MEHR BÄM!

IM BUSINESS

Fünf Mindset Shifts für Wachstum, Freude und 5-stellige Umsätze im Premiumkunden-Segment

von Sarah Tschernigow

BÄM® BUSINESS

IMPRESSUM

Mehr Bäm! im Business / eBook

© 2021 Bäm! Business GmbH

Bäm! Business GmbH Mühlenstr. 8a – 14167 Berlin

Handelsregister: HRB 228870 B Geschäftsführung: Sarah Tschernigow

support@bambusiness.de

Das eBook dient als Impulsgeber mit Strategien, guten Fragen und Empfehlungen, um Dein Business nach vorne zu bringen. Es ersetzt kein Coaching und ist logischerweise keine Garantie für Erfolg; denn dieser erfordert Mut, schnelle Umsetzung und vor allem konsequentes Umsetzen. Die Inhalte sind urheberrechtlich geschützt und dürfen von Dir nicht vervielfältigt, oder kopiert werden. Alle Nutzungsrechte an der Datei sind uns vorbehalten.

VORWORT

Hey, schön, dass sich unsere Wege gekreuzt haben – endlich!

Denn ich kann es nicht abwarten, Dir einige meiner wertvollsten Shifts für Dein Bäm! Business mitzugeben.

Du bist gesprungen, Du hast den Weg ins eigene Business eingeschlagen (vielleicht bist Du auch schon länger auf dem Markt), doch Dir fehlt das BÄM! Du hast nicht das Geld auf dem Konto, das Du verdienen willst, zu wenige Kunden, oder viele, an denen Du Dich abstrampelst... Du drückst Dich vor dem Verkaufen, oder verkaufst irgendwie noch gar nicht so richtig. Kurz: Du hast noch nicht die PS auf der Straße.

Gut, dass Du jetzt hier bist. Ein fettes Bäm! dafür.

Bei mir gibt's Female Business mit Bäm!

Das bedeutet: Die schlagfertige, klare, selbstbewusste, coole und temporeiche Attitude gepaart mit Liebe fürs Business, der Intuition vertrauend und vor allem aus der Fülle und Freude heraus.

Ich erlebe es andauernd, dass Menschen (insbesondere Frauen) sich unter Wert verkaufen, dass Sie das, was sie machen und anbieten nicht klar on point kommunizieren, oder einen Bauchladen haben und für alles und jeden sind.

Wenn Du Dich darin wiedererkennst und wild entschlossen bist endlich in der Premium Liga mitzuspielen, kannst Du gerne mit mir arbeiten und auf einen Platz fürs Bäm! Business Coaching bewerben. Voraussetzung ist: du bist bereits selbständig, hast ein Thema, bist bereit in Dich und Dein Weiterkommen zu investieren und hast einfach volle Kanone Bock.

Infos und Anmeldung hier.

Damit wir uns mal beschnuppern können, wie beim ersten Date quasi die Chemie abchecken, wünsch ich Dir viel Freude mit dem kleinen eBook hier.

Wenńs Dir gefallen hat, lass uns doch auf Instagram connecten, oder komm hier in meinen kostenfreie Facebook-Gruppe – dort lass es mich wissen.

Let´s connect:

Zur Bäm! Business Fb-Gruppe

sarah_tschernigow

YES, I KNOW!

Wer bin ich eigentlich, dass ich Dir hier so kluge Sachen sagen kann?

Ich bin Sarah Tschernigow, Business & Life Coach, Unternehmerin und Geschäftsführerin der Bäm! Business GmbH.

Ich coache für meine Leben gern und liebe es einfach Menschen in ihre Kraft zu bringen. Während meiner 10-jährigen Karriere bei Radio und TV machte ich mich zunächst als Ernährungsberaterin selbständig und fing an unter dem Namen ‚no time to eat" Menschen mit wenig Zeit beizubringen, wie sie Job und gute Ernährung in Einklang bringen. Der gleichnamige Podcast stürmte 2017 die deutschen iTunes Charts und hielt sich fast 9 Wochen kontinuierlich auf Platz 1.

