

Wie Sie mit der Arbeit, die Sie lieben, richtig gut Geld verdienen

Donnerstag, 15. Dezember 2011, von 10 bis 11.15 Uhr - Telefon-Konferenz

#1 Ist Ihnen bewusst, dass Sie Gutes in die Welt bringen? Dass Sie Menschen inspirieren, ihnen neue Erfahrungen ermöglichen, Veränderungen, Verbesserungen, ein höheres Selbstwertgefühl, dass Sie ihnen helfen, mehr Freude oder Erfüllung zu erreichen? Darauf können Sie stolz sein.

#2 Jeder von uns ist auf der Welt, um sie ein klein wenig schöner, freudvoller und besser zu machen. Jeder auf seine Weise – mit seinen einzigartigen Talenten, Fähigkeiten und Stärken. Also auch durch die Arbeit, die wir tun. Unsere Arbeit kann einen Riesen-Unterschied im Leben unserer Kunden machen.

#3 Sie dürfen Ihre Arbeit lieben und richtig gut Geld damit verdienen!

#4 Sie dürfen Ihre Arbeit nicht zu sehr lieben. Investieren Sie nicht Ihre gesamte Energie in die Arbeit, die Sie lieben. Fangen Sie an, auch das Geld einnehmen zu lieben.

#5 Stecken Sie 50 Prozent Ihrer Energie in die Arbeit, die Sie lieben – und 50 Prozent Ihrer Energie ins Geld einnehmen. Zumindest mal ein Jahr lang. Wenn dann der Laden brummt, können Sie das Prozent-Verhältnis wieder ein wenig verändern.

#6 Ihr Geschäftsmodell beziehungsweise Ertragsmodell hat großen Einfluss auf Ihr Einkommen. Wählen Sie ein Geschäftsmodell, das Sie vorm Auspowern schützt.

#7 Der klassische Zeit-gegen-Geld-Handel limitiert Sie – Sie haben nur begrenzt Zeit und damit ist auch Ihr Einkommen begrenzt. Doch es gibt noch eine ganz Reihe anderer Möglichkeiten, Geld einzunehmen.

#8 Da gibt es natürlich die individuelle 1 zu 1 Arbeit mit einem Kunden

Kein reiner Zeit-gegen-Geld-Handel ist ein 1 zu 1 Angebot dann, wenn Sie Ihre Arbeit systematisieren, ein Stück weit standardisieren. Entwickeln Sie Anteile, die bei jeder Durchführung Ihrer Dienstleistung immer gleich sind – statt das Rad für jeden Kunden neu zu erfinden. Und geben Sie mindestens einen Baustein hinzu, den Sie nur einmal entwickeln müssen und dann immer wieder verkaufen können. Zum Beispiel ein hochwertiges Arbeitsbuch mit Übungen, um den Wert Ihres Angebots zu steigern. Davon abgesehen leisten Sie wie gewohnt maßgeschneiderte individuelle Beratung, Coaching oder Unterstützung.

#9 Wesentlich mehr Menschen bei gleichem Zeitaufwand erreichen Sie mit der 1 zu Viele Arbeit, also der Gruppenarbeit mit mehreren Kunden

Besonders attraktiv wird solch ein Angebot dann, wenn Sie sich deutlich von herkömmlichen Gruppenangeboten abgrenzen: Sie bieten nicht einfach ein „Offenes Seminar“ an, in dem Sie Wissen vermitteln, sondern Sie schaffen ein Angebot zur Problemlösung.

Beide Formate können Sie online – also per Telefon und Internet - abwickeln oder in Form von persönlichen Treffen, und Sie können es innerhalb eines Angebots mixen.

#10 Gemeint sind hier Coaching- oder Trainingsgruppen per Email, Telefon-Konferenz oder als Webinar

Denken Sie auch daran, ob Sie Ihr Know-How in Form von Info-Produkten verbreiten können. Ich meine damit zum Beispiel ein Buch – oder ein E-Book – oder Selbstlernkurse per Email, per Video oder auf CD. All das können Sie natürlich immer auch mit individuellen Einheiten kombinieren.

