



Transkript zum Video

Deine Umsatzplanung für 2020 (Teil 2)

Heléne Rhodin-Shillingford (8:43 Minuten)

Hallo zusammen, hej allihopa. Machst du dir auch Gedanken, weil das Einkommen in deiner Selbstständigkeit sehr unregelmäßig ist und fast nur zufällig passiert? Dann ist dieses Video genau für dich, weil es ist nämlich höchste Zeit, einen Plan für deine Umsätze für das nächste Jahr jetzt schon zu machen. Ja, das stimmt und ich zeige dir in diesem Video, wie!

Bleib unbedingt bis zum Ende des Videos, weil es dann wieder die Möglichkeit gibt an der Verlosung eines Business Excellence Calendars teilzunehmen. Ich liebe diesen Kalender, den habe ich ja selbst erstellt und ich kann es auch nicht abwarten, damit anfangen zu dürfen in 2020 und wie du den dann gewinnen kannst, das wirst du am Ende des Videos erfahren.

Mein Name ist Heléne Rhodin-Shillingford. Ich bin Business Coach für selbstständige Frauen und ich unterstütze sie bei der Planung und Umsetzung von ihren Marketing-Aktivitäten, damit sie sich wirklich besser positionieren und dadurch mehr Kunden erreichen können. Ich bin auch die Gründerin von dem Online Coaching Kurs Business Excellence Program, das im Januar 2020 anfängt.

Ja, das ist das zweite Video von vieren zu diesem Thema von Umsatz- und Marketing-Planung für das erste Quartal 2020. Und das hatte ich ja bereits schon im ersten Video gesagt, dass 2020 das Jahr des Drachens im chinesischen Kalender ist und viel Energie und Ehrgeiz und Leistungserbringung wartet auf uns. Und das fand ich einfach so interessant und kraftvoll und inspirierend, dass ich das einfach mit einbeziehen und erwähnen wollte. Vielleicht könnt ihr euch auch davon ein bisschen inspirieren.

Im ersten Video ging es um deinen Kunden, wer sie überhaupt sind und welche Probleme und Bedürfnisse sie haben und wie du deine Dienstleistung damit verbinden kannst. Und es ging dann auch darum, deine Leistungen dann in einem Angebot zu konkretisieren, damit du auch so einen Überblick hast, was wirklich Einkommen generiert bei dir und Umsätze bringt und wenn du das Video mit dem Download noch nicht gesehen hast, dann würde ich dir vorschlagen, gucke dir das jetzt an, weil es baut so bisschen aufeinander auf. Du kannst aber auch zuerst dieses Video zu Ende schauen, das ist kein Problem.

Jetzt geht's um Planung und wir werden für das erste Quartal 2020 schon die Weichen stellen für deine Marketing-Aktivitäten und deine Umsätze 2020 also im nächsten Jahr. Wie soll man denn Umsätze planen? Und vielleicht fragst du dich, wie soll man denn Umsätze planen können und da bin ich absolut voll bei dir. Und als ich meine ersten Budgets für meine erste Firma festlegen musste oder schätzen musste, war ich sowas von verwirrt, weil ich überhaupt keine Erfahrungen hatte oder Ideen, wie viel Gartenspielzeug ich in Deutschland überhaupt verkaufen könnte. Und genau das - diese Umsatz- Mengen zu



wissen und zu schätzen, das ist der Krux beim Budgetieren in jedem Unternehmen, egal welche Größe, und am Ende des Tages kann wirklich nur eingeschätzt werden, wie die Kunden und der Markt auf dem Marketing-Aktionen reagieren.

Man macht es aber trotzdem, diese Einschätzungen, um das Potential einzuschätzen und es gibt dann auch einige Hinweise, die man deuten kann, um eine realistische Einschätzung von den Einkünften machen zu können. Was wir nämlich schon wissen, das sind ja unsere Kosten, unsere Fixkosten, und wie viel wir als Minimum als Einnahmen einbringen müssen, um diese Kosten decken zu können, weil die Kosten für Miete, Strom und Versicherung zum Beispiel die passen sich ja nicht, wie bekannt, an unregelmäßige Einkünfte an.

Auch zu diesem Video gibt es ein Dokument zum Downloaden, Ausdrucken und auch Ausfüllen, wo du dann einfach die Eingaben für dich machen kannst, um einen Überblick zu haben und an diese Zahl erinnert zu werden, weil die Zahlen hast du hoffentlich schonmal in einem Businessplan festgehalten, bevor du dich selbstständig gemacht hast.

