

Deine Leuchtturm-Strategie

für dein High-End-Business

wie du ein solides und profitables Online-Business aufbaust

Marianna Leins

Inhaltsverzeichnis

Dein Rückzugsort	2
Online und Offline gehen Hand in Hand	19
Wie spitz ist spitz?	35
Die Schuhe mit der roten Schuhsohle	48
Werde ein Cliffhanger!	62
Das habe ich echt gut hingekriegt!	73
Dein Human Point of Sale®	89

Dein Rückzugsort

Du hast diesen ersten Schritt gemacht und liest jetzt meine Einleitung, wie du dein High-End-Business erfolgreich aufbaust. Das finde ich klasse! Ich freue mich für dich, dass du auf meinen Rat gehört hast und die kommenden Minuten alleine, in Ruhe verbringst. Denn diese Zeit ist für dich. Und sie ist wichtig. Wenn du dein Lieblingsgetränk, egal ob Wasser, Kaffee oder Smoothie, was du auch gerne trinkst, und einen Textmarker, einen Stift plus einen Notizblock vorbereitet hast, kann es gleich losgehen.



Danke für deine stillschweigende Zustimmung, dass ich dich duzen darf! Selbstverständlich ist es nicht. Manchmal sogar etwas verwirrend. Ich habe festgestellt, dass die **DU-Form** sich in mehreren Ländern immer mehr durchsetzt. Bestimmt hat es auch mit der neutralen Form der Weltsprache Englisch zu tun. Irgendwie ist es schon viel einfacher, wenn jeder gleich angesprochen wird. Allerdings finde ich den Erhalt der Kultur wichtig. Auch den Erhalt der Sprachkultur.

Deine Leuchtturm-Strategie

Ich komme aus einem Land, aus Ungarn, wo dies auch heute noch ziemlich wichtig ist. Nicht lange her war es, dass meine Mutter meine Oma, also ihre eigene Mutter noch gesiezt hat.

Wenn ich heute in einen Laden gehe, werde ich oft von jungen Verkäuferinnen geduzt. Das finde ich komisch. Aber unter Kollegen und Gleichgesinnten ist es total OK. Ich kenne viele Menschen, die in den sozialen Medien alle duzen. Es ist dann schwierig, wenn du dort teilweise auch mit deinen Kunden verbunden bist.

Auf Business-Plattformen wie XING oder LinkedIn wird weiterhin hauptsächlich gesiezt. Selten sehe ich dort etwas Anderweitiges. Wie in der realen Business-Welt. Da du an dem Thema **'ein solides und profitables Business aufbauen'** interessiert bist und vielleicht bald mein Kollege sein wirst, finde ich es schon geschickt, wenn ich dich hier duzen darf. Ich habe kein Problem damit, dass wir in der Offline-Welt, falls gewünscht, zum 'Sie' zurückkehren.

Danke auch für dein Verständnis, dass ich für eine bessere Lesbarkeit mal die männliche, mal die weibliche Sprachform verwende, und meine Zeilen für dich und für mich nicht verkomplizieren möchte. So wie wir auch neben einer Tasse Kaffee uns unterhalten würden.

Wenn du dir während des Lesens Notizen machst, fällt es dir später wahrscheinlich leichter, dich an die Inhalte zu erinnern. Da es wie eine Anleitung angedacht ist, ist es legitim, Markierungen in diesem Buch vorzunehmen.

Deine Leuchtturm-Strategie

Ich kann mir gut vorstellen, dass es auch dir nicht immer leichtfällt, dir die Zeit zu nehmen und dich nur auf eine Sache zu konzentrieren. Das geht auch mir oft so. Nur zu gut kenne ich es, dass genau dann, wenn ich mich etwas Wichtigem widmen will, Telefonanrufe eingehen oder irgendwelche Fenster am Bildschirm aufpoppen oder Hinweistöne erklingen, weil mir wieder jemand eine wichtige Nachricht geschickt hat.

Mittlerweile habe ich gelernt, mich auf das Hier-und-Jetzt zu konzentrieren. Egal, wie groß der Berg ist, den ich abarbeiten sollte, **fokussiere** ich mich, auch innerhalb einzelner Projekte, nur noch **auf Sequenzen**. Wenn ich arbeite, will ich nicht die Gesamtheit sehen! Nur das, was jetzt meine Aufgabe ist. Sobald ein Schritt erledigt ist, setze ich in meinem Kopf einen Haken. Somit weiß ich: Jetzt kann der nächste Schritt kommen.



Deine Leuchtturm-Strategie

Viele Menschen sind visuell veranlagt. Deswegen ist es wichtig, dass du dir dein eigenes Bild entwickelst, wie dein "**Erledigt-Symbol**" aussieht. Bei mir ist es ein grüner Haken.



Auch wenn ich mit meinem Team oder mit Kunden arbeite und ein Schritt erledigt ist, setze ich – immer wenn es nur geht – auch visuell einen Haken. Das ist zwar nicht unbedingt eine Weltneuheit, aber eine stabile Sache, an der ich dranbleibe.

Für diesen Fokus brauche ich meine Ruhe. Im Innen und im Außen.

Damit dies auch meine Umgebung versteht, hängt immer wieder dieses handgeschriebene **Schild** an meiner Bürotür:



Sobald der Sturm vorbeigezogen ist, kommt das Schild weg und ich habe wieder ein offenes Büro. Lass dich von mir ermuntern, dir den **Freiraum einzuräumen**, fokussiert, in Ruhe, an Sequenzen zu arbeiten! Dann bist du nicht nur effektiv und effizient, sondern auch zufrieden. Und das tut dir richtig gut. Was wiederum deiner Umgebung guttut.

Deine Leuchtturm-Strategie

Solltest du dich jetzt fragen, was genau der Unterschied zwischen **effektiv** und **effizient** zu arbeiten ist, gebe ich dir gerne ein Beispiel: Mal angenommen, du würdest gerne ein eigenes Online-Business aufbauen und du bist eher der taffe Typ, der macht und tut, recherchiert und umsetzt, prüft und optimiert, bis die Sache perfekt ist. Da die Sache aber nie perfekt ist, wie nichts im Leben perfekt sein kann, fängst du nochmals von vorne an. Mit noch mehr Umsetzungswille und Enthusiasmus.

Irgendwann in zwei Jahren ist das gewünschte Ergebnis da und das Projekt kann online gehen. Dann stellst du fest, dass es in dieser schnelllebigen Online-Welt zwischenzeitlich ganz andere Möglichkeiten gibt und baust auch diese, nach und nach noch in dein Projekt ein. Somit kann das Angebot nach zweieinhalb Jahren online gehen. Das ist wirklich effektiv. Du hast zweieinhalb Jahre lang konsequent an der Sache gearbeitet und bist Stück für Stück deinem Ziel nähergekommen.

Hättest du allerdings zweieinhalb Jahren zuvor jemanden geholt, der diesen Prozess schon hinter sich hat und weiß, wie es funktioniert und hättest du von ihm das Know-how erkaufte und seinen roten Faden umgesetzt, wärest du mindestens zwei Jahre früher am Ziel gewesen. Das wäre effizient gewesen.

Effektiv bist du also dann, wenn du etwas machst, was zum gewünschten Ziel oder Ergebnis führt.

Deine Leuchtturm-Strategie

Hingegen bist du **effizient**, wenn du das gewünschte Ziel oder Ergebnis mit möglichst geringem Aufwand erreichst. Also mit möglichst wenig Zeit und/oder Ressourcen.



Mit Zeit und Ressourcen bei der Arbeit empfehle ich dir grundsätzlich strategisch umzugehen. Vielleicht hast du schon mal vom **Parkinson'scher Effekt** gehört. Dieser besagt, dass die Arbeit sich in dem Maße ausdehnt, wie die zur Fertigstellung vorgesehene Zeit verstreicht.

Entweder brauchst du länger als nötig, um eine Aufgabe zu erledigen, oder du schiebst die Aufgabe vor dir her und erledigst sie erst kurz vor dem Abgabetermin. Also eine verflixte Sache, wenn du nicht aufpasst. Wenn du möchtest, kann ich dir hierzu später ein paar Tipps geben.

Deine Leuchtturm-Strategie

Also schau, dass du dir die Bedingungen schaffst, effizient arbeiten zu können. Und dazu muss manchmal auch die Tür zugemacht werden.

Damit du dich jetzt tatsächlich auf die **Inhalte konzentrieren** kannst, setze ich dir zur Verankerung der einzelnen Themen, markante Bilder ein. Somit kannst du möglichst viel mitnehmen und dir merken.

In diesem, für dich sehr wertvollen **Strategieeinleitungsbuch** erhältst du einige Impulse von mir, was dir hilft zu überlegen, wie du dich zukünftig beruflich aufstellst.

Es ist ein bisschen so, wie nach einem mehrfach bewährten Rezept zu kochen. Wenn du die richtige Anleitung hast, kannst du eine wunderbare Mahlzeit auf den Tisch zaubern. Weil du einen zuverlässigen Leitfaden hast. Also Angaben zu den Zutaten, zur richtigen Menge und zur Reihenfolge der Schritte, kurz und bündig: eine **Struktur**. Und mit etwas Kreativität machst du etwas Einzigartiges daraus.

Vielleicht fragst du dich, ob ich dir etwas zu verkaufen habe.

Selbstverständlich habe ich mindestens ein Angebot für dich. Sonst wäre ich kein gutes Vorbild für dich. In den vergangenen 30 Jahren habe ich sehr viele Erfahrungen gesammelt und jede Menge Wissen aufgebaut. Es ist auch meine PFLICHT, diese dir weiterzugeben. Ob du diese Chance wahrnimmst, ist wiederum deine Entscheidung.

Deine Leuchtturm-Strategie

Was mich zu meinem Angebot befähigt? Alles aufzulisten ist nicht nur nicht meine Art, sondern sehr zeitraubend für dich. Daher hier nur zwei exemplarische Referenzen (weitere Referenzen auf meinen Webseiten):

**„Marianna Leins erobert die Bühne im Nu.
Wie schön, wenn ein intelligenter Kopf
und ein temperamentvolles Herz für ein
Vortragserlebnis sorgen!“**

***Sabine Asgodom, Asgodom Live® Training.
Coaching. Potenzialentwicklung***

„... Ich habe Marianna Leins noch nie bei einem Vortrag erlebt, von daher war ich sehr gespannt. Die Bühne war bereitet, Frau Leins wurde von der Moderatorin als Frau „mit Paprika im Blut“ angekündigt. Dann fing ein PowerPoint-Vortrag auf den beiden riesengroßen Leinwänden an, der mit großen, sich drehenden Buchstaben und donnernder musikalischer Untermalung den Vorteil von Social Media auf den Punkt brachte: Dabei sein ist alles!

Nach Ende des Vortrags betrat Marianna Leins die Bühne und wurde mit einem großen Applaus begrüßt. Was dann folgte, war eine Lehrstunde im Vortrag halten und in Social Media:

Das war echt ein toller Auftritt! Mein Fazit (und nicht nur meiner, dem Applaus der Zuhörerinnen nach zu urteilen) Wow, Paprika hin oder her: Marianna Leins rockt!“

Simone Brandes, XING AG

Deine Leuchtturm-Strategie

Trotzdem ein kurzer Auszug aus meinen **unternehmerischen Tätigkeiten**:

Mit 25 Jahren, direkt nach Beendigung meines Studiums wurde ich mit der Leitung eines vier Sterne Hotels mit 50 Mitarbeitern beauftragt. Durch zahlreiche Kooperationen und außergewöhnliche Aktionen konnte unter meiner Leitung die Jahres-Durchschnittsauslastung des Hotels von 37 % auf 85 % gesteigert werden. Und das an einem Ort, am Balaton/Plattensee, der im Winter beinahe tot ist.



Hierzu hat auch die Gründung von Ungarns erster staatlich anerkannter, privater Managementschule erfolgreich beigetragen.

Durch die Gründung einer Stiftung und das Akquirieren von hochkarätigen Pädagogen und Kuratoriumsmitgliedern konnte dieses Institut unter meiner Leitung innerhalb von einem Jahr den Betrieb aufnehmen. Dadurch haben sich viele Synergie-Effekte mit dem Hotel und mit Fachexperten ergeben.



Deine Leuchtturm-Strategie

Außerdem durfte ich zur Entwicklung des Qualitätstourismus in Ungarn beitragen, als vom ungarischen Tourismus-Ministerium berufenes Mitglied des zwischenstaatlichen, niederländisch-ungarischen-Komitees.

Da ich ein absoluter Hundeliebhaber bin, habe ich zwischenzeitlich sogar einen echten Rottweiler geheiratet. Was einen Ortswechsel mit sich gezogen hat.



Direkt nach dem Umzug nach Deutschland habe ich das Schulungs- und Beratungsunternehmen CSN CONSULTING gegründet. Mein Baby in Ungarn stand parallel weiterhin unter meiner Leitung.

Deine Leuchtturm-Strategie

CSN CONSULTING hat sich während den vergangenen 27 Jahren von einem Schulungsbetrieb in ein erfolgreiches Wirtschafts- und Marketingberatungsunternehmen gewandelt. Durch die vorhandene Expertise ist es eine gut etablierte Anlaufstelle für Mediziner-Kunden, KMU, Selbstständige und Freiberufler geworden.

Dem, im Jahr 2010 von mir initiierten Women's Business Club Südwest (kurz WBC) haben sich über dreieinhalb Tausend berufstätige Frauen aus der DACH-Region angeschlossen. Quer durch, aus allen Branchen. Von der Kosmetikerin über Ärztinnen bis hin zur obersten Managementetage von Großkonzernen. Der WBC hat zwischenzeitlich zahlreiche Veranstaltungen, mit wirklich tollen Themen organisiert.

All dies soll definitiv keine Lobeshymne auf mich sein, aber ich halte es für wichtig, dass du weißt, woher meine Erfahrung kommt.

Ach so, meine drei Kinder habe ich noch vergessen.



Deine Leuchtturm-Strategie

Und jetzt zurück zu dir.

Du wirst von mir am Ende dieses Buches ein Angebot bekommen. Wenn du interessiert bist, könnte es etwas ganz besonders für dich sein.

Ein knackiges Online-Business auf stabile Beine zu stellen und es zielgerichtet, dauerhaft zu vermarkten, braucht eine zuverlässige Strategie. Vielleicht kannst du hier aus meinen Erfahrungen und meinem Wissen profitieren und **dein Herzensprojekt** effizient umsetzen.

Aber zuerst möchte ich mit dir eine starke Verbindung aufbauen, damit du mir dein Vertrauen schenken kannst. Vielleicht bist du nach diesem Buch daran interessiert, mehr zu lernen. Selbstverständlich ist es deine Entscheidung, ob du mein Angebot ansprechend findest und zuschlägst.



Deine Leuchtturm-Strategie

Nun konzentriere dich jetzt auf die Inhalte dieses Buches.

Lass uns zuerst mal klären: Warum ist es überhaupt gut, ein Online-Business zu haben? Was sind die Vorteile? Was sind die Herausforderungen?

Klar liegt es auf der Hand, dass zeitlich und örtlich unabhängig zu arbeiten oder viel **mehr zeitlich und örtlich Geld zu verdienen**, für viele ein erstrebenswertes Ziel ist. Dasselbe gilt auch für mich. Vielleicht hast du mein PDF-Dokument '**DEIN Wissensvorsprung**' gelesen. In diesem habe ich dir ein paar Interna verraten. Solltest du es noch nicht heruntergeladen haben, so kannst du es hier kostenlos tun:

<https://bit.ly/dein-wissensvorsprung>



Deine Leuchtturm-Strategie

Für unsere Kunden ist der Reiz ähnlich: Die erworbenen Produkte zeitlich und örtlich unabhängig zu konsumieren, ist ganz schön bequem und unabhängig. Dabei sparen auch sie wertvolle Ressourcen. Hierbei meine ich nicht nur die Fahrtkosten, sondern auch die Zeit und die Energie, oft sogar Nerven, wenn ich an die Staus, Zugverspätungen oder Flugpersonal-Streiks denke.

Dass Online-Angebote oft günstiger sind als das gleiche Angebot in der Offline-Welt, ist kein Schwindel! Viele Anbieter geben die Ersparnis an ihre Kunden weiter und bleiben somit wettbewerbsfähig. Denk nur an die Anfahrtskosten, verschiedenen Nebenkosten, Übernachtungskosten zum Beispiel eines Trainers oder Beraters.



Was ein anderer wichtiger Faktor ist: Die **Umsetzung** und die **Wiederholbarkeit**, die oft in unmittelbarem Zusammenhang stehen. Es ist bekannt, dass leider nur ein sehr geringer Teil der Inhalte von Seminaren tatsächlich umgesetzt wird. Eine genaue Zahl hierfür zu nennen ist meiner Meinung nach nur eine Glaskugelprognose, weil es nicht im gesamten Querschnitt messbar ist.

Deine Leuchtturm-Strategie

Wenn du dir überlegst, welche Seminare du in den vergangenen zwölf Monaten besucht hast und wie viel du von deren Inhalte in die Tat umgesetzt hast, siehst du selbst, dass es nur ein Bruchteil davon ist, wovon du damals vielleicht schwer begeistert warst. Ich gehe sogar so weit, dass ich behaupte, dass viele Menschen ein Tag nach Seminarende nicht mal 50 % der Kernaussagen wiedergeben können.

