

DIE 7 ULTIMATIVEN **TO-DOS** FÜR DEINE
ERFOLGREICHE

Gründung



Easy Peasy gründen

Dein Weg zur erfolgreichen und stressfreien Gründung

Du willst dein eigenes Unternehmen gründen und dein eigener Chef werden? Yeah. Gratulation. Das ist eine super Entscheidung und ich freue mich für dich. Wir von trust marketing haben es uns zur Aufgabe gemacht, Gründerinnen und Gründern auf der Reise und bei den ersten Schritten zu begleiten. Als Gründercoaches und Businessmentoren mit Schwerpunkt Marketing ist es uns eine Herzensangelegenheit,

Impressum

Dieses Werk ist urheberrechtlich geschützt.

1. Auflage 4/2022

Text und Layout Susanne Büttner, trustmarketing.de

Coverfoto ©masterzphotofo Adobe Stock

Fotos Innenteil: © Independent Light, © Fotoprofile Katrin Bernhard

möglichst vielen Menschen zu einer erfolgreichen und vor allem stressfreien Gründung zu verhelfen.

Schluss mit Verzettelung

Gerade am Anfang ist besonders viel zu tun. Oft sieht man den Wald vor lauter Bäumen nicht mehr, man verzettelt sich und Selbstzweifel kommen hoch. Da ist es gut einen Partner an der Seite zu haben, der motiviert, hilft zu priorisieren und Fettnäpfchen zu vermeiden. Denn die meisten Gründer wollen ja weniger Stress, mehr Geld auf dem Konto und ein freieres Leben. Endlich raus aus dem Hamsterrad und das eigene Ding groß machen.

Deine Zeit ist gekommen

Menschen mit der eigenen Expertise zu helfen ist ein großes Privileg. Also mach etwas aus deiner Geschäftsidee! Geh raus, zeig was du kannst und mache dein Leben und das deiner Kunden zu einem besseren

Ort. Du hast großartige Talente. Trau dich und starte mit deinem Vorhaben durch.

Damit das auch gelingt, haben wir die 7 ultimativen Tipps und To-dos aufgeschrieben, damit dein Projekt ein voller Erfolg und easy peasy wird.

Satte Ernte und viel Freude wünschen dir

Susanne Büttner und das
trustmarketing dreamteam





1. Blicke in die Zukunft

Wie soll dein Leben in 5 Jahren aussehen? Was tust du? Neben wem wachst du auf? Wo lebst du? Wo arbeitest du? Wie hoch ist dein Kontostand? Was steht auf dem Esstisch?

Es ist wichtig, ein WARUM und ein ZIEL zu haben. Wenn du genau weißt und fühlst, was das am Ende werden soll und wohin deine Bemühungen führen, kannst du einen Plan erstellen. Doch erst mal solltest du wissen, wo du hin willst.

TO-DO:

Male dir deine ideale Welt in den buntesten Farben und Bildern aus. Fühle, rieche, schmecke und genieße das Gefühl, wie es sein wird, frei, glücklich, gesund, erfolgreich und wohlhabend zu sein. WIE willst du leben, arbeiten, essen und deine Freizeit verbringen? Hast du einen konkrete Vorstellung? Schreibe es auf! Je genauer du weißt, wofür du alles tust und was am Ende herauskommen soll, desto schneller kannst du an deinem Ziel ankommen.

.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....

2. Habe deine Finanzen im Griff

Rechne dir aus, wie hoch dein Umsatz / Gewinn sein sollte, um von deiner Geschäftsidee gut leben zu können. Um dir viel Zeit und Nerven zu sparen, überlege dir auch vorher, wieviel Geld du in Marketing und Vertrieb stecken kannst. Denn ohne Marketing keine Kunden. Ohne Kunden kein Umsatz.

