



Mein Business - Meine Berufung
Silvia Tschumper



4-Gang Perspektiven Menu
für die Unternehmerin 50+

ST

Offeriert von **scoremorelady50+**

©silviatschumper.com





Hallo meine Liebe

Herzlich willkommen in meiner kreativen Business Küche.

Ich freue mich, dass Du Dich entschlossen hast, mein 4-Gang Perspektiven Menu nun zu konsumieren. Das Menu ist kostenfrei für Dich, sei also mein Gast.

DAS 4-GANG MENU

Appetizer zum Appetit anregen

Hors d'oeuvre zum Starten

Hauptspeisenbuffet à discrétion

Creme de la Creme als süsser Abschluss

Ich serviere Dir nun täglich einen Gang des Menu's auf meine kreative Art, die Basis aller Gänge basiert jedoch auf professionellem Wissen und moderner Business Kunst.

Heute gibt es den 1. Gang.

Voila – Guten Appetit!

Bevor wir loslegen mit dem Service ein Hinweis ... Du musst Dir keine Notizen machen, denn am Ende jedes Ganges bekommst Du eine Zusammenfassung für Dich. Du kannst Dich zurücklehnen.



ZUSAMMENFASSUNG 1. GANG

Der Appetizer zum Appetit anregen

In diesem ersten Gang geht es um

Deine Werte, Deine Ziele und Dein Warum

Mit 50+ sollte ein Business Spass machen und das kann es nur, wenn Du voll motiviert bist. Und motiviert bist Du nur, wenn Dein Business auf Deinen Werten basiert. Wenn Du Deine Werte lebst, dann bist Du glücklich und zufrieden.

Wenn Du in Deinem Business erfolgreich sein willst, dann musst Du klare Antworten auf die drei Fragen haben:

- 1. Was sind Deine Werte für Dein Leben?**
- 2. Was willst Du genau? Was sind Deine Ziele?**
- 3. Warum willst Du diese Ziele erreichen? Was ist Deine Motivation?**

Hier ein paar Beispiele dazu, welche Dir helfen sollen Deine Antwort zu finden.

Was sind Deine Werte für Dein Leben?

Ordnung, Sparen, Liebe, Schönheit, Freude, Idealismus, Herausforderung, Ruhm, Beziehung, Status, Neugier, Anerkennung, Macht, Freiheit, Spass, Ruhe, Reichtum, Harmonie, Sicherheit, Abenteuer, Unabhängigkeit, Aktivität, Erfolg, Genuss, Ehre, Gerechtigkeit, Familie

Was willst Du genau? Was sind Deine Ziele?

Willst Du Dir Deine Zeit frei einteilen können und arbeiten wann Du möchtest?

Willst Du allein arbeiten oder in einem Team?

Willst Du reisen und Dein Business von überall aus betreiben?

Willst Du eines Tages in einem Haus am Meer leben?

Lass Dein Herz zu Dir sprechen, was es im tiefsten Inneren will

Und so weiter...

Warum willst Du diese Ziele erreichen?

Weil Du finanziell unabhängig leben willst?

Weil Du Dir materielle Dinge leisten können willst?

Weil Du gerne reist?

Und so weiter ...

Hast Du jetzt Appetit bekommen hast, Dich selbst besser kennen zu lernen, bevor ich Dir den 2. Gang morgen serviere.

In meinem Erfolgsprogramm «Finde Deine Berufung» stehen Dir ausführliche Anleitungen und ein Leitfaden zur Verfügung, wenn es Dir schwer fällt hier jetzt tiefer in diese Themen einzutauchen.



Deine Notizen zum 1. Gang:

Was sind Deine Werte für Dein Leben?

Was willst Du genau? Was sind Deine Ziele?

4

Warum willst Du diese Ziele erreichen? Was ist Deine Motivation?

Hast Du jetzt Appetit bekommen hast, Dich selbst besser kennen zu lernen?

In meinem Erfolgsprogramm «Finde Deine Berufung» stehen Dir sehr ausführliche Anleitungen und ein Leitfaden zur Verfügung, wenn es Dir schwer fällt hier jetzt tiefer in diese Themen einzutauchen.

Als nächstes folgt der 2. Gang – DIE VORSPEISE!

Bis bald und anregendes Nachdenken wünscht Dir Silvia

©silviatschumper.com





ZUSAMMENFASSUNG 2. GANG

Hors d'oeuvre

In diesem zweiten Gang geht es um

Dein Geschäftsmodell

Dieser 2. Gang besteht aus einem schön angerichteten W-Trio.

