

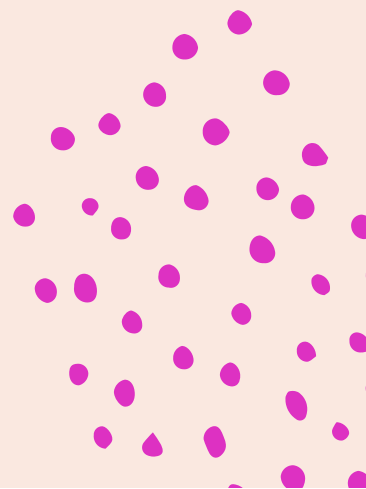


MagicFemmePreneur®

Erwecke die Unternehmerin in dir!

Dein Kompass für mehr
Wachstum in deinem Business

BE STRATEGIC & MAGIC





Danke, dass du dir den Kompass runtergeladen hast

Anhand von nachfolgenden Fragen erkennst du, wo du aktuell in deinem Business stehst und an welchen Bereichen du arbeiten solltest, damit du mit deinem Business wachst.

In meiner Welt geht es dabei nicht nur um die Strategie, sondern diese folgt erst, wenn du deine Magie entfaltest. Und hier gibt es auch nicht eine "one-fits-all"-Lösung, sondern es heißt immer auch zu schauen, warum DU noch nicht dort bist, wo DU sein möchtest.

Viele meiner Kundinnen sind durchaus schon länger im Business, manche stehen erst am Anfang - aber was sie alle umtreibt ist zu wenig Umsatz oder nicht konstant, zu leere Auftragsbücher und die Scham, Frust oder Wut, die sie häufig dabei empfinden, dass es bei Ihnen (noch) nicht klappt.

Das liegt nicht zwangsläufig daran, dass sie zu wenig tun. Im Gegenteil, oft arbeiten sie sehr viel, aber es kommt zu wenig dabei rum. Und da Geld ein Nebeneffekt ist, zeigt sich das häufig genau da am Deutlichsten.

Skalierung ist hier nicht immer die Lösung, denn meine Kundinnen arbeiten in aller Regel auch im 1:1 wie ich und haben auch ihre Gründe, warum sie dies beibehalten wollen.

Ich arbeite mit meinen Kundinnen immer auf beiden Seiten, denn nur auf der strategischen Seite zu arbeiten ist genauso wenig zielführend, wie nur an der magischen Seite (Energie, Mindset, etc.) zu arbeiten. Beides hat immer seine Berechtigung und beides brauchst du, damit dein Business zu deiner Zufriedenheit und zu deinen Zielen wächst.

Wenn du alle Fragen beantwortet hast, blätterst du bitte selbstständig zu den Antworten und findest dort deine Handlungsempfehlungen.

Wenn du weiterhin in meinem Newsletter bleibst, erhältst du automatisch in den kommenden Wochen weiteren wertvollen Input zu den einzelnen Bereichen - und noch viel mehr!

Für die Beantwortung der Fragen gilt:

Antworte spontan, denn es gibt hier kein richtig oder falsch. Es soll dir Klarheit geben, wo du augenblicklich stehst und was es für dich gilt, voranzubringen. Nur wenn du ehrlich zu dir selbst bist, können dir meine Antworten und Handlungsvorschläge auch eine Richtung aufzeigen.

Only the best, *Manuela*

Falls du noch Fragen hast, dann freue ich mich, wenn du dir einen Coffee Break Call buchst.

ELA Chance2Change GmbH * Sitz: 71063 Sindelfingen
Amtsgericht Stuttgart HRB 772862 * Gesellschafterin/Geschäftsführerin: Manuela Vollmer
www.magicfempreneur.com * manuela@magicfempreneur.com

