssen.“

Transformationen sind das Anzeichen dafür, dass gerade etwas Mächtiges bei Deinem Gegenüber, oder bei Dir passiert ist. Die bekanntesten Transformationen, die wir so kennen, sind zum einen die Zellteilung und ein Mensch entsteht. Im späteren Verlauf des Lebens, wenn das Kind zum Jugendlichen wandelt und später zum Erwachsenen heranwächst, sind ebenfalls Transformationen. In dieser Zeit passieren grundlegende Veränderungen, die sich nur schwer wieder rückgängig machen lassen.

Die Zeiten, in denen sich Menschen ebenfalls transformieren und verändern, sind meist mit einem hohen emotionalen Zustand verknüpft. Das bedeutet, dass sich dadurch das Verhalten und sogar das Wesen eines Menschen verändern kann. Der Impact auf den Menschen war so stark, dass sich die gewohnten Muster verändern oder sich erhärten. Die alten Muster wurden überschrieben und eine neue Weltansicht entstand.

Je emotionaler die Situationen gewesen ist, desto stärker und deutlicher ist die Veränderung bei dem Menschen.

Vielleicht kennst Du Menschen, die ein Trauma erlebt haben und sich wie ausgewechselt verhalten? Diese Veränderungen sind auf die Situation unmittelbar zurück zu führen. Durch Therapie und Coaching, kann dieser Mensch die negative Energie in positive Energie wandeln.

Die meisten Menschen wollen Ihre Situation in Ihrem Leben verändern. Menschen möchten ein besseres Leben haben. Es kann sein, dass die Menschen nach mehr Sicherheit, sozialem Umfeld, individuellen Bedürfnissen und nach Selbstverwirklichung streben. Doch es fehlt der erste Schritt in diese Richtung. Doch, dass was am Ende des Gedankens überwiegt, ist das Gefühl nicht fähig zu sein, oder nicht gut genug zu sein etc.

Wenn wir unser Leben einmal reflektieren, fällt uns auf, dass die Erfüllung der eigenen Träume und Bedürfnisse einmal eine wichtige Rolle im eigenen Leben gespielt hat, oder weiterhin auch spielt oder gerade präsent ist.

Doch wie kann dieses Leben entstehen?

Als ich anfing mich mit mir selbst zu beschäftigen, war ich auf der Suche nach Sicherheit. Ich war mit dem was ich getan habe und wer ich war unglaublich unglücklich.

Dies hat sich in Angstzuständen widergespiegelt. Gerade dann, wenn ich in neue Situationen kam oder wusste, dass ich eine neue Situation vor mir haben könnte, war ich innerlich nervös und komplett hilflos. Ich fühlte mich wie eingesperrt, in das innere Gefängnis, aus dem ich

nicht herauskam. Wie ein Löwe gefangen im Zirkus, der nur noch hin und her lief. Ich brachte früher in solchen Momenten auch kein Wort mehr heraus. Eingeschüchtert von den Menschen, die in der Situation gewesen sind und gewissermaßen die Situation waren. Heute gibt es immer noch diese Art von Situationen, bei denen ich Angst verspüre. Diese Angst ist allerdings eine die mich nicht mehr komplett blockiert. Ich schaffe es mich aus dieser Angst zu befreien. Und mich selbst zu transformieren. Je bewusster ich mich mit meiner Angst beschäftige, desto selbstbewusster werde ich, da ich weiß, mit ihr umzugehen.

Ich kann mich noch an einige Situationen in meinem Leben erinnern, in denen ich vor Angst physisch Krankheitssymptome entwickelte. Zum Beispiel ist eine Situation bei einem Seminar. Bei diesem Seminar ging es darum etwas einzustudieren und wenige Minuten später vor der gesamten Teilnehmerschaft und Trainern zu performen. Das Schwierige dabei war für mich, dass wir Teilnehmer alles genau so machen mussten, wie wir es vorher in dem Original, als Video, auf der Leinwand gesehen haben. Also es wurde ein Video abgespielt und dieses musste ich, mit allem was darauf zu sehen war, 1:1 darstellen.

Nun, ich habe mir fast in die Hose gemacht, vor Angst. Nicht wortwörtlich, doch mein Herz schlug auf einmal so stark und kräftig, dass meine Brust und mein Herz bereits anfangen weh zu tun.

Wovor hatte ich bloß diese Angst?

Es war nicht die Aufgabe. Es war die Angst davor zu versagen. Das Problem, was es verstärkt hatte war, dass manche Videos auf Englisch gewesen waren. Ich kann zwar Englisch, also ein besseres Schul-Englisch, aber das größere Problem für mich ist, das auswendig lernen von Texten und dann noch auf Englisch. Das war für mich Horror. Doch jeder sollte diese Aufgabe machen und ich wollte mir auch nicht Blöße geben, als vielleicht einziger, diese Aufgabe nicht zu erfüllen.

Der Trainer stand vorne und präsentierte das nächste Video. Es war ein wunderbarer Ausschnitt eines Klassikers, der sehr viel Energie und Kraft benötigte und Klarheit und Struktur. Aber noch viel wichtiger war der Ausdruck und die Emotion dahinter, die einen als Zuschauer ansteckte. Ich schaute mir das Video an und staunte einfach nur, wie dieser Schauspieler dort performte und ich sagte zu mir nur: „Bitte nicht ich!“ Es hat so viel Text und wie sollte ich das in der kurzen Zeit bloß auswendig lernen, geschweige denn mir etwas Passendes zum Anziehen besorgen und die Kulisse erstellen? Wie sollte ich dann noch den Text mit der gleichen Energie performen wie der OriginalOriginal Schauspieler?

Alle hatten ihre Aufgabe bekommen du es ging ins Hotelzimmer, wo sich alle auf ihre Performance vorbereiten. Ich kam bei mir im Zimmer an und öffnete die Tür. Ich ging durch sie hindurch und was dann passierte, werde ich niemals mehr in meinem Leben vergessen. Ich schaute mich in dem Zimmer um, und überlegte, was ich wohl anziehen sollte, damit es passt?

Es lagen Nähfaden und Nadel bereit. Ich legte mein einziges weißes Hemd, das ich ein paar Wochen zuvor habe maßanfertigen lassen, auf das Bett. Dann riss ich Stofffetzen aus meinem schwarzen T-Shirt. Ebenso besorgte ich mir Schminke und Alles, was ich auftreiben konnte, um mich der Aufgabe anzupassen und mich langsam in die Rolle einzufühlen. Ich bin durch das gesamte Hotel gelaufen, um mir die passenden Dinge zu besorgen. Zum Beispiel schwarze Schuhe.

Du musst Dir vorstellen, dass Du auf ein Seminar kommst und Du nicht weißt was passiert und bist dementsprechend auch nicht vorbereitet. Es war die Hölle. Wir hatten zuvor alle eine WhatsApp Gruppe erstellt, damit wir uns austauschen konnten. Jeder postete, davon geholfen zu bekommen: Hat jemand schwarze Farbe...? Hat jemand weiße Farbe...? ... Haben die Frauen für mich ein Kleid (fragte ein Mann) usw. Ich brauchte ebenfalls weiße und schwarze Farbe, um meine Augenbrauen noch schwärzer zu machen und einen kleinen Teil meines Barts. Und Weiß für ein paar Strähnen vom Haar.

Die meiste Zeit, die ich verbraucht hatte, ging für die Verkleidungserstellung drauf. Was soll ich sagen? Als ich dort saß, auf dem Hotelbett, kamen mir gefährlichen Fragen und Gedanken hoch...

- **Ich schaffe das nicht!**
- **Was soll ich mir am besten einfallen lassen, den Initiatoren zusagen, weshalb ich heute nicht mehr ins Seminar komme?**

Was ich vergessen habe zu erzählen war, dass dies eine Nachtübung gewesen ist, die womöglich die gesamte Nacht gedauert hätte. Da saß ich nun, voller Angst und Charme nicht perfekt zu performen, im Hotelzimmer. Mich schämen zu müssen es gemacht zu haben und dafür ausgelacht zu werden, waren meine Gedanken.

Ich habe mir also im Kopf unzählige Möglichkeiten ausgedacht, was ich als Ausrede hätte sagen können, um nicht diese Übung zu machen.

Ich dachte darüber sehr lange nach, aber stellt parallel dazu die Verkleidung fertig.

Während ich also da so saß und darüber nachdachte, dass ich darüber nachdenke aufzugeben, rief irgendeine Stimme mir zu, dass Du jetzt zeigen könntest, was wirklich in Dir steckt. Mich der Situation zu stellen, um weiterzukommen und das Traumleben zu leben, hat mir Energie gegeben.

Ich ging ins Badezimmer und schaute in den Spiegel, Ich sah mich an und schrie mich an.

**Ich sagte mir: Jetzt zeig mal was in Dir steckt auf geht's.
Mach das Beste aus Deiner Chance.**

Mir kam gleich der Satz in den Gedanken von meinem Mentor Les Brown: "It's not over until you win!" Und genau das wollte ich. Ich wollte gewinnen. Ich ließ nebenbei das Video meiner Aufgabe laufen und übte die Gestik, die Mimik des Schauspielers ein und fühlte mich in die Situationen, in der er war, ein. Ich holte die Emotionen hervor die ich brauchte und so begann ich mich langsam in dem Hotelzimmer zu transformieren. Ich wusste zwar, dass es nicht einfach für mich werden würde, aber ich war mehr und mehr davon überzeugt, dass ich alles geben werde, was in mir ist. Denn eins war mir dann noch bewusster geworden. Ich stehe hier nicht nur für mich, sondern stellvertreten für Millionen von anderen Menschen auf der Welt.

Es kann mir nichts passieren, sagte ich mir und übte immer mehr und stärker und mit mehr Energie. Es kamen alle Emotionen hoch, die ich alle in die Rolle steckte und so wurde ich langsam die Person, die ich spielen/ werden sollte.

Die Zeit war um und so trafen wir uns alle vor dem Seminarraum. Jeder war angezogen, jeder voll konzentriert und keiner sprach auch nur ein Wort mit dem anderen. Alle waren hochgradig nervös und konzentriert. Viele hatten ihren Text dabei und wiederholen diesen Wort für Wort bis es los ging, in den Raum.

Ich hatte den Text ebenfalls dabei, doch ich konnte mir nur wenige Worte merken und diese sollten meinen roten Faden bilden. Ebenfalls die Aufgabe, die gesamte Zeit dieser Übung in seiner Rolle zu sein, die man repräsentierte. So war ich den gesamten Abend in der Rolle. Ich war sehr angespannt und habe mich so verhalten wie die Figur, die ich darstellen sollte. Ich habe mich genauso bewegt, verhalten und auf dem Stuhl gesessen. Die Mimik die Gestik, ich war diese Person.

Die Reihenfolge, wer an dem Abend drankam, wurde durch Ziehen der Namen entschieden. Jedes Mal, als die Schüssel mit den Namen in der Hand des Trainers war, hatte ich Angst, dass ich wohl der nächste sei. Ich bin den gesamten Abend mit dem Text im Kopf dort gesessen, habe mit den anderen Teilnehmern mitgefiebert und hatte dabei Schwierigkeiten meinen Text zu behalten. Die anderen Teilnehmer waren so verdammt gut. Ich hatte Respekt und Ehrfurcht vor dieser Aufgabe. Es war unglaublich anstrengend. Ich saß eigentlich nur dort und habe darauf gewartet, dass mein Name gezogen wird. Die Stunden vergingen. Ich hatte weder etwas Getrunken noch gegessen. Ich war einfach 5 Stunden in meiner Rolle und saß auf diesem Stuhl. Ich werde diesen Moment nicht vergessen als mein Name aufgerufen wurde.

Der Trainer spielte ebenfalls eine Rolle und moderierte mich kurz an. Sie zeigten das Original auf der Leinwand und ich musste danach performen. Ich lief währenddessen zur Bühne. Ein magischer Moment. Ich flehte innerlich, dass das Original nie aufhören würde zu spielen, damit ich nicht drankommen musste, oder dass sonst irgendetwas passierte.

Doch es lief alles normal ab. Das Original war fertig und ich wurde auf die Bühne mit Beifall beklatscht. Ich hob meinen rechten Fuß und setzte ihn auf die Bühne. Es war wie in Zeitlupe in einem Spielfilm. Ich schritt in die Mitte der Bühne und stand vor dem Fake Mikrofon, das nur als Attrappe aufgebaut wurde, damit eine ähnliche Atmosphäre erzeugt wurde, wie in dem Originalvideo. Ich blickte in das Publikum, doch ich sah nichts. Der Raum war abgedunkelt. Nur leichtes Licht war an der Wand, das diese beleuchtete, und sonst schienen mir Strahler direkt ins Gesicht. Ich sah nur Umrisse, von den anderen Charakteren im Publikum. Ich hörte den Trainer sagen, dass ich anfangen könne, wann ich wollte.

Plötzlich passierte etwas, was ich schwer beschreiben kann. Es hat sich etwas langsam von Sekunde zu Sekunde die Kontrolle über meinen Körper und mich übernommen. Es fühlte sich an, als würden sich meine Füße mit dem Boden verwurzeln. Ich stand mit einem leichten Ausfall Schritt direkt vorne an der Bühne. Der linke Fuß stand vor dem rechten und die rechte Fußspitze war aufgestellt. Mein gesamter Körper war angespannt. Ich spürte nur noch, dass alles eins wurde. Der Trainer sagte, ich solle die Augen weiter aufreißen und ein wenig den Wahnsinn zeigen, den der Charakter ebenfalls gezeigt hatte und verkörperte. Dann war es so weit und ich ließ los. Ich konnte nicht mehr, ich habe die Kontrolle übergeben. Etwas übernahm auf einmal meinen Körper.

Mein Körper transformierte auf einmal zu einem anderen. Ich beschreibe es meistens so, dass ich mich wie Bruce Banner zu Hulk verwandelt habe und dies auch mit mir passiert. Wenige Minuten später war alles vorbei. Alle Teilnehmer applaudierten und zeigten mir direkt nach dem ersten Versuch Standing Ovation. Damit war die Aufgabe gelöst. Ich ging von der Bühne und brach nebensächlich zusammen. Es löste sich alles, Hulk verschwand aus meinem Körper und gab mir die Kontrolle zurück.

Eine Transformation kann unterschiedlich ablaufen. Was jedoch bei den meisten Menschen passiert ist:

- **Ein verändertes Verhalten,**
- **Eine veränderte Physiognomie, Mimik und Gestik.**
- **Du siehst ein Strahlen in ihren Gesichtern. Eine entspannte Haut.**

Eine Transformation läuft wie folgt ab:

Der Mensch erkennt sein Problem.

Er versucht dafür einen Schuldigen zu finden, um die Verantwortung abzugeben.

Dann kommt die Verzweiflung, niemanden zu finden und die Erkenntnis das nur er selbst etwas ändern kann.

Danach kommt die Annahme der Situation und das Sammeln der Ressourcen. Der Mensch ist hoch aufgeladen und hochenergetisch. Er sucht ein Ventil und lässt das innere sprechen. Wäre dieser Mensch ein Glasgefäß mit Kronkorken, würdest Du es ploppen hören.

Ein wunderbares Gefühl für jeden der mit dabei ist und selbstverständlich für den Menschen selbst auch. Wenn auch gleich sich das Bewusstsein eine Weile später dazu meldet und es dem Menschen selbst bewusst wird, was dieser gerade erlebt und erreicht hat.

Dies geht energetisch noch weiter als ein Aha Moment. Ein Aha Moment bringt Klarheit und eine eindeutige Sicht. Eine Transformation zeigt sich anders. Sie ist ganzheitlicher und der Mensch ist unter Umständen ein Art anderer Mensch.

Aus mir wurde genau dies. Ein anderer Mensch.

2.1 Fragen

Welche Art Transformation hast Du bereits durchlebt und was hast Du für Dich daraus mitgenommen?

Was ist der Zustand, in dem sich Dein Mentee bei seiner Transformation befindet? Wie fühlt er sich?

Wie kannst Du dafür Sorge tragen, dass Dein Mentee die Transformation sicher durchleben kann?

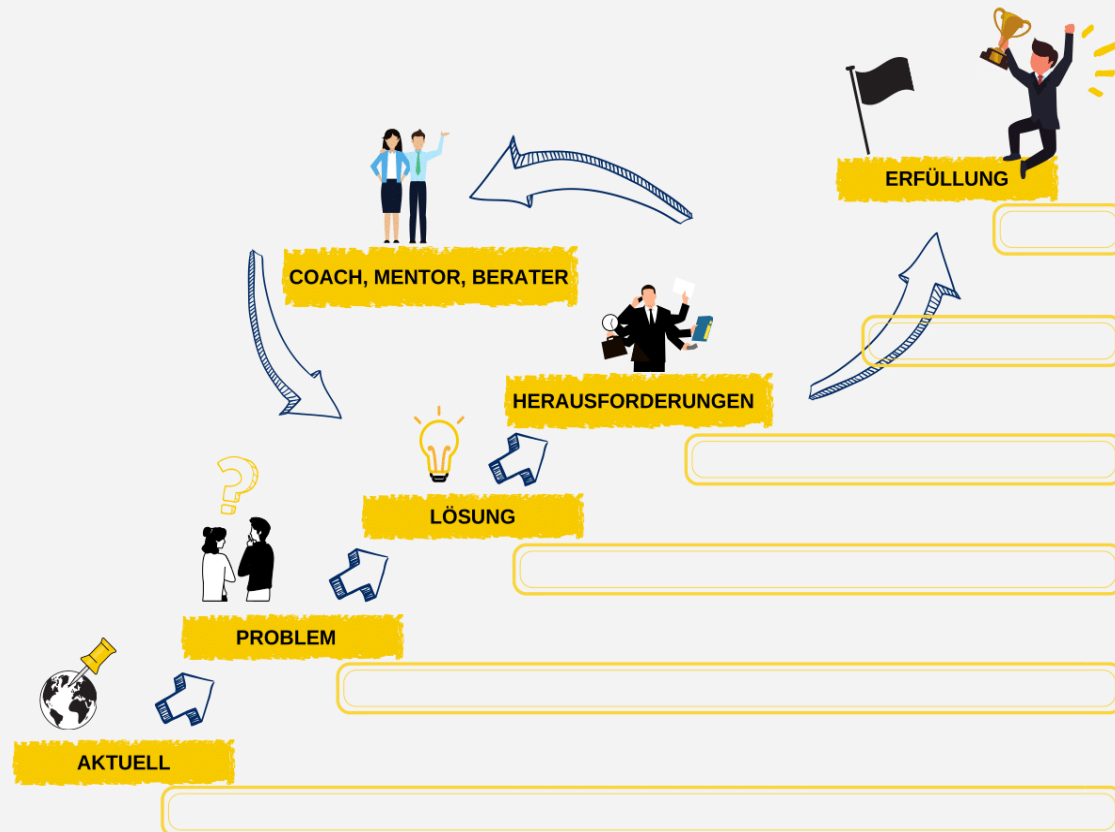


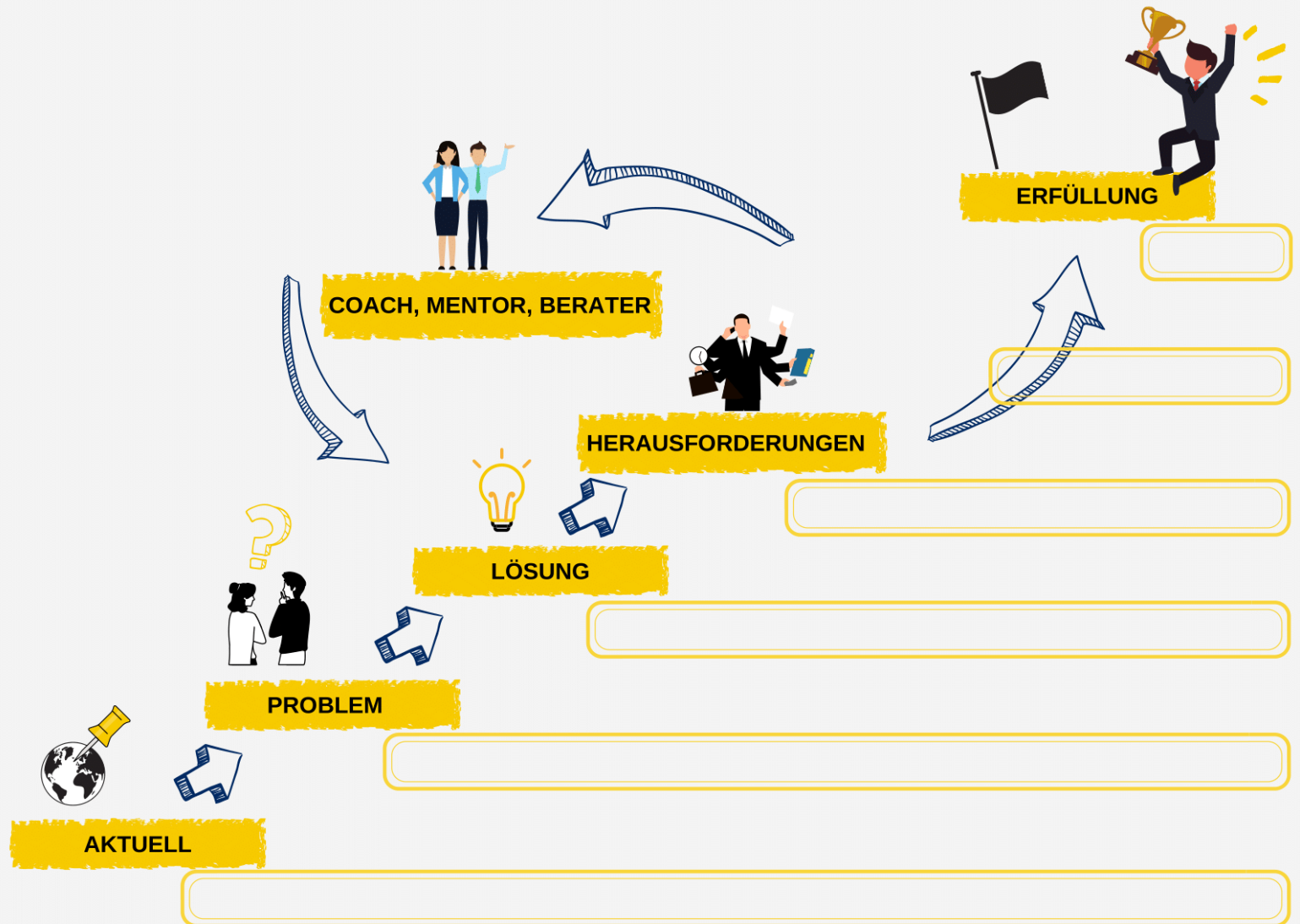
Der Transformations-Prozess

Nebenan siehst Du den Transformationsprozess, den Du, Deine Kunden, Coachees und Mentees durchlaufen. Diesen Prozess durchlaufen sie nicht nur einmal, sondern er wiederholt sich, sobald das Ergebnis erzielt wurde.

Es soll Dir ein Verständnis dafür geben, wie Dein Kunde tickt und vor allem soll es Dir dabei helfen, das passende Produkt zur richtigen Zeit für das aktuelle Problem zu kreieren.

Start ist nebenbei AKTUELL. Dies ist der Status Quo des Kunden. Er/sie sieht ein Problem und sucht oder findet eine Lösung. Doch was fehlt, um diese Lösung umzusetzen ist die Erfahrung, um mit den Herausforderungen umzugehen, die dadurch entstehen. Dabei hilfst Du Deinem Kunden und ihr findet gemeinsam die passenden Lösungen für die Herausforderungen. Trage die jeweiligen Punkte ein damit Du einen Überblick über die Gedanken Deines Kunden bekommst.





2.2 Wie treffe ich Entscheidungen?

Wir möchten gleich in die Vollen gehen und nicht lange Zeit für Floskeln aufwenden. Denn Du hast etwas vor! Du hast ein Ziel. Möglicherweise hast Du dieses erst einmal nur in Deinem Kopf, oder aber Du hast Dir Dein Ziel aufgeschrieben. Manche Menschen haben Ihre Ziele mittels Visionboard an der Wand hängen und schauen jeden Tag darauf. Dies bietet eine tolle Möglichkeit, sich mental auf die notwendigen Schritte zu fokussieren.

Warum machen manche Menschen dies? Nun, viele Menschen brauchen einen Grund, weshalb sie etwas tun. Und ein Bild von dem Wunschort oder dem Gegenstand, kann dabei helfen Entscheidungen, die getroffen werden müssen, schneller treffen zu können.

Doch wie ist das denn generell mit den Entscheidungen? Entscheidungen werden mittels Erfahrungswerte, also Ergebnissen aus der Vergangenheit, getroffen. Kommt keine neue Erfahrung dazu, kann dieser Zustand verharren. Das heißt fehlende neue Informationen stehen nicht zur Verfügung, um den Ausgang einer unbekanntem Situation sehen zu können.

Das Ergebnis wird sein, wenn ich vor einer neuen Herausforderung stehe, dass ich vermutlich Angst bekomme, weil ich nicht um das Ergebnis weiß. Da ich Angst habe, dass ich vielleicht versage, oder mir etwas passieren könnte, oder ich mich vor anderen Menschen blamiere, kurz gesagt, da ich Angst vor der Konsequenz habe, entscheide ich mich lieber nichts zu tun.

Das Problem bei einer Entscheidung nichts zu tun, habe ich ebenfalls Konsequenzen produziert. Diese können ebenfalls negativ sein, oder aber positiv. Denn ein Nein, ist auch ein Ja zu sich selbst.

Wie also kann ich meine Angst verlieren, also die Angst vor Konsequenzen, sprich die richtige Entscheidung treffen, ohne dass ich mich peinlich berührt fühlen muss, mir etwas Schlimmes passiert, oder ich ausgestoßen werde. Das möchte ich Dir auf den nächsten Seiten veranschaulichen.

Dafür gibt es ein einfaches, aber doch wirksames Tool, das gerade in schwierigen Situationen immer wieder den Blick auf das Wesentliche zurückgibt und damit auf Klarheit, Sicherheit und Struktur.

Entscheidungen zu treffen, fiel mir im jugendlichen Alter leichter als im Erwachsenen Alter. Es wurde schlimmer, und damit meine ich, dass ich nicht mehr wusste, ob das was ich tue, richtig oder falsch ist und wen ich nun mit meinem Verhalten auf die Füße trete.

Ich erinnere mich an die Zeit als Kind, als ich mein Leben noch unbeschwingt leben konnte. Ich hatte alles, was ich wollte. Ich habe mir einen Freundeskreis aufgebaut, der mich so liebte, wie ich war und wir haben unsere Zeit einander geteilt, um gemeinsam großartige Dinge zu erleben. Wir haben schnelle Entscheidungen getroffen, um möglichst schnell in den Spaß zu kommen.

Vielleicht lag es auch einfach daran, dass es zu meiner Zeit nicht viel gab, was uns zu Hause gehalten hätte. Erst im Teenager Alter kamen dann solche Dinge dazu, wie Gameboy und später die Nintendo Konsole und dann die Playstation. Dennoch war das Verlangen draußen zu sein, immer stärker.

Wir wussten damals, was wir machen wollten, warum wir es machen wollten, für wen wir es gemacht haben. Alles war eine Symbiose und deshalb hat es uns alles gegeben, was wir für unser glückliches Leben brauchten.

Ich erinnere mich daran, wie wir uns immer erst bei mir vor der Haustür getroffen haben. Wir haben dann meistens spontan entschieden, was wir tun. Je nach Jahreszeit waren es auch unterschiedliche Dinge. Doch am meisten hingen wir direkt vor der Tür und sind dann über die Straße gelaufen. Denn dort war direkt der Basketball Platz. Dieser gehörte zu der Schule, in die ich später auch gehen sollte. Es war einfach pure Leichtigkeit. Dieser Platz war der Treffpunkt für alle Jugendliche in meiner „Heimat-Gemeinde“. Dort trafen sich auch Jugendliche, die auch aus anderen Städten kamen. Die Älteren haben dann meistens Streetball Turniere abgehalten. Es waren an der Spitze zwischen 30-40 Jugendliche auf diesem Platz.

Stell Dir vor, dass dieser Basketballplatz eingekesselt von Birken gebaut wurde und direkt an einem kleinen Hügel der Schule stand und immer noch steht. Auf diesem Hügel war prächtig die Sporthalle der Schule eingebaut. So haben sich die Jugendlichen auf diesen Hügel gesetzt oder gelegt. Es war für viele wie eine kleine Tribüne, die den optimalen Blick für die Basketballspiele bot.

Auf diesem Platz haben wir so viel gemacht. Er war unser Zuhause. Meine Mutter hat uns mit Getränken versorgt und wir haben einfach gemeinsam eine wundervolle Zeit verbracht. Niemand hatte mit dem anderen irgendwelche Probleme. Es waren gespielte Rivalitäten, die die jeweiligen Streetball Teams zeigten. Ähnlich wie Elche bei der Brunftzeit, wenn sie los röhren.

Eine großartige Zeit, die ich nicht missen möchte. In dieser Zeit gab es auch die ersten Bekanntschaften zu dem anderen Geschlecht und so trafen sich dort auch viele Verliebte, die einfach unter anderen Menschen sein wollten und entspannt den Spielen zwischen dem Knutschen zuschauten. Es wurden Autos zwischen den Bäumen geparkt und der Kofferraum geöffnet, um ein wenig Musik Untermalung zu haben.

Warum erzähle ich Dir davon?

Jeder Mensch entscheidet für sich, was er machen möchte und trägt die Konsequenzen seines Handelns selbst. Doch wenn Du die Dinge tust und Dein Umfeld mitnimmst und sie dich, so haben auch Dritte etwas davon.

Genauso war es bei uns gewesen. Dadurch, dass sich Menschen dort getroffen haben, haben sie einen Raum kreiert, in dem sich Menschen aufgehalten haben, die genau einen solchen Raum in Ihrem Leben gebraucht haben.

Egal, was Du tust, Du nimmst stets direkten Einfluss auf dein Umfeld.

2.2 Fragen

Was sind Gründe, weshalb Deine Mentees schwer Entscheidungen treffen könnten und warum?

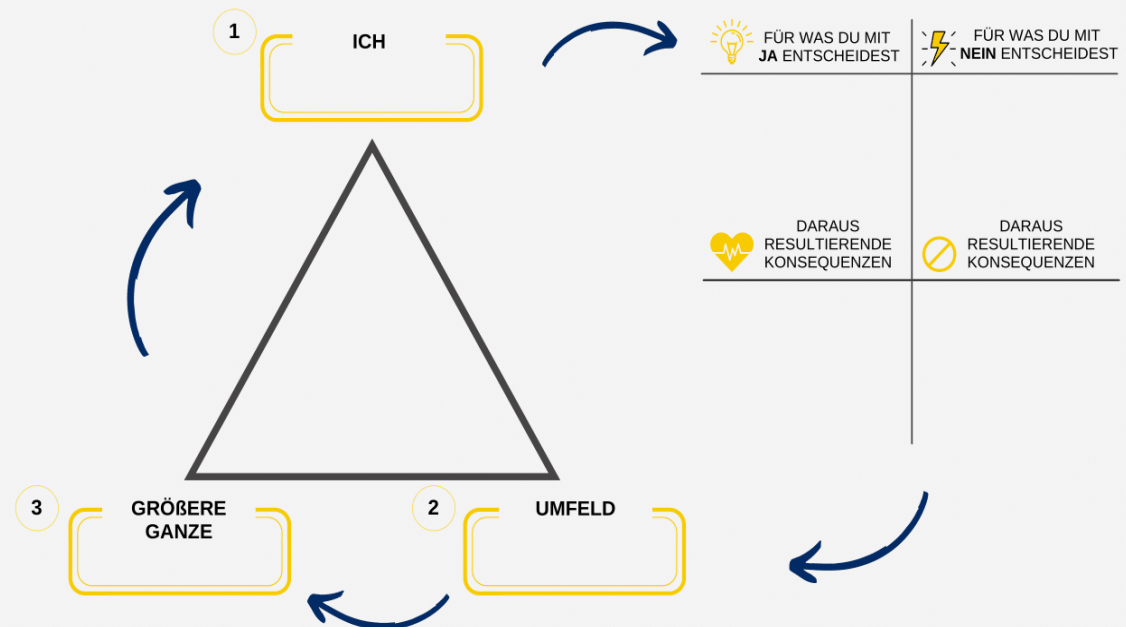
Was kannst Du tun, damit die Entscheidungen leichter getroffen werden können?



2.2.1 DIE ENTSCHEIDUNGSPYRAMIDE (TOOL ERKLÄRUNG)

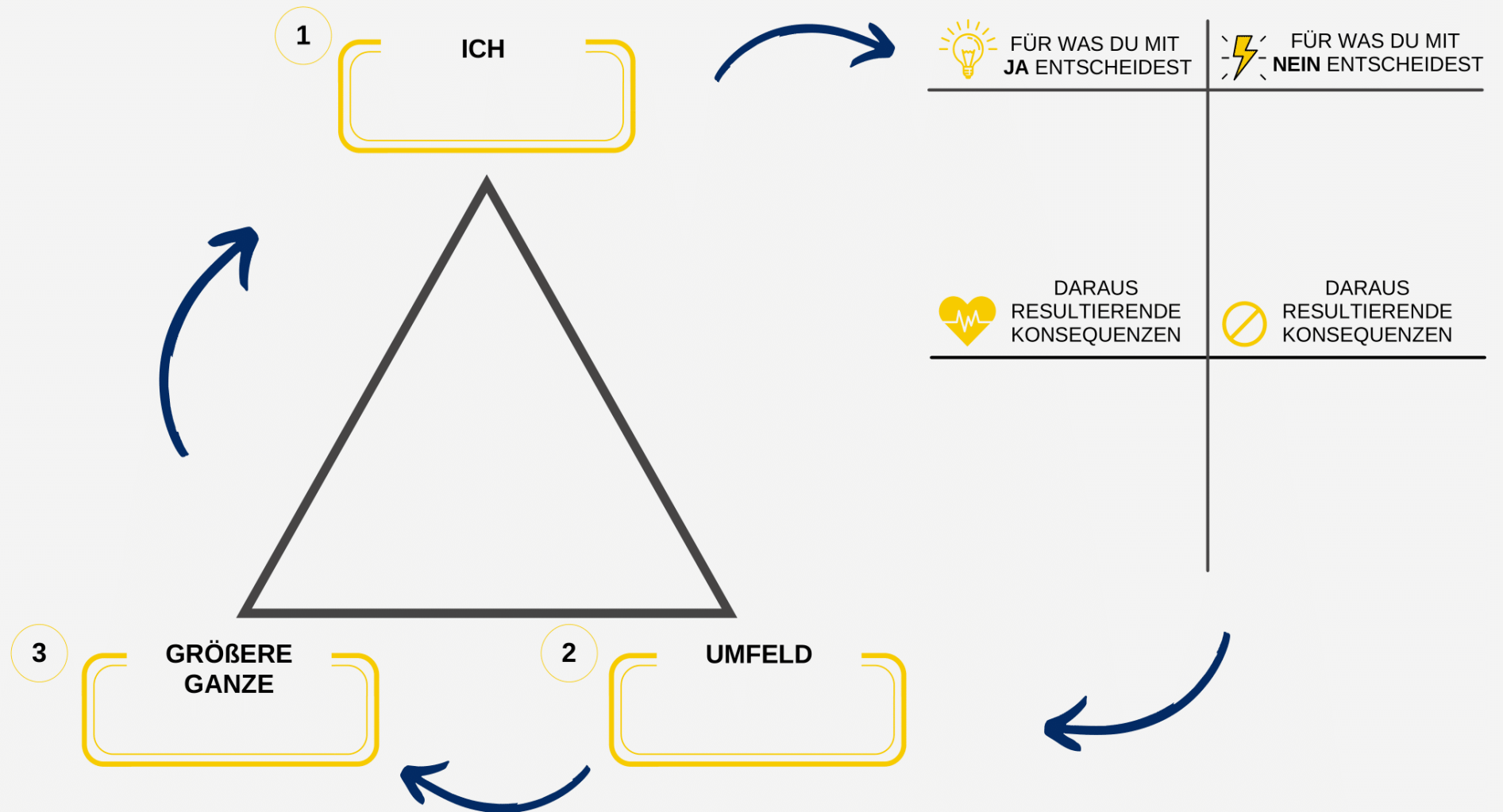
Die Entscheidungspyramide

Oben steht das **Ich**. Von oben aus gehst Du bei Deinen Fragen im Uhrzeigersinn nach rechts-unten. Bei **ICH** fragst Du Dich, ob die Entscheidung, die du treffen darfst, Dich Deinem Ziel näherbringt, oder nicht. Wenn Du diese Frage mit Ja, beantworten kannst, dann gehst Du nach rechts-unten. Dort steht **Dein Umfeld**. Wenn auch Dein Umfeld – und damit sind Deine Familie, Freunde oder Nahestehende gemeint – ebenfalls etwas Positives durch Deine Entscheidung bekommt, gehst Du im Uhrzeigersinn weiter nach links und stellst die Frage, ob Deine Entscheidung auch dem **größeren Ganzen** etwas Positives als Ergebnis gibt.