TO-DO:

Berechne deinen Kapitalbedarf. Am besten erstellst du dir eine Excel / Numbers - Tabelle, in der du alle Ausgaben pro Jahr auflistest. Ich empfehle dir, die Kontoauszüge der letzten 12 Monate herauszusuchen,

und so eine Übersicht zu erstellen. So hast du deine Finanzen immer im Blick und weißt genau, was du pro Monat brauchst bzw. mindestens an Gewinn erwirtschaften musst.

Ausgabe	Betrag
.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....
Summe:

3. *Kreiere ein Produkt*

und plane deinen Umsatz.

Du kennst jetzt deine Ausgaben. Jetzt planen wir deine Einnahmen. Wenn du als Coach oder Berater den Markt erobern willst und dir damit finanziellen Wohlstand aufbauen möchtest, kommst du fast um hochpreisige Produkte nicht herum. Die Kosten, um Kunden zu gewinnen, werden nämlich immer höher. Das solltest du unbedingt in deine Preisstrategie einkalkulieren.

Schau, es ist ganz einfach: Wenn du ein Produkt für 2.500 Euro anbieten kannst, brauchst du “nur” 4

Kunden im Monat, um einen Umsatz von 10.000 Euro zu erwirtschaften. Wenn du jedoch ein Produkt für 250 Euro anbietest, muss du 40 Kunden gewinnen. Der Aufwand ist deutlich höher. Wenn du also weniger Stress und mehr Kohle willst, nimm dir diesen Tipp zu Herzen und rechne mal für dich. Wichtig ist vor allem, dass du, bevor du mit deinem Marketing startest, überhaupt ein Produkt hast. Ohne ein fertiges Angebot verpuffen nämlich all deine Maßnahmen, und wenn du einen potenziellen Kunden am Telefon hast, kannst du ihm nichts anbieten. Also, mache dir unbedingt vor dem Bau deiner Webseite, deines Logos und Posting klar, WAS du überhaupt verkaufen willst und zu welchem Preis.

TO-DO:

Erstelle dir einen Umsatzplan! Wie viele Produkte musst du verkaufen, um dein Umsatzziel zu erreichen?

Mein Produkt kostet

Bei Verkäufen erreiche ich einen Umsatz von im Monat.

Im nächsten Schritt überlegst du dir, wie du ein Produktpaket bauen kannst, das diesen Wert hat. Was kannst du alles anbieten, um einen Preis von zum Beispiel 2.500 € /CHF zu rechtfertigen?

Idee / Beispiel:

Dein Paket:

- | | |
|----------------------------|-------|
| 8 Einzelcoachings | |
| 8 Videolektionen | |
| 1 Handbuch | |
| 1 Meditation (Audiodatei) | |
| 3 Gruppencalls | |
| Private Gruppe in Facebook | |
| | |
| | |

MACH DICH NICHT KLEINER

ALS DU BIST. SEI

größer

ALS DU DENKST.

4. *Lege den Fokus auf UPM*

Durch zu viele Ablenkungen, Social Media und Co ist ein fokussiertes Arbeiten oft schwer möglich. Schwupp ist die Woche wieder rum und es ist wenig geschafft. Konzentriere dich nur auf die wichtigsten Punkte. Und das ist definitiv nicht dein Logo, dein Businessplan oder das Katzenvideo. Überlege, was dir Geld in die Kasse spült oder dir beim Unternehmenswachstum zuträglich wäre. Und dann tue genau nur diese Dinge ... Lege deinen Fokus auf UPMs! UPMs sind umsatzproduzierende Maßnahmen.

Aufgaben, die dich deinem Umsatzziel näherbringen. Alles andere lässt du sein. Frage dich alle 30 Minuten, ob dir das, was du gerade tust, zuträglich ist. Wenn nein, stoppe es und wende dich deinen potenziellen Kunden zu. Stelle dir kluge Fragen:

- Was bringt dir mehr von dem, was du wirklich willst?
- Du willst Freiheit? Was kannst du tun, um in einem Jahr freier zu sein?
- Du willst mehr Geld? Was kannst du tun, um im nächsten Jahr eine Null mehr auf dem Konto zu haben?