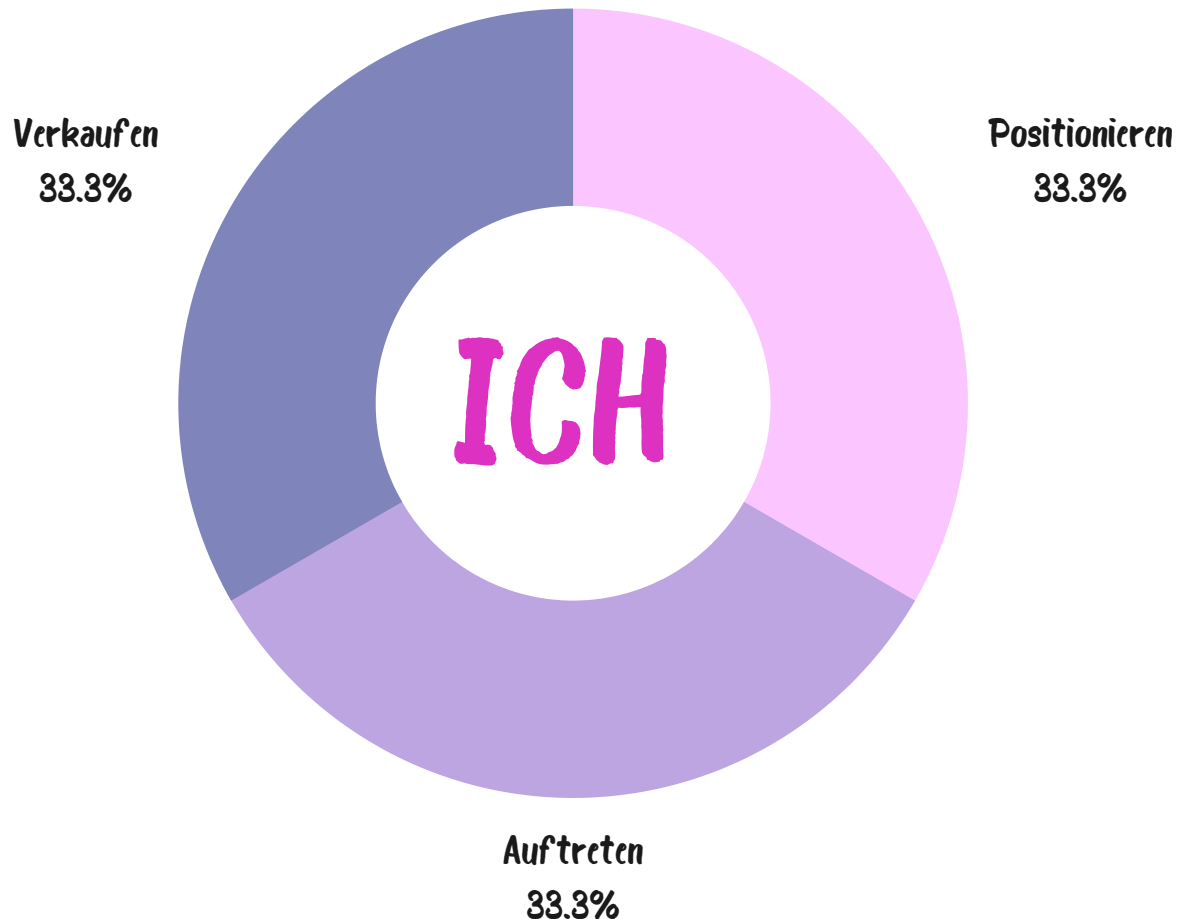
Jegliche Vervielfältigung, Änderung sowie Weitergabe (auch auszugsweise) der Texte, Bilder und Grafiken (auch auf andere elektronische und nicht-elektronische Medien) ist untersagt und bedarf der ausdrücklichen Erlaubnis von ELA
Chance2Change GmbH in Schriftform. Das Urheberrecht liegt bei der Autorin Manuela Vollmer (Geschäftsführerin von ELA Chance2Change GmbH).



MagicFemmePreneur®

Erwecke die Unternehmerin in dir!

Die 33,3 %-Formel für deinen Erfolg auf Social Media



Positionieren:

Dein Personal Branding steht - du hast deine Marke konzipiert, weißt für was du stehst und welche Kunden du für dein Business möchtest.

Auftreten:

Du weißt wo deine Kunden unterwegs sind, du sprichst die "Sprache" deiner Wunschplattform. Du bist sichtbar und hast Reichweite.

Verkaufen:

Dein Angebot steht, du kennst die Schritte deiner Interessenten bis sie bei dir kaufen. Du tauschst nicht Zeit gegen Geld, sondern wirkliche Interessenten und Kunden, die dich auch weiterempfehlen.



MagicFemmePreneur®
Erwecke die Unternehmerin in dir!