BUILDING IT UP

Oh yes, ich war einfach nur hart überfordert. Denn ich wusste gar nicht, was plötzlich alle von mir wollten. Doch als Macherin erkannte ich meine Chance und gab Vollgas.
Bekannte Größen, wie Mentalcoach Christian Bischoff, Tobi Beck, Autor Lars Amend, Fitness Queen Sophia Thiel, Moderatorin Barbara Schöneberger, Rapper Kontra K – sie alle kamen in meinen Podcast zum Interview. Ich stand auf Deutschlands größter Speakerbühne GREATOR (ehem. Gedankentanken), gewann zwei Preise und schrieb mehrere Bücher.

Ziemlich aufregend und ganz schön BÄM, doch ich arbeitete mich zwei mal fast ins Burn Out. Ich war in den ersten Jahr ausschließlich von jungen, männlichen Unternehmern umgeben, die 24/7 nur am Laptop saßen, an Launches und Werbekampagnen tüftelten – nach dem Motto: Wer Pause macht, verliert. Und so schloss ich mich dem an. Ich lernte Marketing, Email-Strategien, Verkaufen...

Ich hab echt alles auf meiner Liste: eBooks, free Challenges, Coachings im Einzel sowie in Gruppen, Abo-Modelle, von kostenlos bis High Price, alles dabei.

THE FEMALE WAY

Ein Glück lernte ich schließlich den Female Way of Doing Business kennen. Plötzich ging es um Vertrauen, Zurücklehnen und Gesetz der Anziehung. Wassss???? Zurücklehnen? What the hell...

Ich kürze ab: Die Mischung machts. Und die kriegst Du bei mir. Klar brauchst Du bisl Strategie, solltest dringend verkaufen lernen und Gas geben. Aber bitte smart statt hart.

Ich arbeite heute um die 4 Std. am Tag bei stabilen 5- bis 6-stelligen Monatsumsätzen. Ich bin auf High Price Coachings spezialisiert. Das lernst Du auch primär bei mir im Bäm! Business Coaching. Das heißt: Weg vom Massen-Style für jeden hin zu auserwählt, maximaler Mehrwert und enge Zusammenarbeit.

Eine Sache GARANTIERE ICH DIR:
Das wichtigste ist Dein MINDSET. Also die Art und Weise wie Du denkst und handelst. Die beste Strategie nützt Dir am Ende nämlich gar nichts, wenn Du aus Angst nicht ins Tun kommst, oder weiter klein spielst, weil Du denkst, Du seist nicht gut genug. Got it?

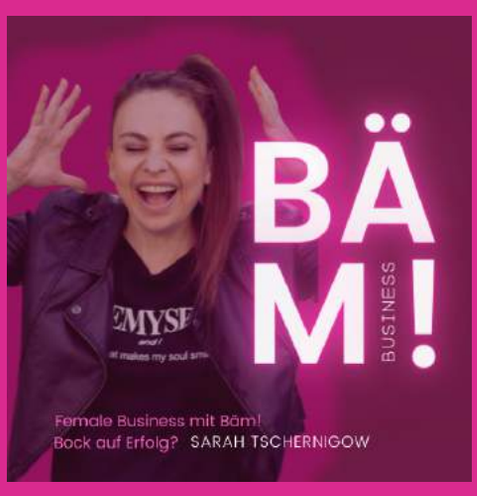
Dann lass uns starten.

Mach nicht meine Fehler. Davon gab´s genug, glaub mir.

Willst Du Bäm! in Deinen Business?

Dann lies weiter

Deine *Sarah*



BÄM! NO.1

Hör auf mit Gratis
und billig, billig!

Na, schon ertappt? ;)

Eigentlich keine Raketenwissenschaft: Wenn Du viel Geld verdienen willst, vor allem viel pro Kunde (min. 4-stellig), dann hör auf alles gratis anzubieten und von morgens bis abends nur free Content rauszuhauen.

Ich kenne tolle Businessladys, die viel auf dem Kasten haben, die sind den ganzen Tag auf Social Media. Sie geben Tipps und Tricks, gehen live, zeigen, was sie so machen... aber niemals pitchen sie. Sie sind nicht am Verkaufen. Und sorry für diese #thruthbomb, aber wenn Du nicht verkaufst, hast Du ein Hobby und kein Business.

Moment, Sarah... aber dieses eBook ist doch auch gratis?! Und Du haust Tipps raus...