Es ist aber total verständlich. Wie sollen wir auch so viele Informationen, die wir in einem Präsenzseminar bekommen, uns merken können? Insbesondere dann, wenn die Absorption eines Themas eine bestimmte Übungsdauer voraussetzt.

Bestimmt hast auch du schon mal die Erfahrung gemacht, dass etwas zu hören und sogar zu verstehen, etwas ganz Anderes ist, als dies im Alltag anzuwenden.

On top kommt dazu, dass die wirklich relevanten Fragen erst bei der Übung aufkommen. Wer ist dann dein Ansprechpartner, wer beantwortet deine Fragen, wer hilft dir, wenn du etwas nicht verstehst? Dein Seminarleiter ist schon längst über sieben Berge und beschäftigt sich mit seinem nächsten Seminar.

Bei einem Online-Programm kann der Teilnehmer die Inhalte so oft und so lange wiederholen, wie er will. Egal, ob es ihm nachts um drei einfällt oder gerade auf Mauritius.

Deine Leuchtturm-Strategie



Ein gutes Angebot beinhaltet auch eine Begleitung. Das heißt, wenn Fragen nach den Übungen aufkommen, gibt es einen Ansprechpartner, der auch nach Seminarende für die Teilnehmer da ist.

Immerhin sollte das Ziel jedes Trainings **"Praxistransfer und Nachhaltigkeit"** sein.

Allerdings muss der Kunde bei einem Online-Seminar eine bestimmte Hürde nehmen, nämlich sich selbst zu motivieren, um es anzufangen und ohne Ablenkung, diszipliniert durchzumachen. Eine Präsenzveranstaltung kann verbindlicher sein.

Hier gilt dasselbe, was ich dir am Anfang gesagt habe: Jeder ist selbst verantwortlich dafür, ungestört arbeiten zu können. Dafür zu sorgen, dass er seinen Rückzugsort hat, dass nicht irgendwelche aufpoppende Nachrichten, hineinrennende Kinder, hungrige Hunde oder gelangweilte Katzen ihn beim Lernprojekt stören.

Deine Leuchtturm-Strategie

Klar könnte dies als Negativum der Online-Angebote bezeichnet werden. Wenn du aber ein guter Trainer bist, dem es wirklich am Herzen liegt, dass seine Kunden das Optimum aus deinem Angebot mitnehmen, weißt du, wie du dagegenwirken kannst. Und wenn du noch keine Erfahrungen damit hast, passt jetzt gut auf. Ich werde dir Wege aufzeigen, wie du es erlernen kannst.

Nun lehne dich zurück und schau deine Notizen an. Lass das Bisherige Revue passieren. Was war alles dabei? Was nimmst du daraus mit? Welche sind deine Kernbotschaften? Markiere sie mit einem Textmarker. Wenn du möchtest, kannst du deine Notizen an eine Pinnwand heften. Wenn du eine hast und sehr visuell veranlagt bist.



Bis zum nächsten Kapitel! Bleib gespannt, was du noch alles mitnehmen wirst!

Und mach dein Türschild! Wenn du möchtest, kannst du mir ein Bild davon schicken. Meine Mailadresse hast du.

Und weiter geht es zum nächsten Teil...

Online und Offline gehen Hand in Hand

Ich hoffe, du hast deinen Rückzugsort gefunden und sitzt bequem mit deinem Getränk, Textmarker, Notizblock und Stift an einem ruhigen Ort!

Du hast aus dem ersten Kapitel mitgenommen, dass du deinen eigenen, ganz persönlichen Rückzugsort brauchst, um produktiv zu sein. Hierzu musst du vielleicht ein bisschen egoistisch oder vielleicht ein bisschen streng, aber vor allem konsequent sein: Tür zu, wenn du effektiv und effizient arbeiten willst! Du musst selbst dafür sorgen, dass dies andere verstehen und akzeptieren. Also: Sollte deine Tür noch nicht zu sein, dann mach sie jetzt zu. Und denke an dein Türschild!



Dies ist unerlässlich für eine konzentrierte Arbeit, bei der du dich auf Sequenzen fokussierst.

Deine Leuchtturm-Strategie

Den Unterschied zwischen effektiv und effizient zu arbeiten hast du dir eingepägt und denkst immer wieder dran, dass du dein Ziel mit möglichst geringem Aufwand erreichen willst. Immerhin geht es nicht um Beschäftigungsmaßnahmen, sondern um Ergebnisse.



Hierzu brauchst du einen roten Faden, ein Rezept.

Um deine Ziele zu erreichen, bist du bereit, Hilfe anzufordern und sie anzunehmen.

Du denkst an deine Notizen, damit du meine und deine Gedanken festhalten kannst.

Deine Leuchtturm-Strategie

Und dein "Erledigt-Symbol" hast du dir auch ausgedacht. Es ist wichtig, dass du erledigte Aufgaben im Kopf oder auf dem Papier abhakst. Damit signalisierst du deinem Gehirn: Fertig! Dann kann die nächste Aufgabe kommen.



Wenn du mindestens diese Grundvoraussetzungen für dich erfüllst und sie dauerhaft in dein Berufsleben implementierst, dann wirst du garantiert unaufhaltsam!

Ich gehe davon aus, dass wir uns einig sind, dass zeitlich und örtlich unabhängig zu arbeiten, noch konkreter: **zeitlich und örtlich Geld zu verdienen** ein wichtiges und machbares Ziel ist. Sonst würdest du jetzt wahrscheinlich nicht mein Buch lesen.

Hoffentlich ist dir klar, dass der Aufbau eines profitablen Geschäfts kein Sprint, sondern ein Dauerlauf ist. Da du wahrscheinlich eine große Wirkung erzielen möchtest, solltest du dir auch darüber im Klaren sein, dass du mit mehr Umsatz auch einen größeren positiven Beitrag leisten kannst.

Deine Leuchtturm-Strategie

Das Schöne daran ist, dass wir wissen: Auch unsere Kunden haben dadurch Vorteile. Weil zeitliche und örtliche Unabhängigkeit auch für sie wichtig ist, weil auch sie wertvolle Ressourcen sparen, weil Praxistransfer und Nachhaltigkeit in der Regel besser funktionieren, weil sie den Preisvorteil gerne mitnehmen, weil sie unbegrenzte Wiederholungsmöglichkeiten haben, weil sie eine Begleitung und einen Ansprechpartner auch nach dem Seminar sehr schätzen.

Beim letzten Punkt musst du wiederum klare Regeln aufstellen, wie lange dein Betreuungsangebot steht. Immerhin willst du nicht, in zwei Jahren noch durch die Beantwortung der gleichen Fragen dich ausbremsen lassen. Nur weil du deine Kunden begleitest, eine Mehrleistung bietest und sie motivierst, heißt lange nicht, dass du auf der Strecke bleiben sollst. Aus diesem Grund lege auch ich bei meinen Angeboten die Dauer und den Kontaktweg fest und bitte darum, diese zu akzeptieren. Dann gibt es keine Missverständnisse oder Enttäuschungen. Klare Kommunikation, klare Regeln, klare Ergebnisse!

Die meisten Dienstleister sind es gewohnt, ihre **Zeit gegen Geld** zu tauschen. So hat es sich etabliert und wir Menschen neigen dazu, etwas Funktionierendes nicht infrage zu stellen, sondern es einfach fortzuführen. Warum? Aus Bequemlichkeit. Oder der Sicherheit wegen. Oder mangels Kreativität oder Freiräume.

Deine Leuchtturm-Strategie



Wenn du deine Zeit gegen Geld anbietest, bist du vergleichbar. Wenn du vergleichbar bist, bist du verwundbar, wenn du verwundbar bist, bist du ängstlich und wenn du ängstlich bist, kannst du keine Höchstleistung bringen. Stattdessen verwickelst du dich immer mehr in die Negativspirale der **Angebot-Gegenangebot-Misere**.

Viele Dienstleister geben von sich aus Rabatte, ohne dass jemand danach fragt, weil sie sich große Sorgen machen, dass der potenzielle Kunde eventuell beim Mitbewerber landet.



Deine Leuchtturm-Strategie

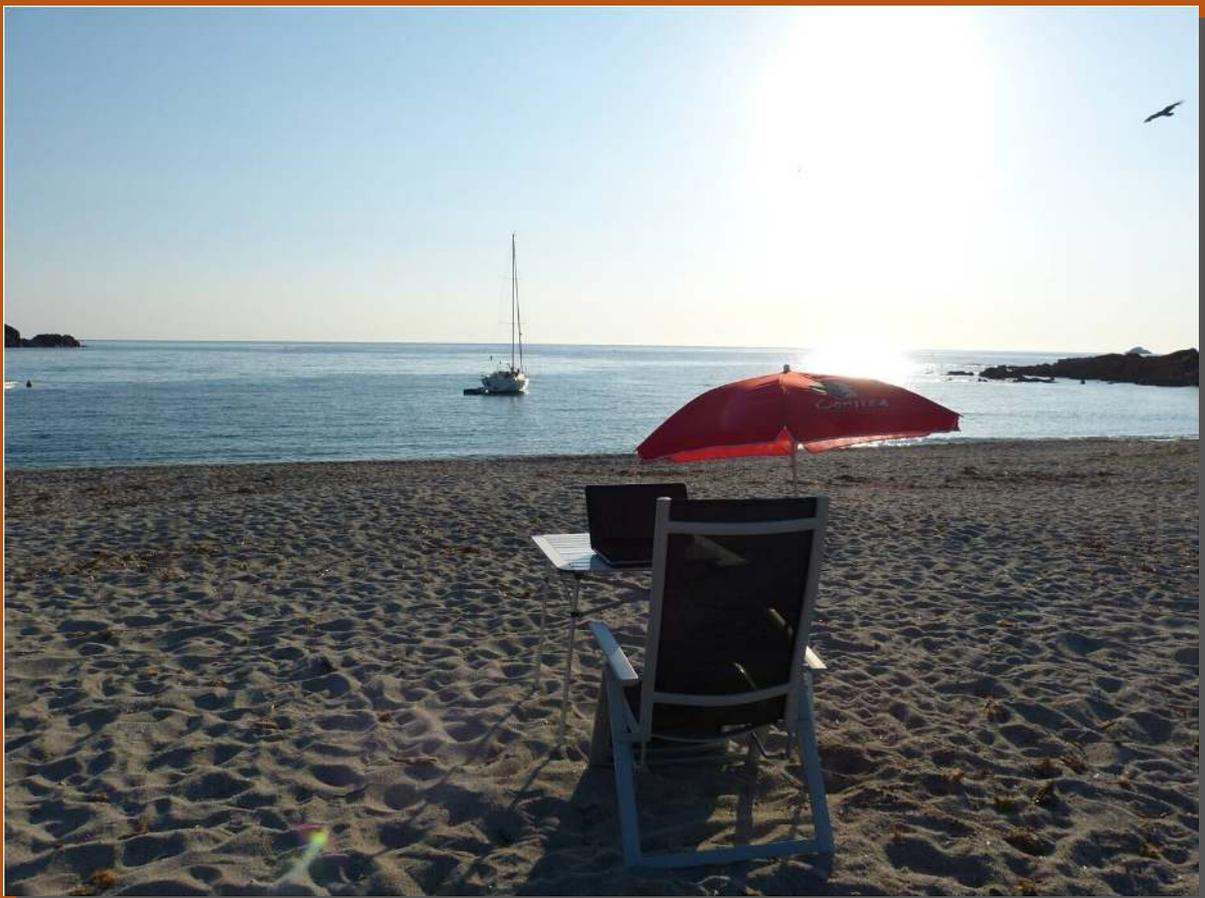
Es gibt einige Anbieter, die dies verstanden haben und statt immer niedrigeren Preisen, geben sie mehr an Wert. Sie liefern Qualität. Und wissen, dass Qualität adäquat bezahlt werden muss. Sie arbeiten konsequent an ihrem **Expertenstatus** und können dadurch höhere Honorare erzielen. Es ist eine gute Möglichkeit, damit höhere Umsätze zu generieren. Es ist ein Prozess, an dem du kontinuierlich arbeiten und viel dafür tun musst. Du brauchst Ausdauer und Biss.



Ein sehr effektiver Weg ist, wenn du dich vom Zeit-gegen-Geld-Modell löst und stattdessen dein **Wissen gegen Geld vermarktest**. Du sollst Ergebnisse und keine Stunden verkaufen. Das ist das, was den Kunden interessiert. Was hat er davon, dass er dich beauftragt oder bei dir kauft? Was ist sein Mehrwert? Was ist besser in seinem Leben danach?

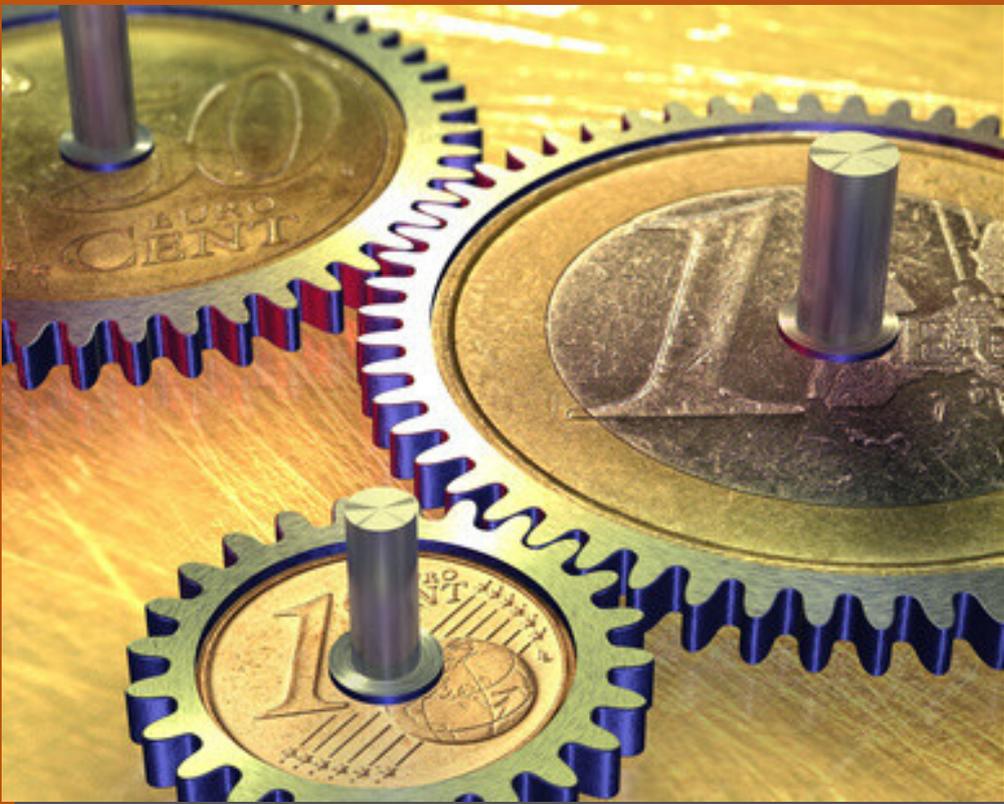
Deine Leuchtturm-Strategie

Ein Beispiel: Nehmen wir mal an, du möchtest bald Anlauf nehmen und dein großartiges Online-Business starten. Wenn dich meine Impulse ansprechen und du an meinem Angebot interessiert bist, willst du genau wissen, was du davon hast. Was geht besser, schneller, einfacher, wenn du dich von mir begleiten lässt? Wie sieht das Endergebnis aus, wenn du meinen Anregungen und Ratschlägen folgst? Wenn du die Antworten auf solchen essenziellen Fragen bekommst und das Bild, das du dadurch in deinem Kopf malst, dir gefällt, dann kannst du dich schnell entscheiden.



Deine Leuchtturm-Strategie

Ganz effizient wird es dann, wenn du es schaffst, dein Wissen ohne deine physische Anwesenheit zu vermarkten. Wenn du **Systeme aufbaust**, die **automatisiert** für dich arbeiten. Egal, wo du dich im Moment des Kaufs befindest und was du gerade eben machst. Das Ziel ist doch nicht, deine Anwesenheit bezahlen zu lassen, sondern den Nutzen, den du mit deinem Know-how lieferst. Unabhängig davon, ob du im Moment deinem Kunden im Büro gegenüber sitzt oder im Flugzeug über ihm.



Und das kannst du perfekt mit einem Online-Business schaffen. Ein Online-Business ist beinahe für jedes Thema machbar. Mit der richtigen Einstellung und einem klaren Leitfaden kannst du deinen Traum erfüllen. Genauso wie du für ein einzigartiges Geschmackserlebnis ein richtig gutes, ein bewährtes Rezept brauchst.