Dein Geschäftsmodell sollte beschreiben, **WOMIT** d.h. mit welchen Produkten oder Dienstleistungen) Du Dein Geld verdienst und **WEM** Du Deine Angebote verkaufen willst und **WIE**.

Die Betonung liegt auf Geld verdienen, denn wenn Du kein Geld mit Deinem Business verdienst, dann ist es kein Business, sondern ein Hobby. Aber zum Thema Geld kommen wir dann beim Dessert zu sprechen.

5

WOMIT verdienst Du also Geld?

Verkaufst Du Deine Expertise in Form von Coachings oder Beratungen?

Oder

Bietest Du Dienstleistungen an wie z.B. Werbetexte schreiben?

Oder

Verkaufst Du Produkte oder Services von anderen Firmen und bekommst dafür Provision?

Oder

Veranstaltest Du Seminare, Workshops, Events?

Oder

Du hast einen Mitgliederbereich und bietest Mitgliedern Deine Services an?

Oder

Trittst Du als Sprecherin bei Veranstaltungen auf?

Usw.



Viele Unternehmerinnen machen den Fehler, dass Sie zuviel auf einmal wollen und bieten schlichtweg zuviel an. Manche haben sogar richtige «Gemischtwarenläden», wo Sie nicht zusammengehörende Angebote anbieten.

Das Geheimnis des Erfolges liegt darin, sich auf ein Angebot zu konzentrieren und das einige Monate lang konstant zu verfolgen. Dann wird das Einkommen kontinuierlich wachsen.

Nun ist noch die Frage WEM willst Du Deine Angebote verkaufen?

Ups dieses W hättest Du als erstes von diesem Gericht konsumieren sollen.

Und schon sind wir bei einem Thema, welches von fast allen Unternehmerinnen falsch gemacht wird.

Sie erstellen zuerst die Angebote und überlegen dann wem sie diese verkaufen wollen.

Das Erfolgsgeheimnis liegt jedoch darin, zuerst das WEM festzulegen d.h. Deine Zielgruppe festzulegen und Deine bevorzugten Kunden haargenau zu beschreiben. In dieser Beschreibung steht, welches Problem der oder die Kundin hat.

Danach kommt das WOMIT Du diesen Kunden mit Deinen Talenten und Fähigkeiten hilfst die Probleme zu lösen.

In meinem Erfolgsprogramm 2 «Die solide Basis» lernst Du, wie Du ein erfolgsversprechendes Geschäftsmodell zu erstellen.

Wenn Du möchtest, dann überlege Dir jetzt mit wem Du am allerliebsten zusammenarbeiten möchtest und beschreibe diese Person bis ins kleinste Detail.

Für welches Problem sucht die Person eine Lösung und wie kannst Du ihr mit Deinen Talenten und Fähigkeiten helfen die Lösung zu finden?

Und zum Schluss kommt noch das Thema WIE?

Wie willst Du arbeiten?

Willst Du 1:1 mit Deinen Kunden arbeiten

Oder

Willst Du mit Gruppen arbeiten oder beides

Willst Du offline arbeiten oder online oder beides?

Dein WIE hängt ganz stark von Deinen Werten ab! Wenn Du z.B. Freiheit als Wert hast, dann solltest Du nicht 1:1 arbeiten denn dann bist Du zeitlich und örtlich gebunden und nicht frei.

Ein kreativer Start sieht also so aus:

WEM / WOMIT ODER AUCH WAS / WIE

6



Wie hat Dir dieser Gang geschmeckt?

War er zu reichhaltig mit den 3 Teilen?

Wenn ja, dann empfehle ich Dir eine Teilnahme an meinem Programm 2 «Baue eine solide Basis». Dort wirst Du von mir geführt und angeleitet und kannst Dich mit anderen austauschen.

Morgen gibt es dann die Hauptspeise!

Bis bald und ein angeregtes Verdauen....

Deine Notizen:





ZUSAMMENFASSUNG 3. GANG

Buffet à discrétion

In diesem dritten Gang geht es um

Dein Vertriebsmodell

Was nützt das beste Angebot, wenn keiner davon erfährt?

Es geht in diesem Gang um Dein Vertriebsmodell also um Marketing und Verkauf.

Ich höre immer wieder von Frauen:

Wieso kann ich mich als Selbstständige nicht einfach auf meine Kernkompetenzen konzentrieren und das machen was ich gut kann? Warum muss ich Marketing und Verkauf beherrschen?