Ja klar. Doch erstens habe ich schon gut zahlende Kundschaft, weswegen ich es mir leisten kann, auch mal was zu verschenken, und zweitens SOLLST Du dich auch zeigen, damit Menschen Dich und Deine Arbeit kennenlernen. Doch kennenlernen ist etwas anderes, als Deine gesamte Arbeit kostenlos anzubieten.

Falls Du eine simple Formel haben willst als Orientierung:

Das WAS for free, das WIE gegen Geld.

Wenn Du Fitnesstrainerin bist, sollst Du die Menschen gerne motivieren, auch mal Tipps für Übungen raushauen, doch der wahre CHANGE, den schaffen sie idR nicht alleine. Dafür brauchen sie Dich als Profi an der Seite, der feinjustiert, eingreift, wenn die Motivationskurve sinkt, korrigiert und individuell anpasst.

Und noch eine bittere Wahrheit zu Rabatten:

Rabatte sind für Menschen, die ihren Wert nicht kennen. Sorry for that.

Hab ich früher auch alles gemacht: 2 für den Preis von 1 und so. Klar, kannst Du machen. Doch beachte das Gesetz der Anziehung. Gleiches zieht Gleiches an. Und wenn du immer Rabatte gibst, ziehst Du ein Publikum ist, was unbedingt ein Schnäppchen machen will.

Ich persönlich hab darauf definitiv keine Lust. Ich arbeite ausschließlich mit Menschen, die wirklich etwas verändern wollen und verstehen, dass Qualität ihren Preis hat. Qualität ist für mich im Coaching Bereich übrigens ähnlich bedeutend mit maximalem Mehrwert. Umso mehr Dein Kunde von dem hat, was Du anbietest, umso mehr Transformation er erlebt, desto mehr ist er bereit, Dich dafür gut zu bezahlen.
Und dreimal darfst Du raten, wieviel Change Du mit Gratis Challenges und einem Newsletter bewirkst...

BÄM! NO. 2

Feier Dich und
Dein Angebot!

Auf einer Skala von 1-10, für wie kompetent hältst Du Dich? Und: wie sehr feierst Du das, was Du anbietest?

Alles ab 8, 9 ist gut. Drunter würde ich nachdenken und mich fragen: Wie kann ich mein Angebot verbessern... was darf ich noch lernen, um mir für beides eine 9 oder 10 zu geben?

Du hast sicher schon mal gehört, oder vielmehr erlebt, dass Menschen Energie folgen. In einem Gespräch gewinnt immer der mit der meisten Energie. Und die geilste Energie mit BÄM ist Begeisterung.

Feier Dich, das was Du schon geschafft hast und geh mit entsprechender Attitude raus.

... Du denkst das ist arrogant?

Bullshit. Du hast nur etwas anderes beigebracht bekommen, nämlich, dass Eigenlob stinkt. Könnt ich kot***, wenn ich das höre.

Leider ist es in unserer Gesellschaft ‚normal" zu meckern, sich zu beschweren und alles immer schwierig zu finden. Gerade Frauen lernen noch dazu, dass sie besser brav sein und sich zurücknehmen sollen.

Toll. Es laufen so viele Good Girls rum, die sich anpassen, um ja keine Ablehnung zu erfahren. Die Frage ist, ob Du von allen geliebt werden willst, oder einfach das machen und sein willst, was Du liebst und wer du bist.

Wenn Du von allen geliebt werden willst, werde Eisverkäuferin. Doch selbst, wenn Du veganes Eis kostenlos an bedürftige Kinder verteilst, wird es jemanden geben, der dagegen demonstriert.

BÄM! NO. 3

Sei nicht für jeden!

Und das mündet in diesen wichtigen Punkt: Sei nicht für jeden. Sei für die, die es hören wollen.

Die meisten Menschen agieren rein ego-gesteuert und sammeln auf ihren Social Media Kanälen Likes und Follower. Doch Follower zahlen nicht Deine Rechnungen. Kunden tun es.

Ich kenne Multi-Millionärinnen, die 2.000 Follower auf Instagram haben. Und ich kenne Influencer mit über 200-tausend Followern (dank viel nackter Haut auf den Fotos), die höchstens so viel verdienen wie besser situierte Angestellte.

