



Transkript zum Video

Business skalieren: 3 Fragen, die Du Dir stellen solltest, um Dein Business auf das nächste Level zu bringen

Heléne Rhodin-Shillingford (5:56 Minuten)

Wenn Leute sagen: "Möchtest du dein Business auf das nächste Level bringen?" Was meinen Sie denn eigentlich damit? In diesem Video werde ich mit euch genau darüber sprechen und welche drei Fragen du dir stellen sollst, um dein Business auf das nächste Level zu bringen.

Mein Name ist Heléne Rhodin-Shillingford. Ich bin zertifizierter Business-Coach und Online Marketing Strategist und ich helfe selbstständigen Frauen, sich online erfolgreich zu vermarkten, um ihre Position zu stärken, mehr Kunden zu gewinnen und natürlich ihr Business zum nächsten Level zu bringen. Und wie das geht, das verrate ich in diesem Video.

Für mich bedeutet das nächste Level von einem Business die Umsätze zu erhöhen, ohne sich dafür zu Tode arbeiten zu müssen. Wenn wir unsere Zeit gegen Geld tauschen, können wir nämlich nur unsere Umsätze erhöhen, indem wir mehr arbeiten und das wollen wir nicht. Eher andersherum. Da der Tag nur 24 Stunden hat, gibt es dann auch nur eine bestimmte Umsatzhöhe, die wir erreichen könnten. Und wer möchte denn schon 24 Stunden, 7 Tage pro Woche arbeiten? Das ist ja nicht Sinn der Sache, wenn wir es aber schaffen, mehr Umsätze zu generieren, ohne mehr Arbeit oder mehr Kosten zu verursachen, da redet man vom nächsten Level: nämlich das Skalieren.

Welche Art von Arbeit ist denn überhaupt skalierbar? Onlinekurse oder digitale Produkte - das sind zum Beispiel wunderbare Beispiele dafür, wie man mehr von etwas verkaufen kann, ohne mehr Arbeit oder Kosten zu verursachen. Und deshalb sind sie auch so populär die Kurse - alle verkaufen diese ja heute - genau wie digitale Produkte. Das ist zum Beispiel ein eBook. Das lässt sich ja wunderbar mehrfach verkaufen, ohne dass man wirklich dafür mehr arbeiten muss. Das Buch ist halt schon geschrieben und dann weiterverkauft verursacht es keine zusätzliche Kosten. Vielleicht nur die Verkäufer-Gebühren bei PayPal oder so, aber halt sonst nichts.

Alle Dienstleistungen können aber nicht an sich skaliert werden. Ein Friseur kann nur einem Kunden die Haare schneiden oder eine Rechtsanwältin nur einen Mandanten gleichzeitig betreuen. Ein Friseur könnte aber jemanden anstellen, der die Umsätze erhöht, wenn die Kosten, die dadurch entstehen, geringer sind, als diese Umsatz- Erhöhung, ganz logisch. Oder er könnte sich eine Marke aufbauen mit einem bestimmten Konzept, das er als Franchise- Lizenz verkauft. Das wäre zum Beispiel auch eine Möglichkeit zu Skalieren.

Für andere Branchen, wie Berater oder Redner, Experten oder Coaches lassen sich die Dienstleistungen zum Teil wunderbar skalieren. Einige Möglichkeiten sind, wie gesagt, Produkte und Onlinekurse online anzubieten, aber auch Gruppen-Coachings, Workshops



oder Vorträge anzubieten. Ein Buch zu schreiben und zu veröffentlichen ist auch eine andere Idee oder ein Produkt und da habe ich zum Beispiel auch meinen Business Kalender, den ich verkaufe. Dann wird die Arbeit einmal vorbereitet und durchgeführt und das Ziel ist dann mehr Teilnehmer oder Käufer zu gewinnen, um den Gewinn zu erhöhen.

Momentan arbeite ich mit zwei verschiedenen Klientinnen an dem Ziel, ihr Business zum nächsten Level zu bringen. Und für sie bedeutet das sogar weniger zu arbeiten, ohne weniger Umsatz oder Gewinn zu machen. Die Andere ist bereit die bisherige Arbeitsbelastung zu behalten, aber möchte die Umsetzung, den Gewinn, erhöhen. Wie geht das denn überhaupt?

In beiden Fällen gucken wir uns genau an, mit welchen Aufgaben sich die Klientin täglich beschäftigt. Wir analysieren die Arbeitsschritte und überlegen ganz genau, welche Aufgaben sie unbedingt selbst machen muss und was könnte sie delegieren? Dadurch kann sie sich um die Aufgaben kümmern, die wirklich Umsätze generieren und ihre Stimme brauchen.

Zum Beispiel Kontakte in ihrem Netzwerk anzusprechen, um neue Kunden zu gewinnen - das kann zum Beispiel nur sie machen. Die neuen Kunden anlegen und erste Fragebögen zu versenden, das könnte aber jemand anders. So werden wir rausfinden, wie sie mit weniger Arbeit die gleichen Umsätze erreichen kann, weil sie wirklich sehr gerne mehr Zeit übrig hätte für Reisen und auch für ihre Familie. Und daran arbeiten wir gerade.

Die zweite Klientin will Workshops durchführen, um ihr Angebot zu skalieren. In dieser Fall geht es um spezifische Themen, worüber man mit einer größeren Gruppe gut sprechen kann und einmal erstellt, kann der Workshop für 5 oder 20 Personen gehalten werden, ohne dass sie sich alles neu ausdenken muss, sondern nur höhere Umsätze damit machen kann. Selbst biete ich ja momentan eine Mastermind-Gruppe an, sowie verschiedene Online Produkte. Beide lassen sich wunderbar skalieren.

Als Aufgabe diese Woche sollst du dir drei Fragen stellen. Nummer 1: Was würde es für dich bedeuten, dein Business zum nächsten Level zu bringen? Gleiche Arbeit mit mehr Gewinn oder gleicher Gewinn mit weniger Arbeit? Man kann natürlich weniger arbeiten und weniger Gewinn machen, aber die meisten Leute haben Fixkosten, die gewinnunabhängig sind und wahrscheinlich wenig Lust, auch ihren Lebensstandard zu senken.

Die zweite Frage lautet: Welche digitalen Produkte oder welche Art Onlinekurs könntest du dir für dein Business vorstellen? Was passt zu dem Thema? Und worüber würden sich deine Kunden freuen und als Drittes: Welche anderen Möglichkeiten zu skalieren hättest du in deinem Business, um mehr Gewinn zu generieren ohne mehr zu arbeiten oder Mehrkosten investieren zu müssen?

Ich hoffe, das Video war für euch hilfreich, gib mir gerne ein Like oder ein Kommentar, wie du dein Business skalierst oder skalieren möchtest, das finde ich sehr interessant zu hören und du kannst auch sehr gerne in die Facebook Gruppe "Business Excellence



Community" reinkommen, um mehr Informationen und Inspirationen rund um Selbstständigkeit, Online Marketing und Skalieren und Kundengewinnung zu erfahren. Ich freu mich auf dich! Bis bald! Tschüss.