Deine Leuchtturm-Strategie

Übrigens, wenn wir immer wieder beim Rezept landen: Ich habe ein **Rezept** für dich, welches du gerne kostenlos herunterladen kannst. Es ist durch mehrere Generationen, mehrfach erprobt. Ich habe es von meiner Mutter bekommen. Sie von ihrer. Du kannst es gerne nachmachen. Einige Kunden von mir kochen das Gericht mittlerweile regelmäßig. Meine Version ist ein vegetarisches Rezept. In Deutschland gibt es so viele verschiedene Wurstsorten. Mach deine einzigartige Version davon! Hier ist der **LINK** dazu.



Du kennst es vielleicht, was es heißt, wenn ein Solopreneur krank ist. Eventuell auch nicht, weil sehr viele Einzelunternehmer es sich schlichtweg nicht leisten können krank zu sein. Es gibt keine bezahlten Krankheitstage. Auch keine bezahlten Urlaubstage. Du machst einfach weiter. Auch im Urlaub beantwortest du deine Mails, hängst am Telefon, zitterst, ob der Auftrag kommt, damit du deine Kosten decken kannst. Das ist leider die traurige Realität vieler Selbstständigen und Freiberuflern.

Deine Leuchtturm-Strategie

Sehr gut kann ich mich an Zeiten erinnern, als ich zu Beginn meiner Selbstständigkeit in Deutschland mit Ischias weitergearbeitet habe, als ob nichts wäre. Zwar konnte ich nicht alleine gehen und mir sind vor Schmerzen die Tränen gelaufen, aber ich habe mich morgens von meinem Mann zum Seminarraum fahren lassen. Er hat mich irgendwie an einen Bürostuhl gesetzt und in den Raum geschoben. And the show had to go on. Oder wie mein zwischenzeitlich verstorbener Schwiegervater zu sagen pflegte "Ist der Zirkus noch so klein, einer muss der August sein."

Selbstständige haben oft das Gefühl, sie müssen den August spielen. Mittags habe ich eine Vesper geliefert bekommen und dann ging die Performance bis zum Abend weiter. Schmerzen hin oder her.



Deine Leuchtturm-Strategie

Aber diesen Nahkampf im Hamsterrad kennen auch einige Angestellte. Viele von ihnen merken nur nicht oder noch nicht, dass ein Hamsterrad von innen sehr ähnlich wie eine Karriereleiter aussieht.



Aber wenn dir jemand erzählen will, dass der Aufbau eines Online-Business ganz easy-peasy geht und du innerhalb eines Monats so viel Geld im Schlaf verdienen wirst, dass du daraus leben kannst, dann sei bitte einfach kritisch!



Das Thema Geld im Schlaf zu verdienen stimmt zwar, aber vielleicht nicht so, wie viele es dir vorgaukeln wollen. Ein langfristig funktionierendes Online-Business muss sorgfältig geplant und konsequent umgesetzt werden. Kurzfristiger Aktionismus und euphorische Hauruckaktionen rauben dir nur Energie.

Deine Leuchtturm-Strategie

Hier gilt wie immer im Business, egal ob offline oder online: **Ziel erfassen, eine Strategie aufstellen, fokussieren und Schritt für Schritt umsetzen.** Nein, das schaffst du nicht in zwei Tagen. Wie lange es bei dir dauern wird, kann ich jetzt nicht sagen. In allererster Linie hängt es von dir ab. Bist du bereit, zu investieren? Ich meine hier nicht nur Geld, sondern grundsätzlich Ressourcen. Also auch Zeit und Energie. Bist du bereit, das Ziel nicht aus den Augen zu lassen, auch wenn es mal kurzfristig neblig wird oder sogar ein starker Sturm aufkommt? Bist du bereit, Hilfe anzufordern und anzunehmen, wenn du sie brauchst? Bist du bereit, die Zähne zusammenzubeißen und weiterzumachen, wenn etwas schief läuft?

Du kennst vielleicht den Spruch von Edison: *"Unsere größte Schwäche liegt im Aufgeben. Der sicherste Weg zum Erfolg ist immer, es doch noch einmal zu versuchen."*

Ja, es sind grundsätzliche Fragen, wenn du ein Business aufbauen willst. Egal, ob online oder offline. Deine unternehmerischen Eigenschaften müssen die Gleichen sein.

Ich sage schon lange, dass **Online und Offline sowieso Hand in Hand gehen.** Du kannst nicht online ein bestimmtes Bild von dir abgeben und offline etwas ganz Anderes verkörpern.



Deine Leuchtturm-Strategie

Deine Reputation aufzubauen darfst du allerdings nicht als Arbeit empfinden, es sollte eine tiefe innere Einstellung sein. Glaubwürdigkeit wird nicht an schillernden Aktionen gemessen, sondern an Innovationsstärke, Zuverlässigkeit und Souveränität.

Egal wie gut ein Online-Business aufgebaut ist, wird nicht dein gesamtes Business online sein. Du kannst deine Leistung und deine Produkte online vermarkten, bestimmte Aktivitäten machst du trotzdem offline. Daher achte auf das Gesamtbild, was du von dir gibst!

Vielleicht hast auch du schon bekannte, sogar prominente Menschen erlebt, die im Rampenlicht, auf der Bühne oder überhaupt in der Öffentlichkeit, mindestens in der bewussten Öffentlichkeit, egal ob offline oder online die tollsten Reden von sich geben. Die sich selbst als Gurus sehen und darstellen wollen. Schade, dass manche von ihnen vergessen, ihre eigenen Ratschläge zu befolgen und sobald der Vorhang zu oder die Kamera ausgeschaltet ist, sich gegenteilig verhalten.



Deine Leuchtturm-Strategie

Denke daran: Wenn du an der Supermarktkasse stehst oder dich im Wartezimmer aufhältst, bist du auch in der Öffentlichkeit. Du gibst von dir ein Bild ab. Auch wenn vor einer kleineren Gruppe. Und dieses Bild sollte mit deinem Image stimmig sein.

Dieses Bild besteht aus vielen verschiedenen Puzzle-Teilen. Nicht nur aus Äußerlichkeiten, sondern aus deiner gesamten Kommunikation, verbal wie nonverbal. Deine Ausstrahlung und dein Verhalten, wie du die Kassiererin und die Arzthelferin ansprichst, sagen viel mehr als kurze, einstudierte Vortragssätze.

Stell dir vor, du bist ein Bio-Bauer, der sein, mit viel Liebe und Sorgfalt angebautes Gemüse und Obst jeden Mittwoch in einer Kleinstadt auf dem Markt anbietet. Deine Ware ist stets von bester Qualität, dementsprechend hast du viele Stammkunden. Das führt manchmal dazu, dass deine Kunden ein-zwei Minuten warten müssen, bis sie an der Reihe sind. Heute merkst du, dass in der Reihe ein sichtlich ungeduldiger, in Businessanzug gekleideter Mann immer wieder auf seine Uhr schaut. Bevorzugen kannst du ihn nicht. Immerhin warten deine anderen Kunden geduldig, bis du sie bedienst. Sobald der Mann an der Reihe ist, fragst du ihn sehr höflich, was er gerne haben möchte. Forsch antwortet er: Er nimmt ein Kilo Äpfel und zwei Salatköpfe. Dann fügt er noch hinzu: Wenn ich schon so lange warten musste.

Deine Leuchtturm-Strategie

Wie fühlst du dich? Nachdem du gestern den ganzen Tag auf dem Feld warst, um das Obst und das Gemüse zu ernten. Am Abend hast du noch den Anhänger bepackt und bist heute Morgen um vier Uhr losgefahren, um rechtzeitig da zu sein, deinen Stand aufzubauen und deine Ware zu präsentieren. Findest du es gerecht? Welche Äpfel und Salatköpfe gibst du ihm? Deine besten? Die knackigsten und schönsten? Oder vielleicht die, die eine Kundin vorher zurückgelegt hat?

Und welche Ware gibst du der Kundin, die letzte Woche dir wieder ihr schönstes Lächeln geschenkt hat und nach deinen Kindern fragte, obwohl sie sie gar nicht persönlich kennt? Gibst du vielleicht ihr die Ware, die mehr als eine 1A-Einstufung verdient hat? Steckst du vielleicht noch ein paar Pflaumen für sie in die Tüte dazu?

Glaub mir: **Alles zählt.**



Deine Leuchtturm-Strategie

Zu diesem Thema habe ich den von mir geprägten Begriff **Human Point of Sale®** patentieren lassen. Es steht für ein ganzheitliches Marketingkonzept. Du kannst später mehr darüber erfahren.

Nun lehne dich zurück und schau deine Notizen an. Lass das Bisherige Revue passieren. Was war in diesem Kapitel alles dabei? Was nimmst du mit? Welche sind deine Punkte, die du umsetzen wirst? Mit welchem Thema fängst du an?

Denke daran: Es ist wichtig, Notizen zu machen. Es ist aber noch wichtiger, sie zu sortieren und später zu finden. Daher: Lass noch kurz deine Tür zu und ordne deine Notizen und Gedanken.

Wenn du jetzt schon inspirierende Gedanken zu deinem zukünftigen Business in deinem Kopf hast, suche zu ihnen ein passendes, schönes Bild aus und hänge es an die Wand im gut sichtbaren Bereich auf.

Wie spitz ist spitz?

Nun kommen wir zum dritten Kapitel. Ich stelle mir vor, dass du mit deinem Getränk, Notizblock und Stift gespannt an deinem Rückzugsort (hinter geschlossener Tür mit einem netten Türschild) sitzt und überlegst, was diesmal auf dich zukommt. Bleib auch gespannt, weil noch einige wirklich anregende Impulse auf dich zukommen werden!

Lass uns zuerst kurz schauen, was bis jetzt dabei war!

Ich hoffe, die Reise in deinem Kopf hat bereits begonnen und du hast dir einige Überlegungen gemacht, wie du dich zukünftig beruflich aufstellen wirst. Dein Bild, das du an die Wand gehängt hast, würde ich liebend gerne sehen. Wenn du möchtest, kannst du es mir zuschicken. Dann habe ich das Gefühl, dass ich bei deinem Abenteuer dabei sein kann!

Du bist bereit, dich auf die nächste Sequenz zu fokussieren, damit du dein Thema effizient aufbauen kannst. Du weißt, dass du es nicht alleine stemmen musst, weil wenn du möchtest, kannst du dir Hilfe holen und deine Strategie mithilfe meines **roten Fadens** ausarbeiten. Zu diesem Thema kommen wir noch.

Du weißt, dass du nie den zu besteigenden Berg, sondern kleine Etappen vor dir hast. Du hast zwischenzeitlich dein Erledigt-Bild und setzt es immer ein, wenn du eine Etappe abgeschlossen hast. Im Kopf oder auf dem Papier.

Deine Leuchtturm-Strategie

Du nutzt deine Notizen nicht als Sammelsurium auf deinem Schreibtisch, sondern ordnest sie immer wieder, damit auch in deinem Kopf Ordnung herrscht. Es gibt hierzu einige guten Tools, sei es OneNote, Trello, Evernote, Simplenote, etc. Hauptsache: Du hast dein System! So können schöne Zukunftsvisionen in deinem Kopf entstehen. Wenn du schon ein Bild an der Wand hast, schau jetzt hin. Das baut dich auf.

Und immer, wenn du dich gerade in einer Talphase befindest, gehst du zu deinem Bild hin und fokussierst das Bild. Damit du weißt, warum du gerade dranbleiben und diese Hürde nehmen musst. Es ist sehr wichtig, schöne Bilder zu haben! Menschen, die keine schönen Bilder im Kopf haben, geben ihre Ziele auf. Nicht nur zu schnell, sondern endgültig. Das ist sehr schade!

Visionäre haben diese Welt bewegt. Sie bewegen sie immer noch. Visionäre haben immer Bilder im Kopf. Allerdings reicht es nicht nur Visionen zu haben, wir müssen an ihnen arbeiten. Du kennst bestimmt den Spruch:

ERFOLG HAT DREI BUCHSTABEN:

TUN

Deine Leuchtturm-Strategie

Die beste Kombination ist, ein Visionär und ein Macher in einer Person zu sein. Das bedeutet nicht, dass du alles alleine machen musst. Vielleicht hast du jetzt schon ein Team, das dich dabei unterstützt. Vielleicht willst du ein Team aufbauen. Vielleicht wirst du einen Mentor haben, der dich immer wieder auf den richtigen Weg zurückleitet, wenn du gerade den Faden verloren hast. Vielleicht lässt du dich in der Umsetzung coachen, wie z. B. mithilfe meines Angebotes. Wichtig ist, das Gefühl zu haben: Ich bin nicht alleine!

Du hast auch gelernt, dass du für deine erfolgreiche begleitende Arbeit klare Regeln brauchst, die auch klar kommuniziert sind.

Die große Vision "zeitlich und örtlich unabhängig zu arbeiten", noch besser: **"zeitlich und örtlich unabhängig Geld zu verdienen"** hat sich gut in deinem Kopf verankert. Das war der Hauptgedanke, warum du dieses Buch bestellt hast und warum du es liest. Wie auch immer dein zukünftiges eigenes Business aussehen wird. Ich hoffe, ich erfahre es bald von dir! Am Voranbringen guter Ideen bin ich immer interessiert.



Deine Leuchtturm-Strategie

Du hast ein richtig gutes Gefühl dabei, wenn du an deine Idee denkst, weil du verstanden hast, dass es nicht nur für dich – und in erster Linie nicht für dich –, sondern für deine Kunden gut ist. Das ist der beste Antrieb! Auch für mich. Wenn ich daran denke, dass du mit deinem Angebot einen richtigen Mehrwert schaffst, was andere Menschen voranbringt, das begeistert mich.

Du hast die Wichtigkeit verstanden, aus der **Angebot-Gegenangebot-Misere** herauszukommen und anstatt **Zeit gegen Geld** → **Wissen gegen Geld** anzubieten. Ich kann mir gut vorstellen, dass du dir schon einige Gedanken diesbezüglich gemacht hast, wie du es anstellen kannst.

Wenn du von deinem Know-how lebst und deine Expertise einsetzt, um deinen Kunden zu einem Wunschergebnis zu verhelfen (egal ob privat oder beruflich – oft hängt auch dies sowieso zusammen) –, ist dies die beste Lösung für dich und deine Kunden. So kommt es dir nicht mal in den Sinn, noch ein paar Stunden zu verkaufen, sondern du arbeitest mit dem Kunden an **Ergebnissen**. Je effizienter ihr beide arbeitet, desto schneller erreicht dein Kunde das gewünschte Ergebnis, und desto höher sind deine Umsätze in Relation zur Zeit.

Anstatt als Solopreneur der August zu sein, kannst du **Systeme aufbauen**, die **automatisiert** für dich arbeiten.

Bevor du denkst "Och jeee, wie soll ich all dies auch umsetzen?": Hab noch etwas Geduld, ich habe die Lösung für all diese Punkte für dich! Eine Lösung, die auch ich gerne gehabt hätte vor 27 Jahren. Aber auch vor 23 Jahren.

Deine Leuchtturm-Strategie

Dir ist bewusstgeworden, dass Online und Offline immer Hand in Hand gehen und du an deinem Gesamtimage arbeiten musst, weil alles zählt, anstatt Hauruckaktionen zu starten.

Du hast es verstanden, dass wir uns selbst, unser Unternehmen, unsere Werte ganzheitlich vertreten. Wir sind unsere eigenen **Human Points of Sale®**. Diesem Begriff wirst du noch ein paar Mal begegnen und immer besser verstehen, worum es dabei geht und was du machen kannst, dass du das darin enthaltene Potenzial voll nutzen kannst.

Paul Watzlawick, ein österreichisch-amerikanischer Kommunikationswissenschaftler, stellte in seiner berühmten und häufig zitierten Kommunikationstheorie, auf der Grundlage „Man kann sich nicht nicht verhalten“ fest, dass „Man genauso nicht nicht kommunizieren kann“. Denn jede Kommunikation, verbal wie nonverbal, ist Verhalten. Sobald sich zwei Menschen wahrnehmen, kommunizieren sie miteinander. Es ist also unmöglich, nicht zu kommunizieren.



Deine Leuchtturm-Strategie

Genauso ist es, dass man sich nicht nicht repräsentieren kann. Verbal und nonverbal. Online und offline. Immer und überall.

Lass uns diese Gedanken einmal so im Raum stehen lassen und schauen, was du konkret tun kannst.

Vielleicht bist du der Typ, dem seine eigene Vermarktung, also das Verkaufen schwerfällt. Vielleicht bist du unsicher, ob dein Angebot deinem Kunden gefällt und er es annimmt oder nicht. Vielleicht hast du das Gefühl, dass du dich unter Wert verkaufst bzw. weniger für dein Angebot verlangst, als es wert ist. Vielleicht kennst du Mitbewerber, die etwas Ähnliches anbieten wie du, aber das Mehrfache verdienen als du – und weißt nicht, wie sie das anstellen. Was vor allem dann ärgerlich ist, wenn du genau weißt, dass du fachlich wesentlich mehr draufhast, als manche, denen die Kunden nachlaufen, nur, weil diese verstanden haben, wie der Markt funktioniert.

