

A portrait of Lena Busch, a woman with dark, wavy hair and black-rimmed glasses, smiling. She is wearing a black top and a dark jacket with a vibrant floral pattern. She is sitting on a wooden bench. In the top right corner, there is a logo consisting of two overlapping rectangular boxes: a teal one with the name 'Lena' and a light grey one with 'Busch'.

Lena  
Busch

# Deine magische Toolbox

**5 Ideen für Deine nächsten 1000 EUR  
zum sofort Umsetzen**

Lena  
Busch

[www.familienleicht.de](http://www.familienleicht.de)

# Hallo

Mein Name ist Lena, ich bin BusinessCoach und habe 20 Jahre Erfahrung in der Unternehmensberatung und -führung. Damit ich unterstütze ich Unternehmer:innen mit Kindern in allen Business-Stadien.

Ich habe dir hier 5 Ideen zusammengetragen, mit denen du deine nächsten 1000 - 5000 EUR Umsatz machen kannst.

Welche davon für dich funktionieren, hängt von verschiedenen Faktoren ab, ich habe mich jedoch auf die Möglichkeiten beschränkt, die keine große Reichweite oder ein laufendes Online-Business erfordern.

Alle sind mit meinen KlientInnen erprobte Möglichkeiten, schnell Umsatz zu machen.

Manche Lösungen werden dir nicht sooo erstaunlich erscheinen, und das ist eigentlich auch gerade das Ding: oft ist die Lösung näher als wir denken.

Bitte berücksichtige, dass dies Ideen und Vorschläge sind, deren Ausführung oder möglicher Hebel teilweise von deiner Erfahrung und dem Wert den du stiftest oder schlicht auch von deiner Reichweite abhängig sind. Berücksichtige das in der Umsetzung oder Zeitplanung. Generell: nimm die Idee als Gedankenspiel und Inspiration und passe sie gerne auch auf dich an.

Und setze um ! Umsatz kommt von Umsetzen.

Ich wünsche dir viel Spaß dabei!

Herzlichen Gruß  
Lena



# 1 Stammkunden statt Neuakquise

**WAS BRAUCHEN DEINE BESTEHENDEN KUNDEN? (ODER LESER, KONTAKTE...falls du noch keine / im neuen Bereich noch keine Kund:innen hast)**

Das ist der erste Ansatz. Menschen, mit denen du bereits gearbeitet hast oder gerade arbeitest, kennen und schätzen dich bereits. Es ist viel leichter, hier weiterzugehen, als neues Vertrauen aufzubauen. Es spart dir zudem Werbekosten, denn es ist um ein Vielfaches günstiger, an Stammkund\*Innen zu verkaufen als neue Kunden zu gewinnen bzw. bis "kalte Kontakte" zu Kunden werden. Ihr habt bereits eine Beziehung.

Also: schau, was deine aktuellen Kund\*Innen noch zusätzlich von dir brauchen könnten. Und, das sehr Charmante hierbei: du musst nicht raten. Du kannst mit ihnen sprechen, denn sie sind ja bereits deine Kunden. Und einfach sehr aufmerksam zuhören! Und beobachten.

Wie passen deine Passion und Fähigkeiten mit weiterem Bedarf deiner aktuellen Kund\*Innen zusammen? Kannst du ihnen ein zusätzliches Angebot machen? Oder kannst du ihnen ein Follow-Up-Angebot machen, wenn sich eure bisherige Zusammenarbeit dem Ende zuneigt.

Vielleicht den nächsten Schritt?

Oft ist aber die Bereitschaft für den nächsten Schritt nach dem Gehen des Vorherigen noch gar nicht sofort da. Dann geht es eher vielleicht um ein Angebot der weiteren Begleitung mit dem bisherigen Material oder den bisherigen Themen, zum Dranbleiben, zum Fortsetzen, eine Unterstützung beim weiteren Implementieren oder beim "Setzen" neuer Gewohnheiten.

Wenn du noch keine Kund\*Innen in deinem aktuellen Business hast, kannst du das Gesagte natürlich auch auf deine Leser\*Innen/Hörer\*Innen und ihren Bedarf anpassen. Oder auf bisherige am Thema Interessierte aus deinem Businessnetzwerk :)



## 2 Stammkunden statt Neuakquise

### **Mache deinen bestehenden Teilnehmer\*Innen ein Erneuerungsangebot**

Das ist eine Möglichkeit, wenn du bereits ein bestehendes wenigstens in gewisser Weise skalierbares Angebot hast, also ein Onlineprogramm oder Gruppenprogramm, einen begleiteten (Online)Kurs oder ggf. auch einfach einen Workshop. Wenn sich die Teilnahmedauer dem Ende zuneigt, mache ein Erneuerungsangebot. Biete an, weiter Teil des Programms sein zu können (oder, für ehemalige Workshopkunden, bei einer Wiederholung) zu einem reduzierten Preis von z.B. 50%. Wir machen das in unserem Jahresprogramm "Mama goes and grows business" beispielsweise so. Da gibt es Frauen, die bereits das 2. oder sogar 3. Jahr dabei sind.

