

EBOOK

DIE ROADMAP FÜR DEIN ERFOLGREICHES
ONLINE-BUSINESS



DIE 5 WICHTIGSTEN BUSINESSPHASEN UND
DIE MEILEN- UND STOLPERSTEINE AUF DEM WEG

MEIN VERSPRECHEN



Das Internet ist groß und es gibt unzählige Angebote und Möglichkeiten, was du machen kannst und was zur Zeit DIE heiße Empfehlung ist, was du gerade unbedingt machen solltest.

Das ist mindestens verwirrend, vielleicht siehst du sogar gerade den Wald vor lauter Bäumen nicht. Erst recht mit Kindern und vielen "Bällen in der Luft" wünschst du dir Orientierung. Du hast vielleicht auch schon Dinge ausprobiert und es gibt Frust.

In jedem Business, also auch im Online-Business, gibt es verschiedene Punkte oder Phasen, an denen du stehen bzw. in denen du dich befinden kannst. Wäre es nicht schön, an dieser Stelle statt "Trail and Error" einen Fahrplan zu haben. Die konkreten Dinge zu kennen, die jetzt passen und "dran" sind, und wo du die für dich Stimmigen entsprechend auswählen kannst?

Dieses Workbook hilft dir genau dabei, nämlich dich zu orientieren und deinen momentanen Standort zu bestimmen.

DER GRUNDSÄTZLICHE FAHRPLAN BEIM BUSINESSAUF- UND AUSBAU

HIER IST DEINE BUSINESS-BLAUPAUSE. DARAUF IST
ZU ACHTEN:

- Entscheide, was, mit wem und wie du arbeiten willst
- Stelle dich klar auf und positioniere dich, sodass für deine Interessent*Innen und Leser*Innen klar ersichtlich ist, was sie bei dir finden und was es bei dir gibt
- Schaffe ein Angebot: Wem hilfst du wie wobei?
- Lerne deine Kund*Innen (immer besser) kennen
- Finde deine Kanäle: langfristig (Blog, Podcast etc.) und kurzfristig (Social Media) und hole die Menschen über kurz oder lang immer auch auf deine Plattform, in "dein Wohnzimmer": Website & Newsletter/Freebies (denn Instagram, Facebook und Co gehören dir nicht)
- Erstelle großartige Inhalte: lass die Menschen von deiner Expertise "kosten". Das können sein: Blog- oder Podcastbeiträge, in denen es erste kleine Lösungen oder Richtungen gibt, ein tolles Freebie, das ein erstes Problem löst oder dabei weiterhilft. Hilf in regelmäßigen Formaten (wie wöchentlichem Live oder monatlichem Webinar) weiter
- Beziehungen, Beziehungen, Beziehungen: Baue dir eine Community und gute Beziehungen zu deinen Interessent:innen, Leser:innen, Kund:innen auf. Gewinne ihr Vertrauen und bleibe mit ihnen in Kontakt. Lasse sie regelmäßig von dir hören, über deine regelmäßigen Inhalte auf deinen Kanälen sowie in deinem E-Mail-Marketing (Newsletter)





- Thema "Verkaufen": wie kommen deine Interessent:innen und deine Produkte zusammen? Wie läuft die Kundenreise potentieller Kund:innen bei dir ab, wie sieht dein Verkaufstrichter/Funnel aus? Und eines gilt immer: Menschen kaufen von Menschen. Deine Kund:innen kaufen dann, wenn sie dich kennen, dich mögen und dir vertrauen. (Und klar, bei der Frage, wie gut müssen sie mich erstmal kennen, kommt es z.B. auf Produkt und Preispunkt an)
- Vergrößere deine Community
- Schaffe skalierbare Angebote. Entwickle einen wiederholbaren Prozess, mit dem deine Kund:innen wiederholbare Ergebnisse erzielen und entwickle daraus ein (teilstandardisiertes) Online-Produkt.
- Lasse dein Business wachsen :) (Team, Produkt/e oder Produktportfolio, Umsätze, Gewinne)

Lena Busch
Lena Busch
CEO und Founder von familienleicht.de

STANDORT BESTIMMUNG

WO STEHST DU GERADE?

AUF WELCHER STUFE BEFINDEST DU DICH?

DEINE AUFGABE:

IN WELCHER STUFE BEFINDEST DU DICH?