2.2.2 DIE ENTSCHEIDUNGSPYRAMIDE



2.3 4 Fragen!

Oft hast Du selbst viele Entscheidungen in Deinem Leben getroffen, oder aber es wurden für Dich viele Entscheidungen getroffen. Bestimmt gibt es Entscheidungen, die nicht so gut laufen, aber bestimmt gibt es auch viele Entscheidungen, die gut verlaufen sind, denn sonst wärst Du heute nicht da, wo Du gerade bist.

Auch wenn Du es möglicherweise gerade selbst noch nicht genau sehen kannst, so hast Du bereits jetzt schon großartige Dinge vollbracht, schlimme Situationen überwunden. Und Du bist da! Besser noch, gerade jetzt nimmst Du Dein Leben wieder aktiv selbst in die Hand. Mit der Teilnahme an diesem Mentoring Programm.

Es braucht nicht viel, um erfüllt und glücklich zu sein. Denn es ist eine Sache sich selbst die Chance zu geben, das Leben selbst wieder aktiv in die Hand zu nehmen. Selbst bestimmen zu dürfen, was mir guttut, was meinen Liebsten guttut und auch anderen zurückzugeben und am besten noch mit den Tätigkeiten, die mir leicht von der Hand gehen.

Was wenn ich Dir sage, dass dies einfacher ist als gedacht? Was, wenn ich Dir sage, dass dies alles in den Situationen in Deinem Leben versteckt angedeutet wurde? Was wäre, wenn das schon immer ein Teil von Dir war, aber Du es nicht als solches gesehen hast?

Es sind genau 4 Fragen, die Dir dabei helfen werden zu erkennen, wie Dein Business der Zukunft aussehen kann, welche Produkte entstehen können, die sogar zu Dir passen, und dann Menschen gar keine andere Wahl haben, als Dir an den Lippen zu kleben und von Dir bedient werden wollen.

Diese 4 Fragen haben bereits eine Menge Menschen zu Ihrem eigenen Unternehmen verholfen und sie werden auch Dich dabei unterstützen, Deins aufzubauen.

Es gibt Situationen im Leben, die den Menschen maßgeblich zu dem Menschen gemacht haben, der er heute ist. Ob dieser nun etwas dafür getan hat oder eben nicht, spielt dabei keine Rolle. Denn der Einfluss hat gewirkt und der Mensch hat sich dementsprechend daraufhin angepasst.

Eine dieser Situationen, war das Bekanntgeben der Adoption.

Als ich erfahren habe, dass ich adoptiert bin, war ich nicht wirklich überrascht. Ich hatte dies, glaube ich, mit 10 oder 11 Jahren von meinen Eltern erfahren. Es war eine kurze Information und ich wollte irgendwie schnell aus dieser Situation raus. Leider bringe ich es nicht mehr zusammen, aber ich bin auch gerade jetzt, während ich das schreibe, überrascht, dass mir diese Situation immer noch in die Erinnerung kommt, wenn es um die Adoption geht. Es war die Bestätigung, bzw. nun hatte mein Gefühl und die Tatsache, dass ich anders bin, eine offizielle Bezeichnung erhalten. Was aber dies mit mir macht, oder was daraus resultieren würde, wurde nicht besprochen. Wie auch? Es gab niemanden der darin Erfahrung hatte.

Eine weitere Situation, die mein Leben maßgeblich verändert hat.

Bereits während meiner Schwangerschaft, hat sich meine leibliche Mutter dazu entschlossen, mich zur Adoption freizugeben.

Wie sehr könnte dies mein Leben beeinflusst haben, wo ich doch gar nicht auf der Welt bin?

Nun ich sag mal einfach alles. Doch ich denke, dass wenn die Frage, in den Raum geworfen wird, wie: „Was würdest Du heute machen, wenn Du nicht adoptiert worden wärst?“. Selbstverständlich ist dies eine Interessensfrage. Doch mich führt dies zu einer weiteren Frage, die ebenfalls gestellt werden darf. „Was wäre aus den Menschen geworden, die ich nicht kennengelernt hätte?“ „Was wäre aus meinen Adoptiveltern geworden, wenn sie dies nicht getan hätten?“

Du merkst, dass die Situationen einen Riesenimpact auf Dein Leben haben.

Die Situationen in meinem Leben waren oftmals nicht sehr angenehm. Diese Situationen haben mich oft sehr vorsichtig werden lassen und vor allem meine Angst wachsen lassen. Aus dem lebenslustigen Brasilianer wurde dann eher ein verängstigter Junger Mann, der es jedem recht machen wollte. Ich wollte bloß nicht angesprochen werden und dadurch nichts falsches zusagen. In einer Runde von Menschen die nur am Reden waren, fühlte ich mich schnell unwissend und dumm, weil ich nichts zu den Themen dazugeben konnte. Ich hatte andere Interessen und darüber wussten eben die anderen nichts. Für mich ist Fußball auch heute noch ein uninteressantes Feld.

Wie aber habe ich es geschafft über die Situationen hinwegzukommen, die mir passiert sind?

Es war während eines Seminars, das mich dazu gebracht hat alles genauso aufzubauen, was ich heute habe und vor allem mein allererstes Buch zu schreiben und dazu eine Buch Tour zu starten. Dieses Seminar hatte es in sich. Wir waren alle in einem Raum und der Trainer bat darum, dass wir uns einen ruhigen Platz suchen. Er sagte, dass es jetzt darum geht, wirklich für sich herauszufinden, weshalb das alles was passiert ist und diesmal auf Papier zu bringen, um für sich Klarheit zu verschaffen. Ich suchte mir ein stilles Eckchen im Raum und platzierte mich auf dem Boden. Vor mir hatte ich Stühle, so dass ich mich ungestört fühlte. Der DJ spielte eine Inspirierenden motivierende, aber doch melancholische Musik. Eine wunderbare Musik, die mich sofort in die Stimmung brachte, mein Unterbewusstsein zu öffnen. Als würden sich alle Tore einer Schleuse öffnen und die Wassermassen mit Kraft den Weg bahnen. Je mehr ich schrieb, desto mehr erkannte ich den Grund, der hinter allen Situationen steckte. Je mehr ich schrieb, desto mehr flossen die Tränen bei mir, die Wangen hinunterfließen.

Es war unglaublich. Die Fragen, die gestellt wurden, haben mich tief in die Vergangenheit geschickt. Je mehr ich losgelassen hatte und mich nicht mehr mental gegen die Erinnerung stämmte, kamen die Bilder von damals wie Videos zurück ins Bewusstsein. Es war der Wahnsinn. Es war schmerzhaft und sehr emotional. Ich las die erste Frage und da ging es darum, sich die Situationen von damals noch einmal anzuschauen, die einen maßgeblich verändert haben. Eine harte Frage, denn sie zeigte mir mit dem Zeigefinger auf, wo ich noch einmal rein musste. Das tut richtig weh und ist sehr schmerzhaft.

Es kamen viele Situationen hoch, die ich mir aufgeschrieben habe. Je mehr ich geschrieben hatte, desto mehr kam die Erinnerung zurück. Ich schrieb und schrieb. Es floss einfach alles aus mir heraus. Als ob jemand den Stöpsel gezogen hätte.

Doch bei dieser Frage blieb es nicht. Es folgte die zweite Frage: „Warum sind diese Situationen eingetreten?“ Eine spannende Frage, da ich sie auf unterschiedlicher Weise beantworten könnte. Und es zeigt sich schon jetzt, ob ich andere Menschen in die Pflicht nehme und sie dafür verantwortlich mache, wie ich mich fühlte und dass daraus resultierende Ergebnis in meinem Leben oder eben mich selbst.

Jedoch gibt es eine weitere Sichtweise darauf, die nicht bewertend ist und niemanden in eine Schublade steckt. In diesem Fall ist es die Sicht darauf, welcher Umstand dazu geführt haben kann, dass diese Situation eingetreten ist. Dies ermöglicht alle Perspektiven einzunehmen. Je mehr ich darüber nachgedacht hatte, desto mehr habe ich aufgeschrieben, was ich wahrgenommen habe. Das führte dazu, dass daraus bereits ein kleines Muster zu erkennen gab.

Und es folgte die dritte Frage: „Was haben diese Situationen gemeinsam?“ Wow... jetzt brachte diese eine Frage, die Antworten der ersten beiden Fragen zusammen. Ich blickte auf mein geschriebenes und schrieb auf...“Die Situationen haben mich darauf vorbereite stark zu sein und damit klarzukommen allein gelassen zu werden, während ich auf dem Weg bin, den Rassismus in der Welt entgegenzutreten!“ Mein Leben lang ging es um das Verlassen werden und das Zusammenführen von Menschen, die einander verstehen. Alle meine Situationen sollten mich darauf vorbereiten auf den Gegenwind und für mich einzustehen, auch wenn ich anfangs allein sein werden. Es sollte mich ausbilden und mir Kraft geben, für das einzustehen, woran ich glaube: Chancengleichheit, Perspektive und Gerechtigkeit.

Die letzte Frage hat mir den Rest gegeben. Diese sollte mich darin bekräftigen den Gedanken in die Tat umzusetzen. Und die letzte Frage laute: „Was habe ich aus diesen Situationen gelernt?“ Welche Learnings habe ich aus den Situationen für mich gezogen und kann dies nun für mich beschreiben und damit auch anderen Menschen als Geschenk geben. Für mich war dies der Startschuss für alles was bis heute entstanden ist.

Ich habe daraus gelernt: „Das ich die Kraft habe Unmögliches zu realisieren und dafür zu kämpfen, dass auch andere Menschen eine Chancen erhalten!“

2.3. Fragen

Warum reagieren Deine Mentees auf denselben Inhalt anders als die anderen?

Wie schaffst Du es, dass der Mentee loslassen kann, um sich mitzuteilen und auszudrücken?



4 Fragen

Diese Fragen haben es in sich. So können sie Dir ehrlich und detailliert wie möglich aufschluss darüber geben, was für ein Unternehmen Du aufbauen wirst, welche Produkte Du jetzt und in Zukunft haben wirst, was Dein Warum ist, Deine Mission und sogar Deine Vision.

Aus diesem Grund nimm Dir für die Beantwortung der Fragen reichlich Zeit. Beschreibe die Situationen so genau wie möglich und fühle Dich komplett in die jeweilige Situation zurück. Schreibe Deine Emotionen dabei auf. Jede kleinste Erinnerung kann Dir beim Aufbau Deines Unternehmens behilflich werden. Des Weiteren dient Dir diese Beantwortung auch beim Verkauf, sowie bei Gesprächen. Das Sheet dient als Zusammenfassung Deines Rückblicks. Schreibe Deinen Rückblick auf ein extra DIN A4-Blatt und trage die einzelnen Aspekte in dem Sheet zusammen.

	1. Welche Situationen haben mich maßgeblich in meinem Leben beeinflusst?	2. Warum sind diese Situationen eingetreten?
A		
B		
C		
D		
E		
	3. Was haben diese Situationen gemeinsam?	4. Was habe ich aus den Situationen gelernt?
A		
B		
C		
D		
E		



Was ist das eine, worum es bei allen Situationen ging?



**1. Welche Situationen haben mich maßgeblich
in meinem Leben beeinflusst?**

**2. Warum sind diese Situationen
eingetreten?**

A

B

C

D

E



**3. Was haben diese Situationen
gemeinsam?**

**4. Was habe ich aus den Situationen
gelernt?**

A

B

C

D

E



**Was ist das eine worum es bei allen
Situationen ging?**

2.4 Meine Werte!

Wie geht es Dir? Wie war Dein Urlaub? Was macht der Job? Hast Du schon das gehört, was mit Herrn Müller passiert ist? ... Tagtäglich verbringen wir Menschen damit Zeit für Dinge aufzuwenden, die uns, unserem Umfeld und dem größeren Etwas, keinen nachhaltigen Nutzen stiften. Ich sage nicht, dass wir aufhören sollen uns auch an den kleinen Dingen des Lebens zu erfreuen, auch wenn es Small Talk ist, doch kann es nicht viel spannender und wertiger sein, wenn wir anfangen über unsere Werte zu sprechen? Macht es dann nicht einfach gleich mehr Spaß und Freude, den Gegenüber in seinem Leben Mehrwert zu generieren. Wenn die Mimik des Gegenübers sich positiv verändert und man diese Dankbarkeit in den Augen des Gesprächspartners sieht, weil Du Dich intensiv mit den Werten des anderen ausgetauscht hast?

Was aber sind Deine Werte? Wie findest Du Deine Werte heraus und wofür sind diese?

Menschen folgen anderen Menschen, wenn das, was sie tun und sagen, ein gutes Gefühl und damit Sicherheit erzeugt und es dadurch zu einer Zustimmung kommt. Diese Meinungen und Ansichten lösen etwas in einem selbst aus. Auch Emotionen. Sie leiten eigene Denkweisen, Ansichten und den Blick auf die Welt und Situationen im eigenen Leben. Werte könnte man als Leitplanken bezeichnen, die einen selbst immer wieder daran erinnern, wie ein Mensch geht, was er oder sie für gut befindet.

Auch Du hast Werte, die Du vielleicht auch schon einmal für Dich selbst definiert hast. Was Du ganz sicher hast, ist eine gewisse Einstellung zu Dingen, Aktionen, Situationen, Gegebenheiten, bei denen Du klar sagen kannst, dass diese eher für Dich sprechen, oder eben nicht.

Vielleicht gibt es gerade jetzt aktuelle, massive Themen, die Dich stören, die Dich sogar emotional erregen und Du sie so nicht mehr dulden kannst. Gerade in solch einer Situation sind die Werte ganz klar zu deuten, denn dann befindest Du Dich direkt an der Leitplanke.

Schaue deshalb einmal mit offenen Augen durch Dein jetziges und damaliges Leben und notiere Dir Deine Werte. Wofür stehst Du ein? Was ist Dir sehr wichtig? Was bestimmt Dein Handeln, Deine Aktionen, Entscheidungen, Dein Denken?

Meine Werte haben sich im Lauf der Zeit immer wieder verändert. Viele Menschen glauben, dass du einmal Werte hast und diese dann auch für immer hast. Tatsächlich ist es so, dass ich Werte im Laufe der Zeit verändere. Meist durch hoch emotionale Situationen und Traumata.

Meine Werte haben sich immer wieder angepasst, da ich nicht genau wusste, wo ich hingehöre. Zum einen wollte ich so sein wie ich bin und auf der anderen Seite bloß nicht auffallen, um angegriffen zu werden. Deshalb passte ich mich eher an. Dies hat mir nicht gefallen, das ich Dinge getan habe die gegen meine Werte waren und dies war stets ein innerer Kampf.

Ich stellte mir immer wieder die Frage: „Darf ich das jetzt?“ Darf ich meinen Mund aufmachen? Kann ich das? Bin ich gut genug? Bin ich es überhaupt wert?



Deine Werte

Auf der nächsten Seite findest Du eine Checkliste, auf der eine Auflistung von Werten sind. Du hast dann die Möglichkeit die für Dich passenden auszuwählen.

Nimm Dir bitte Zeit dafür. Fühle Dich in Deine alten Situationen ein und spüre, was bei Dir heute entsteht. Was siehst Du, was empfindest Du? Sind das Emotionen, Ansichten, Gedanken, die Dich heute pushen? Wofür Du heute mit Deinem ganzen Sein einsteht und die Du auch verteidigen wirst, um Dich, Dein Umfeld und das größere Etwas zu fördern, zu schützen.

Nehme Dir gerne Ruhe und Zeit. Ziehe Dich in Dein Lieblingsumfeld zurück und lasse alles einmal Revue passieren.



NOTIERE HIER DEINE WERTE

- A
- B
- C
- D
- E
- F
- G
- H
- I
- J

Eine Liste findest du auf der nächsten Seite.



BRINGE DEINE WERTE IN EINE REIHENFOLGE

Trage deine Reihenfolge mit einer Zahl zwischen 1 und 10 in jedes Kästchen!



	Abenteuer		Freundlichkeit
	Achtsamkeit		Frieden
	Akzeptanz		Fröhlichkeit
	Andersartigkeit		Fürsorglichkeit
	Anerkennung		Geduld
	Ästhetik		Gelassenheit
	Aufgeschlossenheit		Gerechtigkeit
	Aufmerksamkeit		Gesundheit
	Ausgeglichenheit		Harmonie
	Authentizität		Herzlichkeit
	Begeisterung		Hilfsbereitschaft
	Beharrlichkeit		Hingabe
	Bescheidenheit		Humor
	Dankbarkeit		Idealismus
	Demut		Innovation
	Disziplin		Intelligenz
	Effektivität		Interesse
	Entscheidungsfreude		Intuition
	Fairness		Klugheit
	Flexibilität		Konsequenz
	Freiheit		Konservativ
	Abenteuer		Kontrolle
	Achtsamkeit		Verantwortung
	Akzeptanz		Vertrauen



NOTIERE HIER DEINE WERTE



**BRINGE DEINE WERTE IN EINE
REIHENFOLGE**

- A
- B
- C
- D
- E
- F
- G
- H
- I
- J

Trage deine Reihenfolge
mit einer Zahl zwischen
1 und 10 in jedes
Kästchen!



Eine Liste findest du auf
der nächsten Seite.

2.5 Was will ich und was will ich nicht?

Wir Menschen haben Wünsche, Ziel und Träume. Dinge, die wir gerne haben möchten, besitzen möchten. Was wir auch haben sind konkrete Vorstellungen, was wir haben wollen. Genauso wissen wir aber auch, was wir nicht so gut finden und wir nicht haben wollen. Bei vielen Menschen treffen die Wünsche nicht ein oder sie erreichen ihre Ziele nicht und Träume zerplatzen. Warum klappt es bei den einen Menschen besser und warum klappt es bei den anderen nicht so gut?

Vielleicht hat es damit zu tun, dass vorher eine Entscheidung getroffen wird, die Konsequenzen der Handlungen auf sich zu nehmen, um das Ziel, den Wunsch und den Traum wahr werden zu lassen. Das setzt voraus, dass ich selbst genau weiß, was ich wirklich will, aber vor allem auch, was ich nicht will. Denn dann ist der Weg zu dem Ziel, Wunsch oder Traum geebnet.

Stelle Dir einmal vor, dass Du auf dem Weg zu Deinem Ziel bist und plötzlich passiert etwas. Jetzt geht es darum eine Entscheidung zu treffen. Diese Entscheidung hat nicht direkt etwas mit Deinem Ziel zu tun, sondern liegt jetzt auf dem Weg zum Ziel. Jetzt solltest Du genau wissen, was zu tun ist, also wie Du entscheidest. Und leichter kannst Du entscheiden, wenn Du weißt, was Du willst und was Du absolut nicht willst.

Passt also die aktuelle Situation zu Deinem Ziel, dann ist sie ein bestärkender Teil, Deines Weges und passt es nicht zum Ziel, dann entscheide Dich dazu, Dich davon zu lösen.

Notiere deshalb, was Du willst und was Du nicht willst! Um einen klaren Standpunkt zu bekommen und um diesen zu bekräftigen.

Mich klein machen. Mich hinten an der Schlange anstellen. Mich in einem Gespräch verstecken und nichts sagen. Ja das war meine Masche. Erst einmal abwarten und wenn ich wirklich etwas sagen kann, wovon ich davon überzeugt war, dass ich es wusste, war es meist zu spät das mitzuteilen.

Ich kann mich an nur ganz wenige Momente erinnern, wo ich das gemacht habe, weil ich es wollte. Diese haben mir am meisten Spaß gemacht. Das war zum einen das Handball spielen. Dieses habe ich seit meinem 6 Lebensjahr an gemacht. Jede Woche wusste ich das ich zwei Tage und mit den Wochenendspielen 3 Tag mit Freunden zusammen bin und wir gemeinsam Erfolge feiern konnten. Die Spiele gegen andere Mannschaften hat mir immer sehr viel Spaß gemacht.

Was ich dabei besonders schön fand, war, dass wir eine Einheit gewesen waren. Ob, im Training, auf dem Spielfeld oder aber auch in der Schule, wir haben einfach alles zusammengemacht. Es war für uns einfach das Leben.

Später kam dann auch das Tanzen dazu. Ich habe vier Jahre Lateinformation getanzt. Dieses Zusammenspiel von Team, Musik und Bewegung vereinte genau die drei Elemente, die ich auch heute noch liebe. Besser hätte es nicht laufen können. Dort lernte ich auch meinen heutigen Trauzeugen und sehr engen Freund. Spannend wurde es dann, als wir beide herausgefunden haben, dass wir auch musikalisch Talent hatten.

Es war an einem Trainingstag. Als ich hörte, wie er beim Warm machen gesungen hatte. Ich fand das klasse und fragte ihn, ob er denn schon in einer Band sei. Doch er sagte, nein, das ist er nicht. Tja, dann fragte ich ihn einfach, ob ich mal mit der Gitarre zu ihm kommen könnte und wir vielleicht eine Runde jamen könnten. Er sagte, ja und so waren am Ende die FU-Brothers geboren. Wir traten gemeinsam auf und waren sogar einmal die Vorband einer bekannten Cover-Band gewesen. Dort hat uns das Musikbusiness gepackt und wir sind auf die Suche nach Musikern gegangen. Hatten sogar einen Schlagzeuger über ein Inserat gesucht. Wow...was das für eine tolle Zeit gewesen ist. In meinem Freundeskreis kannte ich einige Musiker und die fragten wir letztlich auch an. So waren wir schnell eine Band geworden. Sänger, Gitarrist, Schlagzeuger, Pianist, Bassist, 2. Gitarre, und zwei Background Sänger:in. Und wir nannten uns TAZ nach dem gleichnamigen Warner Brothers Comic Figur. Unser erster größerer Auftritt und eigens Konzert, war dann ein Jahr später beim Benefizkonzert, das ich organisiert habe. Über 200 Menschen kamen und sammelten über 2.000 D-Mark ein, was wir dem Geschädigten überwiesen haben.

Was möchte ich Dir mit diesen Storys sagen. Es ist einfach zu Dingen ja zu sagen und sie einfach zu machen. Doch es ist noch viel wichtiger Nein zu sagen, zu den Dingen ´die Dich davon abhalten, dass Du das machen kannst, was Du wirklich willst, worin tatsächlich Deine Stärke liegt.

Der Grund, warum ich die Dinge gemacht habe, die ich liebte, war, dass ich zu vielen anderen Menschen nein gesagt habe. Ich habe mich entschieden mit dem Handballspiel aktiv aufzuhören, damit ich das Tanzen machen konnte.

Denn zu wissen, was Du willst und was Du nicht willst, hängt auch davon ab, welche Werte Du hast. Damit entscheidet sich für mich heute einfach alles.

- Passen die Dinge, die kommen in meine Werte-Hierarchie mit rein, dann sage ich schon einmal ja.
- Passen dann Zweck und Sinn dahinter zu dem was ich tue und was meinen Kunden brauchen könnten?
- Ebenfalls ist es mir wichtig, zu wissen, dass die Menschen, mit denen ich arbeite, ebenfalls die gleichen Ansichten haben, aber dennoch konstruktive Kritik ausüben. Denn nur dann ist wirkliches Wachstum möglich.

Aus eigener Erfahrung kann ich sagen, dass dies natürlich nicht immer von heute auf morgen geht, denn es braucht mitunter ein paar Jahre, bis dies wirklich fest mit einem selbst einhergeht. Doch der Weg lohnt sich. Die Transformation lohnt sich.

Heute weiß ich, wofür ich einstehe. Zu was ich bedingungslos „Ja“ sage und zu was ich bedingungslos „Nein“ sage. Das ist gerade beim Aufbau Deines Business das Wichtigste.

Doch leider gibt es im Alltag so viele Ablenkungen, die einen aufhalten. Ich glaubte meist, dass ich für neue Dinge immer unendlich viel Zeit habe. Das führte dazu, dass ich hintern heraus zu wenig Zeit übrig und teilweise noch gar nicht angefangen hatte.

Meistens kam dies durch Ablenkungen. Die waren super, aber zu früh.

Was ich getan habe ist, mir einmal aufzuschreiben, was ich wirklich will und was nicht. Dies ist eine klassische Gegenüberstellung, jedoch mit dem Hintergrund sich beiden Seiten vollkommen bewusst zu machen. Diese Punkte zu verstehen und einmal zu überlegen, wie Du die positivere Seite für Dich ins Leben integrierst, so dass Du diese Dinge täglich automatisch umsetzt.

2.5 Fragen

Was sind Ablenkungen, die Deinen Mentee vergessen lassen, was er wirklich will und warum?

Warum fällt es Deinem Mentee schwer, sich auf sein Ziel zu fokussieren und warum?

Was könnten Konsequenzen sein, wenn Dein Mentee zu sich und seinen Werten und seiner Meinung steht und warum?



2.5.1 WAS WILL ICH & WAS NICHT? (SHEET ERLÄUTERUNG)

Was will ich & was nicht?

Schaue Dir Deine Situationen noch mal genau an und werde Dir bewusst, was Du bereits alles erreicht hast und was Du durchlebt hast.

Wie viele Kompromisse bist Du bereits eingegangen oder Beziehungen, die toxisch gewesen sind, die Dich einfach nicht weitergebracht haben.

Was waren die Dinge in Deinem Leben die Dich weitergebracht haben, Dich motiviert und beflügelt haben.

Warum willst Du davon mehr haben und was willst Du davon mehr haben?

Notiere Deine Erkenntnisse auf dieses Sheet. Das zeigt Dir auf, was Deine Kunden denken und wie Du kommunizieren kannst.

Was will ich?
Was will ich nicht?

Wovon willst du mehr haben?
Wofür stehst du ein?

Was willst du vermeiden?
Was reicht dir, mit anzusehen, zu hören, etc?

A

B

C

D

E

BRING ES AUF DEN PUNKT!



2.5.2 WAS WILL ICH & WAS NICHT TEMPLATE PLAN

Was will ich?
Was will ich nicht?



**Wovon willst du mehr haben?
Wofür stehst du ein?**

**Was willst du vermeiden?
Was reicht dir, mit anzusehen, zu hören, etc?**

A

B

C

D

E

BRING ES AUF DEN PUNKT!

2.6. Was ist meine Vision?

Etwas wofür Du einstehest, etwas wofür Du alles machen würdest, wofür es sich zu leben lohnt. Einige solcher Sätze werden im Kontext zur Vision genannt.

Eine Vision ist laut Wikipedia: Als Vision (von lateinisch Visio „Erscheinung, Anblick“) wird ein subjektives bildhaftes Erleben von etwas sinnlich nicht Wahrnehmbarem bezeichnet, das aber dem Erlebenden – dem Visionär – als real erscheint und im religiösen Sinne von ihm auf die Einwirkung einer jenseitigen Macht zurückgeführt wird.

Treffend finde ich bei einer Vision oder nach der Erfüllung der Vision zu streben ist, dass das Bild, das ich von der Zukunft habe; also zum Beispiel, wo ich wohne und lebe, aber auch wie und in welcher Form, dann bin ich in der Vision. Ob diese so eintrifft oder nicht, steht auf einem anderen Blatt. Dennoch ist sie ein kraftvoller Unterstützer auf dem Weg zum Ziel.

Was ist Deine Vision? Von welcher Welt träumst Du?

Visionen zu haben und diese auch noch laut auszusprechen, war für mich unvorstellbar. Ich habe mir selbst nicht erlaubt, überhaupt an diese Vision zu denken. Mir extra Zeit zu nehmen, um über meine Träume, Wünsche und Gedanken, Gedanken zu machen, hatte ich nicht gedacht. Es war ein Leben von Tag zu Tag. Wichtig war nur, dass ich das gemacht habe, was andere von mir wollten.

Der Wunsch selbst etwas Persönliches aus mir zu machen, kam niemals zur Sprache. Wohl eher darüber zu sprechen, welches Designer Hotel im nächsten Sommer gebucht werden kann. Wievielmals Skifahren diesmal möglich ist und welcher nächste Firmenwagen auf der Liste stand.

Verstehe mich bitte nicht falsch, mir gefallen die oben genannten Dinge. Gerade, wenn ich viel gearbeitet habe, um die Ziele zu erreichen, war dies der Dank für die Arbeit. Die Tage im Urlaub waren dann auch erholsam und es hat Spaß gemacht. Doch ehrlich gesagt, ich brauchte mindestens 3 Wochen Urlaub. Eine Woche um runterzukommen, eine Woche zum Genießen und die 3. Woche war dann endlich wirklich mit dem Gefühl von Erholung bestückt. Doch kaum begonnen, schöne Dinge zu träumen, durfte ich mich wieder an den Gedanken gewöhnen in wenigen Tagen wieder vor Ort an der Arbeit zu sein, um Dinge zu tun, worauf ich nicht wirklich Lust hatte.

Nein ich sage nicht, dass die Teams nicht gut waren und es auf der Arbeit großartige Menschen gegeben hat. Es entstanden Freundschaften, zumindest so etwas in der Art. Ehrlich gesagt, habe ich von allen meinen Ex-Kollegen tatsächlich nur eine einzige freundschaftliche Beziehung. Und ich hatte schon eine Menge Kollegen und Kolleginnen. Was aber kann das bedeuten? Letztlich alles und nichts.

Was aber ist denn dann mit der eigenen Vision. Ich hatte sie immer wieder. Gerade dann, wenn es bei der Arbeit nicht gut lief, hatte ich immer wieder darüber nachgedacht, wie es wäre, wenn ich nun mein eigenes Ding hätte. Wie wäre es, wenn ich das genauso machen würde, wie ich es gerne hätte? Diese Gedanken, waren schön, aber auch gleichzeitig schmerzhaft, weil ich es nicht angegangen bin und dann auf mich wütend wurde, nicht den ersten Schritt zu machen.

Ist das nicht traurig? Ständig so mies zu sich selbst zu sein? Sich selbst auf diese Art zu verletzen? Denn, wenn Du Dir Deine Ziele und Wünsche nicht erfüllst, kann dies auf Dauer, gerade dann, wenn es Herzensprojekte sind, sich bald anders zeigen und die Gesundheit angreifen. Ständig zu sich selbst nein zu sagen, trainiert einen selbst, nicht mehr zu erkennen, was gerade wichtig wäre und das ist meist das Ende und der Tod jedes Traums.

Ich hatte die Vision eines Tages ein eigenes Internationales Unternehmen aufzubauen, um anderen Menschen zu helfen und sie dabei zu unterstützen ein besseres Leben zu haben. Das Menschen, die sich anders fühlen und nicht der Norm entsprechen, einen Platz haben, bei dem Sie aufgefangen werden und ihnen geholfen wird.

Ich erinnere mich daran, als ich nach dem Benefizkonzert noch mehr wollte und dabei war, eines der größten Events zu organisieren. Es war eine Halle für über 20t DMark zu zahlen. Ich hatte bereits mit dem Management der damaligen Popstars gesprochen und wir waren vor den Vertragsunterschriften gestanden. Da wurde mir der Wind aus den Segeln genommen. Ich wurde gebrochen. Es gab niemanden der mir helfen wollte. Niemand hat an mich und mein Vorhaben geglaubt. Und zu dieser Zeit war ich noch darauf angewiesen, dass jemand an mich glaubt. Ich glaube daran, dass Gemeinschaft stärkt und dies ist wichtig, wenn es Menschen in deinem Umfeld gibt, die an dich glauben. Doch was hat mich gebrochen? Ich mich selbst!

Damals war mir nicht klar, dass es immer Menschen gegeben hat, die an mich geglaubt haben, aber eben keine Ahnung hatten, wie sie mir helfen konnten, da sie selbst nicht selbstständig gewesen sind und nicht im Eventgeschäft waren und deshalb nicht wussten, wie Sie mir helfen konnten und aus diesem Grund haben sie lieber nichts getan.

Ich habe das persönlich genommen. Doch es ging hier nie um mich. Es ging hier immer nur um die anderen. Denn sie haben es sich nicht getraut und deshalb waren sie von ihrem eigenen Gedanken gelähmt und konnten mir nicht helfen. Stattdessen haben sie sich zurückgezogen.

Dies sieht erst einmal schlimm aus und gerade dann, wenn Du einen Weg für Dich gefunden hast und an Deiner Vision arbeitest, werden die Menschen sich von Dir abwenden. Es gibt die Menschen, die einfach damit nicht umgehen können und nicht wissen, ob sie dich stören. Und wiederum gibt es die anderen Menschen, die von Dir nie wieder etwas wissen wollen. Beides ist aber völlig ok.

Die Vision jedoch festzuhalten, hat mir ein gutes Leben gebracht. Ich war stets motiviert durch die Vision, weil ich wusste, dass ich irgendwann genau das haben werde und dieser Mensch sein werde, der ich sein wollte. Ich muss mir nur überlegen, auf welche Autobahn ich fahren möchte und auf welche Spur, um dann Gas zu geben.

Dies hat enorm lange gedauert, weil ich die Zwischenschritte nicht wusste und nicht wusste, wie ich dies herausfinde. So begann ich eben damit, die Dinge, die mir in den Sinn kamen umzusetzen. Dies führte mich wiederum zu anderen Dingen und diese wiederum zu ganz neuen Dingen. Es war erstaunlich zu erleben, wie die fehlenden Puzzelteile langsam Stück für Stück zusammengeführt wurden.

Ich merkte, dass die Handlungen dazu führten, dass die Ergebnisse kamen, wie ich es wollte. Ich wusste je mehr ich das machte, was ich wollte und sich für mich richtig angefühlt hatte, das mit meinen Werten übereinstimmte und zu dem ich bedingungslos ja sagen konnte, hatte ich den Erfolg.

Nun weiß ich wie ich etwas tun muss und was ich tun muss, damit diese Ergebnisse dauerhaft kommen und damit meine Teilziele erreicht werden und damit meine Vision gelebt und erfüllt wird.

Damit ich aber wusste ob ich noch in die richtige Richtung laufe, habe ich mir Leitplanken gesetzt und Zwischenziele gesetzt. Diese Zwischenziele zeigen mir immer wieder, ob ich auf dem richtigen Weg bin, mit welcher Geschwindigkeit und auch welcher Fahrbahn.

Aus diesem Grund habe ich dieses Sheet entwickelt, dass mir klar wird, was noch zu tun ist und ich umsetzen darf. Des weiteren soll es mich ermutigen, in dem es mir aufzeigt, was einmal war und wer ich heute bin. Würdest Du dies in einen Grafen malen, so würde die Vergangenheit unterhalb der X-Achse sein und die Gegenwart ab der Nulllinie anfangen, bestenfalls. Dann würdest Du die Vision auf die positive Seite der Y-Achse schreiben. Wenn Du also feststellst, dass Du unterhalb des Nullwertes kommst, solltest Du Dir anschauen was der Grund dafür gewesen ist und ob Du das nochmal in Dein Leben ziehen willst, oder dass Du darauf schaust, was Du tun musst, um weiter in der Y-Achse nach oben zu steigen.

Das gibt mir zudem ein Hinweis, welche Dinge wichtig sind, um weiter in der Y-Achse noch oben zu wachsen. Das sind die täglichen Handlungen, die getan werden müssen, damit ich weiterkomme.

