



Tag 2

Dein Businessplan & Dein Traumkunde



Diana Lang - Schön
Coaching bei Hochsensibilität
www.diana-langshoen.de

Heute geht es um die Richtung deines Businessplans, und zwar nicht von der Geldplanung her, sondern eher von der Frage her: Mit wem willst DU in deinem Herzensbusiness als #hochsensible Frau zusammenarbeiten. Was ist dein idealer Kunde / Lieblingskunde? Darauf baut der heutige Tag auf. Heute tauchen wir intensiv in dein Herzensbusiness ein, aber „Step by Step“ - WICHTIG: Du machst dieses Training nicht für mich, sondern in erster Linie für DICH! Also tauch wirklich tief in die Reflektion und Erkenntnisarbeit ein.

In meinen Augen ist die Frage, mit wem DU zusammenarbeiten möchtest am allerwichtigsten – neben dem „Elevator Pitch“ - denn sie gibt dir wirklich den Anhaltspunkt, wie dein Business, in dem DU dich verwirklichen kannst, letztendlich aussehen soll.

Viele hochsensible Frauen gehen die Frage nach dem Herzensbusiness falsch an und lassen sich davon leiten, womit man: 1) am besten und schnellsten Umsatz macht oder 2) richten sich nach den meisten Anfragen, die variieren können oder 3) können viele Dinge gut und verzetteln sich, weil sie sich nicht für 1 Herzensweg entscheiden können 4) haben Angst vor Ablehnung / Abwertung, weil sie nicht „genormte“ Sachen gerne machen oder.....

Hinweis: Du kannst mit allem Umsatz machen, wenn DU mit vollem Herzen hinter deinem Business stehst. Sobald DU anfängst, deinen Weg der Freude zu gehen, wird der Umsatz auf ganz natürliche Weise leicht in dein Leben fließen – JA, es darf leicht gehen!

Umsatz, bzw. Geld folgt immer Freude und Freude entspringt aus DIR, indem DU täglich beruflich das tust, was DIR eben Spaß bereitet und dich erfüllt. Je mehr DU also deinen Herzenweg gehst, desto mehr Geld kann auch über Kunden / Klienten in dein Leben fließen. Eine weitere wichtige Sache hier ist – wird meist vergessen – wenn DU eben Kunden / Klienten hast, mit denen DU gerne zusammenarbeitest, Spaß hast und die dich im besten Falle weiterempfehlen!

1) Bearbeite JETZT deine heutige Aufgabe. Dein Businessplan hat den Hintergrund, dass Du zu 100% weißt, mit wem Du zusammenarbeiten willst. Denke dabei immer nur an deinen idealen Kunden – DEINEN Traumkunden und NICHT an die breite Masse, der Du helfen könntest.

→ Nur 1 idealer Kunde! Bedenke: Auch, wenn Du insgeheim denkst, Du willst mit Unternehmen oder Tieren zusammenarbeiten, so steht auch dahinter immer ein einzelner Mensch, der Entscheidungsverantwortung trägt!

Schreib am Besten eine kleine Geschichte über deinen Traumkunden. Sie muss nicht lang sein und auch keinen Pulitzer-Preis gewinnen. Es geht darum, dass Du dich in seine Lage

hineinversetzt. Nimm die nachfolgenden Fragen als Orientierung und ergänze sie gerne – hör Dir auch gerne nochmal zusätzlich den Video Podcast Tag 2 an und pausiere an wichtigen Stellen und mach Dir Notizen:

- Willst Du mit Erwachsenen oder Kindern zusammenarbeiten?
- Wenn es Erwachsene sind: Mit Männern, Frauen oder beiden?
- Welchen Beziehungsstatus sollen deine Kunden haben – oder ist es egal (Single, geschieden, verheiratet...)?
- Haben deine Kunden / Klienten Kinder?
- Wer trägt die Entscheidungsverantwortung für deinen Kunden?
- Wie sieht der Alltag deines Kunden aus?
- Vor welchen Problemen steht er aktuell?
- Was tut er gerne?
- Welche Wünsche / Visionen hat dein Kunde / Klient?

Nimm diese Aufgabe unbedingt ernst, denn sie wird gemeinsam mit der gestrigen Aufgabe der Grundstein für dein Business sein! Sei so ausführlich wie möglich und erträume Dir deinen idealen Kunden / Klienten. Gib ihm ruhig auch einen Namen, das macht es Dir womöglich leichter ihm weitere Eigenschaften zuzuordnen!

2) Schau Dir nun dein Ergebnis von gestern an. Analysiere, was Du gern tust und wo Du gleichzeitig anderen helfen kannst und dann schau auf deinen Traumkunden. Wo gibt es Schnittstellen? Welche Herausforderung kannst DU ihm helfen zu lösen? Wo kannst Du ihm einfach unterstützen? Und – auch wichtig: Mit wem möchtest DU nicht zusammenarbeiten und letztendlich auch richtigweise ablehnen – zu deinem langfristigen Wohl!

Spätestens hier hast Du ein sehr gutes und genaues Gerüst deines Herzensbusiness erhalten, welches es kein zweites mal so in dieser Form gibt oder geben wird! Denn DU bist einzigartig als #hochsensible Frau und dein Potential wird gebraucht in der Welt!

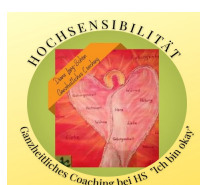
Beruf & Berufung
als #hochsensible Frau

Hochsensibilität

"Wenn DU das Gefühl hast, nicht in diese Welt zu passen..."

"...dann liegt es vielleicht daran, weil DU hier bist... um eine NEUE Welt mitzuerschaffen!"

Diana Lang-Schon



Dein Traumkunden Avatar
(Erstes, grobes Brainstorming)

Der Bsp.-Name deines Lieblingskunden: _____

Was ist sein größter Schmerz / Herausforderung / Problem

Was ist sein größter Traum / Ziel / Vision (Wo möchte er hin?)

Was sind seine Blockaden / Hindernisse auf seinem Weg zum Ziel:

Was sind seine Mindset Hindernisse (Glaubenssätze, z.B. „Ich bin nicht wichtig“ etc.):

Welchen Charakter hat dein Lieblingskunde:

Welche Beziehung hat mein Lieblingskunde zu mir:

Was erwartet dieser von mir? Welche Erwartungen richtet er an mich:

Woran glaubt mein Lieblingskunde:

Wie fühlt er / sie sich zu dem Zeitpunkt, in der er bei mir Hilfe sucht:

Welche Person Persönlichkeit hat mein Lieblingskunde:

Welche Interessen hat dieser?

Wie ist seine berufliche Ist – Situation:

Wie ist seine private Ist – Situation:

DU bist einzigartig & wundervoll mit deinen Gaben und Fähigkeiten!“

Gehe mutig deinen Herzensweg und lebe erfolgreich deine Bestimmung!

Break – Du hast es verdient:

Mach JETZT eine kurze Pause
und dann geht's ans ...
...Fine - Tuning deines Traumkunden Avatars
mit der nächsten abschließenden Aufgabe für heute!

Beruf & Berufung
als #hochsensible Frau

Hochsensibilität

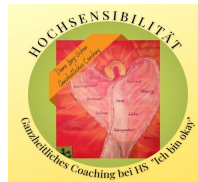


"Wenn DU
das Gefühl hast,
nicht in diese
Welt zu passen..."



"...dann liegt es
vielleicht daran,
weil DU hier bist...
um eine NEUE Welt
mitzuerschaffen!"

Diana Lang-Schon



Weiter geht's:

Nimm jetzt das grobe Tuning / Brainstorming zur Hilfe und erstelle ein Fine - Tuning
deines Traumkunden!

Abschließendes Finetuning

(Schreibe eine kleine Geschichte über deinen Traumkunden)

Welches Leben führt dein Traumkunde – Mit wem möchte ich zusammenarbeiten?

Mit wem möchte ich auf gar keinen Fall zusammenarbeiten?
(Z.B. zahlt nicht oder verspätet, unzuverlässig, besserwisserisch etc...)

Welche Visionen / Wünsche / Ziele hat mein Traumkunde – Wo möchte er hin,
welches Leben führen?

Danke für dein Zeitinvest in DICH und deine Zukunft!

„Sei dir heute selbst dankbar!“