Glaub mir, wenn Du großen Mehrwert kreierst, dh. Du schaffst es im Leben Deiner Kunden etwas zu bewegen und nachhaltig zu verändern, dann sind sie auch bereit, Dir entsprechend viel Geld zu zahlen.

Gleichzeitig darfst Du lernen damit klarzukommen, dass viele Menschen, das, was Du machst, einfach nicht anspricht.
Wenn Du Hundetrainerin bist, kannst Du noch so gut und toll sein... wenn ich jedoch einen Kanarienvogel habe, bist Du für mich uninteressant. Sollst Du nun mir zuliebe ein Training für Kanarienvögel rausbringen, nur damit ich Kunde werde? Come on! Wo ist Dein Selbstbewusstsein?!

Meine Empfehlung ist tatsächlich: so spitz wie möglich in den Markt reinzugehen. Sei nicht für alles und jeden, hab keinen Bauchladen… das macht Dich zum Wischi-Waschi-Dienstleister. Expertise und vielleicht sogar mal eine Monopolstellung erreichst Du schneller und einfacher, indem Du Dich spezialisierst.

Trau Dich, eine starke und klare Botschaft zu haben und in die Welt zu tragen. Mir hat mal ein Freund gesagt, als ich nach meinem gigantischen Podcasterfolg meine erste 1-Sterne-Bewertung bekommen habe: ‚Sarah, herzlichen Glückwunsch, jetzt bist Du erfolgreich!“

Und er hatte recht. Sei nicht willkürlich und die 5000. Anbieterin von Irgendwas. Du bist unique, Du bist so, wie Du bist, unersetzbar und wundervoll. Trau Dich. Und trau Dich big!

BÄM! NO. 4

Fülle und Freude statt Mangel und Angst

Ja aber, Sarah… Ich kann doch nicht so viele Menschen ausgrenzen… Ich meine, da kann ich doch mehr Geld verdienen… Ich muss doch auch meine Rechnungen bezahlen!

In einer Welt der Fülle kannst Du nichts verpassen.

Nochmal: In einer Welt der Fülle kannst Du nichts verpassen!

Glaub mir, es ist genug für alle da. Es gibt für alles einen Markt und das Schöne ist, dass Du einfach entscheidest: Bist Du Wühltisch, oder Feinkost. DU entscheidest, welchen Preis Du willst. Was fühlst Du denn, wenn Du mal die Augen schließt und einfach das Universum nach dem fragst, was Du wirklich willst?

Du hast eine Zahl? Cool.

Dann schließe nochmal die Augen und frage Dich, ob das die kleine Version von Dir ist, die diesen Preis sagt, oder die große Version, die groß spielt?

Der Hauptgrund für zu niedrige Preise ist die Angst vor Ablehnung. Da sind wir wieder. Das Nein. Menschen, die es blöd finden und Dir den Vogel zeigen.

Wieviel mehr kannst Du Dir erlauben aus der FÜLLE heraus zu agieren und nicht aus Mangel und Angst?

Das Gesetz der Anziehung funktioniert simpel: Was Du rausgibst an Energie, kriegst Du zurück. Liebe erzeugt Liebe. Angst erzeugt Angst. Und wenn Du die ganze Zeit angespannt bist mit der Energie von Sorgen und Unsicherheit, dann ziehst Du auch das an.

Bäm! Tipp: Deine Kunden sind der beste Spiegel Deiner Seele. Viele zahlen die Rechnungen zu spät? Zahlst DU denn Deine Rechnungen immer sofort? Und wie fühlst Du Dich dabei? Denkst Du: Mist, wieder ne Rechnung! Oder: Cool, danke, dass ich dafür was Tolles bekommen habe!

Immer, wenn in Deinem Business etwas nicht rund läuft, frag Dich, was es mit Dir zu tun hat. Geh bzw. bleib in der Eigenverantwortung. Wo struggelst Du noch? Wo darfst Du Deinen eigenen Wert noch mehr erkennen und fühlen?

Du kannst Dich auch immer wieder fragen:
Mache ich bestimmte Dinge / Angebote, weil ich wirklich Bock drauf habe, oder weil ich in Angst oder Mangel bin?