Die Vision ist das was mir den Mut, die Kraft und Energie gibt, weiter an meinen Handlungen zu arbeiten, um meine Teilziele zu erreichen. Es braucht eine Kraft, die mich jedes Mal wieder, gerade dann, wenn Zweifel oder Herausforderungen kommen und ich nicht mehr weiter weiß, es stets weitergeht. Denn ich tue dies für viele Menschen auf der Welt, meiner Familie, meinen Kindern und für mich. Mein Gedanke ist:

In der Zeit, in der ich hadere, verschwende ich die Zeit der Menschen.

Es gibt mir Kraft, die ich tagtäglich brauche, um weiterzumachen und nicht aufzugeben. Denn es ist zugegeben ziemlich einfach aufzugeben. Es ist hart und schwer weiterzumachen. Nicht zwangsläufig die Handlungen, sondern der Kampf mit mir selbst. Das ständige mich selbst in Frage zu stellen. Kann ich das? Bin ich gut genug? Darf ich das? Aber wenn es einfach wäre, würde es jeder machen. Daran zu

denken, dass ich die Fähigkeiten dazu habe, Mich, Mein Umfeld und damit etwas Größeres in Gang zu bringen, wird die Menschen auf der Welt zu einer besseren Lebensqualität führen.

2.6 Fragen

Was gibt Deinem Mentee den Sinn in seinem Leben und warum?

Welches Verständnis benötigt Dein Mentee und welche Ressourcen braucht dieser, um an seiner Vision zu arbeiten und warum?

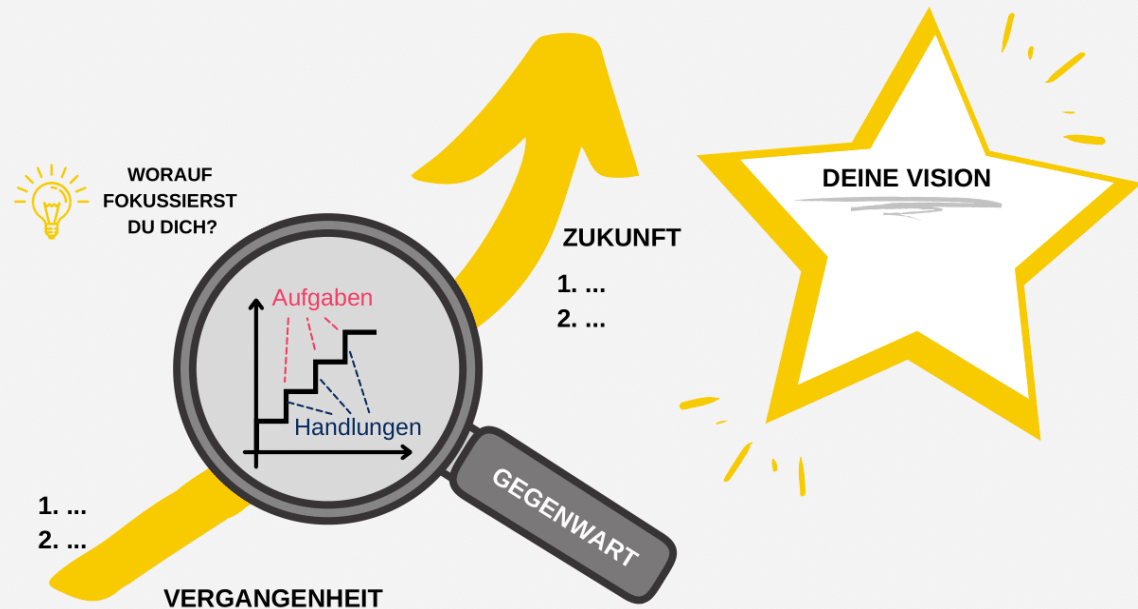
Was sind Deine persönlichen Erfahrungen und welche Erkenntnis hilft Deinem Mentee dabei am besten?



Deine Vision

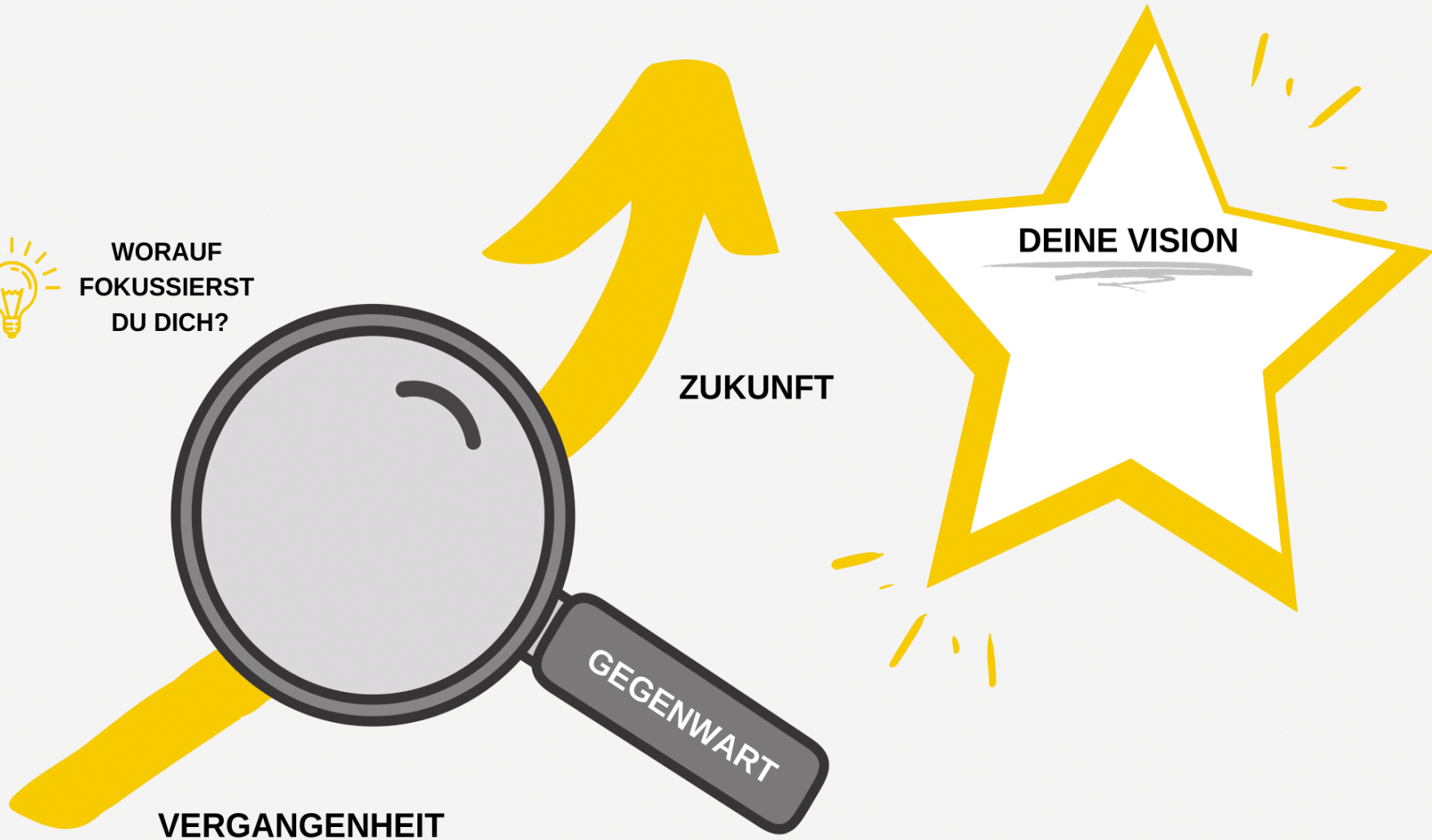
Deine Vision kann zu Deinem Energiepool werden, um Dich weiter auf Kurs zu halten.

Schreibe deshalb so detailliert wie möglich Deine Vision auf und fasse sie am Ende zusammen, möglichst in ein bis zwei Sätzen, oder besser noch in einem Wort!





**WORAUF
FOKUSSIERST
DU DICH?**



2.7 Was sind meine Farben und Designs?

Im Laufe der Zeit hast du einiges gesehen. Durch die vielen Erfahrungen und Eindrücke, sind auch Deine Vorlieben entstanden. So kommt es, dass Du Vorlieben für Farben und Formen hast. Diese Farben kommen dann überall vor, wenn Du anwesend bist. Denn meisten schauen wir Dinge, wie Restaurants nach unserer Erfahrung aus, aber genauso nach der Optik. Selbstverständlich fangen wir Menschen dann auch an, die Farben und Formen mit etwas anderem, aus der Vergangenheit zu assoziieren. Selbstverständlich kommt dann auch noch die allgemeine Farbenlehre mit dazu.

Doch spannend finde ich es, nochmals dafür die eigene Vergangenheit anzuschauen und zu überlegen, welche Farben Dich begleitet haben. Welche Emotionen wecken diese? Was sind Deine heutigen Farben? Sind das dieselben oder hast Du für Dich eine Farbe entdeckt, die Dir die Kraft gibt?

Hast Du Dir mal die Frage gestellt, weshalb du vielleicht eine Lieblingsfarbe hast? Vielleicht hast Du Dir mal die Frage gestellt, weshalb Du Deine eigene Wohnung oder Dein Haus so eingerichtet hast, wie Menschen in Deinem nahen Umfeld. Oder aber genau das Gegenteil?

Nein?

Ich auch nicht!

Doch rückblickend ist, das sehr spannend zu sehen, dass ich mir dieselbe Art von Schränken gekauft hatte, wie meine Eltern sie Jahrzehnte lang hatten und das in der gleichen Farbe, obwohl ich diese nie besonders schön fand.

Vielleicht kennst Du auch die Aussagen, dass wir zwar versuchen nicht so zu sein wie unsere Eltern, aber immer wieder in Situationen feststellen dürfen, mit dem was wir und wie wir es sagen, es oft fast 1:1 das ist was unsere Eltern uns jahrelang gesagt haben.

Das Umfeld ist so machtvoll und kraftvoll. Egal ob positive oder nicht. Wir wurden unbewusst und bewusst beeinflusst. Ich hätte nie gedacht, dass die Prägung für mich so stark ist, dass ich selbst die kleinsten Dinge genauso gemacht habe, wie ich sie von meinen Eltern gesehen hatte. Es sind die schönen Dinge des Lebens, wie zum Beispiel herzlich und respektvoll mit anderen Menschen umzugehen, sowie immer für jeden da zu sein. Aber auch die unschönen Dinge.

Das gilt eben auch nicht nur für das Verhalten, dem Denken oder dem Handeln, sondern eben auch für alles was Dich umgibt.

In Brasilien hatten wir alle Farben, die es gibt. Ich erinnere mich an viele Farben, die in meine Kindheit immer dabei waren. Es war die Farben Gelb, Grün und Blau. Diese Farben waren einfach überall zusehen und in allen Ausprägungen. Was ich in Deutschland zur WM-Zeit überall gesehen hatte, die Farben Schwarz, Rot und Gold, war in Brasilien beinahe an jeder Straßenecke zu sehen und das 365 Tage im Jahr. Ob ich ein Trikot anhatte und das war beinahe jeden Tag der Fall, oder der Gelbe Schulbus, oder aber die Kindergartenfeiern, bei denen ich blaue Hasenanzüge getragen hatte, überall wo ich hinlief und was wir sogar auf dem Tisch zum Essen hatten, war Gelb, oder grün.

In Deutschland kamen weitere Farben hinzu. Aber es hat sich auch vieles vermischt. So waren die Trikots beim Handball spielen ebenfalls blau und grün. Ich habe durch den engen Kontakt zu den Farben, diese Farben als selbstverständlich angesehen und dementsprechend nicht mehr wirklich wahrgenommen. Vor allem aber sind sie dadurch ein Teil von mir geworden. Sie sind ein Teil meiner Identität geworden. Ich habe viele großartige Erinnerungen, die ich mit den Farben in Verbindung bringe. Zum Beispiel hatte ich einen Spielzeug Bus als kleiner Junge gehabt. Dieser ist aus Blech/ Metall gewesen und ich habe ihn geliebt. Ich erinnere mich daran, dass ich mich sogar schon

auf diesen setzen konnte, weil er eben so groß war. Dieser Bus war in meinen Augen riesig. Außen war er eben gelb lackiert mit grünen Streifen an der Seite. Ich konnte sogar durch das Fenster des Busses schauen und das war für mich so wundervoll.

Jedes Mal als ich mit diesem Bus gespielt habe, verlor ich das Zeitgefühl. Mir war nicht langweilig, sondern ich bin fast schon mit diesem Bus verschmolzen. Es hat mir einfach Spaß gemacht.

Jedes Mal, wenn ich heute die Farben Gelb und Grün sehe, habe ich ein gutes Gefühl. Ich fühle mich sicher und gestärkt. Farben geben mir Kraft und Energie. Sie sind ein Teil von mir und spielen in vielen Teilen meines Lebens eine große Rolle. So sind bei meinem Produkt und Dienstleistungen die Farben, Gelb, Blau, Grün, Schwarz und/oder Rot zu sehen. Die Verbindung zweier Kulturen, die ich in mir trage und die ich nach Außen zeige.

Du hast sicherlich die Geschichte gelesen, meiner Transformation zum Hulk. Wenn nicht, dass ließ Dir diese Geschichte gerne noch durch. Du findest Sie vor dem Transformation Tool. Rate einmal welche Farbe Hulk hat? Richtig! Grün!

Nun Du wirst jetzt denken, das ist jetzt etwas weit hergeholt. Doch ich kann Dir sagen, dass das offensichtlichste oft genau mit Dir und Deiner Situation im Leben zu tun hat und je mehr Du diese Zeichen für Dich annimmst, desto mehr wirst Du der Mensch werden der Du sein möchtest. Nimm an was da ist und schon immer da war. Nimm Dich an, mit all den Facetten in Dir und um Dich herum.

Schaue Dir die Geschichten an, die Du Dir aufgeschrieben hast und erinnere Dich daran, was damals war. Schaue Dir an, welche Farben und Designs vorhanden waren, die mit dabei gewesen sind. Diese Farben sind Deine Farben, die Dich unterstützt haben, der Mensch zu werden, der Du heute bist.

Heute bist Du hier und liest diese Zeilen, um Dich zu transformieren und daraus Dein Business zu kreieren. Wie kann dies besser unterstützt werden als von Farben und Designs. Um Dich nach Außen perfekt zu positionieren, spielen Farben und Designs eine wesentliche Rolle.

2.7 Farben

Weshalb könnten bestimmte Gegenstände oder Farben, Deine Mentees in Ihrem State verändern und warum?



Was sind meine Farben & Designs

Trage bitte in das Template Deine Farben ein, die Dir Energie geben.

Nutze dazu Farbtabelle und schreibe auch gleich den HEX-Farbcode mit auf.

<https://www.farb-tabelle.de/de/farbtabelle.htm>

	1. Meine Hauptfarben	2. Meine Sekundärfarben	3. Meine Designs Kraftgegenstände	4. Was hat mich immer wieder begleitet?
A				
B				
C				
D				
E				

Welche Farbkombination würde deine Homepageseite haben?



	1. Meine Hauptfarben	2. Meine Sekundärfarben	3. Meine Designs Kraftgegenstände	4. Was hat mich immer wieder begleitet?
A				
B				
C				
D				
E				

Welche Farbkombination würde deine Homepageseite haben?

2.8 10 Facetten meiner Kenntnisse

Vielleicht bist Du schon bei einigen Seminaren, Workshops oder Trainings gewesen. Das was die meisten Menschen danach nicht tun, ist, sich die Unterlagen oder das Mitgeschriebene nochmals anzuschauen. Zu reflektieren, welche von den Themen einen selbst im Leben weiterbringen können. Genau dazu dient das nächste Template. Alles was in Dir ist einmal geordnet aufzuschreiben, sodass Du schnell nachschlagen kannst und die Lösung oder vielleicht sogar ein neues Projekt kreieren kannst.

Wenn wir gefragt werden, was wir nicht können, fällt den meisten Menschen eine ganze Menge ein. Wenn diese jedoch gefragt werden, was sie können, kommt nicht viel als Antwort zurück.

Doch gerade das, was Du Dein ganzes Leben über gemacht hast, ist eine ganze Menge. Das hat es mal verdient aufgeschrieben zu werden und wertgeschätzt zu werden. Ja, auch Du darfst Dir dafür einmal auf die Schulter klopfen und Dir bewusstwerden, dass Du ein großartiger Mensch bist.

Manchmal ist es gerade so, dass in einem Gespräch die vielen Aspekte, Situationen und Themen nicht zur Sprache kommen, die Dich persönlich betreffen. Was jedoch eine Bereicherung sein kann.

StartSmart-Business Bootcamp

Viele Seminare waren es in den letzten Jahren online, oder offline, in denen ich mich weitergebildet und mir aufzeigen lassen habe, was alles noch möglich ist und wie ich damit klarkomme, dies auch zu leben.

Die ein oder anderen Geschichten habe ich Dir schon erzählt.

Was jedoch interessant ist, ist das es unglaublich viel Wissensvermittlung gewesen ist. Klar, habe ich dort sehr viel darüber erfahren, was das Gehirn mit uns macht. Ich habe gelernt, dass ich der Schöpfer meines Lebens bin und sonst niemand. Aber ich habe auch mitgenommen, dass mein Umfeld mich maßgeblich beeinflusst.

Aber auch Drumherum, wie zum Beispiel die anderen Teilnehmer, oder aber auch die Trainer, sowie die Crew der einzelnen Trainer, haben einen Einfluss auf mich. Wenn auch gleich unbewusst. Es haben mich selbst die Menschen, die an der Technik waren, beeinflusst. Die eigenen Prozesse, die ich durchlaufen habe auf den Seminaren waren für mich lifechanging moments. Es war nach den Seminaren, immer wieder eine spannende Zeit. Denn danach waren die Tage, in denen ich reflektieren konnte, was eigentlich alles während der letzten Tage passiert ist, die Tage, die oft erst die Veränderung mit sich brachten.

Doch was ich nie gemacht habe war, dass ich mir die Dinge angeschaut habe, die ich während des Seminars aufgeschrieben habe. Die neue Sichtweise war oft viel spannender und interessanter als die während des Prozesses aufgeschriebenen Erkenntnisse. Doch es ist gerade das interessante zu wissen, was einen selbst genau zu dem neuen Denken geleitet hat. Warum? Damit Du es für Dich reproduzieren kannst.

Ich habe das früher nicht verstanden.

Stelle Dir einfach einen Raum in einem Hotel vor. Du kommst in diesen Raum und es beginnt eine heroische Musik zu spielen.

Mit einem eindringlichen Bass in der Musik, spürst Du die Melodie in Deinem gesamten Körper. Du fühlst Dich gut. Wie in einem großen Blockbuster im Kino bebzt der Boden und Du fängst an darüber nachzudenken, was Du hier eigentlich machst, aber gleichzeitig sagst Du zu Dir, wow...hier wird in den kommenden Tagen Magie passieren.

Mich begleitete die Angst, etwas machen zu müssen was ich nicht machen möchte. Doch nun bin ich schon hier und bleibe auch hier.

Ich kann mich noch an jedes Seminar erinnern und wie es war. Doch was ich auch sehe ist, dass ich mich einer Sache nie wirklich angenommen habe. Und ich weiß heute auch warum! Es war immer wieder interessanter die Energie zu spüren, als mich mit den Menschen wirklich zu vernetzen.

Stelle Dir einmal vor, du hättest mit allen Menschen im Seminar gesprochen und die Nummer ausgetauscht und wärst immer noch mit diesen in Kontakt? Damit hättest Du auf jeden Fall das Richtige im ersten Schritt gemacht.

Als ich dann zu Hause war, hatte ich unendlich viel mitgeschrieben, aber ich habe es in der Tüte gelassen und nie wieder angeschaut.

Eines Tages kam es mir, dass es doch mal Sinn machen würde, alles was ich jemals hatte anzuschauen und das Wichtigste auf ein Blatt Papier zuschreiben. Für mich ist das anstrengende gewesen, dass es so viele Tüten gab und viele lose Blätter und nirgends konnte ich nachvollziehen, was mit wem vielleicht in Verbindung stehen könnte.

Und genau aus diesem Grund habe ich dieses Sheet entwickelt. Dort steht einfach alles drauf, was ich wissen muss, um für mich weiterzukommen. Und dieses Sheet kann immer wieder ergänzt und verändert werden, so dass es immer die aktuellen Dinge parat hält. Es kostet unheimlich viel Zeit, die „Richtigen“ Informationen für mich selbst zur Hand zu haben. Natürlich gibt es Google und Co, aber dafür bin ich ja nicht auf das Seminar gegangen, um dann alles nochmal in Google nachlesen zu müssen. Zumal es vielleicht gar nicht so übergebracht wird, wie auf dem Seminar.

Heute fühle ich mich wohler zu wissen, dass alles was ich brauche an einem Ort zu finden ist. Und ich staune immer wieder was alles in mir ist.

2.8.

Beschreibe die unterschiedlichen Typen (Hai, Eule, Wal und Delphine), wie und in welcher Form sie die Informationen von Dir benötigen würden?

Wie vermittelst Du die Informationen im Live Modus für jeden Teilnehmertypen und warum?



2.8.1 10 FACETTEN MEINER KENNTNISSE (TEMPLATE ERLÄUTERUNG)

10 Facetten meiner Kenntnisse

Hier hast Du 10 Fächer, in die Du all das was in Dir ist, einmal aufschreibst.

Nimm Dir Zeit dafür. Wenn der Platz nicht ausreichend ist, dann schreibe Dir alles auf ein extra DIN A4-Blatt auf.

Wichtig ist, dass Du in dieses Template eine Zusammenfassung oder die wichtigsten Punkte reinschreibst.

Diese Auflistung hilft Dir dabei zu verstehen, was Du bereits alles gemacht hast und kannst. Spannend ist auch zu erfahren, wen Du alles kennst, der Dir möglicherweise auf der Reise helfen kann.

1. Gesundheit	2. Spirituell	3. Relevantes Wissen für meine Mission	4. Tools, die dir weitergeholfen haben	5. Kontakte (Team Mission, Vision etc)
6. Erfahrungen u. Tools der Trainer	7. Erfahrungen der anderen Teilnehmer	8. Erfahrungen eigener emotionaler Learnings	9. Tools, die relevant sind für das Produkt/ Dienstleistung	10. Media, Bilder, Aufzeichnung

FINANZWISSEN



1. Gesundheit	2. Spirituell	3. Relevantes Wissen für meine Mission	4. Tools, die dir weitergeholfen haben	5. Kontakte (Team Mission, Vision etc)
6. Erfahrungen u. Tools der Trainer	7. Erfahrungen der anderen Teilnehmer	8. Erfahrungen eigener emotionaler Learnings	9. Tools, die relevant sind für das Produkt/ Dienstleistung	10. Media, Bilder, Aufzeichnung
FINANZWISSEN				

3. Wie Du Deine Produkte kreierst?

3.1 In 7 Schritten zu Deinem Produkt

Womit kannst Du nun aufwarten, bei Deinen Kunden? Es braucht ein Produkt. Das Produkt! Nein! Dein Produkt. Gerade dann, wenn es ein Produkt ist, das auch eine Seele hat, nämlich Dich, wird gleich eine positive und sichere Atmosphäre geschaffen.

Wie aber wird jetzt das Produkt kreiert? Die bisherigen Seiten haben Dir dafür ganz viel Informationen geliefert. Oder anders gesagt, Deine Antworten kreieren Dein Produkt. Dein Leben zeigt, warum Du dieses Produkt erstellst und Deine Einstellung und Werte verkaufen dieses.

In dem Template wirst Du eine Form vorfinden, die es Dir ermöglicht, aus dem was Du geantwortet und erarbeitet hast, abzuleiten welches Produkt Du herstellen kannst. Dieses Template erlaubt Dir auch gleich Dein Produkt mündlich zu verkaufen.

Was habe ich mir den Kopf zerbrochen welches Produkt ich machen soll.

Es gibt so viel da draußen, was Du machen kannst, um Geld zu verdienen.

Klar, macht es das nicht einfacher, weshalb es wichtig ist, sich einmal wirklich mit sich selbst zu beschäftigen. Denn ich bin der Meinung, wenn Du Dich gut genug kennst, weißt Du was Du willst und was du nicht willst.

Aus diesem Grund ist es für mich immer wieder wichtig, mich zu reflektieren. Das hast Du bereits für Dich getan. Die letzten Seiten waren eine Transformation für Dich zu dem Menschen, der gerade begonnen hat, noch weitere Ecken in sich selbst zu entdecken. Vielleicht spürst Du auch schon, dass beinahe alles möglich ist. Das spannende dabei ist, dass Du heute noch gar nicht weißt, was das Leben Dir noch bereitstellt.

Ich war damals überwältigt über diese Klarheit. Übe die Möglichkeiten, die ich habe. Aber auch was alles für Ideen in meinem Kopf existieren, und ich verstand was alles immer sagten:

„Es steckt alles in dir!“

Es scheint, als wäre dieser Satz etwas veraltet und vielleicht auch teilweise übertrieben. Es kommen Stimmen auf, die sagen, dass jeder Mensch auch eine physische Grenze hat und allein deshalb schon nicht alles möglich ist. Nun das ist auch vollkommen klar. Dennoch könnte auch der Mensch, dem es physiologisch nicht möglich ist, die Ergebnisse auf einer anderen Art und Weise erreichen, die wir noch gar nicht in Betracht gezogen haben. Ich glaube, genau aus diesem Grund gibt es auch die Paralympics. Da die Menschen vermutlich nicht die Weltrekorde von „gesunden“ Menschen erreichen werden, lassen sie sich nicht davon abhalten eigene Rekorde aufzustellen.

Ich dachte früher immer, dass ich nur das machen kann, was ich bisher gekonnt habe und sehen kann, und andere mir zeigten, wie es funktioniert. Ich habe darauf geschaut, was andere machen, um mir eine Idee zu holen, was ich vielleicht machen möchte. Ich hatte in jungen Jahren die Schwierigkeit zu wissen, was ich in meinem Leben machen wollte.

In der Zeit war ich tagsüber und vor allem abends sehr viel unterwegs und habe mit Freunden abgehängt. Einer dieser Freunde hatte mit einer Ausbildung als Werbetechniker begonnen und hat mit Spaß darüber berichtet. Da ich eh keine Ahnung hatte was ich machen sollte, habe ich mir das mal genauer angeschaut. Er erzählte mir davon, dass ein anderer Werbetechniker einen Auszubildenden suchen würde und ob ich nicht Lust hätte mich bei diesem zu bewerben. Irgendwie hatte ich keine Lust darauf, aber ich hatte nicht wirklich die Wahl. Ich wohnte zu Hause und meine Eltern hatten schon die ganze Zeit etwas gesagt, ob ich nicht die Aussicht, auf eine Ausbildung hätte. Sie selbst

waren immer bemüht mir ein Leben zu ermöglichen, dass mir auch etwas bringen soll. So war ich auch für Sie bei Bewerbungsgesprächen bei Zahnärzten.

Ich erinnere mich daran, dass ich um 14 Uhr einen Termin bei meinem eigenen Zahnarzt hatte. Diesen Termin haben meine Eltern für mich ausgemacht, damit ich endlich mit etwas beginne, etwas aus mir zu machen. Ich erinnere mich gerade nicht mehr an das Gesicht meines damaligen Zahnarztes. Ich weiß nur noch, wie er heißt. Dr. S. Ich kürze das mal aus rechtlichen Gründen ab. Aber es war irgendwie ein beklemmendes Gefühl, weil ich nicht wusste, was ich dort mache. Ich wusste nicht einmal für was ich dort bin, also für welche Position. Das was er mich fragte werde ich nicht vergessen: „Also, wenn du wirklich hier Deine Ausbildung machen möchtest, dann kannst Du hier anfangen, aber dafür musst Du das wirklich wollen.“ Tja, damals wusste ich gerade einmal, was ich morgens anziehen sollte und dann diese Frage. Ich sagte, dass ich das nicht will und nur hier bin, weil meine Eltern das so wollten.

Nun gut, ich hatte dann das Bewerbungsgespräch bei dem besagten Werbetechniker. Ich wurde eingestellt. Es war schon cool, in seiner Lagerhalle zu sein, in der auch Büros eingebaut waren. Es hatte einen besonderen Charme. Ich fing dort meine erste Ausbildung an. Zu Beginn sagte er mir, dass es Blockunterricht gäbe. Das würde bedeuten, dass ich 3 Monate im Betrieb wäre und dann 3 Monate in der Schule in Frankfurt. Ich kann Dir nicht sagen warum, aber ich hatte darauf keinen Bock. Das war etwas, was mir dann in den 3 Monaten die ganze Zeit im Kopf herumschwirrte und mich sehr nervös machte. Vielleicht war es der Grund, dass ich die Schule nicht leiden konnte. Ich hatte sie eben erst nicht geschafft und ich fühlte mich diesbezüglich richtig schlecht. Ich war ein Jahr lang auf einer Fachoberschule, um mein Fachabitur zu machen. Die Fachrichtung war Elektrotechnik. Warum ich das machte, weder ich nie verstehe. Vermutlich wollte ich meinem Vater beweisen, dass ich es in der Schule doch draufhätte. Er meinte es nur gut mit mir und sagte einmal: „Du bist eher der Praktiker, Abitur schaffst Du sowieso nicht!“ Das hatte. Mich noch mehr angespornt, aber irgendwie auch massiv unter Druck gesetzt. Ich packte das erste Jahr nicht. Vermutlich hatte ich deshalb Angst das mir das vielleicht nochmal passieren könnte. Früher dachte ich noch, dass es peinlich sei, etwas nicht zu packen.

Mir war aber auch, das wird mir jetzt beim Schreiben noch viel klarer, dass ich überhaupt nicht wusste, wofür ich eine Ausbildung machen sollte und was das überhaupt genau ist. Wir haben für großartige Kunden, Werbetechnik erstellt. Am PC habe designt, und die Dinge geplottet, ausgedruckt, verschickt, oder eben aufgeklebt. Das hatte mir gefallen. Es war kreativ, abwechslungsreich und ein tolles Umfeld mit den Kollegen:innen.

Ich habe aber immer wieder parallel nach etwas anderem geschaut. Das war stets meine Maxime. Immer einen Plan B zu haben. Kennst Du das auch bei Dir? Immer etwas noch in der Tasche zu haben, falls was schief geht? Heute weiß ich, dass dies sehr davon ablenkt, die eine Sache richtig gut und herausragend zu machen.

Mein Ziel war es zu dem damaligen Moment in einem Unternehmen zu sein bei dem ich vielleicht mehr Möglichkeiten in der Zukunft habe. Was in meinem Kopf war, war irgendetwas kaufmännisches zu machen. Denn ich dachte früher, dass dies eine coole, saubere und wertige Arbeiten sei. Ich habe parallel andere Ausbildungsanzeigen studiert und geschaut, ob es etwas gibt, dass irgendwie in einem Büro ist oder zumindest in diese Richtung. Die Mehrzahl der Anzeigen wollten junge Menschen mit Abitur. Tja, das hatte ich ja versucht, aber nicht geschafft. Schon fühlte ich mich wieder minderwertig.

Dann las ich die Anzeige vom Kaufhaus Kaufhof, dass sie Auszubildende für den „Kaufmann zum Einzelhandel“ suchen. Ich habe mich dort direkt beworben. Es kam eines Tages Post vom Kaufhof und sie hatten mich eingeladen zum Vorstellungstermin. Ich hatte ein großartiges Gespräch.

Was ich rückblickend für mich entdeckt hatte, war, dass ich mit völliger Sicherheit, zu diesem Gespräch gefahren bin, mit dem Bewusstsein, dass ich den Ausbildungsplatz erhalten werde. Ich fuhr mit der S-Bahn nach Frankfurt und stieg dort aus dem Zug. Der Zug hielt direkt an der Station, an dem auch das Kaufhaus stand. Ich lief an den Mitarbeiteringang und wurde von dort abgeholt. Wir liefen durch den Kaufhof in den zweiten Stock oder so. Dort im Büro der Ausbildungsabteilung angekommen, haben wir gesprochen. Ich saß selbstbewusst auf dem Stuhl und wusste, dass ich nichts zu verlieren hatte, sondern nur gewinnen konnte.

Mir wurde dann eine interessante Frage gestellt. Weil ich bereits 19 Jahre alt gewesen bin, war diese Frage wohl gerechtfertigt. Die Frage lautete: „Ihnen ist klar, dass sie der Älteste sind.“ Ich sagte nur: „Das stört mich nicht. Ist das denn ein Ausschlusskriterium?“ Es kam wie aus der Pistole geschossen und ich war von mir selbst überrascht, dass ich nicht nachdenken musste, sondern gleich eine Antwort parat hatte. Davor war ich sehr wortkarg und hatte es schwer, das richtige Wort zu finden, wenn ich überhaupt etwas sagen wollte. Daraufhin antwortete der verantwortliche Ausbildungsleiter: „Sie sind ja selbstbewusst!“ Ich erwiderte und sagte dann: „Ich. Spricht wahrscheinlich nichts dagegen, denn sonst wäre ich jetzt nicht hier, richtig?“

In diesem Gespräch habe ich direkt den Vertrag unterschrieben, der bereits vorausgefüllt bereit lag.

Ich habe mich innerlich gefreut wie ein kleines Kind.

Was hat diese Story mit Deinen Produkten zu tun. Es ist egal was wir gerade im Kopf haben, denn es kommt meist immer anders als gedacht, doch was Du machen kannst, ist positiv zu bleiben und du findest den Weg zu Dir, um im Außen zu erklären, warum du der richtig bist.

Es gibt unterschiedliche Produkte auf dem Markt, weil sich Menschen mit den jeweiligen Problemen auseinandergesetzt haben und sich überlegten welche Lösung die passende sein könnte. Sie sind dann an den Punkt gekommen zu erkennen, dass es am wichtigsten war, dass sie das machten, was sie wirklich wollten. Und dann in diesem State das umgesetzt haben, was sie im Kopf hatten. Dadurch kamen sie überzeugt rüber und Menschen haben an sie und ihre Produkte geglaubt.

Ich habe an mich geglaubt, in dem Moment, als ich die Antwort gegeben habe. Genauso war bereits der Ausbildungsleiter davon überzeugt, dass ich der Richtige bin, obwohl ich 3 Jahre älter als die anderen gewesen bin.

Es gibt immer die passende Lösung für Dich und für Deinen Kunden.

Kurz gesagt, es ist egal welche Produkte du kreierst. Das Wichtige ist, dass Du als erstes an Deine Produkte und damit an Dich glaubst und dass Dein Produkt Menschen helfen wird. Glaube an Dich, egal in welcher Situation Du Dich befindest.

Damit Du weißt, wo Du anfängst, schaue bei Dir in Deiner Geschichte nach. Wo sind die Probleme gewesen und wie kannst Du daraus ein Produkt erstellen. Um dies herauszufinden, gibt es unterschiedliche Möglichkeiten. Eine davon ist in den Austausch mit Menschen zu kommen und mit Ihnen über ihr Leben zu sprechen und zu erfahren, wie es ihnen wirklich geht. Machst Du dies, wirst Du herausfinden, was für Produkte Du erstellen kannst. Das habe ich bei der Zertifizierung zum Design Thinking Practitioner lernen dürfen. Erst den Kunden fragen und dann das Produkt entwickeln.

Hätte ich diesen Schritt nicht getan, wäre ich nie dazu gekommen, die Person zu sein die ich heute bin. Vieles passiert bereits unbewusst. Deshalb ist es wichtig mich selbst zu reflektieren und meine Entscheidungen bewusst anzuschauen, um diese reproduzieren zu können. Auf Dem Weg dorthin habe ich unzählige Menschen kennenlernen dürfen. Und das möchte ich Dir mitgeben. Du musst anfangen in die Umsetzung zu kommen und den ersten Schritt zu machen und dabei wirst Du feststellen, was Du als nächstes tun musst.

3.1 Fragen

Wie lautet der Grundsatz und warum?

Gibt es für jeden Teilnehmer die passende Lösung, wenn ja, wie findest Du dies heraus?

Wie schaffst Du es als Trainer:in, dass Dein Mentee ein positiven State bekommt?



3.1.1 TEMPLATE PLAN "7 SCHRITTE ZU DEINEM PRODUKT"

In 7 Schritten zum Produkt

In diesem Sheet hast du Platz für 4 Produkte. Du kannst natürlich so viele Produkte erstellen, wie du brauchst.

