

# ICH BRAUCHE GELD!

# SCHNELL!

Ein Workbook für Selbständige, die  
zügig Einnahmen brauchen

Gisela Enders



# IMPRESSUM

Herausgeber:  
Menschen voller Energie e.V.  
Liningstr. 28  
12359 Berlin

Autorin:  
Gisela Enders

Das Copyright liegt beim  
Herausgeber, Verbreitung und  
Vervielfältigung ist nur nach  
schriftlicher Genehmigung erlaubt.

# INHALT

01

RAUM SCHAFFEN

02

DER UMGANG MIT DEINER  
ANGST

03

WIE VERDIENST DU GELD?

04

UM HILFE BITTEN

# Vorwort

März 2020 – der Corona Lockdown. Der erste damals, ich wusste nicht, was noch kommen würde. Aber ich hatte keine Trainings mehr, meine Coachings mit jungen Gründer:innen waren alle auf Online umgestellt.

Hier hatten viele ein Problem. Denn bisherige Geschäftsmodelle waren weggebrochen und es ging darum, schnell neue Einkommensquellen zu generieren. Nur wie?

Ich habe damals allen meinen Mut und mein Wissen zusammengenommen und meinen ersten Online-Kurs angeboten. "Baue deinen Rettungsschirm" hieß er. In diesem Kurs habe ich über vier Wochen mit zahlreichen Teilnehmer:innen daran gearbeitet, schnell an neue Einkünfte zu kommen.



Die Inhalte aus diesem Kurs finden sich jetzt hier in diesem Workbook. Du kannst es in deinem Tempo durcharbeiten. ABER: Ich empfehle dir sehr, die Reihenfolge einzuhalten und dir trotz allen Drucks ein bisschen Zeit zu geben. Deine Kund:innen merken, wenn du noch keine innere Ordnung empfindest und wenn du zu viel Druck in deine Angebote legst. Das erschreckt mehr, als das es anziehend ist.

Das Workbook richtet sich in erster Linie an Menschen, die Dienstleistungen anbieten, wie Beratung, Coaching, Massagen, Yoga etc. Natürlich lassen sich über viele Strategien auch Produkte verkaufen, aber ich habe sie in meiner Coachingarbeit nicht so sehr im Blick. Noch kurz ein bisschen was zu mir: Mein Name ist Gisela Enders, ich arbeite seit 12 Jahren als Coach, Trainerin und Autorin mit den inhaltlichen Schwerpunkten Geld, Selbständigkeit und Nachhaltigkeit. Aus diesem Hintergrund heraus habe ich Ideen. Wie ich dir helfen kann, deine Krise aus unterschiedlichen Blickwinkeln zu betrachten und wie ich dir Tools an die Hand geben kann, um in deiner Energie zu bleiben oder diese wiederzufinden.

Mit dem Blog Klunkerchen.com versuche ich besonders Frauen für das Thema Geld zu begeistern, auf meiner eigenen Internetseite [www.gisela-enders.de](http://www.gisela-enders.de) schreibe und blogge ich zu allen Themen, die meine unterschiedlichen Arbeitsfelder betreffen. Schau gerne mal vorbei. Aber jetzt starten wir erstmal gemeinsam dein "Not-Programm".



# Einführung

Wir haben im Leben immer mal wieder Krisen, im Geschäftsleben sowieso. Da gibt es die Mühen, ein Geschäft aufzubauen, dann verändert sich wieder etwas oder Kunden bleiben plötzlich weg und wir müssen wieder handeln. Brian Tracey beschrieb das mal folgendermaßen: „Das Leben ist voller Probleme. Im Leben erholen sie sich entweder von einem Problem, sind mitten in einem, oder es kommt eines. Aber hin und wieder gibt ihnen das Leben eine Pause von ihren Problemen. Es heißt Krise.“

Ich weiß nicht genau, wo du dich in deiner allgemeinen Krise befindest, aber ich vermute, dass es sich auch um eine Finanzkrise handelt, in der du dringend Geld benötigst. Du hast schon viel von allen möglichen Strategien gelesen und gehört, die langfristig funktionieren. Du hast sie vielleicht sogar schon für dich implementiert, sie greifen aber aktuell noch nicht, weil du noch nicht so lange dabei bist. Oder du hattest eine gute funktionierende Strategie, die seit einiger Zeit einfach mal nicht mehr funktioniert. In jedem Fall stellt sich damit jetzt die Frage "Was mache ich in meiner aktuellen Krisenzeit?"

Wir gehen wahrscheinlich alle unterschiedlich mit Krisen um. Ob du paralysiert auf der Couch sitzt und abwartest oder ob dich die Existenzangst schier verrückt macht. Ob du das Gefühl hast, nicht zu wissen, wo dir der Kopf steht, weil du möglichst viel versuchst. Oder dir eben vor lauter Chaos und Veränderung so gar keine Idee einfällt, was du jetzt machen könntest. Es ist definitiv keine schöne Zeit, in der du anscheinend härter als je zuvor arbeiten musst. Oft fühlst du dich hilflos, weil es dir nicht gelingt, das benötigte Geld so schnell einzubringen, wie du es eben gebraucht wird. Stattdessen entsteht aus der Panik eher Stillstand – es kommt gar kein Geld mehr rein. Ein echter Teufelskreis. Wenn du Rücklagen hast, bist du gerade gut dran. Nicht jeder hat das. Aber die Kosten fallen trotzdem an. Wahrscheinlich ist bald die Miete fällig, möglicherweise hast du auch noch Schulden und sicherlich laufende Betriebsausgaben. Wenn die Situation sich nicht schnell ändert, befürchtest du, dass du dir wahlweise einen Job suchen musst oder sogar Insolvenz anmelden musst – weil die Kosten dich sonst erdrücken werden. Theorie und super durchdachte langfristige Strategien sind gerade nicht angesagt. Zumindest haben die meisten Menschen, mit denen ich in akuten Krisen arbeite, nicht die Gelassenheit eine Strategie zu entwickeln und diese über die nächsten Monate oder Jahre umzusetzen. Was erforderlich ist, ist alles, was du jetzt in den nächsten Wochen tun kannst.

Um diese Geld-Krise gut zu überwinden (und die Zeit optimal zu nutzen), schlage ich dir drei Schritte vor, die ich dir in diesem Workbook Schritt für Schritt vorstelle. Und das Workbook heißt so, weil es dir nicht helfen wird, wenn du es nur liest. Es gilt alle Schritte zu be- und zu erarbeiten! Aktive Arbeit ist angesagt!

Das absolut Wichtigste, was du tun kannst, ist herauszufinden, wie du mehr Platz in deinem Leben schaffen kannst, damit alles nicht so bedürftig wirkt. Denn es entsteht unbewusst sehr viel Stress, wenn es keinen Platz, keine Zeit und kein Geld gibt. So entsteht nur Stress und meist unproduktive Aktivität.

Der Aufbau eines florierenden und nachhaltigen Geschäfts erfordert viel Nachdenken und Sorgfalt und das eine, woran wir in der Krise absolut Mangel haben, ist Zeit. Und zwar ruhige, aber dennoch produktive Zeit. Ich kann mir vorstellen, dass die eine oder andere Person zwar gerade Zeit verspürt, diese sich aber alles andere als produktiv anfühlt. Sondern eher angstvoll gelähmt. Um die Sache noch schlimmer zu machen, kann man in eine Krisenspirale geraten, wenn man mit Krisen schlecht umgeht. In Hektik werden neue Angebote auf die Webseite gestellt, es werden jeden Monat neue Produkte kreiert oder noch eine neue Ausbildung gebucht. Alles produziert Kosten, wenig ein finanziell positives Resultat.

## Schritt 1: Platz schaffen

Es wird Zeit, zunächst Platz zu schaffen. Als ein solides und motivierendes Fundament, auf dem wir dann in den nächsten Wochen aufbauen können.

Dein erster Schritt: Es geht daran aufzuräumen. Schau dir dein Zuhause an und räume zunächst die Plätze auf, in denen du dann gut arbeiten kannst. Selbstverständlich kannst du auch mehr aufräumen, aber die Arbeitsorte sind am wichtigsten. Je nachdem wie dein Terminkalender aussieht, räume auch den Kalender auf und befreie dich von allen unnötigen Terminen in den nächsten Wochen. Das Reduzieren von Ausgaben macht auch in jedem Fall Sinn. Es spart Geld und tatsächlich Zeit. Denn mit allen Dingen muss man was machen. Man muss sie aussuchen, bestellen, verstauen usw.

Wenn ich in Coachings gestresste Selbständige frage, wie es gerade bei ihnen und an ihrem Arbeitsplatz aussieht, dann bekommen ich zunächst erstaunte Blick zu sehen. Wer gerade völlig unorganisiert, überladen und überfordert ist, der hat den Kopf nicht frei um sich mit den Taktiken des Geldverdienens zu beschäftigen. Deshalb deine erste Aufgabe. Mach Platz. In deiner Wohnung und in deinem Kopf.

Für diesen ersten Schritt brauchst du etwa ein bis zwei Wochen. Erst wenn du ihn umgesetzt hast, geht es an den zweiten Schritt.

## Schritt 2: Der Umgang mit deiner Angst

In einem zweiten Schritt lade ich dich ein, dich mit deiner Angst in der aktuellen Situation zu beschäftigen. Das wird in einer Krise Angst haben, dass ist ziemlich normal. Sie ist ja auch gut. Weil sie uns schützen will. Wenn sie aber über ihr Ziel hinausschießt und uns eigentlich nur noch lähmt, dann ist das nicht gut.

Es braucht einen wohldosierten guten Umgang mit deiner Angst. Wie kann das bei dir aussehen? Ich kann nicht genau einschätzen, wie lange du für die Übungen in diesem Modul brauchst. Schätzungsweise ein paar Tage.



## Schritt 3: Kurzfristige Lösungen

In Zeiten, in denen es wichtig ist, schnell Geld zu verdienen, machen langfristige Strategien keinen Sinn. Was wir jetzt brauchen, sind schnelle Werbe- und Verkaufsstrategien, um zackig an neue Kunden und an neues Einkommen zu kommen. Klar, das sind wahrscheinlich keine langfristigen Wundermittel. Ärgerlich, dass sie auch jetzt Zeit kosten. Aber sie werden dir hoffentlich für die nächsten Wochen deinen Allerwertesten retten. Und Du wirst - hoffentlich bald - wieder langfristige Marketingstrategien verwenden. Später.

Die Ideen, die ich dir in diesem Workbook vorstelle, sind alle nicht neu. Aber die Fülle wird dich hoffentlich inspirieren. Und der Schlüssel liegt darin, dich nur auf maximal drei Lösungsideen zu beschränken und diese auch wirklich umzusetzen. Denn das ist ja oft das Problem. Wir haben viele Lösungsideen, bauen an ihnen ein bisschen, fangen dann wieder an zu Zweifeln, suchen uns wieder was Neues. Wir sind die ganze Zeit beschäftigt, aber es kommt nichts wirklich voran.

Ich lade dich ein, dir ganze zwei Wochen Zeit zu nehmen, um ganz konkret drei Ideen zu verfolgen und zur Umsetzung zu bringen. Übrigens maximal drei. Zwei gehen auch, selbst mit einer Lösung kannst du weit kommen, wenn du diese gut umsetzt.

Im Anschluss an diese konkreten Maßnahmen schauen wir uns noch einen Booster genauer an. Es geht um Geben und Nehmen. Besonders letzteres. Wir werden üben, um Hilfe zu bitten. Das ist für viele ungewohnt und gleichzeitig super hilfreich. Hier heißt es sich unsere unbewussten Hemmschwellen anzuschauen und dann loszulegen.

## Schritt 4: Lass Dir helfen!

Das ist oft gar nicht so einfach. Menschen um Hilfe zu bitten und Hilfe anzunehmen. Vielleicht sogar ohne Gegenleistung. Aber in Zeiten der Not ist es oft die zentrale Lektion: Das Menschen sehr gerne helfen und es schön ist, wenn Menschen dir helfen.

## Die langfristige Lösung ist der finale Schritt

Wenn dein Geschäft wieder mehr in Bewegung ist und du wieder ein gewisses Einkommen erzielst und hoffentlich wieder viel mehr Normalität eingetreten ist, dann ist es an der Zeit nochmal strategischer über dein Unternehmen nachzudenken und dort etwas Zeit und Geld zu investieren. Das Geheimnis hier ist, den Raum und die Dynamik zu nutzen, die dir die Schritte eins und zwei gezeigt haben, um hier tiefer einzusteigen. Wenn du in kurzfristige Lösungen Energie reinsteckst, dann kommen beispielsweise zehn Belohnungseinheiten für jede Anstrengung zurück.

Das wird so am Anfang sein – wenn du eben viel Energie investierst, langfristig wird die Nachfrage wieder sinken. Leider oft sogar sehr schnell. Wenn du dagegen Energie in langfristige Lösungen steckst, dann bekommst du langfristig deutlich mehr zurück. Deshalb ist das, was du jetzt mit diesem Workbook unternimmst, nicht wirklich geeignet für eine langfristige Strategie. Aber für die Krise jetzt, wird es dir hoffentlich helfen.

Soweit zunächst der Überblick über die Arbeitsschritte. Wie gesagt, sie wurden für einen vierwöchigen Kurs konzipiert. Also lass dir Zeit und schaue, dass du jeden Schritt umsetzt, bevor du den nächsten Schritt angehst!

Nun lass uns anfangen, zu arbeiten:

## Zwanzig Gründe

Bitte schreibe zwanzig Gründe auf, warum die folgende Aussage stimmt. Für dich. Vielleicht auch nur stimmen könnte. Das alles so passiert, damit auch du dich in der Krise entwickeln kannst. Höre nicht auf, bis du zwanzig bist.

**„Diese Krise ist wirklich großartig, weil...“**



K A P I T E L

01





# PLATZ SCHAFFEN

**Die erste Veränderung, um wieder ins Tun zukommen, heißt eine eigene Struktur (wieder) zu entdecken. Denn in Notsituationen fehlt meistens Struktur.**

Ein Leben in der Orientierungslosigkeit kann sich in einem befristeten Urlaub erholend anfühlen, im realen Leben wird es schnell zum Albtraum. Deshalb ist es jetzt zentral, dass du dir eine Struktur schaffst. Zunächst ganz banal eine Alltagsstruktur:

In welchem Zeitfenster willst du aufstehen?

Wann möchtest du wieder schlafen gehen?

Wann und wie finden Mahlzeiten in deinem Alltag statt?

Welche Pausen soll es in deiner neuen Struktur geben?



Welche Routinen strukturieren noch deinen Tag? Und welche willst du ab jetzt einführen, damit du deinen Tag besser strukturieren kannst? Notiere sie hier:



Manchmal lenken wir uns auch in der Zeit der Not mit Gewohnheiten ab, die nicht sonderlich zielführend, aber zeitfressend sind. Sie schleichen sich unauffällig ein, weil es sich besser anfühlt, sich mit ihnen zu beschäftigen als sich konstruktiv dem Problem zu stellen.

Welche neuen Gewohnheiten haben sich bei dir vielleicht schon eingeschlichen, die nicht so förderlich sind?



Aufgaben lassen sich leicht in das Quadrantenmodell einsortieren. Du wirst es wahrscheinlich kennen.

In einer Krise gilt es den Quadrant III und IV so weit wie möglich auszublenden, und die volle Aufmerksamkeit zunächst auf Quadrant I zu richten (um die kurzfristige Lösung zu finden) und dann so schnell wie möglich in den zweiten Quadranten zu wechseln. Um nicht zu sagen, in der Praxis ist es ein laufender Wechsel zwischen eins und zwei. Und du wirst erstaunt sein, wie viel Zeit – auch in der akuten Krise – nochmal extra frei wird, wenn du aufhörst, unwichtige Dinge zu tun. Das ist übrigens eine spannende Erkenntnis von vielen Verwaltungsmenschen, die neu im Home-Office arbeiten. Was plötzlich alles unwichtig geworden ist.

## DIE QUADRANTEN

### **Quadrant I: Dringend und wichtig**

Dies ist die Kategorie der echten Krise. Um den Berliner Bürgermeister zu zitieren: Wir fahren auf Sicht! Genau das macht man in diesem Quadranten. Hier passen auch mentale, emotionale, spirituelle, Gesundheits- und Beziehungskrisen hinein. Der Blick auf Fürsorge füreinander und der Umgang mit akuten Konflikten.

---

### **Quadrant III: Dringend, nicht wichtig**

In diesem Quadranten geht es oft darum, in kleinen Melodramen (unseren oder anderen) gefangen zu sein. Dies sind Dinge, bei denen in Wirklichkeit nichts von wahrer Konsequenz passieren wird, wenn wir sie ignorieren.

### **Quadrant II: Nicht dringend, aber wichtig**

Hier wollen wir hin. Trotz Krise. Die meisten Dinge, die in den anderen Quadranten landen, hätte man sich sparen können, wenn man sie hier ordentlich geplant hätte. In diesem Quadranten finden wir echte Ruhe, Selbstpflege, Planung, Organisation, Zeit zum Lernen, Investitionen in langfristige Dinge, Schaffung von Systemen, Arbeit an neuen Produkten, Sabbatical, Zeit mit engen Freunden und Familie.

Die eigentliche Antwort auf jede Krise findet sich in einer wesentlichen Erweiterung des Fokus auf diesen Quadranten.

---

### **Quadrant IV: Nicht dringend, nicht wichtig**

Dies ist der Quadrant für echte Zeitverschwendung. Komplette Ignorieren. Hier finden wir den größten Teil unserer eigentlichen Aktivitäten in sozialen Medien, beim Fernsehen, beim Lesen von Klatschmagazinen usw. Es bringt keinen wirklichen Wert für unser Leben. Aber das hatten wir ja eben schon.



## Hier noch ein paar Tricks, mit denen du gängige Zeitkiller minimieren kannst:

**E-Mail:** Man muss nicht unmittelbar auf jede Mail antworten. Man muss sie auch nicht immer mitbekommen. Stelle in deinem E-Mail Programm jedwede Benachrichtigung, dass es eine neue Mail gibt, aus. Das geht ganz einfach in den Einstellungen. Beantworte E-Mails nur zu bestimmten Zeiten und nur für ein oder zwei Stunden. Du kannst auch nur einmal am Tag, dreimal pro Woche oder nur einmal pro Woche antworten. Wenn dir dies zu lang erscheint, richte einen Autoresponder ein, indem du darüber informierst, dass es länger dauern kann. Hilfreich sind auch verschiedene Mailadressen. Ich bestelle alle Newsletter und sonstige Dinge, die für mich nicht wichtig sind, immer von einer anderen Mailadresse. In das dazugehörige Postfach schaue ich entsprechend selten rein.

Zwei Apps können dir außerdem helfen – allerdings nur mit Gmail:

**boomerangmail.com:** Du kannst bei einzelnen Mails festlegen, wann du sie wiedersehen willst. Bis dahin verschwinden sie aus deinem Posteingang. Außerdem kannst du Mails terminieren und sie werden erst später an eine Person oder auch an dich selber geschickt.

**unroll.me:** Dies fungiert als Filter für dein Google Mail-Konto und weiß, welche E-Mails Newsletter sind. Es entfernt sie aus dem Posteingang und speichert sie in einem extra Ordner. Den kannst du dir dann anschauen, wenn du nichts Besseres zu tun hast.

## Aufräumen, ordnen und organisieren

Unser Unterbewusstsein reagiert auf viele Signale. Ich kenne Menschen, die ziehen im Home-Office Büroschuhe an, weil dieser andere Schuh ihnen unterbewusst signalisiert: Jetzt ist Arbeitszeit. Das geht natürlich auch mit anderen Kleidungsstücken.

Gleichfalls signalisieren wir unserem Unterbewusstsein auch mit den Räumlichkeiten, in denen wir arbeiten, wie ernst es uns ist. Wenn du am Frühstückstisch irgendwie ein Plätzchen freiräumst und das Geschirr noch nicht richtig abgeräumt ist, ist das für dein Unterbewusstsein ein anderes Signal, wie wenn du als Ritual den Tisch ordentlich abräumst und abwischst und dir dann einige Bürodinge auf den Tisch stellst, so dass für dein Unterbewusstsein klar ist: Jetzt wird hier gearbeitet!

Mit dieser Übung bringst du dein Unterbewusstsein in Bezug auf deine Wohnung so richtig in Fahrt. Es wird aufgeräumt, geputzt und vielleicht sogar das eine oder andere umgestellt. Ja, das ist anstrengend, aber du wirst dich danach trotzdem voller Energie fühlen. Gut, vielleicht brauchst du eine kleine Pause zwischen dem Staubwischen und dem Energiegefühl.

