

MONIKA
SCHEDDIN.

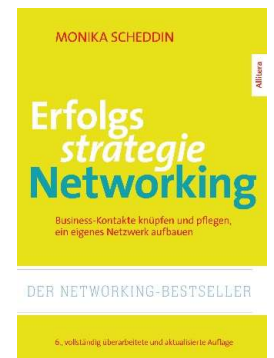
Ultimative Tipps für Selbständige

13.5.2024

IHK Selbständigentag

MONIKA SCHEDDIN

- Autorin . Rednerin . Coach
- Coach-Ausbilderin
- Seit 1994 Unternehmerin 😊
- www.scheddin.com





**Ziele
haben eine Leuchtturm-Wirkung**

Wie man Geld machen kann

- Ich beute mich aus
- Ich beute andere aus
- Ich schalte Handelsstufen aus

Gelernt von Prof. Dr. Günter Faltn.

Sein Buch „Kopf schlägt Kapital: Die ganz andere Art, ein Unternehmen zu gründen. Von der Lust, ein Entrepreneur zu sein“

Kunden gewinnen

Methode „Quick and Dirty“		Methode „Anziehungskraft aufbauen“
<p>Typ 1 investiert, kauft Adressen und Akquise Service. Automatisiert Prozesse. Baut Funnel auf, fasst akribisch nach.</p> <p>Kauft ungeniert positive Bewertungen, Titel und Testimonials. Lässt sich für viel Geld in Top-100-Listen aufnehmen.</p> <p>hat kein Problem damit, zu nerven.</p> <p>Über Tempo, Masse und Druck kann Typ 1 durchaus gutes Geschäft generieren.</p>		<p>Typ 2: Viel Content, geht lange in Vorleistung, zeigt Wertschätzung, baut Vertrauen auf. Viele Einzelkontakte. Interviews – Veranstaltungen</p> <p>Manchmal zu zögerlich, zu korrekt und zu indirekt</p> <p>Sein Geschäft nimmt später Fahrt auf als bei Typ 1 – ist dafür aber werthaltiger und belastbar.</p> <p>Die Kunden sind loyaler und die Empfehlungsrate wesentlich stärker.</p>
	<p>Kombination / Mischtyp</p>	

- Gib deinen Kunden Kostproben
- Dienstleistungen verkauft man über Dienstleistungen.
„Appetithäppchen“ anbieten
- Kostenlos? Nur bei qualifizierter Teilnehmerschaft



Geschäftsentwicklung

- 2 Jahre** Beweis: Sie wollen es wirklich! Energie + Motivation
- 5 Jahre** erste Herausforderungen bewältigt
- 10 Jahre** Experten-Status. Return of Investment kommt geballt. Der erste große Urlaub. 😊
- Ab 30 Jahre** Bundesweiter Bekanntheitsgrad.
Das ganze Business = Networking + kommt auf dich zu. Nur noch Lizenzvergabe?

