

33 Tipps für Deinen Erfolg

.....

16 Werbefehler, die Du vermeiden solltest
inkl.: 17 Tipps für Dein unternehmerisches Mindset

Warum Du Werbung machen solltest

Werbung ist das beste Kommunikationsmittel um neue Interessenten zu gewinnen und natürlich diese in zahlende Kunden umzuwandeln. Jeder Unternehmer muss sich mit dem Thema Werbung auseinandersetzen. Denn es gibt nichts Schlimmeres, als eine gute Idee die sich nicht verkauft, weil sie keiner kennt.

Um Dich und Dein Angebot in die Welt zu transportieren brauchst Du Werbung, die Deine Produkte und Dienstleistungen bekannt macht! Welche Wege Du dabei gehst, entscheiden Deine Ziele, Deine Zielgruppe und natürlich Dein Angebot.

Entscheidend ist, dass Du sichtbar wirst mit Deinem einheitlichen Erscheinungsbild, um Dich professionell zu positionieren, Dich in den Köpfen zu verankern und Vertrauen aufzubauen. Das Erscheinungsbild sollte aus einem Logo, einem Farb-, Bild- und Schriftkonzept bestehen, das zu Dir passt, darüber hinaus auch Deine Zielkunden anspricht, damit Du:

- 1. Aufmerksamkeit erregst durch gezieltes positionieren Deiner Werbung mit einer Problemlösung für eine bestimmte Gruppe*
- 2. gezielt informierst*
- 3. Interesse weckst*
- 4. Vertrauen aufbaust*
- 5. den Kaufwunsch belebst, um das bestehende Problem seitens der Zielgruppe zu lösen*
- 6. zum Kauf aufforderst und Möglichkeiten zum Kauf anbietest*
- 7. und auch verkaufst*

1. Du kennst Deine Produkt oder Deine Dienstleistung nicht genau

Du weißt nicht genau was Du machst bzw. kennst Dein Produkt nicht genau? Du bist Dir damit noch unsicher?

Kenne Dein Produkt, wisse genau was Du anbietest und stehe dazu. Ich habe am Anfang meiner Selbstständigkeit immer gesagt, ich bin GrafikDesignerin. Punkt! Das wars. (lach) Ja, aber wofür? Auf was bin ich spezialisiert? Was kann ich ganz besonders gut? Was für ein Problem löse ich? Und bei wem?

Diese Antworten sind insofern wichtig, weil sie für die Werbung ins Grafische übersetzt werden, in Logo, Bilder, Farben, Formen und Schrift für Dein Erscheinungsbild.

FRAGEN FÜR DICH:

Was bietest Du ganz genau an? Was ist das Alleinstellungsmerkmal? Warum sollen die Kunden zu Dir kommen? Was machst Du anders als die anderen? Was bekommen die Kunden nur bei Dir?

2. Du kennst Deine Ziele nicht

Auch das ist grundlegend - das ist Deine Ausrichtung! Am Anfang steht eine Vision, die groß sein darf. Auch wenn Du das heute nicht für möglich hältst, träume! Wer willst Du sein und was willst Du mit Deinem Angebot und darüber hinaus bewirken in der Welt?

Und wenn Du jetzt meinst, wozu? Das ist doch Quatsch! Dann frage ich Dich, warum es Menschen gibt, die Ihre Visionen in die Tat umgesetzt haben und sich ein zufriedenes Leben nach Ihren Vorstellungen erbaut haben! Wenn diese Menschen es schaffen, warum nicht auch Du? Dazu musst Du allerdings wissen, wohin Du willst, was Dir wichtig ist! Diese Menschen haben auch nur 24 Stunden, aber irgendetwas scheinen Sie anders zu machen -

FRAGEN ZUR VISION

Was ist Deine langfristige Vision? Was willst Du in Deinem Leben erreichen und wer willst Du sein? Was willst Du in der Welt bewirken? Wenn Du irgendwann auf dem Sterbebett liegst, was willst Du da sagen können, wenn Du zurückblickst?

das gilt es herauszufinden! Jedoch ist bei allen gleich, dass sie eine große Vision in sich tragen und sie ihre Ziele danach ausrichten.

Aus Deinen Ziele ergeben sich Maßnahmen, die Du umsetzt und das ist Dein Fahrplan. Noch dazu bekommst Du die nötige Motivation dranzubleiben.

FRAGEN ZU DEINEN ZIELEN: Wenn Du Deine Vision im Kopf hast, wie und mit was könntest Du heute beginnen um dieser Vision entgegenzugehen? Wo willst Du in einem Jahr stehen? Mit welchem kleinen Schritt kannst Du heute schon anfangen?

.....

Deine Ausrichtung beeinflusst Dein Erscheinungsbild. Und das entscheidet, wie und von wem Du wahrgenommen wirst!