Dieses Energiegefühl wird sich übertragen. Auf dein Gefühl von Möglichkeiten und Erfolg. Der Fokus verschiebt sich.

Wenn deine Umgebung, hier konkret deine Wohnung und besonders dein Arbeitsplatz ein Chaos ist, wird auch dein Geist ein Chaos sein.

Das Signal ans Unterbewusstsein: Hier geht nichts mehr. Und schon ist die Krise bei dir angekommen. Ordnung ist ein erster Schritt, um dich da rauszuholen. Wenn du eine große Wohnung hast und gar nicht weißt, wo du anfangen sollst, mach dir einen Plan. Und mach die Schritte nicht zu groß.

Dein Kleiderschrank braucht vielleicht Fürsorge, aber meiner ist z.B. aktuell noch nicht aufgeräumt. Weil ich dafür locker zwei Tage brauche und weil der Schrank Türen hat. Meinen Schreibtisch dagegen habe ich am ersten Tag des Homeoffice aufgeräumt und räume ihn jeden Abend nochmal auf. Also, auf jeden Fall ist zuerst dein Arbeitsplatz dran. Und die ganze Umgebung, die du von deinem Arbeitsplatz sehen oder spüren kannst. (Chaos im Rücken wird dein Unterbewusstsein wahrnehmen). Was du dann noch angehen willst, überlasse ich dir.

## **Ausmisten**

Putzen ist das Eine. Aufräumen und Luft schaffen, ist das Andere. Beim Luft schaffen meine ich übrigens nicht nur Dinge gut zu verstauen. Sondern sich deinen ganzen Kram anzuschauen und zu überlegen, ob du ihn noch brauchst. Wann du ihn das letzte Mal genutzt hast und wann du ihn wohl das nächste Mal wieder nutzen wirst.

## **Papier und Akte**

Nimm dir deine Papierstapel vor, schau in deine Aktenordner. Schmeiß weg. Dinge, die nicht aufbewahrt werden müssen, können meistens bald in den Papierkorb. Maximal kannst du sie scannen, dann liegen sie im Notfall noch vor. Aber selbst das braucht es oft nicht. Weil wir in der Regel viel zu viel aufbewahren.

## **Daten**

Dasselbe gilt natürlich für deinen Computer und die dort vorherrschende Datenunordnung. Dein Computerschreibtisch ist bitte bis zum Ende dieser Woche leer. Warum gerade der Schreibtisch? Das ist die sichtbare Oberfläche, die du siehst, wenn du den Computer hochfährst. Und damit signalisiert er dir genau dasselbe, wie dies auch ein zu voller Schreibtisch macht, nämlich Chaos. Also deinem Unterbewusstsein. Wieviel dies auch für dein Bewusstsein gilt, wirst du selbst wissen.

## **Deine Aufgabenliste**

Da stellt sich natürlich erstmal die Frage, ob du überhaupt eine Aufgabenliste hast. Grundsätzlich kann ich dir dies empfehlen. Einfach weil ganz viel Gehirnkapazität frei wird, wenn du nicht an alle Aufgaben immer denken musst. Sondern nur an die Aufgaben, die jetzt gerade gemacht werden müssen. Es gibt zahlreiche Programme, mit denen du eine Arbeitsliste erstellen und nutzen kannst. Ich arbeite gerne mit Trello und notiere dort zunächst alle Aufgaben. Dann schiebe ich die Karten in die Felder: Diesen Monat und diese Woche. Dort arbeite ich sie dann ab. Wenn du also bisher keine Aufgabenliste hast, dann ist es jetzt Zeit, eine einzurichten. Wahlweise mit einer App auf dem Handy, mit einem Programm auf dem Computer oder auch in einem Extra-Buch. Im Aufgaben-Feld lohnt es sich von Zeit zu Zeit, aufzuräumen. Die Welt hat sich verändert, vielleicht haben sich bei dir auch Dinge verändert.

Das passiert leider ziemlich häufig: Ich schleppe immer mal Aufgaben ewig mit mir rum, die ich machen will oder sollte. Nun steht die Aufgabe da und wird von Woche zu Woche geschoben. Erledigt wird sie nicht, maximal produziert die Aufgabe bei mir nur regelmäßig ein schlechtes Gewissen. Deshalb macht es Sinn die Liste von Zeit zu Zeit auszumisten. Mit der Frage: Was passiert, wenn ich die Aufgabe einfach streiche? Was ist der Preis? Kann ich die Aufgabe verändern, so dass sich die Wahrscheinlichkeit erhöht, dass ich sie an gehe?

## **Da geht noch mehr:**

### **Bücher**

Ich gebe zu, dass ist Geschmackssache. Wie viele Bücher man in seinem Bücherregal braucht. Wer schon immer seinen Raum als eine Art Bibliothek visualisiert hat mit deckenhohen Regalen, alle mit Büchern gefüllt, der wird mit diesem Absatz nicht viel anfangen.

Ich frage mich bei jedem Buch, wenn ich es beendet habe, ob ich es wohl nochmal lesen werde. Wenn nicht, dann gebe ich es sofort weiter. Wahlweise an Freunde oder an Momox. Ich habe früher auch mit Tauschticket und Booklooker gearbeitet, aber der Aufwand, zunächst auf eine Bestellung zu warten, dann auf die Bezahlung und dann das Buch zu versenden, ist mir zu groß. Auch wenn man bei den beiden letzten durchaus mehr Gewinne erzielen kann. Mit demselben kritischen Blick gehe ich meine Bücherregale regelmäßig durch und sortiere Bücher aus.

### **Kleidung**

Was soll ich sagen? Eine Kabarettistin hat mich mal sehr lachen lassen mit ihrer Aussage: "20% unserer Kleidung tragen wir, 80% warten auf ein Wunder." In der Regel lässt sich hier viel ausmisten. Markenkleidung kann man im Internet gut verkaufen. Inwieweit du Dinge aktuell in einen Sozalladen geben kannst, ist vielleicht fraglich. Aber vielleicht werden sie kontaktlos abgeholt. Oder du hebst sie eben auf, bis die Zeiten besser werden.

### **Badezimmer und Küche**

Was du hier ausmisten kannst, dass wirst du selber wissen. Ob Lebensmittel, die schon lange abgelaufen sind oder Cremes, die vielleicht schon ein bisschen ranzig riechen oder die du eh nie mochtest. Zeit, dass eine oder andere wegzuschmeissen und damit Platz zu schaffen.

### **Symbolisches, was dein Unterbewusstsein inspirieren wird**

Brenne Salbei, Weihrauch oder das Heilkraut deiner Wahl, um den Raum um dich rum zu reinigen.

Zünde Bienenwachskerzen oder auch Duftkerzen an – ich zünde zum Arbeitsbeginn oft eine Kerze an. Ich schau gern in die Flamme und ich mag den Geruch.

Zünde eine Duftlampe mit ätherischen Ölen an. Jeder Duft hat eine eigene Eigenschaft, die dein Unterbewusstsein unterschiedlich inspirieren kann. Orange, Zitrone und Grapefruit sind sehr erhebend und reinigend. Lavendel und Weihrauch wirken beruhigend und sind gut zum Stressabbau und zur Entspannung.

Kaufe oder pflücke dir frische Blumen.

Lüfte – denn frische Luft ist einfach gut. Auch wenn die Luft vielleicht kalt ist. Dabei reichen 5 Minuten Stoßlüften – also mit offenem Fenster und nicht nur ein Fenster auf Kipp.

## Geh gut mir dir um – gerade in einer Krise!

Neben deinem Business gibt es auch noch andere wichtige Dinge im Leben! Nutze sie, um dich in Form zu bringen, zu meditieren, Tagebuch zu schreiben und Spaziergänge zu machen. Was auch immer dir hilft, dich stärker, gezielter und voller zu fühlen – tu es. Natürlich ist es naheliegend, in den sich abzeichnenden Geldnöten möglichst alles runter zu schrauben. Besonders Frauen sind es gewöhnt, dann tendenziell an sich selbst am meisten zu sparen. Vielleicht tun dies aber auch Männer. Anyway, das ist jetzt nicht angesagt. Alles, was dazu beiträgt, dass du dich gut fühlst, steht jetzt ganz oben. Ernähre dich gesund und gönn' dir auch was Süßes. Also sei gut zu dir, so dass es für dich gut passt. Trinke genug. Am besten einfaches, klares Wasser, Morgens ein Glas Wasser auf leeren Magen mit einem Spritzer Zitrone bringt dein System so richtig in Gang.

Gönne dir gute Körperpflege. Gönn dir genug Schlaf – wenn deine Zeit es erlaubt, kannst du in deinen Tagesablauf auch ein Nickerchen einplanen. Sport und Bewegung tut in jeder Form gut, am besten an der frischen Luft. Geh unbedingt jeden Tag an die frische Luft.

Ganz zu schweigen, dass es auch schon hilft, durch die Wohnung zu tanzen und einige Körperteile zu dehnen und zu strecken.

*Was kann ich jetzt tun,  
damit ich mich wohl  
fühle?*

## Die Kunst, etwas wegzulassen

Und dann gibt es vielleicht auch Dinge, die du eigentlich lassen würdest wollen und bei denen es dich unglaublich stolz machen würde, wenn du das diese Woche schaffst. Dazu gehören auch Termine. Schau, welche dir gut tun und welche nicht. Wenn ich mit einer Freundin eine Stunde lang über alle Aspekte meiner Krise rede, bin ich danach ausgepowert. Sowas brauche ich nicht.

Entsprechend versuche ich solche Telefonate oder Treffen abzukürzen oder gar nicht erst den Kontakt aufzunehmen.

Ein neues Phänomen sind auch die vielen Webangebote, die es gerade gibt. Prüfe genau, welche Webinare dich gerade weiterbringen. Auch mit dem Blick, dass viele kostenlose Webinare eigentlich nur Verkaufveranstaltungen sind und der Mehrwert manchmal minimal ist. Es gibt also auch reichlich Sachen, die du nicht machen kannst, um in deine Kraft zu kommen. Notiere auch diese:

*Was möchte ich tun/lassen, damit ich stolz auf mich selbst bin?*



## Komm zur Ruhe

Es macht natürlich Sinn zur Ruhe zu kommen. Ob dies für dich Meditation ist oder jede andere Form dein Gedankenkarussell abzustellen, sei dahingestellt. Ich bin sicher, du hast da in deinem Leben bereits viel Erfahrung. Gerade in Zeiten, in denen deine Gedanken Amok laufen, ist es um so wichtig, ruhig zu werden und mit den Gedanken langsamer zu werden. Hier kann es auch helfen, gedanklich aus dir raus zu gehen und dir vorzustellen, was du wahrnehmen würdest: einen Meter über dir. Wenn du auf dich herunterschauen könntest und mit dieser Distanz auch mal so alle Gedanken wahrnehmen könntest, die diese Person sich da unten macht. Wie sie das macht? Wie sie sich da immer mehr reinsteigert? Wie das Geheimrezept der Person, die du beobachtest, aussieht, um sich richtig schlecht zu fühlen. Und dann das Gegenteil zu probieren.

Denn unsere Gefühle und die daraus resultierende Reaktion auf unsere Gefühle machen wir immer noch selbst!



## **Eine Stunde pro Tag Konzentration aufs Geschäft**

Brainstrome täglich, was du tun kannst um dein Unternehmen wieder mehr in Gang zu bringen

In diesem ersten Modul stehen ja noch eher das Aufräumen und das Schaffen von Ordnung auf unserem Plan. Trotzdem wollen wir uns auch auf unser Business konzentrieren. Und zwar auf die Wege, mit denen du kurzfristig Geld verdienen kannst. Also keine Freebies oder so. Fang an zu Brainstormen, mit was du aktuell Geld verdienen könntest. Mache daraus, wenn möglich einen ersten Plan. Notiere, wer dir helfen könnte, was du selbst tun kannst und wem du konkret etwas anbieten kannst. Mache das jeden Tag genau eine Stunde lang.

Die meisten Menschen sind begeistert davon, wie produktiv sie dabei sind. Die meisten Menschen überschätzen, was sie in einem Jahr tun können, unterschätzen jedoch, was sie mit einer Stunde konzentrierter Zeit erreichen können.

K A P I T E L

02





# DER UMGANG MIT DEINER ANGST

Angst ist in Zeiten von Veränderungen, die auch noch als Krise bezeichnet werden, etwas vertrautes. Fühle mal in dich hinein und notiere auf der Skala am Blattende, wieviel Angst du gerade wahrnimmst?

In diesem zweiten Modul lade ich dich ein, dich hauptsächlich mit deiner Angst zu beschäftigen und diese Angst zulassen. Denn Angst ist nunmal eine Emotion. Und Emotionen lassen sich nicht wegräumen. Das hast du im letzten Modul mit physischen Dingen gemacht, wahrscheinlich auch mit Abläufen und Gewohnheiten. Das alles geht. Emotionen gehen nicht. Wenn wir sie versuchen wegzuräumen, kommen sie irgendwo anders wieder. Sie melden sich in unerwarteten Situationen oder durch den Körper. Allerdings zeigt die Erfahrung schon, dass wir sie unterschiedlich viel füttern können oder auf Diät setzen. Damit sind sie nicht ganz weg, aber sie haben eben weniger Raum in unserem Leben und Anderes bekommt dadurch mehr Raum.



# Die Krise

Auf einmal ist sie da oder sie ist auch langsam gekommen, aber sie ist da in deinem Berufsleben: Die Krise. Sie produziert Angst. Und mit dieser Angst gehen wir zunächst alle sehr ähnlich um:

Zunächst gilt es dabei den Unterschied zwischen einer Emotion und einem Gefühl zu verstehen. Alle Säugetiere reagieren emotional auf die Welt. Wir nehmen etwas wahr und verarbeiten die Wahrnehmung meist auch emotional.

Man sieht den Säbelzahn tiger, riecht den kommenden Eissturm, hört den herabfallenden Ast, spürt die scharfe Klinge, schmeckt die verdorbene Frucht und – man reagiert. Meist direkt, spontan, ohne Verarbeitung im Großhirn. Man läuft davon, sucht Unterschlupf, weicht aus, kämpft und geht in seine Kraft. Die emotionale Reaktion führt direkt in die Aktion. Für Angst als Gefühl ist weder Bedarf noch Zeit.

Gefühle sind eine Art mit emotionaler Wahrnehmung umzugehen. Sie sind Verarbeitungsschemata, welche uns helfen sollen, die Fülle an Emotionen zu selektieren, zu ordnen, ihnen Bedeutung zu geben, ihre Widersprüchlichkeit zu bearbeiten und sind ein Aspekt der seelischen Selbstorganisation, ähnlich wie Gedanken, wie Wissen, wie Wollen und Wünschen. Sie entstehen erst nach der Emotion und sie sind nicht bei allen Menschen gleich. Im Gegenteil: Gefühle informieren nicht über die äußere Welt, sondern informieren einen über die erlernten und abgespeicherten Muster, wie die Welt außen zu deuten ist. Gefühle sind damit immer selbsterzeugt und sie sind ein eigenständiger Verarbeitungsvorgang unserer Seele im Umgang mit sich selbst. Gefühle haben ein eigenes Gedächtnis, einen unmittelbaren Zugang zum Selbstausdruck und beeinflussen permanent die Resonanz, die wir von anderen Menschen bekommen. Und – all das ist nur sehr eingeschränkt kognitiv, vernünftig steuerbar. Vernunft hat keine Herrschaft über die Gefühle.

Ich hoffe, dass war jetzt nicht zu abstrakt. Ich will nur deutlich machen, dass die emotionale Reaktion auf eine Gefahr bei Säugetieren beschränkt ist, wir reagieren wahlweise mit Verstecken/Tot stellen, Angriff oder Weglaufen. Aber mit welchem Gefühl wir auf die emotionale Situation reagieren und damit auch, wie intensiv, dass ist individuell.

Und das geht schon los, bei den Rahmenbedingungen, wie wir gefährliche Situationen verarbeiten. Bei jeder Gefahr stossen wir, wie unsere Vorfahren, die schnell reagieren mussten, Stresshormone aus. Auch wenn die Gefahr über den Bildschirm flimmert oder sich uns am Telefon präsentiert. Wir brauchen körperliche Anstrengung, um die Stresshormone abbauen zu können.

Bleibt die körperliche Aktivität nun aus, werden bereits neue Stresshormone ausgeschüttet, bevor die alten abgebaut sind.

Dies ist in Krisensituationen eher die Regel als die Ausnahme. Die Folge: Massives Stresserleben, Gefühle von Überforderung bis hin zu Angst und Panikattacken. Im Grunde handelt es sich damit um die Konsequenz aus einer "nicht artgerechten Haltung". Und Haltung ist hier im doppelten Wortsinn zu verstehen, denn es geht hier auch um die innere Haltung, den "Mindset".

Wir haben diese Themen schon im letzten Modul am Rande behandelt. Bewegung ist in einer Krise sehr wichtig. Um jeden Stress, den wir wahrscheinlich erleben, möglichst schnell wieder abzubauen. Diese Routine der Bewegung gilt es über das ganze Modul, das ganze Jahr und das ganze Leben beizubehalten.

Darüberhinaus schauen wir uns in diesem Modul mal an, was wir in dieser Zeit gegen die Angst tun können.

## Routinen helfen

Wenn ich dir sage, schiebe die Angst einfach weg, denk nicht mehr an sie, dann funktioniert das nicht. Das ist ein bisschen so, wie wenn ich die Kommode im Eingang (das Bild funktioniert am besten, wenn hier eine mehrköpfige Familie wohnt) aufräume und abwische. Ich mich dann an dieser schönen leeren Fläche erfreue. Da liegt nichts mehr. Das Glück dauert nur wenige Stunden. Dann legt jeder auf dieser Fläche etwas ab. So ähnlich arbeitet auch deine Angst.

Wenn du in deinem Kopf einen leeren Raum schaffst und sagst, da soll sich die Angst jetzt nicht wieder breit machen, dann kannst du das in einer Meditation aufrechterhalten. Aber nicht, wenn du nicht mehr dran denkst. Die Angst macht sich auf der schönen leeren Fläche deines Kopfes wieder breit. Also brauchst du andere Routinen, die deine leere Fläche neu füllen. Was kann das sein?

Wir kommen wieder an die Routine, die du im letzten Modul schon gut entwickelt hast. Regelmäßige Routinen. Denn Krisen sorgen meist dafür, dass gewohnte (und somit stabilisierende) Muster wegfallen. Umso wichtiger sind dann regelmäßige Rituale, die dir Halt und Orientierung geben und den Tag und die Woche strukturieren.

*Funktionieren deine Tagesrituale gut oder was möchtest du verändern und optimieren?*

*Wo fütterst du die Angst und was könntest du hier verändern?*

## Wie reagierst du auf Krisen?

Bereits Epiktet sagte: "Es sind nicht die Dinge, die uns beunruhigen, sondern die Meinungen, die wir von den Dingen haben." Das ist ein großer Unterschied. Es geht also auch darum, wie wir auf die Krise konkret reagieren. Und diese Reaktion beruht auf deinen Erlebnissen, die du und vielleicht auch deine Vorfahren bereits gemacht haben. Empfinden wir Ängste, sind diese daher immer Ausdruck der eigenen Lernbiografie. Die Angst aktualisiert somit vergangene (schlechte) Erfahrungen in der Gegenwart. Unsere Ängste sagen also mehr über unsere Vergangenheit aus, als über die aktuellen Geschehnisse um uns herum. Das geht jetzt möglicherweise sehr tief, aber ich will dir trotzdem die Gelegenheit dazu geben, hier tiefer zu gehen. Wenn du Lust hast. Wenn nicht, ist das auch völlig okay. Wie hast du als Kind bedrohliche Situationen erlebt? Wie bist du damals damit umgegangen? Wie hast du dich gefühlt?

Hier ein paar Beispiele, was man so über den Umgang mit Angst gelernt haben kann.