Stufe 1: Du bist noch nicht selbständig, möchtest dich gerade selbständig machen und ein (Online-)Business aufbauen. Vielleicht hast du schon eine sehr konkrete Idee, vielleicht bist du noch auf der Suche, vielleicht kommst du aus einer kleinen Nebentätigkeit, aus Elternzeit oder aus einem Angestelltenverhältnis - oder du warst in der Vergangenheit bereits selbständig.

Stufe 2: Du bist bereits selbständig, möchtest aber etwas Grundlegendes verändern. Vielleicht bist du Freelancer:in oder hast einen Laden, bist offline als Coach/Trainerin/Beraterin oder in einem freien Beruf unterwegs und möchtest online gehen, und/oder du willst deine thematische Ausrichtung verändern oder eine andere Zielgruppe ansprechen

Stufe 3: Du bist eine erfahrene Selbständige oder Unternehmerin und bist an sich zufrieden, wenn du auf dein Business schaust. Du tust, was du gerne tust, mit deinen Wunschkundinnen. Es geht nun darum, weiterzuwachsen und zu optimieren, dein Business immer besser auf dich auszurichten. Du möchtest weiter wachsen, skalieren, Online-Produkte erstellen, immer mehr ins Unternehmertum hineinwachsen, dein Team verändern oder ausbauen.

DIE BUSINESSPHASEN

IHRE MEILENSTEINE UND STOLPERSTEINE

FAMILIENLEICHT.DE | LENA BUSCH

0 | DIE TRAUM- UND SCHNUPPERPHASE

Null? Ja, "0". Und zwar deshalb, weil du in dieser Phase schlicht und ergreifend noch kein Business hast. ;-) Du überlegst, du informierst dich, du machst dir Gedanken in die verschiedensten Richtungen. Du träumst, du schaust hier und da, du schnupperst und lässt dich inspirieren.... du liest ganz viele verschiedene Blogposts, hörst verschiedene Podcasts, schaust Kongresse für Starter, liest Bücher..... Damit bereitest du den Weg für eine Entscheidung vor und los geht's!

Meilensteine in dieser Phase:

Entscheidung: Ja, ich will! Ich gehe los!

Action Steps:

Mache den konkreten ersten Schritt und fange an, umzusetzen. Suche dir deinen Kanal, der dir am besten liegt und wo deine Wunschkund:innen sind. Zeige dich. Damit gehst du den Schritt in die nächste Phase, die Startphase.

Stolpersteine/Gefahren in dieser Phase:

Die Hauptgefahr in dieser Phase: du bleibst ewig dort hängen und gehst nicht los. Du probierst nichts aus. Dein Business erblickt nicht das Licht der Welt, sondern bleibt eine theoretische Idee. Du nimmst nach Monaten oder gar Jahren immer noch und immer wieder an den gleichen Kongressen oder Challenges teil (mit dem Gefühl, etwas getan zu haben), aber wenn du auf dein Leben oder dein Business schaust, ist alles wie Monate (oder Jahre) zuvor. Das Ergebnis davon: Bedauern. Trauern um das Versäumte, nicht Versuchte.

Umgehe das Stolpern:

Trau dich! Suche dir andere, die an ähnlicher Stelle stehen, suche dir Unterstützung. Überlege dir den Worst Case und einen Aktionsrahmen für dich, den kleinstmöglichen Schritt und was dir dabei hilft, und gehe los.

1 | DIE STARTPHASE

Du bist losgegangen, gehst raus mit deinem Thema, probierst und findest deine Kanäle, hast oder akquirierst (je nach Business-Modell) vielleicht erste Kunden, dein erstes oder nächstes Produkt.

Meilensteine:

Du hast einen groben Elevator Pitch, das heißt, du weißt, was du für wen wie anbietest. Du machst dir daher erste Gedanken zu Nische, zu deinem USP. Du bekommst erste Kunden für dein neues Business oder deine neue Ausrichtung bzw. dein erstes oder nächstes Produkt.

Action Steps:

Prüfe deinen Kanal, passt er? Finde heraus, wie du deinen Wunschkunden konkret weiterhelfen kannst. Verwende die Sprache deiner Zielgruppe. Mache dein Angebot sichtbar.