Beachte, dass du Dich auf Deine Erlebnisse fokussierst, sowie auf Deinen Kunden.

Mit diesem Sheet hast Du ebenfalls den optimalen Speechablauf, um Dein Produkt Deinem potenziellen Kunden vorzustellen.

Nutze kurze und prägnante Sätze, damit Dein Kunde Dir folgen kann und Deine Dienstleistung versteht.

	A:	B:	C:	D:
1. Für wen ist dies?				
2. Was hat dein Kunde davon?				
Meine Story {				
	3. Was habe ich damals gefühlt?			
4. Wie hat mich das beeinflusst?				
	A:	B:	C:	D:
Meine Story {	5. Was habe ich daraus gelernt?			
	6. Wie fühle ich mich heute?			
	7. Wie ich das gemacht habe und mein Kunde das auch kann?			
Welche Gemeinsamkeiten haben die Produkte?				
1 2 3 4 Kern?				



	A:	B:	C:	D:
1. Für wen ist dies?				
2. Was hat dein Kunde davon?				
Meine Story {	3. Was habe ich damals gefühlt?			
	4. Wie hat mich das beeinflusst?			



Meine Story

- 5. Was habe ich daraus gelernt?
- 6. Wie fühle ich mich heute?
- 7. Wie ich das gemacht habe und mein Kunde das auch kann?

A:

B:

C:

D:

Welche Gemeinsamkeiten haben die Produkte?

1 2 3 4 Kern?

3.2 FreeBee- & Produktentwicklung

Jetzt ist es soweit. Mit dem kommenden Sheet hast Du innerhalb von nur wenigen Minuten Produkte erstellt. Du brauchst nicht mehr lang, um zu schauen, was es schon gibt und zu schauen, wie Du andere Produkte kopieren kannst. All das gehört mit diesem Sheet der Vergangenheit an.

Du fragst Dich sicherlich wie denn alle anderen so einfach und logisch aufgebaute Produkte erstellen und diese zum Verkauf anbieten können. Wahrscheinlich fragst Du Dich auch, wie Du das jemals hinbekommen sollst. Ehrlich gesagt ist das die einfachste Aufgabe von allen, die Du je hattest.

Ein muss jedoch gesagt sein. Es ist wichtig, dass Du Dir auf den vorherigen Seiten nicht selbst im Weg gestanden hast. Denn jetzt gilt es zu schauen, wie ehrlich Du zu Dir selbst gewesen bist.

Denn die Ehrlichkeit zu Dir selbst zeigt sich am Ende auch in den Produkten, die Deine Kunden lieben werden und mehr von Dir möchten.

Sei ehrlich und bring Deine Seele mit hinein!

Ja, wir suchen stets die Abkürzung. Wir wollen jede Lösung gleich haben und nicht noch Wochen darauf warten. Selbst die schnelle Produktion von Autos die meist nicht länger als 3 Monate andauern, ist für vielen Menschen, noch viel zu lang.

Hat man eine Herausforderung ist meist der erste Griff nach dem Handy, um YouTube zu öffnen, um dort die Lösung zu finden. Noch schneller soll es bitte mit einer App gehen.

Ich finde es lustig, dass wir gleich googlen, statt sich 1 Minute Bedenkzeit zu nehmen, um selbst auf eine Idee zu kommen. Doch genau das ist es, was den einen Menschen erfolgreich macht und den anderen eben nur ärmer.

Doch was soll ich sagen. Ich war früher nicht anders. Teilweise ist es heute auch noch schwer, nicht mal selbst nach einer Lösung in mir selbst zu suchen. Sondern dann stundenlang zu surfen, um die passende Lösung zu finden. Doch meist ist es dieser kurze Blick in mich selbst, dass die nachhaltige Lösung bringt.

Die letzten Jahre bin ich auf unzähligen Weiterbildungen und Zertifikatslehrgängen gewesen, auf Messen, Kongressen und Summits. Ich dachte immer, dass ich dort die „Heilung“ finden würde, für meinen unbändigen Hunger und Durst, nach inneren Frieden, Erfüllung, Glück und Erfolg. Ja, ich dachte, allein nur weil ich dort bin, wird sich mein Leben urplötzlich in die Bahnen bringen, die ich mir für mich und meine Familie wünsche. Doch es passiert nichts nur so. Alles was mir widerfahren ist, war eine Abfolge von kleinen und großen Ereignissen, die gesamtgesehen zu dem heutigen Ergebnis führten. Stets war ich auf der Suche, nach dem fehlenden Stück im Puzzle. Erst in den letzten Jahren habe ich begriffen, dass ich selbst immer das letzte Puzzelstück gewesen bin.

Nun kannst Du Dir vorstellen, dass es nicht für jeden einfach ist zuzugeben, dass er das letzte Puzzelstück ist. Dieser setzt sich lieber hin und googlet und hofft eben, dass er eine kleine Lösung findet, die sein großes Problem löst. Mal aus einer anderen Perspektive betrachtet, finde ich es unglaublich traurig, dass Menschen lieber die Dinge auf Google und Co für sich als Lebensinhalt annehmen, statt auf ihr eigenes Ich zu hören, Ihren Gefühlen und der Intuition.

Für diese Menschen darfst Du genau ein solches Produkt kreieren, dass Du Ihnen vielleicht sogar kostenlos zur Verfügung stellst. Damit solltest Du eines ihrer Probleme lösen, damit Sie Dich als kompetent erachten.

Aus diesem Grund habe ich geschaut, was mir besonders geholfen hätte. Ich habe deshalb ein Sheet entwickelt, dass den Menschen zeigt, wie Sie innere Sicherheit und Ruhe bekommen und für sich ausgeglichener werden, damit Sie mehr Energie in ihr Leben ziehen, um den

StartSmart-Business Bootcamp

Alltag bewältigen zu können. Viele Menschen sind einfach müde und abgeschlagen von der Arbeit und brauchen Ruhe und inneren Frieden. Nicht jeder kann sich vier Urlaube im Jahr leisten, um einfach mal abzuschalten. Und genau für diese Menschen ist die 21 Day Business Mindset Challenge. Mit dieser bekommen Sie eine Struktur und Routine in ihr Leben, dass Sie fokussiert an einer Aufgabe arbeiten können.

Was könnte es bei Dir sein?

3.2 Fragen

Weshalb sind die meisten Menschen schnell ungeduldig und warum?

Was glaubst Du benötigen Sie, damit es Ihnen besser geht und sie Chancen für sich erkennen?

Wie schaffst Du es, den Menschen mehr Freien Raum im Kopf und im Leben zu geben?



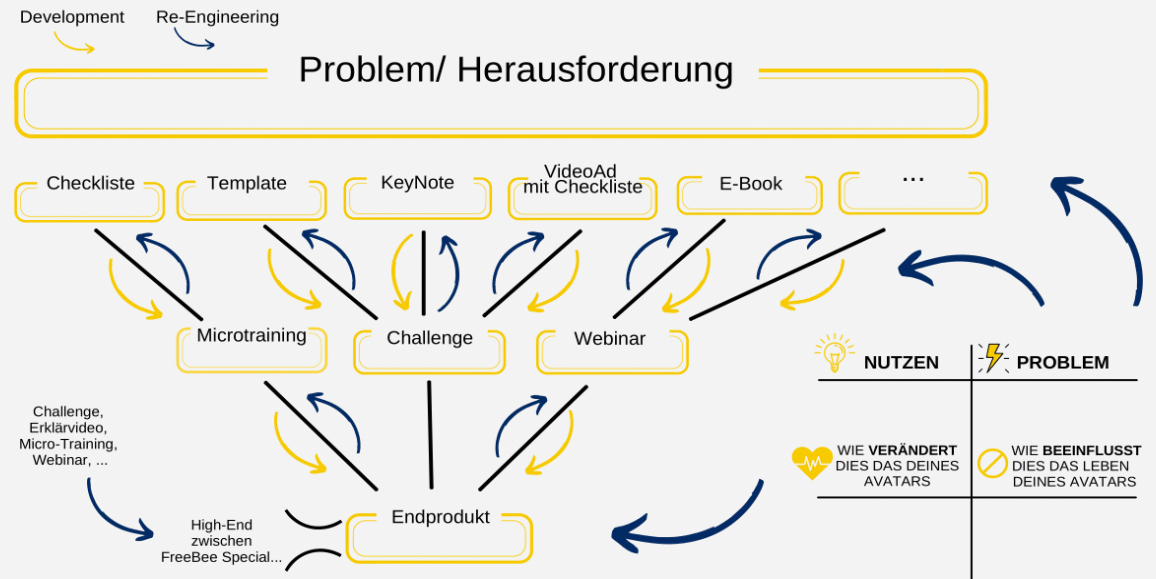
Freebee- & Produktentwicklung

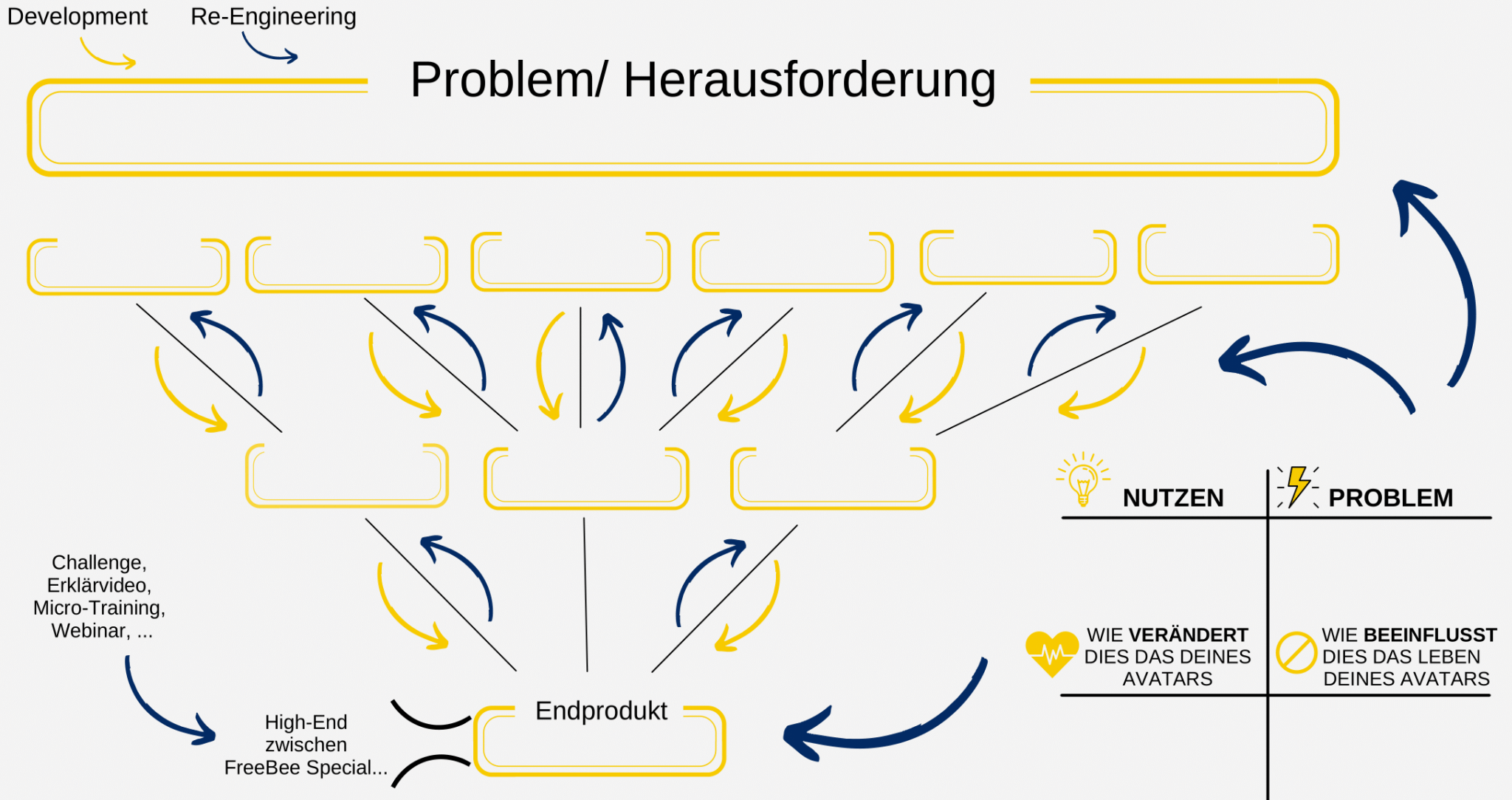
Du kannst auf zwei Weisen Produkte für Deine Kunden erstellen. Die 1. heißt Developing (gelb). Die 2. nennt sich Re-Engineering.

Beim Developing hast Du ein Problem und möchtest daraus ein Produkt entwickeln.

Beim Re-Engineering hast du bereits ein Produkt und suchst die Produkte und Dienstleistungen, die Deinen Kunden zu Deinem Endprodukt führt.

Wichtig dabei ist, dass Du bei jedem Step den Nutzen und das Problem definierst und dieses als aktuelle Situation/ Herausforderung Deines Kunden siehst. Dies gilt es dann zu lösen.





3.3 Wie ich ein Produkt Onepager erstelle

Wir Menschen haben Sinne und die am meisten ausgeprägten Sinne sind Hören, Sehen, Fühlen und Schmecken. Jeder Mensch hat die ein oder anderen Sinne stärker ausgeprägt als andere Menschen. Auch lernen Menschen über ihr primäres Sinnesorgan. Die Folge ist, dass wenn Informationen nur einseitig, also für nur ein Sinnesorgan aufbereitet werden, werden die Menschen, deren primäres Sinnesorgan nicht getroffen wird, vermutlich diese Informationen nicht wahrnehmen oder nicht richtig aufnehmen.

Aus diesem Grund ist es wichtig im besten Fall alle Sinnesorgane anzusprechen. Gerade dann, wenn Menschen mehr über Dich und Deine Dienstleistung erfahren möchten, reicht es irgendwann nicht mehr aus, nur mündlich darüber zu sprechen, sondern die Menschen und potenziellen Kunden wollen auch etwas sehen. Aus diesem Grund funktioniert Fernsehwerbung so gut, aber es muss nicht immer das sein. Nein, ein Onepager im Business Kontext zum Beispiel gehört zum guten Ton dazu. Das bedeutet ein DIN A4-Blatt, auf dem die wichtigsten Informationen draufstehen. Denn meistens muss am Ende ein verantwortlicher Mensch im Unternehmen, der Dich bezahlen muss, auch noch überzeugt werden können. Besser wäre es direkt mit dem Entscheider zu sprechen, aber das ist ein anderes Thema.

Es gibt, wie Du sicherlich weißt, unterschiedliche Menschentypen. Darunter befinden sich Menschen die zahlen-, daten- und faktenorientiert sind. Diese Menschen benötigen etwas in der Hand, wo genau diese Daten und Informationen darauf sind, denn das ist für sie wichtig, um eine Entscheidung zu treffen. Wiederum andere Menschentypen benötigen Zahlen, Daten und Fakten nicht. Sie möchten lieber erfahren, wie sie das bekommen, was sie benötigen und wollen es lieber erleben. Dann wiederum gibt es Menschen, die wissen wollen wie andere Menschen von dem partizipieren, was sie entschieden haben, für sich zu tun.

Damit du einen Onepager herstellen kannst, findest Du auf der nächsten Seite einen Blueprint.

Es gibt die Homepages, Landingpages, Salespages, Leadpages, Onepages, Optin-Pages, Up-Sell-Seiten, Dankes-Seiten, Blöcke und noch vieles mehr. Alle Seiten haben ihre Berechtigung.

Früher dachte ich mir, dass es ausreicht, einfach nur eine Homepage zu haben und dort möglichst Alles drauf zu haben, was man so anbietet. Ich dachte mir, wenn das die großen Unternehmen machen, dann sollte ich das auch so machen. Was ich dabei nicht wusste war, dass mich im Gegensatz zu den großen Unternehmen, keiner kannte und deshalb auch nicht wirklich auf meine Seite kommen würden. Und wenn sie darauf waren, vermutlich völlig irritiert wären, was ich denn jetzt anbiete. Also für welche Lösung ich stehe.

Aber ich hatte niemanden der mir sagte, wie es besser wäre und an Youtube hatte ich nicht gedacht. Also probierte ich mich die letzten 8 Jahre einfach darin aus, die beste Homepage für mich zu erstellen. In dem ich alles ausprobiert hatte, was es schnell und günstig zu kaufen gab. Was hinzukam war, dass jedes Jahr neue Technik hinzukam und auch Herangehensweisen, wie man nun Seiten entwickelt und es kam dann auch noch die DSGVO (Datenschutzgrundverordnung). Auch ein Kapitel für sich. Es wird einem werdenden Unternehmer nicht einfach gemacht, aber die bestehenden Unternehmen haben es deshalb nicht einfacher.

Es war eine Tortur. Ich habe sogar ganze Tage durchgemacht, um mir das Programmieren beizubringen, um mit Wordpress einigermaßen umgehen zu können. Der Vorteil heute ist dabei, dass ich jetzt mit Wordpress im Schlaf hantieren kann und mir die Arbeit damit nicht mehr schwerfällt. Doch damals bin ich daran schier verzweifelt. Kennst Du das auch, wenn Du es unbedingt wissen willst und starten möchtest und dann alles alleine hinbekommen willst?

Was ich heute weiß ist, dass die Homepages immer mehr an Relevanz verloren haben. Sie sind nur noch ein Webemittel insofern, als das sie einfach nur im Netz stehen, um drin zu stehen. Sehen und gesehen werden.

Hingegen haben die Landingpages einen wahren Aufschwung. Was aber ist das? Ich hatte früher keine Ahnung. Ich wollte doch nur eine Seite im Internet haben, das die Menschen begeistert und sie daraus klar erkennen werden, was ich anbiete. Doch meist war das mehr als nur eine Sache, die ich in meinem Kopf hatte. Und genau darin lag das Problem. Denn so wie ich dachte, dass es gut ist, den Menschen möglichst viel Hilfestellung zu geben, desto undurchsichtiger wurde allerdings das Angebot, was ich wirklich hatte.

Was ist das Problem gewesen. Nun das Problem war, dass der Kunde zu viel Auswahl hatte und dadurch nicht klar seine Lösung gefunden hat, die er brauchte.

Am einfachsten ist es, wenn Du für jedes Problem eine Lösung hättest! Ja klar! Ich wollte das damals nicht hören. Auch einfach, weil ich glaubte, dass ich den Menschen mit allem helfen könnte, was ich kann. Doch das war ein Trugschluss.

Die Menschen haben keine Zeit sich alles anzuschauen. Die Aufmerksamkeitspanne geht bei 7 Sekunden runter. Das heißt danach schalten die meisten Menschen ab und werden die Seite wieder verlassen. Das bedeutet, du musst etwas kreieren, was schnell, kurzweilig und mit Aktion die Aufmerksamkeit caught, damit die Menschen dabeibleiben. Aus diesem Grund sagen die meisten, dass Du eine Positionierung benötigst, damit die Menschen Dich in diese Schublade stecken können.

Es geht nur darum, dieses eine Problem des Kunden zu lösen das er gerade in dem aktuellen Moment, während er nach der Lösung sucht, hat. Ich dachte dann aber, ja, aber was ist denn mit den anderen Problemen die ich lösen kann und den anderen Menschen, denen ich helfen kann. Die interessiert das doch nicht, was ich hier anbiete, auf dieser einen Seite. Diese verliere ich doch. Nun das ist genau das Problem, weshalb es bei den meisten Menschen eben nicht funktioniert. Ich dachte an die Menschen, die ich nicht erreiche. Doch der Fokus sollte darauf stets auf den Menschen liegen, denen Du helfen kannst.

Woran denkst Du gerade?

Wem hilfst Du konkret?

Versuche nur an eine Person zu denken.

All die Nächte, die ich damit verbracht hatte Homepages zu erstellen, waren umsonst. Ich hätte mir das alles sparen können. Aber wie?

Welches Produkt würdest Du nun dort abbilden? Welche Dienstleistung würdest Du auf eine Landingpage stellen? Aber die Frage, die mir am meisten Sorgen gemacht hat, war, wie bekomme ich denn die Menschen auf diese eine Landingpage, damit die Menschen auch die Lösung erhalten?

Das sollte meine neuste Mission werden.

Und das darf Deine werden.

Wie viele Menschen kannst Du helfen, wenn Du konkret sagst, welche die eine Lösung ist, die Du ihnen geben kannst. Du wirst sehen was passieren wird. Menschen werden sich angezogen fühlen und genau dies und noch mehr von Dir haben wollen. Weil sie jetzt wissen, dass Du ihnen helfen kannst.

3.3 Fragen

Wonach sucht der Kunde und warum?

Was gibt Deinem Mentee die Sicherheit und wovon muss dieser sich lösen und warum?

Wie bestärkst Du Deinen Mentee in seinem Vorhaben?

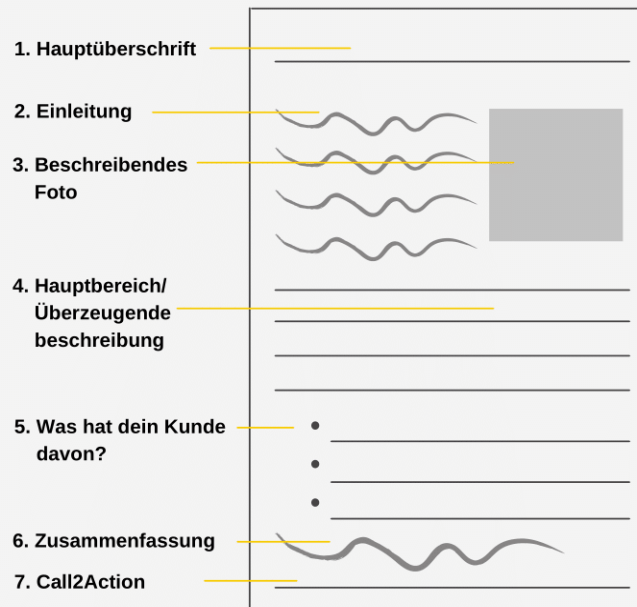


3.3.1 WIE DU EINEN ONEPAGER ERSTELLST (TEMPLATE MIT BESCHREIBUNG)

Wie Du einen Onepager erstellst

Hier ist ein Onepager. Schau Dir die einzelnen Punkte an und füge Deine Texte, Zahlen, Daten, Fakten, Story und Kontaktdaten hinzu. Verändere die Bilder und du hast Deinen Onepager innerhalb weniger Minuten fertiggestellt.

Die Informationen findest Du in den vorherigen Aufgaben und Sheets.





1. Hauptüberschrift

2. Einleitung

3. Beschreibendes
Foto

4. Hauptbereich/
Überzeugende
beschreibung

5. Was hat dein Kunde
davon?

6. Zusammenfassung

7. Call2Action

1. Hauptüberschrift

2. Einleitung

3. Beschreibendes Foto

4. Hauptbereich/
Überzeugende
beschreibung

5. Was hat dein Kunde
davon?

6. Zusammenfassung

7. Call2Action

JH INTERNATIONAL GROUP - HUMAN EMPOWERING

TELEFON- COACHING

SIE HABEN WAS ZU SAGEN



TELEFONTRAINING & COACHING
FÜR PROFESSIONELLE
KOMMUNIKATION, MEHR TERMINE,
NEUE KUNDEN UND MEHR UMSATZ

SPEZIALISIERUNGEN *

- Neukundenakquise
- Terminierungen, beim ersten Gespräch
- Cross-Selling
- Bestandskundenbetreuung

WISSENSWERTES

STIMME
"WIR WIRKEN ZU 58% ÜBER UNSERE STIMME"

- Der Stimmklang macht dabei 87 % der Wirkung der Botschaft aus.
- Die Worte dabei nur 7 %.
- Die richtigen Fragen stellen ist zwar gut, doch die Absicht und Intention ist dabei der entscheidende Faktor.
- Die eigene Persönlichkeit ist ausschlaggebend für den Beziehungsaufbau während des Telefonats.

„NICHT JEDER WILL TELEFONIEREN - DOCH JEDER KANN ES“

- Angst vor Ablehnung
- Unsicherheit über Inhalt des Gesprächs
- Ungewissheit über den Ausgang des Gesprächs...

Sind nur ein paar der Punkte, die Mitarbeiter dazu bringen, nicht zu telefonieren.

LEISTUNGEN

VIP ANGEBOT BROTHER

Telefontraining
DIE FREITELEFONIEREN METHODE

- 1 Tages Training
- Kommunikationsmodul* (siehe Spezialisierung)
- Telefoncoaching (1x pro Teilnehmer 30min.)
- Invest: 4.597 € netto zzgl. Reisekosten u. Übernachtung

Telefoncoaching
FREUDE UND MEHR ABSCHLÜSSE

- excl. 1 Tages Training (zu buchbar)
- 1:1 Coaching
- Feedbackgespräch
- 4/8/12 Wochen buchbar
- 1,5 Std. pro Teilnehmer x 1 pro Woche
- Invest:
 - 597€ netto pro Teilnehmer (4 Wochen)
 - 994€ netto pro Teilnehmer (8 Wochen)
 - 1.191€ netto pro Teilnehmer (12 Wochen)

3.4 Produktpreisgestaltung

Jetzt hast Du Dein Produkt und jetzt gilt es dieses Produkt zu verkaufen. Dafür braucht es einen Preis. Wie kommst Du jetzt zu diesem Preis? Im Grunde stellt sich hier noch eine Frage, die Du Dir vorher beantworten darfst. Die Frage lautet: Was ist mein Ziel mit diesem Produkt? Ist das schon mein Endprodukt? Oder ist dieses Produkt ein Zwischenprodukt bis zum Endprodukt? Diese Fragen sind wichtig zu beantworten, bevor wir auf den Preis eingehen. Denn nur mal angenommen Du hättest nun ein Produkt kreiert und stellst fest, dass dieses Produkt gut ist aber noch nicht das Endprodukt. Das Endprodukt ist Dein High-Price-Product, welches am besten zu dem Leben passt, dass Du in Zukunft haben möchtest. Vielleicht ist dieses Produkt auch ein Freebee? Ein Freebee mit dem Du Kontaktdaten bekommst! Denn auch solch ein Produkt ist wichtig zu kreieren damit Menschen, die erst mal testen möchten, sehen können, ob es gut ist und funktioniert. Und ob Du ihnen wirklich helfen kannst.

Du hattest bei der Produkt-Kreierung Möglichkeiten mehrere Produkte anzugeben. Schau Dir noch mal diese Seite an und überlege, ob das Produkt einen Funnel ermöglicht. Schau, ob die Produkte gestaffelt werden können. Damit meine ich, ob es ein Produkt gibt, was am Anfang kommen kann, was in die Mitte kommen kann und was am Ende, als High-Price-Produkt steht.

Diese Fragen noch zu klären ist wichtig für Dich, denn daran hängt auch der Preis. Jedoch hängt der Preis nicht nur daran, sondern auch daran wie viel Kapazitäten Du persönlich zur Verfügung hast.

Gehst Du zum Beispiel in ein Coaching Segment, so hast Du maximal 8 Stunden am Tag Zeit, um Coachings durchzuführen. Das klingt erst mal viel, wenn Du aber bedenkst, 8 Stunden lang Coachings durchzuführen, ohne Pause, dann kann der Tag schon ziemlich lang werden. Zumal Du auch noch vorarbeiten und nacharbeiten musst. Dazu kommt noch buchhalterische Aufgaben Marketing und Vertriebsaufgaben. Dann wirst Du sicherlich mit bestehenden Kunden E-Mails austauschen oder per WhatsApp Kontakt halten. Somit kommst du ganz leicht auf 10 - 15 Stunden am Tag.

Damit Du aber genug Umsatz machen kannst, auch mit weniger Coachings, wenn es ein Coaching Produkt ist, dann sollte der Preis höher liegen als Du denkst. Nicht weil Du den Menschen das Geld aus der Tasche ziehen willst, davon gehe ich nicht aus, sonst wärst du nicht hier, sondern damit Du schon vorab aussortierst und weniger Personen dich buchen können. Somit hast Du zwar weniger Coachings, aber verdienst genauso viel Geld, wie mit mehreren Coachees. Achtung! Auch das ist gedeckelt. Somit kommst Du irgendwann an den Punkt, an dem Du nicht mehr Coachees bedienen kannst. Spätestens dann musst Du Dir ein weiteres Produkt überlegen, was Du vor Dein Coaching

Programm stellst, oder hinter Dein Coaching Programm stellst. Das Template dient dazu, Dir einen Überblick zu geben wie ein Preis generell aufgestellt sein sollte damit Du alle Kosten gedeckt hast.

Ich wollte schon als junger Mensch viel verdienen, damit ich mit den Gewinnen vielen anderen Menschen helfen kann. Eine Stiftung aufbauen, war direkt in meinem Kopf.

Vielleicht ist das bei Dir ähnlich? Wenn das bei Dir in dieser Größe noch nicht da ist, ist das vollkommen in Ordnung. Es muss auch nicht. Doch was ich Dir sagen kann ist, wenn Du es Dir nicht einmal vorstellen kannst so etwas einmal zu haben oder auch nur den Gedanken zu haben so etwas haben zu können, dann möchte ich Dir dazu eine Geschichte erzählen.

Ich hatte schon immer den Gedanken möglichst etwas in meinem Leben zu machen, was anderen weiterhilft. Doch woran ich nicht gedacht habe, ist, dass ich natürlich auch etwas dafür tun muss, damit das funktioniert. Dabei kam dann auch eine Riesenwelle von Handlungen auf mich zu. Herausforderungen die ich zu bewältigen hatte.

Ich erinnere mich daran, als ich nach langer Zeit des Nachdenkens und an dem Selbstzweifel nagend nach einer passenden Lösung gesucht habe, war ich endlich zu dem Punkt gekommen, dass ich wusste, was ich tun wollte. Diese Zeit ist noch gar nicht so lange her. Genau vor zwei Jahren begann die Reise, auf der ich mich gerade befinde.

Ich war auf einem Seminar, worüber ich schon geschrieben habe, und dies änderte mein gesamtes Verhalten und ich erhielt wieder einmal einen neuen klaren Blick auf die Welt. Aber ich war damals noch nicht so weit wie ich es heute bin. Ist auch klar. Es sind 2 Jahre vergangen und während dessen ist so viel passiert. Doch ich bin auf den Weg und habe die Dinge gemacht, die ich machen wollte. Ich hatte zu diesem Zeitpunkt bereits mein Buch fertig geschrieben und habe dazu die Idee gehabt, wie ich dieses Buch promote. Mir war klar, dass ich Menschen eine neue Perspektive geben möchte und ihnen den Einstieg in ihre Persönlichkeitsentwicklung geben wollte. Aus diesem Grund hatte ich direkt eine Buch Tour geplant zu machen. Sie sollte quer durch den deutschsprachigen Raum gehen.

Es waren alle Hauptstädte der Länder dabei sowie auch der Bundesländer. Eine Tour, die dazu dienen sollte, Menschen bzgl. ihrer Superkraft, dem Anderssein aufmerksam zu machen. Menschen nicht nach dem Äußeren oder der Herkunft zu verurteilen, sondern sich und den anderen die Chance zu geben, ihre Superkraft miteinander zu verbinden. Ich habe alle meine Kraft und meine Energie hineingesteckt, die ich hatte.

Doch ab einem Punkt kam die Frage: Was soll das jetzt alles kosten? Was soll das Buch kosten? Was soll das Ticket kosten? Nun das sind normale Fragen, oder? Gerade weil auch die Orte, in denen ich sein sollte, ebenfalls Geld kosten. Auf der einen Seite hatte ich also die Situation, dass ich Kosten hatte und auf der anderen Seite hatte ich zu entscheiden, wie viel die Menschen investieren dürfen, um mit dabei zu sein. Ein erstmal ungewohntes Gefühl. Ich war von der Kreativen Seite gekommen und bin von jetzt auf gleich in der Realität angekommen. Dem wahren Leben. Jetzt ging es auch darum an die Teilnehmer zu denken und das Menschen kommen, die dem Ganzen auch lauschen und mitmachen. In meiner Verantwortung lag es, den Menschen etwas mitzugeben.

Nur diese Frage, was soll das kosten, hat zu noch mehr Fragen geführt, die mich beeinflusst haben. Ich habe mir sehr viele Gedanken darum gemacht und der Grund dafür war, dass ich nicht wollte, dass Menschen dafür zu viel Geld bezahlen, weil viele Menschen nicht bereit sind, viel Geld auszugeben, für solch eine Veranstaltung.

**War das so?
Oder war das nur eine Annahme von mir?
Hast Du Deinen ähnlichen Glaubenssatz?**

Rein von dem was andere Künstler für den Eintritt nehmen; um in die Oper zugehen zahlen Menschen für ihren Lieblingssänger, um diesen zu hören, schon mal zwischen 20-500 Euro.

**Doch was sollte ich nehmen?
Wie viele Menschen würden überhaupt kommen?
Wie viel würden kommen, wenn ich den oder den anderen Preis nehme?**

Ich wusste es nicht und habe auf mein Bauchgefühl gehört.

Dieses hat gesagt, dass ich 27,- Euro nehmen sollte. Ich dachte, das ist nicht zu teuer, aber auch nicht zu günstig ist, sondern ein guter Preis für eine Buch-lese-Event. Da es sowas nur von meinem Mentor vorher gab, wusste ich, was die Menschen ungefähr bereit waren zu zahlen.

Doch würden sie das auch für mich und diese Veranstaltung bezahlen?

Mich kannte kein Mensch. Ich hatte nur eine kleine Community und nur Menschen, die ich kannte und wussten was ich vorhatte.

Tatsächlich kamen auch Menschen, die ich so nicht kannte und das sogar von weiterweg, die extra mit dem Auto angefahren kamen. So wie ich mich vorher verrückt gemacht hatte, hat es wohl Menschen angesprochen, die dieses Angebot trotz allem genutzt haben.

Was möchte ich Dir mit dieser Geschichte sagen?

Es gibt mehrere Dinge, die Du für Dich mitnehmen könntest. Doch eins ist für mich das essenzielle gewesen.

Ich habe wieder einmal im Außen geschaut, was andere machen, um das einfach zu übernehmen, statt wirklich auf mich zu hören und zu überlegen, was die Menschen daraus für Ihr Leben mitnehmen könnten.

Die Geschichten, Erfahrungen und Erkenntnisse, die ich durch Schmerz lernen musste, helfen nun Menschen dabei, diese Fehler nicht zu wiederholen sondern sie erfahren, wie sie sich möglicherweise mental auf ähnliche Situationen einstellen können.

Frage Dich also:

Was bist Du Dir und Deiner Geschichte wert?

Was ist Deine Geschichte wert?

Was ist Dir Dein Leben wert?

Dann weißt Du auch, was es den Menschen wert sein kann, ein ebenfalls großartiges Leben wie Du es lebst, haben zu können.

Je wertvoller Du Dich empfindest, desto höher steigt auch Dein Preis. Denn Du zeigst durch den Preis, wie viel Wert Du wirklich hast. Und wir Menschen sind unendlich viel Wert. Wenn Du weißt, wie Du andere Menschen dabei unterstützen kannst, ihren Wert zu erkennen und zu nutzen, dann ist dies für viele Menschen unendlich viel wert.

Heute sind meine Mentoring Preise und Programm meinen Kenntnissen, Wissen und Erfahrungen angepasst, Sie bieten den Mehrwert, den der Mensch sich wünscht.

3.4 Fragen

Was hält Deinen Mentee immer wieder zurück und warum?

Mit welchen Maßnahmen kannst Du Deinen Mentees empowern?



Produkt Preisgestaltung

Hier siehst Du in dem Template wie Du einen Preis generell aufstellst, damit Du zum einen Mehrwertsteuer abführen kannst, sowie Deine Produktionskosten und auch Deine Zusatzstoffe, die dazu kommen und Deine Marge. Die Marge ist Dein Gewinn.

