



Transkript zum Video

Deine Umsatzplanung für 2020 (Teil 1)

Heléne Rhodin-Shillingford (9:20 Minuten)

Hallo zusammen, hey allihopa. Wie Du bestimmt schon weißt: Erfolg ist kein Zufall. Erfolg ist das Ergebnis eigentlich von drei Sachen: ein Ziel zu haben, einen Plan und auch ein starkes Durchhaltevermögen. Und damit du deinen Erfolg im nächsten Jahr planen kannst - das Jahr des Drachens in dem chinesischen Kalender, das fand ich sehr spannend - dann werden wir nämlich jetzt schon im November damit anfangen, mit diesem super spannenden Thema zu arbeiten. Wir werden uns mit Umsatz- und Marketing-Planung für das erste Quartal 2020 beschäftigen und dies ist das erste von vier Videos zu diesem Thema. Ich freue mich sehr, dass du dabei bist, weil selbst liebe ich es nämlich, Dinge zu planen und schön aufzuschreiben und Listen zu erstellen. Aber vor allem liebe ich das Abhaken und das Durchstreichen - I love it - und das denke ich, das tust du auch, dieses Gefühl, Sachen erledigt zu haben. Und wir werden uns auch über das Thema Geld und Finanzen unterhalten, weil wenn wir mehr Geld verdienen, dann ist das nicht nur eine Möglichkeit für uns selbst oder für unsere Familie gute Dinge zu tun, sondern wir haben auch einen Einfluss auf das Leben von anderen Menschen.

Mein Name ist Heléne Rhodin-Shillingford. Ich bin Business Coach für selbstständige Frauen und ich unterstütze die Frauen bei ihrem Erfolg, um ihre Umsätze und Marketing-Aktivitäten klar zu planen, damit sie dann halt auch mehr Kunden erreichen. Ich bin auch die Herausgeberin von diesem wunderschönen Business Excellence Calendar und bleibt unbedingt bis zum Ende des Videos, weil es dann um eine Verlosung geht, so sieht der aus, wie man diesen Business Excellence Calendar gewinnen kann, also sehr spannend, der wird übrigens gerade auch gedruckt, dieser Kalender, und das hier ist ja nur so ein Muster, das ich bekommen habe und so sieht das zum Teil auch aus innen drin.

Ja, 2020 Jahr des Drachens, das mächtigste von den Tieren in dem chinesischen Kalender. Und ich habe mich erkundigt der Drache steht für Ehrgeiz, Autorität, Würde und Kapazität, und das fand ich, das hörte sich so toll an und das ist ja dann auch perfekt geeignet, damit wir jetzt schon in diese Energie reinkommen, um unsere Kapazitäten für das nächste Jahr zu planen. Weil wir wissen es doch alle, eigentlich sollten wir viel früher anfangen, Dinge zu planen, aber irgendwie schaffen wir es, es immer wieder zu verschieben. Aber stell dir vor, wie würde es sich anfühlen, wenn du nach diesem Monat November schon wüsstest, was auf dich jetzt arbeitstechnisch im ersten Quartal 2020 zukommt und deine Umsätze auch schon eingeschätzt hättest und Weihnachten entspannt genießen kannst. Wäre das denn nicht schön?

Das ist auf jeden Fall mein Ziel. Hier geht es nämlich um eine der wichtigsten Ks in der 5K-Formel für eine erfolgreiche Selbstständigkeit. Kenne deine Kunden, deine Konkurrenten, deine Kooperationspartner, deinen Kopf und deinen Kalender. Und den Kalender vernachlässigen aber so viele. Und dann gibt es nicht nur Stress und Chaos und



dann kann man gar nicht kreativ und strategisch denken, sondern es bringt einfach viele negative Wirkungen mit sich. Und wenn wir mit einer Dienstleistung selbstständig sind, dann müssen wir den Kalender genauso gut durchgeplant haben eigentlich wie ein Einzelhändler im Einzelhandel. Die Modehändler zum Beispiel, die wissen ja jetzt schon was nächsten Sommer im Geschäft sein wird und die bevorstehende Weihnachtsaktion wurde auch schon bereits im Vorjahr geplant. Das ist ja nämlich keine Überraschung, dass Ostern kommt oder Sommer oder Halloween oder Weihnachten und wenn wir es richtig planen, dann bieten sich wirklich sehr gute Möglichkeiten, bestimmte Marketing-Aktionen im Voraus zu planen. Aber dazu kommen wir dann in einem späteren Video.

Was wir aber auch berücksichtigen sollen, ist, dass die meisten Coaches, Experten, Berater oder Dienstleister mehrere Einkommensquellen haben. Sie verlassen sich also nicht nur auf eine Haupttätigkeit, sondern sind breiter aufgestellt, um ihren Kunden einfach in verschiedenen Formen und auf verschiedenen Plattformen begegnen zu können?

