



Transkript zum Video

Deine Umsatzplanung für 2020 (Teil 4)

Heléne Rhodin-Shillingford (9:24 Minuten)

Hallo zusammen, hej allihopa. Bist du gerade dabei jetzt auf die Schnelle noch einen Adventskalender für Dezember zu erstellen und bist da ziemlich abgehetzt und ärgerst dich, weil du weißt, du hättest eigentlich viel früher anfangen sollen. Naja, es ist halt wie es ist. In diesem Video sprechen wir aber darüber, wie du deine Marketing- Aktivitäten besser planst, um dich entspannt um deine Kunden kümmern zu können und in diesem Fall auch Weihnachten genießen zu können.

Mein Name ist Heléne Rhodin-Shillingford. Ich bin Business Coach für selbständige Frauen und ich unterstütze die Frauen, klare und strategische Pläne für ihr Business zu erstellen, damit sie dann auch ihre Ziele erreichen können und genau wissen, was der nächste Schritt ist.

Ja, damit es für das kommende Jahr nicht so stressig wird, gab es jetzt im November vier Videos für dich, wo du erfährst, wie du deine Umsatz- und Marketing-Ziele für das erste Quartal 2020 setzen kannst. Einfach einen klaren Plan zu haben und zu wissen, wo die Reise langgeht, bringt so viel mehr Spaß, als unter Zeitdruck arbeiten zu müssen und hier ist einfach deine Chance strategisch und strukturiert an deinem Business zu arbeiten.

Dies hier ist das vierte und letzte Video zu diesem Thema und es macht schon Sinn, wenn du die anderen drei Videos vorher siehst und die Aufgaben auch dazu machst, bevor du jetzt mit den Aufgaben zu diesem Video anfängst. Sie bauen nämlich aufeinander auf und ohne, dass du Verständnis hast, zum Beispiel für deine Kundengruppe und für deine eigene Leistungen, die du anbieten wirst, dann wird es auch schwierig sein, einen konkreten Plan für die nächsten drei Monate zu machen.

Schau dir also Video 1-3 an und mach die Aufgaben dazu. Und auch zu diesem Video gibt es halt auch ein Download-Dokument, womit wir dann arbeiten werden, also am besten ausdrucken und dann auch parat halten.

Bleib dann auch unbedingt bis zum Ende des Videos, weil dann wird es nämlich wieder die Möglichkeit geben, an der Verlosung von einem Business-Kalender teilzunehmen. Und ich habe ja diesen Kalender für mich selbst entworfen, weil mir so etwas gefehlt hat, und ich habe dann alles mit eingebaut, was ich brauche, was man braucht als Selbstständige, um die Jahres-, Quartals-, Monats- und Wochen-Ziele für das eigene Business zu setzen und natürlich ist auch Platz, um zu reflektieren über Sport und Ernährung und solche Sachen. Das kann dann auch mit eingebaut werden. Am Ende des Videos gibt es mehr Infos dazu, wie man den gewinnt.

Ja. In diesem Monat haben wir uns mit dem Thema Planung beschäftigt. Aus dem einfachen Grund, dass viel, was wir von Marketing-Aktivitäten, im neuen Jahr durchführen wollen oder sollten, jetzt schon vorbereitet werden kann. Stell dir vor, du stehst Mitte Januar da und du hast immer noch keine Umsätze, das wollen wir auf keinen Fall oder auf jeden Fall vermeiden. Und jetzt ist nämlich die Zeit damit anzufangen und dafür zu planen.

Im ersten Video haben wir dein Umsatzziel für die erste drei Monate festgelegt. Du hast identifiziert, wie du deine Kunden ansprechen kannst, um ihre Probleme zu lösen und wie du deine Leistungen anbieten kannst und was sie kosten werden. Wir haben auch festgelegt, welche Marketing-



Aktivitäten du machst und mit welchem Budget du an das Ganze ran gehst, und das ist ja schon ein tolles Gefühl, wenn man so weit ist mit der Planung für das nächste Jahr.

Was wir jetzt tun werden, als den letzte Schritt, ist diese Aufgaben in kleinere Schritte aufzuteilen, in einzelne Arbeitsaufgaben. Und dann in deinen Kalender einzutragen. Ich liebe diese Aufgabe, weil es dann wirklich deutlich konkret wird, was man tun muss, um ein bestimmtes Ziel zu erreichen. Ich werde jetzt einige Beispiele nennen, wie du die Marketing- Aktivitäten in einzelne Arbeitsschritte runter brichst und noch weitere und genauere Beispiele von den Schritten findest auch in dem Download- Dokument zu diesem Video - also unbedingt herunterladen. Und wenn du das tust, gibt es nämlich auch eine kleine Überraschung für dich ein besonderes Weihnachtsangebot, das nur ersichtlich ist für die Personen, die das Dokument herunterladen. Es ist auf jeden Fall etwas, was dir bei der Planung und deiner Zielsetzung hilft.

Ja, welche Marketingaktivitäten hast du denn für das erste Quartal jetzt geplant? Ich werde jetzt einige Beispiele nennen, wie du diese Aktivitäten systematisch und schrittweise planst und ich schlage hier vor, mit einem Programm für Aufgaben und Arbeitsverwaltung zu arbeiten, wo jede Aufgabe halt in kleinere Schritte aufgeteilt wird. Ich selbst nutze das Programm Asana. Man kann es auch natürlich auf Papier machen mit der Hand schreiben oder in einer Excel-Tabelle oder in einem Google-Dokument.