TO-DO:

- Notiere deine Maßnahmen, um die oben genannten Ziele zu erreichen, und arbeite diese täglich ab.
- Richte dir einen sauberen und schönen Arbeitsplatz ein.

- Erstelle dir einen Wochenplan und notiere die nächsten Steps auf deiner To-do-Liste.
- Verbanne dein Smartphone pro Tag für mind. 3 Stunden aus deinem Arbeitsbereich.
- Stehe 3 mal pro Woche eine Stunde früher auf.
- Erstelle dir eine Liste mit Ideen (siehe Punkt 7) was du tun solltest, um Kunden zu gewinnen.
- Delegiere Dinge, die dir keinen Spaß machen, oder für die du zu lange brauchst, weil es nicht keine Expertise ist (z.B. Webseite bauen, putzen, Buchhaltung).

Du wirst staunen, wie viel du gebacken bekommst! Wenn du jetzt noch den Fokus auf die UPMs (Umsatzproduzierenden Maßnahmen) hältst, steht deinem Erfolg fast nichts mehr im Wege.

ICH **SCHAFFE** DAS

WEIL ICH RICHTIG

gut

BIN.

5. *Stärke dein Selbstvertrauen*

Der Erfolg steht und fällt mit deinem Selbstvertrauen. Übe dich mehrmals täglich darin, dein Mindset auf Erfolg zu programmieren und dein Selbstvertrauen zu stärken. Der Vorteil ist, dass du selbstbewusster auf potenzielle Kunden zugehst und damit schneller Aufträge bekommst. Dein Gegenüber spürt unterbewusst wie stark du bist, deshalb entfallen meist auch Preisdiskussionen.

*Je wertvoller du dich fühlst, desto größer
ist der Sog-Effekt auf deine Kunden.*

TO-DO:

Der beste Tipp ist, ein Erfolgsjournal zu führen. Schreibe täglich mindestens 3 Punkte auf, die dir gut gelungen sind. So wird dir bewusst, wie gut du bist und wie weit du schon gekommen bist.

Kaufe dir ein schönes, leeres Buch, in das du hineinschreiben kannst, was für dich heute ein Erfolg war. Das kann ein gutes Kundengespräch gewesen sein, eine E-Mail, die du verschickt hast, ein Vertrag, den du unterzeichnet oder eine Fortbildung, die du abgeschlossen hast. Werde dir bewusst, wie gut du jetzt schon bist.



Es gibt Tage, da will einfach gar nichts gelingen. Oder man will am liebsten alles hinwerfen. Glaub mir, ich kenne das.

Wenn du dann in dein Erfolgsjournal blickst, wirst du erkennen, was du schon alles geschafft hast und welcher großartigen Beitrag du in dieser Welt schon geleistet hast.

Du kannst dann einmal tief durchatmen und wieder frohen Mutes weiter machen. Es gelingt. Vertrau mir.

Kleine Schritte

sind besser als

keine Schritte



6. Kenne deinen Kunden

Einer der größten Marketingfehler ist, seine Kunden und deren Probleme nicht zu kennen bzw. die Lösung in Texten nicht formulieren zu können. Das ist jedoch elementar, denn klug gewählte Worte sind die Basis für eine gelungene Kommunikation und den Sog-Effekt. Wenn du die Menschen mit Worten nicht erreichst, verpufft dein Marketing. Deshalb ist es wichtig, emotionale Texte schreiben zu können, die die Menschen berühren und abholen. Wie das geht? Ganz einfach: Fühle dich in den Alltag deiner Kunden ein und spüre im Detail, wo sie nicht vorankommen. Warum können sie nicht schlafen, oder was bereitet

ihnen Sorgen? Wie wohnen, leben, arbeiten sie? Was wollen sie und was wollen sie nicht mehr? Wenn du Antworten auf diese Fragen hast, kannst du ihnen ein Angebot machen, das eine Lösung für ihre Probleme bietet. Genau die Probleme, Lösungen und Vorteile erläuterst du dann in deinen Texten und Gesprächen. Du wirst sehen, deine Kundengewinnung wird viel leichter, wenn du Klarheit über deine Kunden hast.