Stolpersteine/Gefahr:

Verzetteln. Hier noch das probieren, hier noch jenes tun... Du machst alles und nichts richtig - oder dann doch lieber gleich gar nichts. Auf der Stelle treten, prokrastinieren. Glaubenssätze und Ängste kommen auf vor dem sich Zeigen, dem Rausgehen. Du fragst dich: „Braucht es mich noch?“, „Bin ich gut genug?“, etc. Im schlimmsten Fall stirbt das zarte Pflänzchen „BusinessBaby“ gleich wieder ab oder dümpelt ewig auf Klein-Klein-Ebene und wartet auf bessere Zeiten, den Retter auf dem weißen Pferd, bis die Kinder größer sind, oder oder ... you name it

Umgehe das Stolpern:

Was hier hilft ist Fokus! Frage dich z.B.: Was ist das Wichtigste gerade für dich? Wo reagieren Menschen auf dich, was macht dir Freude? Und nun trau dich, wieder einen Schritt weiter zu gehen, auch wenn es sich außerhalb deiner Komfortzone anfühlt. Auch hier wieder: hol dir Hilfe und Support.

2 | DIE FUNDAMENTPHASE

Wie der Name schon sagt, stellst du in dieser Phase dein Business auf ein solides Fundament. Du findest deine genaue Nische, klare Positionierung, du beziehst Position und baust deine Kanäle auf und aus, weißt genau, wem du am besten helfen kannst.

Meilensteine:

Du hast eine nach außen klare Positionierung, Leute verweisen auf dich, Kunden finden dich, es gibt Wege, wie Kunden zu dir kommen und mit dir arbeiten können.

Action Steps:

Lerne deine Zielgruppe immer besser kennen. Messe nach Möglichkeit die Ergebnisse deines „Outputs“ und nutze die Erkenntnisse daraus. Vernetze dich mit anderen. Das wird dir den Weg in die nächste Phase ebnen.

Stolpersteine/Gefahr:

Pass auch hier auf, dass du dich nicht verzettelst oder auf der Stelle trittst. Überall sein wollen, jedes Tool oder jeden Kanal nutzen wollen oder meinen nutzen zu müssen. Shiney-Object-Wahn - („Das muss ich haben“, Überall sein wollen), hindert dich ebenfalls am Vorankommen. FOMO (Fear of missing out; die Angst, etwas zu verpassen). Insgesamt und gerade bei Frauen und Müttern oft: dort stehen bleiben, klein bleiben, klein denken, selbst und ständig arbeiten. Dein Business kommt sonst schlicht nicht über diese Phase hinaus.

Umgehe das Stolpern:

Sortiere, was bleiben und was gehen darf. Was läuft gut? Davon mache mehr. Prüfe, was dir Angst macht. Denn bei Licht betrachtet ist das Monster unter'm Bett oft nur ein Schatten. As always: du musst das nicht alleine machen. Erlaube dir, dich unterstützen zu lassen und die nächsten Schritte zu gehen.

3 | TRIBE-PHASE / COMMUNITY-PHASE

Du findest deinen "Tribe", die Menschen, die wirklich zu dir passen (Leser:innen, Interessent:innen, Kund:innen, Kooperationspartner:innen), und baust ihn aus. Du vergrößerst deine Community. Du vergrößerst deine Strahlkraft und deine Reichweite, entwickelst oder verfeinerst deine Kundenreise und entwickelst oder verfeinerst verschiedene Produkte für deine Community.

Meilensteine:

Auf Feedback deiner Community zu Fragen oder Produkten kannst du dich verlassen. Du wirst weiterempfohlen, Menschen kaufen bei dir, die dir nun schon länger folgen - Kund:innen kommen gefühlt "aus dem Nichts" auf dich zu, ohne Launch oder direktes Angebot. Deine Community ist auch noch da, wenn sie ein paar Tage oder Wochen nichts von dir hört.

Action Steps:

Sei achtsam, was du dir „erzählst“. Bleibe offen und sichtbar. Beziehe Standpunkte und zeige dein USP. Beginne ggf. Bezahl-Werbung zu nutzen, um deine Message noch mehr Menschen zugänglich zu machen. Feiere deine Erfolge 😊

Stolpersteine/Gefahr:

Mindset-Themen kommen auf: Fragen wie „Geld ohne "harte Arbeit" verdienen - darf das sein?“, etc. können zu Selbstsabotage führen. Oder du ruhst dich zu sehr darauf aus, vernachlässigst deine "Beziehungspflege" und mittelfristig schrumpft deine Community dadurch anstatt zu wachsen. Und damit schrumpft dein Business. Ob dein Business und dein Businessmodell wirklich nachhaltig und nachhaltig erfolgreich sind, entscheidet sich oft in dieser Phase.

3 | TRIBE-PHASE / COMMUNITY-PHASE

Umgehe das Stolpern:

Suche dir Kooperationspartner. Tausche dich aus - anderen geht es oft genauso. In dieser Phase kannst du gut ausprobieren, was z.B. beim Reichweitenaufbau gut funktioniert und was nicht und im Austausch mit deiner Community sein, was sie von dir mögen oder sich wünschen und was nicht.