Wenn du das nicht gemacht hast vorher, dann kannst du dich gerne bei mir melden und wir sprechen dann mal darüber. Jetzt geht es um die Zahlen und die Finanzen und dass du dich auch traust Geld zu verdienen und für deinen Erfolg zu planen, weil wie auch Benjamin Franklin sagte: "If you fail to plan, you plan to fail." Also ein Plan muss her irgendwo. Und jedes Jahr ist ja das Gleiche und ich freue mich auch jedes Jahr darauf und die eigentliche Übung ist logischer und einfacher als man denkt. Und man muss auch keine Angst haben, sich mit Zahlen jetzt auseinanderzusetzen.

Du wirst das nämlich auch schaffen und was du jetzt tun sollst, ist einfach zu überlegen: Was ist dein finanzielles Ziel im ersten Quartal 2020? Wie viel möchtest du immer noch realistisch pro Monat verdienen? Also bzw. wie viel möchtest du übrig haben, nachdem die Kosten gedeckt sind. Also es sollte ja realistisch sein, aber geh ruhig ein bisschen höher und spüre einfach, wie es sich anfühlt, wenn du dieses Summe verdienst. Und stell dir auch vor, wie sich alles dann in deinem Leben verändern würde, wenn deine finanzielle Situation sich auch verbessert und hier kannst du dann wirklich zu deiner Vision und zu deinem Warum zurückgehen und du wirst auch eine ganz andere Verbindung mit dieser Zahl spüren.

Als zweiten Schritt gibst du den Leistungen den Preis, den du für die jeweilige Leistung kalkuliert und gesetzt hast. Welche Preis das jetzt ist, das hängt von vielen Faktoren ab. Natürlich von deinen Erfahrungen, deiner Positionierung und auch von deinen Kosten. Die Kostenberechnung werden wir hier aber nicht weiter berücksichtigen oder tiefer darauf eingehen, sondern wir gehen wie gesagt davon aus, dass du deine Preise schon durchkalkuliert hast.

Als drittes dann notiere die Anzahl der jeweiligen Leistungen, die du verkaufen musst, um dein Umsatzziel zu erreichen. Rechne dann einfach den Gesamtumsatz von den verschiedenen Leistungen und deiner Einkommensquellen aus und du bekommst schnell eine Übersicht, was du brauchst, um dein Umsatzziel zu erreichen und welche Leistungen



du für dieses Ziel bringen musst. Schwieriger muss es nicht sein, aber es ist wichtig, dass du ein Gefühl bekommst, was ist denn machbar, realistisch und vielleicht ein bisschen scary vom Umsatzziel her.

Jetzt haben wir ein Umsatzziel gesetzt für das erste Quartal 2020 und du weißt, was du verkaufen musst, um dieses Ziel zu erreichen und jetzt ist die Frage: Wie verkaufe ich diese Leistungen? Wie komme ich dazu, zahlende Kunden hinter diesen Zahlen zu gewinnen, damit es sich dann auch wirklich realisiert? Darum geht es im dritten Teil in dieser Video-Reihe. Im nächsten Video besprechen wir und planen die Marketing-Aktionen und die Aktivitäten, um diesen Zahlen für das erste Quartal 2020 auch Hand und Fuß zu geben. Und das wird dann super spannend und ist sehr wichtige Arbeit, um es professionell anzugehen.

Jetzt geht es um die Verlosung von dem Kalender, der einfach alles beinhaltet, um dein Business für das nächste Jahr zu planen. Hier gibt es Jahres- und Monatsziele und Wochen-Übersichten und Platz auch für Reflexion und sogar hier unten ist Platz für Bewegungs- und Ernährungs- Planung, weil das gehört halt auch zum Leben und braucht dann auch seinen Platz. Und wenn du diesen Kalender gewinnen möchtest, DIN A4 Format ist das, dann tagge jemanden unten in den Kommentaren, der vielleicht von ein bisschen mehr Planung profitieren könnte. Am Ende der Video-Serie, also Ende November - das sind ja vier Videos zum Thema Planung - wird eine Gewinnerin gezogen, die diesen Business Excellence Calendar gewinnt. Und für alle anderen, die Interesse daran haben, gibt es auf meiner Website einen Link dazu, wo man diesen Kalender erwerben kann.

Ich hoffe, du bist jetzt voll in Planungs-Laune und dass du das Gefühl hast, ich habe alles im Griff, weil das hast du nämlich. Schritt für Schritt arbeiten wir an unserem Business, anders geht das gar nicht und denkt dran Erfolg ist wirklich unvermeidlich. Der einzige ungewisse Faktor ist die Zeit. Gib mir ein Like, Kommentar oder teile des Videos auf Social Media, wenn es dir gefallen hat. Vergiss nicht jemanden zu taggen und dann das Worksheet herunterzuladen, um die ersten Schritte für eine perfekte Planung 2020 zu machen. Das wird ein super Jahr. Bis bald. Tschüss.