Gerade am Anfang ist es herausfordernd in der Dankbarkeit zu bleiben und in der Fülle, wenn noch nicht das Geld auf dem Konto ist, was Du gerne hättest.

Tipps, wie Du mehr in die Fülle kommst:

Wertschätze jeden Euro im Portemonnaie! Ich hebe jeden Cent auf, den ich auf der Straße finde und freue mich abgöttisch, dass Geld zu mir kommt.

Frag Dich immer wieder, jeden Tag: Was macht mir JETZT Freude? Gehe dem nach! Und ja, wenn es der Impuls ist, sich zurückzulehnen, nichts zu posten, ist das genau richtig!

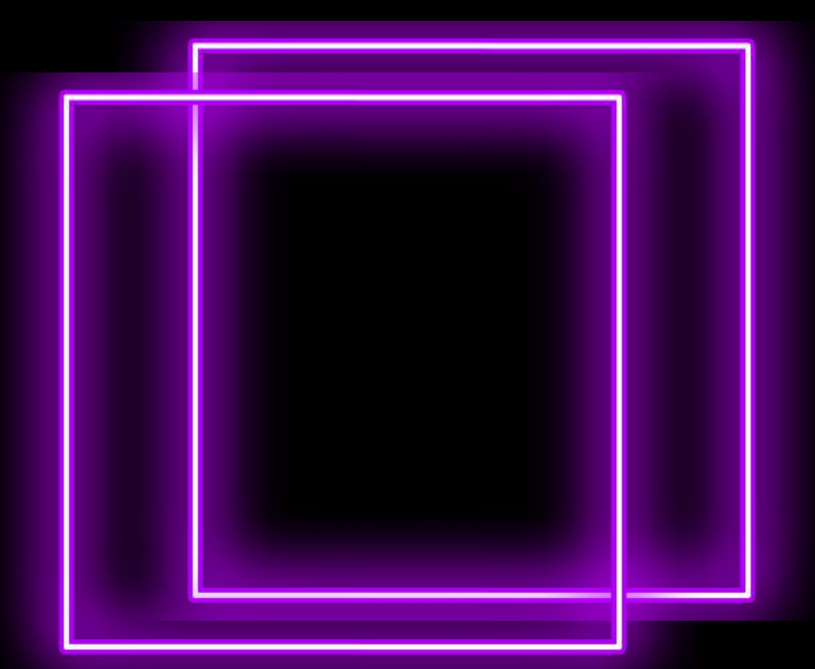
Tanzen! Ich schmeiß dann so Sachen an, wie ‚Ein Hoch auf uns“ von Andreas Bourani, oder ‚Sweet lovin“ – ich kann dann nur gute Laune haben.

Und rate mal, was Du mit guter Laune anziehst...

BÄM! NO. 5

Lerne Verkaufen.

Und zwar
gestern.



Nein, es verkauft sich nicht von selbst, weil Du so zuckersüß und lieb bist. Ein bisschen Knowhow und Strategie gehören dazu.

Kunde sagt: Er muss eine Nacht drüber schlafen.
Du? Bist raus... sagst so was wie: Ok, Sie melden sich dann.
Kunde ist weg.

Hast Du schon mal drüber nachgedacht, dass "eine Nacht drüber schlafen“ einfach heißen könnte, dass Dein Kunde noch nicht 100% Vertrauen in Dich und Dein Angebot hat?

Frag ihn doch mal, was er noch braucht, um eine gute, sichere Entscheidung zu treffen.

Man kann auf unterschiedliche Art verkaufen. Mit Druck, Verknappung, Manipulation. Oder auch mit Liebe, Empathie und mit der Haltung: Ich habe eine Lösung für Dein Problem. Ich kann Dir helfen. Wollen wir zusammenarbeiten?

Im Bäm! Business Coaching lernst Du übrigens nicht nur, Dich mit einem Hochpreisprodukt klar zupositionieren und Deine Lieblingskunden anzusprechen, sondern: Du lernst auch verkaufen!

Klicke hier zum Coaching

(mehrwöchentliche Warteliste)

Davor haben viele Menschen, gerade Frauen, Angst. Angst vor dem Nein, Angst sich aufzudrängen und blöd rüberzukommen.