TO-DO:

Notiere die Sorgen und Nöte deiner Kunden und liste deine Lösung samt Vorteilen für deine Kunden auf. Hier zwei Beispiele, damit du besser verstehst, wie diese Übung gemeint ist:

Kundenproblem: Ständiger Streit mit pubertierendem Kind

Lösung: Begleitprogramm zur friedvolleren Kommunikation mit einem Teenager

Emotionaler Vorteil: Ein harmonischeres Miteinander

Kundenproblem: Rückenschmerzen

Lösung: 7 Übungen zur Stärkung der Rückenmuskulatur

Emotionaler Vorteil: Schmerzfreiheit / Linderung, Vitalität, morgens wieder fit aus dem Bett hüpfen, wieder mit den Enkeln Verstecken spielen zu können

Jetzt bist du dran. Finde 3 Probleme, Lösungen und emotionale Vorteile für deine Kunden. So hast du eine gute Vorlage für die Texte auf deiner Webseite, deinen Flyern, Webinaren und Verkaufsgesprächen.

Kundenproblem 1:

.....

Deine Lösung 1:

.....

Emotionaler Vorteil 1:

.....

Kundenproblem 2:

.....

Deine Lösung 2:

.....

Vorteil 2:

.....

Kundenproblem 3:

.....

Deine Lösung 3:

.....

Vorteil 3:

.....

Du bist einzigartig

und wunderbar so wie du bist. Es gibt keinen Wettbewerb, denn keiner ist wie du. Vergiss das nie! Hör auf, an deinem Selbstwert zu zweifeln und traue dich raus mit deiner Idee und deiner Identität. Bleibe ehrlich mit dir selbst und es werden genau die Kunden kommen, die du dir wünschst. Doch es fängt bei dir an. So viele Unternehmer/innen kommen nicht voran, weil sie in eine Welt eintauchen wollen, die nicht ihre ist. Doch weil 90 % der Kommunikation im Unterbewusstsein stattfindet, spürt dein Gegenüber, dass etwas nicht stimmig ist. Was, wenn du genau so sein darfst, wie es deinem Naturell entspricht? Was, wenn du alles erreichen kannst, wenn du endlich du bist? Gehe für dich und deinen Traum vom Erfolg. Jetzt!

7. *Mache Marketing effizient und persönlich*

Jeder Mensch ist anders. Deshalb sollte auch dein Marketing zu dir passen. Kopiere nicht einfach die Strategie deiner Wettbewerber. Denn du bist vermutlich ein ganz anderer Typ.

Was passt du dir? Was würde dir Spaß machen? Bist du eher als Youtuber, Podcaster, Facebooker oder Speaker geeignet? Um Traumkunden anzuziehen, müssen dich deine Kunden kennen. Deshalb brauchst du einen Marketingplan, der zu dir passt und bei dem dir die Umsetzung leicht fällt. Finde deshalb unbedingt deinen eigenen Weg. Eine Blaupause, die für alle funktioniert, gibt es nämlich nicht.

NUR WENN DU
DIR VERTRAUST,
WERDEN ES AUCH
DEINE KUNDEN
TUN.



TO-DO:

Erstelle eine Liste mit allen Marketingmaßnahmen, die dir Freude machen und dir leicht fallen. Notiere mindestens 20 Punkte. Im Anschluss kringelst du die drei ein, die zu deinen absoluten Favoriten gehören und effizient sind. Nur diese drei setzt du in aller Konsequenz um. Und sonst nichts.

So gehst du fokussiert an dein Marketing, hast Freude und Erfolg. Denn wer auf zu vielen Hochzeiten tanzt, hat auf keiner Party so richtig Spaß.

Pro-Tipp: Was du wirklich am Anfang brauchst ist gutes Produkt, hinter dem du voll und ganz stehst, und eine kleine Landingpage (Mini Webseite), zu der du Interessenten und potenzielle Kunden schicken kannst. Dort kannst du dann die Texte aus Punkt 6 einbauen.

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....



Blühende Geschäfte

KOMISCHE LISTE

Du hast vermutlich völlig andere To-Dos erwartet und wunderst dich über diese Zusammenstellung. Das verstehe ich. Doch ich habe diese Punkte ganz bewusst ausgewählt. Denn ich will nicht, dass du dich im Klein-Klein verlierst, sondern das große Bild im Auge behältst und selbst erkennst, wenn du dich (wieder) verzettelst.

Vor allem aber möchte ich, dass du dich mit Dingen beschäftigst, die dir Freude machen und dir Energie geben. Das Lustige ist nämlich:

GELD FOLGT DER ENERGIE

Das bedeutet, wenn du gut drauf bist und energiege-laden bist, erzielst du Sog. Denn die Kunden wollen so

sein wie du und etwas von deiner Energie abhaben. Wenn du eine Energietankstelle bist, kommen sie gerne wieder und bezahlen gerne deine Rechnung. Sorge deshalb gut für dich, dein Selbstvertrauen, deine Gesundheit und gute Stimmung. Das Geld kommt dann (fast) von ganz alleine.

DELEGIEREN WAS NERVT

Aufgaben, die dir nicht so von der Hand gehen oder dir auf den Keks gehen - bei mir ist das Buchhaltung und putzen - solltest du delegieren. Mir entzieht Buchhaltung und putzen jedliche Energie, kostet mich Tausende Nerven und graue Haare. Hinzu kommt: Ich brauche doppelt so lang und es ist noch nicht mal gut erledigt, weil ich alles lieblos und schnell-schnell vom Tisch haben will. Also, weg damit. Es gibt Menschen die das lieben und gerne tun.

Business Checkliste

1. Blicke in die Zukunft

Ich habe mein Warum sowie mein Ziel definiert und schriftlich festgehalten.



2. Habe deine Finanzen im Griff

Ich habe eine Ausgabe-Liste erstellt. Meine monatlichen Ausgaben betragen Diese Summe möchte ich monatlich an Gewinn erwirtschaften.



3. Kreiere ein Produkt

Ich habe einen Umsatzplan erstellt. Ich habe ein hochpreisiges Produkt kreiert.



4. Halte Fokus auf UPMS

Ich habe einen schönen Arbeitsplatz und fixe Arbeitszeiten eingerichtet. Ich habe meine UPMS im Blick und den Fokus darauf.



5. Stärke dein Selbstvertrauen

Ich habe mir ein leeres Buch gekauft. Ich notiere täglich meine Erfolge.



6. Kenne deine Kunden

Ich habe drei Punkte mit Problemen, Lösungen und Vorteilen notiert. Ich habe notiert, was meinen Kunden im Alltag zu schaffen macht und habe dies - inkl. Lösung - auf meiner Webseite eingebaut.



7. Mach Marketing effizient

Ich habe meine 3 Marketingmaßnahmen schriftlich festgehalten. Darauf werde ich mich jetzt fokussieren und allen anderen Firlefanz bleiben lassen. Meine Landingpage / Miniwebseite für mein Produkt ist erstellt



Appetit auf mehr?

Du könntest einen Gründercoach oder Businessmentor an deiner Seite brauchen, um die PS auf die Straße zu bringen, die Finanzen in den Griff zu bekommen und im Marketing die richtigen Prioritäten zu setzen?

Lass uns gerne kennenlernen und prüfen, wie deine nächsten Steps aussehen.

Schreib uns eine E-Mail post@trustmarketing.de oder vereinbare einfach einen Termin unter www.trustmarketing.de/telefonat

