

LIVE TREFFEN LEVEL UP! & LAUNCH ACADEMY
SEPTEMBER 2023


**Dein Unternehmen
braucht dich...**

...als Unternehmer!



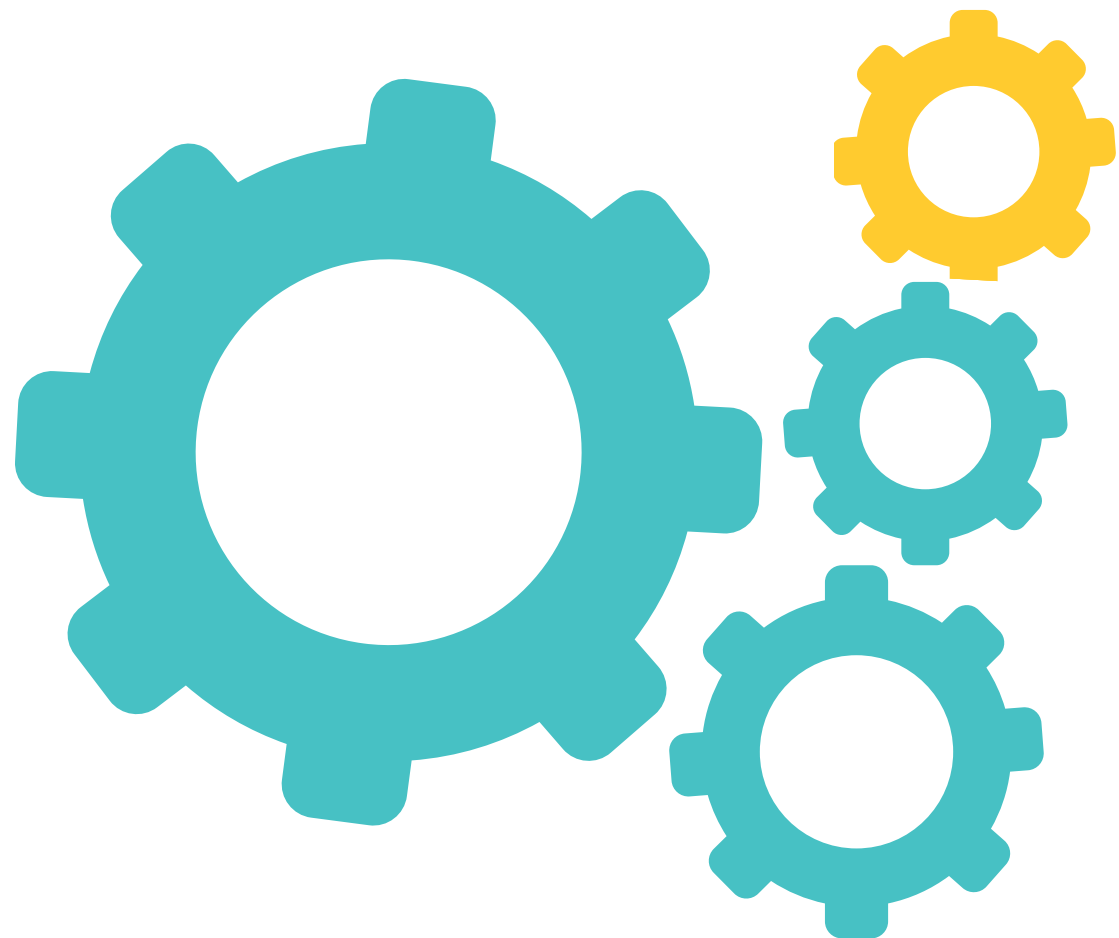


**Wer willst du sein? Ein
Selbstständiger oder ein
Unternehmer?**



Selbstständige und Unternehmer verfolgen einen gemeinsamen Zweck: sie möchten einen Nutzen stiften. Der entscheidende Unterschied zwischen Selbstständigen und Unternehmern ist, was sie dafür tun. Es sind die innere Einstellung und die daraus entstehenden Handlungen, die eine Person zum Selbstständigen oder zum Unternehmer machen.