Eventuell hast du manchmal das Gefühl, dass du viel zu viel und viel zu lange arbeitest, aber das Ergebnis damit irgendwie nicht im Einklang steht. Vielleicht hast du schon versucht, mit Online-Marketing Kunden zu gewinnen und bist frustriert, weil es mehr Zeit und Geld in Anspruch nimmt, als du dachtest und die Ergebnisse sind nicht richtig so prickelnd. Vielleicht hast du manchmal das Gefühl, dass du wie vor einer Mauer stehst und nicht weiterkommst.



Deine Leuchtturm-Strategie

Das interessante ist, dass im Prinzip alle, die etwas anbieten, dieselbe Herausforderung haben: Wo und wie finde ich Interessenten für meine Angebote, für meine Produkte, für meine Dienstleistung? Und wenn ich meine Interessenten gefunden habe, oder noch besser: sie mich gefunden haben, wie mache ich es, dass sie das Gefühl haben, ohne mein Angebot entgeht ihnen etwas Wichtiges.

Wenn du die Lösungsansätze verstanden hast und dich auf den Umsetzungsweg machst, gilt wieder: **Fokussieren**.

Es gibt verschiedene Punkte, die du nach und nach umsetzen wirst. Beginne mit deiner eigenen Klarheit: Was will ich? Was bewegt mich? Was will ich bewegen? Was ist meine Vision? Was ist mein Gesellschaftsbeitrag? Wer hat mein Angebot dringend nötig?

Fokussiere dich dabei wirklich auf eine Zielgruppe, die du dir glasklar definierst und beschreibst. Menschen, Firmen, denen du mit deinem Angebot den größten Mehrwert lieferst. Die, die auf dein Know-how, auf deine Lösung angewiesen sind, um selbst erfolgreich zu sein oder für die du ein Problem lösen kannst.

Finde diese Nische! Und verlange von ihr den Preis, der deine Leistung Wert ist!

Deine Leuchtturm-Strategie

Es geht definitiv nicht darum, wie du mit Nichtstun schnell Geld verdienen kannst. Aber wenn du einen Plan haben möchtest, woher deine nächsten Kunden, deine nächsten Einnahmen im nächsten Monat kommen sollen, dann stell dich strategisch auf! Dazu gehört, zu wissen, wer deine Zielgruppe ist. Konkret. Ich meine es ganz konkret.

Hier meine ich wirklich eine einzige Zielgruppe. Das Ziel dabei ist, dir in diesem Kreis einen Namen zu machen.

Du generierst viel mehr Aufmerksamkeit und Nachfrage, wenn deine Wunschkunden dich als Experte, als Spezialist, womöglich als Koryphäe, wahrnehmen.

So änderst du automatisch die Einstellung in deinem Kopf gegen den Rest des Marktes kämpfen zu müssen und legst den Fokus darauf, für eine bestimmte Zielgruppe der Experte zu sein.

Klingt es auch für dich viel schöner? Anstatt "weg von etwas" → "hinzu etwas"?

Eine Spezialisierung kann fast nicht spitz genug zu sein.

Nehmen wir mal an, du bietest Coaching für verhaltensauffällige Menschen an. Das ist zwar interessant, aber ziemlich unspezifisch.

Anstatt die gesamte Menschheit damit anzusprechen, könntest du deine Angebote an einzelne Segmente des Marktes richten. Der Markt ist nämlich riesig.

Deine Leuchtturm-Strategie

Als Coach weißt du bestens, dass es oft hilfreich ist, über den Tellerrand zu schauen und gucken, was mögliche Gründe für dieses Verhalten sind. Vielleicht stellst du fest, dass es oft überdurchschnittlich intelligente Menschen, vor allem Kinder sind.

Wenn du dich mit Pädagogen unterhältst, könnte es sich rauskristallisieren, dass eher Jungs von diesem Phänomen betroffen sind. Ich kann mir gut vorstellen, dass dieses Verhalten in einem bestimmten Alter besonders ausgeprägt ist.

Und langsam spitzt du deinen Kundenkreis zu. Anstatt zu sagen "Ich coache verhaltensauffällige Menschen.", wie klingt es für dich? "Hochbegabte Jungs zwischen 5 und 10 Jahren haben besondere Herausforderungen. Für sie habe ich maßgeschneiderte Expertenlösungen." oder ähnlich.



Deine Leuchtturm-Strategie

Zwar ist der Lösungsweg oft dasselbe oder sehr ähnlich auch bei jüngeren oder älteren Kindern, aber deine Aufstellung, deine Positionierung ist viel klarer. Dein Gegenüber hat sofort ein Bild in seinem Kopf davon, wo dein Know-how benötigt wird. Und wenn er das nächste Mal beim Geschäftsessen sich mit seinem Kollegen unterhält, der wieder darüber klagt, wie energieraubend es ist, mit seinem achtjährigen Sohn die Hausaufgaben zu machen, weil er so unkonzentriert ist, fällt ihm deine Expertise bestimmt sofort ein.

Denk mal darüber nach: Hättest du einen Sohn, der acht Jahre alt ist, der seine Hausis nie machen will, in der Schule sich auffällig verhält und du weißt, dass er sehr intelligent ist. Zu wem gehst du lieber in die Beratung? Zu jemanden, der verhaltensauffälligen Menschen coacht oder zu dem, der Lösungen für hochbegabten Jungs zwischen fünf und zehn Jahren hat?

Übrigens: Das heißt lange nicht, dass du – nur weil du wirklich Spitzenpositioniert bist – tatsächlich nur Jungs zwischen 5 und 10 hilfst. Natürlich nicht. Sie sind quasi dein Aushängeschild in deinem Schaufenster. Vielleicht ergibt es sich, dass wenn eine Familie mit solch einem Problem in deinen Laden geht, im Gespräch sich rausstellt, dass Mama oder Papa oder beide einen außerordentlich hohen IQ ausstrahlen. Und schon hast du deine nächsten Kunden, ohne dein Aushängeschild, deine Spitzenpositionierung geändert zu haben.

Wenn du für diese Menschen genau der Richtige bist, brauchst du sie durch deine Spezialisierung nicht mal überzeugen und gleichzeitig kannst du deutlich höhere Honorare verlangen.

Deine Leuchtturm-Strategie

OK. Das stimmt. Dadurch verkleinerst du deine Zielgruppe. In der Anzahl ihrer Mitglieder. Aber gleichzeitig spezifizierst du sie viel deutlicher. Dadurch wird deine Relevanz für sie wesentlich höher.

Du hast es bestimmt mal gehört, dass z. B. ein Rechtsanwalt mit einer exotischen Spezialisierung, der sich wirklich abseits der bekannten Pfade aufhält, beispielsweise ein Experte im Bereich des Oldtimerrechts, wesentlich höhere Honorare erzielt, als der, der neben 50 anderen Allgemein- und Familienanwälten sein Büro in der Innenstadt hat.

Wenn du deine Zielgruppe genau kennst, fällt es dir viel leichter, sie auf den verschiedenen Kanälen anzusprechen, sie zu finden. Auch mithilfe von Online-Marketing-Aktivitäten. Du kannst deine Botschaft viel klarer kommunizieren und an sie richten. Diese Techniken lernst du später.

Solltest du Sorgen haben, dass du dich durch eine Begrenzung auf eine bestimmte Zielgruppe, um den ganz großen Erfolg bringst, vergiss es! Wer "alle" als Zielgruppe benennt, wird scheitern. Denn die gesamten Ressourcen wie Zeit, Geld, Energie verpuffen.

Am Ende steht ein Marktauftritt, der niemanden wirklich anspricht. Ein Bauchladen zu tragen ist nicht nur schwer, sondern auch undankbar.

Deine Leuchtturm-Strategie



Also: Was ist deine absolute Expertise? In welchem Bereich bist du DER Spezialist? Für welche Zielgruppe hat dein Angebot eine hohe Relevanz?

Deine Leuchtturm-Strategie

Nun lehne dich zurück und schau deine Notizen an. Lass das Kapitel Revue passieren. Was war alles dabei? Was nimmst du diesmal mit? Welche sind deine Kernbotschaften? Hast du dir in deinem Kopf weitere Bilder malen können? Suche wieder Ankerbilder, die diese Gedanken repräsentieren und klebe sie neben das andere Bild.

Lass die Tür noch zu! Bleib noch ein bisschen dran! Es ist eine gut investierte Zeit.

Die Schuhe mit der roten Schuhsohle

Klasse, dass du weiterliest! Das zeigt, dass du daran interessiert bist, dein Thema und dein Business voranzubringen. Mittlerweile brauche ich wahrscheinlich gar nicht mehr über die Wichtigkeit eines Rückzugsortes und ruhigen, inspirierenden Arbeitsumgebungen reden.

Übrigens: Das muss nicht ein einziger Ort sein. Ich habe für mich mehrere solche kleinen Orte geschaffen. Bei gutem Wetter bin ich sehr gerne draußen. U. a. auch das ist sehr geschickt, wenn du dir ein Onlinebusiness aufbaust. Du schnappst dir dein Werkzeug und gehst in den nächstgelegenen Park oder setzt dich in deinen Garten. Baue dir deine kleinen Kreativoasen aus und behalte deine Flexibilität! Das gibt dir das Gefühl, frei zu sein und das beflügelt tatsächlich.

Wenn du dir solche Orte noch nicht erschaffen hast, fange damit an!

Überlege dir, was du dazu brauchst und wie du beginnen kannst. Vielleicht findest du auch hierzu ein schönes Bild, das du neben die anderen an die Wand hängst. Es müssen keine perfekten Bilder sein.

Zeitschriftenausschnitte, Postkarten, ausgedruckte, noch besser: selbst gemalte oder gezeichnete Bilder sind super geeignet. So erstellst du nach und nach deine eigene Bildercollage. Hierzu kannst du ganz unterschiedliche Materialien verwenden.

Deine Leuchtturm-Strategie

Wenn du immer wieder dazu zurückkehrst, entsteht dein ganz persönliches Vision Board. Du kannst so etwas auf einmal machen. Zum Beispiel mit Unterstützung von deinen Vertrauensmenschen. Egal, ob diese aus deiner Familie, deinen Freunden oder deinem Team bestehen. Oder so, wie ich dich dazu langsam anleite und motiviere. Nach und nach. Und: **Denke dabei groß!**



Du brauchst große Bilder in deinem Kopf, um etwas Großes zu schaffen! Eine Idee, die dich und andere weiterbringt, muss verwirklicht werden. Du kennst den Spruch: Erfolgt beginnt im Kopf.

Wenn du 20 Menschen fragst, ob sie Millionäre werden wollen, (Achtung: Hier geht es nicht zwingend dazu, um ein Millionär zu werden, aber dieses Beispiel verdeutlicht gut, wie Menschen ticken.) Also nochmals: Wenn du 20 Menschen fragst, ob sie Millionäre werden wollen, antworten wahrscheinlich 20: Ja. Wenn du die gleichen 20 Menschen fragst, ob sie denken, dass sie Millionäre werden können, antworten mindestens 19: nein. Wenn überhaupt einer ja sagt.

Deine Leuchtturm-Strategie

Wenn du genau anschaust, was diese Menschen in ihrem Leben machen, stellst du fest, dass sie gewöhnlichen Jobs, oft im angestellten Arbeitsverhältnis nachgehen. Daran ist definitiv nichts Verwerfliches. Sie haben die Sicherheit, den klaren Rahmen, dadurch aber gleichzeitig auch die engen Grenzen akzeptiert. Für Selbstverwirklichung bleibt wenig Zeit und Raum.

Erinnerst du dich an Miriam, über die ich dir im PDF-Dokument *"Dein Wissensvorsprung"* erzählt habe? Obwohl Miriam sogar weiter war, als viele andere. Sie hat sich stets weitergebildet, sie wollte mehr. Sie hat dadurch eine sehr gute Grundlage geschaffen. Bei ihr hat nur ein Schubs gefehlt. Der richtige Impuls. Sie musste nur den Menschen treffen, der ihr die Augen öffnete und die ersten Zukunftsbilder in ihrem Kopf erzeugt hat. Und es musste so kommen, dass sie dieses Jahr diesen Menschen gefunden hat. Der ohne Hintergedanken, aufrichtig an ihrer Person interessiert war, der ihr neben einer Tasse Kaffee zugehört hat und der ihr am Ende einen freundlichen "Popotritt" verpasst hat.

Miriam hat mich gefragt, ob ich bereit wäre, sie zu coachen. Einzelcoachings mache ich normalerweise aus zeitlichen Gründen nicht mehr, aber ich habe bei ihr eine Ausnahme gemacht und da ich dort war, haben wir uns ein paar Mal persönlich getroffen, danach über Skype.

Deine Leuchtturm-Strategie

Miriam ist mittlerweile auf dem besten Weg, in Ungarn die bekannteste Zeichnen-Trainerin zu werden. Sie hat ihre klare Expertise gefunden: Kopfüber zu malen und somit den Zwang des Wiedergebens von realen, in unseren Köpfen vorhandenen Bildern abzulegen. Stattdessen bringt sie ihren Teilnehmern die Freude bei, sich nach innen zu kehren und absolut im Hier-und-jetzt ihrer schöpferischen Tätigkeit zu widmen.

Sie spricht mit ihren klar definierten Marketingaktionen in erster Linie Frauen zwischen 35 und 50 an, die sich ausgepowert fühlen und ihre Mitte finden möchten. Dass diese Frauen nicht nur ihre Freundinnen, sondern auch ihre Kinder und Partner zum Kurs mitbringen, ist der nette Nebeneffekt Miriams klarer Positionierung.



Deine Leuchtturm-Strategie

Miriam möchte rechtzeitig vor Weihnachten ihren ersten Online-Kurs auf den Markt bringen. Sie ist nicht nur fleißig dabei, sondern hat ihre Lebensfreude wiedergefunden. Und die vielen Menschen, die sie dadurch inspiriert, dass sie ihnen zeigt, wie sie kopfüber zeichnen können, so, dass sie keine Gegenstände und Figuren, sondern Linien, Schatten und Negativbilder zeichnen, sind ebenso glücklich, dass sie ihre Kreativität ausleben und durch die konzentrierte Arbeit ihre innere Ruhe finden können.

Ganz viele Menschen fangen schon mal gar nicht an, in sich selbst zu investieren und gehen nicht zu Seminaren, lesen keine Fachliteratur und hören keine zu ihren Themen passenden Podcasts. Wenn du mit solchen Menschen anfangen würdest zu reden und sie fragen würdest, wovon sie als Kind geträumt haben, was sie werden wollten, welche Träume sie hatten, würde es einigen schwerfallen, sich an ihre Kindheitsträume überhaupt zu erinnern. Mindestens zuerst. Zwar gibt es verschiedene Techniken, diese an die bewusste Oberfläche zu bringen, da jedes Kind träumt, was es werden will, wenn es mal groß ist, aber jetzt möchte ich woanders hin. **Wie traurig ist das denn, dass viele Menschen ihre Träume aufgegeben haben?**



Deine Leuchtturm-Strategie

Dadurch, dass sie nicht daran glauben, um bei dem Beispiel zu bleiben, Millionäre zu werden, nehmen sie sich selbst aus dem Bild.

Erinnerst du dich an das Zitat im PDF "Dein Wissensvorsprung"?

„OB DU DENKST, DU KANNST ES
ODER DU KANNST ES NICHT:
DU WIRST AUF JEDEN FALL
RECHT BEHALTEN.“

HENRY FORD

Visualisierung ist ein sehr starkes Mittel auf deinem Weg. Bestimmt kennst auch du sehr erfolgreiche Menschen, für die es keine Grenzen zu geben scheint, die die eine Erfolgsgeschichte nach der anderen hervorbringen.

Ganz gleich, um welche Bereiche es geht, ob im Management, im Hochleistungssport, oder auch beim Aufbau des eigenen Business, **Erfolgsvisualisierung** ist eine sehr mächtige Technik, wenn sie gekonnt angewendet wird. Spitzensportler und erfolgreiche Menschen stellen sich das Ergebnis in allen Einzelheiten vor ihrem geistigen Auge vor und empfinden dabei ein Glücksgefühl, als hätten sie ihr Ziel bereits erreicht.

Deine Leuchtturm-Strategie

Eine andere Variante des Visualisierens ist, wenn du einen Prozess visualisierst, also den Weg zu deinem Ziel. Hier wird der Ablauf in allen Einzelheiten im Kopf bebildert.

Die erfolgreichsten Golfspieler sind in der Lage, den exakten Bewegungsverlauf in ihrem Kopf haargenau vorzustellen. Hierzu gehen sie alle Schritte mehrfach in ihrem Kopf durch. Angefangen mit der Visualisierung der genauen Schwungbewegung, über den perfekten Golfschlag bis hin zur optimalen Flugbahn des Balls. Und sie sehen ganz genau wie, der Ball ins Loch rollt.



Sie basiert auf dem '**Carpenter-Effekt**', der besagt, dass eine intensive Bewegungsvorstellung bereits Nervenimpulse an die Muskulatur sendet. Allein durch die intensive Vorstellung einer Bewegung werden die an der Bewegung beteiligten Muskelgruppen aktiviert. Der Körper speichert diese visualisierte Bewegung im Gedächtnis ab, sodass diese Bewegung ohne praktische Ausführung weiter verfeinert und trainiert werden kann.

Deine Leuchtturm-Strategie

Während des Schlages visualisieren sie auch ihre Gedanken und Gefühle.