1. Wie häufig postest du Beiträge auf Social Media für dein Business?

- nie
- selten (weniger als einmal pro Woche)
- mehrmals im Monat
- mehrmals in der Woche
- täglich oder mehrmals täglich

2. Meine Follower sind auch meine Zielkunden

- das weiß ich nicht
- bestimmt mehr als ein Viertel
- bestimmt sind die Hälfte meiner Follower auch meine Zielkunden
- mindestens 75 % sind auch meine Zielkunden

3. Meine Beiträge finden Zustimmung durch Likes und Kommentare meiner Zielkunden

- selten
- meistens
- immer
- weiß ich nicht

4. Mir fällt es schwer, Content für Social Media zu produzieren

- ja
- nein

5. Ich erhalte regelmäßig Anfragen von Zielkunden aufgrund meiner Beiträge

- ja, mindestens einmal pro Woche
- ja, aber viel zu selten
- nein, so gut wie gar nicht und wenn, dann sind es die „Falschen“

6. Wenn ich ans Verkaufen denke, dann

- fühle ich mich unwohl und hoffe, dass ich gekauft werde anstatt verkaufen zu müssen
- freue ich mich schon auf den nächsten Abschluss, denn das kann ich
- würde ich gerne eine bessere Verkäuferin sein, denn es gelingt mir nicht so gut



MagicFemmePreneur®
Erwecke die Unternehmerin in dir!

7. Wenn ich ein Angebot habe oder mache, wird es gekauft

- überhaupt nicht
- zu wenig
- in mehr als 50 % aller Fälle
- zu über 90 %

8. Ich nutze Up-/Down-/Cross-Selling für mein Business (grob gesagt: Zusatzgeschäft):

- ja
- nein

9. Ich erziele die Preise, die ich möchte

- nein, ich muss immer Nachlass oder Boni geben
- meistens
- ja, immer

10. Ich verdiene so viel Geld mit meinem Business, dass ich Andere damit unterstützen kann

- ja
- nein

11. Ich arbeite in meinem Business

- zu viele Stunden und es kommt zu wenig dabei rum
- zu wenig Stunden und es könnte besser laufen
- manchmal mehr, manchmal weniger, aber es läuft gut
- genau richtig

12. Ich habe eine genaue Vorstellung, wo mein Business in 5 Jahren sein soll

- nein, nicht die Bohne
- ja, ich habe einen Wunsch/Traum, wie es sein könnte
- woher soll ich denn wissen, was in 5 Jahren ist?
- ja, ich habe einen Plan, dem ich folge

13. Ich habe für mein Leben alles, was ich mir wünsche

- überhaupt nicht
- zu 50 %
- 51 – 75 %
- mehr als 75 %



MagicFemmePreneur®
Erwecke die Unternehmerin in dir!

1. Wie häufig postest du Beiträge auf Social Media für dein Business?

Die beste Antwort lautet: mehrmals in der Woche

Zu wenig oder zu viel? Je nach Plattform reicht es durchaus aus, mehrmals die Woche zu posten, um Reichweite und Sichtbarkeit zu bekommen und deine Follower auf dem Laufenden zu halten.

Die Häufigkeit ist meistens weniger entscheidend als die Interaktion auf deinen Beiträgen und dazu zählt neben Likes und Kommentaren auch die Verweildauer auf deinen Beiträgen. Sprich, sind diese interessant für deine Zielkunden, dass sie diese lesen.

2. Meine Follower sind auch meine Zielkunden

Die beste Antwort lautet: mindestens 75 % sind auch meine Zielkunden

Bei zielkundenrelevanten Content wirst du automatisch 70 % und mehr Zielkunden als Follower haben. Keep going! Du machst alles richtig, wenn es darum geht, die richtigen Menschen auf Social Media anzuziehen.

Du hast was anderes geantwortet?

Follower kann man nur über die Qualität der eigenen Beiträge beeinflussen. Bei direkten Kontakten sieht es anders aus.

Postest du Beiträge, die deine Zielkunden ansprechen, wird die Quote dadurch hoch gehalten.

"Katzenvideos" mögen zwar viral gehen, aber verwässern deine Follower und das solltest du möglichst vermeiden.

3. Meine Beiträge finden Zustimmung durch Likes und Kommentare meiner Zielkunden

Die besten Antworten lauten: meistens bzw. immer

Stille Leser, die selten liken und kommentieren, sind häufiger anzutreffen, als es scheint. Insbesondere C-Levels sind meistens zurückhaltender.

Wenn du jedoch häufiger Zuspruch deiner Zielkunden erhältst oder direkte Anfragen, bist du auf dem richtigen Weg.

Du hast was anderes geantwortet?

