



Transkript zum Video

## Deine Umsatzplanung für 2020 (Teil 3)

Heléne Rhodin-Shillingford (9:26 Minuten)

Hallo zusammen, hej allihopa. Wie würde es sich anfühlen, wenn du einen Plan für deine Umsätze und Marketing-Aktivitäten 2020 jetzt schon vor Weihnachten fertig hättest. Ich habe gute Nachrichten für dich. Das geht nämlich und genau das besprechen wir in diesem dritten Video zum Thema Umsatz und Marketing-Planung für das erste Quartal 2020.

Bleib unbedingt bis zum Ende des Videos, weil es dann wieder die Möglichkeit gibt, an der Verlosung eines Business Excellence Calenders teilzunehmen. Ein Kalender, den ich selbst entworfen habe, wo Platz ist für Termine, Planung, für Reflexion und auch zum Ziele setzen und Ernährung und Bewegung, um ganz viele Sachen einzutragen. Mehr Infos, wie man den gewinnen kann, gibt es am Ende des Videos.

Mein Name ist Heléne Rhodin-Shillingford. Ich bin Business Coach für selbstständige Frauen und ich unterstütze die Frauen dabei, klare und strategische Pläne für ihr Business zu erstellen, damit sie A natürlich ihre Ziele erreichen, die sie hier aufgeschrieben haben und B genau wissen was als nächstes zu tun ist.

In diesem Monat haben wir uns mit dem super Thema Planung beschäftigt und da ich selbst sehr gerne plane - ich liebe es einfach - möchte ich, dass du auch am Heiligen Abend dieses entspannte Gefühl hast, dass alles erledigt und geplant ist, dass du weißt, was auf dich zukommt die nächsten Monate und in Ruhe einfach deinen Glühwein genießen kannst. In Video Eins und Zwei haben wir dein Umsatzziel für die ersten drei Monate festgelegt. Du hast identifiziert, wie du deinen Kunden helfen kannst ihr Problem zu lösen und welche Leistungen du dafür anbieten kannst und was sie kosten werden. Das nur einmal auf Papier zu schreiben und zu lesen, das hat wirklich so eine bestimmte Kraft und ich finde das soll man unbedingt, mindestens einmal pro Jahr machen.

Wenn du die ersten zwei Videos noch nicht gesehen hast, dann würde ich empfehlen das zu tun, aber wenn nicht, dann ist das auch nicht schlimm. Du kannst aber die Unterlagen von den vorherigen Videos und auch für dieses Video schon runterladen und ausdrucken und auch für dich ausfüllen.

Du hast also die Übersicht, welche Leistungen du verkaufen musst, um dein Umsatzziel zu erreichen und alles ist ja schön und gut, wenn es dann einfach so passieren würde. Das tut es aber nicht, sondern die Frage ist: Was muss ich jetzt tun, um diese Kunden und Umsätze zu erreichen? Jetzt kommen wir zu dem Marketing- Aktivitätsplan und da gibt es keine Grenzen, was möglich ist. Es hängt alles nur von deiner Fantasie und natürlich auch von den Finanzen ab. Wir wollen aber nicht die Pausen-Werbung bei dem Super Bowl Finale schalten, sondern wir werden realistische und effektive Wege suchen und finden, die für dich und deine Kunden Sinn machen.



Hier musst du dein komplettes Wissen über deine Kunden und ihr Verhalten einsetzen, um auch die richtigen Marketing-Kanäle und Berührungspunkte zu finden. Wir sprechen hier vom Marketing-Methoden und wie man Leute in deinem bestehenden Sales- und Marketing-Funnel erreichen kann. Das sind die Leute, die bereits von dir gehört haben, die Vertrauen zu dir schon haben und wo irgendwie eine Beziehung schon besteht. Wir reden jetzt nicht von Marketing- Aktivitäten, um neue Kunden zu gewinnen. Also zum Beispiel neue Follower für dein Instagram-Account oder mehr Leute für deine E-Mail- Liste zu gewinnen. Und hier müssen wir zurückgehen zu den verschiedenen Leistungen oder Produkten, die du anbietest.

Wenn du dir als Ziel gesetzt hast, mehr 1:1 Kunden zu gewinnen, dann biete zum Beispiel ein besonderes kurzes Schnuppergespräch an, wo die potentiellen Kunden den Nutzen deiner Dienstleistungen erklärt bekommen. Und bitte aufpassen, hier geht es nur um den Nutzen und nicht um dich. Benenne das Schnuppergespräch etwas besonders und nicht nur einfach Kennenlern- oder Schnuppergespräch, damit es sich etwas interessanter und auch ansprechender anhört. Erstelle einen schönen Post mit deinem Schnupper- gespräch- Angebot, poste das dann auf deinen Social Media Kanälen und investiere vielleicht auch 50 Euro für fünf Facebook Anzeigen. Das lohnt sich auf jeden Fall, das ist meine Erfahrung.

Oder du kannst, um Leute für einen Workshop zu gewinnen, zum Beispiel bei Networking Veranstaltungen darüber informieren und Leute, mit denen du in ein Gespräch kommst, einladen, wenn du hörst, es könnte sich um einen potentiellen Kunde handeln oder du vermarktest das über Meetup, das ist auch eine sehr nützliche Plattform, die oft benutzt habe. Wir müssen im Kopf behalten, Kunden gibt es überall und wenn sie nicht zu uns kommen und uns beauftragen, das sind nicht sie schuld oder der Markt oder sonst jemand, sondern wir, weil wir es nicht geschafft haben, den Nutzen klar genug zu kommunizieren.