Es geht darum, dass Sie Ihren Kunden Angebote machen, die Ihren Stärken, Ihrem Know-how, Ihrer Leidenschaft gerecht werden und von denen sich Kunden geradezu magisch angezogen fühlen. Und zwar weil Sie mit Ihrem persönlichen Stil und einzigartigen Mix an Fähigkeiten für spezielle Kundengruppen ein drängendes Problem lösen.

#11 Das Geheimnis liegt im Matching von Ihren persönlichen Vorlieben und Stärken mit den Bedürfnissen Ihrer idealen Kunden. Daraus gilt es ein unwiderstehliches Angebotspaket zu schnüren. „Ein unwiderstehliches Angebot entwickeln“ - so nenne ich mein Trainingsprogramm, das ich gerade entwickle und das im Januar an den Start geht.

Dazu biete ich einen kostenlosen E-Mail Crash-Kurs an.

Hier können Sie sich anmelden: <http://www.unwiderstehlicheangebote.de>

#12 Drei Strategien, wie Sie auf einfache Weise und recht schnell neue Aufträge gewinnen können.

Strategie 1. Wertvolles Geschenk

Schenken Sie ausgewählten Kontakten eine kostenlose Beratungseinheit oder eine Coaching-Session- das können schon länger bestehende oder noch recht frische Kontakte sein. Anlass für das Geschenk kann sein, dass bald Weihnachten oder Neujahr ist. In der Sitzung können Sie zum Schluss hin auf ein passendes umfangreicheres Angebotspaket hinweisen - für diejenigen, die sich tiefer mit dem Thema beschäftigen wollen.

Strategie 2. Kennenlern-Event

Bieten Sie einen Info-Nachmittag oder eine Telefon-Konferenz zu Ihrem Thema an. Nach dem Motto „Stressfrei ins Neue Jahr“ (Stressmanagement-Trainer) oder „Kinder sind aus dem Haus? - Jetzt geht es wieder mehr um mich!“ (Live-Coach mit Schwerpunkt Mütter) oder vielleicht „Traumurlaub im fortgeschrittenen Alter - dieses Jahr pack ich's an“ (Dienstleister für Senioren). Laden Sie auf Xing und allen Kanälen, die Ihnen zur Verfügung stehen, zu Ihrem Termin ein. Teilnehmer, die tiefer in das Thema einsteigen wollen, können anschließend mit Ihnen weiterarbeiten.

Strategie 3. Lese-Club

Laden Sie Ihre Zielgruppe ein, sich mit Ihnen gemeinsam über ein spannendes Buch auszutauschen. Bieten Sie so eine Art Lese-Club an. Wählen Sie ein Buch aus, das Ihr Thema behandelt und das Sie zu großen Teilen gut finden. Zum Beispiel ein Buch übers 'Selbstbestimmt alt werden' oder 'Kind und Karriere unter einen Hut bringen' oder 'Stressmanagement für Vielbeschäftigte'. Jeder Teilnehmer muss das Buch kaufen und vor jedem Treffen bestimmte Seiten gelesen haben.

So ein Lese-Club-Angebot hat viele Vorteile:

- Es eignet sich hervorragend zum Kennenlernen Ihrer Person und zum vertrauter werden mit Ihrer Sichtweise
- Sie treffen sich real treffen oder tauschen sich per Telefon aus
- Der Lese-Club kann über einen Zeitraum von 4 bis 6 Wochen stattfinden
- Sie können den Club sehr preiswert anbieten - z. B. für 50,- Euro

Damit haben auch Selbstständige, die noch nicht lange im Geschäft sind, ein sehr einfach umzusetzendes, attraktives und niederschwelliges Angebot für Gruppen. Soweit die 3 schnellen Strategien.

Bei diesen Vorschlägen habe ich mich von Michele Schubnel inspirieren lassen:
<http://www.coachandgrowrich.com>

Ich wünsche Ihnen viel Freude und Erfolg mit Ihrer Selbstständigkeit! Auf dass Sie das „Geld einnehmen lieben“ und das „Arbeit lieben“ in eine gute Balance bringen.

Herzliche Grüße
Annja Weinberger

(Marketing-Beraterin, Texterin, KfW-Gründercoach)

Website <http://www.annjaweinberger.eu>
Newsletter <http://www.viva-akquise.de/annja-weinberger/newsletter-abonnieren>
Blog <http://www.viva-akquise.de>
Aktuelles Angebot <http://www.unwiderstehlicheangebote.de>