

WORK HARD
DREAM BIG
& NEVER GIVE UP

bigshift.life: **Expand your business!**

Willkommen	3
Me-Power	6
Herz	7
Führen aus der Zukunft	8
Produktivität	9
Mindset	11
Unternehmer*in sein	12
Strategie	13
Portfolio	14
Marketing	15
Sales	17
Finanzen	18
Prozesse	19
We-Power	20
Zusammenarbeit	21
Agiles Projektmanagement	22

Willkommen

Dieses eBook hilft Dir, eine klare Strategie zu entwickeln, um

- Dich entweder auf Dein neues Business von Anfang an gut vorzubereiten.
- Dein bestehendes Business massiv expandieren zu können und gleichzeitig gelassener, erfüllte und (!) natürlich erfolgreicher zu arbeiten und zu leben.

Die 3 Säulen Deines Business

Jedes Business, egal um was es auch immer geht, ruht auf 3 Säulen:

- **Strategie:** Jedes Business verdient Geld, weil es seinen Kunden einen Wert verspricht und (hoffentlich) auch liefert. Damit die Umsetzung gut gelingt, brauchst Du einen klaren Plan und eine gute Organisation.
- **Me-Power:** Damit Du die Strategie gut umsetzen kannst, musst Du in Deiner vollen Kraft sein. Denn: Erst, wenn Du Dich führen kannst, kannst Du auch andere führen.
- **We-Power:** Je größer Dein Business wachsen soll, desto mehr Leute brauchst Du, um Deine Ziele zu erreichen.

Vorsicht: Unternehmens-Hölle!

Wenn Du einen oder gar mehrere der drei obigen Punkte nicht klar bekommst, landest Du in eine Unternehmens-Hölle:

- Extrem viel zu tun
- Viel Ärger und Frust
- Schlaflose Nächte
- Verlust Deiner Freiheit
- Gestresste Beziehungen
- Finanzielle Engpässe

Zwei Kräfte

Um erfolgreich zu sein, müssen wir 2 Kräfte vereinen: Herz und Verstand.

Das Herz steht für die feminine Kraft des Business

Passion

Aus Leidenschaft handeln (Berufung, Welt verbessern)

Kreativität

Großartige Ideen empfangen wir intuitiv

Offenheit

Je breiter unser Horizont, desto mehr Ideen und Lösungen können wir bekommen.

Wir-Gefühl

Die Zusammenarbeit mit Partner*innen, Team und Kund*innen ist wichtig

Kern-Frage

Was kann ich geben?

Der Verstand steht für die maskuline Kraft des Business

Ich

...mach MEIN Ding

Zielorientiert

Mit Disziplin und klarem Fokus

Strukturiert

Alles gut organisiert mit effizienten Prozessen

Macher*in

Klare Ausrichtung auf Resultate

Kern-Frage

Was ist für mich drin?

Der Weg in den Unternehmenshimmel?

Erstens: Schritt für Schritt

Ein gut florierendes Unternehmen aufzubauen, braucht Zeit. Deswegen versuch erst gar nicht, alles auf einmal zu machen.

Folgenden Weg schlage ich Dir vor:

- **Entscheidung treffen:** Wenn Du die Checkliste durchgearbeitet hast, wirst Du sehen, dass vermutlich einiges zu tun ist. Bist Du bereit, dazu ja zu sagen? Sei ehrlich zu Dir. Ein halbgares »Jein« bringt Dir nur Chaos. Ein echtes Ja bringt Dir Erfolg.
- **Angebot unwiderstehlich machen:** Wenn Deine Angebote nicht so gut nachgefragt oder wenn Du noch keins hast, ist das immer der erste Schritt.
- **Marketing und Vertrieb optimieren**, damit Du gut oder deutlich besser verdienen kannst.
- **Me-Power:** Spätestens wenn Geld kommt, wird es Zeit, Deinen Teil auf Vordermann oder Vorderfrau zu bringen.
- **We-Power:** Bau Dir ein Team auf, damit Dein Business wachsen kann und immer erfolgreicher wird.

Zweitens: Hol Dir Hilfe

Ob Du Dich für mich entscheidest oder jemand anders: Wenn Du Dir einen Mentor holst, ersparst Du Dir viel Leid, viel Geld, das Du durch Fehlentscheidungen bezahlen musst und kommst sehr viel schneller zum Erfolg.