3. Du kennst Deine Zielgruppe nicht

Du weißt wohin Du willst und Du hast ein tolles Produkt. Gut soweit. Jetzt brauchst Du aber Menschen, die sich für Dein Angebot interessieren könnten.

Wenn Du nicht weißt für wen Dein Angebot interessant ist, wie willst Du dann werben und vor allem wo? Du musst wissen, für wen Du ein Problem lösen kannst mit Deinem Angebot.

Das muss recherchiert und klar benannt werden können, denn nur so hast Du die Möglichkeit diese Menschen auch gezielt anzusprechen mit Deinem Erscheinungsbild, mit Deinem Text. Du kannst so jede Menge Zeit und Geld sparen.

FRAGEN FÜR DICH:

*Beschreibe Deine Zielgruppe (Geschlecht, Alter, Sozialer Status, geografische Lage etc.)
Überlege jedoch auch mit wem will ich zusammenarbeiten? Versuche eine Schnittstelle zu finden, zwischen Deinem Wunschkunden und der Zielgruppe die Dein Angebot interessieren könnte!*

Extra-Tipp

Wenn Du bereits Werbung für Dich machst ohne genaue Zielgruppendefinition, dann schaue welche Interessenten bei Dir anfragen!

Sind das Menschen, die Dein Produkt oder Dienstleistung brauchen und begeistert sind von Deinem Angebot? Oder musst Du diese erst überzeugen? Sind da noch viele Fragen offen und es wird über den Preis verhandelt oder oder oder.. bedenke, Du brauchst hier Unmengen an Zeit und Kraft, um die Gespräche zu führen, Fragen zu beantworten etc. .

Investiere die Zeit einmal richtig in eine Zielgruppendefinition und richte Deine Werbung danach aus.



4. Verschiedene Erscheinungsbilder - jede Werbung sieht anders aus !

Du brauchst als Basis für Deine Werbung ein einheitliches Erscheinungsbild. In diesem sind das Logo, Farben und Schriften fest verankert.

Dieses Erscheinungsbild ist Grundlage jeder weiteren Werbeaktion und wird auf alle Werbemittel adaptiert. Warum? Nur so kann der Betrachter einen Zusammenhang zwischen Deinen Werbeaktionen ziehen. Der Wiedererkennungswert ist insofern wichtig, weil natürlich durch Dein immer wiederkehrendes Erscheinungsbild, Interesse geweckt wird und desweiteren Professionalität widerspiegelt sowie ein seriöses Produkt implementiert wird. Damit kann Vertrauen aufgebaut werden und nur damit kauft der potentielle Kunde auch Dein Produkt.

FRAGEN FÜR DICH:

*Wie sieht mein Erscheinungsbild aus?
Wie präsentiere ich mich, mein Produkt, meine Dienstleistung der Welt? Ist dieses Bild für meine potentiellen Kunden wirklich interessant?*

5. Dein Erscheinungsbild ist zu aufmerksamkeitsschwach

Traue Dich, Dich zu zeigen. Alles beginnt mit der Aufmerksamkeit. In unserer heutigen Zeit fließen täglich Unmengen an Informationen an uns vorbei und in uns hinein.

Wir müssen selektieren, was für uns relevant ist und was nicht, denn unsere Zeit ist begrenzt. Diese Entscheidung wird in den ersten 3 Sekunden getroffen. Deshalb ist es so enorm wichtig, auf Dich aufmerksam zu machen und das Interesse zu wecken. Erst wenn der Betrachter Dir seine Zeit schenkt und sich genauer informiert, hast Du die Möglichkeit mit Deinem Angebot zu überzeugen und dieses zu verkaufen.

Anhand von Farben, Schriften und Bildern kannst Du Deine Aufmerksamkeit erhöhen. Wähle die Überschriften in einer aussagekräftigen Schrift, wähle Farben die auffallen, dennoch harmonisch wirken und benutze Bilder, die Dein Angebot emotional unterstützen. Setze auch Dich als Person auch ordentlichen Szene. Aber Vorsicht (siehe Punkt 3)

Extra-Tipp

Frage doch einfach Dein Zielpublikum! Im Internet kannst Du durch sogenanntes Split-testing schauen welche Variante Deiner Werbung am meisten Aufmerksamkeit bei Deiner gewählten Zielgruppe erweckt!

*FRAGEN FÜR DICH:
Erweckt Dein Erscheinungsbild Aufmerksamkeit? Wie ist die Rücklaufquote Deiner Werbung?*

6. Deine Darstellung und Botschaft ist zu übertrieben und unglaubwürdig oder unseriös

Jeder kennt die kleinen Karten am Auto von diversen Autohändlern. Mit 5 Bildern, 5 verschiedenen Schriften, und jede in einer anderen Farbe, kannst Du es auch leicht übertreiben. Oder findest Du diese Werbung etwa seriös, so dass Du das Bedürfnis hast gleich dort anzurufen?