Wenn du jedoch so gar keine Reaktionen (auch nicht von Nicht-Zielkunden) unter deinen Beiträgen erhältst, wirst du vermutlich so gut wie gar keine Reichweite oder Sichtbarkeit haben.

Hier solltest du an der Qualität deines Content arbeiten, z. B. in dem du vermehrt die Themen adressierst, die deine Kunden wirklich umtreiben. Oft kommen dann zwar keine Likes oder Kommentare, aber direkte Anfragen.



MagicFemmePreneur®
Erwecke die Unternehmerin in dir!

4. Mir fällt es schwer, Content für Social Media zu produzieren

Die beste Antwort lautet: Nein

Super, wenn du gerne Content produzierst und dieser deinen Zielkunden hilft, mehr Vertrauen zu dir aufzubauen.

Du hast was anderes geantwortet?

Wenn es dir schwerfällt, liegt es nicht daran, dass du nicht kreativ bist. Jede ist kreativ, nur hast du vermutlich noch ein paar Blockaden in dir, wie z. B. Angst vor einem Shitstorm oder dass du keinen Zuspruch bekommst.

Reichweite und Sichtbarkeit baust du am einfachsten auf, wenn du dich regelmäßig zeigst und deinen Zielkunden Einblicke in deine Arbeit und zu dir schenkst.

Probiere verschiedene Formate aus und poste sie und schau mal, was passiert. Arbeite an deinen Blockaden, in dem du dich z. B. fragst, ob du den Zuspruch brauchst oder ob es nicht darum geht, dass du deinen Zielkunden was geben möchtest - unabhängig vom Zuspruch.

Strategisch gesehen, kann eine Contentsammlung hilfreich sein, in dem man sich nicht ständig fragen muss, über was man schreiben kann.

5. Ich erhalte regelmäßig Anfragen von Zielkunden aufgrund meiner Beiträge

Die besten Antworten lauten: ja, mindestens einmal pro Woche & ja, aber viel zu selten

Wenn du schon Anfragen erhältst, aber für deinen Geschmack zu wenig, dann solltest du auf 2 Punkte schauen:

Wann erhältst du Anfragen? Was hast du getan? Über was hast du geschrieben? Nimm dies als Referenz und baue es aus.

Wenn du Anfragen zwar erhältst, aber diese nicht in Kunden verwandeln kannst, dann schaue mal auf deinen Verkaufsprozess. Wo verlierst du deine Interessenten? Hast du nicht das passende Angebot? Erkennt dein Interessent nicht, was er von einer Zusammenarbeit mit dir hat?

Du hast was anderes geantwortet?

Um regelmäßig Anfragen oder Aufträge zu erhalten, und zwar von den richtigen Zielkunden, ist es wichtig, dass du ein paar Dinge beachtest:

Können deine Zielkunden mit wenigen Klicks sofort mit dir in Kontakt treten bzw. dein Produkt kaufen?

Weist du regelmäßig auf dein Angebot hin?

Ist dein Angebot überhaupt das, was deine Kunden gerade brauchen?



MagicFemmePreneur®
Erwecke die Unternehmerin in dir!

6. Wenn ich ans Verkaufen denke, dann

Die beste Antwort lautet: freue ich mich schon auf den nächsten Abschluss, denn das kann ich

Yes! Das richtige Mindset ist vorhanden! Du freust dich und deine Zielkunden fühlen sich bei dir gut aufgehoben. Falls dein Umsatz dies noch nicht widerspiegelt, dann musst du vermutlich mehr auf der strategischen Seite arbeiten, wie z. B. an deinem Verkaufsprozess.

Du hast was anderes geantwortet?

Liegt es am Gefühl oder daran, dass du nicht weißt wie?

Auch wenn du glaubst, es liegt nur an der Strategie, liegt dem ein Gefühl zu Grunde.

Was würdest du tun, wenn du wüßtest, dass du mit deinem Produkt deinem Kunden wirklich helfen kannst? Wie würdest du da nach draußen gehen?

Häufig erlebe ich, dass man selbst nicht so ganz von sich oder dem eigenen Produkt überzeugt ist, dass dein Kunde die Ziele erreichen kann, die du versprichst - Und dadurch fühlst du dich blockiert, um die nötigen Schritte zu gehen.

7. Wenn ich ein Angebot habe oder mache, wird es gekauft

Die besten Antworten lauten: in mehr als 50 % aller Fälle und zu über 90 %

Dein Angebot wird mindestens jedes zweite Mal auch zum Auftrag? Glückwunsch, das ist eine super Quote. Wenn du diese erhöhen willst, dann mache dir mal Gedanken, welche Boni du noch dazu packen kannst, damit es ein unwiderstehliches Angebot wird.