A person with long hair, wearing a dark hoodie and dark pants, is sitting on a large rock. The person is seen from the back, looking out over a hazy, mountainous landscape. The entire image is overlaid with a semi-transparent blue color. In the bottom left corner, the text 'me-power' is written in a bold, yellow, sans-serif font.

me-power

Herz

Basis

- Ich habe ein klares Lieblingsthema, das mich inspiriert
- Ich habe Angebote geschaffen, die mich und andere motivieren

Intuition

- Ich nehme mir Zeit, auf mein Bauchgefühl zu hören.
- Bei wichtigen Entscheidungen lasse ich mich nicht nur von Zahlen und Fakten leiten, sondern auch von meinem Bauchgefühl
- Ich bin offen für Intuitionen, Träume, Eingebungen und teste sie immer in einem überschaubaren Rahmen wieder aus, um zu sehen, wohin mich/uns das führt.

Liebe

- Ich liebe, was ich mache.
- Ich liebe es, den Löffel Sahne mehr dazu zu tun
- Ich habe meine Kunden in mein Herz geschlossen.
- Mir sind die Menschen wirklich wichtig, mit denen ich zusammen arbeite.

Meine nächsten Schritte

Führen aus der Zukunft

Mission: Der Sinn Deines Unternehmens

- Ich habe unser »Warum« klar: Wie wir durch die Angebote (Produkte und Dienstleistungen) unseren Kunden helfen, Ihr Leben und/oder ihr Business zu verbessern.
- Es gibt ein klares Mission-Statement auf unserer Website und in anderen Materialien.

Vision

- Ich habe eine klare Vision, wo wir in Zukunft (10 Jahre) stehen werden.
- Ich nutze die Zukunft, um von dort aus meine heutigen Aktionen zu planen.
- Ich stelle mir oft gedanklich vor, dass meine Zukunft jetzt ist, um daraus Kraft und Inspirationen zu tanken.

Meine nächsten Schritte

Produktivität

Bitte überprüfe, was Du bereits gut kannst – und was als Nächstes ansteht.

Fokus: Weniger aber besser

- Langfristig: Ich habe eine inspirierende Vision für mein eigenes Leben in den nächsten 5 - 10 Jahren – oder länger.
- Jahresziele: Ich weiß, was ich in den nächsten 12 Monaten erreichen möchte.
- Monatsziele: Ich habe klare Ziele für die nächsten 4 Wochen.
- Wochenziele: Ich plane jede Woche meine Ziele für die nächsten 7 Tage .
- Tagesziele: Ich plane jeden Morgen den Tag.

Flow: Spitzenleistung durch Freude pur

- Kreativitätsritual
 - Ich führe regelmäßig Brainstormings durch.
 - Ich habe einen Prozess, um aus losen Ideen ein konkretes, strukturiertes Konzept zu entwickeln
- Spitzenleistungsritual, um in den Flow zu kommen.
 - Ich setze mir inspirierende und riskante Ziele.
 - Ich kann mich für fokussierte Arbeit zurückziehen.
 - Ich habe „Anker“, um leichter in den Flow zu kommen.
 - Pomodoro verwende ich für Routineaufgaben.
 - Bursts verwende ich für kreative Aufgaben.

1! System: Arbeite einfach einfach

- Aufgabenliste: Alle Aufgaben in 1! System
 - Persönliche Aufgaben in einer einheitlichen Liste erfasst und nach Projekten, Sachthemen, Menschen oder Orte.
 - Projektarbeit verwalte ich einem System, auf das alle Teammitglieder Zugriff haben
- Ideenmanagement
 - Ich nutze eine zentrale Stelle, um meine Ideen zu erfassen
 - Ich kann meine Ideen überall per Papier oder per IT festhalten
 - Ich habe meine Ideen in Themen unterteilt
- Der E-Mail Eingang ist jeden 2 Tag auf Null herunter gearbeitet.
- Mein Schreibtisch ist von Papierstapeln befreit.
- Meine Ablage ist strukturiert und ordentlich
 - Papiere
 - Eigene Dateien
 - Cloud
 - Datensicherung über Festplatte und Cloud

Meine nächsten Schritte

Mindset

Stärke & Resilienz

- Wachstum: Ich lerne beständig etwas Neues und stehe auch dazu.
- Resilienz: Ich kann gut mit schnellen Veränderungen umgehen.
- Durchhaltevermögen: Ich lass mich von Durststrecken nicht aufhalten
- Entscheidungen: Ich kann auch unter Stress schnelle und meist auch gute Entscheidungen treffen.
- Achtsamkeit: Ich praktiziere jeden Tag ein »Ritual«, um Kraft zu tanken.