Stelle Dich authentisch dar mit dem was Du bist und kannst. Übertreibungen, die Du nicht einhalten kannst fallen Dir früher oder später auf die Füße. Wenn Du eine Erwartungshaltung beim Interessenten weckst, die Du nicht halten kannst,



dann spürt das der Kunde schon anfänglich sehr deutlich und wenn nicht, dann merkt er es im Prozess oder beim Gebrauch Deines Produktes.

Wenn Du diesen jetzt enttäuschst, was meinst Du, wird er Dich weiterempfehlen oder nochmal bei Dir kaufen? Wie werden Deine Rezensionen, Deine Bewertungen sein?

.....

Ein authentisches Erscheinungsbild.
verkauft viel besser, weil der potentielle
Kunde spürt, was ehrlich ist und was
nicht!

FRAGEN FÜR DICH:
Überprüfe, ob Du die geweckte Erwartung in Deiner Werbung auch halten kannst! Ist Deine Werbung übertrieben durch zu viele Farben, Bilder oder Schriften? Ist Deine Werbung authentisch? Auch hier: Wie ist die Rücklaufquote?

7. Reine Selbstdarstellung

Ich kann... ich mache... ich bin ... kennst Du diese Aussagen?

Weg damit, denn es interessiert den potentiellen Kunden nicht, was Du kannst, sondern einzig und allein was er vom Kauf Deines Produktes, Deiner Dienstleistung hat und welches Problem Du mit Deinem Angebot bei ihm lösen kannst.

Natürlich macht es Sinn sich selbst kurz vorzustellen. Dennoch sollte der Schwerpunkt auf Deiner Problemlösung liegen.

*FRAGEN FÜR DICH:
Wie stellst Du Dich dar? Stellst Du Dich als Person zu weit in den Vordergrund?
Geht es in Deiner Werbung nur um das, was Du kannst und Du bist?*

8. Fehlende Lösungsorientierung

Wie eben schon gesagt, wird ein Betrachter erst zum Interessenten, wenn er ein Problem gelöst bekommt, was er gerade hat!

Achte doch einfach mal auf Dein eigenes Kaufverhalten. Warum kaufst Du dieses oder jenes Produkt? Was verbindest Du damit? Willst Du Zeit oder Geld sparen? Willst Du Deine Lebensqualität verbessern? Was ist das Warum hinter dem Kauf? Kommuniziere die Lösung Deines Angebotes so genau wie möglich! Was hat der Kunde davon, wenn er Dein Angebot annimmt?

Beispiele sind: Gesund und fit in 10 Tagen, Mehr Zeit durch effektives Büromanagement, Mehr Energie für Deinen Erfolg durch tägliche 5 min-Fitness

FRAGEN FÜR DICH:
Welche konkrete Problemlösung biete ich an und habe ich das klar genug kommuniziert?

9. Fehlender Mehrwert

Content-Marketing ist einer der Schlüssel für erfolgreiche Werbung. Das bedeutet nichts anderes, als dass Du Inhalte, Informationen rund um Deinen Bereich zur freien Verfügung stellst.

Damit bekommt der Betrachter ein Gefühl für Dein Wissen, Deine Professionalität und Deine Vorgehensweise. Er entwickelt Vertrauen, weil Du diese wertvollen Informationen zur Verfügung stellst und es nicht nötig hast mit Deinem Wissen zu geizen. Schau, ich schreibe Dir diese Liste, damit Du mir Deiner Werbung voran kommst. Natürlich kannst Du das alles selber machen und Dich in diesen Bereich einarbeiten, warum nicht.. das braucht aber Zeit und in dem Sinne auch Geld. Denn in dieser Zeit, die Du zum einarbeiten brauchst,

kannst Du mit dem was Du wirklich kannst und machen willst schon wieder Geld verdienen.

Die Zeit der rein informellen Werbung ist vorbei! Der Mehrwert für den Betrachter ist entscheidend!

Das kannst Du in Form von Artikeln, Checklisten in Blogs, Videos, Podcast´s etc. bieten. Und wenn Du jetzt wieder sagst, ich gebe doch mein Wissen nicht preis - dafür will ich doch bezahlt werden! Dann frage ich Dich, welche Werbung für Dich interessant ist? Die die Dir ein Angebot vorschlägt? Oder die, die Dir im vornherein schon einige Tipps und Tricks für Dein Problem zur Verfügung stellt? Du hast Dich ja auch nicht umsonst für dieses Workbook entschieden ;)

Wenn Du also jemanden brauchst, der Dich in Sachen Werbung unterstützt und seine Erfahrung einbringt, dann stehe ich gerne zur Stelle. Ich biete Dir doppelt Mehrwert: einmal über dieses Script und einmal über mein Angebot ;)

Teile Dein Wissen! Schaffe Mehrwert für Deine Interessenten und Du wirst merken, dass Sie gerne Deine Angebote annehmen werden.