Fühl mal rein, mit welchen Beispielen du in Resonanz gehst:

- weil ich gelernt habe, dass die Welt jederzeit gefährliche Überraschungen bereithält, bin ich ständig wachsam,
- weil ich gelernt habe, dass ich mit Ängsten allein zurechtkommen muss, ziehe ich mich zurück und komme gar nicht auf die Idee, mich trösten zu lassen,
- weil ich gelernt habe, dass ich beschämt werde, wenn ich Angst habe, bringe ich immer die geforderte Leistung und strenge mich bis zum Umfallen an,

- weil ich gelernt habe, dass Angst zur Unselbständigkeit führt, flüchte ich mich trotzig in die Über-souveränität und hole mir zu spät oder keine Hilfe,
- weil ich gelernt habe, dass man gegen Bedrohungen nichts machen kann, sind Ängste für mich ein Signal zu kollabieren und aufzugeben,
- weil ich gelernt habe, Ängste zu ignorieren, fühle ich mich unverwundbar und schaue auf die ängstlichen Mitmenschen mitleidig herab,
- weil ich gelernt habe, mich für die Ängste anderer zuständig zu fühlen, denke ich für andere eine Zumutung zu sein, wenn ich selbst Angst habe und nehme an, dass sie mich verlassen,
- weil ich gelernt habe, dass man Ängste nicht beruhigen kann, lasse ich mich von Ängsten überschwemmen und werde panisch,
- weil ich gelernt habe, dass wenn ich Ängste habe, andere mich aus der Patsche ziehen, überlasse ich das Gefahrenmanagement anderen. Die werden es schon richten...



Was weißt oder fühlst du, wenn du an deine Vorfahren und deren bedrohliche Situationen denkst? In welchen schwierigen Zeiten mussten sie möglicherweise (über-)leben? Gibt es da das Gefühl, dass du mit ihren Bedrohungen verknüpft bist?

Das Blatt mit dieser Antwort hier kann ganz speziell von dir behandelt werden: Schau, wo du es sicher verbrennen kannst. Also schaffe zuerst den Ort für die Verbrennung. (Alternativ kannst du es möglicherweise auch in ganz kleine Schnipsel reißen).

Wenn alles vorbereitet ist, dann verbinde dich mit deinen Vorfahren: Denk an deine Urgroßeltern oder Großeltern und schicke ihnen liebevolle und sehr emphatische Gedanken. Sie haben Schlimmes durchgemacht. Das gilt es anzuerkennen und mit zu fühlen. Wenn du genug damit verbunden bist, dann sage: „Ich sehe und fühle dein Leid und es tut mir von tiefstem Herzen leid, dass du dies durchmachen musstest. Ich bin sicher, dass du mich in Liebe anschaust und nicht willst, dass ich dieses Leid weitertrage. Ich lasse es bei dir!“

Dann verbrennst du diese Seite.



## Angst und die Illusion von Kontrolle

Eine spezielle Folge von unbearbeiteten Ängsten ist es, dass man glaubt, mit Handlungen im Außen Kontrolle über die Gefühle im Innen bekommen zu können. Man glaubt dann, dass man ruhiger wird, wenn man zur Ärztin geht, wenn man gute Leistung erbringt, die Erwartungen der anderen erfüllt u.ä.m.

Gefährlich ist das deshalb, weil es vordergründig zunächst oft funktioniert. Man hat sich die Hände gewaschen und glaubt damit sich nicht angesteckt zu haben. Man hat drei Schlösser abgeschlossen und die Alarmanlage aktiviert und glaubt, sich sicher vor Einbrechern zu fühlen, man hat 2 Millionen am Konto angehäuft und glaubt, für die Zukunft genug zu haben etc.! Leider tritt in den allermeisten Fällen über kurz oder lang der gegenteilige Effekt ein: Man traut den Maßnahmen nicht wirklich, man „braucht“ einen zweiten Arzt, eine zusätzliche Überwachungskamera, eine weitere Million usw.

Da die Ängste ein Binnenphänomen der Psyche sind, nutzen Maßnahmen in der äußeren Welt wenig bzw. sie nutzen sich sehr schnell ab. Dazu kommt, dass man meist den Eindruck nicht los wird,

- dass man etwas übersehen hat,
- dass es zu wenig oder zu viel oder das Falsche ist,
- dass es nicht verlässlich ist oder
- dass man es wiederholen müsste.

Daraus folgt: Ängste über Kontrolle zu bearbeiten, ist meist eine besonders heimtückische Weise um sie paradoxerweise lebendig, wirksam und dauerhaft in sich zu verankern.

## Angst braucht eine Lösung im Innen

Für sich selbst ist das Wichtigste, dass man die Ängste weder abwertet und wegmachen will, noch sich von ihnen dominieren und leiten lässt. Wer also nie, dauernd oder abwertend mit eigenen Ängsten beschäftigt ist, weiß, dass der Weg bisher nicht so wirklich zielführend war.

Hast du also gerade gar keine Angst, schau genau hin und mache die Übungen, die jetzt kommen, bitte trotzdem. Hast du sehr, sehr viel Angst, kann es sein, dass dieses Workbook für dich nicht ausreichend ist.

Es liegt in der Natur der Sache, dass ein Buch Dinge nur begrenzt in der Tiefe bearbeiten kann, auch kann ich im Einzelcoaching nur Probleme behandeln, die man nicht als pathologisch bezeichnen würde. Zeigen sich Ängste in einem pathologischen Ausmass ist die Therapie der Lösungsweg. Es geht hier darum, dass du dich mit deinen Gefühlen konstruktiv auseinandersetzen kannst, um sie letztlich annehmen zu können und ihnen damit die negative Wirkung zu nehmen.

## Gib der Angst einen Namen

Die Angst bist nicht du. Die Angst heißt nicht Susanne, Petra oder Paul. Ihr seid alle eigenständige Persönlichkeiten, die manchmal von einem kleinen Teil von euch, dem Angstteilchen, überrannt werden. Deshalb gebe doch bitte dem Angstteil einen eigenen Namen. Dieser Name kann ein Name sein (bitte nicht verknüpft mit dem Namen einer nahen Person), es kann ein Tiername sein oder auch ein Name aus der Film- und Comicwelt.

## Wie willst du deine Angst nennen?

Im Coaching geht es darum, sich von den ängstlichen Seiten innerlich distanzieren zu können. Einfach gesprochen – kann ich innerlich eine Art Beobachterposition einnehmen und betrachten, wie ich Angst habe? Nämlich, wie macht \_\_\_\_\_ (Name einsetzen), das, dass sie mir jetzt Angst schickt. Nun kannst du mit deiner Angst, nämlich mit \_\_\_\_\_ (Name einsetzen) reden. Am besten ist es übrigens, wenn du dir zwei Stühle in den Raum stellst und jeweils einmal in deiner eigenen Position die Fragen stellst und dann von dem anderen Stuhl aus, dich in deine Angst einfühlst und aus dieser Position heraus antwortest. Wenn es dir hilft, schreibe auf einen Zettel die beiden Namen und klebe diese an die Lehne.

Jetzt kannst du mit ihr reden. Du kannst sie fragen:

Warum meldest du dich gerade jetzt?



Was erzählst du mir über unsere gemeinsame Geschichte?



Was brauchst du gerade möglicherweise von mir?



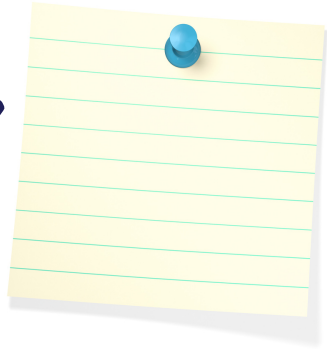
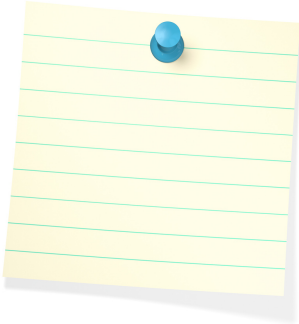
Was möchtest du mir erzählen, was du erlebt hast?



Was weißt du darüber, was du von wichtigen Figuren aus unserem Leben über Ängste gelernt hast?



Was ist deine positive Absicht für mich?



## Das Gespräch mit der Angst

Setze dich immer wieder auf deinen Angststuhl und spüre genau, was in dir passiert, wenn du diese innere Zuwendung an dich heranlässt und erforsche, wie sich diese Zuwendung anfühlt. Wahrscheinlich hast du sie so noch nie erlebt. Im letzten Schritt kannst du mit deiner Angst anfangen zu verhandeln. Ihr kennt euch beide jetzt besser, die Angst will eigentlich nur Gutes für dich, das kannst du jetzt sehen. Trotzdem wirkt es bei dir nicht gut – aber wie könnte es anders aussehen?



Diese Frage kannst du immer wieder deiner Angststimme stellen, wenn sie versucht, zu „übernehmen“ und es für dich aber gerade so gar nicht zieldienlich ist.

Möglicherweise bist du bei dieser Übung an Grenzen gestossen und du bist schon in den ersten Ansätzen gescheitert oder es haben sich dir sehr, sehr viele Fragezeichen gezeigt. Wenn dies der Fall ist, dann macht es vielleicht Sinn, sich nochmal nach einer professionellen 1:1 Unterstützung umzuschauen.

Besonders brauchst du sie, wenn du gar keine Ängste kennst. Das ist der sicherste Hinweis dafür, dass du mit Ängsten ein noch unsichtbares Problem haben könntest, weil es nämlich so groß ist, dass du dir noch nicht einmal erlauben kannst, Ängsten ins Gesicht zu schauen.



## Und wenn es doch anders ist?

Nimmt man obige Überlegungen ernst, dann wäre es für alle elementar, dem eigenen Angststatus zu misstrauen bzw. ihn einer Prüfung zu unterziehen. Weil – wie gesagt – Ängste informieren über die erlernten, nicht über die akuten Gefahren! Jeder – der Entspannte wie der Angespannte – sollte sich also mit der Frage beschäftigen: „Könnte es nicht auch ganz anders sein?“

Wer entspannt ist, droht vielleicht seinen erlernten Gelassenheitszwang auch dann aufrecht zu erhalten, wenn er einfach aus Furcht und Loyalität zu Hause bleibt statt zum Zahnarzt zu gehen. Obwohl die frühe Behandlung von Zahnschmerzen ziemlich gut wäre. Wer angespannt ist, droht vielleicht seine erlernte Ängstlichkeit auch dann aufrechtzuerhalten, wenn es angebracht wäre mutig und zuversichtlich nach Wegen zu suchen, mit der Lage kreativ umzugehen. Beides kann angemessen wie unangemessen sein.

Angespannt zu horten und zu hamstern, eigene und fremde Infektion zu fürchten und auf den Weltuntergang zu spekulieren, ist eher ein Zeichen von mangelnder Distanz zu den eigenen Gefühlen und fehlender Selbststeuerung.

Daher prüfe sich, wer solche Zeiten durchlebt. Diese Prüfung wird umso verlässlicher, je mehr man im Gespräch mit anderen ist und je mehr man zulassen kann, kritische Nachfragen anderer nicht einfach abzutun. Deshalb suche immer wieder die Gelegenheit, dich auszutauschen. Gerne mit der Frage, was wenn das Gegenteil eintritt?



## Der Worst Case

Die meisten Menschen haben tief in sich drin einen Worst-Case, der eine unglaubliche Antriebsenergie aber auch viel Angst und Stress verursachen kann.

Schau dir deinen Worst Case mal genauer an. Wie sieht es bei dir aus, wenn alle Stricke reißen. Wenn es so richtig schlimm kommt. Auch hierfür wird es in deinem Kopf eine Stimme geben, die meistens nicht so richtig darf, aber die wunderbare Horrorbilder produziert. Und wenn sie diese nicht ausleben darf, dann schickt sie dir wenigstens unguete Gefühle. Gefühle wie beispielsweise Existenzangst. Oft schwer zu greifen, aber immer da.

Sie sind eben auch ein wunderbarer Antrieb: Wenn wir uns ganz sicher wären, dass alles gut wird, würden wir uns dann jeden Morgen an den Schreibtisch setzen und arbeiten oder früh ins Geschäft gehen? Obwohl ich den Ansatz nicht so gerne mag. Ich mag lieber die positive Sicht auf Arbeit. Aber das würde jetzt hier zu weit führen.

Bitte beschreibe jetzt mal, was alles passiert in deinem Leben, wenn alles schief geht.

Vor was hast du dann so richtig Angst?

Wie wahrscheinlich ist es, dass dieser Worst Case eintritt?

Was kannst du tun, dass es soweit nicht kommt? Ich meine hier auch so banale Dinge, wie eine Unfallversicherung.

Wer wird dir helfen, damit es nicht so schlimm wird?

In den meisten Fällen relativiert sich hier schon viel. Wir leben in einem Sozialstaat, neben diesem gibt es oft noch Freunde und Familie, die im Zweifel auch helfen werden. Und dir fallen vielleicht selbst noch andere Rettungsnetze ein, die dir in Situationen der Not helfen würden. So kann es dann schon sein, dass sich dein Leben verändern wird. Aber wahrscheinlich nicht so extrem wie dein Horrorszenario.

## Am Ende steht der Tod

Wir sind Teil der gesamten Biologie und die besteht aus dem Entstehen und dem Vergehen. Dem Tod also. Dein Worst Case könnte deinen Tod beinhalten. Wie schlimm du das für dich findest, hängt maßgeblich von deinem Glaubenskonstrukt ab: Verwesen, Wiedergeburt, Himmel oder Hölle, das sind glaube ich die gängigen Versionen. Die sich unterschiedlich gut anfühlen. Wenn der Tod für dich der Worst Case ist, dann vermute ich, dass die Sorgen nicht so sehr bei dir selbst liegen, sondern eher bei den Menschen, die du zurücklässt. Hier kannst du schon etwas tun, um diese zumindest ordentlich abzusichern. Bei Kindern kannst du klären, wer sich um sie kümmern soll. Deinen Lieben insgesamt kannst du jetzt sagen, wie wichtig sie dir sind. Du kannst ihnen auch Nachrichten hinterlassen, die erst im Falle des Todes gelesen werden. Eine solche Nachricht stellt auch dein Testament dar, wenn es also etwas zu verteilen und zu regeln gibt, dann ist es jetzt vielleicht Zeit, dein Testament zu schreiben. Und wenn du Menschen noch finanziell absichern willst, dann schau dich jetzt nach Risikolebensversicherung um, genau dafür sind sie da.

Wir schauen da nicht gerne hin, aber am Ende des Lebens steht der Tod. Das ist so und genau dieses Ende macht unser Leben ja auch unglaublich wertvoll. Denn zum Ende dieser Übung kannst du noch in dich gehen und fragen, wenn du wirklich nur noch drei Monate zu leben hättest, was wäre dann jetzt wichtig.

**Mit was möchtest du diese letzten drei Monate verbringen?**

## Den Puls fühlen

Gerne möchte ich das Bild aus der Medizin aufgreifen. Bei einem Patienten, bei dem man fürchtet, dass er vielleicht schon verstorben ist, wird als erstes der Puls gefühlt. Mit dieser Maßnahme wenden wir uns auch deinem Unternehmen/deiner Selbständigkeit und deiner finanziellen Situation zu. Lass uns deinen Puls fühlen – um realistisch der Situation ins Auge blicken. Wie kräftig schlägt dein Puls noch. In diesem Fall:

### Wie lange reicht das Geld noch?

Dazu mache bitte einmal für deine Selbständigkeit eine Übersicht. Lege zunächst einen Zeitrahmen fest. Du kannst dir deine Einnahmen und Ausgaben für den nächsten Monat, für drei oder für sechs Monate oder einen ganz anderen Zeitraum anschauen:

#### Einnahmen

Schau dir zunächst deine Einnahmen an:

- Welche Rechnungen stehen noch aus?
- Welche Rechnungen müssen noch gestellt werden?
- Mit welchen anderen Zahlungseingängen kannst du noch rechnen?
- Wie viel Geld liegt auf deinem Geschäftskonto?

Aus all diesen Beträge bildest du eine Summe. Vielleicht etwas bereinigt, wenn du bei den ausstehenden Rechnungen mit Zahlungsausfall rechnest. Dann ziehst du das grob ab.

#### Ausgaben

Nun kommen wir zu den Ausgaben

- Deine laufenden monatlichen Geschäftsausgaben
- Wenn du diese auflistest, kannst du auch gleich schauen, was sich davon möglicherweise aufschieben oder ganz kündigen lässt.
- Mit welchen Rechnungen rechnest du noch?
- Welche anderen Geschäftskosten werden auf dich zukommen?

Auch hier bildest du eine Summe

Das war jetzt erstmal der unternehmerische Überblick.

#### Über- und Ausblick

Denselben Überblick machst du für deine privaten Ein- und Ausgaben. Sehr, sehr hilfreich ist es hier, wenn du Rücklagen hast. Der beliebte Notgroschen von 3 bis 6 mal die monatlichen Ausgaben ist jetzt eine wirklich zentrale Hilfe.

Sortiere dich dann bitte in eine Ampel ein: Grün – ich stehe trotz allem gut da und werde mit kleinen Einschränkungen lange durchhalten können  
Gelb – die nächsten drei Monate wird es irgendwie reichen

Rot – wenn ich bis Ende des Monats keine Einkünfte generiert habe, wird es supereng.

K A P I T E L

03





# WIE VERDIENST DU GELD?

Es gibt eigentlich ganz simpel nur drei Möglichkeiten, um dein Geschäft auszubauen und zu erweitern.

Du kannst mehr Kund:innen bekommen. Du kannst mehr Geld pro Transaktion ausgeben. Sie können öfter kommen.

Mehr Kund:innen. Mehr Geld. Öfters.

Das ist alles. Und es gilt für die beiden Bereiche, in denen du deine eigene Chefin bist. Also für Online-Business und genauso für alles, was du analog, live und in Farbe anbieten kannst. Dieser Text geht gerade mehr auf Online-Business ein – das hat ein bisschen mit der Genese des Buches zu tun.

Mit diesem etwas längeren Modul will ich dich dabei unterstützen, Möglichkeiten für dich zu entdecken, die du vielleicht bisher noch nicht in Betracht gezogen hast, um nicht nur neue Kund:innen zu gewinnen, sondern ihnen mehr zu bieten. Dabei werden sich hoffentlich Möglichkeiten ergeben, die du bisher nicht gesehen hast.

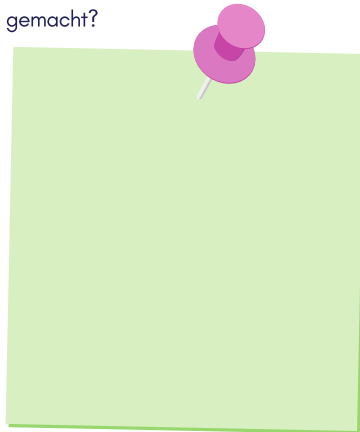
Die Möglichkeit für die beiden anderen (mehr Geld und häufiger) ergibt sich größtenteils aus deinem Geschäftsmodell. Ein provokanter Gedanke: Marketing bringt dir kein Geld. Marketing bewirkt nur, dass du gesehen wirst. Im nächsten Schritt musst du es auch schaffen, nicht nur gesehen zu werden, sondern auch zu verkaufen. Und das braucht nochmals ein bisschen Strategie und den Willen, tatsächlich Geld verdienen zu wollen.

Besonders in akuten Notsituationen, hilft es manchmal nicht, erst ganz aufwendig einen neuen Kundenstamm erreichen zu wollen. Also viel Geld ins Marketing zu stecken, damit man dich mehr wahrnimmt. Denn das braucht einfach Zeit. Zumal nicht jeder neue Interessent und jede neue Interessentin auch gleich kauft. Manche beobachten dich und deine Arbeit erst eine Weile, bis sie dann endlich bereit sind, bei dir eine Dienstleistung zu buchen.

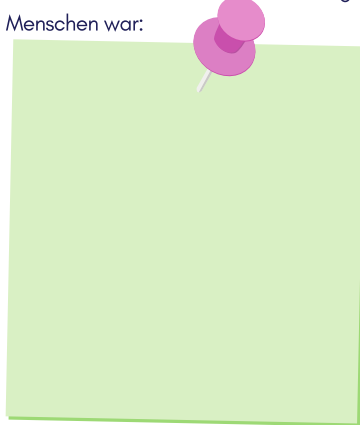
Stattdessen kann es in Situationen, in denen schnell Geld fließen soll, Sinn machen, auf die bestehenden Kund:innen zu schauen. Was kannst du ihnen noch Neues anbieten oder kannst du bestehende Kontakte dazu bringen, jetzt den Schritt zu tun und bei dir etwas zu kaufen. Vielleicht sogar zum ersten Mal etwas bei dir zu buchen.

Bevor wir jetzt intensiver auf das Online-Geschäft eingehen, möchte ich dich einladen, inne zu halten und zurückzuschauen:

Was hast du beruflich in deinem Leben alles gemacht?