Das hat zwei sehr angenehme Neben- oder sogar vielmehr Haupteffekte neben dem leichten Umsatz. Du kannst dein Produkt immer besser machen, denn natürlich sehen und machen deine Teilnehmer\*Innen beim 2. "Durchlauf" andere Dinge als beim ersten Mal. Vermutlich wirst du dein Produkt sogar dadurch fortentwickeln. (Das ist uns mit "Mama goes and grows business" so ergangen. Das Programm ist nun im fünften Jahr seines Bestehens auf einer anderen Ebene.) Für deine Kund\*Innen ist es sowieso ein Win, denn sie können für sehr günstiges Geld vertiefen, ihre Ergebnisse verbessern oder sogar die nächste Stufe erreichen.

Und zwei Effekte, die mit Geld gar nicht zu bezahlen sind:

- du vertiefst die Beziehung zu deinen Teilnehmer\*Innen und ihr lernt euch immer besser kennen.
- die Außenwirkung deiner treuen Teilnehmer\*Innen ist grandios, denn natürlich würde niemand die Zusammenarbeit mit und bei dir verlängern, wenn du keinen guten Job gemacht hättest und insgesamt eine unsympathische Person wärst.



# 3 Schau dir deine Preise an

## Erhöhe deine Preise

Der nächste Punkt klingt nach "äh, ist doch klar" - diese so logische Möglichkeit wird, aber von den Allermeisten vergessen bzw. aus verschiedenen Gründen nicht berücksichtigt, das sind immer wieder Themen in der Zusammenarbeit mit meinen Klient\*Innen und wobei ich sie unterstütze: erhöhe deine Preise.

Oft sind die Preise sehr lange gleich und berücksichtigen noch nicht deine in der Zwischenzeit erworbene zusätzliche Erfahrung. Hinzu kommt, dass gerade Frauen, gerade Mütter oft ohnehin zu niedrige Preise nehmen. Das sind in der Regel Mindset-Themen, mit Blockaden oder Glaubenssätzen verbunden. Wenn du z.B. eigentlich glaubst, dass du nicht gut genug bist, wird es dir schwerfallen, deiner Leistung angemessene Preise zu verlangen.



## 4 Wie bleibst du in Kontakt?

**Biete einen Follow Up Call an, schaffe eine Follow Up-Routine oder nimm Kontakt zu früheren Interessenten auf**

Wenn du in der Vergangenheit bereits mit Interessent\*Innen in Kontakt warst, mit denen es dann nicht zu einer Zusammenarbeit kam zu diesem Zeitpunkt, dann frage nach, wo sie jetzt stehen, was sich in der Zwischenzeit getan hat und biete ihnen einen Follow Up Call an, um ihnen an diesem Punkt zu helfen.

Teilweise ist dann jetzt der passende Zeitpunkt gekommen, wenn sich z.B. ihre Umstände verändert haben und sie dich einfach noch nicht wieder kontaktiert haben.

Und oft auch dann, wenn sie realisieren, sie sind in der Zwischenzeit allein nicht wie gewünscht weitergekommen.

Empfehlung:

etabliere insgesamt einen Follow Up Prozess, wie du mit Interessent\*Innen in Kontakt bleibst oder wie du Menschen, die sich neu in deine E-Mail-Liste eingetragen haben, ermöglicht, dich näher kennenzulernen, sich bei dir und in deinem "Universum"



# 5 Schaffe Neues aus Bestehendem, Schnell

**Schaffe ein leicht verständliches, schnelles, in sich abgeschlossenes Produkt (sofern du bereits Produkte hast: schaffe es aus etwas bereits Bestehendem. Sofern du noch keine Produkte hast: WAS könntest du jetzt SCHNELL umsetzen? Als z.B. sehr kurzes Angebot? Was brauchen deine Kontakte?)**

Das könnte beispielsweise ein mehrstündigen oder eintägiger (Online-)Workshop zu einem Teilthema sein - oder ein Mini-Onlinekurs.

Das kann eine Einzelstunde Coaching/Beratung bei dir sein im Sinne von "Schneller erster Hilfe" oder "zapf mein Hirn an", wenn du normalerweise mit Paketen arbeitest.

Oder schnüre umgekehrt ein Paketangebot für deine Beratung oder dein Coaching, statt Einzelstunden anzubieten. Das kannst du auch unter ein bestimmtes Ergebnis stellen, das damit erreicht werden soll (und wofür du üblicherweise mit deinen Kund\*Innen Zeit X brauchst, um eben das zu erreichen)

Wenn du das Gefühl hast, das ALL diese Ideen noch GAR nicht für dich funktionieren (also nicht mal an bisheriges Netzwerk ein Angebot machen), dann mußt du zunächst komplett an die Basis:

- Angebot und Zielgruppe klar bekommen
- mindestens eine kleine Community / Sichtbarkeit aufbauen

Viel Erfolg und viel Freude!