FRAGEN FÜR DICH:
Was kannst Du Deinen Interessenten geben? Was könnte für sie hilfreich sein? Wie kannst Du das mit Deinem Angebot verbinden? Was ist der absolute Mehrwert?

10. Fehlende Klarheit

Du musst Dich und Dein Angebot sehr gut kennen und ganz klar beschreiben können, was Dein Produkt oder Dienstleistung ausmacht.

Du solltest Dich damit identifizieren können und es als für supergut befinden. Wenn nicht Du, wer dann? Nur so kannst Du Deine Vorteile auch nach außen transportieren. Deine Motivation wird anstecken. Nur wenn ein Interessent aufmerksam wird, ganz klar aufgezeigt bekommt was ihn erwartet und was er vom Kauf Deiner Produkte oder Dienstleistung hat, wird er auch kaufen.

*FRAGEN FÜR DICH:
Wenn Du Deine Werbung aus den Augen Deiner Zielkunden sehen würdest, wäre es für Dich interessant? Würdest Du Dich weiter informieren? Gibt es offene Fragen zu Deinem Angebot, die im vornherein beantwortet werden müssen?*

11. Lösung für ein Problem, was Deine Zielgruppe gar nicht hat

Nehmen wir an Du bist Coach, der zum 6-stelligen Einkommen verhilft. Wenn Du Dich jetzt auf die Zielgruppe der Millionäre konzentrierst, wirst Du keine neuen Kunden bekommen.

Die haben doch Ihre Million schon! Für diese Zielgruppe wäre es doch viel relevanter, wie sie ihre Million verdoppeln können, oder? Deshalb schaue genau, ob Dein Angebot auch zu Deiner Zielgruppe passt, ob Deine Problemlösung auch eine Lösung für Deine Zielgruppe darstellt!

FRAGEN FÜR DICH:

Welche Probleme hat meine Zielgruppe genau? Welche Lösung können sie ganz konkret brauchen? Was hilft ihnen so sehr, dass sie liebend gerne mein Angebot in Anspruch nehmen?

Extra-Tipp

Recherchiere in Foren, Gruppen und Co über Deine Zielgruppe! Was wollen und brauchen diese genau? Es macht Sinn in den Medien gezielt danach zu fragen! Du kannst auch Umfragen starten, in denen Du Deine gewünschte Zielgruppe direkt ansprichst!



12. Dort werben wo sich Deine Zielgruppe nicht befindet

Es macht wenig Sinn als Autoverkäufer in einer Frauenzeitschrift für Unterwäsche zu werben, ebenso wenig wie ein Bestatter in einem Kinderportal im Internet.

Wenn Du Deine Zielgruppe kennst, dann schaue bewusst, wo sich diese aufhalten, wie sie sich informieren und was sie lesen. Für welche Themen interessieren sie sich ganz besonders. Dort solltest Du auch gezielt Werbung machen. Alles andere ist rausgeschmissenes Geld!

FRAGEN FÜR DICH:

*Wo befindet sich meine Zielgruppe?
Wo hält sie sich auf?
Was liest meine Zielgruppe?
Was interessiert sie darüber hinaus?*

13. Unprofessionelle Bilderwahl

Stell dir vor ein Bäcker fotografiert seine Backwaren mit seinem Handy im Halbschatten und benutzt diese Fotos für seine Plakate. Die grauen Brötchen, der dreckig aussehende Kuchen - sind das Bilder, die Dich hungrig machen und überzeugen jetzt dort einkaufen zu gehen? Wohl nicht!

Benutze Foto's, die Dein Angebot in seiner Botschaft unterstützen und ggf. schon die Problemlösung aufzeigen. Ein männliches Parfüm wird meistens mit einem gut situierten Mann neben Frauen gezeigt. Warum? Das Bild zeigt auf: wenn Du das Parfüm benutzt, wirst Du erfolgreich und bekommst viele Frauen. Wir reagieren auf das „Warum“ dahinter! Die geweckte Emotionalität bestärkt den Wunsch es zu haben!

Noch dazu wissen wir, dass Bilder schneller wahrgenommen werden als Texte. Achte also auf eine professionelle und emotionale Bilderwahl. Aber vorsicht: bitte keine Bilder aus dem Internet einfach so runterladen und verwenden. Jedes Bild hat einen Urheber, der für die Verwendung um Erlaubnis geben werden muss, sonst können Abmahnungen mit hohen Ausgleichsforderungen die Folge sein.

Extra-Tipp

Es gibt im Netz viele Bildagenturen, die Bilder mit Lizenzen verkaufen. Damit bist Du immer auf der sicheren Seite.

www.fotolia.de

www.istockfoto.com

www.pixelio.de (für kostenfreie Bilder, wenn der Urheber und die Seite benannt wird)

FRAGEN FÜR DICH:
Was ist der Grund warum deine Kunden Dein Angebot annehmen sollen und wie kannst Du das „Warum“ in Deinen Bildern verstärken? Sind Deine gewählten Bilder emotional genug, damit sich Deine Zielgruppe damit identifizieren kann?