Selbstvertrauen

- Optimismus: Ich glaube an meinen Erfolg.
- Selbstvertrauen: Ich traue es mir zu, mein Unternehmen groß zu machen.

Meine nächsten Schritte

Unternehmer*in sein

- Ich verbringe mehr Zeit damit,
 - in** meinem Unternehmen zu arbeiten (Angebotsentwicklung, Marketing, Sales, Leistung)
 - an** meinem Unternehmen zu arbeiten (Team führen, Prozesse entwickeln und optimieren)
- Ich sehe mich und mein Unternehmen als getrennte »Personen« an.
- Wenn ich morgen mein Unternehmen verlasse oder verkaufe, würde es sehr gut ohne mich weiterlaufen.
- Alles ist so gut dokumentiert, dass andere Leute die Arbeit ohne weiteres übernehmen können.

Meine nächsten Schritte

A close-up photograph of a chessboard with several pieces. In the foreground, a knight, a rook, and a pawn are clearly visible. The background is dark and out of focus, with a strong red glow that creates a dramatic, high-contrast atmosphere. The word "strategie" is written in a bold, yellow, sans-serif font in the bottom left corner.

strategie

Portfolio

Meine Produkte und Dienstleistungen

- Vorteile:** Jedes unser Angebote löst ein klar definiertes Problem unserer Kunden.
- Methode:** Wir haben einen klar definierten und optimierten Prozess, das Problem unserer Kunden zu lösen.
- Reise:** Wir begleiten unsere Kunden und Kundinnen auf der Reise vom Einsteiger bis zum Profi.
- Kurve:** Wir decken die Preisskala von »ziemlich günstig« bis »ganz schön teuer« ab.
- Trendforschung:** Wir wissen, was unsere Kunden als nächstes wollen.
- Innovationskraft:** Wir bieten etwas an, dass uns von allen anderen Marktbegleitern differenziert.

Meine nächsten Schritte

Marketing

Positionierung

- Lieblingskundinnen:** Wir haben unsere Zielgruppe(n) klar definiert
- Transformation:** Wir haben die Schmerzpunkte, den Lösungsweg (Methode) und das Happy End (Vorteile) klar und eindeutig definiert.
- USP:** Wir haben ein einzigartiges Merkmal, mit dem wir uns von anderen Marktbegleitern und deren Angeboten klar differenzieren.

Marke

- Claim:** Einfach zu verstehendes Motto, das unseren Kernnutzen kommuniziert.
- Charakter:** Durch Design (Logo, Schrift, Firmenfarben, Fotostil) und Tonalität (Sprachstil) zeigt unser Auftritt klare Kante.
- Touchpoints:** Wir haben alle »Berührungspunkte« (Website, Prospekte, Geschäftspapiere, Präsentationsfolien etc.) auf die Marke umgestellt.
- Story:** Wir erzählen in unserer Werbung eine Geschichte, die unsere Kunden inspiriert und begeistert.

Funnel: Interessenten (Leads) gewinnen

- Kundenreise:** Wir gewinnen durch eine klar definierte Kundenreise (Anzeige, Kostprobe, Beratungsgespräch etc.) kontinuierlich neue Interessenten, die unseren Lieblingskundinnen entsprechen.
- Automation:** Wir haben den Prozess weitestgehend automatisiert, so dass wir Interessenten ohne großen persönlichen Einsatz gewinnen.

Kommunikation mit Interessenten und Kunden

Inhalte: Wir veröffentlichen regelmäßig frische Inhalte.

Artikel

Videos

Audios (Podcasts)

Social Media: Wir erreichen unsere Kunden durch

YouTube/Vimeo

Podcasts

Social Media Text- und Bild-Postings

Newsletter: Wir schreiben unsere Kunden regelmäßig an

Foren: Wir sind über eine Gruppenlösung (Forum, Mitgliederbereich etc.) im regelmäßigen Austausch mit unseren Kunden.

Webinare / Vorträge, um mit unseren Fans auf Tuchfühlung zu gehen und Produkte anzubieten

Chat / Telefonhotline auf der Website

Meine nächsten Schritte

Sales

- Leitfäden:** Wir haben klar definierte Leitfäden als Orientierung für unsere Beratungs- und Verkaufsgespräche
- Abschlüsse:** Wir haben eine gute Abschlussquote (ca. 20 - 30% der Kundengespräche)
- CRM:** Wir haben ein System, um alles rund um die Kunden festzuhalten.
- Tracking:** Wir können die Reise vom Lead (Website, Anzeigen) bis zum Abschluss und auch danach nachverfolgen.