Stell Dir vor, Du willst Fitness machen und kannst keine Liegestütze.

Weißt Du, was hilft?
Richtig: Liegestütze.

Du wirst besser, indem Du es lernst. Und verstehst, dass es etwas Tolles ist, Deinem Lieblingskunden, der Dich braucht, Hilfe anzubieten.

Am Ende des Bäm! Business Coachings gehst Du mit Deinen individuellen Verkaufsleitfaden raus, den Du nur noch üben und umsetzen darfst. Total genial.

Melde Dich gerne bei uns, doch beachte, dass wir Tempo machen und Deine Entschlossenheit brauchen. Big Play! Du willst 5-stellig im Moment verdienen? Ein Hochpreis-Produkt entwickeln, für das Du im Monat nur 1-3 Kunden brauchst? Ideal für Menschen mit geringer Reichweite / Bekanntheit.

Ich helfe Dir dabei.

Feedback:

Mein Fokus schärft sich auf Werbung, die über Merkmale spricht statt über Lösungen und Emotionen... es rattert dann sofort im Kopf, wie es besser wäre!

Ich schreibe Emails an Kunden, die Lösungen enthalten statt Features, gleiches für ein Text auf der Homepage angewendet! Wahnsinn!!! Bin gespannt wann ich das im Sprachlichen anwenden kann und dann meinen Mann (Psychiater) um den Finger wickeln kann

Kurz: ich bin begeistert.

Absolute Veränderung. Positionierung fühlt sich richtig an, Klarheit über das, was ich für die Kunden tue ist absolut da 🙋🏼‍♀️💪🏼

Hallo liebe Sarah, 😊

zu aller erst möchte ich dir einfach nur Daaaaaanke sagen.
Was du mit mir gemacht hast im Coaching, das ist einfach nur Bäm 😊😊.
Da die Erfolgsgeschichten die Woche anstehen, möchte ich die hier gar nicht alle aufzählen. 😊

Ich merke, dass ich eher in die Rolle meiner Wunschklientin schlüpfe und mir überlege, was Sie gerne erreichen möchte.
Das macht mir unglaublich Freude.

Feedback:

In den Calls habe ich von Anfang an das Gefühl, dass du dich mit jeder einzelnen von uns beschäftigst und auf jede individuell eingehst. An dem Coaching schätze ich den Freiraum, selbst entscheiden zu können, wie viel Zeit ich in mich investieren möchte. An einigen Tagen schreibe ich zig Seiten im Workbook voll, an anderen schreibe ich gar nichts. Es tut mir immer sehr gut zu hören, dass du und die anderen girls an mich und meine Idee glaubt. Ich fühle mich gut aufgehoben und erfahre viel Wertschätzung. Für mich gibst du eine gute Mischung aus Ideen/Beispielen und Leitfragen.

Kurzum: beste Investition ever!

Ich wünsche dir eine fabelhafte Restwoche in der Muddastadt.

Ich feiere mich und meine aktuelle Veränderung sooo krass.

Ich weiß gar nicht wo ich anfangen soll ... Seit Dienstag gehts bei mir durch eine Achterbahn der Gefühle. Das hat mich heute Nacht so weit gebracht, dass ich mich mit einer Decke auf meinem Balkon wiedergefunden hab! Ich musste einfach raus - zuvor lag ich im Bett und hab keine Luft mehr bekommen - erdrückt von allem.

Long Story short: Ich hab heute Nacht um 1:30 Uhr mein Thema für die Positionierung endlich verstanden. Es war schon immer da, und lag direkt vor mir, aber ich habs einfach nicht gecheckt. Ich sag's euch - one hell of a ride! Und alter Schwede.... das ist Coaching Woche 1 ....Ein Hoch auf uns!!!!

1 Tg.

Meine Geburtstagswochenende-Aktion hat mir 10.000€ NettoUmsatz gebracht und wir haben diesmal minimal Zeit aufgewendet und es ganz leicht und einfach umgesetzt. Ohne 15 „Kauf jetzt!" „Die Zeit läuft aus!" Mails. Einfach und easy aus dem Herz heraus. Es fühlt sich gut gut an.

www.bambusiness.de/coaching

Bitte schau Dir bei Interesse das VIDEO auf der Webseite an. Dort erkläre ich das Coaching ganz genau und Du weißt, ob es für Dich geeignet ist.