Du hast was anderes geantwortet?

Wenn du bereits ein Angebot unterbreiten konntest und dein Zielkunde Umfang und Preis kennt und trotzdem nicht bei dir kauft, spielen mehrere Faktoren eine Rolle, wie z. B. dass es dem Zielkunden nicht klar ist, was er davon hat. Arbeite gezielt daran, dass dein Zielkunde erkennen kann, welche Dinge er noch nicht gelöst hat und wo er durch eine Zusammenarbeit mit dir stehen kann.

Eine Frage, die du dir immer stellen solltest: Bist du selbst von deinem Produkt überzeugt und würdest es kaufen?

Denn der Preis ist in den seltensten Fällen der Grund.



MagicFemmePreneur®
Erwecke die Unternehmerin in dir!

8. Ich nutze Up-/Down-/Cross-Selling für mein Business (grob gesagt: Zusatzgeschäft):

Die beste Antwort lautet: ja

Du hast verstanden, wie Business geht! Glückwunsch!

Du hast was anderes geantwortet?

Up-/Down-/Cross-Selling ist eine Methode, wie du trotzdem entweder zusätzlich oder weniger als angedacht verkaufen kannst.

Beispiel:

Es interessiert sich jemand für dein Produkt A für 5.000 Euro.

Up-Selling: Am Ende kauft dein Kunde ein höherpreisiges Produkt B.

Cross-Selling: Dein Kunde kauft zu Produkt A noch Produkt C hinzu.

Down-Selling: Dein Kunde kauft zwar nicht Produkt A, aber Produkt C oder D etc.

Es ist für dich eine tolle Strategie in jedem Fall Umsatz zu machen.

9. Ich erziele die Preise, die ich möchte

Die besten Antworten lauten: meistens & ja, immer

Glückwunsch! Da gibt es nichts zu verbessern, sondern eher die Frage nach einer Preiserhöhung? ;)

Du hast was anderes geantwortet?

Am Preis liegt es meistens nicht, sondern eher daran, dass dein Kunde nicht verstanden hat, was er von einer Zusammenarbeit oder von deinem Produkt hat. Arbeite dies klarer raus und mach dein Angebot unwiderstehlich!

10. Ich verdiene so viel Geld mit meinem Business, dass ich Andere damit unterstützen kann

Die beste Antwort lautet: ja

Sehr schön! Du hast verstanden, dass Geld fließen muss, um Fülle zu kreieren. Tust du es auch schon?

Du hast was anderes geantwortet?

Egal wie viel du am Ende übrig hast, du solltest immer auch einen Teil weitergeben in Form von Unterstützung. Spenden kannst du auch beim Finanzamt gelten machen.

Geld ist Energie und sollte daher fließen. Nur dann kreierst du automatisch auch mehr.



MagicFemmePreneur®
Erwecke die Unternehmerin in dir!

11. Ich arbeite in meinem Business

Die besten Antworten lauten: manchmal mehr, manchmal weniger, aber es läuft gut und genau richtig

Solange dein Business zu deiner Zufriedenheit läuft, passt es auch, dass es mal auch mehr sein darf.

Hier wäre vielleicht für dich der Zeitpunkt gekommen, nach einer Unterstützung zu suchen. Damit könntest du noch weiter wachsen und müsstest weniger arbeiten.

Du hast was anderes geantwortet?

Die richtige Balance im Business zu finden, ist oft nicht leicht.

Am Anfang brennt ein Feuer in uns und wir sind im Flow. Doch sobald es dann nicht die gewünschten Ergebnisse zeigt, passiert es, dass wir entweder die Schlagzahl erhöhen oder uns nicht aufraffen können.

Viel zu tun heißt nicht, das Richtige zu tun.

Wie schön wäre es doch, wenn wir im Gleichgewicht sind mit dem, was wir an Zeit investieren und was am Ende rauskommt?

Daher blicke mal auf deine Tätigkeiten und frage dich, wo du deine Strategie ändern kannst. Wo bist du nicht in deiner Energie, in deinem Flow, sondern tust es aus einem Mangel heraus?

Wie könntest du dies shiften?