Bilder lösen in uns Emotionen aus. Ob reale Bilder, also welche zum Anfassen oder Bilder im Kopf, Bilder sorgen bei der Visualisierung für eine tiefe Programmierung des Unterbewusstseins, wodurch sich die Erfolgchancen deutlich erhöhen.

Die Qualität deiner Handlungen und ob diese von Erfolg gekrönt sind, ob du die richtigen Entscheidungen triffst, hängt davon ab, mit welchen Gedanken, Gefühlen und Bildern du überwiegend dein Unterbewusstsein programmierst und konditionierst. Ob bewusst, oder unbewusst.

Also, bleib dran und baue deine **Erfolgswand** mit Bildern aus!

Es ist sehr wichtig, Visionen zu haben. Hierzu wirst du von mir zu Beginn unserer Zusammenarbeit ein richtig cooles Tool bekommen. Ich bin mir sicher, dass es dir gefallen und dich bei deiner Planung langfristig inspirieren wird.

Ich hoffe, zwischenzeitlich sind wir uns einig, dass du anstatt einen Bauchladen mit dir herumzuschleppen, dich auf deine Spezialisierung, auf deine, auf dein Business perfekt zugeschnittene Zielgruppe, also auf deine **Lieblingskunden** konzentrierst.

Du fürchtest dich nicht mehr, dass du dadurch etwas verpasst oder auf Kunden verzichten musst, weil du es verstanden hast, dass dein Aushängeschild, dein Flaggschiff dir weitere Folgegeschäfte bringen wird.

Deine Leuchtturm-Strategie

Bestimmt hast auch du schon solche sehr noblen Geschäfte gesehen, die in ihrem Schaufenster eine einzige Ware ausstellen. Ein sehr erfolgreiches Beispiel hierfür sind die Schuhe des Designers Christian Louboutin. Du weißt, die Schuhe, mit der roten Schuhsohle.

Wenn das nicht ein Markenzeichen ist!

Diese Schuhe haben mittlerweile einen Kultstatus erreicht. Wenn du in der Innenstadt im Schaufenster eines Shops dieser Marke ein einziges Paar Schuhe siehst, gehst du bestimmt nicht davon aus, dass der Laden und der Hersteller nur dieses eine Produkt haben.

Nein. Das ist nur ihr Vorzeigeprodukt. Aber das so fein ausgearbeitet und so spezifisch, dass du einfach nichts Anderes kannst, als es dir anzuprobieren. Also gehst du rein und schaust dich in der wunderbaren Auswahl um. Nachdem du dein Lieblingsmodell gefunden hast, stellst du fest, dass du dazu die passende Tasche brauchst.

Denkst du, dass die Marke außer den Schuhen mit der markanten roten Schuhsohle dir nichts Anderes anzubieten hat? Mit Sicherheit ist das nicht so. Selbstverständlich findest du dort die passende Tasche dazu. Sie ist nur nicht im Schaufenster. Weil sie nicht das Alleinstellungsmerkmal der Marke repräsentiert.

Deine Leuchtturm-Strategie

Im Marketing und ganz speziell im Online-Marketing ist es sehr wertvoll, wenn du **spezialisiert** bist und eine sehr **klar definierte Zielgruppe** hast. So kannst du deine Botschaft extrem punktgenau an die Menschen richten, die du erreichen und für dich als Kunden gewinnen möchtest. So weißt du ganz genau, wen du ansprichst und wählst dadurch automatisch die richtige Sprache. Es ist zeit- und budgetsparend und sehr effizient, wenn du es dir bewusstmachst, für welche Zielgruppe du eine ganz besondere Lösung hast.

Auf den speziellen Social-Media-Plattformen, sehr ausgeprägt auf Facebook oder Instagram, kannst du ganz spezifische Werbekampagnen starten. Facebook- oder Instagram-Anzeigen sind ein sehr bewährtes Werkzeug, um potenzielle Kunden gezielt anzusprechen. In meinem Programm erkläre es dir sehr genau und du startest deine eigene, zielgerichtete und budgetschonende Kampagne.

Hier kann ich das Thema nur anreißen, weil es innerhalb der Facebook-Ads sehr viele verschiedene Auslieferungsmöglichkeiten gibt. Auch dies braucht eine sorgfältige Planung, wenn du nicht nur Geld aus dem Fenster schmeißen, sondern damit Erfolge erzielen willst. Es ist auf jeden Fall ein Thema, mit dem du dich auseinandersetzen solltest.

Auch auf Pinterest oder anderen Plattformen gibt es maßgeschneiderte Marketinglösungen, um deine Angebote und deine Marke bekannt zu machen. Auch der Umgang mit diesen Plattformen ist Thema meines Programmes.

Deine Leuchtturm-Strategie

Hast du schon vom Bestseller "**Der blaue Ozean als Strategie**" gehört? In diesem unterscheiden die Autoren sehr bildhaft und prägend zwischen zwei Arten von Märkten: zwischen dem blauen Ozean und dem roten Ozean. Im dem Einen, im roten Ozean tummeln sich unzählige Anbieter, die einander mit noch besseren Angeboten und noch niedrigeren Preisen übertrumpfen wollen, also sich tagtäglich einem gnadenlosen Verdrängungswettbewerb aussetzen. Jeder versucht sich gegen seine Mitbewerber (wahrscheinlich sehen sie sie sogar als Konkurrenten) durchzusetzen. Bis Blut fließt. Und das regelmäßig, von verschiedenen Anbieter fließende Blut verfärbt den Ozean, bis das Wasser eine deutlich rote Farbe hat.

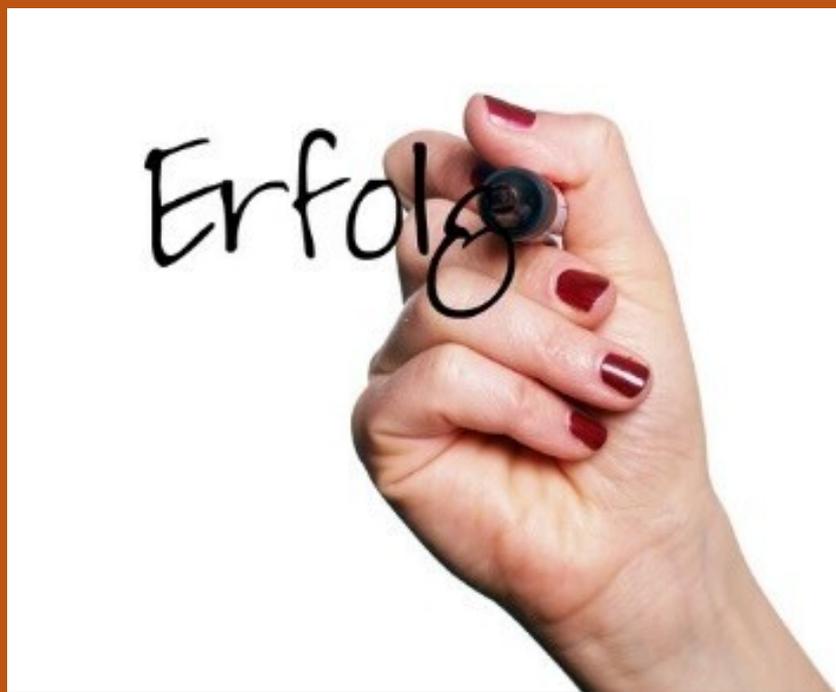
Hingegen ist der blaue Ozean die Metapher für neue Märkte ohne sogenannten Konkurrenten. Im blauen Ozean ist so viel Platz, dass keiner den anderen unterbieten, schlechtmachen oder sogar in den Ruin treiben muss. Das Buch zeigt sehr eindrucksvoll auf, wie du neue Märkte schaffen kannst, wenn du dich strategisch aufstellst.



Deine Leuchtturm-Strategie

Wenn du es gut machst, erreichst du durch einen Strategieentwicklungsprozess die «Neuerfindung» deines Unternehmens. Um innovativ und für die Kunden interessant zu bleiben, ist es zwingend notwendig, immer wieder aus der Adlersicht auf dein Business zu schauen: Wo befinde ich mich momentan mit meinem Business? Habe ich die Kunden, mit denen ich langfristig zusammenarbeiten möchte? Würde ich in der heutigen Zeit bei mir selbst kaufen? Integriere ich regelmäßig neue Ansätze in mein Business? Bin ich überhaupt noch auf dem Weg, welchen ich ursprünglich gehen wollte?

Wenn du es schaffst, deine eigenen Stärken mit potenziellen Wachstumschancen am Markt zu kombinieren und dich auf eine Nische zu konzentrieren, danach deine Strategie Schritt für Schritt, mit einem langen Atemzug durchzusetzen, gibt es nur eine einzige Möglichkeit und das ist Erfolg. Hierbei machst du dich auf den Weg, deinen eigenen **Human Point of Sale®** gezielt zu optimieren.



Deine Leuchtturm-Strategie

Es gibt einige Dienstleistungen, wie z. B. Coaching, die sogenannte Erfahrungsgüter sind. Der tatsächliche Nutzen, aber vor allem die Qualität der Dienstleistung, kann erst später beurteilt werden. Also entweder nach dem Kauf oder sogar nach einer wiederholten Anwendung.

Es ist also ein zu schätzender Vertrauensvorschuss, wenn Kunden solche Erfahrungsgüter kaufen. Hier gilt es besonderes auf die Feinheiten zu achten und eine gute Marketingstrategie aufzustellen, damit die Interessenten diesen Vertrauensvorschuss dir schenken.

Es benötigt eine ganzheitliche Betrachtungsweise deines Unternehmens. Einige Faktoren spielen dabei eine Rolle. Die gute, alte Mundpropaganda ist dabei nicht zu unterschätzen.

Hier kann mein Angebot dich stark unterstützen.

Allerdings füge ich jetzt schon hinzu, dass ich nur mit Menschen zusammenarbeite, die wirklich etwas erreichen wollen und bereit sind in ihr Unternehmen zu investieren.

Und wieder rede ich nicht nur vom Geld, das ist meiner Meinung nach der kleinste und meistens gut zu lösende Faktor, sondern viel mehr von der Einstellung, vom **Erschaffens- und Umsetzungswille**. Alles andere baut mich nicht auf und dann kann ich dich nicht aufbauen. So einfach ist es.

Deine Leuchtturm-Strategie

Egal, ob du Dienstleistungen oder Waren anbietest, ob du ein Trainer, ein Vermittler oder ein Vorträge haltender Arzt bist, deine Themen müssen stets bestens präsentiert werden.

Die Präsentationstechniken haben in den vergangenen Jahren sich stark gewandelt. Schon lange ist es nicht mehr beeindruckend, sondern sogar nervig, wenn du dein Thema mit vollgetexteten und überladenen Seiten, mit in alle möglichen Richtungen drehenden und einfliegenden Bildern, die sogar noch eine schlechte Auflösung haben, präsentieren willst. Aber eins kannst du damit bestimmt erreichen: Deine Interessenten steigen spätestens nach der dritten Folie aus. Ob nur geistig oder auch physisch, das Ergebnis ist für dich dasselbe. Viel Mühe, lange Vorbereitung (oder vielleicht gar keine?), große Hoffnungen und ein Negativergebnis.

Wie du dies umgehen und **professionelle Präsentationen halten** und sie mit überzeugenden Präsentationsfolien aufpeppen kannst, lernst du in meinem Präsentationsworkshop. Dabei ist es nicht maßgebend, welche Präsentationssoftware du verwendest, wenn du überhaupt eine einsetzt. Dein Ziel ist es, dich qualitativ deutlich von der Masse abzuheben und deine Aussagen eindrucksvoll zu visualisieren.

Wenn du lebendige Vorträge halten willst und dein Publikum – egal wie groß oder klein es ist – in den Bann ziehen willst, dann lasse es mich wissen!

Und nun wünsche ich dir fröhliche Überlegungen, aber vor allem Umsetzungsschritte.

Werde ein Cliffhanger!

Wenn ich nur manchmal spicken könnte ... Ich würde sehr gerne wissen und sehen, wie weit du bist! Was hast du alles geplant, was hast du schon umgesetzt? Wie sehen deine Gedanken aus? Bist du startbereit? Brauchst du noch Impulse? Was beschäftigt dich?

Ich hoffe, ich erfahre bald mehr über dich und dein Business! Dann kann ich dich noch besser unterstützen.

Wenn du es klug angestellt hast, hast du jetzt schon einige meiner Impulse beherzigt und sie mindestens in die Planungsphase gebracht.

Bis zum nächsten Schritt kannst du einiges vorbereiten bzw. selbst überlegen. Dann bist du später, in der Umsetzungsphase effektiver und durch meine Anleitung richtig effizient. Dann macht die Arbeit richtig Spaß und du empfindest sie gar nicht als Arbeit, sondern eine Art kreatives Tun.

Du kannst jetzt schon gut mit Bildern umgehen und hast die Wichtigkeit von Visualisierung verstanden. Du hast schöne Bilder in deinem Kopf und an deiner Wand im Hinblick auf deine berufliche Zukunft. Du hast verstanden, dass Erfolgsvisualisierung eine sehr entscheidende Rolle in deinem Leben spielt.

Deine Leuchtturm-Strategie

Du weißt, dass du groß denken und an dich glauben musst. Denn Erfolg beginnt in deinem Kopf. Menschen mit großen Bildern und Visionen bewegen die Welt. Du willst auch deinen Beitrag leisten, sonst würdest du nicht Zeit und Geld in ein Buch investieren und über dein Business nachdenken.

Wir alle haben unsere besonderen Kenntnisse und Fähigkeiten. Auch du. Jeder Mensch. Der eine kann gut kochen, der andere Menschen etwas erklären, der Dritte zeichnen, jemand anderer für pflegebedürftige Menschen sorgen, manch andere können heilen. So ist die Welt rund und bunt.

Damit dir dein eigener ultimativer **Gesellschaftsbeitrag** bewusst wird, müssen wir durch gekonnte Techniken tief graben und sie aufdecken und definieren, damit du dir sicher sein kannst, dass es tatsächlich DAS ist.

Sobald du deine Antwort auf die Frage der Fragen, auf das WARUM?

gefunden hast, wirst du spüren, dass du angekommen bist. Von diesem Zeitpunkt aus wirst du wie besessen daran arbeiten, diesen Beitrag zu liefern, um die Welt und deine Mitmenschen ein kleines bisschen



voranzubringen. Denn es ist unser aller tiefster innerster Wunsch, uns bewusst zu werden, warum wir auf diesem Planeten verweilen.

Deine Leuchtturm-Strategie

Du verstehst, dass es wichtig ist, in dich selbst zu investieren, damit die Welt nicht mit riesigen Schritten an dir vorbeirast. Wenn du dranbleibst und dich regelmäßig weiterbildest, fällt es dir ganz leicht. Wenn du auf der Strecke bleibst und nach einer längeren Schlafphase alles auf einmal aufholen willst, kann es stressig werden. Ein bisschen so, wie wenn du nach einem tiefen, langen Kälteschlaf aufwachst und nichts mehr von der Welt verstehst.

Auch ich bilde mich regelmäßig weiter und investiere in mich, in mein Wissen viel Geld, weil ich weiß, dass es mich und meine Unternehmen voranbringt. Dafür investiere ich jährlich eine beachtliche Summe und reise zu den Erfolgreichsten dieser Welt, um von ihnen weiterzulernen.

Wenn du mit mir zusammenarbeitest, hast du den riesigen Vorteil, dass du dieses Wissen indirekt mitbekommst. Und das in komprimierter Form, zu einem Bruchteil zu meinen Investitionen. Immerhin will ich es nicht für mich behalten. **Wissen muss weitergegeben werden**, weil wenn wir irgendwann diesen Planeten verlassen, möchten wir es nicht mitnehmen. Wofür wäre es dann gut gewesen?

Dein **Human Point of Sale®** ist die Drehscheibe deines Lebens. Es ist DAS runde und ganzheitliche Modell, wie du dich positionierst, wie du dein Potenzial optimal ausschöpfst, wie du dich für die immer schneller werdenden Veränderungen der Welt aufstellst und für die Zukunft krisenfest gerüstet bist. Denn deinen **Human Point of Sale®** kann dir keiner nehmen. Das ist deine Einzigartigkeit, dein Kapital. Hierüber wirst du im Rahmen unserer Zusammenarbeit noch viele Details erfahren.

Deine Leuchtturm-Strategie

Immerhin willst du dich spitz aufstellen, damit du deine Expertise vermarkten und im schönen, blauen Ozean schwimmen kannst. Damit deine klar definierte Zielgruppe, deine Lieblingskunden dich finden und nicht du nach ihnen suchen musst. Die Bestimmung deines Aushängeschildes, deines Flaggschiffs, ist eine der Grundvoraussetzungen dafür.



Dir ist es bewusst geworden, dass insbesondere Anbieter, die sogenannte Erfahrungsgüter vermarkten, für ihren Erfolg all diese Ansätze beherzigen sollten.