Betrachte mal dein Unternehmen als System.



Bist du auch ein
Zahnrad?



Selbstständige wollen etwas tun, Unternehmer wollen etwas erschaffen.

Selbstständige verkaufen Lebenszeit



Selbstständige sind weiterhin Angestellte ihres Unternehmens



Wer möchtest du sein? Vielleicht auch beides?



Unternehmer-Problem:

Zu wenig Umsatz.

Was würde ein Unternehmer tun?

Zahlen
REGELMÄSSIG
analysieren



Was machst du
dann mit den
Ergebnissen



Hast du ein
System?

Wann triffst du eine
Entscheidung?
Triffst du überhaupt
eine?

Conversion

Engagement-Raten

...

Entscheidungen treffen

Wo liegt dein Fokus? Auf dem Problem oder der anstehenden Entscheidung?



Du darfst auch entscheiden, nicht zu entscheiden. solange du das entscheidest.

Was würdest du entscheiden, wenn keiner hinschaut?



Ist die Entscheidung rational?

Wie viele Leads brauchst du für Wachstum?

| | |
|--|---------------------|
| Was ist dein jährl. Umsatzziel? | 200 000 Euro |
| Wie oft launchst du? | 2 x pro Jahr |
| Wie hoch ist deine Conversion? | 2% |
| Wie viel Leads hast du? | 1500 |
| Was kostet dein Produkt? | 2000 Euro |

Wie viele Leads brauchst du für Wachstum?

Was ist dein jährl. Umsatzziel?

200 000 Euro

Wie oft launchst du?

2 x pro Jahr

Wie hoch ist deine Conversion?

2%

Wie viel Leads hast du?

1500 +1000 Leads

Was kostet dein Produkt?

2000 Euro

Umsatz pro Launch

60 000 Euro

Wie viele Leads brauchst du für **W**

**...Ganz vergessen:
Wie viele melden sich denn eigentlich ab?**

| | |
|---------------------------------|--------------------|
| Was ist dein jährl. Umsatzziel? | 60 000 Euro |
| Wie oft launchst du? | 2 mal pro Jahr |
| Wie hoch ist deine Conversion? | 2% |
| Wie viel Leads hast du? | 1500 +1000 Leads |
| Was kostet dein Produkt? | 2000 Euro |
| Umsatz pro Launch | 60 000 Euro |

Basis stabilisieren - Fokus auf Leadgewinnung

Setze nicht auf das “Prinzip Hoffnung”: Teste und denke nach!

- Welches Freebie auf welcher Stufe der Produktleiter?
- Wie verändern sich deine Kunden im Laufe der Reise?
- **TIPP für schnelle Erkenntnisse**



“Upsi, Error-Strategie”



Wie viele Leads brauchst du für Wachstum?

Was ist dein jährl. Umsatzziel?

200 000 Euro

Wie oft launchst du?

2 x pro Jahr

Wie hoch ist deine Conversion?

2%

Wie viel Leads hast du?

1500 +1000 Leads

Was kostet dein Produkt?

2000 Euro

Umsatz pro Launch

60 000 Euro

Wie viele “Preis” brauchst du für Wachstum?

Was ist dein jährl. Umsatzziel?

200 000 Euro

Wie oft launchst du?

2 x pro Jahr

Wie hoch ist deine Conversion?

2%

Wie viel Leads hast du?

1500

Was kostet dein Produkt?

2000 Euro +1000 Euro

Umsatz pro Launch

90 000 Euro

Entscheidungen treffen



Warum fällt es schwer?

Entscheidung für etwas ist eine Entscheidung gegen etwas.



Entscheidungsmüdigkeit.

Unklare Ziele

Roadmap

Klarheit über
Ziele und Werte



Entscheidung
definieren statt
hyperventilieren



Emotionen
erkennen



Unsicherheit
akzeptieren



Reflektieren



2 Brücken

1

Investitionen

Wie würdest du entscheiden, wenn du schon erfolgreich wärst?

2

Persönlichen Beziehungen

Wie schade fändest du es, wenn die Person **DICH** verlässt?