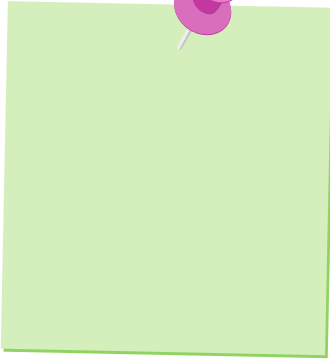


Mit welchen Fähigkeiten hast du schon Nutzen für andere geschaffen? Schau auch auf alles, wofür du nie Geld nehmen würdest, was aber gut für andere Menschen war:

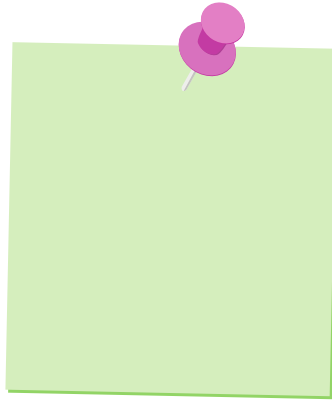


Ich bin sicher, da sind viele Aktivitäten dabei, die du aus gutem Grund hinter dir gelassen hast. Aber in einer Notsituation kannst du diese Fähigkeiten vielleicht für eine begrenzte Zeit wieder aktivieren. Überlegen, wem du diese anbieten kannst, freiberuflich oder auch über einen 450 € Job oder über eine befristete Anstellung. Möglicherweise aktuell viel zu gering bezahlt, aber besser als gar nichts und du wirst es nicht für ewig tun.

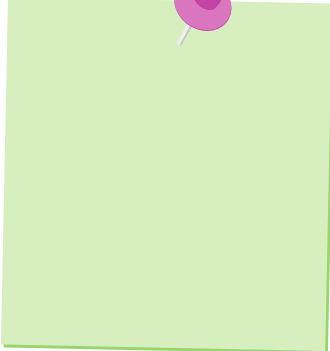
Was könntest du jetzt angehen und wem genau als Dienstleistung/ Mitarbeit anbieten?



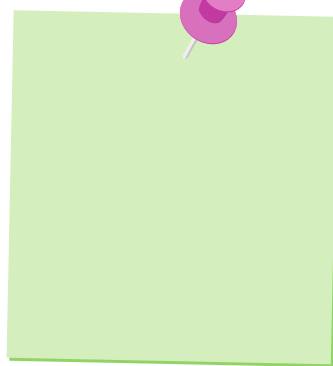
Was würdest du angestellt gerne machen?



Du hast wahrscheinlich auch schon in der letzten Woche darüber nachgedacht, ob gerade jetzt in deiner Krise, eine Stelle dich über Wasser halten könnte. Oder du grundsätzlich die Selbständigkeit für eine Weile aufgibst, weil du doch lieber angestellt arbeiten willst. Bleiben wir erstmal bei der ersten Ausrichtung, eine Stelle für kurze Zeit, um schwierige Zeiten zu überbrücken. Bei wem könntest du (befristet) arbeiten, um deinen finanziellen Engpass zu überbrücken?



Was wären die Vor- und die Nachteile von einer solchen Stelle?



Wenn dies also für dich interessant ist, dann go for it. Schau in Jobportalen und anderen Stellenausschreibungen und bewirb dich!

Ist ein beruflicher Wechsel hin in eine Anstellung eine Option für dich?

Ja

Nein



## In die digitale Welt eintauchen

Für viele ist das die Lösung der aktuellen Zeit. Wir gewöhnen uns alle in einem super schnellen Tempo an die digitale Zusammenarbeit und haben uns in der Pandemie massiv weiterentwickelt. Wir geben Trainings in Form von Webinaren, coachen über den Bildschirm und beherrschen inzwischen viele neue Formate am Rechner. Auch nach der Pandemie ist davon viel geblieben. Wir arbeiten weiterhin viel selbstverständlicher online und das kannst du natürlich nutzen. Nun ist der Aufbau eines guten Onlinegeschäfts nicht von heute auf morgen zu machen. Kurzfristig wird man mit einem Online-Business nicht reich. Nach meiner Erfahrung werden das höchstens die, die dies versprechen und damit teure Kurse verkaufen. Dennoch kannst du die Zeit nutzen, um dein Online-Geschäft auf Vordermann zu bringen oder um die ersten Schritte in diesem Bereich zu tun. Du kannst mit den Kund:innen arbeiten, die du eh schon hast oder du kannst versuchen, an deinen Testangeboten so zu arbeiten, dass sich deine Kontakte immer weiter ausbauen. Wenn du das Gefühl hast, dass diese noch ein kostenloses Angebot brauchen, um sich zu entscheiden, dann gilt es genau dieses Angebot zu finden. Und genau dieses Angebot bringst du dann auf den Markt. Es lohnt sich also, sich über strategische Geschenke Gedanken zu machen und dabei genau zu schauen, wie potenzielle Kund:innen dich gerade finden und wahrnehmen.

Dabei gilt es zunächst nochmal tiefer zu schauen, wie dein digitaler Auftritt aktuell funktioniert. Und dies gilt auch für analoge Angebote, bei denen die Kundengewinnung zumindest am Anfang im Netz stattfindet: Wenn Leute auf deine Website kommen, bleiben sie dabei? Wie lange bleiben sie und welche Seiten besuchen sie? Alle Provider bieten statistische Daten an, die es lohnt auszuwerten.

Melden sich deine Besucher auf deiner E-Mail-Liste an? Was haben sie für einen Anreiz, dies zu tun und wie finden sie überhaupt die Information, dass es eine solche Liste gibt. Genauso im analogen Leben: Wenn du jemanden auf einer Party triffst, der neugierig nachfragt, was du beruflich machst, kannst du ihm dann irgendwas in die Hand drücken, mit dem er einen ersten Eindruck bekommt, was du machst? Wie regst du ihn an, mit dir in Kontakt zu bleiben und vielleicht irgendwann mal deine Dienstleistung zu buchen? Oder dich an jemanden zu empfehlen, der genau deine Dienstleistung braucht?

Welchen Anreiz bietest du, wenn du interviewt wirst oder ein kleines Online-Webinar anbietest, danach deine Webseite zu besuchen und zu schauen, was du sonst noch so machst?

Hast du digitale und analoge Dinge, die deine Kunden an ihre Freunde weitergeben können, um sie für deine Aktivitäten zu interessieren? In meinen Augen macht es großen Sinn zunächst mit den Menschen zusammenzuarbeiten, die automatisch mit uns in Resonanz stehen.

Wir werden nicht gleich Menschen überzeugen, die bisher noch nichts von unserer Dienstleistung gewusst haben und denen wir zunächst ganz ausführlich erklären müssen, was wir da eigentlich machen.

Dies setzt jetzt natürlich voraus, dass du für dein jeweiliges Angebot deine ideale Kundin kennst oder wenn du bisher noch nicht in Kontakt mit ihr stehst, eine gute Idee hast, wie du schnell mit ihr in Kontakt kommen kannst. Um so die Aufmerksamkeit deiner idealen Kundin zu erregen.

Wer ist deine Zielgruppe?

Mit welchen Mitteln erreichst du sie?



Was könntest du Neues ausprobieren, um sie zu erreichen?



Wo erreichst du diese bisher?



## Das Risiko minimieren

Neue Menschen gehen ein Risiko ein, wenn sie mit dir zusammenarbeiten wollen und sollen. Sie wissen noch nicht, was du genau anbietest, sie kennen dich noch nicht. Wichtig ist also, das Risiko maximal zu verringern, so dass sie einen ersten Schritt in der Zusammenarbeit mit dir machen können. Es gilt, es ihnen möglichst einfach zu machen. Die meisten Menschen wollen erstmal unverbindlich irgendeine kleine Arbeitsprobe von dir ausprobieren können. Sozusagen ein kleines Stückchen Käse an der Käsetheke kosten.

Was ist dein Probierstückchen? Was kannst du Menschen anbieten, damit sie erstmal ganz unverbindlich kosten können, ob deine Dienstleistung oder dein Produkt ihnen zusagt.

In einem Käseladen wäre dies der Einstieg in einen sogenannten Sales-Funnel oder auch in deutsch Verkaufstrichter. Hier können Menschen erstmal probieren. Am besten mit ein paar Tellern direkt auf der Theke, so dass es wirklich komplett unverbindlich ist. Der Käse, der dann schmeckt, wird zunächst als Einzelware gekauft. Im nächsten Schritt bindet der Käseladen die Kunden, so dass sie jede Woche kommen. Vielleicht gibt es 10er Karten, bei denen es nach 10 Einkäufen eine besondere neue Sorte umsonst gibt. Vielleicht gibt es Spartüten, bei denen der Käse bereits verpackt ist, man also nicht aussuchen kann, aber weiß, hier schmeckt jeder Käse. Oder besondere Angebote, die zwar teuer, aber super lecker sind. Möglicherweise wird im nächsten Schritt ein Versandabo angeboten und du bekommst jede Woche besondere, neue Käsesorten ins Haus geliefert. Das ist nicht billig, aber inzwischen bist du ein echter Käsefan.

Die Käsehäppchen werden ganz, ganz viele Menschen probieren. Das Käseabo am Ende des Trichters werden nur wenige Menschen buchen. Der Trichter ist oben weit und unten ganz schmal.



## Dein Angebotstrichter

Sortiere doch mal für dein bisheriges Geschäft, wie du an Kunden kommst, wie dein Angebotstrichter aussieht. Dabei kann es, je nach unterschiedlichen Zielgruppen auch zu mehreren Trichtern kommen. Wie erreichst du bisher deine Kundinnen und wie genau bleiben sie bei dir?



Was sind die ersten kleinen Schnupperangebote?



Wie kommt ihr zu ersten bezahlten Angeboten zusammen? Was sind sozusagen relativ günstige Testangebote?



Was sind deine regulären Angebote?



Was sind deine Premiumangebote, bei denen Menschen beispielsweise von dir lernen können oder eine besonders exklusive Behandlung erfahren?



So viel zu der Idealvorstellung, wie so ein Verkaufstrichter funktioniert. Längst nicht alle Selbständigen haben diesen in dieser Reinform aufgesetzt. Zumindest nicht die Selbständigen, mit denen ich normalerweise zusammenarbeite. Aber, je stringenter man ihn aufsetzt, um so besser kann er funktionieren.

Die meisten Dienstleister, also Coaches, Heilpraktikerinnen etc. verkaufen immer nur „Käse“. Es kommt jemand zu einer Sitzung und man fragt, magst du wiederkommen? Dann bucht die Kundin wieder eine neue Sitzung. Ich habe dies auch jahrelang gemacht und irgendwann angefangen, ganze Coachingpakete zu verkaufen. Sie verkaufen sich viel besser. Und zwar gerade bei den Menschen, die bereits ein paar Sitzungen bei mir gebucht hatten und die jetzt tiefer einsteigen wollen. Manche buchen auch gleich ein Coachingpaket. Und andere hängen wochenlang in meinen kostenlosen Angeboten rum, bis sie sich endlich entscheiden, tiefer einzusteigen. Ganz zu schweigen von denen, die das nie tun. Aber ich schätze, jede Person steigt da ein, wo es gerade für sie passt. Und das ist auch gut so – zumal es bei meinen kostenlosen digitalen Angeboten egal ist, wie viele dies nutzen, es macht mir keinen gesonderten Aufwand.

Früher war das anders, da habe ich auch kostenlose Erstgespräche angeboten. Das habe ich mit der Zeit eingestellt. Ich gehe ja auch nicht zum Friseur oder in die Pizzeria und will erstmal eine neue Frisur oder eine Pizza, um zu kosten. Unverbindlich und kostenlos. Gerne kann der Pizzabäcker vor der Tür kleine Häppchen anbieten. Und mit der richtigen Strategie können auch kostenlose Angebote helfen, dazu im Laufe des Buches mehr.

Im Internet ist beispielsweise ein Blog eine wunderbare Käseprobiertheke. Hier lässt sich viel aus deinen Angeboten liefern. Wenn mich ein Thema neu umtreibt, dann schreibe ich dazu zunächst ganz viele Blogartikel. Ich sehe dann schon an den Besucherzahlen, wie sehr das Thema interessiert. Hat es viele Zugriffsraten, mache ich aus dem einen oder anderen Thema ein Buch oder gestalte ein Angebot dazu. Letztlich bin ich so auf das Thema Geld im Coaching gestossen. Mich hat das Geldthema interessiert, ich habe dazu geschrieben, dann habe ich ein paar Seminare angeboten und inzwischen firmiere ich u.a. als Reichtumscoach. Hätte auf meine ersten Beiträge im Bereich Geldcoaching niemand reagiert, hätte ich über ein anderes Thema geschrieben. Dennoch betrachte ich mich selbst nicht als wirklichen Verkaufstrichterprofi, ich komme nur gut klar.

Wenn ich mir Kollegen anschau, die systematischer an ihrem Verkaufstrichter gearbeitet haben, dann macht dies gerade für das Online-Geschäft großen Sinn. Ich muss aber auch einschränken, dass sich dieser Trichter nicht über Nacht aufbaut. Wenn du dich jetzt entscheidest, ja, das möchte ich in Zukunft machen, dann ist das eine strategische Entscheidung, die dir im Augenblick Kunden für dein (kostenloses) Schnupperangebot einbringen wird. Die dir vielleicht auch ein paar erste zahlende Kunden liefert. Aber um die wahre Musik aus deinem Trichter rauszuholen, wird es mehr Zeit brauchen.



In einer Krise stellt sich die Frage dann nochmal anders. Nämlich ganz konkret, auf welcher Ebene meines Verkaufstrichters kann ich gerade am ehesten Geld verdienen?

Möglicherweise macht sogar dein ursprünglicher Trichter, deine Ausrichtung gerade keinen Sinn, sondern du musst neu überlegen, was du kannst und wem du damit helfen kannst.

Im ersten Lockdown 2020 wurden da viele neue Angebote entwickelt, die eben gebraucht wurden, mit dem eigentlichen Geschäft aber wenig zu tun hatten: Wie etwa ein Theaterhaus das jetzt statt Bühnendeko, Spuckschutz für Supermärkte baut. Oder wie die vielen Änderungsschneidereien in Berlin, die Atemmasken angeboten haben. Wie Musiker, die statt Konzerte digitale Ständchen verkaufen. Für die Oma zum 90sten.



# Die kurzfristigen Angebote

Es gibt viele Ideen, die dir genau jetzt in deiner Krise helfen können. Es sind selbstverständlich nicht alle meine Ideen, ich habe viel im Internet gelesen, mit Kolleginnen gesprochen und Marketingbücher gewälzt.

Aus der Auswahl suchst du dir für dieses Modul maximal drei Ideen heraus. Die du dann konsequent verfolgst. Das ist wichtig. In Krisen neigen viele Menschen dazu, jeden Tag etwas Neues auszuprobieren. Und das führt selten zum Erfolg!

Ich habe die Ideen in drei Bereiche gegliedert.

- Allgemeine kurzfristige Angebote, die dir neue Kunden bringen, digital wie analog.
- Erweiterung und Ausbau deiner digitalen Angebote
- Einnahmesteigerung, etwas jenseits des Business



## Allgemeine kurzfristige Angebote

Was hat in der Vergangenheit funktioniert? Frag´ dich, was du in der Vergangenheit getan hast, um Umsatz zu erzielen. Und dann mach mehr davon.

Klingt einfach? Ist es auch. Und wird trotzdem oft übersehen. Also gerade die Sachen, die du ganz am Anfang gemacht hast, also du deine Selbständigkeit gestartet hast. Was hat damals funktioniert? Du wirst dich vielleicht an alles erinnern, was schwer war und nicht funktioniert hat, aber irgendwas hat funktioniert, sonst wärst du heute nicht mehr selbständig. Das kannst du gerade nochmal aufziehen. Wenn du dich gerade erst selbstständig gemacht hast, frag Kolleginnen. Eine gute Gelegenheit, mit diesen in Kontakt zu kommen. Was hat bei dir funktioniert, als du dich selbständig gemacht hast? Kannst du dies wiederholen?

## **Mach mehr von dem, was jetzt (noch) funktioniert**

Was funktioniert gerade, um Kunden und Geld zu gewinnen? Wenn es noch Bereiche gibt, in denen du Geld verdienst, dann stecke deine Kraft in diese Aktivitäten und biete sie intensiver an, so dass du hier noch mehr Kunden gewinnst.

## **Mach´ den nächsten Termin aus**

Wir sind gerne so unverbindlich! Wollen niemanden festnageln, obwohl wir wissen, dass es für sie besser ist. Wenn ich zu meiner Massage gehe, dann werde ich oft gar nicht gefragt, wann ich wiederkommen will. Obwohl es wahrscheinlich viel besser wäre, wenn ich jede Woche oder jede zweite Woche zur Massage gehen würde. Aber ich bekomme nicht mal einen Ratschlag, welcher Abstand meinem verspannten Rücken am besten täte. So dass ich mich daran halten kann.

Dasselbe gilt für Coachings und viele andere Dienstleistungen. Wir selbst wissen aus unserer professionellen Erfahrung, wie schnell und wie nachhaltig sich Veränderungen einstellen. In der Regel stellen sich Veränderungen nicht nach einer Sitzung ein, und auch nicht, wenn wir uns immer nur in Abständen von Monaten sehen. Trotzdem geben wir, weil wir bloss nicht aufdringlich wirken wollen, die komplette Verantwortung in die Hand des Klienten. Er soll entscheiden, was für ihn passt. Ohne Hinweis von uns oder wenn nur auf Nachfrage.

Das geht auch anders. Du kannst aus den Erfahrungswerten von anderen Menschen darauf hinweisen, wie lange es ungefähr braucht, bis sich eine Veränderung einstellt und welche Behandlungsabstände sich als gut erwiesen haben. Und mit dieser Information dann offen fragen: Für wann soll ich dich für den nächsten Besuch vormerken?

Natürlich kann dein Gegenüber dann immer noch sagen, dass er darüber nachdenken will und sich melden wird. Aber aus Angst vor dieser Antwort gleich alles offen zu lassen, ist nicht besonders klug.

Wie genau die Frage für dich aussehen soll, die du am Ende einer Sitzung stellst, bedarf ein paar Gedanken und des Ausprobierens. Bitte notiere hier ein paar Optionen und schau dann, welche du ausprobieren willst, weil sie sich für dich gut anfühlen:

## **Geh´ deine Adresse durch**

Ich bin sicher, in deinem Adressbuch finden sich viele Menschen, mit denen du bereits gearbeitet hast. Nimm Kontakt mit ihnen auf. Informiere sie über deine aktuellen Angebote. Und frag sie direkt, ob sie wieder Lust haben, mit dir zusammen zu arbeiten. Und wann das geht – also wann du wieder Zeit für sie hast. Wenn es sich für dich gut anfühlt, kannst du ihnen auch einen Bonus anbieten.

Mit wem möchtest du jetzt Kontakt aufnehmen?

- 1)
- 2)
- 3)
- 4)
- 5)
- 6)
- 7)
- 8)
- 9)
- 10)

## **Reaktiviere ruhende Klienten**

Dazu musst du zwangsläufig bereits eine Weile im Geschäft sein. Um mit Menschen in Kontakt zu treten, die irgendwann mal sehr regelmässig bei dir waren und dies jetzt nicht mehr sind.

Diese Klienten eignen sich für ein Wiederaufnahmegespräch fast noch besser als die allgemeinen Kontakte. Natürlich bieten sich hier dieselben Angebote an und du kannst möglicherweise auch sehr individuell auf den damaligen Kontakt eingehen und Wege aufzeigen, wie es jetzt gut weitergehen könnte.

Natürlich wird es da Menschen geben, die sich weiterentwickelt haben und deine Angebote einfach nicht mehr brauchen. Aber es gibt auch sehr viele Menschen, denen ist einfach nur das Leben dazwischengekommen und sie haben sich zwar immer wieder gedacht, dass sie nochmals mit dir Kontakt aufnehmen wollen, aber sie sind nicht dazu gekommen. Möglicherweise ist eine erste Kontaktaufnahme mit einer netten Postkarte passend. Die Menschen können reagieren oder sie lassen es. Natürlich geht auch eine E-Mail, aber klassische Postkarten werden heutzutage oft mehr wahrgenommen, einfach weil es ungewöhnlich ist.