14. Fehlende Kontinuität

Einen Flyer zu haben, eine Website, einen Artikel zu schreiben, einen Beitrag zu posten, sind zwar tolle Anfänge - dennoch geht es jetzt erst richtig los!

Auch im Bereich Werbung geht es um Kontinuität - darum dranzubleiben ... denn potentielle Kunden lassen sich nicht einfach so gewinnen - Vertrauen ist hier das Schlüsselwort! Und Vertrauen in Dich, Deine Dienstleistung oder Dein Produkt gewinnst Du über einen einheitlichen Auftritt der immer wieder auftaucht und sich in die Köpfe einbrennt. Selbst wenn der Betrachter momentan Deine Problemlösung nicht braucht, wird er sich dann, wenn er dieses Problem hat, an Dich erinnern oder es weiterempfehlen!

Auch wenn Du anfangs nicht den Rücklauf hast, den Du Dir wünschst - bleib dran..

... denn Du weißt nie, was sich daraus ergibt! Du kennst sicherlich den schönen Spruch: „It has been said that something as small as the flutter of a butterfly’s wing can ultimately cause a typhoon halfway around the world.“ (Chaos Theory). Das bedeutet, dass ein winziger Faktor, wie etwa der Flügelschlag eines Schmetterlings einen Wirbelsturm auslösen kann.

FRAGEN FÜR DICH:

Wie oft bin ich wo präsent? Ist meine Werbung einheitlich und wird immer mit mir in Verbindung gebracht?



15. Keine Planung

Wenn Du einfach darauf los startest ohne genau zu wissen, wohin Du eigentlich willst, was meinst Du wird passieren?

Oder anders: Wenn Du in ein Restaurant gehst und der Kellner Dich fragt was Du willst, sagst Du dann auch: „Weiß ich nicht?“ Und wenn Du das tust, was passiert dann?

Nichts, weil der Kellner wartet. Wenn Du jetzt sagst: „Bringen Sie mir irgendetwas!“, dann wirst Du mit dem was er Dir serviert leben müssen, zu dem Preis, den er Dir nennt - auch wenn es Dir gar nicht schmeckt!



Eine Planung ist dazu da, einen Weg zu einem gewünschten Ergebnis einzuschlagen und Maßnahmen umzusetzen, die Dich Deinem Ziel näher bringen!

Natürlich gehört dazu auch die Budgetplanung für Deine Werbung. Also wieviel willst und kannst Du investieren? Vergiss, dass Du einen Beitrag oder einen Post schaltest und die Kunden stehen bei Dir Schlange. Denke aber daran, dass die Investition in Werbung Dir neue Kunden bringen. Du solltest also immer im Kopf haben, dass Werbung nicht teuer sein darf als Deine Einnahmen dadurch! Bei Facebook kannst Du z.B. mit einem kleinen Budget viele Interessenten gewinnen. Natürlich steht hinter der Werbung immer die Qualität Deines Angebotes, Deines Produktes.

FRAGEN FÜR DICH:
Wieviel bin ich bereit zu investieren? Welche Maßnahmen kommen für mich und meine Zielgruppe in Frage? Was kosten diese?

16. Keine Kontrolle

Werbung ohne Kontrolle ist ebenso unsinnig, wie Werbung ohne Planung. Schließlich ist es für Dich enorm wichtig, welche Werbung wo und wie wirklich wirkt und worüber Du am besten Interessenten gewinnst und verkaufst.

Alles andere ist rausgeschmissenes Geld! Es gibt viele Möglichkeiten das herauszufinden über einzelne StatistikTools. In vielen Social-MediaPlattformen ist das schon inkludiert und für Deine Website gibt es PlugIns. Und wenn Dir das technische alles zu kompliziert ist, frage Deine Kunden doch einfach direkt!

*FRAGEN FÜR DICH:
Lege Dir Statistik-Tools zu und beobachte bei welcher Werbung Deine Rücklaufquote am höchsten ist? Wie kannst Du diese noch ausbauen?*

Extra-Tipp

Binde ein Feld in Deine Verkaufsseite ein, mit dem Text: Aufmerksam geworden durch ... Du kannst jetzt zusätzlich Felder zum ankreuzen hinzufügen und Deine gesamten Werbemaßnahmen aufzählen. Der Kunde hat es jetzt sehr einfach, anzugeben worüber er auf Dich aufmerksam geworden ist oder was ihn zum Kauf bewegt hat.

Denke daran, dass Deine Werbung über Deinen Erfolg entscheidet.

Egal welche Strategie Du wählst, Deine Kundenanzahl ist der Messwert für Deine Werbung und Deinen Erfolg. Du willst mehr Kunden? Dann benutze dieses Workbook und beginne zu justieren. Finde heraus an welcher Stellschraube Du drehen musst!