Du siehst zwischenzeitlich, dass es ein Prozess ist und verstehst, dass dieser Weg gegangen werden muss, wenn du nicht im roten Ozean untergehen möchtest. Hierzu brauchst du gute Impulse. (Ich hoffe, ich konnte dir jetzt schon einige liefern.) Aber den ersten Schritt musst du selbst machen. Mithilfe eines erfahrenen Mentors, eines Vertrauensmenschen, mit einem klaren Konzept und deinem Umsetzungswillen.

Deine Leuchtturm-Strategie

Achte bei der Planung deines Business darauf, dass deine Geschäftsidee skalierbar ist! Bei der **Skalierbarkeit** geht es darum, dass du deinen Umsatz steigern kannst, ohne kontinuierlich in Produktion und Infrastruktur investieren und deine Fixkosten erhöhen zu müssen.

Im betriebswirtschaftlichen Sinne ist die Skalierbarkeit eine sehr spannende Eigenschaft eines Geschäftsmodells.

Speziell Online-Business-Ideen weisen diese Eigenschaft auf. Sobald die Webseite und die Logistik stehen (also auf welchem Wege die Kunden bestellen, bezahlen und beliefert werden), kann der Umsatz auch ohne zusätzliche, größere Investitionen signifikant gesteigert werden.

Bei einem steigenden Umsatz kann die Gewinnspanne auf diese Weise wunderbar vergrößert werden. Genau das ist es, was du anpeilen solltest.

Bei einem Internetgeschäftsmodell, wo du z. B. dein Know-how anbietest, investierst du zuerst in den Webauftritt (egal ob deine eigene Webseite oder Shop oder in eine Marketing- und Verkaufsplattform) und in die Logistik. Steht das Geschäftsmodell, ist es kostentechnisch fast egal, ob du 100 oder 200 Kurse pro Woche verkaufst. Im Gegenteil dazu, ist es ganz und gar nicht egal, wie viel Umsatz du dadurch generierst und wie hoch deine Marge ist. Dein Umsatz kann vergrößert werden, ohne dass du zusätzliche Ressourcen einsetzen müsstest. Eine sehr spannende Vorstellung, nicht wahr?

Deine Leuchtturm-Strategie

Das Shopsystem ist das Herzstück eines jeden Onlinebusinesses. Mit dem Shopsystem werden u. a. Produkte eingestellt und beschrieben, Preise und Rabatte festgelegt, Versandkostenregeln definiert, das Layout geändert oder Rechnungen erstellt. Hierzu brauchst du eine Shop-Software, die mitwachsen kann.



Es gibt sehr gute externe Anbieter, deren absolut zuverlässige, auf deutschen Standards beruhende Bezahlssysteme du in deine Website integrieren kannst, so, dass die Käufe und Verkäufe komplett automatisch ablaufen. Du musst nicht mal eine DVD zur Post bringen.

Deine Leuchtturm-Strategie

Und hier geht es in der Tat darum, dass du zeitlich und örtlich komplett unabhängig Geld verdienen kannst. Bewusst verwende ich den Begriff 'zeitlich und örtlich arbeiten' nicht mehr. Ich denke, wir sind uns einig, dass bestimmte, sehr gut ausgeklügelte, auf einer sauberen Strategie beruhende und präzise umgesetzte Geschäftsmodelle ab einem bestimmten Zeitpunkt tatsächlich kein oder kaum ein Eingreifen benötigen.

Übrigens: Bleibe ganz ruhig, wenn ich dir über Shop- und Bezahlssysteme und ähnliches erzähle! Eigentlich ist es nicht zwingend nötig, einen eigenen Shop zu haben. Nicht mal unbedingt eine Website. Es gibt Anbieter, deren Plattformen du gegen eine bestimmte Provision benutzen kannst.

Zum Beispiel meine Videoproduktions- und Vermarktungsfirma pemm. bietet diese Möglichkeit. Du lieferst nur dein Know-how, wir übernehmen alles andere. Es ist mit Sicherheit eine sehr bequeme Art für dich Zusatzeinkommen – ohne deine physische Anwesenheit – zu generieren.

Es gibt also wirklich für alles eine Lösung. Davon abhängig, wie weit oder wie wenig du in das Thema einsteigen möchtest, wirst du deine Lösung finden.

Im Rahmen unserer Zusammenarbeit wirst du die absolute Klarheit haben, wie deine zukünftige Aufstellung aussieht und welche Vertriebskanäle du dir auswählst. Du wirst Schritt für Schritt dich an die einzelnen Themen herantasten und in den Umsetzungsmodus wechseln. Mit mir geht es gar nicht anders! Selbstverständlich bist du selbst für deine Handlungen verantwortlich. Was meine Seite angeht, werde ich Vollgas geben, damit du das benötigte Wissen und die Werkzeuge hast.

Deine Leuchtturm-Strategie

Deine Aufgabe ist, die gelernten Techniken anzuwenden. Ohne Anwendung kein Fortschritt.

Dabei wirst du von mir und meinem Team begleitet. Du kannst deine Fragen stellen, auf die du kompetente Antworten bekommst. Du kannst dich in einem geschützten Mitgliederbereich mit anderen Teilnehmern austauschen. Wir werden uns in Telefoncalls hören und besprechen. Du wirst in sichere Hände genommen und geführt. Du wirst eine Vorlaufzeit bekommen, in der du dich mit vorbereitenden Aufgaben auf die Umsetzungsphase einstellen kannst. Es wird dir richtig viel Spaß machen!

Du wirst lernen, wie du deinen Interessenten Resultate lieferst und anstatt den Hammer zu verkaufen wollen, den Nagel in der Wand verkaufst. Die Menschen wollen nämlich keine Coaches, Berater oder Dienstleistungen kaufen. Sie wollen Lösungen, Endergebnisse für ihr Problem. Das Coaching, die Beratung, eine bestimmte Dienstleistung ist nur der Hammer, welcher den Nagel in die Wand befördert. Du wirst also in der Lage sein, den Zweck und nicht das Mittel zum Zweck anzubieten.

Dazu musst du allerdings ausarbeiten, welche spezifischen Endergebnisse deine Kunden durch dich, dein Produkt oder deine Dienstleistung bekommen. Es reicht nicht, wenn du diese kennst, du musst sie auch klar kommunizieren.

Um deine Angebote optimal zu präsentieren, solltest du **brillante Präsentationstechniken** einsetzen. Mit uralten Herangehensweisen verjagst du nur deine potenziellen Interessenten.

Deine Leuchtturm-Strategie

Wichtig ist zu lernen, wie du **Spannung erzeugst** und dem Kunden nicht das gesamte sechsgängige Menü auf einmal servierst, sondern schön nach und nach, dass er es nicht nur verzehren, sondern auch genießen kann. Vielleicht ist meine Herangehensweise ein gutes Vorbild für dich.

Also: **Teile deine Inhalte einfach in kleine Häppchen auf**. So erreichst du eine wesentlich höhere Aufmerksamkeitsspanne und deine Kunden warten schon gespannt auf den nächsten Gang.



Deine Leuchtturm-Strategie

Ich weiß nicht, wie es dir geht, aber ich lese z. B. solche Bücher viel lieber, bei denen der Text mit kleinen Illustrationen und Merke-dir-Kästchen aufgelockert wird. Da habe ich nicht das Gefühl, ich müsste alle 465 Seiten am Stück lesen. Das sind die Ratgeber-Bücher. Die lese ich sehr gerne.

Ein anderes, sogar vielleicht näherliegendes Beispiel sind Fernseh-Serien. Du hast bestimmt auch mal solche Serien wie z. B. 'Lost' gesehen, bei denen der aktuelle Teil genau dort unterbrochen wird, wo es am spannendsten ist. Das nennen die Regisseure **Cliffhanger**.



Es basiert auf den **Zeigarnik-Effekt**, welcher besagt, dass das Gehirn sich an unterbrochene, unerledigte Aufgaben besser erinnert, als an abgeschlossene, erledigte Aufgaben. Das Gehirn ist quasi damit beschäftigt, wie es wohl weitergehen wird.

Deine Leuchtturm-Strategie

Also, ich bin gewiss kein Fernseh-Fan. Den ersten Teil von 'Lost' habe ich zufällig gesehen. Innerhalb von kürzester Zeit habe ich es geschafft, mich so in die Serie hineinzusteigern, dass ich als ich in England war, sogar meinen Schwager bat, mir den nächsten Teil aufzunehmen. Ich muss heute noch darüber lachen, was das für ein Quatsch das war!

Das kannst auch du in dein Online-Training adaptieren. Halte auch du die Spannung bei deinen Online-Häppchen hoch, damit dein Kunde bei der zweiten Einheit seinen Kaffeebecher von sich aus holt und die Tür abschließt, damit er endlich erfahren kann, wie es weitergeht.

Aus diesem Grunde freue dich jetzt schon auf das nächste Kapitel!

Das habe ich echt gut hingekriegt!

Langsam wird es rund. Du hast in den vergangenen Kapiteln schon viele Impulse bekommen, wie du dich zukünftig geschickt aufstellst. Du weißt mittlerweile, dass davon abhängig, wie weit oder wie wenig du in das Thema einsteigen möchtest, es verschiedene Lösungswege gibt.

Du hast dir bestimmt schon einige Gedanken gemacht, wie du den Nagel in der Wand und nicht mehr den Hammer verkaufen wirst.

Du hast verstanden, dass deine Kunden von dir spezifische Endergebnisse und nicht Beratungsstunden erwarten und kaufen. Dir ist es bewusst, dass du diese sehr präzise ausarbeiten und kommunizieren musst.

Du achtest darauf, dass du deine Inhalte in kleine Häppchen aufteilst und mit ihnen Spannung erzeugst. Dabei ist für dich eine bestimmte Fernsehserie, die du – vielleicht mal früher – angeschaut hast, ein guter Anker. Du kennst jetzt den Begriff Cliffhanger und du wirst sie gekonnt einsetzen. Um diesen Begriff zu visualisieren, kannst du dir ein Bild zum Beispiel von einem Kletterer, der an einer steilen Felsenwand hängt (sie werden auch Cliffhanger genannt) an deine Wand, neben deine anderen Visualisierungsbilder hängen.

All dies kannst du mithilfe meines Angebotes planen, üben und ausbauen.

Die Cliffhanger-Methode kannst du gut üben, indem du zum Beispiel einen Podcast startest.

Deine Leuchtturm-Strategie

Ein **Podcast** ist wie ein digitales Radio, bei dem du das Themengebiet selbst aussuchen kannst. Es ist auf jeden Fall viel näher an einer Radiosendung als an einem Hörbuch. Vielleicht hast du es gemerkt, dass jemandem zuzuhören, dir viel Freiraum gibt. Während du wertvolle Inputs aufnimmst, kannst du joggen oder kochen oder sonstigen Aktivitäten nachgehen. Außerdem können wir mit unserer Stimme Vertrauen aufbauen.

Auch ein Podcast-Kanal braucht einen langen Atem und sorgfältige Planung. Immerhin meldest du dich regelmäßig bei deinen Abonnenten mit interessanten, zum Gesamthema passenden Inhalten.

Ein Podcast ist ein starkes Werkzeug, deinen Bekanntheitsgrad zu steigern und deine Zielgruppe an dich zu binden.



Ein Podcast hat nur einen sehr kleinen visuellen Teil. Das ist das Cover. Allerdings sollte dieses 100-prozentig in dein Gesamtimage, in dein Marketingkonzept passen. Nicht nur das Cover, sondern auch die Vorspann- und die Abspannmusik.

Deine Leuchtturm-Strategie

Nicht nur Hörbücher sind optimale Wegbegleiter, sondern auch Podcasts. Wenn du für deine Lieblingskunden regelmäßig relevante und aktuelle Inhalte lieferst, bist du quasi mit ihnen im Auto unterwegs. Das ist eine schöne Vorstellung, nicht wahr?

Sobald ein Interessent deinen Podcast abonniert hat, bekommt er die nächste Folge automatisch nach deren Erscheinen. Das heißt, deine Zuhörer müssen später nicht mal proaktiv etwas dafür tun, außer auf den Abspielbutton zu drücken, wenn sie die passende Zeit dazu haben. Und hier kann ich mich nur wiederholen: zeitlich und örtlich unabhängig. Wo und wann es ihnen gefällt.

Welche Technik du dazu benötigst, worauf du bei der Strukturierung der Inhalte, bei der Auswahl der Musik, bei der Erstellung der Audiodateien, des Redaktionsplans und der Vermarktungsstrategie achten sollst, erfährst du in meinem Programm. Und zwar so, dass es deinen aussagekräftigen **Human Point of Sale®** kräftig unterstützt. Auch das werden wir unter die Lupe nehmen, wie du es schaffst, interessante Inhalte mit einem gewissen Unterhaltungswert zu kombinieren.

Auch hier sind sehr viele Feinheiten zu beachten, damit dein Podcast ein gutes Ranking und dadurch deine Zielgruppe erreicht.

Für viele Anbieter sind Podcasts mittlerweile das mächtigste Marketinginstrument geworden, weil sie damit eine starke Beziehung zu ihren Kunden und potenziellen Kunden aufbauen können.

Deine Leuchtturm-Strategie

Wenn du planst einen Blog zu machen, was ich dir wärmstens empfehle, oder schon einen hast und ihn professionalisieren möchtest, kannst du deinen Podcast und deinen Blog optimal aufeinander abstimmen. Hier gibt es wieder einige Tricks, mit deren Beherrzung und Umsetzung du richtig viel Zeit sparst und für beide Plattformen bessere Ergebnisse erreichst.

Dein Hobby zu deinem Beruf zu machen, geht ganz leicht über einen Blog und/oder einen Podcast. Auch wenn du eventuell (noch) in einem angestellten Arbeitsverhältnis gebunden bist, kannst du damit beginnen. Klar solltest du es mit deinem Arbeitgeber klären, ob er damit einverstanden ist bzw. in deinem Arbeitsvertrag nachschauen, ob es irgendwelche Ausschlussklauseln darin enthalten sind. Das ist wichtig, wenn du in Ruhe und ohne irgendwelche Ängste oder Überraschungen an deinem Thema arbeiten möchtest.

Ein guter Argumentations-Tipp hierzu: Wenn du darlegst, dass du dich deinem Hobby widmen und es anderen Menschen weitergeben möchtest, dies in deiner Freizeit machst und nichts dabei verdienst, dürfte kein Chef damit ein Problem haben. Selbstverständlich darf das Thema deines Hobbys nicht identisch mit den Inhalten deiner Arbeit sein. Das geht nicht!

Meinen Kunden, die erst in die Selbstständigkeit gehen möchten und aktuell noch angestellt sind, empfehle ich oft diese Vorgehensweise. Es ist vernünftig deine neue Zukunft zuerst durchzuplanen, vorzubereiten, und zwar mit der sicheren Rahmenbedingung einer Anstellung im Rücken, und erst dann dich von deinem Arbeitgeber lösen, wenn du weißt, dass du soweit bist.

Deine Leuchtturm-Strategie

OK. Dies bedeutet eine bestimmte Mehrbelastung für dich. Teilweise gar nicht wenig, aber eine Selbstständigkeit kannst du nur dann auf lange Sicht durchziehen, wenn die Finanzen, die Sicherheit stimmen.

Selbstverständlich betrifft dies dich nicht, wenn du genügend Reserven hast oder auf soliden Beinen stehst und davon ausgehen kannst, dass du das benötigte Startkapital von der Bank bekommst. Auch wenn du einen Partner hast, der dir in der Anfangsphase die Sicherheit bietet, hast du es viel leichter loszufliegen.

Auf jeden Fall solltest du auf Nebenjobs verzichten, wenn du vorhast, ein Business (legal ob online oder offline) aufzubauen, weil diese dir nur deine wertvolle Zeit rauben. Nebenjobs werden dich definitiv nicht dazu führen, dass du zeitlich und örtlich unabhängig wirst. Für den Aufbau deines Business brauchst du jede Minute freie Zeit, die du nur hast.

Bestimmt kennst du den Spruch: **Von nichts, kommt nichts.**

Da ist so viel dran! Ich muss es einfach so direkt sagen, aber mit nur jammernden Menschen kann ich nicht viel anfangen. Jemand, der immer nur sucht, warum etwas nicht geht, wie schlecht und schwierig alles sei und bei beinahe jeder Begegnung nur klagt, wird nicht mehr viel von mir hören.

Ich will nach vorne. Ich suche nach Lösungen und nicht nach Problemen. Und mit solchen Menschen möchte ich mich auch umgeben.

Deine Leuchtturm-Strategie

Energievampire sind das schlimmste, was dir in zwischenmenschlichen Beziehungen passieren kann. Durch sie entwickelst du dich nicht nur nicht weiter, sondern sie werfen dich zurück. Du brauchst Menschen, die dich nach vorne ziehen, die dich inspirieren, die für dich mit ihrer Einstellung, mit ihrem Tun ein gutes Vorbild sind.

Wichtig dabei ist: Vergleiche du dich nie mit anderen, sondern deine eigene Entwicklung im Vergleich zum vergangenen Monat, zum vergangenen Jahr. Das ist ein sehr starker Antrieb!



Deine Leuchtturm-Strategie

Und wenn du feststellst, dass du weiter bist als bei der letzten Statuserfassung, wenn du eine herausfordernde Aufgabe gemeistert, eine Hürde genommen hast: **Feiere deine Erfolge!** Das ist so wichtig!