Wir sehen uns. ❤

BÄM! BONUS ❤

Verlieb Dich in Deine Reise, man!

Kunde sagt NEIN... schlechter Tag, alles kacke. Du willst hinschmeißen, hast wieder die Idee, dass Du ja doch zu teuer sein könntest und sowieso nicht gut genug.
Man, ey!

Glaub mir, solche Gedanken hören auch nicht auf, wenn Du zu den reichsten 10% in Deutschland gehörst. Umso erfolgreicher ich geworden bin, umso mehr Geld da war, umso mehr Mitarbeiter, desto mehr Angst bekam ich, dass morgen alles vorbei ist und ich alles gegen die Wand fahre.

Willkommen im Unternehmer Lifestyle. Alles normal.

Nur die meisten hören dann auf. Weil es ihnen doch zu anstrengend ist, zu schwierig, zu sehr Achterbahn. Klar, es ist auch nichts für jeden. Selbständigkeit ist keine Abkürzung zu Wohlstand. Es ist ein Lifestyle. Wenn Selbstbestimmtheit Dein höchster Wert ist, hast Du im Angestellten-Job nichts zu suchen, oder?

Mach es nicht des Geldes wegen, oder weil Dein Chef Dir einfach so auf den Kranz geht, dass Du nur flüchten willst.

Der Weg zum eigenen erfolgreichen Business ist außerhalb der Komfortzone und alles andere als kuschelig. Und deshalb musst Du es aus dem Herzen wollen und es alternativlos finden. One Way.

Ich verspreche Dir: Du wirst Fehler machen, an falsche Leute geraten, Server werden einkrachen, Facebook-Werbekonten gesperrt – Du wirst Angebote raushauen, die Du völlig überschätzt hast, dann daran feilen, abändern und weiter geht's. Verlieb Dich mal in die Reise und sei nicht 24/7 attached mit dem Endziel. Genieß mal die Aussicht. Freude Dich auf das Abenteuer.

Und das, was Du gewinnst, wenn Du anfängst den Lifestyle zu lieben, ist für mich zumindest UNBEZAHLBAR. Freiheit pur. Ich stehe auf, wann ich will. Sonntag ist für mich das gleiche wie Montag. Ich arbeite so viel und lang wie ich will. Ich habe nur Lieblingskunden. Ich verdiene 5- bis 6-stellig pro Monat. Ich arbeite ortsunabhängig. Ich helfe Menschen.

All das habe ich, weil ich immer bereit war, den Preis zu zahlen. Hate Kommentare, Krisen verschiedener Art, Risiken, Unsicherheit. Am Ende darfst Du Dich mal fragen: Spielst Du, um zu gewinnen? Oder, um nicht zu verlieren? Die meisten Menschen tun letzteres. Ich nicht. Kein Bock auf Durchschnitt, nur um vermeintliche Sicherheit zu gewinnen und bloß nicht anzuecken.

Bäm! Business steht für Business mit BÄM!
Und nicht Business am Existenzminimum.

MEHR BONUS ❤

Such Dir einen Mentor!

Wir wachsen in einem System auf, wo wir eingetrichtert bekommen, wir seien ‚fertig“, wenn wir Studium, oder Ausbildung abgeschlossen haben. Aha.

Und wenn der FC Bayern die nächste Champions League gewonnen hat, dann haben die keinen Trainer mehr? Weil die haben dann ja alles erreicht??

Ich kenne KEINEN, wirklich KEINEN erfolgreichen Menschen, der sich nicht immer wieder coachen lässt. Mich eingeschlossen. Auch das ist übrigens eine Reise.

Ich habe eines gelernt:

Mein Business wächst mit meinem Wachstum!

Denn das einzige, was Dich noch von einem 6- oder 7-stelligen Business abhält, sind Deine eigenen Sabotage-Muster.

Wieviel mehr kannst Du
Deine Ketten sprengen?
Deinen Wert erkennen?
Immer besser werden in Deinem Bereich?
Deine Geld-Blockaden auflösen?
Dich trauen?
Einfach mal springen?
Machen?
Ein paar tausend Euro in die Hand nehmen und ich Dich und Dein Wachstum investieren?

