

Thomas Sommer

Dein Weg – deine Entscheidungen –

dein Business

STARTGUIDE

**Selbstbewusst und mutig zum florierenden
Business – auch als leiser Experte!**

THOMAS SOMMER
Geh' deinen Weg als *leiser Experte!*

Inhalt

Einleitung - was ich dir auf deinen Weg mitgeben möchte! _____ 11

1. Bevor es losgeht - was du noch über deinen Weg wissen solltest! _____ 13

Wie erkenne ich, dass ich noch nicht meinen eigenen Weg gehe? 15

Erkennungszeichen im Alltag 15

Wenn der Körper nicht mehr mitmacht 16

Take it easy! 16

Langsame Änderung oder Hard-Turn? 16

Checkliste: Mögliche Erkennungszeichen 17

Das Versprechen an dich selbst 19

Wie finde ich meinen eigenen Weg? 20

IKIGAI 1: Was tust du wirklich gerne? 20

IKIGAI 2: Was kannst du wirklich gut? 21

Wie bestimme ich die Richtung meines Weges? 22

Deine Vision - welche Spuren möchtest du hinterlassen? 23

Dein Ziel - was willst du erreichen? 24

So erreichst du ganz smart deine Ziele! 26

Deine Ziele dürfen sich auch ändern 28

Braucht mein eigener Weg einen tieferen Sinn? 30

Fremde Ziele machen nicht glücklich! 34

BONUS-THEMA: Visualisierung: So will ich arbeiten & leben! 36

Wer schreibt hier eigentlich?

Ich bin Thomas, dein Begleiter auf deinem persönlichen Weg zum Erfolg!

Nach einem Job als Grafiker, einem Marketing-Studium und mehreren Ausbildungen bis zum systemischen Coach freue ich mich heute jeden Tag, dass ich meinen eigenen Weg gehen darf – und mich selbst verwirklichen kann! Dazu hat natürlich nicht nur Fachwissen, sondern auch viel Mut gehört.

Und all das, was ich dabei gelernt und erlebt habe, möchte ich dir in diesem Buch mitgeben. Du kannst alles der Reihenach durcharbeiten. Oder genau das heraus-picken, was du gerade brauchst!

Thomas



2. Den Rucksack packen – jetzt mach' dein Business daraus! _____ 39

Wie finde ich mein eigenes Business?	41
Der Reiz des Unbekannten!	44
IKIGAI 3: Was braucht die Welt?	46
IKIGAI 4: Wofür würdest du auch bezahlt werden?	47
Die Mischung macht's aus!	48
Dein persönliches IKIGAI	49
Was will ich anbieten?	50
Was brauche ich dazu?	51
Wie ist das mit einem Online-Business?	55
Warum sollte ich mich mit meinen Stärken und Schwächen auseinandersetzen?	58
Wie finde ich mein Alleinstellungsmerkmal?	60

BONUS-THEMA: Warum es deine Leidenschaft in Beruf und Hobby braucht!

62

3 ■ Starten statt warten – warum du JETZT loslegen solltest! _____ 65

Starte in deinem Tempo!	65
Wie kann ich heute starten?	66
Die 10-10-10-Methode (Triple-10-Methode)	67
Mit kleinen Schritten zum großen Ziel	68
Ausprobieren – reflektieren – anpassen	71
Wie kann ich gezielt aus Erfahrung und Fehlern lernen?	72
Feedback-Schleifen mit der Hollywood-Methode	73

BONUS-THEMA: Warum der Erfolg in deinem Kopf steckt! _____ 74

Selbstzweifel: Die Sache mit dem „aber ...“ und wie du damit umgehst	76
Die Perfektionismus-Stimme: <i>„Aber es ist noch nicht perfekt!“</i>	78
Die Aufschieberitis-Stimme: <i>„Aber ich muss erst noch ... und dann ...“</i>	81
Die Selbstzweifel-Stimme: <i>„Aber ich weiß zu wenig – und die anderen ...“</i>	84
<i>„Was, wenn es niemand interessiert?“</i>	87
<i>„Was, wenn es nicht funktioniert?“</i>	88
Die Überforderungsstimme: <i>„Aber das werde ich doch nie schaffen!“</i>	90
Die Vielseitigkeitsstimme: <i>„Aber ich habe so viele Ideen ... was tun? Womit beginnen?“</i>	93
Übung: Hineinfühlen	96
Die Spezialisierungsstimme: <i>„Aber ich muss mich spezialisieren – meine Nische finden!“</i>	98
Die ALLE-&-ALLES-Stimme: <i>„Aber ich will mich nicht einschränken!“</i>	100
Die Bitte-mag-mich-Stimme: <i>„Aber was ist, wenn mich jemand nicht mag?“</i>	101
Die Introversionsstimme: <i>„Aber ich will nicht LAUT Werbung machen!“</i>	102
Meine Fragen an dich!	104