## Lade Menschen ein, mit dir zu arbeiten

*“Du kannst alles in der Welt haben, wenn du bereit bist, 1.000 Menschen darum zu fragen.” — Byron Katie*

Das tun wir so ungern, obwohl es oft so gut funktioniert. Frage Menschen, ob sie mit dir arbeiten wollen. Ja, Akquise. Je besser du die Menschen bereits kennst, desto erfolgversprechender ist es. Aber selbst Kaltakquise kann bei einem guten Angebot funktionieren. Natürlich gibt es da viele nervige Angebote, die wir sofort im Kopf haben. Deswegen vermeiden wir es, wer will schon gerne nerven.

Eine Kollegin von mir, die bereits viele Webinare im Netz geleitet hat, hat sich am Beginn der ersten Lockdowns 2020 aufgemacht und alle möglichen größeren Vereine, die bundesweit zusammenarbeiten, kontaktiert und ihnen angeboten, ihnen bei ihren anstehenden Teamsitzungen im Web zu helfen. Ja, sie hat dazu einige Tage telefoniert und E-Mails verschickt. Dabei wird sie sich auch Absagen eingeholt haben.

Aber auch viele Zusagen, denn das, was sie da anbot, wurde gerade sehr gebraucht. Ich habe mit ihr Ende März 2020 telefoniert und sie sagte, sie habe einen April vor sich, der mit sehr vielen Schulungen ausgebucht sei und ihre finanziellen Erwartungen weit übertreffe.

Die Grundlage für so eine Frage ist eine gute Recherche, ob es da wirklich einen Bedarf gibt. Denn Anfragen, bei denen ein Bedarf nur grob vermutet wird, können eher nach hinten losgehen. Aber wenn es den Bedarf gibt, dann kannst du dich anbieten. Zunächst möglicherweise unverbindlich für ein Beratungsgespräch, in dem du dann eine weitere Zusammenarbeit aufzeigst und möglichst gleich vereinbarst.

Und ja, bei einer solchen Form des Fragens ist das Nein eine wahrscheinliche Option. Diese Antwort wirst du auch zu hören bekommen. Nimm sie nicht persönlich und lass dich durch die ersten Neins nicht von deinem Vorhaben abbringen.



## Risikominimierung

Dieser Tipp ist nicht nur in Krisenzeiten total wichtig, sondern einfach immer. Sprich mit interessierten Menschen, die mit dir zwar in Kontakt stehen, aber noch nie was gekauft haben. Und frage sie, was du tun kannst, um ihr gefühltes Risiko zu minimieren, etwas Falsches zu kaufen. Denn das ist die Sorge, die Menschen davon abhält, sich auf ein Angebot einzulassen. Sie wissen nicht, ob sie es riskieren können, für dein Angebot Geld und Zeit auszugeben. Letzteres darf übrigens nicht unterschätzt werden. Gerade bei den günstigen Einsteigerangeboten ist es oft die Zeit, die benötigt wird, die Menschen einschätzen wollen. Einfach, weil es auch bei günstigen Angeboten nicht schön ist, wenn man dann doch nicht die Zeit findet, mitzumachen.

Der Schlüssel liegt in Angeboten, die es deinem Klientel einfacher machen „Ja“ zu sagen als „Nein“. Angebote, bei denen sie das Gefühl haben, dass es jetzt genau zum richtigen Zeitpunkt kommt und genau richtig für sie zusammengestellt wurde. Es hilft, vor dem Angebot mit einigen Menschen, die du im Blick hast, zu reden und sie zu fragen, was sie jetzt brauchen. Manchmal geht dies auch ganz gut mit einem Fragebogen – einfach weil du dann auch gleich mitbekommst, wie viele Menschen irgendwie Interesse haben könnten.

Bei bereits bestehenden Angeboten kannst du überlegen, ob man irgendwas weglässt oder etwas anderes dazupackt. Beispielsweise könnte ich Menschen, die keine Zeit haben, dieses Workbook alleine durchzuarbeiten, ein knackiges Angebot machen verbunden mit einem 1:1 Problemcoaching, genau für ihre Situation. Das könnte ich ihnen dann teurer verkaufen, weil es individuell ist. Oder ich könnte ihnen einen automatisierten Kurs anbieten, dann wäre es günstiger und sie können es in ihrem Tempo durcharbeiten. In jedem Fall reduziere ich ein Risiko, wahlweise im Bereich der Zeit oder im Bereich der Investition.

Ich hätte da noch ein Beispiel aus der Tierwelt. Stell dir vor, jemand will für seine junge Tochter ein Pferd kaufen. Natürlich schaut er sich um und kauft nicht beim Nächstbesten.

Die erste Person bietet ein Pferd für 700 Euro an und verkauft dies mit dem Argument, es sei ein tolles Tier. Die zweite Person will auch 700 Euro, räumt aber 10% Rabatt ein, wenn bis zum Abend eine Kaufentscheidung gefällt wurde.

Die dritte Person verkauft das Pferd auch für 700 €, räumt aber ein vierwöchiges Rückgaberecht ein, wenn es nicht passen sollte.

Die vierte Person betont auch, dass das Pferd toll zu Kindern ist, sagt aber gleich mit einem Augenzwinkern, dass dies jeder Verkäufer sagen würde. Und macht dann folgenden Vorschlag: Ich bring dir das Pferd in deinen Stall und deine Tochter kann das Tier für 30 Tage ausprobieren. Ich liefere dir auch das notwendige Futter für die 30 Tage. Und mein Stalljunge kommt einmal die Woche, um deiner Tochter zu zeigen, wie man das Pferd gut versorgt und pflegt. Deine Tochter soll das Tier jeden Tag reiten, damit sie sich gut kennenlernen. Nach 30 Tagen komme ich wieder. Wenn sie dann das Tier behalten will, kostet es 1.400 € – wenn sie es nicht haben will, nehme ich es anstandslos zurück und lasse die Box reinigen, als ob nie ein Tier dagewesen ist.

Bei wem, glaubst du, wird der Vater kaufen? Wahrscheinlich beim vierten. Denn es geht um Risikominimierung.

Finanzielle Risiken, Emotionale Risiken, Zeitliche Risiken, Sicherheitsrisiken...  
Und keiner will eine falsche Entscheidung machen. Deshalb schau, wie du das Risiko, mit dir zusammenzuarbeiten, möglichst gut reduzieren kannst.

Was denkst du, was die 5 wichtigsten Risiken sind, die Menschen davon abhalten, mit dir oder anderen Menschen in deiner Branche zusammenzuarbeiten?

1)

2)

3)

4)

5)

Was könntest du jeweils tun, um dieses Risiko zu eliminieren oder wenigstens zu minimieren?

Risiko Nr. 1:

Risiko Nr. 2:

Risiko Nr. 3:

Risiko Nr. 4:

Risiko Nr. 5:





## Erhöhe deine Preise

Ein vielleicht ungewöhnlicher Tipp. Aber wenn du es bisher mit deinen Preisen nicht geschafft hast, genug Geld beiseite zu legen, dass du jetzt von einer Reserve zehren kannst, dann waren deine Preise möglicherweise zu niedrig. Ich habe bereits sechs Mal in den letzten 10 Jahren meine Preise erhöht. Jedes Mal habe ich einige Kunden verloren, einige sind geblieben und viele spannende Menschen kamen dazu. Die mehr von mir wollten, weil sie auch bereit waren, mehr zu bezahlen. Die den höheren Preis mit Know-How und Wissen gleichgesetzt haben. Und die ein größeres Commitment in unsere gemeinsame Arbeit gelegt haben.

Den alten Kunden kannst du noch Pakete ans Herz legen. Wenn sie jetzt schon für das nächste halbe Jahr buchen oder die nächsten 5 oder 10 Sitzungen im Paket, dann bekommen sie diese noch zum alten Preis.

## Verkauf für eine begrenzte Zeit

Möglicherweise ist es wert, dies zu testen. Verkaufe Gutscheine für deine Angebote für einen eng befristeten Zeitraum mit einem deutlichen Rabatt. In den nächsten 24 Stunden biete ich meine Coachingsessions zum halben Preis an. Einzulösen in den nächsten drei Monaten. Oder ein E-Book. Oder eine Massage oder was auch immer du gerade anbietest.

Bei nicht skalierbaren Dienstleistungen musst du selbstverständlich die Zeit einplanen, die du dann auch brauchst, um den Gutschein einzulösen. Bei Geschenkgutscheinen kannst du möglicherweise damit kalkulieren, dass nicht alle Menschen, denen eine Dienstleistung nachher geschenkt wird, diesen auch einlösen. Nicht das ich damit rechnen würde, aber ich beobachte es, dass nicht jede beschenkte Person ihren Gutschein einlöst - den nur der Schenkende denkt, die andere Person würde dringend eine Problemlösung brauchen, die beschenkte Person tut das schon lange nicht. Denn in deren Wahrnehmung gibt es vielleicht kein Problem oder sie hat Angst, dieses Problem mit einem Coach anzugehen und, und, und...



# SALE

## Fang klein an

Wir denken immer alle gleich so groß. Vielleicht weil in den sozialen Medien uns so oft die großen Umsätze versprochen werden. Und wir uns alle natürlich immer so supergut darstellen. Ich nehme mich nicht aus. Obwohl ich ein Fan von kleinen Formaten bin.

Einfach, weil sie viel einfacher zu organisieren sind. Ob es ein kleines Webinar oder ein kleines Seminar in deinem Wohnzimmer ist, diese Sachen bringen zwar nicht gerade ein Vermögen ein, aber eben doch Geld und sie bieten die Gelegenheit, dich kennenzulernen.

Ob es ein Austausch oder eine kollegiale Beratung gibt, es gibt viele Formate, die man gut und relativ schnell umsetzen kann und die Menschen helfen, für sich neue Ideen zu generieren. Wahlweise bist du nur die Gastgeberin, die den Raum und den Ablauf moderiert oder du bietest auch inhaltliche Beratung an. Das entscheidest du nach deinen Qualifikationen.

Ich biete manchmal Abende für Selbständige und für Erbinnen an. Letzteres hat sich zu einem Renner entwickelt, die Damen kommen alle drei Monate wieder. Natürlich werde ich damit nicht reich, aber es sind in der Regel sechs Frauen und sie zahlen 30 €. Sie bleiben zwei Stunden und da dies in meinen Räumlichkeiten stattfindet, ist es für mich vom Aufwand minimal.

Überlege, welche Themen du jetzt im Internet, in deinem Wohnzimmer oder auch in einem Cafe anbieten könntest:



## Flexible Preisgestaltung

Ich biete manchmal Kurse an, bei denen die Kund:innen selber einschätzen können, wie viel sie bezahlen wollen. Wahlweise kann man um Beiträge gleich zum Start auffordern, eine Alternative ist auch, erst den Kurs anzubieten und um eine Bezahlung nach Selbsteinschätzung zum Ende des Kurses zu bitten. Das hat den Vorteil, dass die Person am Ende weiß, was sie aus dem Kurs mitnimmt. Sie bezahlt also den Preis, den sie für das mitgenommene Wissen als angemessen hält. Dabei können dann auch Preise bezahlt werden, die dich vielleicht überraschen. Und ja, es kann auch zu dem Moment kommen, bei dem du vom bezahlten Betrag enttäuscht bist, weil du ja hier in der Preismoderation ganz klar deine gelieferte Leistung mit dem Betrag verknüpfst. Zahlt jetzt eine Person nur 10 Euro, kann sich das bitter anfühlen. Es hängt sehr von deinem Klientel ab, ob diese Bezahlmethode für dich Sinn macht. Ich kenne Menschen, die darauf total stehen und andere haben damit eher das Gefühl, dass sie ausgebeutet werden. Dies hat manchmal auch etwas damit zu tun, wie hoch die Wertschätzung für eine bestimmte Dienstleistung ist. Ich habe einer sehr guten Physiotherapeutin schon mal freiwillig mehr gezahlt, weil ich – selbst im Verkauf meiner Leistung nach Stundenbasis unterwegs – ihre 20 Euro für eine halbe Stunde Arbeit mit mir, völlig unpassend fand. Käme diese Physiotherapeutin nun zu mir ins Coaching und könnte frei bezahlen, würde sie immer zu wenig bezahlen. Einfach weil sie die günstigen Preise irgendwie normal findet. Verknüpfe ich das jetzt mit der Anerkennung meiner Leistung – kein guter Plan. Anders ist das, wenn ich beispielsweise mit vermögenden Menschen arbeite. Die sind so dankbar, dass sie endlich mal offen über Geld reden können und verstanden werden, dass sie bereit sind auch hohe Preise zu bezahlen.

Obwohl ich das selbst noch nicht ausprobiert habe, könnte ich mir hier vorstellen, dass sie tatsächlich mehr bezahlen würden, wenn sie selbst wählen könnten.

Es hängt also sehr von deiner Zielgruppe ab, ob die preisliche Selbsteinschätzung für dich ein Weg sein könnte. Wenn du dabei zu Workshops, egal ob analog oder digital, einlädst, dann verlange eine kleine Anmeldegebühr vorab. Diese kannst du auf Wunsch erstatten, es bringt bloss eine Verbindlichkeit ins Spiel, die dich mehr dahingehend absichert, dass Menschen zum vereinbarten Termin auch auftauchen.

Egal, wann du um Geld bittest, gebe eine preisliche Wertorientierung und lass dir Zeit, den Workshop nochmal zu beschreiben, die unterschiedlichen Highlights hervorzuheben und den Mehrwert. Ob du das direkt machst oder sich dies aus der Feedbackrunde ergibt, überlasse ich dir. Aber in jedem Fall ist es wichtig, dass du nicht im allerletzten Augenblick noch ganz leise um eine Spende bittest. Weil es dir so peinlich ist, wird es untergehen. Also mit Zeit und mit Selbstbewusstsein um einen Beitrag bitten, das ist hier angesagt.

## Ein kostenloses

### Testgespräch

Das klappt jetzt nicht für jede Dienstleistung, aber für sehr viele. Lass den Kunden zunächst mitbekommen, wie du arbeitest und verkaufe ihm dann deine Angebote. Dabei ist bei dieser Strategie das Testgespräch ein richtiges, effektives Angebot. Also nicht nur ein Kennenlernen, sondern in meinem Fall wäre dies ein echtes erstes Coaching.

Mit dieser Strategie arbeiten viele und viele sind damit sehr erfolgreich. Sie bieten 30 Minuten lang kostenlos ihre Beratung an. Im letzten Teil der Beratung – dafür wird auch gerne überzogen – geht es dann darum, wie weiterhin geholfen werden kann. Die darauffolgenden Beratungen können dann durchaus hochpreisig sein und werden in der Regel gut verkauft. Denn der erste Nutzen war ja bereits erlebbar.

## Die Bitte um Weiterempfehlungen

Für viele eine Lieblingsstrategie: du kannst sie unterschiedlich intensiv praktizieren. Die einfachste und irgendwie bescheidenste Variante ist einfach gute Arbeit abzuliefern und dann zu hoffen, dass die Anderen einen schon weiterempfehlen werden. Wenn die Arbeit sehr gut ist, funktioniert das bei treuen Kunden. Also denen, die wirklich sehr begeistert sind und die auch selbst im Blick haben, dass man anderen Menschen durch Empfehlung helfen kann. In dem Fall meistens mehr den neuen Kunden – denn die Empfehlung findet nicht mit dem Blickwinkel statt, dass Gisela mehr Kunden braucht, sondern dass Gisela hilft Probleme zu lösen und xy ja ein Problem hat.

Es geht aber auch aktiver. Du kannst Gutscheine verteilen, mit der Bitte diese an neue Menschen weiterzugeben. Mit diesem Gutschein gibt es dann einen bestimmten Rabatt. Oder du kannst einfach nur aktiv darum bitten, weiterempfohlen zu werden und gemeinsam mit dem Kunden überlegen, wie das gehen könnte. Hat die Person zum Beispiel selbst einen Newsletter, könnte sie kurz über dich berichten. Das gleiche gilt für einen Blog. Hat sie einen Laden, könnte sie Visitenkarten oder Flyer von dir auslegen. Es gibt also viele Möglichkeiten und ich bevorzuge die offene Frage, vielleicht garniert mit Vorschlägen, wie sie Werbung für dich machen könnte.

Manchmal ergibt sich daraus auch eine Möglichkeit, gegenseitig Werbung zu machen. Das ist dann eine super Ergänzung. Sehr diskret und trotzdem effektiv finde ich beispielsweise kurze Interviews. Wahlweise interviewe ich Kolleginnen oder ich werde selbst interviewt. In beiden Formaten kommen meine Person und Arbeit auch vor, in der ersteren nur dadurch, dass ich gute Fragen stelle, in der letzteren Variante natürlich intensiver.

Du kannst auch deine Kunden bitten, dir einige Kontakte zu nennen, die von deiner Arbeit auch profitieren könnten und dir die Erlaubnis geben lassen, dass du dich auf sie als Kontakt beziehen kannst. Dann nimmst du selbst Kontakt auf. Somit hat die Kundin keine Arbeit damit und fungiert als Türöffnerin. Denn natürlich ist da eine größere Offenheit, wenn du dich auf einen guten Kontakt beziehen kannst, der bereits mit dir zusammenarbeitet.

Aktuell hast du möglicherweise gar keinen direkten Kundenkontakt. Dann nimm Kontakt mit ihnen auf. Per Mail oder per Telefon – oder wie auch immer. Wichtig ist, dass der Kontakt sehr persönlich ist. Mit einem banalen Newsletter, bei dem klar wird, der geht jetzt an 1.000 Menschen oder so, wird das nicht funktionieren. Nimm persönlich Kontakt auf und schildere deine Ideen für die nahe oder ferne Zukunft. Bei was du neuen Menschen helfen willst oder was du ihnen Tolles anbieten willst. Und nun bitte um Empfehlungen. Um Namen und Telefonnummern oder Mailadressen. Oder darum, dass dein Angebot weitergetragen wird. Am besten beides.

Selbstverständlich kannst du auch gemeinsam überlegen, wie eine Weiterempfehlung am besten aussehen könnte.

## VIP Tage

Solche Tage stellen eine spezielle Kundin oder eine kleine Gruppe in den Vordergrund, den ganzen Tag. An einem ganzen Tag wird eine Problemlösung bearbeitet oder ein Ziel entwickelt. Dabei bist du die Expertin, die sehr viel zu dieser Lösung beizutragen hat. Du lieferst also dein Wissen und Know How und führst deine Kunden mit praktischer Arbeit an ihrem Problem durch den Tag.

Ich könnte jetzt also mit den Inhalten dieses Buches einen VIP Tag für einzelne Leserinnen anbieten. An diesem Tag wählt die Person aus diesem Buch einzelne Maßnahmen aus. Wir schauen, wie erfolgversprechend sie sind und planen sie dann durch. Wir entwickeln Texte, identifizieren Personen, die anzusprechen sind, rufen vielleicht die eine oder andere Person an und entwickeln an dem Tag ein neues Angebot. Was auch immer. Es ist eine 1:1 Begleitung in der Arbeit, natürlich verbunden mit allem professionellem Wissen. In meinem Fall könnte ich also aufkommende Ängste bearbeiten, ich könnte helfen an dem konkreten Beispiel durchzurechnen, welche Lösungen am wahrscheinlichsten Geld bringen und, und, und...

Wenn du selbst keinen beratenden Beruf hast, dann könntest du einfach dein Wissen teilen. Also beispielsweise einen VIP Tag anbieten für angehende Fotografinnen oder für Hobbyfotografen. In denen du 1:1 erklärst, wie man wirklich gute Situationen einfängt oder was ein gutes Portrait ausmacht oder wie man Fotos nach einem Shooting gut bearbeitet. Was auch immer dein Wissen ist, welches du als „normal“ wahrnimmst und für das dich andere bewundern und bezahlen.

Es könnte aber auch ein VIP Shooting Day sein, in dem du mit einer Kundin erarbeitest, welche visuelle Mittel geeignet sind, um die eigene Botschaft gut zu transportieren. Was immer an dem einen Tag dann umsetzbar ist, wird gleich umgesetzt. Es kann also durchaus eine relativ konkrete und praktische Umsetzung sein. Beispielsweise an einem Tag an allen Bildern zu arbeiten, die für eine Homepage gebraucht werden. Portraits, Bilder in Aktion, aber auch Stimmungsbilder, die mehr von der Profession vermitteln und nicht die eigentliche Person zeigen.