4 | WACHSTUMSPHASE

Wie der Name schon sagt: dein Business wächst, in der Regel auch in Zahlen wie Umsatz, Gewinn, Followerzahl, Liste, ebenso deine Community und oft auch dein Team. Du bist auf immer mehr Kanälen dauerhaft sichtbar. Du hast ein klares Produktportfolio und skalierst deine Produkte immer weiter, verkaufst evtl. ein Produkt "automatisiert" oder gewinnst "automatisch" Kunden. Du verfeinerst Produkte, Prozesse, Strukturen und Teamstrukturen.

Meilensteine:

Du hast ein klares Produktportfolio. Du launchst deine Produkte immer wieder und skalierst. Evtl. kommt ein erster Evergreenfunnel. Du siehst erste Möglichkeiten eines teilweisen Rückzugs aus dem Tagesgeschäft oder dass dein Business weiterlaufen kann, auch wenn du mal ein paar Tage oder Wochen nicht da bist.

Action Steps:

Mit deinem Mindset steht und fällt dein Unternehmen, also lass dich spätestens jetzt begleiten. Schone deine Ressourcen. Achte auf deinen Fokus, deine Hauptanteile und deine "Zone of Genius" im Business. Hole dir für den Rest "fachliche" Unterstützung. Plane Teamstrukturen und Prozesse. Bleibe mit deiner Community in Kontakt.

Stolpersteine/Gefahr:

Die Phase ist lang - und teilweise zäh. Du kannst dich hier überlasten, überfordern, verkalkulieren, dir kann die Puste ausgehen. Das ist eine der Phasen, in der nochmal viele aufgeben :(Wenn dein Business gut läuft, machen in dieser Phase oft wiederum Glaubenssätze das Leben schwer, z.B. ob's denn wirklich so leicht gehen kann. Vielleicht kommen auch jene Fragen und Themen hoch, für die erstmals wirklich Raum da ist.

4 | WACHSTUMSPHASE

Umgehe das Stolpern:

Was unterstützt dich? Auch hier ist es wieder wie beim Bergaufstieg. Plane Pausen ein, packe Proviant von Bergetappe zu Bergetappe. Schau dich auch immer mal um, was du schon geschafft hast! Es ist meist viel mehr, als du denkst. Und auf jeder Bergetappe kannst du auch immer mehr in die Weite sehen. Gleiche deinen Kompass ab: stimmt die Richtung noch? Wo darfst du vielleicht anpassen? Spätestens in dieser Phase ist dir meistens eh klar, dass ein Blick von außen hilft.

5 | REICHTUMS-, PROFIT- UND FÜLLEPHASE

Du bist weit im oberen Bedürfniserfüllungsbereich angekommen. Du kannst sehr gut von deinem Business leben. Dein Business läuft tatsächlich auch operativ ohne dich, du kannst es in verwaltende und managende Hände geben. Bisweilen wendest du dich jetzt auch neuen Aufgaben oder Projekten zu.

Meilensteine:

Dein Business und auch dein Einkommen ist quasi ohne dein direktes Zutun gesichert und auf dieser Basis ausbaubar.

Action Steps:

Bewahre deinen Spirit im Unternehmen. Achte darauf, dass die Unternehmenswerte glasklar sind und an allen Positionen gelebt werden. Wofür steht dein Unternehmen? Vertraue deinem Team und behalte den Überblick. Baue dir dazu intelligente CheckUps und Schnittstellen auf - so viel wie nötig, so wenig wie möglich.

Stolpersteine/Gefahr:

Du verlierst den Überblick, hast keine guten inneren Kontrollstrukturen aufgebaut. Struggle auf Mindset-Ebene kann auftauchen: du fühlst dich überflüssig in deinem Business oder hast das Gefühl, so viel Erfolg gar nicht verdient zu haben.

Umgehe das Stolpern:

Wenn du zur Ruhe kommst, weißt und fühlst du spätestens hier vermutlich sehr genau, was du willst und was du brauchst, um dorthin zu kommen.