BONUS-THEMA: Warum du kein*e Einzelkämpfer*in sein musst! _____ 106

4. Käufer & Kunden finden - wer sind die Zielkunden, die dein Angebot kaufen sollen? ___ 109

Wer sind überhaupt meine Kunden?	109
Von Wunschkunden und Zielkunden	109
Warum brauche ich „Zielkunden“?	111
So bestimmst du deine Kunden	112
Wie und wo finde ich meine Kunden?	119
Wie erfahre ich mehr über meine Zielgruppe?	120

BONUS-THEMA: Was deine Kunden wirklich wollen! 122

5. LÖSUNGEN statt LEISTUNGEN - wie du das optimale Angebot für deine Kunden schaffst! ___ 125

Was wollen und brauchen die Kunden?	126
Was sie brauchen ist aber nicht das Thema!	126
Wie schaffe ich das ideale Angebot?	127
Dein ideales Angebot - deine ideale Lösung	129
Wo kann ich mein Angebot verkaufen?	129
Welchen Preis soll ich verlangen?	130
Marktübliche Preise	130
Deine Herstellungs- und Materialkosten	130
Deine Umsatz- und Gewinnziele	131
Wert für die Zielkunden	133
Ist mein Produkt - bin ich - diesen Preis überhaupt wert?	134

BONUS-THEMA: Warum deine Positionierung so wichtig ist! 136

6. Kommunikation & Werbung - damit dir die richtigen Menschen zuhören und folgen! _____ 139

So viele verwirrende Begriffe	139
Sichtbarkeit	139
Aufmerksamkeit	140
Relevanz	141
Reichweite	141
Deine Zielgruppe ist entscheidend	141

Kommunikation vs. Werbung	141
Wie werde ich sichtbar und bekannt?	142
Wie werde ich gefunden?	143
Suchmaschinen	144
Social-Media-Suche	145
Beiträge und Fragen	146
Empfehlungen	146
Soll ich auch auf bezahlte Social-Media-Werbung setzen?	147
Soll ich meine Kunden bitten, dass sie mich weiterempfehlen?	148
Wer kann mich bei Sichtbarkeit, Bekanntheit & Reichweiten unterstützen?	148
Wie wecke ich die Aufmerksamkeit meiner Zielgruppe, ohne zu nerven?	151
Muss ich laut sein, um Aufmerksamkeit zu bekommen?	151
Wie werde ich relevant für meine Zielgruppe?	153
Wie kann ich meine Kunden begeistern? Und warum sollte ich das machen?	154
Brauche ich Social Media überhaupt? Reicht nicht eine Website aus? ...	156
Brauche ich eine E-Mail-Liste? Und warum reicht Social Media alleine nicht aus?	158
Brauche ich einen eigenen Blog/YouTube-Kanal/Podcast?	161
Wie finde ich die richtigen Medien & Social-Media-Plattformen?	164
Was soll ich posten, schreiben, sprechen, kommunizieren?	166
Wann soll ich Inhalte posten bzw. veröffentlichen?	168
Was ist eigentlich (m)eine Kernbotschaft und wie finde ich sie?	169
Wie kann ich mein Angebot optimal bewerben?	171
Warum ist meine eigene Persönlichkeit so wichtig?	172
Muss ich mich zeigen - mein Wissen muss doch ausreichen?	173
Welche Aspekte meiner Persönlichkeit soll ich zeigen?	173
Deine Eigenschaften	174
Deine Werte	176
Deine Vision und dein Warum	179
Deine Geschichte: Entscheidungen & Erfahrungen	180
Deine goldenen Risse (KINTSUGI)	180
Bleib du selbst - authentisch und glaubwürdig	181
Brauche ich ein eigenes Logo und Design? Wie komme ich dazu? ...	182

BONUS-THEMA: So gehen Werbung & Verkauf ganz einfach (1) 186

7 Überzeugen & verkaufen – damit du von deinem Traumbusiness auch leben kannst! _____ 189

Wie kann ich mich von anderen Anbietern unterscheiden?	190
Dein angebotsbezogenes Alleinstellungsmerkmal	190
Deine Persönlichkeit als Alleinstellungsmerkmal	192
Wie überzeuge ich meine Kunden?	193
Anziehen statt überzeugen	193
Mit deiner Kompetenz überzeugen	194
Mit Nutzen und Mehrwert überzeugen	195
Mit deiner Persönlichkeit überzeugen	196
Warum sollte ich meinen Kunden ein Erlebnis bieten?	196
Wie werde ich auch gekauft?	198
Soll mein Kunde König sein?	199
Was, wenn ich nicht verkaufen kann?	200
Brauche ich ein Freebie oder ein Mini-Produkt?	202
Freebie	202
Mini-Produkt	203
Warum braucht mein Angebot Struktur und was hat ein Funnel damit zu tun?	204
So strukturierst du dein Angebot	204
Funnel	206
Das Problem vieler Funnel	208
Ein Funnel ist mehr als nur verkaufen	208
EXKURS: Die zwei Verkaufstypen	208
Und was kommt nach dem Kauf? Warum ist das so wichtig?	209

BONUS-THEMA: So gehen Werbung & Verkauf ganz einfach (2) 212

Und jetzt? Was ich dir zum Abschluss mitgeben möchte und wie ich dich noch auf deinem Weg mit individuellen 1:1-Einheiten unterstützen kann	214
--	------------