Absatzzahlen	A:	B:	C:	D:
_____ x _____				
_____ x _____				
_____ x _____				
1. Rohstoff				
2. Zulieferung				
3. Produktion				
4. Verpackung				
5. Werbung				
6. Miete				
7. Gewinn				
+ 19%				
Preis inkl. MwSt.	Einzel			
	Gesamt			



Absatzzahlen

_____ x _____
_____ x _____
_____ x _____

A:	B:	C:	D:
----	----	----	----

1. Rohstoff			
2. Zulieferung			
3. Produktion			
4. Verpackung			
5. Werbung			
6. Miete			
7. Gewinn			
+ 19%			

Preis inkl.
MwSt.

Einzel			
Gesamt			

3.5 Produktstrategie

Bei der Produktpreisgestaltung habe ich Dir erzählt, dass es möglicherweise kein Endprodukt ist, sondern ein Zwischenprodukt, ein Freebee oder ein Anfangsprodukt. Hier kommen wir jetzt nun zu der Produktstrategie. Denn es geht darum, den Kunden nicht gleich zu überfordern. Du musst bedenken, dass der Kunde neu in diesem Umfeld ist. Der Kunde hat möglicherweise noch nie von Deiner Dienstleistung oder generell von dieser Dienstleistung, die Du anbietest, gehört. Es bedarf also Fingerspitzengefühl, um diesen Kunden weiterhin auch mental und physisch bei Dir zu behalten.

Doch im ersten Schritt geht es darum, den Interessenten oder potenziellen Kunden erst mal zu Deinem Kunden zu machen. Damit das passiert ist es ratsam, seine Kontaktdaten zu erhalten. Denn erst, wenn Du seine Kontaktdaten bekommst, kannst Du weiterhin mit ihm oder ihr in Kontakt bleiben. Das bedeutet, dass Du Deinem potenziellen Kunden im Nachgang mehr und mehr Informationen/Inhalte/Hilfe gibst, damit er langsam vorbereitet wird, um Deine High-Price-Produkte zu kaufen.

Wenn Du bereits weißt, welche Produkte Du zu welchem Zeitpunkt an Deine Kunde verkaufen möchtest, dann kannst Du die einzelnen Produkte in Deinen Funnel stellen. Ein Funnel ist ein Trichter. Wie es bei einem Trichter ist, kommt oben eine gewisse Menge rein, und unten eine gewisse Menge wieder raus. Zwischen diesen Prozess befinden sich Zwischenstufen.

Und bei jeder Stufe von diesem Trichterprozess bekommen Deine Kunden mehr Informationen und Inhalte. Diese Informationen und Inhalte helfen Deinen Kunden auf ihrem Lebensweg. Das bedeutet, dass dies Zwischenprodukte sind, die Deinen Kunden in der aktuellen Situation und Zeit, in der sie sich befindet, weiterhelfen.

Somit kannst Du nun Deine erstellten Produkte in eine Hierarchie bringen. Beginnend mit dem Einstiegsprodukt und endend mit dem High-Price-Produkt.

Da hatte ich das alles schön mit der SORTENFREI Buch Tour geplant und war freudiger Erwartung auf das Marketing und der Promotour. Doch da kam von außen ein riesen Dämpfer...erst die Kündigung meines noch Arbeitsplatzes, den ich parallel zu meiner Selbstständigkeit hatte und dann fast gleichzeitig, die Corona Krise.

Alles brach in nur wenigen Wochen komplett zusammen.

Ich stand auf der Straße und hatte keinen Job und keine Einnahmen und auf der anderen Seite nur Ausgaben. Ich hatte alles auf eine Karte gesetzt. Und da war ich nun was tun, was machen?

Ehrlich gesagt, habe ich zwei Wochen lethargisch zu Hause gesessen. Doch in der Zeit habe ich angefangen vermehrt Podcasts aufzunehmen. Und bei einem Podcast hat es klick gemacht. Ich hatte nämlich mit Elke Preuss ein Podcast aufgenommen. Elke hatte ich auf einem Seminar eines Freundes kennenlernen dürfen. Dort haben wir die ersten Worte gewechselt und Kontaktdaten ausgetauscht. Irgendetwas hat uns an diesem Tag miteinander verbunden. Der Podcast war super und ich freute mich sehr darauf auch weiterhin mit ihr in Kontakt zu bleiben. Wir sprachen darüber, wie es gerade bei ihr und bei mir lief. Der Tenor war, dass es mehr Mut brauchte, um in der schwierigen Zeit voranzukommen. Da kam mir eine Idee. Wieso nicht andere Menschen, denen es ebenfalls nicht gut geht, zu inspirieren und Mut zu geben? Deshalb fragte ich sie, ob wir beide denn nicht ein Online Summit veranstalten wollten, bei dem wir den Menschen Mut geben. Denn alles was uns beiden gefehlt hatte, war jemanden der sagt: „Du schaffst das!“

Alles was jetzt ist passiert, passiert nur aus einem Grund, damit Du aus dem Quark kommst und Dein Leben selbst in die Hand nimmst.

Gesagt getan, wir haben daraufhin in wenigen Wochen ein Online Summit auf die Beine gestellt, das mit 18 Speakern und 4 Tagen eines der erfolgreichsten Summits im Jahr 2020 wurde. Wir hatten sogar zwei Speaker aus Amerika live mit On Board. Eine davon war die COO von meinem Mentor Les Brown, Celeste Johnson. Den Teilnehmer hat es gefallen und allen die mit dabei waren haben diese Energie gefeiert.

Dieses Summit hat mir Mut gemacht, mehr zu machen. Wieder alle Erkenntnisse, das Wissen und die Kontakte herauszuholen und daraus etwas nun wahrhaft Größeres zu machen, hat das Feuer entfacht. Was vorher ein Ein-Mann Unternehmen war, das gut Umsatz gemacht hatte, sollte nun ein Internationales Unternehmen werden. Alle die Kenntnisse, die ich hatte, habe ich genutzt, um das Unternehmen auf ein neues Fundament zu stellen. Das sollte so aufgebaut sein, dass es von Grund auf skalierbar ist, sowie auch, dass die Einnahmen unter der Aufsicht einer Stiftung verwaltet werden sollte.

Innerhalb kurzer Zeit hatte ich die Strategie, den Businessplan, der sogar von einem Verein geprüft und für tragfähig abgenommen wurde. Parallel dazu hatte ich zuvor schon begonnen mit Partner zusammenzuarbeiten und habe diese vertieft und miteinander verknüpft. Es kamen die ersten Großkonzerne auf mich zu und das erste Gespräch fanden statt.

**Die JH International Group war geboren.
Sie steht für Chancengleich und Perspektive.**

Aus dieser Erfahrung mit dem errungenen Wissen, aus über 20 Jahren Berufserfahrung und davon 15 Jahren bei der Unterstützung Menschen in die Selbstständigkeit zu führen, sowie in Positionen zu vermitteln, sind dann auch Produkte entstanden, wie zum Beispiel das StartSmartBusiness Bootcamp. Des weiteren ist ein Empowerment Workshop entstanden, sowie weitere 8 Programme.

Die spannendsten Produkte, neben dem StartSmart Business Bootcamp ist das Certified Coaching Programm. Dort lizenzieren wir herausragende Menschen und befähigen Sie anderen Menschen ebenfalls auf dem Weg zur Selbstständigkeit zu unterstützen. Damit erfüllen wir unsere Vision. Mehr Vielfalt, Chancengleich, Perspektive und eine Sortenfreie Welt zu schaffen.

Was will ich Dir damit sagen.

Es ist wichtig, dass Du weißt, oder eine Idee hast, was nach dem Produkt, dass Du jetzt hast, noch kommen soll.

Für Dich noch als Randnotiz. Schau unbedingt, dass Du Dir bereits jetzt Gedanken darüber machst, Dein Business auf mehrere Füße zu stellen. Sprich, mach dir Gedanken über Deine Diversifizierung. Arbeite mit Partnern zusammen. Gründe weitere Unternehmungen denen Du eine spezifische Aufgabe Lösung oder Dienstleistung zusprichst.

Beispielsweise habe ich dann noch die Diversity Speaker Agency gegründet, die im Bereich B2B mit der JH International Group Kunden bei Events mit Speaker beliefern kann.

Baue Dir die Produkte in einer Reihenfolge auf, damit Du sie auch demensprechend zum passenden Wissenstand Deines Kunden, anbieten kannst.

3.5 Produktstrategie

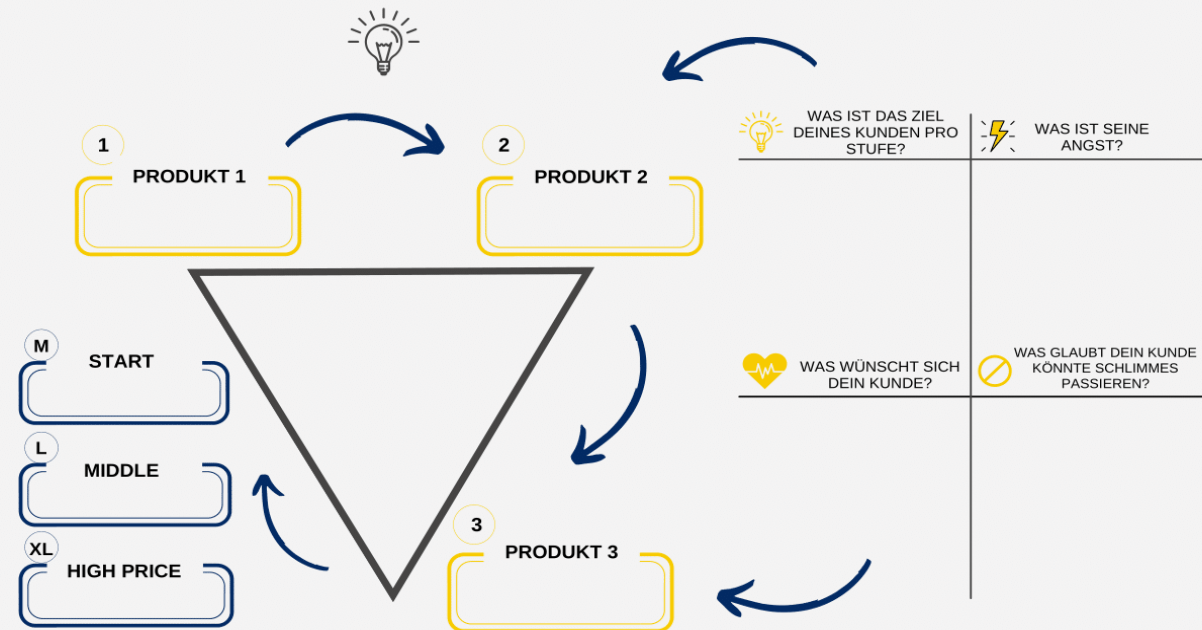
Was ist das wichtigste für Dich und Deinen Mentees in schweren Zeit und warum?

Wie wirst Du Dich als Mentor, Trainer, Coach oder Berater aufstellen?



Produktstrategie

In dem Template nebendran siehst Du den Produktfunnel. Also den Produkt-Trichter. Neben dran kannst Du Deine Produkte dementsprechend platzieren. Somit ist eine Produktstrategie im ersten Schritt schon einmal fertiggestellt. Im nächsten Schritt kann dann das Marketing daraufhin ausgerichtet werden. Jedes Produkt hat eine eigene Marketingstrategie. Denn jedes Produkt löst ein anderes Problem Deiner Kunden zum bestimmten Zeitpunkt und der Situation seines Lebenswegs.

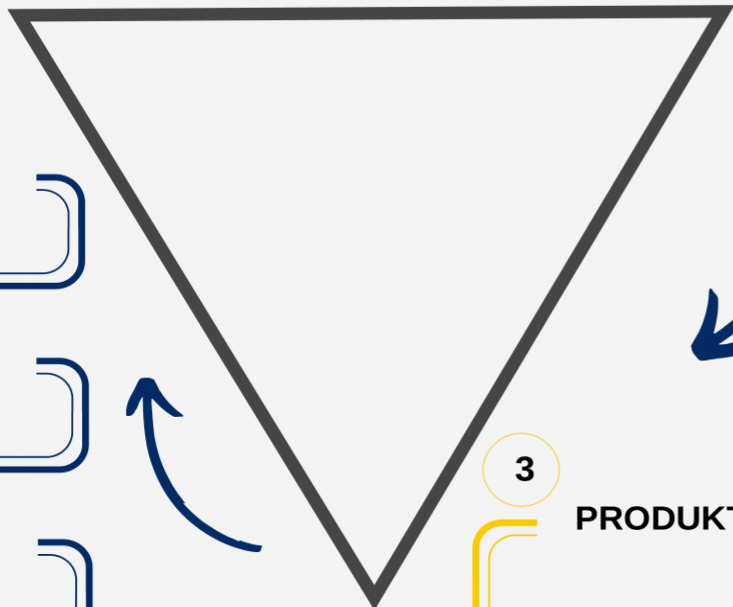




WAS IST DAS ZIEL
DEINES KUNDEN PRO
STUFE?



WAS IST SEINE
ANGST?



WAS WÜNSCHT SICH
DEIN KUNDE?



WAS GLAUBT DEIN KUNDE
KÖNNTE SCHLIMMES
PASSIEREN?

4. Verkaufen leicht gemacht!

4.1 Wer ist mein Avatar?

Viele dort draußen, gerade die, die jetzt anfangen ein Business aufzubauen, werden von Marketingspezialisten und Positionierungsspezialisten immer wieder auf den Punkt gebracht, dass sie ihren Avatar kennenlernen müssen, genauer gesagt, dass sie ihn definieren müssen. Soweit stimmt das auch! Doch ich glaube, dass es nicht darum geht etwas zu kreieren, sich etwas aus dem Kopf zu ziehen, sondern reflektiert über sein eigenes Leben nachzudenken, sowie den Prozess, die Transformation, die ein jeder von uns durchgemacht hat. Denn am Ende geht es doch darum, dass wir einem Menschen weiterhelfen durch unsere eigenen Erfahrungen, Kenntnisse, Wissen und Einfühlungsvermögen. Und welchen Menschen kann man dann am besten weiterhelfen?

Wir sind so darauf getrimmt immer neues zu erschaffen, dass wir gar nicht mehr darüber nachdenken, was denn schon alles existiert. Da geht es zum einen darum, Lösungen und Dienstleistungen, die bereits existieren, möglicherweise mit seiner eigenen Idee zu kombinieren. Doch was ich hier im Speziellen meine ist, dass Du Deine Erfahrungen und Kenntnisse, Wissen und Empathie für Menschen nutzt, die genauso sind wie Du vor 10 Jahren. Denn wem würde man mehr zuhören und glauben, dem, der es bereits selbst durch gemacht hat.

Die ersten Aufgaben in diesem Workbook waren genau die Vorbereitung auf diese. Jetzt hier. Denn Du hast Dein Leben noch einmal beleuchtet, wer Du gewesen bist, wer Du heute bist und wer Du in Zukunft sogar noch sein kannst. Du hast über Deine Emotionen gesprochen, über Deine Sehnsüchte, über Deine Träume, über Deine Wünsche, über die Emotionen in der Vergangenheit zu bestimmten Situationen, und genau das widerfährt nun Deinem Coachee, Kunden.

Was wir Menschen uns wünschen ist jemand, der einem sagt wie man selbst aus der negativen Spirale oder aus den negativen Gedankengängen, die man hat oder die Probleme die einen plagen, wie man diese lösen kann. Du bist ein solcher Mensch.

Wann und wie ich verkaufen gelernt habe, hatte ich Dir schon beschrieben.

Ich möchte dir nur eins noch sagen...

Du musst im Grunde nichts wissen. Je weniger du weißt desto besser kannst du verkaufen.

Das klingt jetzt vielleicht etwas provokant, wo Du doch gerade sehr viel Wissen aufsammelst. Ja, das stimmt! Doch was ich meine ist, dass Du bereits jetzt alles weißt, was Du brauchst, um Dich und Deine Produkte an die Kunden zu verkaufen. Denn was Du wirklich verkaufst, sind nicht die Techniken und Methoden, sondern das bist Du und das Versprechen für Deinen Teilnehmer dazu sein und diesen zu führen. Es ist die neue Perspektive, die neugewonnene Akzeptanz über sich selbst und das Erlebnis, das Dein Teilnehmer gemeinsam mit Dir haben wird.

Bis ich das verstanden habe, sind schon ein paar Jahre ins Land gegangen. Weißt Du, die Welt versucht ständig an das absolut perfekte heranzukommen und stellt immer wieder fest, dass weniger doch mehr ist. Diese Erkenntnis kommt dann meist immer später. Deshalb versuche Dich einmal zu entspannen. Besinne Dich auf Dich und fokussiere Dich auf Dich. Höre auf Deinen Atem und nimm einmal ganz bewusst wahr, was gerade bei Dir und mit Dir passiert. Ja, natürlich liest du das gerade. Dennoch probiere mal innezuhalten und parallel zum Lesen auf Dich zu achten. Stoppe jetzt einmal kurz mit dem Lesen und höre in Dich hinein...

....Ein... atmen ... ausatmen... relax...Nutze die Minute einmal

Was hast Du für Dich wahrgenommen? Es muss auch nicht das große Feuerwerk gewesen sein, sondern vielleicht hast Du vielleicht das allererst mal heute, eine Minute nur mit Dir allein verbracht?

Jetzt schaue einmal darauf, ob du etwas für Dich daraus ziehen kannst. Vielleicht ist es für Dich gerade alles neu und Du fragst Dich was das soll? Wenn das so ist, dann ist das völlig ok und gut so. Wenn Du aber etwas für Dich herausgefunden hast, dann schreibe das einfach gerne einmal auf.

Wenn Du nichts für Dich entdeckt hast, dann schreibe das auch für Dich auf, denn dies ist auch eine Erkenntnis.

Ob Du nun etwas aufgeschrieben hast für Dich oder nicht, oder ob Du etwas für dich entdeckt hast oder nicht, ist jetzt sekundär.

Primär geht es gerade darum, dass Du völlig bei Dir bist und nirgends anders. Und dieses Gefühl, dieser Moment, in dem Du gerade bist, ist der Moment, den Dein Kunde ebenfalls spüren darf und sehen darf. Auch wenn er nichts fühlt oder spürt aber Dennoch den Moment für sich mit Dir hat, ist das was Du bei dem Kunden erzeugst, ein Gefühl von einatmen und Leben, wenn Du in Deinem ruhenden Modus bist.

Ich versuche es noch einmal anders zu beschreiben, damit es noch klarer wird.

1. Wenn Du verstehen willst, wie Dein Kunde denkt, musst Du verstehen, wie Du denkst.
2. Wenn Du willst, dass Dein Kunde so denkt wie Du denkst, musst Du wissen wie Du denkst, damit Dein Kunde so denkt, wie Du willst, das er denkt.

Um das für Dich zu nutzen, musst Du anfangen in dich hineinzuhören. Du darfst lernen Dich zu entspannen und den Fokus auf Dich zu richten, damit Du Dich ruhigstellen kannst. Denn alles das was Du im Moment bist, ist dein Kunde mit Dir.

Ich hatte früher immer den Kunden im Fokus und war hektisch, wenn er nicht so reagierte wie ich es gebraucht hatte. Ich wollte doch einfach verkaufen und dachte, wenn ich alles das machte, was der Kunde wollte, würde es funktionieren. Im Grunde klingt das doch auch logisch. Doch genau das Gegenteil war der Fall. Je mehr ich gemacht hatte, desto weniger hatte ich bekommen.

Ich kann mich noch an den Moment erinnern, als ich bei einem Kunden saß, der ein Projekt hatte und auf der Suche nach passenden Mitarbeitern war, dass ich so nervös gewesen bin, dass ich gar keinen geraden Satz rausgebracht habe. Wir trafen uns draußen vor der Tür zur Lobby, um genau gegenüber ein Kaffee trinken zu gehen. Ich hatte schon so ein komisches mulmiges Gefühl und hoffte nur, dass alles funktionieren würde. Kennst Du das Gefühl, wenn Du weißt, dass da etwas ist, ein Gefühl, das einfach nicht verschwinden will? Ich dachte mit, bevor derjenige es merkt, überspiele ich das einfach mit etwas mehr positiver Energie. Ohje, es war einfach nur schlimm. Ich habe mich nur zum Affen gemacht. Ich konnte nicht mehr aufhören zu reden. Ich glaube, hätte ich noch länger Zeit gehabt, hätte er begonnen aus den Ohren zu bluten.

Ist dir das auch schon passiert?

Danach war ich nur fertig. Kein Abschluss in der Tasche und einen Kunden weniger.

Auf dem Weg zurück ins Büro habe ich mir darüber den Kopf zerrissen, was passiert war und wie ich es besser hätte machen können. Wenn es jetzt auch zu spät ist, so würde ich für das nächste Mal wissen, wie es besser machen könnte.

Was das Rad gedreht hat war, als ich anfing darüber nachzudenken, wie ich mich verhalten habe und wie mein Kunde sich verhalten hat. Als ich realisierte, dass ich ihm nicht einmal die Chance geboten habe uns gegenseitig wirklich kennenzulernen und einzuschwingen, hätte ich damit beginnen sollen, mich erst einmal emotional runterzuholen, um dann mit Ruhe und Bestimmtheit dem Kunden gegenüber zu sitzen.

Diese Erkenntnis kam zwar für dieses Gespräch zu spät, aber für das kommende sollte ich genau das ausprobieren.

Dies hat mir dabei den nächsten Malen dabei geholfen, dem Kunden die Lösung anzubieten, die er wirklich brauchte.

Mache Dir Gedanken, wie Menschen denken und warum sie die Welt so sehen, wie sie sie gerade sehen. Dann lernst Du mit anderen Augen zu sehen und bist bei Dir und Deinem Kunden zur gleichen Zeit, sagte ich mir jedes Mal, vor einem Termin.

4.1 Fragen

Was sind die Eigenschaften, die Dein Mentee braucht, um gut zu verkaufen?

Wie kann er sich diese aneignen?

Was sind deiner Meinung nach, die Grundsätze, in der Kommunikation bei Verkauf?



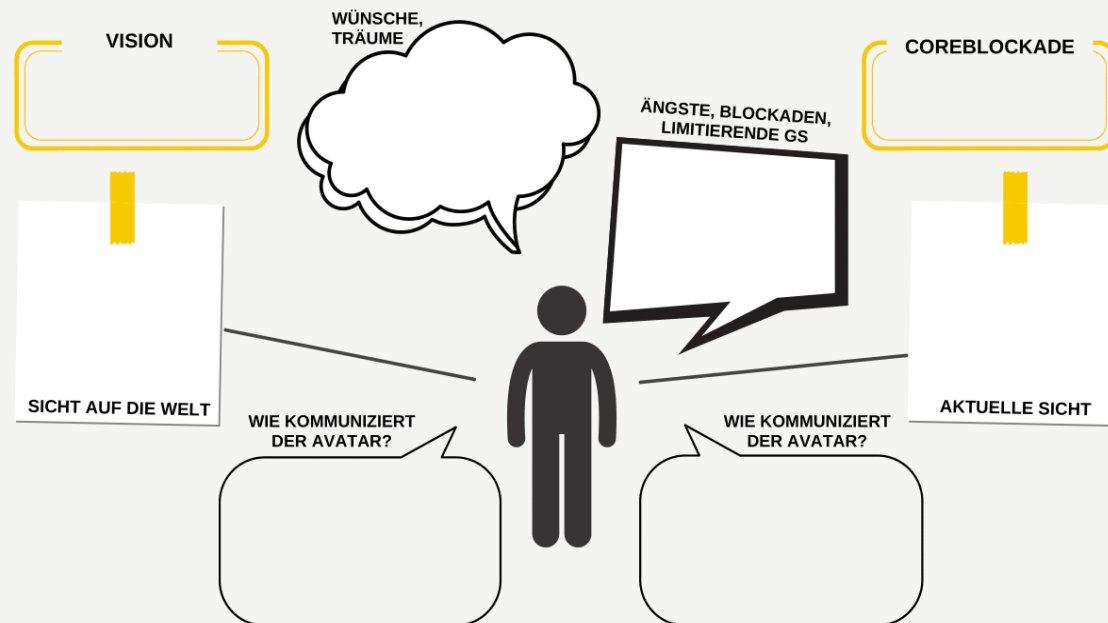
Mein Avatar Core

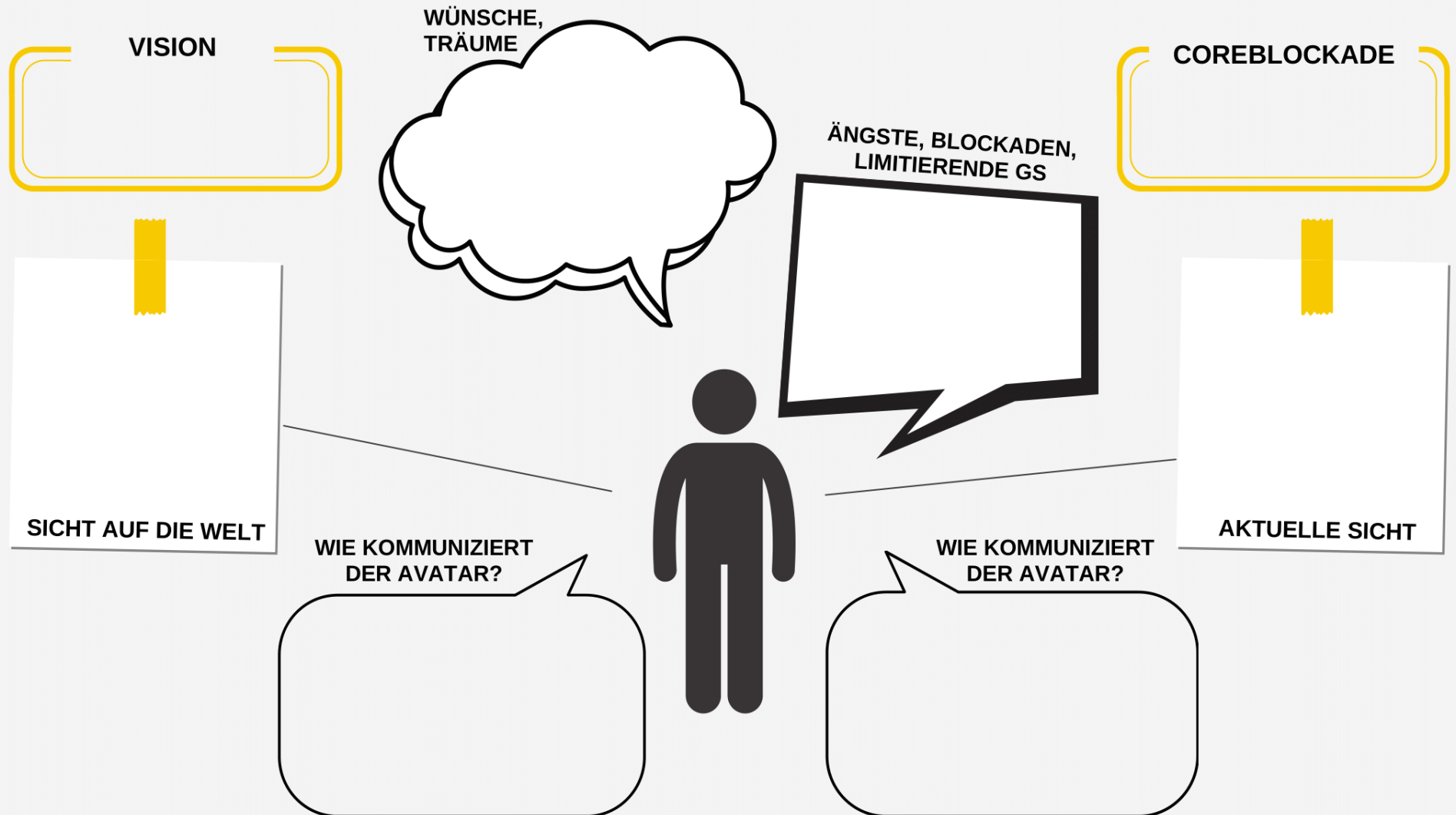
Dein Avatar ist in zwei Hälften aufgeteilt. Die rechte Seite ist der aktuelle Zustand und die linke Seite ist der Wunschzustand.

Die bisherigen Antworten, die Du gegeben hast und erarbeiten konntest, sind hier einzutragen.

Dieses Sheet soll Dir einen Überblick geben, wie Dein Kunde tickt. Das macht es Dir einfacher den passenden Menschen zu helfen, indem Du dann diese Positionen einnimmst und genauso kommunizierst.

Denn wir alle lieben Menschen, die uns ähnlich sind und uns verstehen.







Wer ist mein Avatar?

Dieses Template gibt Dir einen oberflächlichen Blick auf Deinen Avatar, um ihn auch wiederzuerkennen, wenn er vor Dir steht, ohne dass Du ein Wort gewechselt hast.

Dies macht es Dir einfacher, Dich bereits mental auf eine Kommunikation einzustellen, sowie Dich in Dein Gegenüber hineinzusetzen.

All das, was Du bisher geschrieben hast, gibt Dir Aufschluss darüber, wie Dein Avatar aussehen könnte.

BERUF

EINKOMMEN

STATUS

ZIELE

WOHNHAFT

MOBILITÄT

TYPE

DRESS

AVATAR
AKTUELL LEVEL 1 HELD



NAME

GESCHLECHT

WERTE

FAMILIE-UMFELD

FAMILIENSTAND

GRÖßE

KONSTITUTION

HOBBYS

LIEBLINGSFILME

ESSEN



BERUF

EINKOMMEN

STATUS

ZIELE

WOHNHAFT

MOBILITÄT

TYPE

DRESS

AVATAR
AKTUELL LEVEL 1 HELD



NAME

GESCHLECHT

WERTE

FAMILIE-UMFELD

FAMILIENSTAND

GRÖßE

KONSTITUTION

HOBBYS

LIEBLINGSFILME

ESSEN

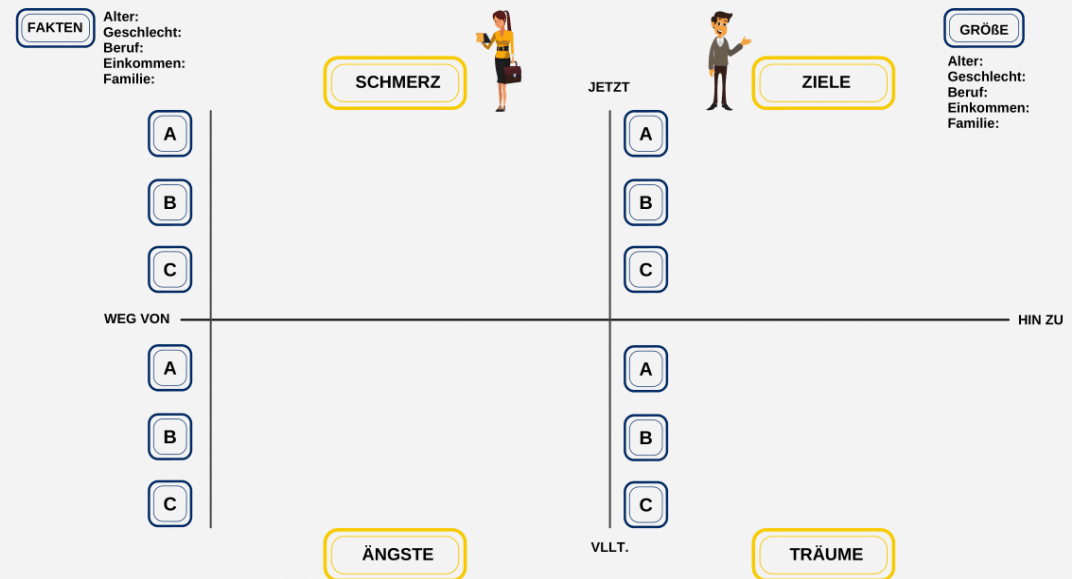


4.1.5 WER IST MEIN AVATAR (SHORT) (TEMPLATE ERLÄUTERUNG)

Wer ist mein Avatar?

In diesem Template siehst Du vier verschiedene Bereiche. In diese Bereiche schreibst Du bitte die drei wichtigsten Punkte. Dieses Template hilft Dir, die richtigen Wörter zu finden, wenn Du in die Gespräche mit Deinem Avatar gehst.

Ebenfalls dient es Dir, bei der Erstellung von Marketing Materialien, sowie Social Media Posts.





FAKTEN

Alter:
Geschlecht:
Beruf:
Einkommen:
Familie:

GRÖßE

Alter:
Geschlecht:
Beruf:
Einkommen:
Familie:

SCHMERZ



JETZT

ZIELE



A

B

C

A

B

C

WEG VON

HIN ZU

A

B

C

A

B

C

ÄNGSTE

VLLT.

TRÄUME

4.2 Mein Erfolgs-Satz!

Wie Du bereits bei anderen Trainern, Speakern und Mentoren vielleicht beobachtet hast, haben sie immer einen Leitsatz für sich definiert. So habe ich beispielsweise den Leitsatz „Sortenfrei, sei wie Du bist!“. Mit diesem Leitsatz sagst Du sehr viel über Dich, Dein Thema und Deine Einstellung aus.

Der Satz, den Du jetzt definierst und für Dich aufbaust, ist der Satz mit dem Du dein Business, Dein Thema beschreibst. Gerade dann, wenn Dich Menschen fragen was du machst, dann stehen die meisten ratlos dort, und wissen nicht was sie sagen sollen. Damit Dir das nicht passiert, kreierst Du nun Deinen Erfolgs-Satz.

Auf der nächsten Seite findest Du ein Template, indem Du Deine Wörter einfügst und daraus Deinen Erfolgs-Satz bestimmst.

Erfolg... Was?

Der Erfolgssatz ist ein Satz, der das beschreibt, was Du machst und das für den bestimmten Menschen, der das jeweilige Produkt haben möchte.

Ich dachte lange Zeit, dass mich Menschen verstehen, wenn ich Ihnen sage, was ich mache und in der Zukunft noch machen möchte. Doch die meisten Menschen konnten mir nicht folgen. Es gibt wenig Menschen, die die Vision so sehen können, wie Du sie im Kopf hast. Vermutlich wird das auch nie vollends möglich sein.

Es ist spannend mich selbst immer wieder dabei zu beobachten, wenn ich in einen Raum komme, wo ich niemand kennen und dann die Vorstellungsrunde beginnt. Ich war nie ein großer Fan davon gewesen, da es bedeutet, etwas sagen zu müssen. Dieses etwas sagen müssen war für mich ein Kraus. Ich wollte damals nicht schlecht dastehen, sondern wollte zeigen, dass ich auf meinem Weg bin und wem ich alles helfen wollte.

Meine Erfahrung zeigte mir, dass es mir Spaß macht über meine Vision zuspochen, aber das Reden darüber auch nur dann mir Energie gibt, wenn mein Gegenüber dem ganzen auch folgenden kann.

Da kam mir der Vorschlag eines Trainers gerade recht, dies alles in einen Satz zu packen. Leichter gesagt als getan, oder? Hast Du Deine schon gefunden?

Aus diesem Grund ist es wichtig, die Informationen so zu verpacken, dass sie von möglichst vielen verstanden wird. Denn wir Menschen schauen und vertrauen auf die Dinge die wir verstehen können. Solange das Verständnis fehlt, wird es ein Problem sein, den Menschen auch in seinem Herzen zu erreichen. Die Herz-Kopf-Verbindung zu verknüpfen ist unabdingbar, um Menschen von Dir und Deinem Produkt zu begeistern.

Ich erinnere mich daran, wie ich auf der Suche war, meinen Satz zu finden. Das ist ein Prozess der vermutlich nie beendet werden kann. Denn durch Deine Weiterentwicklung wird sich auch dieser Satz weiterentwickeln.

Aus diesem Grund mache Dir keine großen Gedanken, wenn Du Dich auf die Reise machst, Deinen Erfolgssatz zu finden, er wird zu Dir kommen, sobald Du angefangen hast, einmal darüber nachgedacht zu haben.

StartSmart-Business Bootcamp

Ich helfe Menschen dabei ein eigenes Unternehmen zu gründen, damit sie ein freies Leben mit mehr Chancen und Perspektiven erleben können und das mit Klarheit, Struktur und Leichtigkeit in nur 12 Wochen.

4.2 Fragen

Wozu dient der Erfolgssatz?