Thomas Sabo



SANSIBAR

SYLT

Vorstellungskraft

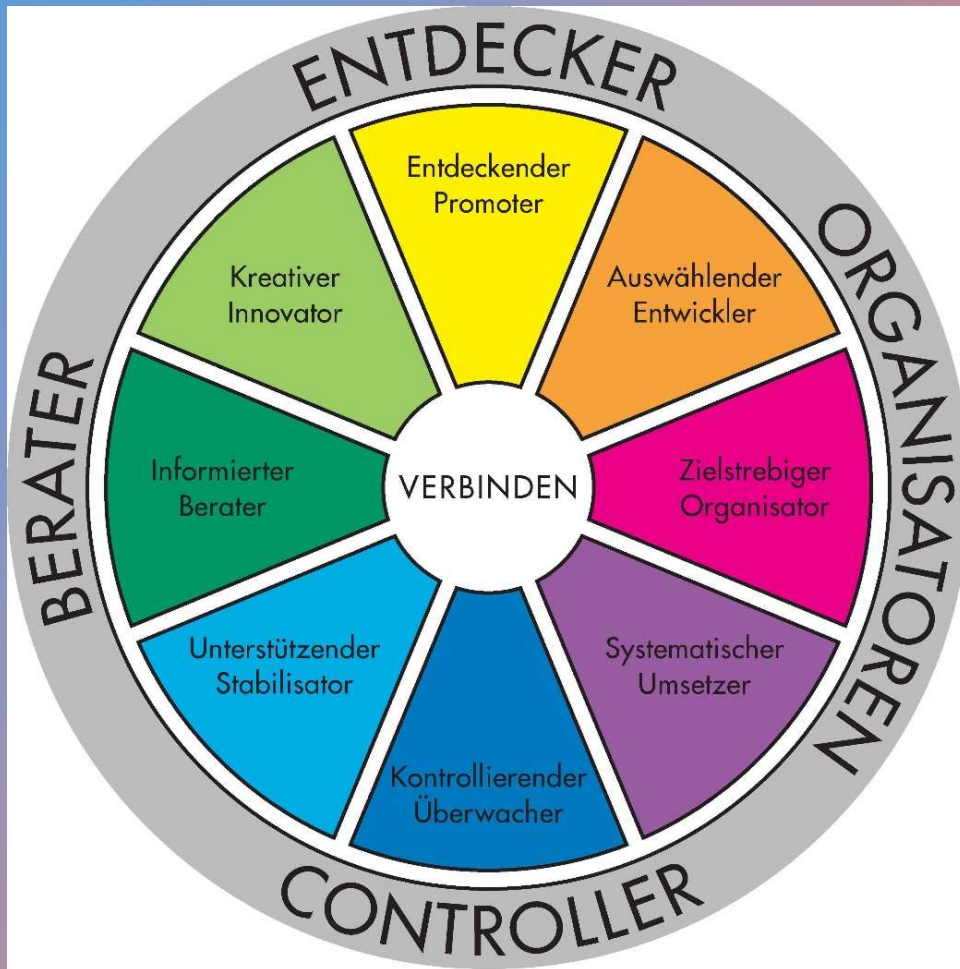
Coaching Struktur



1. Was wollen Sie? Was wünschen Sie sich?

2. Was können / tun Sie bereits?

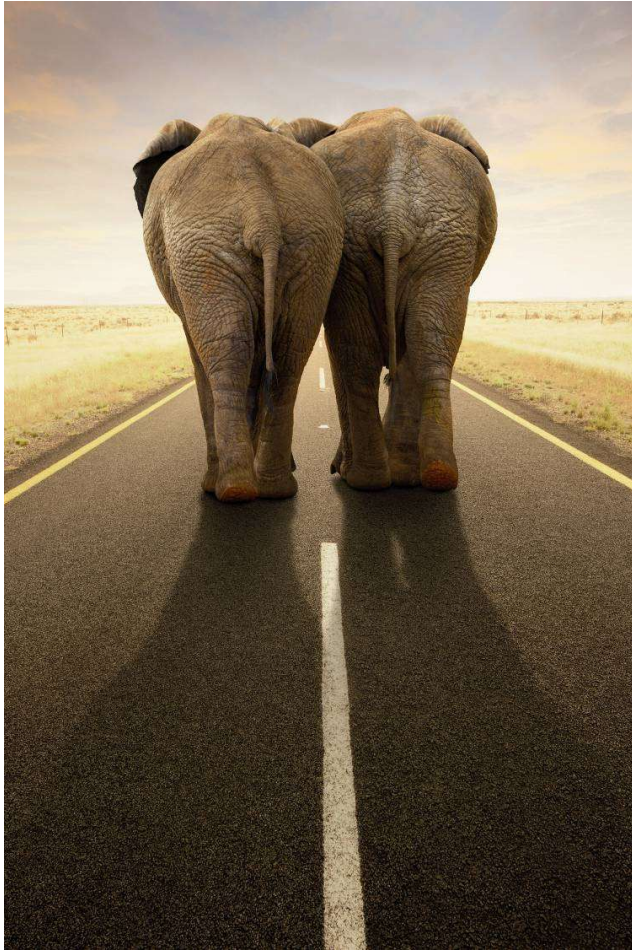
3. Wen oder was brauchen Sie noch?