GENERELL

In jeder Phase entscheidend ist dein Mindset (was du glaubst und für möglich hältst und worauf du deinen inneren Kompass ausrichtest, wird mindestens großen Einfluss auf deine Realität haben) und auch deine Energie. Drum ist es gerade als Unternehmer*in mit Kindern wichtig, dass du schaust, was du brauchst, was dir guttut, was dich unterstützt. Denn Businessauf- und Ausbau ist ein Marathon, kein Sprint (auch wenn er sich zwischendurch mit Sprintetappen gut unterstützen lässt). Plus die richtige, sprich für dich passende, Kombination mit Strategien, die zu dir passen und für dich und dein Business stimmig sind. Ich spreche hier außerdem auf personeller Ebene gern vom Bedürfnisdreieck: die Bedürfnisse von dir als Unternehmer*in, deinen Kund*innen und deiner Familie müssen in einem nachhaltig erfolgreichen Business, das zu deinem Leben passt, Berücksichtigung finden.

DEINE AUFGABEN

- STEP 1** In welcher Phase (deiner Stufe) ordnest du dich ein?
- STEP 2** Welche Meilensteine hast du vielleicht schon erreicht - oder welche möchtest du als nächstes erreichen, welche stehen in der Phase, in der du dich befindest, für dich als nächstes an?
- STEP 3** Welche Stolpersteine kommen dir bekannt vor oder welche befürchtest du?
- STEP 4** Was fühlt sich für dich hilfreich an, um dich beim Weiterkommen zu unterstützen? Unterteile in
1. kurzfristig, was kannst du wirklich direkt oder bald in die Wege leiten, und
 2. demnächst/mittelfristig, erster und nächster Schritt.
- STEP 5** Committe dich: 1-4 angeschaut, was machst du als nächstes, was ist dein konkreter Action-Step? Untersuchungen zufolge sinkt die Umsetzungswahrscheinlichkeit bereits nach 72 Stunden deutlich ab - mit dem, was Business-Eltern so alles im Kopf haben, oftmals noch weniger, würde ich schätzen *g* Also - kommt direkt in die Umsetzung!

SO GEHT ES WEITER

Schau auf meine Seite www.familienleicht.de, gerne unterstütze ich dich. Dort findest du auch meine Angebote.



Abonniere den Familienleicht Life and Business Podcast:



Folge mir auf Social Media:





UND WER SCHREIBT DAS ALLES HIER?

Hi, ich bin Lena.

Ich bin ganzzeitlicher Business Coach und Unternehmensberaterin - und habe 3 weitestgehend selbstbetreute Kinder. Binnen 2,5 Jahren habe ich mit nur wenigen Stunden pro Woche mein erfolgreiches und bedürfnisorientiertes mehrfach sechstelliges Online-Business aufgebaut, das inzwischen meine Familie ernährt.

In der Arbeit mit meinen KlientInnen betrachte ich immer den ganzen Menschen und das "Drumherum" und verbinde Strategie, Bedürfnisorientierung, Persönlichkeitsentwicklung und Mindset.

Ich bringe Erfahrung aus über 10 Jahren als Führungskraft im Finanz- und Rechnungswesen und aus der internationalen Steuer- und Unternehmensberatung in meine Arbeit ein. Planen für und mit Unternehmen und Budgets aller Größenordnungen online und offline tue ich nun seit über 20 Jahren.

In all diesen Jahren habe ich die unterschiedlichsten Projekte für die unterschiedlichsten Unternehmen aller Größenordnungen abgewickelt. Daraus habe ich für mich diese Businessphasen entwickelt und auch, was Online und Offline dahingehend vereint und was unterschiedlich ist aus meiner Sicht. Dies habe ich für dich in diesem Guide zusammengefasst in der Hoffnung, dass es dir helfen und eine gewisse Orientierung geben kann.

Seit nunmehr 12 Jahren lebe ich selbst, worüber ich rede: Meine Arbeit, Selbständigkeit und Unternehmerschaft mit meinen Kindern, meiner Familie und meinen Träumen und Zielen in Einklang zu bringen.

RECHTLICHES

Rechtlicher Hinweis

Alle Rechte vorbehalten. Du darfst die Inhalte dieses Workbooks nicht ohne Einwilligung und Einverständniserklärung der Autorin Lena Busch kopieren, verbreiten oder an Dritte weitergeben. Den Link zu meiner Website darfst du natürlich gerne weitergeben: www.familienleicht.de

Haftungshinweis

Die in diesem Workbook enthaltenen Informationen sind ohne Garantie, weder ausdrücklich, noch stillschweigend. Die Autorin kann nicht zur Verantwortung gezogen werden für Schäden, die direkt oder indirekt durch die Anwendung der in diesem Workbook enthaltenen Hinweise, Tipps und Aufgaben entstanden sind.