12. Ich habe eine genaue Vorstellung, wo mein Business in 5 Jahren sein soll

Die besten Antworten lauten: ja, ich habe einen Wunsch/Traum, wie es sein könnte und ja, ich habe einen Plan, dem ich folge

Ein Traum oder Wunsch wird erst dann Wirklichkeit, wenn wir anfangen, dies uns nicht nur vorzustellen oder zu wünschen, sondern wenn dem auch Handlungen folgen.

Bis ins kleinste Detail müssen diese nicht geplant sein, aber dein Wunsch/Traum sollte mehr sein als nur eine Vorstellung.

Wenn du in deiner Energie bist, werden die nächsten Schritte automatisch klarer.

Du hast was anderes geantwortet?

Ohne ein konkretes Ziel ist es ungefähr so, wie wenn du mit deinem Auto losfährst, aber keine Ahnung hast, wohin die Reise gehen soll. Du hast weder Geld zum Tanken und Übernachten dabei, noch Wechselklamotten.

Nimm dir die Zeit und stelle dir vor, wo du in 5 Jahren stehen möchtest. Was fühlt sich gut für dich an?

Nimm dieses Gefühl jeden Tag mit in dein Business und frage dich immer, was würde die Unternehmerin in mir nun tun? Setze dies dann um und dein Business wird wachsen.



MagicFemmePreneur®
Erwecke die Unternehmerin in dir!

13. Ich habe für mein Leben alles, was ich mir wünsche

Die beste Antwort lautet: ab 51 %

Wie schön, du hast für dich schon viel umgesetzt und sicherlich lebst du in Fülle und nicht im Mangel.

Sei zutiefst dankbar, wo du bereits stehst und sei bereit für mehr! Denn Fülle erschaffen wir nur in Fülle und nicht aus dem Mangel heraus.

Du hast was anderes geantwortet?

Zufriedenheit und Glück kommt von innen und sollte immer in voller Fülle genossen werden. Nur wenn du jetzt dankbar bist für was du bereits hast, kann auch mehr kommen.

Vielleicht hilft es dir, wenn du jeden Tag aufs Neue dir vor Augen führst, was du alles schon erreicht hast und dies feierst?

3 Dinge, die du sofort umsetzen kannst

Dinge, die wir binnen der ersten 72 Stunden in Angriff nehmen, sobald wir ein Bewusstsein dafür bekommen haben, haben eine große Hebelwirkung.

Was wirst du jetzt tun?

1.

2.

3.



MagicFemmePreneur®
Erwecke die Unternehmerin in dir!

Was der Brillant in meinem Logo mit dir zu tun hat

Wußtest du, dass es zig unterschiedliche Arten von Brillantenschliff gibt, um einen Diamanten zum Strahlen zu bringen?

Ich wußte dies früher nicht, aber ich fand diese Analogie sehr passend zu meinem Ansatz.

In meiner Welt gibt es keine one-fits-all Lösung, aber es gibt bestimmte Hebel, die man betätigen muss, damit dir dein Business gelingt - und zwar wie es zu dir passt.

Mein Ansatz für Erfolg



Als gelernter NLP-Coach und mit jahrzehntelanger Expertise im Sales ist es mein größtes Anliegen, dich dabei zu unterstützen, deine Verhaltensmuster zu durchbrechen und dich an den Seiten zu schleifen, die du brauchst, damit du einen Brillantenschliff erhältst und im vollen Glanz strahlst.

Denn damit ziehst du automatisch deine Kunden an, wenn du deine strategischen Ansätze rund ums Marketing & Verkaufen auch beherzigst. Du hast sie dir zu eigen gemacht, weil es zu deinem Diamanten passt.

Ich habe mir meinen Ansatz der Strategie & Magie® markenrechtlich schützen lassen, da ich der Überzeugung bin, dass die Kombination aus dem Bewußten (Strategie) und dem Unbewußten (Magie) am einfachsten und dauerhaftesten zu mehr (finanzielle) Freiheit, Wachstum und Selbstbestimmung führt - für dich und dein Business!

Only the best, *Manuela*

PS: Kannst du dir vorstellen, dass es geborene Verkäuferinnen gibt und Andere deutlich mehr Energie aufwenden müssen, um besser zu verkaufen?

Die gute Nachricht zuerst: **DU TRÄGST ALLE RESSOURCEN DAFÜR IN DIR!**

Wenn du mehr dazu erfahren willst, dann kann dir auch ein ausführliches

Analysegespräch inklusive Auswertungen dabei helfen. [Hier findest du mehr dazu.](#)