Schade, dass viele Frauen die Themen Marketing & Verkauf negativ betrachten und damit als nötiges Übel empfinden.

8

Marketing und Verkauf heisst «auf andere Menschen eingehen», und gerade das liegt uns Frauen doch sehr gut.

Wahrscheinlich liegt es daran, dass viele Frauen dieses Thema deswegen so negativ sehen, weil Sie denken, dass Sie jemanden etwas aufzwingen müssen, und das mit zweifelhaften Methoden.

Kein Wunder, dass viele abgeschreckt sind, wenn man z.B. im Netz so Marketing Aktionen sieht, wo man einen gelben Pfeil drücken muss um die letzte Chance zu erhalten, sein Glück zu finden.

Oder man wird ungefragt mit suggestiven Produktangeboten überflutet, sei es durch Chat Nachrichten oder mit Anrufen.

Stilvolles Marketing und Verkaufen geht anders, auch in Zeiten wo Online Marketing eine grosse Rolle spielt.

Wenn Dir jemand sagt, dass Du nur ein gratis Webinar in den Online Plattformen platzieren musst, um viele Produkte zu verkaufen, dann ist das schlichtweg nicht richtig.



Dein Marketing- und Verkaufsstil sollte zu Deinen Wünschen und Fähigkeiten passen, aber Du kommst nicht drum herum Dich mit diesem Thema zu beschäftigen, wenn Du Erfolg haben willst und davon gehe ich aus.

Das Geheimnis des erfolgreichen Marketings liegt darin, dass Deine Kunden von selbst zu Dir kommen und nicht, dass Du Ihnen nachläufst und Dich aufdrängst.

Das Geheimnis eines erfolgreichen Verkaufsgespräches liegt darin, dass Du auf den Kunden eingehst und hörst welches Problem er/sie gelöst haben will und erst dann packst Du Deine Offerte aus.

Ich habe diesen Gang «Buffet» genannt, weil es so viele verschiedene Möglichkeiten gibt. Hast Du schon mal Leute am Buffet beobachtet, welche Ihren Teller mit verschiedenen Sachen vollladen. So kommt es mir auch oft im Marketing vor - je mehr desto besser.

Nein! Das letzte Erfolgsgeheimnis liegt daran eine Möglichkeit, passend zu Dir auszuwählen und diese dann kontinuierlich zu verfolgen, und nicht gleich zur nächsten Möglichkeit zu springen. D.h in einer Kernstrategie liegt das Geheimnis des Erfolges.

Ich verstehe es, wenn Du jetzt ratlos am Buffet stehst und nicht weisst, was Du mit der Flut von Möglichkeiten anfangen sollst.

Offline oder Online Marketing, Blogs, Webinare, Webseiten, Podcasts, Google Ads, SEO und wie sie alle heissen.....

In meinem Programm 2 findest Du mich als Köchin am Buffet, welche Dir hilft eine Entscheidung zu treffen, welche Möglichkeit für Dich am besten ist.

Ich habe selbst die Erfahrung gemacht, dass irgendwann der Punkt kommt, wo es ratsam ist mit einem Mentor zusammen zu arbeiten, denn sonst läuft man immer mit einem vollen Teller vom Buffet weg und verzettelt sich dann völlig.

Es ist unumgänglich, dass Du Dich als Unternehmerin vom Möglichkeiten Buffet im Bereich Marketing und Verkauf bedienst und lernst wie es geht, denn ohne diese Disziplin wirst Du nicht erfolgreich sein.

Ich hoffe, dass Du jetzt nach diesem Gang nicht so voll bist, dass Du nicht mehr magst, denn jetzt kommt noch die Nachspeise!

Und diese willst Du Dir doch sicher nicht entgehen lassen, oder?

Also bis morgen zur Abschlussgang.



Deine Notizen:





ZUSAMMENFASSUNG 4. GANG

Crème de la crème

In diesem vierten Gang geht es um

Deine Persönlichkeit

Hier präsentiere ich Dir nun den Dessertwagen. Du kennst das doch sicher aus dem Restaurant, wo die verschiedenen Desserts als Muster ausgestellt sind, oder?

Wir haben uns im Laufe unseres Lebens viele Muster angeeignet und da wir ja 50+ sind, haben wir wahrscheinlich auch ein paar lange gelebte und damit fest eingebrannte Muster. Als Dessert würde sich also die Creme brûlée aus dem Dessertwagen anbieten, oder?

Eines dieser Muster ist z.B. das **Geldmuster**.

