trust marketing
FRUCHTENDES MARKETING FÜR BLÜHENDE GESCHÄFTE

CHERRY 8 · ARBEITSBLATT 1 VON 8 · MINDSET

Was mich festhält

Du arbeitest längst genug. Hier findest du heraus, was deine Arbeit ausbremst.

DER AHA-MOMENT

Du hast selten ein Fleißproblem. Du hast ein paar alte Sätze, die heimlich für dich entscheiden.

Sie entscheiden, wie viel du verlangst, wie lange du an der Website feilst und warum du eher noch eine Fortbildung buchst, als jemandem dein Angebot zu nennen. Heute holst du sie ans Licht und rechnest aus, was sie dich kosten. Das Ergebnis überrascht fast immer.

Das nimmst du mit: Du kennst deine drei teuersten Bremssätze, weißt, wie viele Stunden im Monat dein Fleiß in Beschäftigung statt in Kunden fließt, und hast für den wichtigsten Satz einen neuen Arbeitssatz mit einem kleinen Beweisschritt für die nächsten sieben Tage.

Das brauchst du: 60 bis 75 Minuten, deinen Kalender der letzten Wochen und etwas Ehrlichkeit. Niemand bewertet dich hier. Dieses Blatt sieht nur, wen du es sehen lässt.

So nutzt du dieses Blatt: Speichere die Datei auf deinem Rechner und öffne sie mit Adobe Reader oder der Mac-Vorschau. Dann kannst du direkt hineinschreiben und zwischendurch speichern. Im Browser kann Eingetipptes verloren gehen. Fülle das Blatt vor unserer Session aus. Unfertig ist völlig in Ordnung, wir arbeiten damit weiter.

ÜBUNG 1

Der Fleiß-Check

20 Minuten

Das machst du

Du schaust dir an, womit du in den letzten vier Wochen wirklich beschäftigt warst, abseits der Arbeit mit Kunden. Dann prüfst du jede Aufgabe mit einer einzigen Frage: Hat sie mir in den letzten 90 Tagen nachweislich eine Anfrage oder eine Buchung gebracht?

Darum wirkt es

Viel zu tun fühlt sich sicher an. Wer an der Website schraubt, muss niemanden fragen, ob er buchen möchte, und kann kein Nein hören. Deshalb tarnt sich Vermeidung so gern als Fleiß. Erst die Rechnung in Stunden macht sichtbar, wo deine Kraft wirklich hinfließt.

1. Öffne deinen Kalender und geh die letzten vier Wochen durch. Trag die fünf bis sieben Aufgaben ein, die neben der Kundenarbeit am meisten Zeit gefressen haben.
2. Schätze die Stunden pro Monat. Lieber ehrlich als schmeichelhaft.
3. Schreib dazu, wie viele Anfragen oder Buchungen daraus in den letzten 90 Tagen entstanden sind. Weißt du es nicht, schreib eine 0.
4. Beende in der letzten Spalte den Satz: „Ich mache das, weil …“. Der erste Gedanke ist meistens der richtige.

BEISPIEL: HANNA, ERFUNDENE HEILPRAKTIKERIN

Hanna feilt 12 Stunden im Monat an Instagram (0 Buchungen), 6 Stunden an ihrer Website (0) und sucht 5 Stunden nach neuen Fortbildungen (0). Ihre letzten neun Kundinnen kamen über Empfehlungen, für die sie gar nichts getan hat. Ihr Satz dazu: „Ich mache das, weil man das heute eben muss.“

AUFGABE	STUNDEN IM MONAT	ANFRAGEN IN 90 TAGEN	ICH MACHE DAS, WEIL …

Stunden im Monat ohne eine einzige Anfrage: **Das sind Arbeitstage:**

> *Schau jetzt hin: Welche dieser Aufgaben schützt dich davor, ein Nein zu hören? Genau dort sitzt dein erster Bremssatz.*

ÜBUNG 2

Deine Bremssätze

15 Minuten

Das machst du

Du vervollständigst acht Satzanfänge, spontan und ungefiltert. Schreib, was wirklich in deinem Kopf auftaucht, auch wenn dein Verstand längst weiß, dass es Unsinn ist. Dann markierst du die drei Sätze, die dich am stärksten treffen.

Darum wirkt es

Was wir über Geld, Verkaufen und Arbeit glauben, haben wir meist früh gelernt und nie überprüft. Solche Sätze wirken wie Hintergrundprogramme. Solange sie unsichtbar sind, steuern sie dich. Sobald sie auf dem Papier stehen, kannst du entscheiden, ob sie noch gelten.

Wenn ich meine Preise erhöhe, dann …

Verkaufen ist für mich …

Menschen, die viel Geld verdienen, sind …

Bevor ich mein Angebot wirklich zeigen darf, muss ich erst noch …

Wenn ich weniger arbeite, dann …

In meiner Familie hieß es immer: Geld …

Wenn jemand Nein zu meinem Angebot sagt, bedeutet das …

Ohne mich würde …

BEISPIEL: HANNA, ERFUNDENE HEILPRAKTIKERIN

Hanna schreibt: „Wenn ich meine Preise erhöhe, dann bleiben meine treuen Patientinnen weg." Und: „Bevor ich mein Angebot wirklich zeigen darf, muss ich erst noch die Ausbildung in Mikronährstoffen abschließen." Sie hat 27 Jahre Erfahrung.

ÜBUNG 3

Das Preisschild für deine drei teuersten Sätze

15 Minuten

Das machst du

Du nimmst die drei stärksten Sätze aus Übung 2 und fragst bei jedem: Was tue ich wegen dieses Satzes, was lasse ich wegen ihm, und was kostet mich das im Monat an Zeit und Geld? Am Ende stellst du dir die wichtigste Frage: Wessen Satz ist das eigentlich?

Darum wirkt es

Ein Glaubenssatz wirkt harmlos, bis er einen Preis bekommt. Wenn du siehst, dass dich ein einziger Satz im Monat Hunderte Euro und zwei Arbeitstage kostet, hörst du auf, ihn für eine Eigenschaft von dir zu halten. Er wird zu einer Entscheidung, die du ändern kannst.

BEISPIEL: HANNA, ERFUNDENE HEILPRAKTIKERIN

„Wenn ich die Preise erhöhe, bleiben meine Patientinnen weg.“ Deshalb nimmt Hanna seit sechs Jahren 90 €. Bei rund 48 Sitzungen im Monat kosten sie 20 € weniger pro Sitzung rund 960 € im Monat. Der Satz stammt von ihrer Mutter: „Sei bloß nicht unverschämt.“

MEIN BREMSSATZ	DAS TUE ODER LASSE ICH DESWEGEN	KOSTET MICH IM MONAT (STUNDEN, EURO)	WESSEN STIMME IST DAS?

Schau jetzt hin: Zähl die Monatsbeträge zusammen und nimm sie mal zwölf. Das ist der Jahrespreis dafür, dass diese Sätze unwidersprochen bleiben.

ÜBUNG 4

Der Gegenbeweis und dein neuer Arbeitssatz

15 Minuten

Das machst du

Du wählst den einen Satz, der dich am meisten kostet, und suchst Gegenbeweise aus deinem echten Leben: Kundinnen, die gern bezahlt haben, Dankesworte, Situationen, in denen das Befürchtete nicht eingetreten ist. Daraus baust du einen neuen Satz und einen winzigen Beweisschritt.

Darum wirkt es

Positive Sprüche vor dem Spiegel überzeugen niemanden. Dein Kopf glaubt Belegen. Deshalb formulierst du keinen Wunschsatz, sondern einen Arbeitssatz, der auf Tatsachen steht und den du sofort ausprobierst. Eine kleine Erfahrung verändert mehr als hundert kluge Gedanken.

1. Schreib den Satz auf und sammle mindestens drei echte Gegenbeweise. Dir fallen keine ein? Lies deine Dankesmails und Bewertungen.
2. Formuliere einen neuen Arbeitssatz, den du dir heute schon glaubst. Nicht „Ich bin jeden Preis wert“, sondern zum Beispiel: „Wer zu mir passt, zahlt für Ergebnisse gern mehr.“
3. Lege einen Beweisschritt fest, der in höchstens 30 Minuten erledigt ist und dich einmal kurz schlucken lässt. Mit Datum.

BEISPIEL: HANNA, ERFUNDENE HEILPRAKTIKERIN

Hannas Gegenbeweise: Eine Patientin zahlt ihr seit Jahren die Fahrt nach München dazu. Zwei haben von sich aus gefragt, ob sie wirklich so wenig verlangt. Ihr Arbeitssatz: „Meine Erfahrung ist mehr wert, als ich bisher verlange." Ihr Beweisschritt: Neue Patientinnen hören ab Montag 110 €.

Mein teuerster Bremssatz:

Meine drei echten Gegenbeweise:

Mein neuer Arbeitssatz:

MEIN BEWEISSCHRITT IN DEN NÄCHSTEN 7 TAGEN

BIS WANN

DEIN ERTRAG

Einen Schritt näher an weniger Arbeit und mehr Erfolg

Mein größtes Aha aus diesem Blatt:

Das höre ich ab jetzt auf zu tun:

So viele Stunden im Monat wird das frei:

Darüber möchte ich in Session 1 mit Susanne sprechen:

Weiter geht es mit Arbeitsblatt 2: Mein Wunschleben.