Je nachdem, welche Aufgabe zu lösen ist, lässt sich das auch online lösen. Nicht gerade für ein Shooting, aber für jede Aufgabe, die Menschen selbst machen müssen. Ihr startet den Tag, in dem du in den ersten 30 Minuten eine Aufgabe erklärst. Die wird dann in der nächsten Stunde durch den Kunden bearbeitet und er schickt sie dir nach 60 Minuten zu. Ihr kommt wieder ins Gespräch und du gibst Feedback und besprichst alle Hürden und Schwierigkeiten, die die Person erlebt hat. Dann erklärst du die nächste Aufgabe und in diesem Schema verbringt ihr den ganzen Tag. Dabei kannst du dich möglicherweise nochmals mehr in genauere Korrekturen aus dem ersten Arbeitsschritt vertiefen, während dein Kunde schon am zweiten Arbeitsschritt sitzt. Wahlweise lässt sich das natürlich auch live durchführen. Das Prinzip ist ähnlich und entscheidet sich insofern grundlegend von einem Beratungstag – weil eben nicht der ganze Tag beraten wird, sondern zwischendurch der Kunde an seinem Thema selbst arbeitet.

Wenn du einen VIP Tag in einer kleinen Gruppe anbietest, ist es logischerweise wichtig, dass sie alle dasselbe Ziel haben. Du gibst zum Start allen jeweils die Arbeitsaufgabe und hast dann nur die Herausforderung, dass du allen ausreichend Feedback auf ihre Antworten geben musst.

Auch hier wieder eine Idee für Fotografen: Meine besten Shootings waren die mit Kollegen. Warum nicht einen VIP Tag für Menschen aus einer Branche anbieten, also beispielsweise für Coaches. Dies würde gut funktionieren, indem ihr mit einer Person aus der Branche den Kontakt sucht und fragt, ob ihr es bei ihr machen könnt und sie Kollegen einlädt. Dafür bekommt die Gastgeberin den Tag zu einem günstigeren Preis. Dazu kommt vielleicht noch eine Visagistin. Neben der Überlegung, welche Bilder man so braucht, entstehen Fotos an Flipcharts, in Gesprächssituationen und, und, und.

Ich bin sicher, es finden sich für jede Branche gute Ideen einen besonderen Tag zu füllen.

Gerade bei den Optionen vor Ort ist es wichtig, einen Ort zu suchen, bei dem es nicht zu Störungen kommt und bei dem alle gut arbeiten können. Also auch alleine. Und dass es zwischendurch Getränke und Essen gibt – letzteres kann sich selbstverständlich jeder auch mitbringen.

Das besondere an so einem Tag ist, dass die Kunden mit einem greifbaren Ergebnis nach Hause kommen. Sie haben nicht nur eine Idee, die jetzt in die Tat umgesetzt werden will. Die Tat ist bereits getan. Das macht den Tag für deine Kunden unglaublich befriedigend!



Zahlen Menschen für so einen Tag? Ja, das tun sie. Je nachdem, wie dein Tagessatz ist, kannst du versuchen, diesen von einem Kunden zu bekommen oder gleich auf ein Gruppenprogramm zu gehen und dadurch geringere Preise zu nehmen. Möglicherweise startest du mit einer kleinen Beta-Version, bei der du das Format ausprobierst und steigerst den Preis mit deiner Erfahrung. Ich habe VIP Tage gesehen, die mit 500 € und auch mit 5.000 € verkauft wurden – es ist also deine Entscheidung und einen Versuch wert.

Wichtig ist vielleicht noch, dass du wahlweise bereits vor dem Tag oder beim Start des Tages genau den Auftrag, das Ziel deines Kunden klärt: Warum hast du dich für den Tag mit mir entschieden? Warum genau jetzt? Wie sieht ein optimales Ergebnis dieses Tages aus? Und warum ist genau dieses Ergebnis für dich gerade jetzt so wichtig? Denn wenn du nicht an diesen Zielen arbeiten kannst, dann endet der Tag unbefriedigend. Zumal nicht alle Kunden in der Lage sind, dich zu stoppen, wenn sie merken, dass ihre Fragestellung gerade gar nicht richtig bearbeitet wird. Wenn alle Ziele für den Tag geklärt sind, gibt ein Fahrplan mit Arbeitsschritten der anderen Person Sicherheit und Orientierung. Mit entsprechenden Fragen wird der Tag auch beendet: Was nimmst du mit? Was ist jetzt anders als heute Morgen? Was waren deine wesentlichen Aha-Momente? Diese können beispielhaft Fragen sein, die am Ende dem Kunden helfen, den Tag nochmal gut an sich Revue passieren zu lassen.

Wie du so einen Tag noch aufwerten kannst:

- Du kannst die Arbeitseinheiten aufnehmen und der Kundin im Anschluss die Audioeinheiten zur Verfügung stellen.
- Du kannst bereits im Vorfeld Aufgaben geben, die den Tag gut vorbereiten.
- Gebe Hausaufgaben bis zum nächsten VIP Tag. Also konkrete Fragestellungen, die bis zum nächsten Mal bearbeitet sein sollen.
- Oder du bietest bereits beim Verkauf ein 30minütiges Follow-up Gespräch einen Monat nach dem VIP Tag an. Damit stellst du sicher, dass spätere Schwierigkeiten besprochen werden können.
- Denkbar sind natürlich auch halbe VIP Tage, wenn du beispielsweise Sorge hast, dass ein ganzer Tag zu anstrengend ist oder dir die Inhalte für einen ganzen Tag fehlen.



VIP

## Biete eine Ausbildung an

Diese Lösung ist mit Arbeit verbunden, aber auch mit dem besten Ergebnis, was deine Finanzen angeht. Menschen, die sich beruflich weiterentwickeln wollen und entsprechend von anderen Personen, die schon weiter sind, etwas lernen wollen, sind in der Regel bereit, für dieses Wissen deutlich mehr zu bezahlen als der beliebte Endkunde.

Eine Voraussetzung, um eine Ausbildung anzubieten, ist eine ausreichende Menge an Erfahrung. Sprich, du musst das, was du da beruflich tust, schon einige Jahre machen. Oder etwas ganz Spezielles herausgefunden haben, was sich neu vermitteln lässt. Dann funktioniert eine Ausbildung vielleicht auch früher.

Die größte Hürde, um eine Ausbildung anzubieten, sind wir selbst! Besonders Frauen. Das ist doch nichts Besonderes. Das machen alle so. Ich bin da noch gar nicht gut drin. Kennst du so Stimmen?

Sie halten uns effektiv davon ab, zu überlegen, was es da gibt, was wir Anderen beibringen könnten. Nicht unbedingt, weil wir es am allerbesten können. Sondern weil wir es können und weil wir es in unserer speziellen Art weitergeben werden.

Eine Ausbildung kann umfassend groß sein und ein ganzes Berufsfeld eröffnen (so dies nicht durch Ausbildungsberufe geschützt ist) oder es kann auch nur eine Sequenz sein. Also anderen Profis und solchen, die es werden wollen, eine bestimmte Technik vermitteln, die sich für euch als sehr zielführend erwiesen hat.

Die Ausbildungen können live oder online angeboten werden, da bist du relativ offen und kannst alle Formate verwenden, die auch sonst hier im Buch und auf dem Markt praktiziert werden. Wichtig ist, dass du dir auf die Finger schauen lässt, also anderen Menschen gut vermittelst, was du da mit Kunden machst und warum du das machst. So dass sie dich kopieren und von dir lernen können.

Eine Ausbildung kostet Arbeit. Sie ist vielleicht nicht die beste Lösung, wenn du in den nächsten vier Wochen Geld brauchst. Langfristig kann sie für dich aber zu der Cash Cow werden, weil du einfach deutlich mehr Geld nehmen kannst. Auch wenn du damit rechnen musst, dass du hier nur eine relativ kleine Zielgruppe erreichen wirst.



## **Biete deine Ausbildung**

### **Anderen an**

Viele Ausbildungseinrichtungen sind offen, eine neue Ausbildung in ihr Programm aufzunehmen. Auch dies ist eine eher langfristige Idee, zumindest wenn es um die Aufnahme in ein Programm mit festem Termin geht. Denn die Termine wollen geplant werden und dafür braucht es einen großen Vorlauf.

Je nachdem, mit wem du hier kooperierst, kann es zu unterschiedlichen Vorteilen kommen. Ich schaue auf mehrere:

### **Das Renommeé der Einrichtung**

Jede Branche hat Top-Ausbildungsanbieter. Kannst du hier mit einem – wenn auch vielleicht kleinen Spezialangebot – ins Programm aufgenommen werden, machst du dich automatisch als Spezialistin bekannt.

### **Die Bezahlung**

Es gibt Ausbilder, die zahlen gut. Dann machst du es (auch) wegen des Geldes.

### **Die Reichweite**

Es gibt Fortbildungshäuser, die zahlen zwar wenig, verschicken ihr Programm aber an einen großen Verteiler. Hier kann es interessant sein, dabei zu sein und sich als Expertin zu positionieren. Weil du dadurch eben auch ein bisschen bekannter wirst.

## **Biete Jahresgruppen an**

Ein wunderbares Format, für alle, die spezielles Wissen vermitteln. Ich biete sie immer wieder zum Thema Geld an. Denn beim Geld investieren reicht ein Einzelcoaching oder ein Seminar oft nicht, damit Menschen tatsächlich ins Tun kommen. Dafür gibt es zu viele Hürden.

Eine Jahresgruppe mit festen Terminen, wahlweise jeden Monat oder alle zwei Monate, bietet für die Gruppenmitglieder gute Momente, zum nächsten Termin den nächsten Schritt auch gegangen zu sein.

Du kannst so eine Jahresgruppe mit festen Arbeitsschritten anbieten, die alle im nächsten Monat machen sollen und du lässt sie am Anfang individuelle Ziele festlegen und sie arbeiten dann das Jahr an ihren Zielen. Du lieferst zwischendurch Input. Dabei kann die Arbeit in der Gruppe eine wichtige Inspirationsquelle sein. Nehmen wir beispielsweise an, eine Übersetzerin für Marketingtexte bringt Kunden zusammen, die alle den spanisch sprechenden Raum erobern wollen. In der Jahresgruppe gibt es Einheiten zur Mentalität der Spanier. Es gibt Hinweise, wie Spanier sich am besten erreichen lassen und im Laufe der Zeit werden die Texte natürlich auch für jeden Kunden übersetzt oder korrigiert, je nachdem, was hier angesagt ist. Die Kunden profitieren aber auch vom Austausch untereinander. Denn sie tauschen sich aus, mit welchen Werbepartnern man gut kooperieren kann, sie erfahren etwas über die Preisgestaltung in Spanien und, und, und.

Je nach den Kundengruppe kann dies spannend sein, wenn alle aus demselben Feld kommen oder du kannst auch genau das Gegenteil anpeilen und eine Gruppe zusammenstellen, die sich ergänzt, aber auf keinen Fall konkurrieren wird.

Selbst bist du der Profi für Sprache und Kultur, aber nicht unbedingt die Person, die die Arbeit macht. Du hältst den Raum und Rahmen. Du lieferst Platz für den Austausch. In diesem Beispiel wäre die eigentliche Übersetzung von Texten eine Zusatzleistung. Im Umfang der Jahresgruppe würde ich nur Lektorat anbieten. Aber das ist alles eine Design- und dann auch Preisfrage.

## **Das Gespräch mit ehemaligen Kunden suchen**

Nicht sehr beliebt. Oft vermuten wir, dass die Arbeit mit einem ehemaligen Kunden beendet wurde, weil wir nicht mehr hilfreich waren, weil wir nicht mehr gut waren oder was auch immer. Oft ist dies aber nicht so. Das Leben ist weitergegangen, wir sind nicht mehr dazugekommen Kontakt aufzunehmen, haben die Arbeit des Anderen aber immer noch in guter Erinnerung.

Mein größtes Learning in der Hinsicht hatte ich mal bei einem Hauptkunden, für den ich echt viel gemacht habe. Nach sechs Jahren ging der Kontakt auseinander. Eine Dauersupervision mit der mittleren Führungsebene mit mir wurde eingestellt, bei anderen Terminen passte meine Mitarbeit hier und da terminlich nicht mehr und plötzlich blieb ich zurück mit dem Gedanken, dass die mich wohl nicht mehr wollen. Ich habe dann auch nicht weiter nachgefragt und mir neue Kunden gesucht. Etwa ein Jahr später wurde ich für den Aufsichtsrat des Unternehmens angefragt. Jetzt bin ich in einer anderen Rolle dort unterwegs, aber es ist mindestens genauso spannend, wie als Beraterin zu helfen. Und ich musste mich korrigieren, sie wollten mich schon noch. Ich bin sicher, wenn ich für das Aufsichtsratsamt nicht zugesagt hätte, hätten sie mich später auch wieder als Beraterin angefragt.

Nun zu dir. Schau dir deine Kunden an. Also die Kunden, mit denen du vor ein paar Jahren gearbeitet hast. Ohne Abwertung deiner Leistung und Person, welche anderen Gründe könnte es geben, dass es nicht mehr zu einer Zusammenarbeit gekommen ist. Bei allen, bei denen du das nicht supersichergenaue weißt, ist es eine spannende Möglichkeit, den Kontakt zu suchen. Mit einem neuen Angebot. Mit einer Anfrage, ob ihnen dieses Angebot nicht helfen könnte, jetzt an ihren Themen weiterzuarbeiten. Dabei ist die Kontaktaufnahme nicht direkt als Verkaufsgespräch zu sehen. Die können wir ja alle nicht leiden, oder?

Es ist eher eine Kontaktaufnahme, um zunächst zu schauen, wie es der anderen Person geht. Was sie gerade für Probleme hat. Vielleicht haben diese gerade nichts mit deinem Angebot zu tun, aber du hast eine Idee, wer oder was helfen könnte. Dann teile dies mit. Erst danach, kannst du auch deine Angebotsidee mitteilen. Wenn es von Interesse ist, super. Wenn es für die Person oder das Unternehmen gerade nicht passt, bitte nun umgekehrt um Hilfe. Für wen könnte es passen, wen spreche ich da an? Kannst du irgendwie helfen?

Bei solchen Gesprächen geht es immer um Beziehungsaufbau. Es kann sein, dass du direkt einen Deal machen kannst, es kann sein, dass du eine Empfehlung erhältst oder es kann sein, dass du dich einfach nur in Erinnerung gerufen hast und es zu einem anderen Zeitpunkt zu einem Auftrag kommt. Selbst für letzteres ist die Wahrscheinlichkeit höher, wenn du in Kontakt geblieben bist.

Selbstverständlich lassen sich diese Anrufe oder auch Treffen wiederholen. Ich gehe viel mit potentiellen Kunden essen. Oder einen Kaffee trinken. Dabei reden wir über dies und das – aber eben auch über meine Angebote.

Identifiziere ehemalige Kunden und überlege, was du ihnen anbieten kannst:



## Sechs kleine Zusatzstrategien

Das sind klassische Marketingstrategien, die man mögen kann, oder nicht. Probiere aus, welche dich ansprechen und welche du ausprobieren willst. Sie sind kleine Booster, die bei deinen bestehenden Angeboten verstärkend auf den Verkauf wirken können.

### **Booster Nr. 1 – Begrenzte Kapazitäten:**

Dies macht in meinen Augen nur Sinn, wenn es auch begrenzte Kapazitäten gibt. Einen Newsletter an 1.000 Menschen zu verschicken und dann zu schreiben, es gibt nur noch einen Platz, wirkt auf mich immer ein bisschen plump. Aber wenn es stimmt, dann sag es. Wenn du ein Seminar anbietest, mit nur 10 Plätzen, dann sag es. Wenn du eine Mail an einige gute Kunden verschickst, weil die letzten zwei Plätze noch zu vergeben sind, dann sag es. Überlege, ob es Sinn macht, einen Frühbucherpreis anzubieten, möglicherweise auch hier wieder für eine bestimmte Anzahl von Plätzen. Und wenn du selbst fast ausgebucht bist, dann sag auch das.

### **Booster Nr. 2 – Preisunterschied:**

Wenn du mehrere Angebote hast, fang mit dem teuersten an. Klassische Verkaufsstrategie, die funktioniert. Wenn ich mich einmal mit dem teuren Angebot auseinandergesetzt habe – und daran durchaus zweifle – erscheint mir das günstigere Angebot automatisch wie die perfekte Lösung.

### **Booster Nr. 3 – Achte auf dein “warum”:**

Menschen wollen wissen, warum du was anbietest, warum du das machst. Also teile es mit. Möglichst persönlich. Weil du selbst den Weg gegangen bist, weil du helfen willst, weil...

### **Booster Nr. 4 – Biete Rabatte an:**

Vergiss die Schnäppchenjäger nicht, es gibt viele da draußen, für die sind 10% Rabatt der Kaufanreiz. Dabei ist es wichtig, dass auch dein reales Angebot werthaltig ist und dein Rabatt nicht als der eigentliche Preis daherkommt. Das heißt auch, dass es schon auch Kunden gibt, die dein Angebot zum vollen Preis gekauft haben.

Deinen Rabatt gibst du für eine bestimmte Zielgruppe, vielleicht sogar sehr exklusiv für einzelne Personen. Oder für einen bestimmten Anlass, wie dein Firmenjubiläum oder deinen Geburtstag. Oder auch als Geburtstagsgeschenk für dein Gegenüber. In dem Fall sollte der Rabatt aber deutlich höher sein, sonst wirkt es möglicherweise ein bisschen billig.



## **Booster Nr. 5 - Ratenzahlung:**

Nicht jeder kann gleich das Geld für ein Paket-Angebot aufbringen. Ratenzahlungen helfen oft. Wenn du mit einem professionellen Bezahlanbieter zusammenarbeitest, kannst du die vereinbarten Beträge regelmässig von der Kreditkarte abbuchen lassen. Wenn du selbst Rechnungen verschickst, bitte darum, dass die Menschen einen Dauerauftrag einrichten, so dass sie nicht Gefahr laufen, die laufenden Zahlungen zu vergessen. Das habe ich bei meinen Geldjahresgruppen am Anfang nicht gemacht und war etwas genervt von den Zahlungserinnerungen, die ich dann regelmässig verschicken musste. Ob du bei Ratenzahlungen einen kleinen Aufpreis zum Gesamtpreis nimmst oder nicht, hängt von dir ab. Ich nehme etwas mehr, einfach weil mir die Komplettzahlung am Anfang schon weniger Arbeit macht.

## **Booster Nr. 6 - Pakete:**

Stell deine Angebote in bestimmten Paketen zusammen. Menschen kaufen lieber eine Komplettlösung, als sich ständig selber darum zu kümmern, was sie jetzt noch alles brauchen. Mir würde es helfen, wenn ich einen Anbieter hätte, der die Gestaltung von Online-Kursen ganz praktisch anbietet. So nach dem Motto: Du kaufst dir jetzt die und die Kamera und das Mikrofon. Du gehst zu dem Host für Webinare, bei dem ich auch noch einen Rabatt ausgehandelt habe. Du sprichst deine Kunden mit folgendem Textvorschlag an. Und ich begleite dich mit einem Buch, mit Videos und mit einem Einzelcoaching, bis dein erster Online-Kurs läuft und sich verkauft.

In dem Wunsch, nicht zu viel für unsere Kunden vorzugeben, bleiben die meisten recht vage. Du kannst das so oder so machen, heisst das dann. Das lässt mich aber eher ratlos zurück. Willst du mir helfen, biete mir ein Paket an, was ich zu einem bestimmten Preis kaufen kann und was dann handhabbare Lösungen enthält. Interessanterweise muss das übrigens nicht günstiger sein, als die Einzelarbeit mit dir.



## Begleitung in der Praxis

In erster Linie kenne ich dies aus dem Coaching zum Thema Flirt und Dating. Hier bieten einige Kollegen an, mit dem Kunden rauszugehen. Also Menschen, die lernen wollen, Kontakte zum anderen Geschlecht zu knüpfen, zu begleiten und vor Ort Feedback zu geben und Verbesserungen auszuprobieren. Logisch, es ist nachzuvollziehen, dass die Learnings so viel effektiver sind als in der Theorie in einem Coachingraum.

Ich habe dies manchmal mit Politikerinnen gemacht, die zum ersten Mal auf einer größeren Versammlung reden mussten. Nach der Vorbereitung bin ich mit auf die Versammlung gekommen, habe vor der Rede zunächst einige entstressende Übungen gemacht, dann aber auch Feedback zur Rede gegeben.

Überlege, wem du in der Praxis helfen könntest.

Menschen, die lernen wollen, Gruppen mit dem Foto einzufangen? Männer, die lernen wollen, wie sie ihre Wohnung putzen? Menschen mit Bewegungseinschränkungen, die ihre passenden Yogaübungen finden wollen? Menschen, die sich auf ihre Sprachprüfung vorbereiten und dazu exklusive Nachhilfe brauchen?