Meine nächsten Schritte

Finanzen

KPI's

Wir haben ein »Digitales Dashboard« für (u.a.) folgende Key Performance Indikatoren (KPI)

- Kunden Akquisitionskosten (CAC):** Was es uns kostet, einen Kunden zu gewinnen
- Lebenszeit-Wert (Lifetime Value):** Was ein Kunde im Laufe der Jahre an Umsatz bringt
- Lead-Umsatz:** Was ein »Interessent« durchschnittlich an Umsatz bringt.
- Liquidität:** Wieviel Geld uns fürs Tagesgeschäft zur Verfügung steht
- Forderungen und Verbindlichkeiten:** Was wir von den Kunden noch bekommen und an Lieferanten noch zu zahlen haben.
- Rohgewinn:** Einfache Rechnung pro Angebot = Umsatz - Kosten
- Nettogewinnmarge:** Was nach Abzug der Kosten, Steuern und Zinsen übrig bleibt.

Buchhaltung

- Unterlagen:** Die Buchhaltung ist auf dem neuesten Stand.
- Steuer:** Wir wissen, was wir an Steuern zu zahlen haben (u.a. Umsatz-, Einkommens- und Gewerbesteuer)

Auswertungen

- Gewinn und Verlust:** Wir werten die Zahlen regelmäßig aus.
- Kostenprüfung:** Wir prüfen regelmäßig, wo wir Kosten sparen können.
- Gewinnaussichten:** Wir können aufgrund unserer Marketing- und Vertriebsdaten einigermaßen verlässliche Prognosen treffen.

Meine nächsten Schritte

Prozesse

- Leadgewinnung:** Haben wir (übers Internet) automatisiert.
- Sales:** Zahlungsabwicklung läuft automatisch
- Leistung:** Wo es geht (und es auch für unsere Kunden gut ist), haben wir die Erbringung der Leistung oder die Auslieferung der Produkte automatisiert.
- Digital Dashboard:** Alle wichtigen Angaben zu Leadgewinnung, Sales, Cashflow, Umsätze etc. habe ich im Überblick.

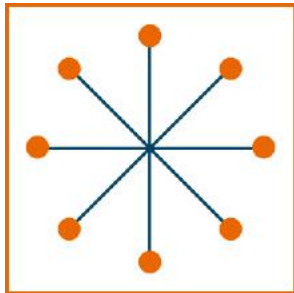
Meine nächsten Schritte



we-power

Zusammenarbeit

Wir arbeiten im Team so zusammen:



Koordination: Einer delegiert alle Aufgaben und kontrolliert die Ergebnisse



Kooperation: Einzelne Teammitglieder sind vernetzt.



Synergie: Die Teammitglieder vernetzen und organisieren sich selbstständig.

Meine nächsten Schritte

Agiles Projektmanagement

- Software: Wir organisieren die Zusammenarbeit über eine Lösung mit
 - Zielen und Aufgaben
 - Planungsübersicht (Kalender)
 - Forum für den zeitversetzten Austausch
 - Chat für den schriftlichen Austausch
 - Gemeinsame Dateiablage
- Planung
 - Langfristige Ziele werden in kurze »Sprints« (Laufzeit 1 bis 4 Wochen) unterteilt.
 - Sprints werden von den Beteiligten in »Chunks« unterteilt (Dauer pro Chunk 1/4, 1/2, 1 oder 2 Tage)
- Kommunikation
 - Einmal pro Woche werden die Sprints (Wochenziele) geplant.
 - Jeden Morgen findet ein kurzes Standup-Meeting statt.
 - Wichtige Themen werden in separaten Meetings effektiv besprochen.
- Wissen: Wir haben eine Plattform, auf der wir wichtige Informationen, Vorlagen, Prozesse etc. dokumentieren.

Wir 2.0

Wir haben eine Kultur, die sich durch folgendes auszeichnet

- Radikale Selbstorganisation:** Die meisten Mitarbeitenden arbeiten weitestgehend selbstständig, und wir können uns aufeinander verlassen.
- Zusammenhalt:** Wir ziehen alle an einem Strang und unterstützen einander, wo wir nur können.
- Respekt:** Wir akzeptieren andere Meinungen und Weltbilder und halten die dadurch entstehenden Spannungen aus.
- Sicherheit:** Konflikte sind ok. Aber unser Miteinander stellen wir deswegen nicht in Frage.
- Synergie:** Durch die vielfältigen Ideen und Meinungen kommen wir immer wieder auf neue Ideen und Lösungen.

Meine nächsten Schritte