Ich finde die Kombination von Biss, Durchhaltevermögen und sich etwas zu gönnen, sehr erstrebenswert. Deswegen lebe ich auch so. Ich war schon so oft und bin immer noch bereit, richtig Vollgas zu geben, in manchen Situationen (und es gab auch bei mir extrem schwierige darunter) die Zähne zusammenzubeißen, beinahe egal um welchen Preis. Aber wenn ich das, was ich mir vorgenommen habe, erreicht habe, dann gönne ich mir etwas.

Bei kleineren Schritten eine Kleinigkeit, bei größeren Erfolgserlebnissen etwas Größeres.



Deine Leuchtturm-Strategie

Und für die Zeiten, in denen du das Gefühl hast, dass du nicht mehr kannst, dass dir alle möglichen Steine in den Weg gelegt werden und denkst, dass dein Vorhaben unter diesen Umständen sowieso nicht klappen wird, musst du im Voraus vorbereitet sein. Weil genau dann, wenn du ziemlich unten bist, wird es dir vielleicht nicht so leichtfallen, etwas Aufmunterndes aus dem Hut zu zaubern.

Vielleicht findest du die Idee der Dankbarkeitsschachtel gut. Das ist sehr nett. Du schaffst dir eine kleine Schachtel an oder du machst dir eine. Du schneidest kleine Zettel aus verschiedenfarbigem Papier aus. Oder kaufst du dir Vokabelkärtchen im Papierladen. Aber bunte Farben heben schon mal die Laune.

Ein paar solche Zettel solltest du immer griffbereit haben. Auch unterwegs. In deiner Tasche. Oder in deiner Handyhülle. Auf deinem Schreibtisch und in den Räumen, wo du häufig bist, auf jeden Fall.

Immer, wenn jemand etwas Nettes zu dir sagt, dich lobt oder du für dich selbst denkst: "Das habe ich echt gut hingekriegt!", schreibst du es auf einen der Zettel.

Deine Leuchtturm-Strategie



Auch auf deinem Nachttisch solltest du Zettel und Schreibzeug haben, weil wir abends automatisch – bewusst oder unbewusst – den Tag Revue passieren lassen und uns dabei einige Einzelheiten einfallen. Damit diese Gedanken tatsächlich in deinem Bewusstsein bleiben, schreibe sie gleich auf. Warte nicht bis zum nächsten Morgen. Dann könnten sie sich eventuell in tiefer liegenden Regionen deines Gehirns zurückgezogen haben.

Sammele diese kleinen Positivbotschaften und tue die Zettelchen in deine Schachtel. Die Schachtel sollte grundsätzlich im sichtbaren Bereich sein, weil, wenn du nur aus dem Augenwinkel auf sie schaust, weißt du genau, wie wichtig sie für dich ist. Die positive Energie deiner Schachtel spürst du.

Deine Leuchtturm-Strategie



Und wenn mal eine Talphase kommt, weil sie immer wieder kommt, ziehst du dich mit einem warmen Getränk an deinen Rückzugsort zurück, machst deine Kiste auf und liest deine kleinen Positivbotschaften. Wetten wir, dass es dir hilft?

Wenn du danach deine Lieblingsmusik abspielst (es darf auch ruhig mal etwas lauter sein), bist du wieder voller Energie.

Ich bin davon überzeugt, dass du dich nie von einer einzigen Einnahmequelle abhängig machen solltest. Das ist so wie bei der Geldanlage. Der Fachbegriff hierfür heißt Diversifikation. Also Streuung. Du solltest dein Geld nie auf einen einzigen Anbieter, auf ein einziges Produkt, auf eine einzige Produktart setzen, sondern es breit streuen. In Krisenphasen (und auch dort gibt es immer wieder welche, mal größere, mal kleinere) wird dadurch dein Verlust geglättet. Sollte einer der Anbieter Insolvenz gehen, ist nicht alles weg.

Deine Leuchtturm-Strategie



Die Natur macht uns auch dies eindrucksvoll vor: Dort nähren viele kleine Zuflüsse die großen Flussströme. Wir können unsere Gesamteinnahmen mit mehreren kleinen Bausteinen füttern.

Achte allerdings darauf, dass du dich nicht verzettelst! Mach auf keinen Fall alles parallel – du weißt, dass Multitasking schon längst widerlegt ist.

Baue deine Einnahmequellen nach und nach aus. Fokussiere dich zuerst auf einen Bereich. Mach es so stark, dass es auf stabilen Beinen steht.

Beschäftige dich mit anderen Bereichen erst danach. Sonst verlierst du dich.

Du kennst vielleicht den englischen Spruch: "Chase two rabbits and you lose them both". Jage zwei Hasen hinterher und du verlierst beide.

Deine Leuchtturm-Strategie

Wie in der Natur: Um wachsen zu können, müssen veraltete und kranke Äste abgeschnitten werden. Auch du musst manchmal etwas weglassen, was du bisher gemacht hast, damit du etwas Neues anfangen kannst.

Denke bei deiner Planung immer wieder auf die Multiziplierbarkeit/Skalierbarkeit. Bei jeder Einkommensquelle, die du dir aufbaust, soll dies ein wichtiger Punkt sein.

Denke daran: Sobald etwas von dir abhängig ist, ist es nicht skalierbar. Wenn du irgendwo selbst antreten musst, damit der Prozess erledigt wird, bist du eingegrenzt. Wenn du deine Kunden in einer Einzelsitzung coachst, ihnen ihre Frisur schneidest, ihnen Brötchen verkaufst, sie bedienst, sie untersuchst, für sie kochst, sie frontal unterrichtest, ihnen im Laden Kleidung verkaufst, ist das nicht skalierbar. Egal, wie wichtig all diese Tätigkeiten sind.

Wenn du solche Tätigkeiten ausübst oder nur solche ausübst, die von deiner Person abhängen, geht dir irgendwann die Zeit aus. Sie geht dir sogar jeden Tag aus.

Auch ein Sitzplatz kann in einem Flieger, auf einer Strecke nur einmal verkauft werden. Wenn er nicht verkauft wird, kann diese Chance nicht nachgeholt werden. Auch dann nicht, wenn der Flieger beim nächsten Flug komplett ausgebucht ist.

Deine Leuchtturm-Strategie

Genauso wie ein Hotelzimmer. Wenn es am 24. August nicht vermietet ist, holt die Vermietung an den nächsten Tagen den Leerlauf am 24. August nicht auf. Die Durchschnittsauslastung leidet darunter.

Ein Business soll wachsen. Der Mensch soll wachsen. Bei mir lernst du Skills, die du später auf andere Businessfelder adaptieren kannst. Es gibt nicht die EINE, ultimative Lösung! Du darfst immer wieder an den verschiedenen Drehschrauben drehen, damit die Zahnräder deiner Businessfelder schön harmonisch ineinanderfügen.

Unsere Welt ist sehr komplex geworden. Uns stehen so viele Informationen zur Verfügung, dass diese Menge und Vielfalt einen manchmal umhauen können.

Bei meiner Reiseleiterausbildung habe ich gelernt: Du musst nicht alles wissen, du musst nur wissen, wo du das Wissen herholst/findest. Du brauchst eine verlässliche Quelle, an die du dich bei Fragen und Unsicherheiten wenden kannst.

So wie ein Reiseleiter dich an die wichtigsten Punkte einer Reise führt und dich mit wertvollen Informationen versorgt, so führe ich meine Teilnehmer auf dem Weg zu ihrem High-End-Business.

Ich lade dich auf diese Reise ein, bei der ich dich dabei unterstütze, ein skalierbares und verlässliches Business auf- und auszubauen.

Deine Leuchtturm-Strategie

Also überlege dir jetzt schon und immer wieder: **Wie kann ich jede meiner Einkommensquellen skalierbar machen?**

All dies heißt lange nicht, dass du auf den direkten Kontakt mit deinen Kunden verzichten sollst. Auch ich würde dies nicht wollen, weil ich mich sehr gerne mit Menschen umgebe und mit ihnen diskutiere. Deine Kernkompetenz wird für immer deine primäre Einkommensquelle bleiben, aber du kannst sehr gut kleinere und größere Auffangpolsterchen drumherum bauen.

Wenn du zum Beispiel Veranstaltungen organisiert, das ist skalierbar. Ob deine online oder offline Veranstaltung von 50 und 500 Menschen besucht wird, ist für den Organisationsaufwand fast egal.



Deine Leuchtturm-Strategie

Wie du all dies für dich umsetzt, lernst du mit meiner Hilfe.

Bald verrate ich es dir, was ich damit meine.

Sei gespannt!

Nun lehne dich zurück und schau deine Notizen an. Lass das Gelesene Revue passieren. Was war bisher alles dabei? Was nimmst du für deine Zukunft mit? Welche sind deine Kernbotschaften? Welche Ankerbilder hast du dir ausgesucht? Wie geht es weiter?

Lass die Tür noch zu! Bleib noch ein bisschen dran! Es ist eine gut investierte Zeit, innezuhalten und deine Zukunft zu planen.

Du hast jetzt schon gute Grundlagen, loszufliegen. Plane eine **Brainstorming**-Session mit deinen Vertrauensmenschen. Brainstorming ist ein effektives und vor allem leicht einsetzbares Tool zur Ideensammlung, wenn es richtig verwendet wird. Es ist eine bekannte Kreativitätsmethode, die Antworten auf eine klar definierte Frage sucht und auf abwegigen Gedankengängen basiert.

Es benötigt einen Moderator, konkrete Fragestellungen und klare Regeln, wenn ihr vermeiden wollt, dass es nur zur Verschwendung produktiver Arbeitszeit wird.

Deine Leuchtturm-Strategie

Dabei solltet ihr jegliche Ideen zum Thema auf ein Flipchart oder ein Whiteboard oder einfach auf ein riesiges Packpapier aufschreiben. Ohne Wertung. Seien die Ideen noch so abwegig. Unter dem Motto "Her mit allen Einfällen. Ausgesiebt wird später."

Totschlagargumente und Killerphrasen wie „Das funktioniert nicht“ sind verboten.

In der zweiten Phase wird die Ideenflut gemeinsam strukturiert. Die Ideen werden sortiert, bewertet, gruppiert und kategorisiert.

Am Ende bleibt eine Liste mit den vielversprechendsten Ideen übrig.

Du weißt: Die schönsten Ideen nützen wenig, wenn sie nicht weiterverfolgt werden. Also: Bleib dran!

Fröhliche Überlegungen!

Dein Human Point of Sale®

Nun hast du in den vergangenen Kapiteln einige Impulse und Anregungen von mir bekommen, welche deine zukünftige strategische Aufstellung stark unterstützen können.

Jetzt geht es in erster Linie um die Frage: Bist du bereit? Bist du bereit den Weg zu gehen und mit meiner Anleitung deine Pläne in die Umsetzung zu bringen? Bist du bereit, deine wertvollen Ressourcen für deinen Erfolg sinnvoll einzusetzen? Bist du bereit, dich an die Hand nehmen zu lassen und Schritt für Schritt in die richtige Richtung zu gehen? Bist du bereit, die Planungsphase abzuschließen und in die Umsetzungsphase zu wechseln? Bist du bereit, einen langen Atem einzuplanen und loszufliegen?

Egal, wie du aktuell aufgestellt bist, es ist niemals die Endstation. Es geht weiter. Höher. Und tiefer gleichzeitig. Das Leben ist Wachstum. Wie in der Natur – manchmal mit einem großen Schub, manchmal langsam. Nicht oder kaum sichtbar, aber stetig. Das Wachstum der Mineralien bleibt vor unseren Augen verborgen, aber auch sie wachsen stetig.



Deine Leuchtturm-Strategie

Bist du bereit, den nächsten Level anzupeilen? Bist du bereit, deine Message in die Welt hinauszutragen und deinen Gesellschaftsbeitrag zu leisten, mit der du die Welt zu einem kleinen bisschen besseren Ort machst?



Ich erzähle dir keine Märchen, was ganz viele tun, dass du innerhalb von ein paar Wochen online Millionen verdienen wirst. Ich kann hier maximal darauf hinweisen, dass du bei solchen Aussagen eine sehr kritische Haltung einnehmen sollst.

Denn ich weiß, wie Unternehmertum funktioniert. Und das nicht seit gestern. Auch nicht seit vorgestern. Und wenn ich größere Umsätze mache, gehe ich nicht in die sozialen Medien und posaune diese aus. Vor allem dann würde ich es nicht tun, wenn es sich auf einem kurzfristigen Glückstreffer beruht.

Deine Leuchtturm-Strategie

Es sind so viele Menschen in den sozialen Medien unterwegs, die dir die schnellsten umsetzbaren Konzepte darlegen wollen. Wenn du aber hinter die Kulissen schaust, stellst du bei manchen fest, dass keine Substanz da ist. Sie reden sogar eher darüber, was sie selbst gerne bewältigen möchten, stellen es aber so dar, als ob sie selbst schon seit langem erfolgreich mit dem Thema unterwegs wären.

Manchmal kann ich nicht fassen, was für Live-Videos von sogenannten Experten z. B. auf Facebook zu sehen sind. Ab und zu suche ich mir eines aus, um einen aktuellen Überblick über die Situation zu bekommen. Teilweise sind dort grausame Selbstdarstellungen zu finden. Ich würde manche dieser Selbstbeweihräucherungen richtig peinlich nennen. Selbstverständlich rede ich hier nicht über Unternehmer, die seit Jahren Hochleistung bringen und mit ihrem Unternehmen Jahr für Jahr wachsen. Ich rede von Möchte-gerne-Gurus. Aber das weißt du bestimmt.

Bitte sei auch dann kritisch, wenn Sachen unstimmig sind. Jemand will sich als Onlinemarketing-Experte verkaufen und ist nicht mal in der Lage, die Textrichtung an seinen Bildschirmwinkel anzupassen? Hmmm... Ich habe das Gefühl, dass seit so viele Menschen die Onlinevermarktungsmöglichkeiten entdeckt haben, einige von einem Tag auf den anderen Spezialisten geworden sind.



Deine Leuchtturm-Strategie

Achtung! All das, aber sagen wir mal so, das Meiste davon, was du von mir in meinem Programm zu hören und zu sehen bekommen wirst, beherrsche ich. Seit vielen Jahren. Ob ich in meinen Unternehmen alles tatsächlich selbst ausübe, ist wiederum eine andere Sache.

Als Unternehmer solltest du in der Lage sein, Sachen zu delegieren. Es geht nicht darum, dass du **IN** deinem Unternehmen arbeitest, sondern darum, dass du **AN** deinem Unternehmen arbeitest. Es sollte immer die optimale Input-Output-Relation gefunden werden, wenn du deine Projekte anschieben willst. Überlege dir, was du auslagern kannst, damit du deine wertvollen Kapazitäten nicht überstrapazierst und dein primäres Know-how, deine Kernkompetenz für dein Wachstum einsetzt.

Auch dann solltest du dir Gedanken machen, wenn jemand die Online- und Offlinewelt strikt voneinander trennen will und nur einen Bereich anpreist. Ich hoffe, ich konnte dir in den vergangenen Kapiteln deutlich machen, wie wichtig die ganzheitliche Betrachtung der Sachen ist.

Wie in der Medizin oder in der Kosmetik. Du kannst nicht einfach irgendwelche Produkte mit oberflächlicher Wirkung an dich schmieren, auch wenn sie kurzfristig zu wirken scheinen, wenn du die Ursache des Problems nicht kennst.

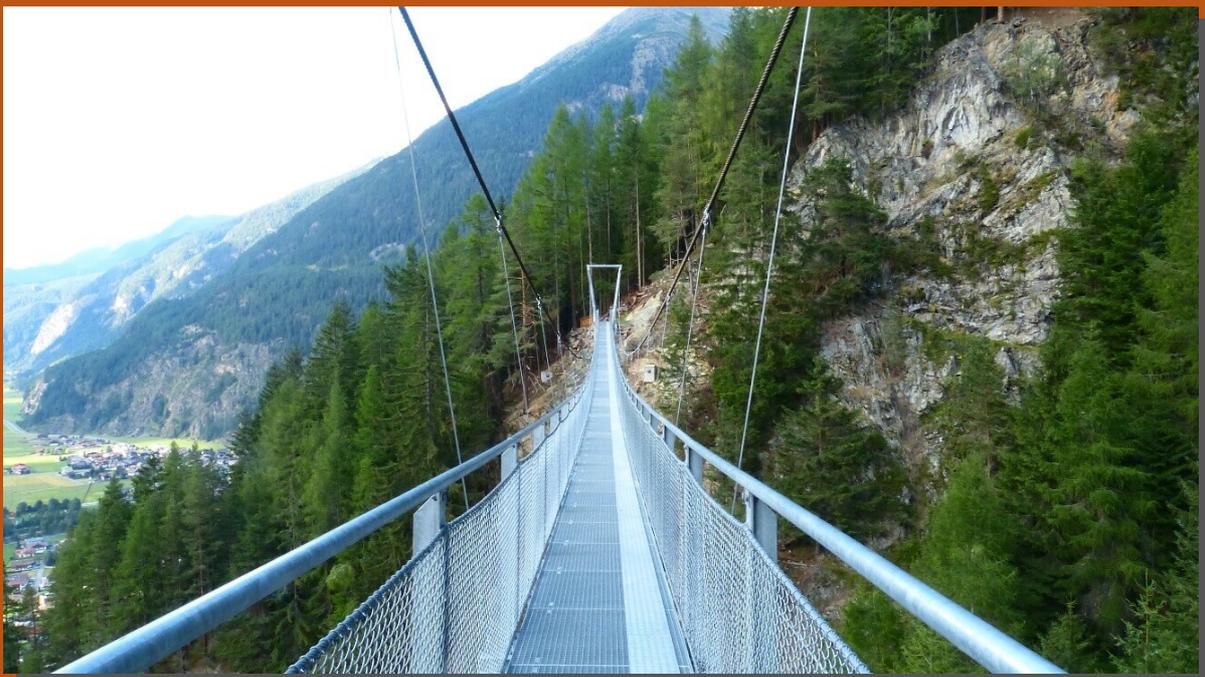
Dein **Human Point of Sale®** kennt nicht nur eine Welt. Er verkörpert deine Einstellung in einem 360°-Radius. **Du BIST 360° am Human Point of Sale®. Online und offline. Immer und überall.**

Deine Leuchtturm-Strategie

Warte nicht damit, dein Vorhaben umzusetzen! Werde zu einem schnellen Umsetzer. Aber zu einem gekonnten.