... oder Du wählst eine Abkürzung

Rufe mich an oder schreib mir eine Email und wir klären in einem Vorgespräch, wie ich Dir helfen kann. Gerne erstelle Dir Dein individuelles Erscheinungsbild mit Deinem Logo in Deiner ganz persönlichen Note und/oder adaptiere es auf die Medien, die Du brauchst und willst.

[ein] blick
grafikbüro

Jetzt Email schreiben:
info@einblick-grafikbuero.de

Jetzt anrufen:
0172 3783454

Je schneller Du neue Kunden gewinnen willst, umso schneller solltest Du handeln.

Bonusmaterial - 17 Tipps für ein erfolgreiches unternehmerisches Mindset

FOKUS

Dein Fokus entscheidet wo lang es geht. Energie folgt Aufmerksamkeit! Darum ist es enorm wichtig zu wissen, wohin die Reise für Dich gehen soll. Und wenn Du diese Entscheidung einmal getroffen hast, dann bleibe dabei - zumindest für 1 Jahr und schaue was passiert.

DU BIST GUT GENUG

Viele Unternehmer die starten, denken oft sie haben noch nicht die Qualifikation oder Ausbildung. Sie meinen irgendetwas fehlt noch. Sei Dir bewusst, dass alles was Du brauchst schon da und in Dir ist. Nur Du kannst Deine Aufgaben so machen, wie Du.

FRAGEN FÜR DICH:

Wo will ich in einem Jahr stehen? Was ist für mich Erfolg?

In welchem Bereich denke ich noch nicht gut genug zu sein? Wo halte ich mich aufgrund dessen davon ab ins Handeln zu kommen?

Du bist ein Unikat mit Deinen Erfahrungen, Werten und Qualitäten - Dich gibt es kein zweites Mal auf dieser Welt!

LEUCHE IN ALLEN FARBEN

Stelle Dein Licht nicht hinter andere. Wie gerade eben geschrieben, bist Du einzigartig. Warum solltest Du Dich dann mit anderen vergleichen? Das macht doch jetzt keinen Sinn mehr? Traue Dich Deinen eigenen Weg zu gehen und sei gespannt, was Dir begegnet wird!

VERHINDERUNGSMECHANISMEN

Wir alle kennen das! Die Zeit ist noch nicht reif, ich muss erst das und das erledigen, die Mails, die Kinder, der Garten, die Wäsche etc. Ich bin der festen Überzeugung, dass wenn Du eine Idee von Deinem Leben hast, eine Art Berufung spürst und dann mit solchen Dingen aufwartest,

FRAGEN FÜR DICH:

Mit wem vergleiche ich mich und warum? Warum will ich ein anderer sein? Was hindert mich meine Großartigkeit wahrzunehmen und stolz auf mich zu sein?

Welche Nebensächlichkeiten halten mich davon ab meinen Weg zu gehen? Wie kann ich diese organisieren, damit sie mich unterstützen, statt ausbremsen?

eine großartige Selbstsabotage stattfindet. Denn mal ehrlich, was kann wichtiger sein, als das Leben zu leben, was Du Dir wünschst? Was ist wichtiger als Deine Träume? Fehlt Dir nicht einfach der Mut und der Glaube daran, dass es tatsächlich klappen kann? Aber was ist, wenn doch? Du bist es wert erfolgreich zu sein und Dein Leben in Freude so zu leben, wie Du es Dir vorstellst! Punkt!

DAS WARUM DAHINTER

Deshalb ist es wichtig hinter allen Deinen Wünschen, Träumen und Zielen, Dein Warum zu kennen. Warum willst Du das alles? Was ist der eigentliche Grund? Willst Du Deiner Familie eine Sicherheit bieten oder willst Du die Welt verändern? Kenne Dein Warum und besser noch, schreibe es Dir groß auf einen Zettel und hänge diesen irgendwo sichtbar auf.

FRAGEN FÜR DICH:

Welcher Bereich meines Lebens läuft noch nicht nach meinen Vorstellungen und warum? Bin ich mir es wert mein Leben so zu leben, wie ich es mir wünsche? Was hält mich davon ab?

Warum will ich dieses gewünschte Leben? Warum will ich erfolgreich sein? Was verbinde ich damit?

KOMM INS HANDELN

Nach aller Planung gilt es auch zu Handeln. Welches sind die ersten kleinen Schritte, die Du heute gehen kannst? Gehe sie.

ANGST VOR FEHLERN

Das Schlimmste, was uns abhalten kann ist die Angst vor Fehlern. Wir alle sind geprägt durch ein Bild, welches auf Fehlervermeidung getrimmt ist, weil wir befürchten ansonsten ausgegrenzt zu werden oder nicht perfekt zu sein. Mache Dir bewusst, dass Fehler dazu dienen zu lernen und zu wachsen. Es gibt kein Leben ohne Fehler (wenn man sie so bezeichnen will - ich nenne sie Lernaufgaben). Lerne Fehler als ein Teil der Reise zu betrachten, als Wegweiser. Wenn Du meinst einen Fehler gemacht zu haben schaue bewusst hin und beginne zu korrigieren. Du entscheidest jeden Tag auf's Neue, wo es langgeht!