Erfolg =

- zu 70 bis 80 % im Präferenzbereich arbeiten
- Andere Präferenzen (ohne Abwertung) schätzen und nutzen können
- Bei einem guten, ausgewogenen Team sind Konflikte Motor für Innovationen

Setzen Sie nicht alles auf eine Karte

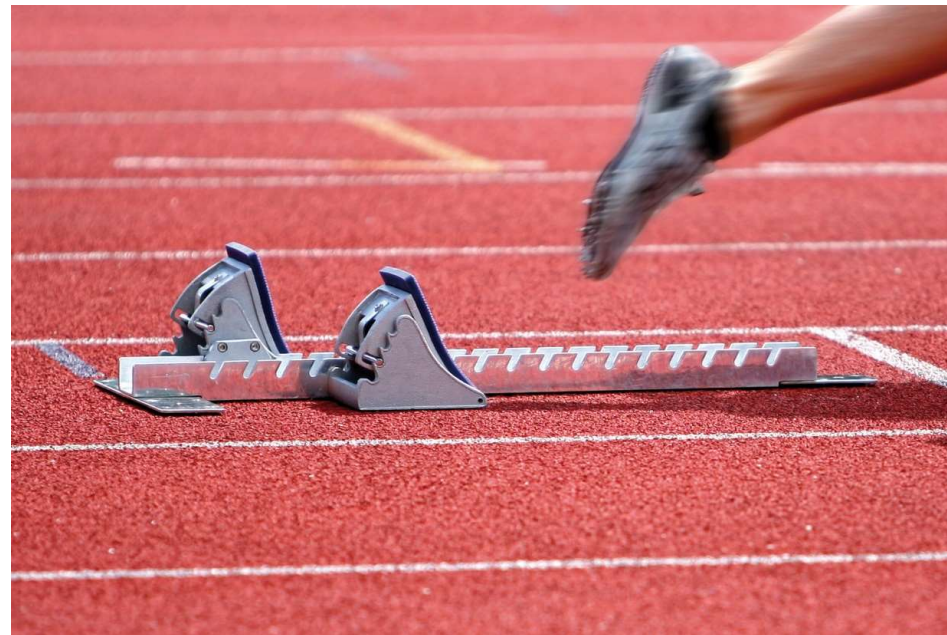


Nur ein oder zwei Kunden?

Nur ein Produkt?

Nur eine Bank?

Lieber unvollkommen begonnen,
als perfekt gezögert



Erfolgsschritte



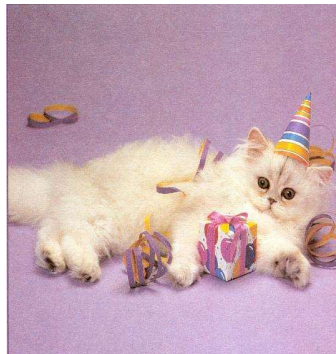
1. Entscheiden



2. Tun



3. Kurskorrektur
vierteljährlich



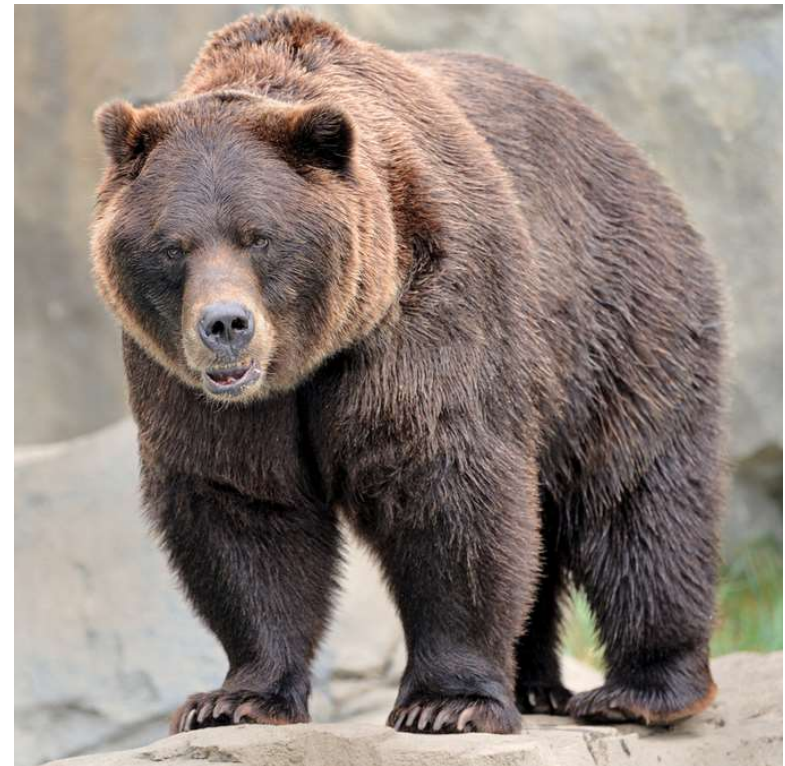
4. Feiern und
belohnen.