### Hier ist Platz für deine Ideen:

## Last minute Termine

Du hast am Wochenende noch drei Termine für eine Massage frei? Dann teile dies deinen Kunden mit. Aus der Reihe: Bist du gerade gestresst und brauchst ein bisschen Erholung? Ich habe noch drei Zeifenster an diesem Wochenende frei und freue mich, dich an einem dieser Termine zu empfangen. Mein Vorteil - ich habe keinen Leerlauf und diesen Vorteil teile ich gerne mit dir mit einem Rabatt von 10 € auf die Behandlung. Bitte melde dich schnell...

Es muss nicht unbedingt ein Rabatt sein. Du kannst deine Kunden auch daran gewöhnen, dass du jede Woche oder jeden Monat so eine Mail rumschickst und sie schon darauf warten, um zu sehen, ob es dieses Mal zeitlich passt. Das Ganze funktioniert natürlich auch wunderbar über die sozialen Medien.

## Erweiterung und Veränderung von Angeboten

### Aus alt mach neu

Nein, es geht jetzt nicht um das Restaurieren von Möbeln oder so. Aber um das Aufpeppen von Inhalten. Nehmen wir an, du hast bisher das eine oder andere Ebook oder pdf, was du verschickt oder verkauft hast. Du weißt, es ist inzwischen nicht mehr ganz aktuell und bedarf einer Überarbeitung. Dann tue das jetzt. Aktualisiere, ergänze und bring dein ganzes neues Know-how mit ein. Mit einem neuen Titelbild und vielleicht auch einem neuen Titel biete es wieder neu an. Du wirst wieder Freude haben, es anzubieten. Weil diese kleine peinliche Stimme, dass das doch schon uralte ist, keine Punkte mehr macht.

Natürlich kannst du ein E-Book auch aufpeppen. Mit einem Video wird es ein kleines Webinar oder du interviewst andere Menschen, die zu dem Thema auch was sagen können und kannst dann ein kleines Paket anbieten. Oder du teilst die Learnings aus deinem E-Book in bestimmte Schritte auf und machst eine Lernreihe aus den Inhalten. Es gibt viele verschiedene Möglichkeiten, wie du deine Erfahrung in immer neuen Formaten anbieten kannst.



Welche Angebote, Dienstleistungen oder Formate könntest du neu anbieten bzw. überarbeiten?



### Verändere die Formate

Wie kannst du deine analoge Angebote in ein digitales Format verändern? Natürlich ist das so ad hoc und ohne Vorbereitung nicht einfach. Ja, hätte ich meine Frauen-Geld-Seminare aufgezeichnet, könnte ich sie jetzt einfach als Online-Programm verkaufen. So muss ich die Inhalte nochmals aufbereiten. Aber das geht schon auch. Möglicherweise lassen sich neue Plattformen oder Kooperationen aufbauen, bei denen man seine Angebote auf einem anderen Weg anbieten kann. Nicht alles wird sich hier sofort auszahlen, aber wenn beispielsweise die Zeit jetzt genutzt wird, um Fotos in Fotodatenbanken einzustellen oder für Bücher eigene Verkaufsseiten zu gestalten oder neue Videos mit Tipps aus deinem Wissen zu erstellen – dann wirst du damit langfristig mindestens deine Bekanntheit steigern und möglicherweise auch durch Umsätze deine Gewinne steigern können.

Welches Format, welches Angebot könnte ich neu rausbringen? Und wie?



## Upsells & downsells

Bestechende Maßnahmen, die du immer im Blick haben solltest: Wann immer du was verkaufst, schaue, ob du danach noch ein anderes Produkt anbieten kannst.

Wenn beispielsweise ein Online Gruppenkurs bei mir zu Ende geht, dann kann ich den Teilnehmenden ein Upsell anbieten, das wäre in meinem Fall eine 1:1 Coachingbegleitung zum jeweiligen Thema. Logischerweise ist das teurer als ein Gruppenkurs. Aber eben auch exklusiver. Ein klassischer Upsell. Es könnte auch ein längerer, teurerer Kurs sein. Du verstehst das Prinzip?

Ich könnte das auch gleich bei der Buchung des Gruppenkurses mit anbieten können. Also gleich, nachdem man sich für den Kauf entschieden hat, biete ich noch ein 1:1 Coaching Paket für einen Sonderpreis dazu an. Das Ganze funktioniert auch andersrum. Wenn Menschen signalisieren, dass ihnen ein Angebot zu teuer ist, dann kann man noch eine abgespeckte Version anbieten. Beispielsweise bei meinen Geldprogrammen gibt es Videos dazu. Wer jetzt so ein Geldprogramm nicht buchen will, weil es als 1:1 Begleitung vielleicht zu teuer ist, dem kann ich trotzdem die Videos anbieten. Die habe ich eh und die kann ich zu einem kleinen Preis verkaufen, da es für mich keine zusätzliche Zeit kostet.

Manchmal biete ich Webinare an. Die finden zu einem feststehenden Termin statt. Und ja, nicht immer können alle. Für die, die nicht können, könnte ich das passende Arbeitsbuch oder die Aufzeichnung zu einem guten Preis ein schöner Ersatz sein.

Ein ganz banaler kleiner Upsell ist übrigens die Verlängerung der Behandlungszeit. Meine Osteopathin bietet mir normalerweise Sitzungen von 30 Minuten an. Wenn sie Zeit hat, fragt sie mich morgens, ob ich nicht lieber eine 60 Minuten Behandlung haben will. Sie nimmt für die zweiten 30 Minuten den halben Preis. Ich nehme das oft an, zahle dann zwar mehr, aber eben nicht so viel, wie für zweimal 30 Minuten. Sie wiederum hat ihre leere Zeit zwischen Patienten gefüllt, wenn die Person nach mir abgesagt hat.

Aus Kursen lassen sich danach kleinere Kurse gestalten. Beispielsweise ist dieser Text aus einem Kurs entstanden. Er lag also bereits vor und musste nur überarbeitet werden. Wobei man die Zeit für das überarbeiten auch nicht unterschätzen darf (-:.

Zusammenfassend, wenn du mit einem Angebot rausgehst und in deiner Zielgruppe fragst, was sie genau wollen, dann kannst du denen, die nachher doch nicht gekauft haben, eben später den Content anders und damit günstiger verkaufen oder wahlweise den Content auch nochmal in einem teureren Angebot verwerten. Gerade die günstigeren Angebote werden bei denen, die sich dein aktuelles Angebot nicht leisten konnten, sehr gut ankommen, weil sie das Gefühl haben, dass du dir nochmal extra die Mühe gemacht hast, um sie auch noch „mitzunehmen“.

**Welche Up- und Downsells könntest du anbieten?**

A yellow notepad with a red top border and blue circular punch holes. The notepad has horizontal blue lines for writing.

## **Kooperiere**

Kooperationen sind wunderbar. Gerade in Zeiten, in denen sich viel verändert. Viele sind auf der Suche nach neuen Wegen, warum nicht schauen, ob ein Weg gemeinsam gegangen werden kann. Und zwar gerade, wenn ihr beide mit der Partnerschaft neue Zielgruppen erreicht, die ihr sonst nicht erreichen würdet. Es also nicht unbedingt in genau demselben Bereich zu einer Kooperation kommt, sondern die Bereiche sich ergänzen.

Kooperationen können leicht angebahnt werden, indem ihr beispielsweise bei Menschen, die für euch interessant sind, anfragt, ob ein Interview von Interesse ist. Das machen viele gerne. Wenn die Reichweite grob in einem ähnlichen Verhältnis steht. Aus dem ersten Kontakt kann dann mehr entstehen. Meine besten Kooperationen sind übrigens immer dann entstanden, wenn ich am Anfang mehr investiert habe. Also erstmal an meinem Wissen und an meinen Ideen habe teilhaben lassen, um dann zu schauen, was passiert. Nicht immer passiert was, aber doch sehr oft. Gerade wenn ich auf bereits vorbereitetem gutem Boden dann eigene Vorschläge anbringe. Ich fange dabei mit kleinen Ideen an, die im Laufe der Zeit wachsen können.

*Mit wem könntest du kooperieren und welche Ideen könntet ihr gemeinsam verwirklichen?*



## **Bewerbe dein bestes Angebot**

Nicht jeder kennt alle deine Angebote. Deshalb kann es großen Sinn machen, dein bestes Angebot nochmals allen Menschen anzubieten. Über deine E-Mail Liste. Über die sozialen Medien. Immer mit dem Blick, dass längst nicht alle Menschen, die du denkst zu erreichen, auch erreicht werden. Und deshalb auch längst nicht alle Menschen dein bestes Angebot kennen. Möglicherweise kannst du es mit einer Bitte um Weiterempfehlung kombinieren. So dass die, die längst wissen, was dein bestes Angebot ist, sich trotzdem angesprochen fühlen. Mit der Aufforderung, dieses Angebot weiterzuleiten.

Ob du dein Angebot zum vollen Preis anbietest oder mit einem Rabatt, das kannst du ausprobieren. Und dein bestes Angebot kann so was Banales sein, wie eine Coaching Einheit oder eine Massage. Verknüpfe es mit schönen Beschreibungen, wie gut man sich danach fühlt oder was sonst der schönste Mehrwert ist.

*Was ist dein bestes Angebot?*



## Mach einen "Beta Test" für ein neues Produkt oder eine Idee

Neue Ideen braucht das Land und Menschen sind gewillt, diese mit dir auszuprobieren. Sie müssen noch nicht perfekt sein, sie brauchen eine gute Idee und einen groben Ablauf. Wenn du beispielsweise deine erste Online-Challenge anbieten willst zum Thema Fitness zu Hause, dann brauchst du Ideen für vier Sessions. Also beispielsweise Übungen für den Bauch, die Beine, den Po und den Rücken. Wie diese genau aussehen sollen, ist noch nicht so wichtig. Vielleicht sind auch noch nicht mal alle Körperteile so genau wichtig. Du bewirbst erst deinen Kurs.

Benennst klar, dass es eine Betaversion ist, die es deshalb für einen Sonderpreis gibt. Vorangestellt kannst du mit ein paar potenziellen Kunden telefonieren und sie nach ihren Wünschen befragen. Hör dir genau an, wie sie ihr Problem oder ihren Wunsch beschreiben.

Das sind die Formulierungen, die du dann für deine Werbung verwendest. Denn so denken wahrscheinlich auch viele andere Menschen über das Thema nach. Setze dir eine kleine Mindestzahl für deinen Betakurs. Ich kenne Menschen, die haben diese Mindestzahl bei einer Person angesetzt. Und haben den Betakurs für eine zahlende Person gemacht. Weil sie damit den Druck hatten, den Kurs auch wirklich zu erstellen. Aber es kann auch sein, dass du sagst, ich brauche fünf oder zehn Personen. Wie es halt für dich passt. Diese Menschen lädst du in eine Facebookgruppe ein.

An einem Wochentag lädst du ein Video hoch, in der ersten Woche zeigst du hier entsprechend einfache Übungen zu Hause für die Bauchregion. Drei Tage später machst du eine Runde bei Zoom, in der du nachfragen kannst, wie die Übungen angekommen sind und was sich die Teilnehmenden für die Beine wünschen. Dies setzt du dann in der darauffolgenden Woche um. Und so geht es in den ganzen vier Wochen fort.

Um die Inhalte gut für weitere Kurse zu nutzen, sammle alle Feedbacks und mach dir eine Checkliste, wann was kommt. So kannst du den Kurs immer wieder anbieten.

Dasselbe kannst du mit anderen Dingen tun, wie eben Blogbeiträge aus denen ein E-Book wird. Oder mehrere Videos, die zu einem kleinen Kurs zusammengestellt werden können. Während ein Video beispielsweise über das richtige Putzen von Fenstern gängigerweise ein kostenloses Kennenlernvideo ist, so sind 8 Videos, in denen nacheinander der ganze Haushalt und seine richtige Reinigung erklärt werden, ein kleiner Kurs, den man verkaufen kann.

Wenn der Kurs bisher noch nicht fertig ist, nimmst du nicht den vollen Preis. Stattdessen bittest du neben dem vergünstigten Preis um qualifiziertes Feedback und am Ende ein Testimonial. Mit letzterem kannst du weitere Kurse bewerben.

Wenn du ein neues Produkt ausprobieren willst, bei denen du gar nicht genau weißt, ob es für deine ganze Zielgruppe passt, dann suche dir die Menschen heraus, bei denen du glaubst, dass es passt und schreibe sie direkt an. Oder nimm ganz klassisch das Telefon in die Hand und ruf sie an. Du wirst Menschen kennenlernen, die dankbar dafür sind, dass du an sie gedacht hast. Natürlich nur, wenn du dein Thema sehr genau auf die Personen abgestimmt hast.

## **Mach Werbung für Andere und verdiene dran**

Wenn du selbst keine Produkte hast, aber viele Menschen kennst, dann kannst du auch andere Produkte bewerben. Dafür steht das englische Wort „Affiliate“.

Viele Produkte findest du beispielsweise bei Digistore – es gibt aber auch noch viele andere Anbieter. Du meldest dich dort als Affiliate an und suchst dir andere Online-Kurse, E-Books oder einfach Händler aus, die du gerne bewerben willst. Bei Online-Kurse und anderen hochpreisigen Einzelangeboten findest du bei Digistore den Prozentsatz, den du pro verkauften Kurs erhältst. Bei Affiliates, die einen ganzen Online-Shop bewerben, bekommst du vom gesamten Kauf einen bestimmten Prozentsatz ab.

Du kannst über deine Liste Angebote von Anderen bewerben und dies als Zusatzeinkommen nutzen. Oder du gehst das Ganze sogar professioneller an. Marcel hat sich dazu ein Nischenthema rausgesucht und ein bisschen recherchiert. In dem Fall zum Bau von Hühnerställen. Mit dem Gedanken, wer einen Hühnerstall bauen will, der entscheidet sich möglicherweise für einen teuren Bausatz und braucht danach noch einiges anderes an Hühner-Zubehör. Alle Links auf seiner Homepage sind Affiliate-Links, d.h. bei jedem Kauf eines Produktes verdient er ein paar Cent oder sogar Euro. Hier der Link zu seiner Seite: <https://www.huehnerstallselberbauen24.de>. Da das Thema so speziell ist, kann er seine Seite gut bewerben und sie ist schnell gefunden.



## Überarbeite deine Homepage

Verkaufst du über deine Homepage? Oder ist deine Homepage nur eine Art Visitenkarte, die Menschen zwar mal lesen, aber der Verkauf funktioniert nur über persönliches Kennenlernen und Weiterempfehlungen? Wenn letzteres der Fall ist, dann schau dir deine Homepage an.

Ich habe am Anfang gleich mehrere Fehler gemacht. Ich war neu als Coach und musste mir selbst beweisen, dass ich das kann und das ich in all den Ausbildungen echt viel gelernt habe. Also habe ich relativ wissenschaftlich und immer mit der Handbremse, um bloss kein Erfolgsversprechen abzugeben, meine Angebote formuliert. Ich habe mit Worten wie Hypnose, NLP, WingWave und integrative Transformationsarbeit um mich geworfen, aber vergessen zu beschreiben, welchen Nutzen ich eigentlich liefere.

Zweiter Fehler: Ich wollte allen helfen und habe alle Texte ganz allgemein gehalten.

Dritter Fehler, den viele machen: Sie wollen sich selbst nicht zeigen. Die Über mich-Seite ist in der Regel eine Seite, die gerade bei Dienstleistungen, sehr oft besucht wird. Und Bilder sagen oft mehr über die Person, als jeder Text.

Vierter Fehler: Ich habe mich nur auf Texte (und eben ein paar Fotos) verlassen und nicht mit Videos gearbeitet.

Fünfter Fehler: Ich habe keine konkreten Angebote beschrieben, sondern einfach immer nur verwiesen, dass man mit mir Kontakt aufnehmen kann.

Ich glaube, ich muss die Lösungen für die Fehlerbeschreibungen nicht liefern, sie liegen weitestgehend auf der Hand. Schau, ob du die Kunden ansprichst, die du eigentlich erreichen willst. Und das sind nicht alle. Ich habe immer noch verschiedene Zielgruppen, aber sie werden bereits auf meiner Startseite auf unterschiedliche Unterseiten geleitet und dort sehr direkt angesprochen. Sie bekommen alle ein Angebot, wie ich jeweils ihnen helfen kann. Dabei sind ganz viele Fachbegriffe rausgeflogen...

Und ich habe viele Videos gemacht. Vor einigen Jahren habe ich mal bereits ein Imagevideo erstellt. Damals noch mit einer Filmemacherin. Der Film ist toll, er war aber teuer. Dann bin ich dem Gedanken aufgesessen, dass ich mir solche Videos nicht immer leisten kann. Bis sich auch hier unser visuelles Empfinden offensichtlich verändert hat und auch Filme akzeptiert werden, die selbst erstellt wurden. Ich finde meine Videos weiterhin nicht perfekt – aber sie funktionieren. Seit ich mehrere Videos auf meiner Seite habe, verkaufe ich deutlich besser.

Wenn du nicht richtig weißt, warum deine Seite Menschen nicht anspricht oder sie nicht reagieren und schon gar nicht buchen, frag Menschen. Solche, die du schon als Kunden gewinnen konntest und solche, die du möglicherweise nur als Freunde oder Bekannte hast. Und am besten solche, die dich gar nicht kennen. Hör genau zu und frage nach, was sie nicht verstehen oder wann sie die Seite wieder verlassen haben.

### **Bitte um Feedback, warum Menschen ein Angebot nicht gebucht haben**

Zugegeben, diese Aufgabe ist nicht ganz einfach und sie startet ein bisschen an dem Punkt, an dem die letzte Aufgabe geendet hat. Du musst nämlich hier identifizieren, warum Menschen ein Angebot nicht gebucht haben. Manchmal bekommt man dies mit. Beispielsweise wenn du zunächst eine Befragung zu einem Angebot gemacht hast. Verbunden mit einem Gewinnspiel ist dies ein guter Grund nach den Mailadressen zu fragen. Natürlich die DGSVO beachten, ist klar. Alle, die zwar an der Befragung teilgenommen haben, sich dann aber nicht für einen Kauf entschieden haben, kannst du fragen, was der Grund ist. Verbunden mit der Bitte, dir zu helfen, dein Angebot wirklich passgenau zu machen.

Wenn du die Gründe kennst, versuche sie zu adressieren. Dein Angebot zu präzisieren, wenn dies geht. Oft ist die Sprache nicht klar oder es kommt nicht ausreichend rüber, was Menschen von deinem Angebot haben. Du kannst dies dann nochmal auf deiner Landingpage klarer machen und den Nicht-Käufern diese nochmal zuschicken.



Feedback

# Einnahmesteigerung

## etwas jenseits des Business

### Spare 10%

Gut, der Prozentsatz ist frei wählbar, sollte aber ambitioniert sein. Also schon mehr als ein Prozentsatz, bei dem du sofort weißt, dass gelingt dir mit Leichtigkeit. Du brauchst außerdem eine Referenzgröße.

Wer regelmässig ein Haushaltsbuch führt, kann hier den Mittelwert der Ausgaben nehmen und diesen um einen ambitionierten Sparsatz reduzieren. Du kannst dir alternativ auch auf ein gesondertes Konto einen bestimmten Betrag legen und sagen, damit komme ich die nächsten 14 Tage aus. Oder du hebst ihn einfach ab und zahlst alles in bar. In jedem Fall bedeutet diese Übung, einfach mal zu schauen, was sich so sparen lässt.

### Überprüfe deine Verträge

Von Versicherungen bis Abos, viele Dienstleister buchen von unseren Konten Geld ab. In der Regel per Lastschrift, wenn wir Pech haben, ein bisschen überraschend. Ein Plan, wann welche Abbuchungen jedes Jahr fällig sind, hilft Überraschungen zu vermeiden. Bei dieser Planerstellung kannst du auch gleich die Tarife überprüfen. Sind Versicherungen noch in einem guten Tarif, bieten Anbieter inzwischen günstigere Lösungen an? Brauchst du die Versicherung überhaupt noch? Ich habe bei so einer Überprüfung festgestellt, dass wir mehrere Auslandsreisekrankenversicherungen hatten – alle nicht besonders teuer, aber alle abgeschlossen zu Zeiten, in denen wir noch außerhalb der EU unterwegs waren. Solange wir unseren wunderbaren Hund haben, ist das jetzt eh Geschichte, also habe ich sie alle gekündigt. Zumal es ja kein Ding ist, sie bei der nächsten anstehenden Reise wieder abzuschließen.