FRAGEN FÜR DICH:

Welchen kleinen Schritt kann ich heute ganz konkret umsetzen? Was steht jetzt an?

Wie gehe ich mit Fehlern um? Schreibe Dir Deine vermeintlich größten Fehler im Leben auf und schaue, was dadurch positives entstanden ist? Was hast Du daraus gelernt?

DEINE SICHT AUF DIE DINGE

Die Rede ist hier nicht von positivem Denken. Manches ist einfach Sch... ! Punkt! Dennoch kannst Du in jeder Situation etwas lernen und wie eine Medaille, so haben auch Situationen immer 2 Seiten. Versuche das Ganze zu sehen. Ist es nicht so, dass die schwierigsten Situationen Dich am meisten weitergebracht haben und Deine Potentiale aktiviert haben?

VERANTWORTUNG ÜBERNEHMEN

Alles was in Deinem Leben passiert, ist ein Resultat Deiner Entscheidungen. Du hast nicht genug Kunden? Dann hast Du Dich wahrscheinlich für eine nicht förderliche Werbe-Strategie entschieden. Das gilt auch für Beziehungen! Hast Du Personen in Deinem Umkreis, die nicht förderlich für Dich sind? Nur Du entscheidest, wer an Deinem Leben teilhaben darf. Übernimm die Verantwortung dafür!

FRAGEN FÜR DICH:

Was denke ich über das Leben? Hast Du gerade eine vermeintlich schwierige Situation, dann schreibe Dir eine Tabelle mit positiv und negativ auf! Stelle diese Dinge gegenüber! Frage auch Deine Vertrauten, denn manchmal ist ein Blick von aussen sehr hilfreich!

Wo zeige ich mit dem Finger nach außen? Wo suche ich einen Schuldigen?

UMGEBE DICH MIT MENSCHEN, DIE DICH FÖRDERN

Es gibt einen Spruch der besagt, dass Du wirst, wie die 5 Menschen mit denen Du am meisten Zeit verbringst. Wer sind diese 5 in Deinem leben? Mit wem umgibst Du Dich am meisten? Wie denken diese Personen? Fördern sie Dich? Glauben sie an Dich? Sind diese Personen förderlich für Dich und Deine Ziele? Hier bitte nicht daran denken, Deine langen Freundschaften zu kündigen, nur weil sie Dich im Business nicht weiterbringen. Es gibt unzählige Beziehungen, die auf anderen Ebenen gut tun und Dich bereichern.

LERNE VON DEN BESTEN

Suche Dir Menschen, die dort stehen wohin Du willst. Wenn Du solche Menschen nicht in Deiner umliegenden Umgebung findest, dann nutze das Internet! Es gibt hier unzählige Möglichkeiten

*FRAGEN FÜR DICH:
Mit wem umgebe ich mich? Tun mir diese Beziehungen gut? In welchen Bereichen unterstützen und fördern mich diese?*

Welche Person steht schon da wo ich hin will? Was hat diese person in ihrem leben getan, um dirt anzukommen? Was kann ich davon lernen, bzw. kann ich mit diesem menschen zusammenarbeiten?

über Workshops, Online-Seminare, Blogs, Gruppen etc. Dich mit solchen Menschen zu verbinden. Schau, was machen diese Menschen anders? Wie sind sie dorthin gekommen, wo Du gerne sein willst? Lese, recherchiere und wende ihre Erfahrungswerte an! Das ist die Abkürzung und spart Dir eine Menge Zeit und Geld. Lerne von diesen Menschen, ohne ihren Weg zu Deinem zu machen - bleibe dennoch auf Deinem Weg.

GELD LIEBEN LERNEN

Mache Dir klar, das Geld nichts anderes als ein Ausgleich ist. Ohne Geld kannst Du nicht leben, es ist ein Teil unseres Systems. Ich liebe Geld, damit kann ich mein Leben verwirklichen, in meine Unternehmungen investieren, noch mehr Kunden erreichen und unterstützen .. und dafür kommt das Geld wieder zu mir zurück! Es ist wie eine Art Kreislauf. Ich liebe es!

FRAGEN FÜR DICH:

Wie stehe ich zu Geld? Wie gehe ich mit Geld um? Horte ich oder bin ich verschwenderisch?

Wenn ich Geld wäre, würde ich gerne zu mir kommen? Welche Wege des Geldrückflusses biete ich meinen Kunden an?

Wenn Du Geld ablehnst, wie soll es dann zu Dir finden? Wenn Du es nicht in Deinem Leben haben willst, warum regst Du Dich dann auf oder bist traurig wenn Du keines hast?