Wie denkst Du über Geld?

Wenn Du negativ über Geld denkst und dieses als notwendiges Übel betrachtest, dann wirst Du Dich als Unternehmerin schwer tun jemals erfolgreich zu sein.

Denn das oberste Ziel Deines Unternehmens sollte es sein Geld damit zu verdienen, um Dir ein gutes Leben leisten zu können. Und das erst recht jetzt in der 2. Lebenshälfte. Du willst Dir doch sicher einen schönen Lebensabend leisten können?

Alles andere ist kein Unternehmen, sondern ein teures Hobby, welches niemand hilft. Wenn Du das willst, dann bist Du hier nicht richtig meine Liebe.

Wenn Du gutes Geld verdienst, dann kannst Du auch anderen Gutes tun!

Daher ist ein erstes Ziel Deine Geldmuster auszuräumen und neu zu programmieren.



Andere Muster sind zum Beispiel

- **Die Kontinuität:**
Gibst Du schnell auf oder bleibst Du am Ball bis es ein Tor gibt?
Kannst Du Dich nicht für eine Sache entscheiden?
- **Die Angst sich zu zeigen:**
Findest Du Dich z.B. nicht attraktiv genug oder nicht gescheit genug?
- **Der Perfektionismus:**
Musst Du zuerst alles perfekt organisieren bevor Du loslegen kannst?
Oder musst Du zuerst noch diese und jene Weiterbildung machen?

Wenn Du zur Crème de la Crème der erfolgreichen Unternehmerinnen gehören willst, dann musst Du Dich Deinen Mustern stellen. Es ist aber nicht möglich, diese alle auf einmal schnell loszuwerden, dennoch muss man sich seiner Muster bewusst sein. Jedes Mal, wenn ein Muster wieder hervorsteht, sollte man das Muster erkennen und handeln.

In meinem Programm 2 beschäftigen wir uns mit all diesen Themen ausführlich. Diese sind zwar das Dessert im Menu, aber ein rundes Menu sollte immer auch das Dessert enthalten, nicht wahr?

So das war nun der letzte Gang meine Liebe.

Bitte schaue Dir nun meine Abschlussvideo an.

12

Deine Notizen:



ALLGEMEINE HINWEISE FÜR DIE SCOREMORELADY50+ PROGRAMME

100% Eigenverantwortung:

Die ERFOLGSPROGRAMME unterstützen Dich in Deinen Bemühungen, Dein Business „erblühen“ zu lassen.

Du allein übernimmst jedoch die Verantwortung für Dein Tun!
Bitte hab Verständnis, dass ich dafür keine Verantwortung übernehme. Du hast selbst entschieden an den Programmen teilzunehmen und bist für Dein Wohlbefinden verantwortlich.

Es werden Themen auftauchen, welche „nicht mehr“ oder „noch nicht“, funktionieren. Nimm es so an, wie es ist. Werte nicht über Dich oder über die Situation.

Praktiziere Mitgefühl mit Dir selbst, und nimm die Emotionen wie Wellen. Nimm eine nach der anderen.

Jedes Thema, welches Du durch die ERFOLGSPROGRAMME lösen kannst, stärkt Dich auf persönlicher Ebene. Am Ende wird Dich im Spiegel eine blühende Lebenskünstlerin und Unternehmerin anschauen.

Copyright:

Bitte beachte das Copyright von Silvia Tschumper für das gesamte Material, in Text, Ton, Bild und Wort. Dieses darf nur zu Deinem eigenen Gebrauch verwendet werden.

Kopiere weder Programm-Namen, Inhalte, Titel, sowie Inhalte aus Silvia Tschumper's Arbeit generell. Alle Zugänge zu den Programmen dürfen nicht an Dritte weitergegeben werden.

Zahlung & Stornierung:

Sofern, das Programm nicht kostenlos ist, muss der Preis für das Programm vor Beginn des Programmes an Silvia Tschumper überwiesen werden. Entsprechende Zahlungsanleitungen findest Du in jedem Programm.

Eine Stornierung nach erfolgter Buchung und Zahlung ist nicht mehr möglich. Die Programmgebühr fällt zu 100% an. Es kann jedoch eine Ersatzperson gestellt werden, welche den Regeln des Programmes entspricht d.h. nur Frauen 50+ (Ausnahme Frauen unter 50 auf Anfrage).

Haftungs- und Datenschutz:

Siehe Webseite silviatschumper.com. Mit dem Start des Programmes bestätigst Du, diese gelesen zu haben.