Aus welchen Bestandteilen setzt er sich zusammen?

Auf welche Person ist dieser Satz ausgerichtet?

Wie heißt Dein Erfolgssatz?



Mein Erfolgssatz

Rechts siehst Du das Template. Dort siehst Du 3 Fragen.
Beantworte bitte diese Fragen zuerst. Denn das macht es Dir am Ende einfacher den Satz auszufüllen.

1. WAS IST DAS
WICHTIGSTE ZIEL
DEINES KUNDEN?

2. WAS IST DER
GRÖßTE TRAUM
DEINES KUNDEN?

3. WIE WIRD SICH
DAS LEBEN
VERÄNDERT HABEN?

Ich helfe _____ ,dabei dass /
sie ihr _____ damit sie _____
und das mit _____ und ohne/
weniger _____.



**1. WAS IST DAS
WICHTIGSTE ZIEL
DEINES KUNDEN?**

**2. WAS IST DER
GRÖßTE TRAUM
DEINES KUNDEN?**

**3. WIE WIRD SICH
DAS LEBEN
VERÄNDERT HABEN?**

Ich helfe _____ ,dabei dass / _____ damit sie _____
sie ihr
und das mit _____ und ohne/ _____
weniger

4.3 Mögliche Einwände und Verkaufsargumente

Egal wie wir uns anstrengen, die Menschen, die ein Unternehmen gründen, die andere Menschen unterstützen möchten, auf ihrem Weg, kommen manchmal an Menschen, die uns nicht gerade wohlgesonnen sind. Doch zum Glück eher an mehr Menschen, die argumentieren, warum sie Dein Produkt nicht benötigen. Oftmals liegt das nicht daran, dass sie es nicht wollen, sondern vielmehr daran, dass sie es nicht verstehen. Dass sie Dein Produkt nicht verstehen, liegt dann vor, wenn Dein Produkt nicht kongruent ist. Damit meine ich, dass der Inhalt zu dem Äußerlichen und dem Ergebnis nicht ganz stimmig ist. Das beinhaltet ebenso die Beschreibung des Produktes, als auch die Art und Weise wie das Produkt kommuniziert wird.

Ab irgendeinem Punkt ist der Kunde ausgestiegen. Damit meine ich gedanklich ausgestiegen. Dann gilt es für Dich zu prüfen, wo der Kunde ausgestiegen ist. Und genau dafür ist dieses Sheet vorgesehen.

Wenn es nur noch daran hängt, dass ich für mich eine Entscheidung treffen muss, damit es weiter geht, kann es sehr schwierig werden. Ich erinnere mich an so viele Situationen in meinem Leben an dessen Punkt ich gewesen bin, wo ich nicht mehr weiterwusste. Es war so, dass ich wusste, dass ich nur entscheiden müsste, aber es dennoch nicht konnte. Irgendetwas hat mich blockiert.

„Es war wie verhext!“, würden manche Menschen dazusagen.

Kennst Du diese Momente?

Es ist als würde von jetzt auf gleich nichts mehr gelten, was ich vorher wusste, die Zeit stehen und die Luft wegbleiben und gleichzeitig der Gedanke, dass wenn ich jetzt nicht entscheide, die Chance in meinem Leben vorbeizieht. Diese Chance im Leben zu verpassen, weil schon viele Chancen vorbeigezogen sind und deshalb mein Leben genauso ist, wie es eben gewesen ist, macht Druck. Das hat bei mir einen hohen Schmerz erzeugt.

Und genau darin liegt vielleicht die Krugs begraben. Es gibt zwei Möglichkeiten wie Menschen entscheiden. Zum einen entscheiden Menschen aus der Intension heraus, dass sie Schmerz vermeiden möchten, und auf der anderen Seite gibt es Menschen, die Freude erfahren möchten.

Dies ist ein Muster. Eine Reaktion und Abfolge von Gedanken, die durch innere Bilder kreiert wurde. Dies bedeutet, dass der Mensch etwas hört oder sieht und im selben Moment stellt sich dieser ein Bild in seinem Kopf vor, dass aus der Vergangenheit hervorkommt und diese „alten“ Emotionen auf die aktuelle Situation transferiert werden. Diese Bilder sind aus der Vergangenheit der Person. Das bedeutet wiederum, dass dieser Mensch ganz besondere Emotionen zu den Erinnerungen hat und diese nun mit an die Oberfläche kommen. Das Muster ist immer gleichbleibend. Es zeigt sich im Verhalten eines Menschen.

Es geht bei einem Gespräch mit einem anderen Menschen immer darum herauszufinden, welcher Typ Mensch dieser ist, um mit dem was Du sagst, die richtigen Bilder zu kreieren, damit die Person in einen positiven Zustand kommt. Durch einen positiven Zustand wird der Mensch für sich andere Entscheidungen treffen können.

Ich verstehe was der Mensch möchte, wenn ich konkret sehen kann, was dieser sieht.

Menschen brauchen stets Optionen. Die Wahl das für sich Richtige zu tun. Genau Du als Coach, Trainer und Berater bist der Mensch, der dem Kunden die Sicherheit geben darf. Gerade dann, wenn Du weißt, dass Dein Produkt den Menschen zu ungeahnten Ergebnissen bringt, die sich Dein Kunde nicht vorstellen kann.

Natürlich entscheidet jeder Mensch für sich selbst und das ist auch gut so. Dennoch sollte die Person wissen, dass diese bei Dir in guten Händen sind.

Ich hatte bisher vor jeder Entscheidung Angst. Doch ich habe mich meiner Angst gestellt und habe Alles möglich gemacht, den nächsten Schritt machen zu können. Danach war es für mich eine große Erleichterung, da mir die jeweiligen Situationen das gegeben haben, was ich gebraucht habe, um zu wachsen. In den letzten 8 Jahren habe ich weit über 150.000 Euro an Weiterbildungen ausgegeben.

Ohne die Angst, hätte ich gar nicht gewusst, ob es das richtig gewesen wäre.

Ich erinnere mich an einen Anruf an einem Mittwoch Nachmittag im November 2019. Eine Freundin war am Telefonat. Wir hatten die Tage und Wochen vorher schon gesprochen und geschaut, wie es mit meiner Speaker Karriere weitergehen sollte. Wir sprechen darüber, dass ich in Ihre Speaker Kartei komme und wie die kommenden Monate bzgl. Positionierung aussehen könnten. Als wir einiges besprochen hatten, sprach sie noch kurz ein Thema an. Sie sagte: „Ach gut, dass wir gerade telefonieren. Ich habe da eine Idee. Wie sieht es bei dir den am kommenden Freitag aus?“ Ich sagte: „Hab bisher kein Termin; wofür denn?“, fragte ich. Sie antwortete: „Ich veranstalte ein Speaker Weltrekord und mir fehlt noch ein Speaker, um diesen Weltrekord aufstellen zu können und mir hat dieser eine abgesagt. Magst Du kommen und sprechen?“

Im ersten Moment war ich geschockt und gleichzeitig glücklich. Ich saß zu diesem Zeitpunkt auf einer Couch, in einem Co-Working Place in Frankfurt. Es war später Nachmittag und ich war gerade dabei zu schauen, welcher Sinn hinter dem steckte, was ich generell mache. Es war für mich ein spannender Abend. Es gibt einige Tage, an dem ich sage, wow, João, lass das doch alles einfach sein. Die Welt dreht sich auch so weiter und einen wirklichen bedeutenden Einfluss kannst Du doch sowie so nicht einnehmen. Vor mir war ein Tisch, auf dem mein Laptop stand. Schräg Rechts vor mir war ein Fake Spielekonsole, die als Tisch umgebaut war. Links vor mir war die Eingangstür und ich sah viele Menschen kommen und gehen und fragte mich stets, was habe ich mit diesen gemeinsam? Wie bekommen die das alles wohl hin? Sind sie glücklich?

Es schossen zeitgleich unzählige Gedanken in den Kopf, wie:

- Kann ich das?
- Was soll ich sagen?
- Wie komme ich da hin?
- Was soll ich tun?
- Ne ich sage ihr lieber ab!

Und dann überkam mich so ein lösender Impuls, der mir jegliches Gefühl von Angst nahm. Kennst Du diese Art von Impuls, der Dich wie eine Anästhesie plötzlich ruhig werden lässt, oder Du im letzten Moment auf die Toilette kommst und einfach laufen lässt?

**So war es bei mir und diese Stimme sagte mir:
Nein du machst das jetzt!**

Ich entschied mich dafür „Ja“ zu sagen und so war ich am Freitag auf der Bühne und es geschah, was ich nie für möglich hielt. Dazu aber vielleicht ein anderes Mal mehr. Die Hinfahrt war ich geplagt von den Fragen: Bis Du eigentlich vollkommen bescheuert? Was zum Teufel machst Du da? Gleichzeitig hatte ich jedoch auch das Gefühl von Vertrauen. Doch dies war einer meinem Changing Moments.

Was ich Dir mit dieser Geschichte sagen möchte ist, dass ich an diesem Mittwoch entschieden habe, Dinge einfach zu machen und mich damit trainiert habe, über meinen Schatten zu springen und meine Komfortzone zu vergrößern.

Du hast es in der Hand, Deinem Coachee die Komfortzone zu vergrößern, dass er mehr Freude in seinem Leben spürt und das Leben leben kann, das er möchte.

4.3 Fragen

Was passiert bei Deinem Mentee unter Stress und warum?

Was beeinflusst Kunden und warum?

Was sind Muster?



4.3.1 MÖGLICHE EINWÄNDE UND VERKAUFSARGUMENTE (TEMPLATE ERLÄUTERUNG)

Mögliche Einwände und Verkaufsargumente

In diesem Template siehst Du, was die meisten Vorwände Deines Kunden sind, die während des Gesprächs aufkommen. Darunter siehst Du, wie Du auf den jeweiligen Vorwand eingehen kannst.

Schaue, ob Du die Vorwände bereits kennst. Wenn es noch andere für Deinen Bereich gibt, dann ergänze diese.

Dieses Template ist enorm wichtig, um Fragen von Interessenten souveräner beantworten zu können. Lerne deshalb die Antworten und Vorgehensweise, um die Vorwände zu entkräften.

Denke daran, dass dieses Template erst dann zum Einsatz kommt, wenn Du Deinem Kunden vorher nicht genug Informationen gegeben hast.

3 Fragen

KLARHEIT

COMMITMENT

VERTRAUEN IN DICH UND DAS SYSTEM

	Was kostet das Produkt?	Das ist viel Geld	Kann ich darüber nachdenken und dich morgen zurückrufen?	Woher weiß ich, dass dies funktioniert?	Ich muss erst noch mit jemandem sprechen.	Hast du ein anderes Programm das weniger kostet?	Kann ich mit jemandem sprechen, der schon durch das Programm ging?
1. BESTÄTIGEN Bedanken und bestätigen	Wir haben mehrere verschiedene Optionen. Es kommt auf den Bedarf u. Einsatz an. Nachdem ich mehr über deine Situation erfahren habe, empfehle ich die passende Lösung für dich.	Vielen Dank. Ich verstehe... Wir sind nicht die Günstigsten auf dem Markt...	Abwarten ist eine Option...	Gute Frage! Die Antwort ist, ich weiß es nicht. Ich weiß, dass es... aber ich bin mir nicht sicher, ob es für dich funktioniert.	Selbstverständlich! Das kannst du tun. Am besten wir sprechen alle gemeinsam über das Erreichen deines Ziels. Dann sind wir alle auf dem selben Stand.	Ja, haben wir. Wir haben... Ist das, was du suchst?	Ja, das kannst du. Ich werde die passenden 10% für dich raussuchen.
2. FRAGEN Eine Frage direkt zum Thema stellen	Sag mir, wenn wir einen klaren Weg finden, um dein Ziel zu erreichen, würdest du dann starten?	3 Fragen Erlaube mir eine Frage: Weshalb erscheint dir der Preis viel? Ich weiß, dass du committed bist, dein Ziel ... zu erreichen. Hört sich das dann trotzdem nach viel Geld an?	3 Fragen Warum glaubst du, dass das morgen anders sein muss, damit du mit dem Erreichen deines Ziels startest?	3 Fragen Wenn du das Wissen, das System u. die Unterstützung, dein Ziel zu erreichen, zur Verfügung hast, wie würde dir das weiterhelfen?	3 Fragen Was ist der Hauptzweifel desjenigen, mit dem du dich abstimmen musst?	3 Fragen Glaubst du, dass noch mehr Informationen dich zum Ziel bringen werden, oder ist eher das direkte Arbeiten am... effektiver?	3 Fragen Wonach genau suchst du? Welche Informationen brauchst du?
3. WIEDERHOLUNG Bestärken und motivieren weiter mit dem Gespräch	Super, erzähle mir mehr über deine Preisvorstellung!	Okay, super! Dann sollten wir direkt starten...	Okay, super! Dann sollten wir direkt starten...	Okay, super! Dann sollten wir direkt starten...	Okay, super! Dann sollten wir direkt starten...	Okay, super! Dann sollten wir direkt starten...	Okay, super! Dann sollten wir direkt starten...



3 Fragen

KLARHEIT

COMMITMENT

**VERTRAUEN IN DICH
UND DAS SYSTEM**

1. BESTÄTIGEN Bedanken und bestätigen							
2. FRAGEN Eine Frage direkt zum Thema stellen		3 Fragen	3 Fragen	3 Fragen	3 Fragen	3 Fragen	3 Fragen
3. WIEDERHOLUNG Bestärken und motivieren weiter mit dem Gespräch							

4.4 Mein Verkaufsleitfaden

Manchmal sieht es ziemlich einfach aus, wenn andere Menschen ihre Produkte an ihre Kunden bringen. Es sieht so leicht und locker aus wie die Trainer und Berater über ihre Produkte sprechen. Sie benutzen Wörter und stellen Fragen, die einen selbst dazu bringen, nachzudenken und aber auch sofort Lösungsansätze zu erhalten.

Damit auch Du das bei Deinen Kunden machen kannst, ist es notwendig, ebenfalls einen Verkaufsleitfaden zu erstellen. Dieser bildet einen Rahmen für Dich, bei dem Du Sicherheit bekommst, den Kunden zu führen. Denn der Kunde kommt zu Dir, weil er Deine Hilfe braucht. Das bedeutet Du brauchst eine Strategie, einen Plan, sowie ein souveränes Auftreten, damit der Kunde Sicherheit bekommt, dass Du ihm wirklich weiterhelfen kannst.

Der Verkaufsleitfaden gibt gleichermaßen Dir Sicherheit, damit Du den roten Faden nicht verlierst. Denn ein roter Faden ist enorm wichtig, um Deinen Kunden in die Transformation zu bringen, zu dem Ergebnis, das er sich wünscht. Du bekommst dadurch ebenfalls einen Überblick davon, wie weit Dein Kunde bereits in der Transformation ist. Das bedeutet, dass Du es einfacher hast, Deinen Kunden auf der richtigen Ebene in seiner Transformation helfen zu können.

Denn wie Du aus dem Funnel weißt, gibt es ein Einstiegs-Produkt bis hin zu dem High-Price-End-Produkt. Das bedeutet auch, dass Du dann weißt, welches Produkt am besten zu Deinem Kunden passt, aber auch wo Du noch ansetzen musst bei ihm oder bei ihr.

Auf der nächsten Seite findest Du ein Template, das Du für Dich ausfüllst. Alles, was Du dafür benötigst, hast Du bereits erarbeitet.

Es gibt nichts Schöneres als sich mit den Menschen auszutauschen. Dir einmal die Zeit zu nehmen und auch nicht mehr auf die Uhr selbst zu schauen, sondern einfach nur bei der anderen Person zu sein. Das ist etwas, das sich anfühlt, als hätte der Tag 48 Stunden.

Dieses Gefühl zu erzeugen, in dem Du Dich vollkommen zurücknimmst und den anderen in den Fokus zu stellst, gibt nicht nur der Person ein Gefühl von Sicherheit, sondern das Gefühl von Verständnis und Wertschätzung für euch beide.

In meinem Leben haben sich nur wenige Menschen die Mühe gemacht mir zu zuhören. Es war zugegeben auch nicht gerade einfach mit mir. Ich hatte und habe immer noch, die Gabe mir sehr vieles im Kopf zurecht zu denken. Das führte dazu, dass ich zwar immer wusste, was ich sagen wollte, aber es beim Aussprechen nie gleich funktioniert hatte, weil mir die Worte gefehlt haben. Des weiteren verlor ich oft den Faden, da die gedachten Sätze bereits ab dem ersten ausgesprochenen Wort wieder weg waren. Das hat mich sehr gestresst, weil die anderen nicht lange mit der Aufmerksamkeit bei mir geblieben sind. Die Menschen haben sich einfach weggedreht und mit anderen weitergesprochen. Meine Eltern waren deshalb auch mit mir beim Neurologen. Mir ist in Brasilien mit 1 ½ Jahren ein Unglück passiert. Ich viel als kleiner Junge von 2 ½ Metern auf den Boden. Beim Flug rieß ich mir die linke Gesichtseite auf, die später mit 14 Stichen zusammengenäht wurde. Dabei hatte ich eine Verletzung an meinem Schädelbasisknochen. Nun, das MRT hat keinen Befund gebracht.

Das änderte nichts. Ich hatte immer das Gefühl, dass ich was Falsches sagen würde. Das ich langweilig bin. Das ich nichts Wichtiges zusagen hatte. Dies hat sich im Laufe der Zeit verschlimmert, so dass ich irgendwann nichts mehr gesagt hatte. Doch im Kopf war und ist es immer klar gewesen. Oft ist es noch so, dass ich bereits weiterdenke, als die Personen, die gerade sprechen und ich mich nicht mehr bei der ersten Frage aufhalte, sondern bereits einen gesamten Prozess durchdacht habe und verschiedene Szenarien zeitgleich analysieren kann.

Darin habe ich mich sehr sicher gefühlt und gerade im Job habe ich diese Fähigkeit viel genutzt. Dort war es für mich ein Vorteil, denn ich konnte mich so optimal auf die Gespräche mit den Kunden vorbereiten und wusste, wenn nun dieses Thema im Gespräch fällt, würde ich diesen oder jenen Weg gehen.

In Meetings mit den eigenen Kollegen war das nicht immer einfach, denn ich musste für mich lernen die Szenarien von vorne zu beschreiben. Also was ist der erste Schritt, was folgt danach und was ist am Ende das Ergebnis? Das ist in der Regel auch die Vorgehensweise wie es die Mehrzahl der Menschen macht. Allerdings nur mit einer Szene, da sie die anderen noch gar nicht sehen können. Das war oft frustrierend, da ich die Probleme bereits gesehen habe, aber oftmals nicht die anderen davon überzeugen konnte davon Abstand zu nehmen. Dies führte unweigerlich zu Problemen und für mich zur Frustration. Vor allem auch ständig nur in der Problemstellung zu verharren, machte mich das Mental fertig. Und irgendwann sah ich vermehrt nur noch Probleme.

Gerade als kleiner Mitarbeiter ist es schwer, den Vorgesetzten von dem was er im Kopf hat, abzubringen. Deshalb war für mich der Schmerz so groß, dass ich eine Stellung angestrebt habe, in der ich mehr Entscheidungsbefugnis erhalten würde. Ich wusste, dafür müsste ich mich weiterbilden und mehr Wissen - ehrlich gesagt, mehr Abzeichen - sammeln, um argumentieren zu können, weshalb ich die höhere Position verdient habe.

Also schaute ich, dass ich neben dem Beruf noch ein Abendstudium absolvierte, um das Abzeichen vorweisen zu können. Du fragst Dich bestimmt, warum das wirklich notwendig gewesen ist? Nun klar ist, dass natürlich die Fähigkeit als solches die Du hast, für die Position passend sein muss. Darauf schaut auch der Arbeitgeber. Es gibt bei den meisten Unternehmen aber min. zwei Interessenlager. Zum einen ist das die Person, die Deine Arbeitskraft einsetzt (Dein/e Chef:in). Die andere Seite möchte den passenden Kandidaten:in die in allen Belangen vergleichbar ist und darüber hinaus auch die Checklisten besteht. Der Entscheider, der Dich einstellt, hat ein operatives Problem, das er gelöst haben möchte. Da sind Studienabschlüsse nett, doch oft ist es mehr die Erfahrung, die Dein direkter Chef haben möchte. Wer aber früher oder später argumentieren muss, dass er Dich eingestellt hat, ist der Personaler:in. Die Person kann nur auf das schauen, was schwarz auf weiß in Deinem Lebenslauf steht. Denn, damit kann er einen Vergleich ziehen, zu den Personen, die er ablehnen musste. Auch in den Gehaltsverhandlungen bei der Einstellung, ist dies eine wichtige Komponente.

Nun was möchte ich Dir damit sagen. Es ist wichtig, dass Du einen Rahmen kreierst, in dem Dein Kunde sich wohl fühlt und Du diesen wirklich auf allen Ebenen verstehen lernst. Erst dann wirst Du mehr und mehr ins Innere schauen können. Und wenn du langsam anfängst die Person zu verstehen, weißt Du auch, was dieser braucht, um für sich fit den nächsten Schritt im Leben zu machen. Lass Deinen Kunden das Besondere in ihm entdecken und zeige ihm den Weg, damit noch glücklicher zu werden. Hinter dem was Du siehst, liegt noch 100 x mehr in jedem einzelnen. Ähnlich wie der Lebenslauf. Dies zeigt nicht, was wirklich in dem Menschen steckt.

Als ich das für mich verstanden hatte, war ich nicht mehr so hibbelig und wollte unbedingt verkaufen, sondern ich wollte einfach verstehen und den Menschen kennenlernen. So war es dann, dass die Meetings meist länger als eine Stunde gingen. Und erst in den letzten 5 Minuten haben wir über das Geschäft gesprochen.

4.4 Fragen

Was ist das Ziel beim Verkaufen?

Wie sollte ich als Mensch wirken und wie schaffe ich das?

Wie Dein Mentee sein State kontrollieren und warum?



4.4.1 MEIN VERKAUFSLEITFADEN (TEMPLATE ERLÄUTERUNG)

Mein Verkaufsleitfaden

Bei dem Template siehst Du, dass es mehrere Bereiche gibt. Die Bereiche beschreiben die einzelnen Steps, die Du mit Deinem jeweiligen Kunden im Gespräch durchgehen kannst. Am besten nutzt Du die Reihenfolge von links oben nach rechts oben und dann von links unten nach rechts unten. Du musst diese Reihenfolge nicht einhalten, aber es hat sich bewährt.

Die 6 Bereiche, die Du dort siehst, führen Deinen Kunden ebenfalls gedanklich durch seine Thematik, seine Wünsche und Ziele, und vor allem erkennst Du, auf welchem Level sich Dein Kunde gerade befindet. Das hilft Dir wiederum Deinem Kunden das richtige Produkt von Dir anbieten zu können.

Des Weiteren gibt es Dir die Sicherheit am Ende Dein Produkt zu verkaufen. Das Template kann Dir auch dabei helfen, Dein High-PriceProdukt zu verkaufen.

1. RAPORT

Baue eine Verbindung zu deinem Kunden auf. Lerne deinen Kunden kennen und entdecke eure Gemeinsamkeiten.

2. FRAGEN

Stelle Fragen bezügl. dem aktuellen Status und Kenntnisse. Schau auf welchem Level dein Kunde derzeit ist und welches Programm das passende ist. Gib deinem Kunden Hinweise über einen Lösungsweg.

P1	P2	P3	P4

3. ANALYSE

Was hat dein Kunde schon alles getan, um an sein Ziel zu kommen? Das hilft dir zu verstehen, was dein Kunde eigentlich braucht.

4. BESTÄRKEN

Gib deinem Kunden die genauen Schritte an, die dazu führen, sein Ziel zu erreichen.

-
-
-

5. STRUKTUR

Gib deinem Kunden einen genauen Überblick darüber, was der Unterschied ist. Mache deinem Kunden klar, mit wem du arbeitest und mit wem nicht.

FÜR WEN	FÜR WEN NICHT

6. START

Sage deinem Kunden, dass du mittels der Informationen entschieden hast, mit ihm zu arbeiten und ihn in dein Programm einlädst.



1. RAPORT

Baue eine Verbindung zu deinem Kunden auf.
Lerne deinen Kunden kennen und entdecke eure Gemeinsamkeiten.

2. FRAGEN

Stelle Fragen bezügl. dem aktuellen Status und Kenntnisse. Schau auf welchem Level dein Kunde derzeit ist und welches Programm das passende ist. Gib deinem Kunden Hinweise über einen Lösungsweg.

P1	P2	P3	P4

3. ANALYSE

Was hat dein Kunde schon alles getan, um an sein Ziel zu kommen? Das hilft dir zu verstehen, was dein Kunde eigentlich braucht.

4. BESTÄRKEN

Gib deinem Kunden die genauen Schritte an, die dazu führen, sein Ziel zu erreichen.

1.

2.

3.

5. STRUKTUR

Gib deinem Kunden einen genauen Überblick darüber, was der Unterschied ist. Mache deinem Kunden klar, mit wem du arbeitest und mit wem nicht.

FÜR WEN	FÜR WEN NICHT

6. START

Sage deinem Kunden, dass du mittels der Informationen entschieden hast, mit ihm zu arbeiten und ihn in dein Programm einlädst.

4.5 Homepage – meine Visitenkarte

Wie kommen nun Deine Kunden überhaupt zu Dir? Es gibt verschiedene Möglichkeiten die Kunden zu Dir zu bringen. Zum einen über die sozialen Medien, oder aber über eine Homepage. Bestenfalls bist Du überall aufzufinden. Denn heute gilt, dass es komisch ist, wenn derjenige nicht in den sozialen Medien aufgefunden werden kann.

Es geht um Vertrauen, Vertrauen was Du Dir erst verdienen musst. Was Du auch nie außer Acht lassen solltest ist, dass es nicht mehr um Dich geht. Es geht ab jetzt ausschließlich um Deine Kunden. Aus diesem Grund ist es notwendig, die Kunden dort anzufinden, wo sie sich aufhalten. Genauer gesagt dort zu sein, wo sie sind, damit sie Dich finden.

Eine Homepage wie früher sollte es nicht mehr geben. Der Kunde hat heute keine Zeit mehr, sich durch viele Seiten durchzuklicken. Aus diesem Grund werden vermehrt Landingpages, auch von großen Unternehmen, erstellt. Auf diesen sogenannten Landingpages geht es nur noch um ein Problem, genauer gesagt um eine Problemlösung. Das bedeutet, der Kunde googelt sein Problem, und kommt dann geroutet auf deine Landingpages.

Nun möchte der Kunde zu Beginn sein Problem dort sehen, damit er erkennt, dass er dort richtig ist und des Weiteren natürlich viel mehr die Lösung zu einem Problem. Das ist mit einem/r Onepager/Landingpage am einfachsten darstellbar. Wenn Du Dich noch daran erinnern kannst, hast Du das bereits getan. Bei der Produkterstellung hast Du einen Onepager erstellt. Ähnlich wie den DIN A4 PDF-Onepager gestaltest Du nun Deine Landingpage.

Um das machen zu können, habe ich eine Gruppe erstellt, in der ich verschiedene Videos aufgenommen habe, um eine Homepage/Landingpage zu erstellen. Ebenfalls gebe ich Dir hier einen Link für ein Tool, mit dem 3 Landingpages kostenlos sind. Mit diesem Tool kannst Du in weniger als 3 Minuten Deine Landingpage fertigstellen. <https://groovepages.groovesell.com/a/X7DZ2Zx1YLOe>

Schaue auch bei der Facebookgruppe vorbei. Dort sind Videos, die Dir zeigen wie Du eine eigene Seite aufbauen kannst: <https://www.facebook.com/groups/2624077197915819>

4.5 Fragen

Was ist eine Homepage?

Was ist eine Landingpage?

Wo genau ist der Unterschied und warum gibt es diesen Unterschied?



Homepage – meine Visitenkarte

Anbei siehst Du die SORTENFREI Homepage sowie einen Wireframe, um Dir zu zeigen wie eine Homepage/Landingpage aussehen kann und aufgebaut sein sollte.

Der Link führt zu einer kleinen Szeneaufzeichnung einer anderen Homepage/Landingpage

<https://vimeo.com/470532345/cb6d642938>

Auf der nächsten Seite kannst Du Deine erste Seite konzipieren.

1. Hauptüberschrift

2. Einleitung

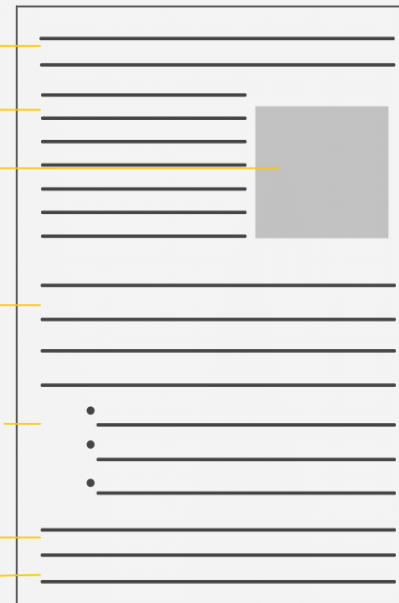
3. Beschreibendes Foto

4. Hauptbereich/
Überzeugende
beschreibung

5. Was hat dein Kunde
davon?

6. Zusammenfassung

7. Call2Action





1. Hauptüberschrift

2. Einleitung

3. Beschreibendes
Foto

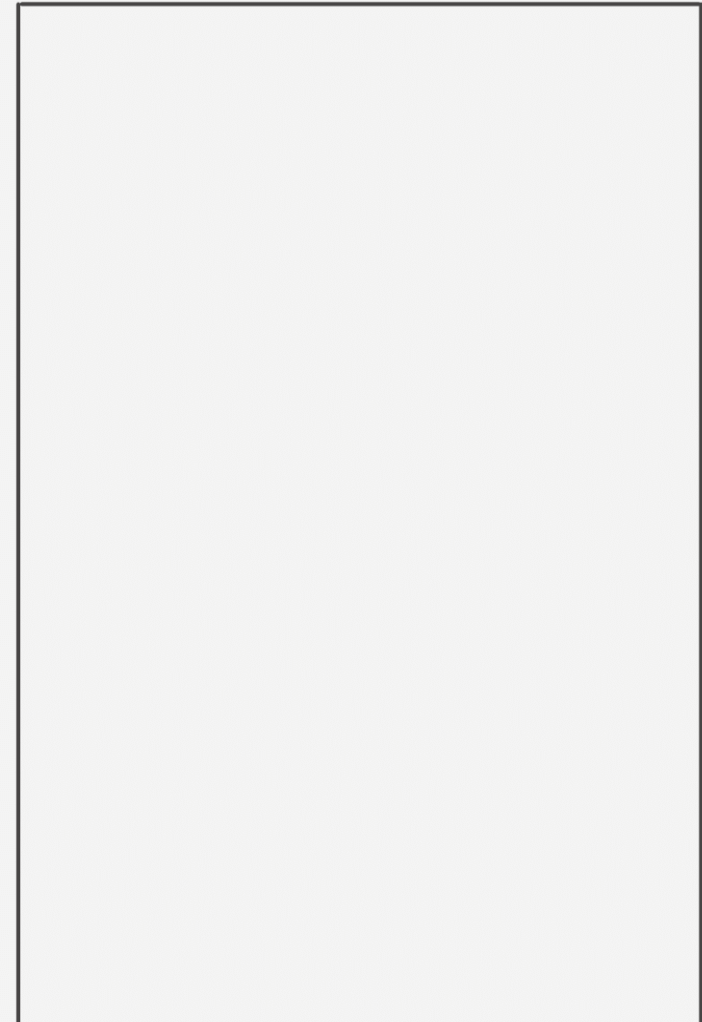
4. Hauptbereich/
Überzeugende
beschreibung

5. Was hat dein Kunde
davon?

6. Zusammenfassung

7. Call2Action

The template consists of several horizontal lines for text. A grey square placeholder is positioned on the right side, overlapping the lines. A bulleted list with three items is located in the lower middle section. Yellow lines connect the labels on the left to the corresponding parts of the template.



4.6 Tools für Deine Homepage

Hier findest Du eine kleine Auflistung von Tools, die Du möglicherweise benötigst, um Deine Homepage bestmöglich aufbauen zu können. Denn es gilt hier auch an rechtliche Themen zu erinnern und diesen auch nachzukommen.

WordPress

<https://wordpress.com/>

Hosting

<https://alfahosting.de/?wmid=JoaoHeep>

Webinare/ Landingpages

<https://home.webinarjam.com/index>

<https://builderall.com/>

<https://groovepages.groovesell.com/a/X7DZ2Zx1YLOe>

Email Marketing

<https://www.klicktipp.com/>

<https://www.cleverreach.com/en/>

WordPress Themeseiten

<https://themeforest.net/>

Datenschutz, Impressum

<https://www.e-recht24.de/>

Cookies

StartSmart-Business Bootcamp

<https://a.paddle.com/v2/click/30363/122550?link=1589>

4.7 Administration Tool

Damit Du Dein Business gleich von vornherein am besten aufstellst, gibt es ein paar Tools für deine Administration. Dies ist wichtig, um zum einen einen Überblick über Deine Kunden zu bekommen und zum anderen diesen Überblick Deinem zukünftigen Team aufzeigen zu können. Denn das Ziel von Dir sollte sein, dass Du Dich irgendwann in Deinem Unternehmen überflüssig machst. Dein Ziel sollte es sein, andere Menschen dazu zu befähigen Dein Unternehmen weiterführen zu können, wenn Du nicht da bist. Das wiederum hilft Dir dabei Neues zu kreieren, und das Leben zu leben, dass Du Dir gewünscht hast.

Kundensystem

<https://www.hubspot.com/>

Videotelefonie:

<https://zoom.us/>

Kalender

<https://calendly.com/>

<https://www.google.com/intl/de/calendar/about/>

Buchhaltung/Rechnungen

<https://www.lexrocket.de/tools/lexoffice>

Texterkennung/Prüfung

https://languagetoolplus.com/?pk_campaign=addo2-popup-logo

Videoplattform

<https://vimeo.com/#>

<https://www.youtube.com/>

Logo/Design

<https://www.canva.com/>
<https://www.logaster.de/>

Kommunikation

<https://telegram.org/>

Cloud Speicherort

<https://www.microsoft.com/de-de/microsoft-365/onedrive/online-cloud-storage>
https://www.google.com/intl/en_zm/drive/

Datentransfer großer Daten

<https://wetransfer.com/>

Weblink Kürzung

<https://bitly.com/>

4.8 Social Media anpassen, FB, Insta, XING, LinkedIn; ProvenExpert

Die Kunden werden Dich definitiv im Internet recherchieren. Da kannst Du zu hundert Prozent sicher sein. Denn wenn Du im Gespräch überzeugt hast, dann sind die Kunden schon auf dem Weg zu Dir, zumindest gedanklich. Dann suchen sie Informationen über Dich. Damit sie die Informationen mit dem, was Du gesagt hast, prüfen können. Sie möchten über Deine sozialen Medien und Landingpages ihren Eindruck von Dir bestätigt bekommen.

Denn dann fangen sie auch an über Dich zu reden. Je mehr sie von Dir im Netz finden, desto sicherer sind sie, dass Du der Richtige bist. Natürlich abhängig von Deinem Inhalt. Aber dadurch legitimieren sie sich, über ihre Entscheidungen mit anderen zu sprechen. Mit Entscheidungen meine ich, dass sie sich für Dich entscheiden. Versetze Dich in die Situation Deiner Kunden. Sie haben einen Wunsch und hoffen, dass Du sie dazu bringst, diesen Wunsch erfüllt zu bekommen. Dafür geben sie Dir im Austausch Geld. Viele Deiner Kunden werden spätestens dann gefragt, was sie da tun, wenn andere mitbekommen, dass sie etwas tun. Und meistens ist das etwas anderes als sie vorher getan haben. Dann werden Deine Kunden gefragt, wie sie dazu kommen. Deine Kunden wiederum antworten, dass sie bei Dir in einem Mentoring Programm sind. Oder sie werden sagen, dass sie das Produkt von Dir gekauft haben. Dann kommen sie in eine Situation, wo sie argumentieren müssen warum. Und am einfachsten machst Du es Deinen Kunden dann, wenn Du in jeglichen sozialen Medien unterwegs bist und eine Landingpage hast, die beschreibt, wie Du den Menschen hilfst.