Stellen wir uns vor, du planst mehr 1-zu-1 Kunden zu gewinnen und damit mehr Umsätze zu machen und die geplante Marketing- Aktivität dafür ist ein Online- Seminar, also ein Webinar, anzubieten, in dem die Kunden etwas Nützliches mitnehmen, und wo du auch deine Beratung oder dein Coaching am Ende pitchst. Es geht hier also darum, ein Webinar vorzubereiten und das könnte dann als Beispiel aus diesen Arbeitsschritten bestehen - Ich erwähne nur die elf ersten Schritte:

Nummer Eins: Webinar-Thema festlegen, etwas, was dann in direkter Verbindung mit dem Problem oder den Zielen deiner potentiellen Kunden steht. Nummer Zwei: Webinar-Titel festlegen. Nummer Drei Aufbau Webinar- Folien und deinen Pitch vorzubereiten. Nummer Vier Grafiken und Bilder aussuchen für die Folien. Nummer Fünf Entwerfen, dann Sechs und Sieben Gestalten von den Folien und dann Nummer Acht dann schickst du eine Einladung raus an deinen E-Mail-Verteiler. Nummer Neun die Grafiken zu posten oder erstellen für Social Media. Nummer Zehn sie halt strategisch zu posten und Elf vielleicht Anzeigen zu schalten, um mehr Teilnehmer zu gewinnen für dein Webinar.

Also eine ganze Reihe von Aufgaben auch wenn man sie runter bricht. Aber es geht hier um umsetzbare Schritte, die man auch tun muss, weil wie soll es denn sonst passieren? Man kommt dann auch ganz schnell in ganz viele Unteraufgaben und hier kannst du sehen, wie meine Aufgabenliste aussieht. Und hier in Asana werden die Aufgaben auch gut abgehakt, damit man weiß, wo man sich gerade befindet in dem Arbeitsprozess.

Der nächste Schritt, den wir dann tun müssen, nachdem die einzelnen Schritte festgelegt wurden, ist einfach zu überlegen, wo ist mein Wissen, meine Stimme und meine Ausdrucksweise erforderlich und was könnte ich an jemand anders übergeben?

Ich habe drei Personen, die mich einfach unterstützen mit verschiedenen Aufgaben und ohne wäre es gar nicht möglich so viel Content und so viel Online-Aktivitäten zu haben, vor allem, weil ich dann halt natürlich auch coache und daneben auch unterrichte. Wenn du dabei alle Arbeitsschritte identifiziert hast, dann ist es auch viel einfacher die Aufgaben zu delegieren. Und in dem Programm Asana werden dann die Aufgaben an die jeweilige Person zugeteilt und



auch terminiert. Ich kann dann auch den Prozess folgen und erkennen, wie weit wir sind und welche Aufgaben noch offen sind. Das ist halt sehr hilfreich, und das hilft mir sehr meine Marketing- Aktivitäten Step by Step zu erledigen.

Wenn du es noch nicht gemacht hat, dann lädst du als nächstes das Dokument herunter und füllst es für dich aus, um die genauen Arbeitsschritte aufzulisten und anzusehen, was du selbst machen musst und was du delegieren könntest. Klar, wenn man ganz am Anfang von der Selbstständigkeit ist, dann kann man sich vielleicht noch keine Unterstützung leisten, aber eine Auflistung der Arbeitsaufgaben ist auf jeden Fall hilfreich - auch wenn du alleine bist. Damit du dann deine Arbeit und deine Zeit damit planen kannst.

Genau zum Thema Planung, jetzt kommen wir zum versprochenen Gewinnspiel, wo alle die Möglichkeit haben, einen Businessplaner zu gewinnen. Und wenn du diesen Kalender gewinnen möchtest, dann geht das so: Tagge jemanden, der von ein bisschen mehr Planung profitieren könnte hier in den Kommentaren und am Ende von dieser Video- Serie, also Ende November - jetzt bald, wird eine Gewinnerin gezogen, die dann halt diesen Kalender gewinnt. Und für alle anderen gibt es einen Link auf meiner Webseite, wo man den Kalender auch erwerben kann.

Gut, ich liebe es, Dinge geplant und strukturiert zu haben und das kannst auch du machen, wenn du jetzt schon anfängst und diesen Schritte der Video-Serie folgst. Wie gesagt: Erfolg ist unvermeidlich. Der einzige ungewisse Faktor ist die Zeit. Der Planungs-Monat November ist jetzt zu Ende und im Dezember geht es weiter mit einem spannenden Thema. Der krönende Abschluss 2019. Der Profit-Boosting- Monat, wo wir Wege finden, um im letzten Monat des Jahres noch Umsätze zu machen. Ich hoffe, du bist dabei.

Gib mir jetzt ein Like, ein Kommentar oder teile das Video auf Social Media. Vergiss wie gesagt nicht jemanden zu taggen oder das Worksheet herunterzuladen, um die erste Schritte für eine perfekte Planung 2020 zu machen. Das wird nämlich ein super Jahr. Komm auch in der Facebook Gruppe Business Excellence Community. Ich freue mich, bis bald. Tschüss.