Networking

- Kontakt zu Menschen, die schon da sind, wo Sie hinwollen
- Austausch mit Gleichgesinnten (Mastermind Gruppen, Coaching Circles)
- Die Kunden einbeziehen: quo vadis
- Behandeln Sie Ihre Lieferanten gut
- Pflegen Sie Ihre Kontakte regelmäßig

Sätze, die man nicht glauben muss

- Das gibt es schon alles!
- Der Markt ist schon bedeckt!
- Das geht nicht!



der Belehrbär

Banken und Geld

- **Behandeln Sie Ihre Firma wie einen Privat-Haushalt:** Rücklagen bilden, unabhängig von Banken werden – sparen!
- Privates Konto von geschäftlichem trennen
- Mindestens 2 Banken
- Die neue Bank in guten Zeiten suchen

Ein Kredit ist wie ein Alibi: Du hast nur eins, wenn du keins brauchst.



Ich als Chef / Chefin

- Sich kennen und an sich arbeiten. Stärken / Schwächen
- Führung = **Ziele teilen, planen, leiten, koordinieren und kontrollieren**
- Mitarbeiter halten = sie gut behandeln = sie sehen (*Weihnachtsgeld / Weihnachtskarte*)
- Mein wichtigster Mitarbeiter: ICH. Stress vermeiden - regelmäßige Boxenstopps



Ärger und Konflikte als Chance nutzen



Wunschliste

- Pralinen für ein Jahr
- Divenkalender ins Sortiment übernehmen
- Artikel über das Diva-Buch ins Kundenmagazin
 - Sponsor beim Kongress
- Jury Mitglied gemeinsam mit Guido Maria Kretschmer



- Was willst du: Recht haben oder erfolgreich sein?
- Erst mit dem ersten Konflikt beginnen wahre Beziehungen.

HILFE ANNEHMEN

Am wohlsten fühlen wir uns,
wenn wir selbstbewusst
im Sattel sitzen



Persönliches

- Die Woche repräsentiert die Welt im Kleinen
- Schätzfrage
- Grundsätzlich: Smarter not harder!
Wenn eine neue Aufgabe dazukommt, muss etwas Altes weichen
- Verstärke, was funktioniert. Verändere, was nicht funktioniert.
Lass, was absolut nicht will.
- Zeit für Familie und Freunde:
 - Es geht im Business nicht um Leben und Tod.
- Je mehr Stress: desto wichtiger ist die Mittagspause



Work smarter – not harder!

+

•

○

Den Tag gestalten

- Tag: Anfang – Pausen - Ende
- 1 x Unangenehmes + 1 x Zielförderndes vor der Mittagspause
- Akquise täglich / wöchentlich!
- Alles, was nur 2 Minuten dauert, sofort erledigen
- eMails: ungebetene, uninteressante Mails sofort löschen
- Zeiträuber und Miesmacher

Gedanken

- Sorgen erst dann, wenn es so weit ist
- Fahrtenbuch – Reparaturen: Alles, was es wert ist, getan zu werden ...
- Für deine Freude bist du zuständig. Jeden Tag 1 Freude.





MEHRWERT

Stelle mir deine Frage bis 20. Mai



<https://www.linkedin.com/in/monika-scheddin/>