Aus diesem Grund habe ich Dir diese Checkliste zur Verfügung gestellt, damit Du schaust, welche sozialen Medien am ehesten um relevantesten für Dich sind. Hier solltest Du das gleiche Design und die gleiche Formulierung benutzen wie auf Deiner Landingpage. Du solltest dort ebenfalls das kommunizieren, was Du auch Deinen Kunden in einem 1 zu 1 Gespräch kommunizierst. Schau deshalb noch mal welche Farben du magst welches Design Du am liebsten hast, was am besten symbolisiert, wie Du andere Menschen unterstützt und was Du anbietest. Canva ist ein Tool, um Dein Design zu entwickeln und auf den sozialen Medien anzupassen.

Design Tool:

<https://www.canva.com/>

StartSmart-Business Bootcamp

4.8.1 Checkliste Social Media

Facebook

<https://www.facebook.com/joaoulrich.heep/>

Facebook Seite

<https://www.facebook.com/SORTENFREI>

Facebookgruppe

<https://www.facebook.com/groups/562842694125138>

Instagram privat

https://www.instagram.com/joao_heep/?hl=de

Instagram Business

https://www.instagram.com/jh_international_group/?hl=de

XING

https://www.xing.com/profile/JoaoUlrich_Heep/cv

LinkedIn

<https://www.linkedin.com/in/joaoheep/>

Provenexpert

<https://www.provenexpert.com/joao-heep/>

4.9 Wie schreibe ich ein Buch/E-Book

Wir haben am Anfang über Freebees gesprochen. Aus diesem Grund habe ich diesen Part „Wie schreibe ich ein Buch?“ hier noch mit aufgenommen. Als ich damals entschieden habe ein Buch zu schreiben, ging es mir hauptsächlich darum, anderen Menschen Mut zu geben ihr Anderssein anzunehmen. Was ich nicht gemacht habe, ist mir Gedanken zu machen, wie ich dieses Buch in meiner Gesamtstrategie mit einbinde. Denn ein Buch kann in unterschiedlichen Strategien eingebaut werden. Damit auch Du diese Macht eines Buches nutzen kannst, habe ich Dir hier ein Template zusammengestellt, eine Struktur, welche Dir ermöglicht einfach und schnell Dein eigenes Buch zu schreiben.

Doch bevor Du mit Deinem Buch startest, solltest Du Dir vorher bewusst sein, wofür Du es nutzen möchtest. Wie schon gesagt, kannst Du ein Buch als Freebee nutzen. Das impliziert, dass Du damit Adressen sammeln möchtest. Diese Adressen nutzt Du dann wiederum, um weitere Produkte von Dir verkaufen zu können. Gerade dann, wenn Du irgendwo Vorträge hältst, kann dieses Buch auch dadurch nützlich sein, dass Du Deinen Zuhörern am Ende etwas mitgeben kannst. Natürlich kannst Du dieses Buch auch verkaufen. Doch um mit einem Buch Geld zu verdienen, ist eine ganz andere Strategie notwendig. Dieses Bootcamp dient allerdings nicht dazu, weil wir uns hier darauf spezialisiert haben, für Dich ein Unternehmen aufzubauen. Wir nutzen also das Buch eher als Marketinginstrument, um Deinen Kunden etwas liebevolles von Dir mitzugeben, damit sie immer etwas Persönliches von Dir haben. Ein Buch wird überall gelesen. Ob auf dem stillen Örtchen, im Urlaub, vor dem Kamin, oder draußen im Park in der Sonne, überall dort ist Platz und Zeit für ein Buch.

Dies ist ebenfalls ein einfacher Einstieg in Deine Thematik, um den Menschen weiterhelfen zu können, mit Deinem eigentlichen Produkt.

Du fragst dich jetzt sicherlich wie lange dauert es denn, so ein Buch zu schreiben. Nun das kann man nicht genau bestimmen. Doch was ich Dir sagen kann ist, dass Du ein Buch innerhalb von 3 Tagen fertiggestellt haben kannst. Wenn Du dann noch Menschen in Deinem nahen Umfeld hast, die lektorieren können, dann kannst Du sicherlich innerhalb einer Woche ein fertiges Buch druckfrisch bei Dir zu Hause begrüßen dürfen.

Wenn Du Interesse daran hast ein Buch zu schreiben, bei dem Du dann auch eine ISBN, die Verteilung über den Buchhandel oder sogar über einen Verlag planst, dann können wir gerne separat darüber in unserem 1:1 Coaching sprechen.

4.9.1 Wie schreibe ich ein Buch? (Template Erläuterung)

Tipps:

- a. Schreibe das Buch mit einem Menschen, der bereits Leser hat und in Deinem Segment unterwegs ist!
- b. Schreibe das Buch mit mehreren Autoren zusammen!
- c. Schreibe das Buch, in dem Du Dich interviewen lässt und dieses dann zum Abtippen gibst.
- d. Lasse einen bekannten Autor, Menschen, das Vorwort für Dein Buch schreiben.
- e. Habe in dem Buch einen Call2Action, damit Du die Leser als Kunden bekommst.
- f. Schreibe über Dein Leben, Deine Situationen und was Du daraus gelernt hast.
- g. Schreibe über eine Sache, die Dich täglich stört und wie Du sie löst.
- h. Schreibe über das, was Dich gerade beschäftigt.

Dein eigenes Buch schreiben, ist in jeder Branche die Königsdisziplin.

Warum ist das so? Ganz einfach. Mit diesem Buch bleibst Du für immer am Leben. Wenn Du ein Buch schreibst, das am Ende auch eine ISBN-Nummer bekommt, dann bist Du sogar dazu verpflichtet, dieses Buch in die Nationalbibliothek nach Frankfurt und Leipzig zu überführen, wo es für immer stehen wird und für alle Menschen zugänglich ist.

Damit hast Du es geschafft, dass auch Menschen nach Dir von Deinen Erkenntnissen lernen können. Wenn Du Dir dessen einmal wirklich bewusst bist, was Du in der Welt bewirken kannst und vielleicht auch noch hunderte Generationen später damit verändern kannst, dann ist forever young nicht nur ein Songtext, sondern Realität.

Ich hätte früher niemals gedacht ein Buch zu schreiben. Ich bin Legastheniker. Ich konnte als Kind weder lesen noch Schreiben und von Rechtschreibung mal ganz abgesehen. Ich bewundere Menschen, die das können. Wenn Du noch ein paar Fehler gefunden hast, dann entschuldige dies bitte, ich tue dies mit viel Liebe für Dich. Clever ist es dennoch allemal einen Lektor zu beauftragen, der sich Dein Werk einmal anschaut.

Du siehst es gibt keinen Grund mehr Dinge nicht zu machen, denn es gibt Menschen, die in dem was Du vielleicht noch nicht so gut kannst, besser sind und dies für Dich gerne machen.

Schreibe Deine Geschichte auf.

Als ich mein erstes Buch, SORTENFREI, Sei wie Du bist! geschrieben habe, gab mir das Schreiben sehr viel zurück. Auch gerade jetzt, während ich dieses hier schreibe, lösen sich alte Gedankenmuster, die mich immer noch stückweise zurückhalten, langsam auf. Es ist für mich auch eine Art Heilung, die mich wieder klarer werden lässt. Sich etwas von der Seele zu schreiben. Mich von etwas zu verabschieden. Dies ist ein Gefühl von Leichtigkeit, Dankbarkeit und Ruhe. Während dessen höre ich Meditationsmusik über Youtube.

Deine Geschichte wird Menschenleben verändern.

Ich saß an meinem PC wie auch jetzt und begann damit, meine Situationen, die ich im Leben hatte, als Überschrift festzulegen. Diese habe ich dann beschrieben und mit dem Schreiben selbst habe ich feststellen können, was noch alles in dieser ist. Nicht nur das was ich dort geschrieben habe hat mich gefesselt, sondern ich habe die Situation nochmals neu erleben dürfen mit dem sicheren Abstand.

Für mich war es sehr wichtig, dass ich den Lesern auch etwas hinterlasse, und zwar eine Erfahrung, ein Erlebnis. Die Leser sollen das Buch erfahren und in sich einen Prozess anstoßen. Die Menschen behalten max 10% von dem was sie gelesen haben, jedoch bis zu 90% wenn sie in der Situation selbst sind und es erfahren.

Daraus entstand ein Leitfaden für jeden, der in sich etwas spürt, was schon immer da war, aber sich nicht trauen, diesen Teil auszuleben. Zum Beispiel, das Anderssein zu nutzen, um seinen eigenen Weg zu gehen. Wir werden von den Menschen im Außen nur dann wirklich wahrgenommen, wenn wir anfangen uns selbst wahrzunehmen und das mit allen Facetten. Verrückt sein auf die eigene Art. Damit triggern wir den ein der anderen, aber dadurch weißt Du, dass Du gesehen wirst. Denn würde Dich der Mensch nicht wahrnehmen, wäre ihm Dein Sein egal. Doch schöner ist es, wenn dann die Menschen auf Dich zukommen, die genauso denken wie Du. Das tun Sie, wenn Du authentisch bist.

Um das zu zeigen, bietet sich ein Buch bestens an.

Schreibe jeden Tag eine Seite und du hast am Ende des Jahres 365 und möglicherweise sogar 3 Bücher gleichzeitig geschrieben.

Motiviere Dich und Deinen Kunden dazu, das Wissen, die Geschichten, die in uns allen schlummern, zum Leben zu erwecken und verewige Sie in Deinem eigenen Buch.

Dieses entstandene Buch, wird Dir helfen Dich auf dem Markt zu positionieren und Dir Zugänge zu Fernsehauftritten, Radioauftritten, Podcast Auftritten und Bühnenauftritten bringen, die Dich bekannter machen.

4.9 Fragen

Aus welchem Grund sollte Dein Mentee ein Buch schreiben und warum?

Welchen Einfluss nimmt Dein Mentee auf die Menschen mit seinem/ihren Buch?

Welches Buch schreibst Du oder wirst Du als Mentor schreiben und warum?

4.9.2 Inhaltsangabe

Wie schreibe ich ein Buch?

Hier siehst Du die Struktur meines Buches „Sortenfrei, sei wie du bist!“

Ich habe Dir neben dran geschrieben worauf es ankommt, was Du dort mit reinnehmen solltest.

Möglicherweise hast Du eine ganz andere Idee für ein Buch. Wenn das so ist benutze trotz allem diese Struktur, um anzufangen.

Für mich hat es sich bewährt vorher eine Inhaltsangabe zu schreiben, um dann den Inhalt hinzuzufügen.

Denke auch daran, dass das nicht Dein erstes und letztes sein muss, sondern dann noch viel mehr Bücher von Dir kommen können.

1. Vorwort
2. Aktuelles
3. Vergangenes/Situationen
4. Was hat dies mit Dir gemacht
5. Wer bist Du heute?
6. Wie bekommt der Leser das auch hin?
7. Was ist Dein nächster Schritt, den auch Dein Leser tun kann?
8. Call2Action (Membership Seite)

StartSmart-Business Bootcamp

4.9.2 Links

In Büchereien zum Bestellen und Registrieren

<https://vlb.de/>

ISBN:

<https://www.isbn-shop.de/>

Buchdruckerei:

<https://diegrasdruckerei.de/>

<https://www.flyeralarm.com/de/content/index/open/id/23136/buecher.html>

5. Offizielles und Rechtliches

5.1 Versicherungen (Links)

- Firmenrechtsschutz
https://www.arag.de/gewerberechtsschutzversicherung/?gclid=CjwKCAjww5r8BRB6EiwArcckC5iXRE_qqwVhGB4WsE7dWcpngbeOga-G9JEbGX45G9RPjBvpdHdv4RoCvnEQAvD_BwE
- Berufshaftpflicht
https://www.hiscox.de/?ct_pmodel=cpc&ct_type=prospecting&ct_frequency=action&ct_tdevice=all&gclid=CjwKCAjww5r8BRB6EiwArcckC6GumKldPDDIOYdWz65jOdbz_Fl49zZ7Ox00bZRp6BBBeF_SPcWVXR0c4FQQAvD_BwE
- Betriebshaftpflicht
<https://andsafe.de/>

Nun kommen wir zu etwas ernsteren Themen. Die werden meist außer Acht gelassen. Dennoch sind sie maßgeblich dafür, um in Deutschland überhaupt ein Business führen zu dürfen. Deshalb sollte man sich frühzeitig damit beschäftigen, denn nachher ist dafür wenig Zeit. Doch wenn dann der Fall eintritt, dann wäre es gut, schon etwas zu haben und nicht erst dann loszulaufen.

Wovon spreche ich hier genau? Ich spreche hier konkret darüber Dich, um Dein Unternehmen zu schützen. Vermutlich wirst Du den ersten Schritt gehen und als Einzelperson gründen. Auch da gibt es verschiedene Modelle wie man einzeln gründen kann. Zum einen gibt es das Gewerbe, zum anderen gibt es das Freelancer-Geschäft, die Freiberuflichkeit. Es gibt auf rechtlicher Seite bestimmte Berufsgruppen, die von vornherein freiberuflich eingestuft sind. Beispielsweise Ärzte. Wenn Du nun beratend tätig bist und dem Kunden Dein Wissen übergibst und das Dein Produkt ist, dann ist das ungefähr mit dem freiberuflichen Beruf des Anwalts gleichzusetzen, dementsprechend Du auch als Freiberufler registriert werden kannst. Hier empfehle ich Dir definitiv einen Steuerberater mit hinzuzuziehen. Fakt ist, dass Du zu Beginn eine Steuernummer beantragst und dort bei diesem Schreiben angeben musst, dass Du freiberuflich tätig bist. Solltest Du ein Gewerbe haben, sprich physische Produkte produzieren und verkaufen, dann bist Du automatisch ein Gewerbetreibender, und meldest Dein Gewerbe beim Gewerbemeldeamt an. Daraufhin bekommst Du bei manchen Finanzämtern automatisch eine Steuernummer zugeschickt, da das Gewerbeamt dies dem Finanzamt meldet. Nun bin ich hier schon etwas tiefer in der Steuerthematik drin als ich möchte. Ich empfehle Dir hiermit noch einmal Dir direkt einen Steuerberater zu suchen, der Dich diesbezüglich besser beraten kann.

Ich möchte speziell auf die Versicherungen eingehen. Diese sollen Dich bei der Ausübung Deines Berufs schützen. Denn wenn Du keine GmbH oder AG gründest, dann haftest Du grundsätzlich mit Deinem gesamten privaten Eigenvermögen. Da solltest Du Dich definitiv schützen. Das machst Du mit drei verschiedenen Versicherungen als Basisabsicherung. Die erste Versicherung, die Du brauchst, ist die Betriebshaftpflichtversicherung. Diese schützt Dich vor Personen und Sachschäden, die Du verursachst in Ausübung Deines Berufs oder wenn Menschen sich innerhalb Deines Betriebs verletzen. Des Weiteren brauchst Du eine Berufshaftpflichtversicherung. Man ist sich nicht sicher, ob das notwendig ist diese abzuschließen, aber ich empfehle es Dir diese abzuschließen. Gerade, wenn Du in beratender Tätigkeit bist und wohl möglich ein Unternehmen berätst und mittels Deiner Beratung Fehlentscheidungen getroffen wurden, die schwerwiegenden Folgen nach sich ziehen, kannst Du dafür haftbar gemacht werden. Diese Fehler wären dann mit dieser Berufshaftpflichtversicherung abgedeckt. Die dritte Versicherung, die ich Dir absolut ans Herz legen kann, ist der Firmenrechtsschutz. Diese Versicherung schützt Dich vor allem vor rechtlichen Fragen rund um Dein Business, Deine online Geschäfte, Deine DSGVO also Datenschutz Grundverordnung, sowie Aspekte Deines Gewerbes, des Unternehmens und sonstigen rechtlichen Themen, die im Zusammenhang mit Deinem Beruf einhergehen.

5.2 Förderungen

Glücklicherweise leben wir in einem Land, wo sehr viel möglich ist. Wir bekommen Unterstützung, gerade wenn wir neu gründen wollen. Es ist aber nicht immer einfach, genau diese Unterstützung auch wirklich zu bekommen. Man muss dabei einfach verstehen, dass es gewisse Regularien gibt, die eingehalten werden müssen, um genau das zu bekommen, was man möchte.

Wenn Du Dich in der Situation befindest, wo Du dein Unternehmen auf das nächste Level heben möchtest, dann habe ich Dir hier ein paar Links zur Verfügung gestellt, die Dir zeigen können, wo Du Unterstützung vom Staat bekommst, um eine Förderung zu erhalten.

<https://www.deutschland-startet.de/top-10-foerdermoeglichkeiten/>

5.3 Arbeitsamt

Das Arbeitsamt ist genau dann wichtig für Dich, wenn Du Dich derzeit in der Arbeitslosigkeit befindest, aber gerne gründen möchtest. Denn das Arbeitsamt hat die Möglichkeit Dich zu fördern. Damit kannst Du aus der Arbeitslosigkeit heraus bei der Unternehmensgründung und Du wirst von dem Arbeitsamt in Deinem Bereich finanziell unterstützt. Um diese Förderung zu bekommen, benötigst Du definitiv einen Businessplan. Gerne unterstützen wir Dich auch dabei einen solchen aufzustellen. Ebenfalls kann ein Business Plan gut sein, um einen Überblick zu bekommen, was Dein Business ist, sowie ob es auch rentabel ist.

Bitte informiere Dich bei deinem Arbeitsamt über eine mögliche Förderung, sollte es bei Dir der Fall sein.

5.4 Businessplan (wann, warum, wie) Aufbau Blueprint (Überschriften/Link zum Tool <https://gruenderplattform.de/>)

Wie schon gesagt ist ein Businessplan eine Übersicht über Deine Idee, sowie der Ausführung dieser Idee, als auch die Rentabilität deiner Idee. Dieser Businessplan dient dazu, diesen Menschen vorzulegen, die darüber entscheiden, ob sie Dir finanzielle Unterstützung geben können oder möchten. Es ist nicht immer notwendig, Institutionen, beispielsweise auch Banken, um Geld zu Fragen, damit Du Dein Business starten kannst. Oftmals ist es möglich, ein Business auch ohne Kapital zu starten. Hierbei empfehle ich jedem, der ein Festangestelltenverhältnis hat, in diesem solange zu bleiben, bis derjenige von seiner Selbstständigkeit im Nebenerwerb leben kann. Wenn ich von „leben kann“ Rede meine ich, dass die Fixkosten gedeckt werden.

Damit Du weißt was in einen solchen Businessplan reinkommt, habe ich Dir hier eine Checkliste zusammengestellt, sowie Links zu Verfügung gestellt, damit Du nochmal Informationen bekommst.

Solltest Du einen Businessplan benötigen, weil Du Dein Unternehmen auf's nächste Level heben möchtest, indem Du finanzielle Unterstützung beantragst, dann komme noch einmal separat auf uns zu!

5.4.1 Aufbau eines Businessplans

<https://gruenderplattform.de/>

Die Seitenzahlen zeigen Dir ungefähr, wie viel Platz Du für die jeweiligen Punkte brauchst.

Inhaltsverzeichnis

1. Zusammenfassung	4
2. Geschäftsidee	5
2.1 Angebot	5
2.2 Nutzen	8
2.3 Kernfähigkeit	11
3. Vertrieb und Wettbewerb	12
3.1 Kunden	12
3.2 Vertrieb und Kommunikation	13
3.3 Markt und Wettbewerb	14
4. Team und Partner	17
4.1 Gründer/Team	17
4.2 Werte	18
4.3 Schlüsselpartner	18
5. Unternehmen	19
5.1 Produktion, Kernaktivität	19
5.2 Standort	19
5.3 Rechtsform	20
5.4 Risiken	20
6 Finanzen	

5.5 Finanzbereich

Der Finanzbereich in einem Business wird gerne vernachlässigt, denn der Gründer ist damit beschäftigt sich um seine Produkte und Dienstleistung zu kümmern und um seine Kunden, die er glücklich machen möchte. Dabei fehlt oftmals das Auge auf die Finanzen. Aus diesem Grund ist es gerade am Anfang wichtig, sich Gedanken darüber zu machen.

Das hat auch mir nochmals geholfen, über den Preis meiner Produkte nachzudenken. Denn am Ende bleibt nicht viel übrig, wenn Du die Einkommensteuer abziehen musst oder die Umsatzsteuer im Vorhinein zahlen musst, sowie sonstige ungeplante Kosten, die entstehen. Das hilft Dir zudem auch bei der Argumentation in Bezug auf die Kostenstruktur Deiner Produkte, um selbstbewusst sagen zu können, dass der Preis es wert ist. Damit hast Du den Inhalt, der absolut den Wert widerspiegelt, aber auch die rechtliche Seite für Dich verargumentiert. Dies ist sicherlich nicht für den Kunden gedacht, sondern lediglich für Dein eigenes Finanzwissen und Deine Denkweise.

5.5.1 Wichtiges

Worauf Du achten solltest

Hier sind Kosten aufgeführt, die Du bedenken musst. Danach richtet sich auch Dein Produktpreis. Lasse Dich dadurch nicht beeinflussen. Es sieht mehr aus, als es am Ende ist. Wichtig ist, dass Du Dein Business im Fokus hältst und Deine Mentees/Kunden nach vorne bringst.

* Geschäftsführervergütung inkl. Arbeitgeberanteile
Personalkosten von Mitarbeitern
Weitere laufende Betriebsmittel:
Miet- + Nebenkosten (Heizung, Wasser, Strom) netto
alternativ pauschal jährlich 1.250 € Werbungskosten
Betriebsbedingte Versicherungen inkl. Vers.Steuer
Fuhrparkkosten, siehe Arbeitsblatt Fuhrparkkosten
Weitere Fahrtkosten Bahn, Bus etc. pro Jahr
Beiträge IHK, Handwerkskammer oder Verbände
Bürobedarf
Kommunikation (Telefon, Internet, Handy)
Kosten Steuerberatung
Buchführung (wenn nicht in Zeile 21 enthalten)
Weitere laufende Betriebskosten
Aufwand laufende Betriebsmittel brutto
abzüglich MwSt. aus Pos. 17 bis 24
Aufwand laufende Betriebsmittel netto
Werbung / Markterschließung netto (s. Investitionen)

Laufende Lebenshaltungskosten
Raten für Immobilien
Miete private Wohnung
Nebenkosten Gas, Strom
Fuhrparkkosten, privat
Weitere Fahrtkosten Bahn
Unterhaltszahlungen
Private Vollkrankenversicherung
Lebens und Rentenversicherung
Freiwillige Weiterversicherung ALG1
Sonstige Versicherungsbeiträge
Raten von privaten Darlehen
Sonstige Kulturausgaben

StartSmart-Business Bootcamp

5.5.2 Links um Deine Produkte zu verkaufen und die Buchhaltungsaufgaben zu erledigen

Zahlungssysteme

<https://stripe.com/>

<https://digistore24.de>

Buchhaltung

<https://www.lexrocket.de/tools/lexoffice>

6. Meine Zukunft und Skalierung

6.1 Was ist Skalierung, warum und wozu?

Coaching ACHTUNG!

Stationäres Gewerbe ACHTUNG!

Nun sind wir im letzten Bereich dieses Workbook und vor allem aber auch im letzten Bereich unseres Mentoringprogramms. Ich möchte mit Dir gerne über etwas ganz Wichtiges sprechen, und zwar über das Thema Skalierung. Im Laufe dieses Bootcamp Mentoringprogramms habe ich oftmals erwähnt, dass Skalierung eine der wichtigsten Thematiken ist, um ein Business zukunftsträchtig nach vorne zu bringen und aufzustellen. Denn, Du als Gründer, als Gründerin des Unternehmens kannst nicht 24 Stunden am Tag arbeiten. Um aber sukzessive immer wieder neuen Umsatz zu generieren und diesen auch zu erhöhen, bedarf es einfach eines Rahmens, der Skalierung ermöglicht, ohne unnötige zusätzliche Kosten zu produzieren.

Wir hatten oftmals darüber gesprochen, dass Du gerade im Coachingbereich nur wenige Stunden am Tag zur Verfügung stellen kannst, um vielen Menschen helfen zu können. Um Deine Vision Realität werden zu lassen, bedarf es eines Systems, das möglichst vielen Menschen national und vielleicht sogar international helfen kann. Aus diesem Grund ist es wichtig, dass Du Dein Unternehmen so aufbaust, dass jeder andere versteht, worum es geht, aber auch versteht wie er selbst dieses Unternehmen für sich gründen kann. Nicht dass derjenige ein eigenes Unternehmen, wie Deins, gründen soll. Er soll nachlesen können, weshalb Du Dich für das, was Du machst und wie Du es machst, entschieden hast.

Denn dann kannst Du ganz einfach Dein Unternehmenshandbuch nehmen und das jemandem geben, der dann Deine Aufgaben mit übernimmt. Das ist schon der erste Teil von Skalierung. Sobald Du jemanden hast der mit Dir gemeinsam zusammenarbeitet, als Mitarbeiter, oder als Freelancer hast Du schon eine Dopplung in Deiner Tätigkeit. Das bedeutet, dass Du nun auch die Zeit der anderen Person nutzen kannst, um Coachings anzubieten. Oder aber, dass derjenige arbeiten für Dich übernimmt, die Dich sonst davon abhalten Coachings zu machen. Nun das ist eine einfache Struktur, wie es in jedem Unternehmen gängig ist. Wo ist aber nun die wirkliche Skalierung?

Wie ich bereits gesagt habe, funktioniert Skalierung dann, wenn der Umsatz mehr wird, aber der Einsatz dafür gleichbleibt. Um das zu schaffen, brauchst Du eine Produktstrategie. Es sollte ein Produkt sein, das digital abgebildet werden kann und dabei voll automatisiert läuft. Das kann ganz einfach ein Workshop sein, ein Training oder ein Webinar, das jeder von überall aus durchführen kann, aber Du nur

einmal aufnimmst. Denn dann hast Du einmalig Energie aufgewendet, aber die Kunden können unendlich viele sein. Das nennt man Skalierung.

Wenn Du nun glaubst, dass Dein Produkt nicht digitalisierbar ist, dann Frage Dich, welchen Aspekt Deiner Dienstleistung oder von Deinem Produkt könntest Du rein theoretisch digitalisieren und damit sogar auch skalieren? Wenn Du beispielsweise vorort Trainings anbietest, beispielsweise für Lehrer, dann könntest du Teilaspekte dieses Trainings digital abbilden und über ein Webinar automatisiert zur Verfügung stellen. Damit hast Du einen Bereich erschaffen, der ins Unendliche skalierbar ist, ohne dass Du noch einmal eingreifen musst. Das könnten zum Beispiel Themen sein, die grundsätzlich die Thematik Deiner Dienstleistung erläutert und Hilfsmittel zur Verfügung stellt, die dann der Teilnehmer für sich zu Hause selbst noch einmal durcharbeitet und verstehen lernt. Manchen Menschen reicht das vollkommen aus. Für die, die noch mehr in die Tiefe gehen wollen oder praktisch mit jemandem, der es anleitet, noch mehr lernen möchten, die können dann letztlich ein High-Price-Mentoringprogramm von Dir buchen.

Achtung! Jetzt gilt es gerade bei diesem High-Price-Mentoringprogrammen darauf zu achten, dass Du das niemals allein machst. Denn jetzt geht es darum, Dein Team zu involvieren. Denn dann hast Du die Möglichkeit Dich sukzessive aus einzelnen Themengebieten des Mentoringprogramms herauszuziehen und ein Teammitglied, das dort möglicherweise sogar mehr Kompetenzen mitbringt, das übernehmen zu lassen. Wenn sich herausstellt, dass einzelne Themenfelder des gesamten Mentoringprogramms durch die Teilnehmer selbst erarbeitet werden, dann lässt sich daraus möglicherweise wieder ein extra Produkt erstellen. Das kannst Du dann automatisiert nach draußen bringen.

Es wird immer wieder Menschen geben, die Deine persönliche Hilfe in Anspruch nehmen wollen. Bedenke, dass Du irgendwann nicht mehr die nötige Zeit dazu haben wirst, um alle Anfragen abdecken zu können. Deshalb sollten die vorgelagerten Produkte, möglichst von anderen Teammitgliedern übernommen werden, damit Du im High-Price-Produkt verfügbar bist. Das bedeutet wiederum, dass Du damit ein Unternehmen nach vorne bringst, mehr Umsatz treibst, und zum anderen mehr Zeit hast, Dein privates Leben nach vorne zu bringen. Das bedeutet auch, dass Du Dir mehr Zeit für Coachings nehmen kannst, denn es werden weniger Coachees sein, die den Preis zahlen werden, um mit Dir persönlich zusammenarbeiten zu dürfen.

Was ist aber, wenn Du jetzt ein stationäres Gewerbe hast? Auch hier gilt die Prämisse, dass Du Dein Geschäft skalierbar bekommst. Das beste Beispiel dafür ist Amazon. Amazon arbeitet mit physischen Produkten. Auch wenn sie kein stationärer Handel sind, sind sie dennoch abhängig von dem Verkauf von physischen Produkten. Was sie gemacht haben ist ihr Business mit physischen Produkten komplett online

darzustellen. Bei Amazon gibt's noch das Sahnehäubchen on top, denn sie haben gar keine eigenen Produkte. Genauer gesagt haben sie mit keinen eigenen Produkten gestartet, sondern mit Produkten von anderen, in diesem Fall Autoren und deren Büchern.

So glaube ich, dass es auch für Dein Business eine Möglichkeit gibt, dieses, auch wenn es stationär ist, skalierbar zu bekommen. Hier ist zu überlegen, welche Produktarten und Sorten Du denn zur Verfügung hast. Bestenfalls hast Du ein Gewerbe, das Produkte produziert, die der Kunde verbraucht. Denn dann wird Dein Produkt immer wieder gekauft, und wenn Du dazu keinen stationären Handel benötigst, ist das online definitiv eine Goldgrube.

Achtung! Bedenke, dass Du zwar in Deutschland gründest, aber Dir am Ende die ganze Welt zur Verfügung steht. Die Bedürfnisse der Menschen, gerade zu der jetzigen Zeit, sind auf der gesamten Welt gleich. Deshalb denke von vorneherein groß.

6.1 Fragen

Was sollte der erste Gedanke sein, wenn Dein Mentee ernsthaft sein Business gründen möchte?

Was ist das Ziel der Skalierung und warum sollte der Mentee zumindest darüber nachdenken?

6.2 Vertrieb

Meistens sind wir von unseren Produkten überzeugt. Wir glauben daran, dass dieses Produkt Menschen weiterhelfen wird. Wir sind schon beinahe so euphorisch, dass wir am liebsten selbst die komplette Dienstleistung aufkaufen würden. Wir sind dabei Strategien und Prozesse zu erarbeiten, Marketing Materialien zusammenzustellen, Landingpages und Homepage zu erstellen, aber vergessen oftmals daran zu denken, dass die Produkte auch verkauft werden müssen.

Viele Menschen sind nicht unbedingt im Vertrieb tätig. Allein beim Gedanken daran etwas zu verkaufen, steht bei manchen Menschen die Haare zu Berge. Doch um ehrlich zu sein sind wir alle Verkäufer. Wir verkaufen uns tagtäglich nach außen hin. Ob das im Beruf ist, ob das im Privaten ist, ob das als Schüler in der Schule ist, oder aber als Teilnehmer eines Seminars oder Workshops. Es ist ähnlich zu dem: „Du kannst nicht nicht kommunizieren.“ So ist es auch mit dem Verkaufen. Du kannst nicht nicht verkaufen.

Viele tun sich schwer damit, Verkäufer genannt zu werden. Das hat damit zu tun, dass in einer Zeit vor der Jahrtausendwende besondere Menschentypen den Verkauf für sich eingenommen haben. Damals wie auch teilweise heute noch, sind diese sogenannten Vertriebler Haie in einem ganz großen Haifischbecken. Damals haben diese Haie Kunden gleichermaßen überredet, Produkte von ihnen zu kaufen. Bedauerlicherweise auf eine Art und Weise, die nicht gerade dazu beigetragen hat, dass diese Branche einen guten Ruf bekommt. Es ging einfach darum Geld zu machen.

Doch es geht auch ganz anders. Wenn wir nicht nicht kommunizieren können, damit auch nicht nicht verkaufen können, dann sind wir ja so, wie wir sind, schon gut genug. Was ich damit sagen möchte ist, dass Du Dich nicht verändern musst. Ich möchte Dir viel mehr Mut geben, so zu sein wie Du bist, damit Du authentisch gegenüber dem anderen auftreten kannst. Dennoch gibt es Ideen und Inspirationen für Dich, die es Dir einfacher machen, in einem Verkaufsgespräch souverän auftreten zu können. Der wichtigste Tipp hierbei ist: wirkliches Interesse an deinem Gegenüber zu haben.

Denn wenn Du ihm oder ihr wirklich zuhörst und dabei herausfilterst, was wirklich das Problem ist, dann kannst Du mit Deinen Argumenten, weshalb genau Dein Produkt dafür gemacht worden ist, Deinem Kunden mit bestem Gewissen anbieten. Weil Du dann von Deinem erstellten Produkt sprechen kannst, und genau weißt, dass dieses das Problem löst. Das einzig Schwierige im Verkauf ist es, dem Kunden verständlich zu machen, dass Du ihm oder ihr wirklich helfen möchtest.

Da Du die Produkte erstellt hast, ist es gerade für Deine Teammitglieder wichtig, dass sie verstehen, was Du Dir dabei gedacht hast. Und jetzt geht es darum, genau diese Gedanken zu Papier zu bringen, damit andere Teammitglieder dieses verstehen können. Dann können sie die Produkte dem Kunden auf die gleiche Art und Weise näherbringen, wie Du es machen würdest.

Denn der Vertrieb, und jedes Teammitglied im Vertrieb, ist eine Kopie von Dir. Der Vertrieb ist das Aushängeschild Deines Unternehmens. Deshalb ist es notwendig, dass diese Teammitglieder auch emotional verstanden haben, was Du Dir ursprünglich dabei gedacht hast.

Zudem ist es wichtig, dass Du verstehst, dass Du irgendwann nicht mehr in Deinem Unternehmen arbeitest. Du wirst die Zeit dafür nutzen, um Dokumente und Prozesse zu erstellen, die es Menschen, die neu dazu kommen, einfacher machen werden, die Arbeit mitzuübernehmen. Dadurch kommst Du viel leichter in die Skalierung. Und ganz nebenbei bekommst Du wieder mehr Zeit, für das was Dir persönlich auch weiterhilft. Vor allem damit Du frei bist, um schöpferisch agieren zu können, um neue Produkte zu kreieren, aber auch um Deinen Mentees der Deine High-Price-Mentoringprogramme zur Seite zu stehen.

Schaue Dir bitte das Sheet „Die 10 Facetten meiner Kenntnisse“ meiner Kenntnisse an. Da stehen bestenfalls die Menschen drauf, die Dir helfen können oder die ein Teil Deines Teams werden können.

6.2 Fragen

Worauf sollte sich Dein Mentee einstellen, wenn er sein Business gründet und warum?

Was sind die Grundregeln des Vertriebs/Verkaufens und die Interaktion mit Menschen?

6.3 Präsentationen erstellen

Intern und Extern

Gerade im Unternehmensbereich ist es wichtig, dass Du den Unternehmen etwas bieten kannst, ihnen zeigen kannst, was Du machst. Die allgegenwärtige Sprache dabei ist eine Präsentation. Aus diesem Grund habe ich Dir hier einen Blueprint von unserer Präsentation eingefügt. Gerne kannst Du dies als Vorlage nutzen, um Deine Präsentation zu erstellen. Dabei unterscheiden wir einmal interne und einmal externe Präsentationen. Bei der externen Präsentation geht es darum, den Kunden Deine Vision, Deine Mission, und einen Überblick über Deine Produkte zu zeigen. Bei der internen Präsentation geht es darum Deine Teammitglieder auf eine Basis zu heben. Des Weiteren aber auch interne Informationen darzulegen, wie zum Beispiel Umsatzperspektiven, sowie aktuelle Themen, als auch einen Überblick über die Hierarchie Struktur, verschiedene Abteilungen und Verantwortungen.

All das findest Du hier als Blue Print, damit Du es für Dich abändern kannst.

Blueprint:

<http://bit.ly/Blueprintpräsentation>

6.4 Provisionsmodell erstellen

Um nicht gleich Mitarbeiter einzustellen und damit Deine Kosten nach oben zu treiben, bietet sich die Möglichkeit an, Menschen dazu zu inspirieren, freiwillig mit dabei zu sein.

In meiner Welt ist es so, dass ich Menschen, die mich unterstützen, auch etwas zurückgeben möchte. Damit schaffe ich einen Energieausgleich, der beiden Parteien nur guttun kann. Das bedeutet, dass ich ein Provisionsmodell kreiert habe, das denjenigen, der Kunden akquiriert, daran beteiligt. Das hilft auch Menschen zu finden, die nicht zwangsläufig in Dein Team kommen, sondern lediglich für den Vertrieb zur Verfügung stehen. Ich empfehle jedoch diese Menschen ins Team zu holen, damit sie auch Deine Denkweise miterleben können, um das dem Kunden zu transportieren.

Gerade für die ersten Teammitglieder, die an Bord kommen, gebe ich noch einen zusätzlichen Bonus dazu. Dieser Bonus dient dazu, dass sie die Arbeit, die sie derzeit freiwillig und ohne Kosten durchführen, im späteren Verlauf ausgezahlt bekommen. Das bedeutet, dass das Teammitglied, egal mit welchem Produkt Umsatz generiert wird, einen vereinbarten Prozentsatz davon abbekommt. Denn nicht jedes Teammitglied ist unmittelbar im Verkauf tätig, arbeitet aber am Gesamtergebnis mit, beispielsweise um Produkte zu erstellen. Das bedeutet, dass diese Person möglicherweise nicht die Möglichkeit hat Produkte und Dienstleistungen zu verkaufen, deshalb bekommt genau diese Person trotz allem etwas davon.

Da ich gerne mit Menschen arbeite, die eigenständig arbeiten, aber auch Spaß dabei haben, ist es mir ein Anliegen auch diese monetär zu entlohnen. Denn jeder Mensch von uns hat Wünsche und Ziele, die er erfüllt haben möchte. Meistens benötigt es dafür finanzielle Mittel. Aus diesem Grund nutze ich einen hohen Prozentsatz von 25% des Umsatzes. Dies bekommt der Vertriebsmitarbeiter, der einen Kundenauftrag akquirieren konnte. Das bedeutet bei einem High-Price 1:1 Mentoring Bootcamp Produkt, das z.B. 10.000€ kostet, bekommt das Teammitglied 2.500€.

6.5 Anschreiben erstellen

Gerade, wenn es darum geht mit Deinen Kunden in Kontakt zu treten, benötigst Du Unterlagen, die Du zusenden kannst. Wenn Du das dann nicht selbst machst, ist es am einfachsten, wenn Du eine Vorlage erstellst, die auch andere nutzen können. Denn dann kannst Du Dich wieder mit Deiner Zeit auf Deine Kernkompetenzen konzentrieren, während andere in Deinem Namen Nachrichten versenden.

Aus diesem Grund habe ich Dir hier ein Beispiel eingefügt, das Du gerne nutzen kannst, um auch in Kommunikation mit einem Kunden zu sein, selbst wenn Du es nicht selbst abschickst.

Was sich als gut bewiesen hat, ist nach Gesprächen, also einem Telefonat mit einem Kunden, eine Videobotschaft mit in der E-Mail zu verschicken. Dadurch hast Du die Möglichkeit noch mehr auf das Gespräch einzugehen, was ihr geführt habt. Umso besser wirst Du in Erinnerung bleiben.

Link

<http://bit.ly/AnschreibenAngebotVorlage>

6.6 Sichtbarkeit

Viele Trainer dort draußen sprechen von Sichtbarkeit. Ich sage, das stimmt. Aber es kommt immer darauf an, ob Du bereits ein Business hast, oder noch am Anfang stehst. Denn wenn Du jetzt sichtbar wärst, aber noch gar keine Produkte hast, dann kann der Kunde, den Du dort bekommen könntest, nicht Dein Kunde werden. Hierbei darfst Du nie den wirtschaftlichen Aspekt vergessen.

Selbstverständlich kannst Du sichtbar sein. Natürlich kannst Du in den sozialen Medien Posts machen oder Stories posten. Möglicherweise bringt Dir das sogar auch Follower. Doch es geht nicht um die Anzahl der Follower die Du bekommst, sondern um die Menschen, denen Du wirklich weiterhilfst.

Du kannst sicherlich Menschen durch Posts Inspiration und Motivation geben. Doch wahrhaftige Veränderung erfährt dieser Mensch durch ein gemeinsames Arbeiten mit Dir. Und das ist das Ziel. Also, wenn Du ein Produkt hast und sich dahinter auch eine Automatisierung befindet, dann ist es sinnvoll in die Sichtbarkeit zu gehen.

Gerade jetzt zum Ende des Bootcamps ist es auch so weit. Du hast sicherlich jetzt schon eine Homepage oder Landingpage. Sowie ein Produkt kreiert und einen Preis definiert. Du hast die Inhalte definiert und kannst jetzt Kunden aufnehmen, denen Du dann wirklich weiterhelfen kannst. Jetzt ist es so weit, dass Du mit dem was Du machst, wie Du es machst, und vor allen Dingen warum Du es machst, herausgehen kannst.

Überlege Dir hier eine geeignete Strategie, um genau Dein Produkt, das im Fokus steht, sichtbar zu machen. Nutze Deine Freebees um Adressen zu bekommen und über E-Mail Marketing die Kunden auf Dein eigentliches Produkt zu leiten. Je sichtbarer Du dann bist, desto mehr Adressen bekommst Du. Deshalb nutze alle Kanäle, die Dir zur Verfügung stehen, doch nutze sie mit Bedacht.

Was ich mit allen Kanälen meine ist, dass allein Instagram 3 Kanäle hat. Das heißt, dass auf einer Plattform drei verschiedene Möglichkeiten vorhanden sind, um Kunden zu akquirieren.

Da ist zum Beispiel der Beitrag: Mit Beiträgen erreichst Du Menschen, die das Bild und den Text lesen wollen. Sie interagieren mit Dir, weil sie schnell auf „like“ drücken möchten, wenn ihnen das Bild gut gefällt. Doch der Beitrag muss erst mal ausgespielt werden, um den anderen angezeigt zu werden.

Dafür muss er von Deinen bisherigen Followern geliked und geteilt, sowie am besten kommentiert werden. Halte deshalb Deine Follower an, mit Dir zu interagieren.

Empfehlen kann ich Dir bei Beiträgen tatsächlich ebenfalls Videobotschaften mit Überschrift und Untertitel, sowie einem geeigneten Text mit passenden Hashtags.

Der zweite Kanal bei Instagram sind Reels: Reels ist TikTok nachempfunden. Dies hat eine eigene Plattform. So kannst Du extra nach Reels suchen. Das heißt Menschen, die eher Richtung TikTok gehen würden, suchen auch eher Reels bei Instagram.

Das Dritte sind die Stories: Bei der Story gibst Du den Menschen einen Einblick in Dein privates Tun und Handeln. Dabei kannst Du schnell mit Deinen Kunden in Interaktion gehen, sie dienen aber primär dazu Vertrauen aufzubauen.

6.6 Fragen

Was ist bei der Sichtbarkeit am wichtigsten und warum?

6.7 Halo-Effect

Dieser Bereich ist der am meisten umstrittene Bereich. Hierbei geht es um die Außenwirkung. Konkret geht es um Dein Aussehen. Ich selbst bin ein Befürworter dafür, so zu sein wie man ist. Es gibt jedoch Bereiche in der Gesellschaft, die gewissen Ordnungen unterliegen. Dabei geht es auch vermehrt um die Optik. Denn wir Menschen sind oberflächlich. Wir schließen von den Äußerlichkeiten auf Kompetenz und Sicherheit sowie Vertrauenswürdigkeit. Je weniger der Mensch der Ordnung gleicht, desto weniger Vertrauen haben die Menschen in diese Person. Gerade wenn Menschen Hilfe suchen, suchen sie sich Menschen, die eben das ausdrücken, was sie suchen. Aus diesem Grund solltest Du darauf achten, dass Du gemäß Deinem Business auftrittst.

Dies hat auch damit zu tun, wie sehr Du Dich selbst wertschätzt. Wie sehr Du Dir etwas Gutes tust, indem Du mit guten Klamotten aus dem Haus gehst. Wie gepflegt Du bist, wie gepflegt Deine Haare sind, wie gepflegt dein Bartschnitt ist, wie gepflegt deine Fingernägel sind, etc. All das gibt den Menschen auf der anderen Seite den Eindruck, dass Deine Kompetenz auch der Wahrheit entsprechend ist. Dieses „Spiel“, kannst Du Dir deshalb aktiv zunutze machen.

Mache Dir deshalb Gedanken, wie Du erwarten würdest, dass jemand aussieht, den Du für Dein aktuelles Problem um Hilfe bittest. Und vor allem aber auch wie derjenigen nicht aussehen sollte. Das gibt Dir in der Selbstreflexion einen Anhaltspunkt darüber, wie Du Dich in Zukunft kleidest, schminkst, Deine Haare trägst, oder wie Du Deinen Bart schneiden wirst.

Notiere deshalb hier konkret, wie jemand aussehen soll, der Dein bis nach vorne bringt und wie derjenige nicht aussehen soll, der Dein bis nach vorne bringen soll.

6.7.1 Wie wähle ich jetzt und in Zukunft auszusehen?

6.7.2 Wie werde ich ab heute nicht mehr aussehen?

6.8 Eigene Events

Womit Du auf jeden Fall Aufmerksamkeit erregen kannst, sowie damit Dein Business in den Fokus lenkst, ist die Veranstaltung eines eigenen Events. Es gibt in Deutschland Unmengen an Messen und Kongressen. Vielleicht gibt es auch in Deiner Branche die geeignete Messe oder das geeignete Kongresszentrum.

Dennoch gibt es in Deinem Bereich, für Deine Community kein passendes Event. Somit könntest Du der Veranstalter sein, indem Du andere Unternehmer und Unternehmerinnen einlädst, auch ihre Produkte dort zu präsentieren, um damit Deiner Community weiteren Mehrwert bieten zu können. Der Vorteil dabei ist, dass die Unternehmer und Unternehmerinnen, die du dazu holst, eine Plattform haben, um sich zu präsentieren, aber ebenfalls von der Community der anderen Unternehmer und Unternehmerinnen partizipieren können.

Du bekommst Öffentlichkeitsarbeit, indem die Unternehmerin und der Unternehmer für Deine Veranstaltung Werbung machen, sodass dann Menschen auf Dich aufmerksam werden. Damit wächst Dein Ansehen und so machst Du Dir in Deiner Branche und in Deinem Umfeld einen Namen.

Aus diesem Grund habe ich Dir hier als Beispiel den „Mut zu Neuem Online Congress“ beigefügt, welchen Elke Preuss und ich durchgeführt haben. Damit haben wir 160 Teilnehmeradressen generiert.

Für Dich kostenlos: das „Mut zu Neuem“-Buch zum Download:

<https://sortenfrei.groovepages.com/geschenk/>

MUT ZU NEUEM
congress

START ABOUT US CONTACT US

DEIN KOSTENLOSES TICKET

Inspiration Motivation Umsetzung

2. MUT zu NEUEM ONLINE CONGRESS 2020

📍 ONLINE VON ZU HAUSE AUS 📅 23-26 November 2020.

REGISTER CONTACT

6.9 Pressearbeit Links <https://www.pr-gateway.de/>)

Einige sind der Meinung, dass die alten Medien nicht mehr up to date sind. Dennoch gibt es Bereiche, Branchen und Kunden, die darauf Wert legen, dass Du in der Zeitung zu sehen bist. Dies gilt für jede Branche. Auch ich habe gemerkt, dass ich, seitdem ich in der Presse gewesen bin, auch ganz andere Ansprechpartner bekommen habe. Das hat wiederum dazu geführt, dass ich in einem Bereich Geschäft machen kann, den ich vorher nicht gesehen habe.

Die Presse hilft Dir beim Aufbau Deiner Reputation auf dem Markt. Dies öffnet Dir noch ungeahnte Türen.

Hier der Presseartikel. Nutze den Aufbau um Deinen eigenen Text zu schreiben.

https://www.hofheimer-zeitung.de/nachrichten/kultur/ein-hofheimer-gegen-rassismus_21858587

6.10 An Speeches und Events als Speaker teilnehmen (Freebee nutzen)

Meiner Meinung nach ist es enorm wichtig, dass Du immer aktiv bist. Das bedeutet, dass Du jede Möglichkeit nutzen darfst, um über Dein Business zu sprechen. Von Hermann Scherer habe ich gehört, dass Bühne Bühnen bringt. Das bedeutet, je mehr Du auf anderen Bühnen bist, das bedeutet auch bei online Kongressen auf Bühnen zu stehen, desto mehr verinnerlichst Du Dein eigenes Business und desto mehr Kontakte bekommst Du, die Du brauchst, um Dein Business nach vorne zu bringen.

Übung macht den Meister. Da Du ein bereits Freebee hast oder eines entwickeln wirst, kannst du dann auch immer anderen Menschen ein Geschenk dafür machen, dass sie Dir zugehört haben. Dies wiederum bringt Dir mehr Kontaktdaten, die Du für Dein Marketing nutzen kannst.

Notiere Dir hier die Events, an denen Du teilnehmen möchtest, die Kontaktdaten, sowie über welches Thema mit welcher Story Du auftreten möchtest und welches Freebee mit welchem Funnel Du verschenken willst.

Veranstaltung	Kontaktdaten	Thema	Story	Freebee	Funnel

6.11 Teamaufbau

Hier gebe ich Dir unseren Blueprint von einem Teamaufbau. Hier siehst Du, wie auch Du das in Deinem Unternehmen implementieren kannst, damit Du möglichst viele Bereiche von Menschen abgedeckt hast, die Dich unterstützen.

Des weiteren wurde ich schon oft gefragt, wie ich so schnell ein Team aufbauen konnte, dass nach wenigen Wochen produktiv geworden ist. Die Antwort ist, dass sie die Vision verstanden haben, sowie ihre Werte die gleichen sind wie die von dem Unternehmen und mir. Durch das öffentlich werden, durch die Sichtbarkeit, sowie darüber zu sprechen, was meine Werte sind, wurde ich mehr von diesen Menschen in den Fokus genommen. Am Ende hat dann der Aufruf auf Facebook und Instagram dazu geführt, dass sich Menschen, genau dieses Team, bei mir beworben hat.

Ich bin dankbar für mein Team. Ohne sie wäre das hier alles nicht möglich.

Dieses Thema ist nicht gerade das einfachste was es gibt, in Bezug auf Business und Wachstum.

Was sich erst einmal leicht anhört, stellt sich bei genauem Hinschauen, als äußerst brisant da.

So viel sei gesagt, damit Du ein Team aufbauen kannst, was das tut, was Du Dir vorgestellt hast, musst Du erst einmal genau wissen, wer Du wirklich bist und wie Du auf andere Menschen wirkst. Damit Du eine Idee bekommst, wer Du bist, empfehle ich Dir zusätzlich diese Analyse zu machen. Sie ist kostenlos, aber hilfreich. Gehe dafür auf folgende Seite: <https://www.16personalities.com/>

Ich hatte und habe immer noch diese eine Vision, von der Welt, die Sortenfrei ist, in ihr der Menschen, dem Chancengleichheit widerfährt und jeder Mensch seine Perspektive im Leben sieht und sich darauf freut gemeinsam mit anderen darin zu wachsen.

Wie wäre es, wenn Ich dies bereits Menschen anbieten könnte, in dem sie einen Raum vorfinden, in dem sie sich freibewegen können und Ihrem Gestaltungsdrang und Lernwillen freien Lauf lassen könnten? Wäre das nicht zu schön, um wahr zu sein? In dem die Menschen respektiert und akzeptiert werden, egal was ihnen vorher passiert ist, oder welche Bildung sie haben? Wäre es nicht schön, wenn auch ihre Träume und Wünsche, Ziele und Vision Erfüllung finden, in dem sie parallel daran arbeiten können und auf die Ressourcen des Unternehmens zurückgreifen könnten?

Das alles gab es bei der JH International Group. Doch es sollte sich als Irrtum herausstellen.

Ich war geblendet von meiner eigenen Vorstellung, dass alle Menschen genau danach strebten. Was am Anfang so aussieht, wenn Du mit den Menschen einzeln sprichst und genau das abfragst, ob Sie sich vorstellen können, diese Vision zu vergrößern und dabei zu unterstützen diese zu erfüllen? Durchweg war die Antwort: „Ja, klar!“. Es war schön, Menschen zu finden und sie dabei zu haben, um dem ganzen noch mehr Ausdruck zu verleihen und Menschen dabei zu unterstützen selbst groß zu werden. Wir hielten wöchentliche Meetings ab und besprachen uns, über die nächsten Steps. Es kamen weitere Teammitglieder dazu. Es waren dann an der Spitze 7 Personen.

Doch irgendwas passierte recht schnell. Die erste Euphorie verschwand bei dem ein oder anderen. Ich wusste nicht, woran es gelegen hatte. Ich konnte mir im ersten Schritt nicht vorstellen, was die einzelnen Personen hatten. War es die Aufgabe, war es die Strategie? Was genau war es?

Tatsächlich waren es bei dem einen, die Privaten Themen, die die Person runter gedrückt hat und die Person deshalb nichts dazu beitragen konnte und die Aufgaben schlicht und ergreifend nicht getan hat. Bei dem anderen waren es die Herausforderungen im Umgang mit

anderen Teammitgliedern. Was ist passiert? Das Unternehmen ist innerhalb von wenigen Wochen um 300% gewachsen. Für diese kurze Zeit war dies zu schnell, da viele der Prozesse erst noch aufgestellt werden mussten. Aber die Prozesse allein waren es nicht. Was recht schnell aufgefallen ist, war, dass es nicht die passenden Persönlichkeiten gewesen sind.

Wir hatten ganz zu Beginn einen COH Code of Honor aufgestellt, der uns immer wieder daran erinnern sollte, wie wir zusammenarbeiten wollen und mit welcher Einstellung wir den Dingen gegenüberstehen wollen. Leider hat dieser COH nicht das erhoffte Ergebnis erzielt.

Wo am Anfang viele bei den Meetings dabei waren, wurde es später immer weniger. Die Termine wurden nicht mehr ernst genommen und letztlich verschwanden die Personen Schritt für Schritt. Was ich sehr traurig fand.

Ich muss sagen, diese Zeit war für mich sehr hart, da ich anfing an mir zu zweifeln. Ich überlegte täglich, was ich anders machen kann und wie ich jeden einzelnen glücklich machen konnte. Doch es ging nicht. Was für den einen gut war, war für den anderen völlig falsch. Ich bin auf jeden einzeln eingegangen und habe meine Freizeit dafür genutzt sie in ihren Themen zu coachen. Dies hat mir sehr viel Energie genommen und auf der anderen Seite bekam ich dafür keine Ergebnisse.

Mein 5 Erfolgsregeln die daraus entstanden sind:

- Ich stehe an erster Stelle
- Ich bin nicht dafür verantwortlich Menschen glücklich zu machen, sondern ich kann ihnen nur den Rahmen bieten, in dem sie sich selbst glücklich machen können.
- Ich werde nur mit A-People zusammenarbeiten
- Erhalte ich keine Ergebnisse, erhalten Menschen keinen Zugang zu mir
- Wer meine Zeit blockiert, wird ignoriert

Heute haben wir ein Kernteam von 2 Personen und Menschen, die uns unterstützen. Neben diesen Menschen nutzen wir die Kraft der Globalisierung und haben Freelancer in unserem Team, die uns bei speziellen Aufgaben unterstützen.

Ich habe mir dann wieder die Frage gestellt, wie soll ich das Team aufbauen?

Diese Frage ist eine der zentralsten der Mitarbeiterfindung, denn die Art und Weise wie Du die Ausschreibung gestaltest, was Du dort schreibst oder besser noch was für ein Video Du aufnimmst und darin sagst, entscheidet darüber, ob Du A-Player in Dein Team ziehst oder eben andere, die Du nicht brauchst.

Ich muss mich dabei von dem Gedanken verabschieden, jedem weiterhelfen zu können/ wollen.

Denn eins habe ich gelernt. Es gibt einfach die Menschen, die nur wissen wollen, was sie tun sollen und dann einfach machen und sonst aber nicht nach links und rechts schauen können oder wollen. Auf der anderen Seite gibt es die Menschen, die sehr gerne mitgestalten wollen und dann auch umsetzen.

Des Weiteren wirst Du diese Menschen, die Du brauchst, nur dann anziehen, wenn Du das auch ausstrahlst, was diese mitbringen sollten. Der Halo Effekt ist dabei sehr wichtig. Du kannst über das Aussehen und damit meine ich einfach alles was an Dir oder um Dich herum ist viel beeinflussen. Da wir Menschen nun mal oberflächliche Individuen sind, ist es das Einfachste, diesen Vorteil zu nutzen.

Was ich völlig unterschätzt habe ist, welche Position am Anfang am wichtigsten ist, die Du als erstes besetzen solltest.

Finde eine Person die mit Deinem Thema nichts zu tun hat, das Ziel aber versteht und Deine administrativen Aufgaben übernimmt und mit Sorgfalt abarbeitet.

Es grundsätzliche mehrere Typen, aber ich möchte das auf diese wichtigen drei Typen reduzieren.

1. Die Menschen, die nur arbeiten wollen und damit ihre Ergebnisse liefern und sich dann über den gemeinsamen Erfolg freuen.
2. Die Menschen, die etwas bewegen wollen und die Projekte eigenverantwortlich mit Spaß und Wissen eigenständig abschließen möchten.
3. Die Menschen, die viele Ideen haben, auf der Hypewelle mit surfen wollen, aber nicht bereit sind 100 % zu geben, um auf in die Umsetzung zu kommen.

Du brauchst zu Beginn die Menschen, die arbeiten wollen, damit Du die Ergebnisse erzielst und schneller ins Wachsen kommst. Dabei geht es nicht um einen explosionsartigen Anstieg, sondern es geht darum kontinuierlich gesund größer zu werden.

Ich empfehle Dir eine Person zu suchen, die es liebt Dir zu dienen. Was nicht heroisch gemeint ist, sondern es gibt Menschen deren Erfüllung es ist, anderen Menschen zu dienen. Diese Person ist für Dich das Ziel. Gib dieser Person alle was Du hast, damit sie weiß, dass sie gebraucht ist. Damit meine ich nicht nur Aufmerksamkeit, sondern Arbeit. Je mehr, strukturierter und klarer diese Aufgaben von Dir vorbereitet sind, desto mehr wird die Person Dir abnehmen können und damit selbst wachsen.

Scheue Dich nicht davor, Menschen, die gerade in Deinem Team sind, gehen zu lassen oder gar zur Tür zu begleiten. Es ist sehr unangenehm für Dich. Doch da kommt die Stimme wieder hoch die sagt: „Es geht nicht um Dich. Es geht um die tausenden Menschen, die darauf warten, dass Du ihnen hilfst!“

Wenn Dich einzelne Teammitglieder zu viel Energie kosten und es nicht den gleichen hohen Output bringt, dann ist die einzige Wahl, die Du hast, Dich von dieser Person zu trennen.

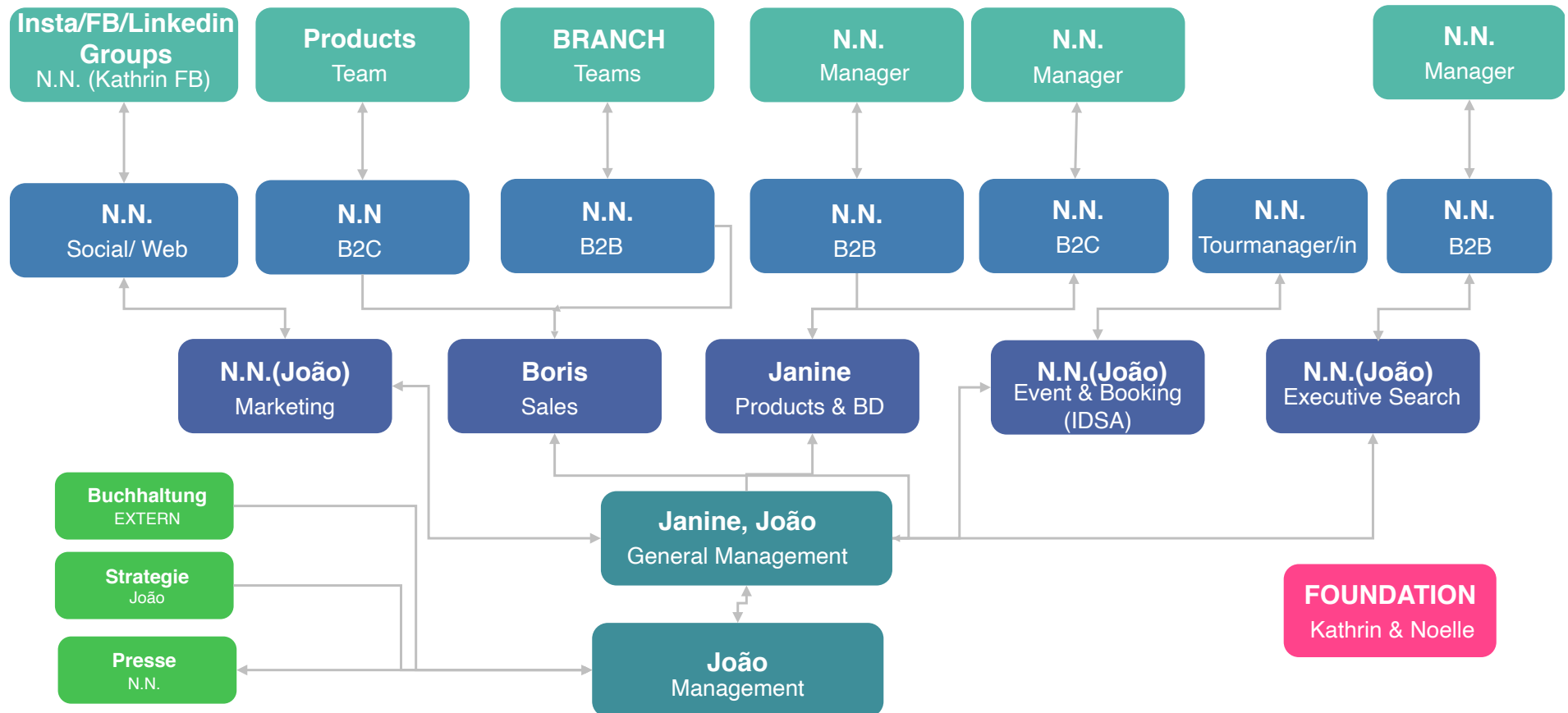
6.11 Fragen

Welche ersten Schritte sollte Dein Mentee unternehmen, um sein/ihr Team aufzubauen und warum?

Wie würdest Du, als Mentor und Trainer den Rahmen dazu erstellen, damit Dein Mentee seine Ressourcen stärken kann?

ORGANIZATIONAL CHART

HUMAN EMPOWERMENT



6.12 Vision veröffentlichen

Tobias Beck sagt immer ganz gerne und das nehme ich mir immer auch zu Herzen, dass Du Dir bewusst sein musst, wenn Du mit Deinem Business startest, dass Du den Preis dafür zahlen musst. Das bedeutet, Dich vollkommen nackt zu machen. Dies impliziert, dass Du alles über Dich erzählst, über Deine Vision und wie Du sie erreichen möchtest. Auch warum Du das machen möchtest und was das mit Dir in der Vergangenheit gemacht hat. Sobald Du Deine Vision veröffentlichst und mit vielen Menschen sprichst, kommst Du näher an dein Ziel. Plötzlich machen die Menschen Platz und Dein Team stellt sich schützend um Dich herum.

Wie genau Du das machst, ist, dass Du an den Anfang dieses Workbooks gehst, Dir Deine Ergebnisse noch einmal durchliest und möglicherweise neue Gedanken notierst und darüber sprichst, wie Du damit die Welt verändern möchtest. Wichtig dabei ist zu erwähnen, warum Dir das wichtig ist. Das bedeutet welcher Schmerz bei Dir da war, den Du nicht mehr haben möchtest. Den Du möglicherweise für andere Menschen nicht mehr haben möchtest. Dann werden die Menschen Dich unterstützen.

Hier noch den Link zu meiner Rede bei Speechless, in 2019, bei der ich darüber gesprochen habe, warum mir das so wichtig ist, dass wir eine SORTENFREIE Welt bekommen. Daran kannst du Dich ein wenig orientieren, um über Deine Vision zu sprechen.

<https://www.facebook.com/watch/?v=859263184591006>

Ich habe am Anfang Menschen gesucht, die mit mir gemeinsam die Vision größer machen. Das war nicht einfach, denn ich musste mir erst einmal selbst klar machen, was ich wollte. Ich musste mir auch eingestehen, dass ich Menschen brauche, da ich das nicht allein schaffen kann. Doch mir viel nicht ein, wen ich hätte fragen können. Denn ich wusste ja nicht einmal die nächste Frage und somit auch nicht die nächste Handlung, die ich hätte, jemandem geben können. Ich habe bereits einigen Menschen von meiner Idee erzählt, doch niemand hatte konkrete Vorschläge, was sie hätten tun können. Sie waren auch nicht so angefixt, dass sie gesagt hätten, wow ich bin mit dabei und helfe Dir, wo es nur geht.

Stattdessen kam meist als Antwort: Wenn Du Hilfe brauchst, sag Bescheid. Diesen Satz habe ich so zirka 1.000-mal gehört. Gut es waren weniger, aber es fühlte sich ebenso an. Ich habe dann doch ein paarmal Menschen angesprochen, ob sie mir denn helfen könnten. Rate einmal was sie sagten: „Du da kann ich dir leider nicht helfen.“, „Das weiß ich nicht.“. Und als ich fragte, wobei sie mir helfen könnten, kam leider auch nicht wirklich viel rum, außer: „Sag mir was ich tun kann.“ Nun, da drehten wir uns im Kreis, da ich das ins Detail auch noch nicht genau wusste.

Ich mache den Menschen keinen Vorwurf, denn sie wissen es eben nicht besser. Und das wird vermutlich auch niemand. Denn das was ich und auch Du in Deinem Kopf hast, können andere nicht sehen. Das klingt vielleicht etwas merkwürdig, aber die Bilder in Deinem Kopf und die Gedanken in Deinem Kopf sind nur für Dich allein sichtbar. Stelle Dir mal folgendes vor. Du liest ein Buch. Während Du dieses Buch liest, kreierst Du Dir Bilder in Deinem Kopf und stellst Dir die Umgebung so vor, wie Du glaubst, dass es aussehen könnte.

Nun entscheidet ein Produzent dieses Buch zu verfilmen. Der Autor und der Produzent sitzen zusammen und der Autor versucht die Situationen bestmöglich zu beschreiben, wie er es während des Schreibens gesehen hat. Jetzt muss der Produzent mit der Regie schauen, dass sie das so hinbekommen wie der Autor es gemeint hat. Jetzt passiert es. Es kommen auch deren Bilder hinzu und plötzlich ist ein neues Bild kreiert worden. Aber Achtung. Du, der das Buch gelesen hat, hat aber ganz andere Vorstellungen gehabt und entweder bist Du dann enttäuscht oder positiv überrascht. Das enttäuscht sein, bedeutet, dass ich mich selbst getäuscht habe, mit dem Bild, das ich von etwas hatte und es aber nicht eintritt. Dann habe ich mich enttäuscht und knalle mit dem Gesicht auf eine harte Realität.

So ist es im Business eben auch. Allein aus diesem Grund, kann es niemals so werden wie Du es dir vielleicht komplett vorstellst. Natürlich kannst Du sie anlernen und immer wieder dabei unterstützen sich und ihren Ergebnissen zu verbessern, doch letztlich wird es stets genau darauf zurück fallen, dass sie immer wieder Dich in letzter Instanz benötigen. Nicht jeder Mensch möchte selbstbestimmt arbeiten und Leben. Für diese Menschen ist das sehr anstrengend, da es Ihnen an der Vorstellung fehlt, wie sie es etwas angehen können. Ich weiß, das was ich hier gerade schreibe, klingt sehr hart. Doch überlege einmal, wie viele Kinder bereits gestorben sind, während du diesen Text liest.

Leider sind es alle 10 Sekunden, dass ein Kind auf der Welt verhungert. Es gibt für alles seine Zeit. Jedoch nicht, wenn deine Vision und Mission so klar sind, dass das Einzige was fehlt die einzelnen Handlungen sind. Und wenn es die Menschen gibt, die sich dieser Verantwortung nicht bewusst sind, oder erst mit sich ins Reine kommen müssen, dann sind dies nicht die Menschen, die Du auf Deiner Reise mitnehmen solltest.

Dein Team ist nur so stark wie das schwächste Glied in der Kette. Diesen Satz kennen ich noch vom Handballspiel und der Lateinformation. Es fällt am Ende auf die gesamte Gruppe zurück.

Das muss Dir klar sein, wenn Du Dabei bist Deine Vision zu teilen. Dies Kannst du im Übrigen auf viele verschiedenen Arten machen. Du kannst dies auf Deiner Homepage stehen haben, was die meisten als Mission-Statement verstehen. Menschen lieben kurze, klare und prägnante Statements.

Dein Anderssein ist der Schlüssel zum Erfolg

Du kannst Deine Vision auch auf den Social-Media-Kanälen teilen. Und sie dementsprechend passend promoten, so dass sie von deren unterschiedlichen Usern auch bemerkt werden.

Das wichtigste aber ist, das Du authentisch rüberkommst und je nach dem auf welcher Plattform Du bist auch deren Sprache nutzt.

6.12 Fragen

Wozu dient die Vision?

Wie und wobei kann die Vision Dein Mentee unterstützen und warum?

7. Zusatz

7.1 Bewertung abgeben

Wenn Dir das StarSmart Bootcamp gefällt dann gib uns Dein positives Feedback hier.

Damit auch andere Menschen ihre Ziele umsetzen, würde ich mich sehr über eine Bewertung von Dir freuen.

<https://www.provenexpert.com/joao-heep/j2nv/>

Wenn Du Anregungen hast, dann schreibe mir bitte direkt eine E-Mail: jh@jhinternationalgroup.de

7.2 Basic Kurs

<https://dein-digital-online-business.de/bestellung-dein-digitales-online-business/>

Code: StartSmartMentee

Wert über 997 Euro netto für 0 Euro

Lade Dir dazu bitte dieses Workbook herunter: <https://dein-digital-online-business.de/wp-content/uploads/2020/10/Workbook-Basic.pdf>

8. Danksagung

8.1 Team

Ich danke meinem Team, dass sie dabei unterstützen, die Vision Realität werden zu lassen. Alle Teammitglieder sind maßgeblich daran beteiligt. Auf mein Team kann ich mich zu 100 % verlassen. Ohne sie wäre das alles so nicht möglich.

DANKE

8.2 Familie

Ich danke meiner Familie, meiner Frau und meinen zwei Kindern Penelope und Xenia. Sie unterstützen mich, wo sie können, damit ich anderen Menschen helfen kann und um damit meine Vision zu realisieren. Ich danke meinen Eltern, die uns bedingungslos unterstützen und stets einen Platz zum Innehalten bieten.

Ich danke meinen Freunden und Bekannten, dass sie an mich glauben und mich auch finanziell unterstützt haben, als nichts mehr ging.

Danke.

9. Rechtliche Hinweise

Dieses Workbook (digital oder physisch) sowie Inhalt und Design sind urheberrechtlich geschützt. Das Vervielfältigen, kopieren, die Weitergabe an Dritte, sowie das kommerzielle und nicht kommerzielle Veröffentlichen in schriftlicher Form sowie online ist nur mit schriftlicher Zustimmung des Urhebers gestattet.

Das Kopieren der Sheets für eigene Zwecke ist erlaubt und erwünscht, jedoch nicht die Ergänzung, Veränderung oder Löschung der Inhalte.