Oder du kannst auch, wie ich das gemacht habe, um Kunden zu gewinnen, eine Veranstaltung für deine potentiellen Kunde organisieren, du stellst dich auf der Bühne und gewinnst ganz viele Sichtbarkeit. Dann positionierst du dich einfach auch und die Leute lernen dich kennen und das ist dann auch einfacher, sie in der Zukunft anzusprechen, weil sie dich schon gesehen haben. Überleg dir einfach, welche Art von Veranstaltung oder Event könntest du organisieren? Also natürlich bist du vielleicht ein bisschen nervös, das erste Mal, wenn man vor vielen Leute steht, aber man gewöhnt sich ganz schnell daran und ich habe jetzt mittlerweile zum Beispiel sehr große Freude daran.

Es ist natürlich wichtig, auch hier die Zahlen im Auge zu behalten und ein Budget aufzustellen, aber viel kann man wirklich machen, ohne dass man viel Geld dafür bezahlen muss. Und es gibt auch verschiedene Arten, wie man die Tickets verkauft bekommt. Ich bin zu sehr vielen Networking-Veranstaltungen vorher gegangen, habe weit und breit, also jedem, von meinem Event erzählt und Kooperationen auch mit anderen Menschen eingeleitet, die dazu geführt haben, dass sich Leute für meine Veranstaltung interessiert haben und ich konnte sie dann auch einladen.



Also wenn du 1:1 Kunden, Workshops oder Veranstaltungen in deinem Umsatzziel-Plan hast, dann hast du jetzt ein paar Tipps bekommen. Wie gesagt, es gibt keine Grenzen, was man sich vorstellen kann und viel kann man auch machen, ohne viel Geld investieren zu müssen.

Man muss sich aber trauen, den Schritt zu machen und als Selbstständige kommen wir nicht weiter, wenn wir uns zurückhalten und Angst haben, beurteilt oder von anderen verurteilt zu werden. Das hält uns von Dingen ab. Stelle dich vor die Kamera, geh auf die Bühne, halte einen Workshop oder einen Vortrag, warum nicht? Warum andere und warum nicht du?

In dem Download-Dokument zu diesem Video gibt es 20 weitere Marketing-Ideen für Coaches und Beraterinnen. Das kannst du kostenlos downloaden und selbst die passenden Marketing- Aktivitäten raussuchen, die zu deinen Kunden passen und auch zu dir. Wenn du dich traust jetzt auch aus der Komfortzone zu gehen, aber das hoffe ich doch. In dem Dokument gibt es auch genug Platz, um die Kosten für diese Aktivitäten und für deine Marketing- Aktivitäten zu planen und auch dafür einen Überblick zu bekommen.

Denk dran, manchmal muss man ein bisschen investieren, natürlich in Zeit und ein bisschen Geld, um auch mehr Leute zu erreichen. Es muss aber in einer gesunden Relation stehen zu dem, was du planst mit den jeweiligen Leistungen zu verdienen. Letztens habe ich nämlich mitbekommen, jemand hat 100.000 € Umsatz gemacht und war sehr stolz und glücklich und hat das dann weit und breit erzählt. Allerdings betrogen die Kosten, um diese 100.000 € zu generieren, 200.000 €. Also das wollen wir auf jeden Fall vermeiden.

Jetzt hast du hoffentlich einige Ideen bekommen, wie du dich vermarkten kannst, um mehr Kunden zu gewinnen und um deine Umsatzziele erreichen zu können. Du hast, wenn du das Dokument ausgefüllt hast, schwarz auf weiß, welche Veranstaltungen oder welche verschiedenen Marketing-Aktivitäten du wann ausführen sollst und jetzt müssen die Aktivitäten in Arbeitsaufgaben runtergebrochen werden und in umsetzbare Schritte umgewandelt werden. Das muss ich mir anschauen und dann überlegen: aha, welche Schritte und Arbeitsaufgaben mache ich selbst und welche kann ich delegieren? Wir wollen hier effektiv und effizient arbeiten und so viele Aufgaben wie möglich automatisieren, delegieren oder sogar eliminieren, wenn sie doch nicht ganz notwendig sind. Wie das genau geht, das werden wir aber im nächsten Video besprechen, wo es weitergeht mit der Planung für das erste Quartal 2020.

Und apropos Planung, jetzt kommen wir zu dem versprochenen Gewinnspiel, wo du einen Businessplaner gewinnen kannst. Wenn du diesen Kalender gewinnen möchtest - wie gesagt er sieht so aus - dann tagge jemanden unten in den Kommentaren, jemand, der vielleicht von ein bisschen mehr Planung und Zielsetzung profitieren könnte. Und dann Ende des Monats wird eine Gewinnerin gezogen, die diesen Kalender gewinnt und für alle anderen 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 und denkt dran - das habe ich schon gesagt - Erfolg ist unvermeidlich. Der einzige ungewisse Faktor ist die Zeit.

Gib mir gerne ein Like, Kommentar oder teil das Video auf Social Media. Vergiss, wie gesagt, nicht jemanden zu taggen und das Worksheet auch herunterzuladen, um die ersten Schritte für eine perfekte Planung 2020 zu machen, das wird das super Jahr. Bis bald. Tschüss.