Menschen geben so viel Geld aus für… nun ja. Konsum. Autos, Doppelhaushälften… Küche auf Pump? Für viele normal, sogar anerkannt. Aber für Coaching?!

Ich verrate Dir ein Geheimnis:
Solange Du nicht mindestens 10.000 Euro im Monat mit Deinem Business verdienst, investiere ausschließlich in DICH und Deine Skills!

Ich habe mir jahrelang keine teuren Klamotten gegönnt, die größere Wohnung, das fettere Auto, auch als ich es konnte. Investitionen vermehren Dein Geld, Konsum verringert Dein Vermögen.

Also investiere in Dich, immer wieder. Und dann, ab einer gewissen Liga, konsumiere, wenn Du es halt willst.

Dies soll kein Aufruf zu Schulden machen sein, doch:
Wenn es Dich zu einem Coach hinzieht… es kribbelt und Du denkst: Der/die ist genau richtig! Das fühlt sich an, wie mein nächster großer Schritt, dann VERDAMMT NOCHMAL mach es! Egal, was auf Deinem Konto ist.

Ich habe mal ein Coaching für 18.000 Euro (Vorkasse, Einmalzahlung) getätigt… Du mir war kotzübel. Während des Coachings übrigens auch. Denn Wachstum fühlt sich meistens ziemlich bäh an. Doch danach einfach nur BÄM!

Wenn Du die Klügste im Raum bist, wechsle ihn! Such Dir Menschen, die viel weiter sind als Du und Dich auf die nächste Stufe ziehen.

Coaching ist die Abkürzung.

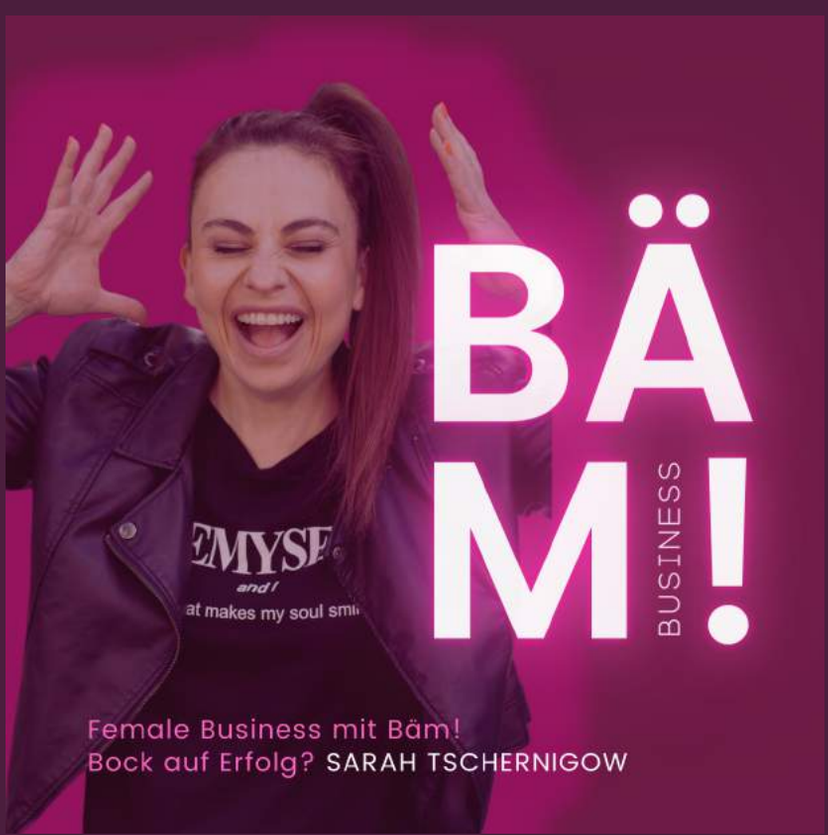
Viel Erfolg – und bestimmt sehen wir uns bald;
deine

Sarah

WENN DU KLEIN SPIELST, HILFST DU NIEMANDEM.

ALSO SPIEL GROSS.

BÄM! BUSINESS®

MEHR FREE IMPULSE?

HÖR DEN BÄM BUSINESS PODCAST: