



**Plane realistisch deine Umsatz-Ziele für dein
#hochsensibles Herzensbusiness**

„Du bestimmst deinen Wert & dein Einkommen / Honorar!“



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

Jahresziel für das Jahr _____ insgesamt:

Kunden: _____ Umsatz: _____

1. Quartal (Januar-März) Deine Pakete / Preise / Mindestkunden /Umsatz

--	--	--

2. Quartal (April-Juni) Deine Pakete / Preise / Mindestkunden /Umsatz

--	--	--

3. Quartal (Juli-September) Deine Pakete / Preise / Mindestkunden /Umsatz

--	--	--

4. Quartal (Oktober-Dezember) Deine Pakete / Preise / Mindestkunden /Umsatz

--	--	--

Damit dein Herzensbusiness langfristig skalier- und planbar ist, ist es notwendig deine Umsatz-Ziele zu kennen. Das hilft dir langfristig Erfolg & Fülle in dein Leben – ohne Risiko – zu ziehen! Halte dich unbedingt an den Plan und weiche niemals ab!

Warum?

Weil es dauert ein Herzensbusiness solide mit Geduld, Spucke und langem Atem aufzubauen. Wenn du ständig wechselst und es anders probieren willst, dann ist das fast zum Scheitern verurteilt!

Bleibe bei 1-2 Paketangeboten und zieh das „Ding“, dein Business konsequent durch.

Überdies hilft es dir eine Marke oder einen Namen und deine Spezialisierung / dein Können in die Welt zu bringen!

Dauerhafte gießen deines Samens „Herzensbusiness“ und pflegen bringt auf lange Sicht Fülle & Erfolg!

**Was sind die 3 Hauptprobleme / Herausforderungen deiner Zielgruppe / Lieblingskunden
„Core challenges“**

3 Hauptprobleme:	3 Hauptprobleme des Umfelds:
3 typische Alltagssituationen:	10 Punkte, wie du darüber reden kannst:

**Was sind die 3 Hauptglaubenssätze deiner Zielgruppe / Lieblingskunden?
„Core beliefs“**

<p>3 Hauptglaubenssätze:</p>	<p>3 Hauptglaubenssätze des Umfelds:</p>
<p>3 oder mehr typische Alltagssituationen dieser hinderlichen Glaubenssätze deiner Lieblingskunden:</p>	<p>Welche Glaubenssätze sind stattdessen besser / positiver für deine Lieblingskunden:</p>

Plane dein Herzensbusiness wie eine kreative Schöpferin
Live Videos/Posts/Flyer für dein Business

Überlege dir **pro Monat ein Hauptthema**, welches Du bearbeiten möchtest für deine Klienten = **Werbung für dein Angebot oder Dienstleistung!** Diese Themen können sich im Jahresverlauf gerne mal wiederholen, denn du musst das Rad nicht neu erfinden. Du solltest lediglich ein Hauptthema pro Monat oder auch mal pro 2 Monate konsequent für dein Klientel anbieten – egal, ob du den Eindruck hast es läuft oder auch nicht! **Zieh es durch, denn das ist der Garant für Erfolg!**

Januar	Februar	März
April	Mai	Juni
Juli	August	September
Oktober	November	Dezember

„Gut gemacht!“