Und hier kommen wir zu seinen anderen wichtigen K, womit du dich am allermeisten beschäftigen solltest, nämlich deine Kunden. Ich kann es nicht oft genug sagen, vor allem wenn ich alle diese Coaches heute sehe online oder in Social Media: Erfolgs-Coaches, Visions- Coaches, Mindset-Coaches, Glück- Coaches, Werte-Coaches, Mut- Coaches und Ziel-Coaches, Life Coaches und Weiblichkeits-Coaches. Es gibt ganz viele tolle Benennungen und wichtig ist dann, dass jeder Coach oder jeder Selbstständige sich sehr gründlich mit dem Menschen, dem man helfen möchte, also dem Kunden auseinandergesetzt hat, um zu verstehen, welche Probleme haben meine potentiellen Kunde und worauf oder welche Probleme haben sie, worauf dann meine Dienstleistung oder mein Coaching die Lösung ist.

Da gibt es nämlich noch wichtige Fragen und die Antwort auf diese Fragen dienen dann halt als Grundlage für die gesamte Marketing- Kommunikation, um diese potentiellen Kunden anzusprechen. Diese Fragen findest du in dem Download, was du kostenlos auch zu diesem Video herunterladen kannst und die kannst du dann ausdrucken und beantworten, um mal planen zu können. Der erste Schritt für die Planung für dein Erfolgsjahr 2020 ist also: Setze dich mit deinem Kunden intensiv auseinander, um deine Angebote und Promotions überhaupt planen zu können, weil wenn du deinen Kunden nicht kennst, aber vielleicht glaubst du, dass du ihn kennst, dann bietest du vielleicht Sachen an, die du toll findest, aber die für deinen potentiellen Kunden gar keinen Sinn machen.

Der zweite Schritt nachdem du diese Fragen beantwortet hast und deine Kunde inside out kennst, ist dann halt zu überlegen, welche Produkte, Leistungen oder Dienstleistungspakete sind denn hier sinnvoll anzubieten? Was kann man denn als Dienstleister, Coach oder Beraterin anbieten? Was natürlich A zu deinem Kunden passt und B zu dir selbst und deinen eigenen Fähigkeiten, weil nicht jeder möchte Videos machen oder vor einem Publikum stehen zum Beispiel. Aber es gibt viele andere Möglichkeiten, wie du mit deiner Expertise und Dienstleistungen über mehrere Kanäle wie du deine Botschaft verbreiten kannst und auch Umsätze generieren kannst. Und eine



Übersicht über die Leistungen, die du anbieten kannst, findest du auch in dem Download-Dokument zu diesem Video und dort hast du halt auch Platz, deine eigenen Leistungen und Aktivitäten zu notieren und zu planen, damit du ein klares Bild auch bekommst, was du deinen potentiellen Kunden am besten anbieten kannst.

Die Einkommensquellen und Marketing-Aktivitäten zu planen ist so wichtig, weil wir nicht alles auf dieses Hoffnungsmarketing setzen wollen, wie Jeff Walker es nennt. Es gibt nämlich bestimmte Dinge, die im Marketing funktionieren seitdem Unternehmen angefangen haben ihre Produkte zu verkaufen. Und wenn wir die Denkweise und die Emotionen unserer Kunden verstehen, dann können wir auch unsere Marketingaktionen besser planen und deren Bedürfnisse mit einbinden, um unsere Botschaft klar und zielgruppengerecht auch zu kommunizieren. Und vor allem unsere potenziellen Kunden fühlen sich auch verstanden und sie werden auch so zu zahlenden Kunden.

Um dies zu erreichen, müssen wir also Nummer Eins unsere Kunden sehr gut kennen, um unsere Leistungen und Angebote anpassen zu können und Nummer Zwei die Leistungen und Angebote konkretisieren und die verschiedenen Einkommens- Ströme auch planen, damit wir nicht jeden Monat auf neue Einkünfte einfach hoffen müssen. Nächste Frage, um unseren Plan für das erste Quartal 2020 zu erstellen oder damit wir das erstellen können, das ist: Welche Umsatzziele hast du und wie setzen sie sich zusammen? Diese Frage wird im zweiten Video in dieser Video-Serie beantwortet und du bekommst dort eine Erinnerung über die Grundlagen deiner Selbständigkeit. Erinnerungen, weil hoffentlich hast du diese Berechnungen schon in deinem Businessplan gemacht und es ist nicht komplettes Neuland für dich und im nächsten Video geht es nämlich um die Basics oder das Fundament für diese Berechnungen.

Ja, jetzt geht es um die Verlosung dieses Kalenders. Wenn du diesen Kalender gewinnen möchtest mit ausführlicher Planung für dein Business in 2020. Hier sind Monats-, Quartals- Ziele für die verschiedenen Bereiche, Wochenübersichten und Platz auch für Reflexion und auch Essen- und Bewegungs-Planung. Dann tagge jemanden unten in den Kommentaren, die von ein bisschen mehr Planung profitieren könnte und am Ende dieser Video-Serie wird eine Gewinnerin gezogen, die diesen Business Excellence Kalender kostenlos gewinnt.

Für alle anderen gibt es dazu einen Link auf meiner Webseite, wo man wo man den auch erwerben kann. So ich hoffe ihr seid jetzt im Planungs-Modus. Gebt mir ein Like, Kommentar oder teil das Video auf Social Media, aber vergiss nicht das Worksheet herunterzuladen, um die ersten Schritte für eine perfekte Planung für 2020 zu machen. Plan like a dragon. Bis bald. Tschüss.