Eine etwas aufwendigere, aber oft sehr effektive Form des Geld Sparens ist übrigens, Tarife – wie beispielsweise fürs Handy – zu kündigen, um dann mit demselben Anbieter darüber zu verhandeln, welche Rabatte oder Zusatzleistungen er einräumt, wenn man bleibt.

Bei Abos ist auch der Blick angesagt, ob man das Abo tatsächlich noch nutzt. Gerade bei Zeitschriften, aber auch bei allen möglichen Internetanbietern, kann es sein, dass bei einer kleinen kritischen Überprüfung der Gewohnheiten es möglich erscheinen könnte, das Abo einfach zu kündigen.





## Der Klassiker im Notfall: Sachen verkaufen – oder vermieten

Ebay sei Dank, kennen wir diesen Tipp alle. Und wenn wirklich dringend Geld gebraucht wird, dann kann er deine Rettung sein. Möglicherweise sind bei deinen Aufräumaktionen viele Dinge übriggeblieben, die andere Menschen noch brauchen können. Verkaufe sie. Vielleicht ist die Not aber größer und du kannst jetzt nochmal kritisch schauen, was sich sonst noch verkaufen lässt. Eine Freundin hat über Jahre gesagt, dass sie eigentlich ihr Auto nicht wirklich braucht. In Zeiten der Not hat sie es dann tatsächlich verkauft. Freunde haben ihre Wohnung verkauft und sind in ein Tinyhouse gezogen.

Was gibt es, was bei dir von Wert ist? Bei mir gibt es einiges an Schmuck, den ich zwar geerbt habe, der aber nicht besonders emotional aufgeladen ist. In Zeiten der Not könnte ich diesen anbieten.

Man kann auch vermieten. Wahlweise ein Zimmer in der Wohnung oder auch das Auto. Wenn es ganz eng wird, ist es auch eine Überlegung, die eigenen Wohnung komplett unterzuvermieten und zu Freunden oder die Eltern zu ziehen. Nicht für immer, aber für einige Monate.

Kannst du Kredite umschulden, so dass die Zinsbelastung niedriger wird? Oder – wenn du selbst Immobilien besitzt, diese neu beleihen. Kannst du dir Geld leihen? Von Freunden oder innerhalb der Familie?

Ich weiß, das sind alles Lösungen, die sich erstmal furchtbar anfühlen. Aber ich finde, es lohnt sich, diese Lösungen zumindest einmal durchzuspielen. Nicht um sofort zu handeln. Aber um zu sehen, ob darin möglicherweise Antworten liegen, die du zunächst gar nicht zugelassen hättest. Weil man sowas nicht macht. Es sind Optionen.

Sicherlich nicht die allerbesten und möglicherweise willst du diese Karte nicht ziehen. Aber zu wissen, dass es diese Optionen auch noch gibt, erweitert einfach deine Möglichkeiten.

## Crowd funding

Ob dies in Zeiten der Not bei vielen funktioniert, kann ich nicht genau sagen. Aber ich habe mich selbst schon mehrmals an Kampagnen beteiligt, bei denen Menschen und Unternehmen in Not geraten sind und um Geld gebeten haben. Die biologische Gärtnerei, die in der Uckermark abgebrannt ist, eine mir bekannte Fotografin, die an Krebs erkrankt ist, eine Cousine, die kein Geld für die Behandlung ihres Hundes hatte und eine Bekannte, die zu wenig Geld hatte, um ihre Mutter ordentlich beizusetzen. Das sind alles Fälle, bei denen ich mich mit Beträgen zwischen 10 und 100 € beteiligt habe, weil mir die Situationen nahe gingen und sie mich erreicht haben. Also im Herzen.

Ich bin sicher, auch dein Freundeskreis – und eben da vielleicht auch der entfernte – wird dich nicht hängenlassen, wenn du in einer Notsituation bist. Mit meiner Cousine habe ich sonst keinen Kontakt, nur über Facebook. Aber als sie die Not mit ihrem Hund beschrieben hat, habe ich ihr zum ersten Mal eine PN geschrieben. Tatsächlich hat meine Spende unseren Kontakt wieder aufleben lassen, was ein schöner Nebeneffekt ist. Aber sie wäre sicherlich nie auf den Gedanken gekommen, mich direkt um Hilfe zu bitten, einfach weil sie mich zu dem Zeitpunkt überhaupt nicht auf dem Schirm gehabt hätte.

Ob es bei Facebook, Instagram oder bei richtigen Kampagnenplattformen wie [gofundme.de](http://gofundme.de) oder [startnext.de](http://startnext.de) ist, das bleibt dir überlassen.

## Tauschen

Erstelle mal eine Liste von allen Dingen oder Dienstleistungen von Anderen, die am Ende des Tages deine Angebote und deine Selbständigkeit erfolgreicher machen würden:



Ich persönlich liebe ja Tauschgeschäfte. Gerade am Anfang meiner Coachingaktivität habe ich munter getauscht. Coaching gegen Massagen, Coaching gegen Haare schneiden, Coaching gegen Steuererklärung, ja sogar mit einer Künstlerin, die wirklich schräge Soundinstallationen gemacht hat, habe ich etwas gefunden, als sie im Erstgespräch sagte, dass sie neben ihrer Kunst gerne Räume renoviert. Jetzt habe ich ein neu gestrichenes Schlafzimmer und sie musste für ihre Coachings nichts bezahlen. Natürlich kannst du dir auch einen Laptop ertauschen oder eine Kamera. Oder was auch immer.

## Investiere überschüssiges Geld

In Notlagen und beim Start in ein neues Business kann dies einfach die Rettung sein. Das funktioniert beispielsweise laufend über den Gartenzaun. Gerade in den letzten Tagen habe ich beim spazieren gehen in einem Garten gesehen, dass eine Frau Füllung für ein Hochbeet in Plastiksäcken gekauft hatte. Ich war neugierig und habe gefragt, was da drin ist. Sie meinte, Äste und anderer Grünschnitt. Natürlich habe ich ihr sofort angeboten, dass sie ihn von mir haben könnte – einfach weil ich froh bin, wenn ich den Grünschnitt aus dem Winter los werde. Und weil ich gern helfe. Zwei Tage später haben wir wieder geplaudert und sie fragte mich, ob ich in vier Wochen Tomatenpflanzen will, sie habe zu viele. Nicht nur, dass wir da gerade einen kleinen geldwerten Deal ausgehandelt haben – es fühlt sich supergut an, sich gegenseitig zu helfen.

Diese Hilfe funktioniert übrigens auch gut über drei Ecken. Also wenn ich etwas nicht brauche, mich aber erinnere, dass eine Freundin dies gut brauchen könnte, dann macht es großen Sinn die Verbindung herzustellen. Ob es dann zu einem sauberen Ausgleich kommt, sei dahingestellt. Ich stehe auf dem Standpunkt, wenn ich Gutes tue, kommt es an einer anderen Stelle auch wieder bei mir an. Manchmal wirklich direkt und manchmal um drei oder vier Ecken.

Zum Ende dieses Kapitel will ich noch auf ein Spezialthema eingehen, welches aber eben auch Geld bringen kann. Wenn du mehr als sechs mal deine Monatsausgaben auf der hohen Kante hast, dann beginne weiteres Geld zu investieren.

Wenn du wenig Geld investieren kannst (also alles unter 2.000 €), dann kaufe einen ETF (beispielsweise ganz klassisch den MSCI World), da drin sind die 2.000 größten Firmen der Welt versammelt. Wenn du auf Nummer Sicher gehen willst, dann richte einen Sparplan über beispielsweise 200 € auf den MSCI World ein. Dann kaufst du jeden Monat für 200 € – egal wie hoch der Kurs gerade ist. Du erhältst also einen guten Mittelwert. Wenn du mehr anlegen kannst, dann mach dich über weitere ETFs oder auch Einzelaktien schlau.

Wenn du da bisher noch gar nicht drin bist, dann habe ich einen kleinen Upsell für Dich! Ich habe da einen Einsteiger\*innenkurs für die Börse. In dem erkläre ich dir genau, wie du deine erste Aktie oder deinen ersten ETF kaufst. [www.gjisela-enders.de](http://www.gjisela-enders.de)

## **Welche Aktivitäten willst du in den nächsten zwei Wochen verfolgen?**

Ich habe dir jetzt viele Ideen vorgestellt und die Herausforderung liegt jetzt bei dir, dich bewusst zu begrenzen. Denn es geht nicht darum, über ganz viele Ideen lang nachzudenken, im Sinne von „man könnte“ und „man müsste“. Sondern ein bis maximal drei Aktivitäten rauszusuchen, die du in den nächsten zwei Wochen ernsthaft umsetzt. An denen du wirklich arbeitest, die du anbietest und umsetzt. Was sollen die bei dir sein?

1. Aktivität:

2. Aktivität:

3. Aktivität

K A P I T E L

04



# LASS DIR HELFEN

In diesem Modul schauen wir uns das Thema Geben und Nehmen an. Denn zu unterstützen und unterstützt zu werden, ist ein großes Thema in jeder Hinsicht und ganz besonders beim Thema Geld. Schauen wir uns das erstmal ein bisschen globaler und insbesondere emotional und sprachlich an. Was meinst du, wie das bei dir ist.

Nimmst du lieber, oder gibst du lieber?

Wie gerne lässt du dir helfen? Wie gut bist du dabei, eine Freundin um einen Gefallen zu bitten? Und wie gerne hilfst du Anderen? Wie gerne gibst du? Wie gerne bezahlst du deine Rechnungen? Und macht es da einen Unterschied, ob du einer anonymen Behörde Geld überweist oder deiner Physiotherapeutin.

Meiner Erfahrung nach beantworten die meisten Menschen die Frage, ob sie lieber geben oder nehmen, mit geben. Und ja, unserem Ego schmeichelt das auch ungemein.

Ich gebe gerne. Aus ganzem Herzen. Und viel. Die Antwort trifft besonders viel auf Frauen zu. Das passt in unser Gesellschaftsbild.



Wie fühlt es sich an, wenn ich schreibe:  
Ich nehme gerne! Stell dir mal eine Frau vor, die gerne nimmt. Und die das auch noch zugibt! Was kommt dir da spontan für ein Bild? Ist sie sympathisch? Würdest du gerne mit ihr befreundet? Würdest du dich mit ihr wohlfühlen? Sei ehrlich mit dir! Wenn ich dir mit meiner Aussage ein bisschen unsympathischer geworden bin oder du mich mit der Aussage nicht ernst nimmst, dann ist das für mich nicht überraschend.

Menschen, die nehmen, sind nicht sympathisch, oder? Also will man so nicht sein oder wenn man aus der Not nehmen muss, dann zeigt man es nicht. Obwohl eigentlich die Menschen, die nehmen, dringend gebraucht werden. Gerade für mein Gesprächsgegenüber, die selbst gerade zugibt, dass sie lieber gibt. Sie braucht einen Gegenpart, der lieber nimmt. Und wenn alles gut geht, dann funktionieren Beziehungen auch nicht nur in eine Richtung. Ob in der Familie, in der Partnerschaft oder eben auch im Beruf, ausgeglichen fühlt es sich an, wenn in beide Richtungen gegeben und genommen wird. Wenn man geholfen bekommt und hilft.

Du nimmst nicht gerne und gibst lieber? Dann wird es Zeit, an deinem Ausgleich zu arbeiten. Auch anderen Menschen eine Freude zu bereiten, indem du dich unterstützen lässt. Ich persönlich stelle immer wieder fest, dass für mich Geben viel einfacher und leichter ist als Nehmen. Dass das aber mein Leben erschwert hat. Im privaten Leben wie auch im Business.

Dabei hilft es möglicherweise an dem Wort „Nehmen“ etwas zu verändern, zumindest wenn dir das nicht gut über die Lippen geht. Uta Nimsgard – eine geschätzte Kollegin – hat dazu viele „Tricks“ ausprobiert. Sie schreibt: „Zum Beispiel, „nehmen“ durch „empfangen“ zu ersetzen. Empfangen. Das klingt doch gleich viel besser, oder? Da bleibe ich schön passiv. Passt auch viel besser in das immer noch vorherrschende Frauenbild. Empfangen. Da nehme ich nur das, was mir quasi in den Schoß fällt. Aber auch das war nicht immer stimmig für mich.

### **Geben und nehmen**

*Im Gegensatz zu Nehmen. Da werde ich aktiv. Ich handle. Habe Ansprüche. Nur „nehmen“ kommt oft in Begleitung mit „weg“.*  
*Wegnehmen. Ich habe erkannt, dass das „weg“ bei mir auch mit dabei war, wenn ich es nicht ausgesprochen habe. Also, wenn ich mir etwas nehme, dann nehme ich das automatisch jemand weg. Oh, das geht doch gar nicht!*

*Also habe ich mit annehmen experimentiert. Fühlte sich für mich stimmig an. Auch wenn annehmen ja noch eine weitere Bedeutung in der deutschen Sprache hat. Dass ich etwas glaube, also annehme. Und ja, „annehmen“ wird vor allem in spirituellen Kreisen sehr strapaziert. Weil es da ja „Mode“ ist besonders unangenehme Sachen anzunehmen. Also spüre für dich hin, was „annehmen“ wirklich in dir auslöst. Es gibt da kein richtig oder falsch.“*

Ich fand diese Sprachanregungen sehr inspirierend, einfach weil Sprache in unserem Unterbewusstsein immer etwas auslöst. Eben positive oder negative Gefühle. Jedes Wort hat eine Energie. Wenn du dir klar darüber bist, welche es für dich ist, verändert das ganz viel. Denn wir benutzen Worte meistens völlig unbewusst und machen uns wenig Gedanken darüber, was für uns da sonst noch so mitschwingt.

Bei dem Prozess des Gebens und Nehmens funktioniert unglaublich viel unbewusst. Es hängen viele Gefühle von Abhängigkeit und Schuld dran. Wenn ich sie um Hilfe bitte, dann bin ich ihr was schuldig. Kennst du das?

Schau mal, wie das für dich umgekehrt ist. Wie du damit umgehst, wenn du gibst? Vielleicht auch in der Unterschiedlichkeit zwischen Privatleben und Unternehmen. Erwartest du eine Gegenleistung, wenn du was auch immer gibst? Verhandelst du sie direkt? Oder ist das stillschweigend eine Erwartung? Oder die Hoffnung, dass energetisch aus dem Universum schon etwas zurückkommen wird? So Karmapunkte mässig? Oder hast du keine Gegenleistung im Kopf und hilfst einfach gerne?

Ich weiß nicht, wie du da tickst. Aber ich weiß, dass wir da alle irgendwie ticken - eben unterschiedlich und gleichzeitig unterstellen wir der Anderen, dass sie wahlweise genauso tickt wie wir selbst oder möglicherweise negativer. Würden wir nie etwas aufrechnen, so gehen wir doch davon aus, dass die andere Person es tut.

Welche Gedanken kommen dir zum Thema Geben und Nehmen? Notiere sie hier:



## Eine Stunde Zeit

Warum ich das hier so ausführlich beschreibe? Weil es was mit deiner Haltung in deinem Business zu tun hat. Wie viel Wert bist du, was darfst du nehmen? Bist du offen dafür, was das Leben dir durch andere Menschen gibt? Nimmst du die Chancen wahr? Darf dir geholfen werden und bist du in der Lage andere Menschen um Hilfe zu bitten?

Ich möchte dich bitten, in der nächsten Stunde jemanden ganz konkret um Hilfe zu bitten. Dieser „Jemand“ soll nicht in deinem Haushalt leben. Du musst ihn oder sie also anrufen, per SMS (oder ähnlichem) kontaktieren oder eine Mail schreiben. Oder wie auch immer in Kontakt kommen. Es geht mir darum, zu üben, eine konkrete Bitte auszusprechen. Das muss übrigens nichts sein, was du dringend brauchst. Es geht darum, dich im Bitten zu üben. Gerade wenn du nicht in einer absoluten Notlage bist. Du gibst der anderen Person eine Chance, sich gut zu fühlen.

Diese Übung birgt für mich Risiken oder bringt Emotionen mit sich:



Mein Leben würde aktuell leichter werden, wenn ich Unterstützung hätte, bei:



Folgende Personen möchte ich um Hilfe bitten:



## Und jetzt mal mit Geld

Die Steigerung für die gesamte nächste Woche: Bitte einen Menschen, dir Geld zu schenken oder die Warmduschervariante: Zu leihen!

**Wen möchtest Du in der nächsten Stunde um Geld bitten?**

Und wenn dir das jetzt unvorstellbar und nicht machbar vorkommt, dann schreibe mal 15 Minuten auf, was dir da alles in den Sinn kommt, warum das nicht geht. Dabei lernst du unglaublich viel über deine tiefsitzenden Gedanken und deinen Umgang mit Geld.

**15 Minuten, warum du unmöglich andere Menschen um Geld bitten kannst:**

Beobachte deine Gefühle in den nächsten Tagen. Oder auch nur dein Tabu, dass es dir nicht mal erlaubt, über so eine Option nachzudenken.

## Alles muss man selber machen

Aufgrund vieler Geldhemmungen tendieren wir gerade als Einzelunternehmerinnen dazu, unglaublich viel selbst zu machen. Besonders wenn nicht viel Geld da ist. Weil natürlich die Annahme vorherrscht, dass man im Business auch für alles, was man nimmt, bezahlen muss. Was nicht immer stimmt. Manchmal kann man geben und nehmen, man kann diese Synchronität auch tauschen nennen. Manchmal nimmt man nur und die andere Person bekommt von irgendjemand anders was. Oder du gibst und es kommt von woanders was zurück. Manchmal kann es aber auch toll sein, eine Dienstleistung, etwas, was jemand anders für dich tut, einfach auch gut zu bezahlen. Weil es dich weiterbringt.

Auch hier wieder eine kleine Übung. Welche Tätigkeiten würdest du gerne delegieren? Geld spielt erstmal keine Rolle, es ist genug da. Mach einfach eine Liste.

**Was in deinem Business würdest du gerne delegieren?**

Im zweiten Schritt kannst du deine Liste noch bearbeiten. Zunächst kannst du mit einem bis drei Sternchen kennzeichnen, was dir von diesen Tätigkeiten am wichtigsten ist, um es zu delegieren. Drei Sternchen ist sehr wichtig, zwei wichtig, eins ein bisschen wichtig und dann gibt es vielleicht Punkte, die bekommen gar keins, weil sie schön, aber nicht wirklich wichtig wären.

Im nächsten Schritt kannst du durchgehen, ob dir Tauschmittel einfallen. Also für was du bereit sein könntest, zu bezahlen, wo dir ein Tausch einfallen würde und wo du der anderen Person vielleicht einfach nur einen Gefallen tust, in dem sie helfen kann. Denn denke dran, du hilfst auch gerne.

**Der letzte Schritt wird ganz konkret. Was wirst du als Erstes umsetzen. Bis wann? Wer wird dir helfen? Wen willst du als erstes fragen und wen, wenn diese Person absagt? Schreibe es dir auf und gehe es an.**

A grid of dots for a list, with a grey and green brushstroke at the top.

# Wir sind noch lange nicht am Ende

Es gibt noch unglaublich viel, was wir jetzt machen könnten, um dein Unternehmen immer besser aufzustellen.

Dennoch kommt dieses Workbook hier zum Schluß. Es hat dich hoffentlich gut begleitet, um wieder mehr Struktur, Tatendrang und Klarheit in dein Business zu bekommen. Und hoffentlich Geld. Vielleicht erstmal nur ein wenig, aber genug, um über die Runden zu kommen.

Dieses Workbook sollte und hat dich hoffentlich gut in einer Krise begleitet. Ich wünsche dir von Herzen, dass du deine Krise gut überwinden konntest und wieder Licht am Ende des Tunnel siehst (oder schon munter rausgefahren bist).

Damit keine weiteren Krisen entstehen, ist es gut, langfristig und strategisch an deinem Business zu arbeiten. So dass immer genug Geld reinkommt. Als Gründungsberaterin und Coach begleite ich dich dabei sehr gerne.

Wenn du dir zunächst einen Überblick über meine Angebote machen willst, dann besuche [www.gisela-enders.de](http://www.gisela-enders.de) . Ich wünsche dir super viel Erfolg, Spaß und Energie für dein zauberhaftes Business.

Deine Gisela Enders