Eine schnelle Umsetzung liefert dir schnelle Ergebnisse. Und das spornt dich an, weiter zügige Umsetzungsschritte zu gehen. So machst du aus einer evtl. früheren Negativspirale, die dich immer mehr in die Tiefen gezogen hat, eine Positivspirale, die dich in die Höhen zieht, dorthin, wo die Sonne scheint.

Wenn dein Bauch dir sagt, dass es DAS Thema ist oder es DIE Zeit ist, lege JETZT los! Nutze das Momentum!



Es gibt so viele Branchen, wo Menschen mit wenig Wissen unterwegs sind. Bilde sie weiter! Wenn du deine Kollegen weiterbildeest, wird deine Expertise sogar wesentlich schneller anerkannt.

Deine Leuchtturm-Strategie

Achte aber darauf, dass du nicht ausschließlich Onlineprodukte, sondern eine gute Mischung anbietest und dadurch Cross-Selling-Möglichkeiten hast. Hierzu wirst du noch ganz viele konkrete Tipps in meinem Programm bekommen.

Wichtig ist auch, dass du klare Grenzen setzt und dich nicht zur Melkkuh degradieren lässt. Überlege dir gut, was deine Leistung wert ist. Wie hoch der Wert für andere ist, aber in erster Linie, wie hoch dein Wert für dich selbst ist. Was bist du dir selbst wert? Es geht darum, wie deine eigene Wertschätzung gegenüber deinem eigenen Wissen und deiner Leistung aussieht.

Auch wenn du gerne anderen Menschen hilfst, solltest du immer klar kommunizieren, wie lange dein Gratis-Einsatz dauert und ab wann deine Leistung kostenpflichtig ist. Klare Regeln erfordern eine klare Kommunikation. So ist es am besten für alle Beteiligten.

Die richtige Reihenfolge im Business ist: Angebot auslegen – Angebot annehmen.

Du wirst sehen: Mein Programm wird dein persönliches und geschäftliches Wachstum so weit fördern, dass du alles in den Schatten stellst, was du bisher für dich erreicht hast – sowohl privat als auch beruflich. Du wirst über dich hinauswachsen!

Deine Leuchtturm-Strategie

Du wirst eine hohe Motivation haben, weil du zeitnahe Erfolgsschritte verbuchen kannst.

Nutze meine Kompetenz und die Quintessenz aus langjähriger Erfahrung und die Unterstützung meines Teams, damit du dich effizient weiterentwickeln kannst.

Werde nachhaltig erfolgreich und hüpfе nicht zwischen Hypes hin und her. Suche dir deinen Vertrauensmenschen, deinen Mentor aus und lasse dich professionell begleiten.

Hast du dich schon mal gefragt, wer der wichtigste Mensch in deinem Leben ist? Viele sagen: Mein Partner oder meine Kinder. Das dachte ich mir früher auch. Aber das stimmt nicht. Wenn es dir gut geht, geht es auch deiner Umgebung gut. **DU** selbst bist der wichtigste Mensch deines Lebens. Und in das persönliche und wirtschaftliche Wachstum dieses wichtigsten Menschen solltest du investieren. Dann zieht er den Rest automatisch mit.

Behalte den Fokus! Durch den Fokus auf die richtigen Dinge bringst du dich in einen anderen Zustand. Deinen Fokus kannst du bewusst auf Menschen verlagern, die dich voranbringen.

Wenn du fokussiert bist, kannst du für andere ein Vorbild werden. Ein **Leuchtturm**, nach dem man sich in stürmischen Zeiten und bei Unsicherheiten gerne richtet.

Deine Leuchtturm-Strategie

Der Leuchtturm symbolisiert so vieles: **Wegweiser, Fels in der Brandung, Orientierungshilfe**. Der Leuchtturm ist ein perfektes Symbol für meine Arbeit. Auch ich stehe seit vielen Jahren auf einem stabilen Fundament und gebe meinen Kunden in stürmischen wie auch in ruhigen Zeiten eine klare Orientierung, trotz der manchmal rauen Bedingungen des Geschäftsalltags.

Ein Leuchtturm ist aber nicht nur ein **Wegweiser**, sondern auch ein **Symbol des Vertrauens**. Die Seefahrer wissen, dass der Leuchtturm immer da ist und ihnen in jeder Situation den Weg weisen wird. Genauso verhält es sich mit einem Coach. Er ist für seine Klienten da und gibt ihnen das Vertrauen, das sie brauchen, um ihre Ziele zu erreichen.

Der Leuchtturm steht auch für **Beständigkeit**. Er hat die raue See und die Herausforderungen der Zeit überstanden. Ein Coach ist wie ein Leuchtturm, der seinen Klienten hilft, eine solide Basis aufzubauen und ihre Stabilität zu stärken. Er zeigt ihnen, wie sie auf einem stabilen Fundament stehen und auch in schwierigen Zeiten standhaft bleiben können.

Wenn auch du auf der Suche nach Orientierung, Beständigkeit und Vertrauen bist, dann zögere nicht länger und buche jetzt mein Programm.

Auch du kannst ein Leuchtturm für deine Kunden sein. Ein Wegweiser, der auf einem festen Fundament steht und hilft, den richtigen Weg aus einem Problem heraus zu finden und sicher in den Hafen der Sehnsucht zu gelangen.

Go for it!

Deine Leuchtturm-Strategie

Vielleicht kennst du diese typische Trainerübung: Schau dich um, was alles im Raum blau ist. Mach jetzt die Augen zu und sag mir, was alles rot im Raum ist. Bestimmt schmunzelst du, falls du diese Übung bisher nicht gekannt hast. Sie kommt aus dem NLP, Neurolinguistisches Programmieren. Sie deutet sehr eindrucksvoll daraufhin, dass sobald wir uns auf etwas fokussieren, sehen wir viel mehr davon und der Rest verblasst.

Also lege deinen Fokus bewusst auf etwas, was dich voranbringt.

Um diesen Fokus zu behalten, kannst du dir einen **Anker setzen**, damit du später, falls du wieder vom Pfad abkommen solltest, dich selbst durch den Abruf deines Ankers, auf den richtigen Weg zurückbringen kannst. Auch zu diesem Thema kommen wir später noch zurück.

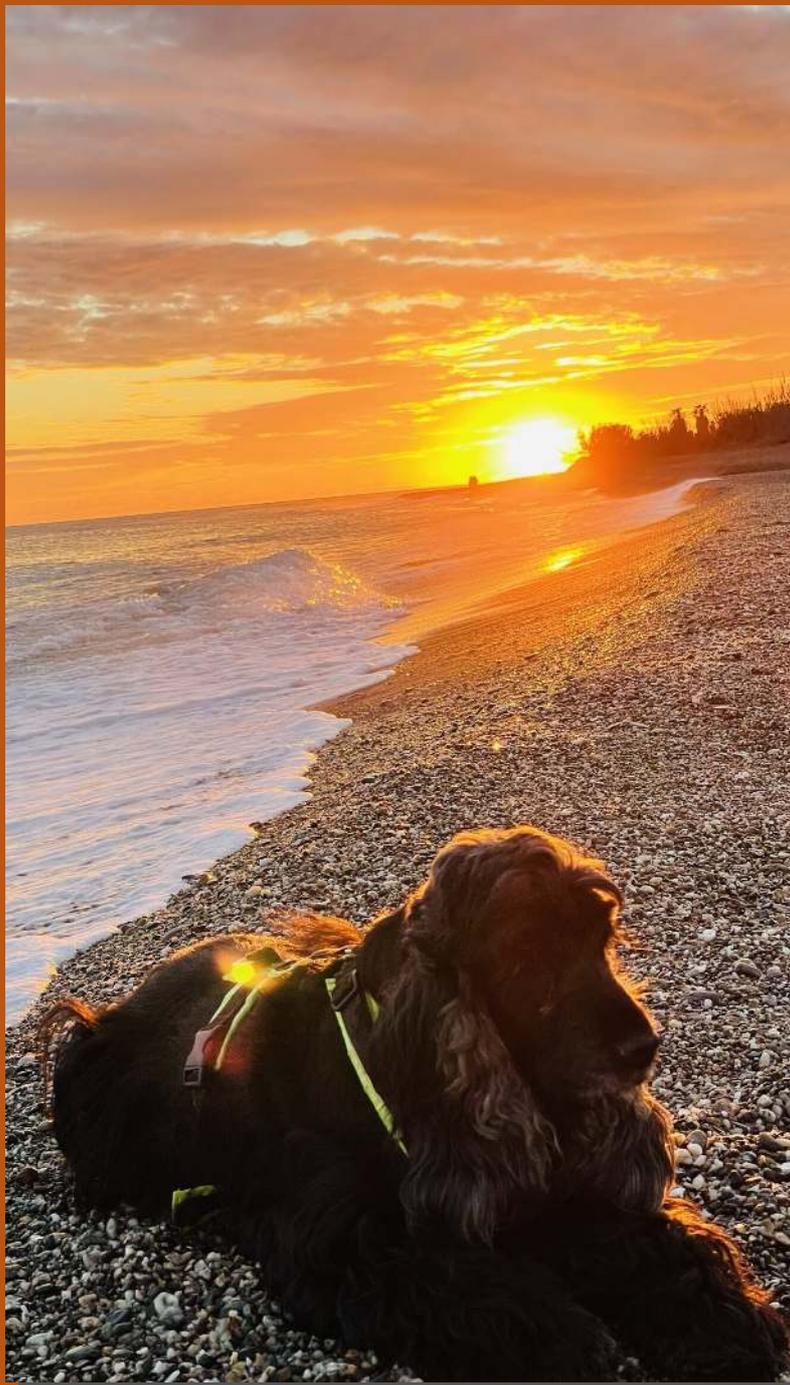
Nun möchtest du bestimmt wissen, was du von mir mit meinem Angebot bekommst.

Wie du es zwischenzeitlich wahrscheinlich mitbekommen hast, lebe und arbeite ich an verschiedenen Standorten. Immer dort, wo die Umgebung, die Temperaturen und meine Mitmenschen mich zur Höchstleistung motivieren.

Das sind meine Wohlfühloasen. An diesen Orten kann ich mich voll entfalten und ein erfülltes Leben leben. Die letzten, für viele Menschen sehr schwierige Zeiten, verbrachte ich ebenso an solchen Orten und machte aus ihnen das Beste aus. Auch wenn es teilweise auch für mich schwieriger war als sonst.

Deine Leuchtturm-Strategie

Als ich in diesen Monaten mit meiner treuen Begleiterin, meiner englischen Cocker-Spaniel-Hündin Elly am Ozeanufer oder am Mittelmeer spazieren ging, wurde ich immer wieder traurig. Mir taten die Menschen leid, die sich so etwas nicht ermöglichen konnten. Warum auch immer. Wir alle haben unterschiedliche Gründe, Hemmungen und Prägungen etwas zu tun oder nicht zu tun.



Deine Leuchtturm-Strategie

Aus den sozialen Medien erfuhr ich, wie die allgemeine Stimmung immer düsterer wurde. Trotzdem versuchte ich mich nicht hinunterziehen zu lassen und mit meinen Positivbotschaften mindestens kleine Lichtblicke in den oft düsteren Alltag vieler Menschen zu bringen.

Ich war auf jeden Fall unglaublich froh darüber, dass ich meinen Kindern diese Freiheiten, mindestens teilweise, ermöglichen konnte. Glaub mir, es war nicht immer einfach! Ich bin mir sicher, dass meine Einstellung in diesen Zeiten die Zukunft meiner Kinder stark prägen wird.

Ich denke, ein lebenswertes Leben sollte für alle Menschen möglich sein. Hierzu möchte ich, im Rahmen meiner Möglichkeiten, beitragen und viele Augen öffnen. Aus diesem Grund arbeitete ich für dich mein Angebot **„Business Retreats an Orten, wo andere Urlaub machen (möchten)“** aus.

Am Ende dieses Buches findest du einen Link, sowie einen QR-Code zu der Webseite, wo du alle Details erfährst und deinen Platz buchen kannst.

Lass dich mit meinem Enthusiasmus anstecken, lege deine Fesseln ab und komme mit mir dorthin, wo dein Geist sich automatisch auf ein positives Zukunftsbild einstellt.

Wir werden in einer kleinen Gruppe dein zukünftiges Business im Paradies ausarbeiten. Du bekommst meine professionelle Begleitung und die Power deiner Gleichgesinnten dazu.

Deine Leuchtturm-Strategie

Alle wichtigen Informationen und die Inhalte kannst du auf dieser Webseite nachlesen. Aber warte nicht zu lange! **Die Plätze sind wirklich begrenzt.** (Es ist kein Marketing-Gag!)

Außerdem biete ich dir tolle **Frühbucherangebote**. Die Konditionen sind ebenso auf der entsprechenden Webseite zu finden.

Und jetzt mach das Buch zu, lasse dich von diesem tollen Angebot anstecken und buche deine lebensverändernde Erfahrung!

Ich wünsche dir eine gute Entscheidung!

Hier geht es weiter: <https://leuchtturm-strategie.de/business-retreat>



Sei dabei und verwirkliche deinen Traum!

Rechtliche Hinweise

Autorin: Marianna Leins

Fotos: fotolia.com, satock.adobe.com, eigene Fotos

Haftungshinweis:

Die Autorin hat sich bemüht, die Richtigkeit der in dieser PDF-Datei enthaltenen Informationen sicherzustellen. Für die Informationen in diesem PDF wird jedoch keine Garantie übernommen, weder ausdrücklich noch stillschweigend. Die Autorin kann nicht für Schäden haftbar gemacht werden, die direkt oder indirekt durch die Anwendung der in diesem PDF enthaltenen Hinweise, Tipps und Aufgaben entstehen.

Alle Rechte vorbehalten.

Du darfst den Inhalt dieses PDFs nicht kopieren, verbreiten oder an Dritte weitergeben, ohne vorher die Erlaubnis der Autorin eingeholt zu haben. Du darfst jedoch gerne den Link zu diesem PDF in sozialen Netzwerken verbreiten und mit deinen Freunden teilen.

Hier kommst du dorthin: [Starterkit](#)

Empfehlungslinks

Die mit * gekennzeichneten Links sind meine Empfehlungen. Wenn du etwas über einen meiner Empfehlungslinks kaufst, erhalte ich eine Provision. Für dich entstehen keine zusätzlichen Kosten. Manchmal bekommst du sogar einen Bonus, wenn du über meinen Link buchst. Grundsätzlich empfehle ich nur Produkte und Dienstleistungen, von deren Qualität ich überzeugt bin.

Impressum

Marianna Leins

Hyères Str. 17

78628 Rottweil

Umsatzsteuer-Identifikationsnummer: DE814032808

Verantwortlich für den Inhalt: Marianna Leins

E-Mail: kontakt [at] pemm [punkt] eu

Deine Leuchtturm-Strategie

Komm mit ins Paradies und verwirkliche deinen Traum! Denn dies ist der richtige Ort, an dem du ungestört, unter professioneller Anleitung, zusammen mit Gleichgesinnten an dem Aufbau deines High-End-Businesses arbeiten kannst.

Hier wirst du dich unter Palmen und in einem subtropischen Garten richtig entfalten und den Grundstein für dein Traumbusiness legen. B

Bei mir gibt es im Workshop keine Tratschpartys. Es wird richtig an deinen Zielen gearbeitet. Und du wirst trotzdem Spaß haben.

Du wirst am Ende der Business-Retreat-Woche diesen inspirierenden Ort mit ganz vielen Ideen und konkreten plänen verlassen.

Ein unvergessliches Erlebnis, das seinesgleichen sucht. Bist du bereit für die Veränderung deines Lebens? Dann melde dich an! Ich freue mich auf dich!