SORGE GUT FÜR DICH

Wenn Du selbstständig bist, bist Du der Taktgeber für Dich und andere. Es bringt nichts 24 Stunden zu arbeiten und Vollgas zu geben, wenn Du danach 3 Tage zum Erholen brauchst! Finde Deine Work-Life-Balance! Nur wenn es Dir gut geht, kannst Du auch Dein volles Potential leben und andere bereichern. Gesunde Ernährung, Sport, Gedankenhygiene ect., finde heraus, was Du persönlich brauchst um in Höchstform aufzulaufen. Dazu gehören auch genügend Pausen, Spaß und Freude.

ERFOLG BEDEUTET HARTE ARBEIT?

Hier kommt es immer darauf an,

FRAGEN FÜR DICH:

Welche Work-Life-Balance lebe ich? Mache ich genügend Pausen? Gebe ich meinem Körper was er braucht?

Wann bin ich überlastet? Wie kann ich mich selbst unterstützen? Mache Dir eine Liste mit allem, was Dir Freude bereitet und dann setze diese Dinge aktiv in Deinem Leben um!

aus welcher Perspektive Du schaust! Du lebst als selbstständiger Unternehmer einfach anders und handelst anders. Natürlich hast Du viele Aufgaben und ich kann Dich beruhigen, das hört nie auf! Es gibt immer etwas zu tun! Es ist ein ganz anderes Leben. Ein Angestellter gibt seinen Kopf nach der Arbeit ab und hat frei. Du denkst immer an Dein Unternehmen, weil es Deine Lebensgrundlage ist. Deshalb wird das „Arbeiten“ irgendwann zur Aufgabe. Wenn Du es schaffst diese Aufgabe als Hobby zu sehen (am Besten ist natürlich Du liebst, was Du machst), dann kann es auch leicht und einfach sein! Und nicht zu vergessen sind die zahlreichen Vorzüge des Selbstständigseins. Ich sitze gerade in einem gemütlichen Café in der Sonne, trinke einen kühlen Eistee und bin total entspannt! Was bereitet Dir Freude und wie kannst Du das mit Deiner Arbeit verbinden? Mache Dir einen guten Plan und dann los ...

FRAGEN FÜR DICH:

Was ist Erfolg wirklich für Dich? Geht Dir die Arbeit leicht von der hand oder musst Du ackern? Wie könntest Du Dein Arbeitsleben gestalten, damit es Freude bereitet?

DRANBLEIBEN

Viele Unternehmer hören auf, bevor es wirklich begonnen hat! Du weißt nicht was morgen kommt! In heiklen Situationen, mache Dir Dein Warum bewusst! Warum hast Du diesen Weg einst gewählt? Schau auf Deinen Plan und gehe weiter, auch wenn es mal nicht so läuft! Wer will findet Wege, wer nicht findet Gründe! Und wer weiß, vielleicht werden Dich morgen 3 neue Kunden anrufen?

LEBEN MIT UNSICHERHEITEN

Das gehört zum Unternehmertum dazu! Auch hier weißt Du nicht, was alles kommt! Du kannst aber mit einem gut durchdachten Plan Unsicherheiten minimieren. Ganz streichen lassen sich diese nicht, aber mal ehrlich - macht es das dafür nicht umso spannender? That´s Life! Nutze dazu wieder die Erfahrungen anderer, hole Dir Hilfe und ...

*FRAGEN FÜR DICH:
Welche Ausreden, Sorgen oder Ängste hindern mich weiterzumachen? Was ist nochmal Dein „Warum“ hinter Deiner Aufgabe?*

In welchem Bereich fühle ich Unsicherheit? Warum? Wie kann ich diese minimieren? Sind die (Angst-) Szenarien in meinem Kopf wirklich wahr? Weiß ich was morgen sein wird?

GLAUBE AN DICH

Nichts ist grundlegender, wie der Glaube an Dich selbst! Stehe im Sturm, entgegen aller Zweifler und Nörgler. Du kannst alles schaffen, denn Dein Glaube versetzt Berge! Du hast alles, was Du brauchst um loszugehen schon in Dir - Du bist gut, so wie Du bist - traue Dich, habe Mut und starte jetzt ..

mach Dich sichtbar mit Erfolg !

... gemeinsam geht es leichter

Gerne coache ich Dich, damit Du den Fuss von der Bremse bekommst und so richtig Gas geben kannst. Rufe mich an oder schreib mir eine Email und wir klären in einem Vorgespräch, wie ich Dir helfen kann.

FRAGEN FÜR DICH:

Wo fehlt der Glaube an Dich selbst? Glaubst Du dass es nicht genug (Kunden, Geld) für Dich gibt? Wie kannst Du das Vertrauen in Dich festigen?

Jetzt Email schreiben:

info@einblick-grafikbuero.de

Jetzt anrufen:

0172 3783454

Je schneller Du neue Kunden gewinnen willst, umso schneller solltest Du handeln.