

Finding Business *Me*

In 7 Tagen von Deiner
Leidenschaft zur
profitablen
Business Idee,
die Du jeden
Tag liebst.

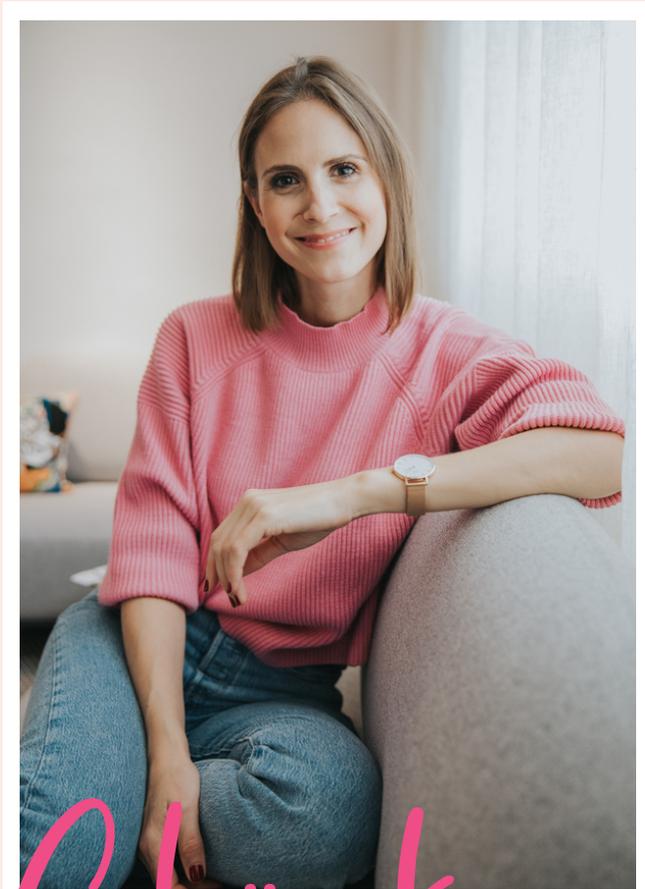


FEMschool

Finding Business *Me*

Dieses Workbook gehört:

HERZLICHEN



Glückwunsch

Du hältst gerade Deine Eintrittskarte für ein Leben voller Leidenschaft und einen Job, der Dich erfüllt, in den Händen!
Dieses Workbook ist Dein erster Schritt in Richtung Selbstständigkeit.

Mein Ziel für Dich:



In 7 Tagen findest Du Dein Business-Me und machst aus Deiner Leidenschaft eine profitable Business-Idee, die Du jeden Tag liebst.

Mein Start in die Selbstständigkeit



Auch wenn die Selbstständigkeit noch weit entfernt scheinen mag, Du Dir nicht sicher bist, ob Du das hinkriegst, vielleicht gar nicht weißt, womit Du Dich selbstständig machen kannst oder Dich noch nicht bereit fühlst...

So ging es mir vor 12 Jahren auch. Meinen Blog habe ich 2010 gestartet - ohne Hintergedanken jemals daraus ein Business zu machen. Vegane Küche ... pah! Wer bezahlt denn dafür Geld?!

Der Blog schlug als einer der allerersten veganen Blogs Deutschlands ein wie eine Granate. Ich bekam Preise von der UNESCO und Peta und das erste Buch ließ nicht lange auf sich warten.



Leidenschaft leben und damit Geld verdienen schließt sich nicht aus.

Nun stand ich vor der Entscheidung: Kündigen oder bleiben? Den festen und gut bezahlten Job in der IT aufgeben für Kuchenbacken jeden Tag? Das klang zu schön um wahr zu sein.

Ich hatte Angst. Tausend Fragen rasten mir durch den Kopf. Eine Erfolgreiche Selbstständigkeit kannte ich nicht. Nur Menschen um mich, die angefangen hatten und die Hoffnung irgendwann aufgaben.

Wie soll ich mit veganer Küche meine Miete bezahlen? Die Gründungszentren belächelten meine Idee.

Und ich sagte mir: Ich will das nicht bereuen. Ich will mit 80 nicht sagen "Hätte ich doch...". Und ich bin ich gesprungen. Mit einem starken Glauben an mich selbst.

Im ersten Jahr Selbstständigkeit habe ich mehr gelernt als im gesamten Studium. Ich bin jeden Tag gewachsen. Zurück möchte ich nicht mehr. Auf keinen Fall.

Leidenschaft leben und damit Geld verdienen schließt sich nicht aus. Aber ich musste erst lernen wie es geht, denn die meisten Menschen leben anders und - vor allem als Frau - musste ich mir Vorbilder für wahre Selbstverwirklichung gezielt suchen.



How this works

Mit diesem Workbook erarbeitest Du in 7 Tagen Deine Business-Idee. Nach den 7 Tagen hast Du ein konkretes Ziel vor Augen für Deine Selbstständigkeit und bist bereit, loszulegen.

Zu jedem Tag findest Du in Deinem FEMschool-Space einen Podcast mit persönlichen Worten von mir. Ich teile meine Erfahrung auf meinem Weg in die Selbstständigkeit mit Dir und gebe Dir Impulse zu dem Thema des Tages.

Du kannst Dir den Audio-Podcast downloaden und so unterwegs hören - beim Spazieren gehen, beim Joggen, auf dem Weg zur Arbeit... - oder Du machst es Dir zuhause gemütlich.

This is IT



TAG 1

Deine Leidenschaft & Expertise

Erfolgreich sein kann nur, wer seinen Job liebt und das über Jahre.

TAG 2

Deine Business-Matrix

Finde Deinen sweet spot. This is where the magic happens.

TAG 3

Deine Traumkunden

Mit wem möchtest Du zusammenarbeiten?

TAG 4

Dein Herzensangebot

Wie gehst Du auf die Bedürfnisse Deiner Zielgruppe ein?

TAG 5

Deine Business-Vision

Heute denken wir groß!
Was möchtest Du erreichen und verändern?

TAG 6

Dein Produkt-Portfolio

Wie gestaltest Du Dein Angebot und Deine Preise?

TAG 7

Dein Action-Plan

Das größte Geheimnis für Erfolg? In die Umsetzung kommen.



So holst Du das *Beste* aus diesem Workbook



Ich empfehle Dir, zu jedem Tag als Einleitung den Podcast zu hören und Dir anschließend 20-30 Minuten Zeit zu nehmen, dieses Workbook auszufüllen.

Komm auch gerne nach einigen Tagen nochmal zu den Fragen und Übungen zurück. Denn manchmal brauchen wir etwas Zeit, alles sacken zu lassen, und wir haben neue Ideen und Impulse, wenn wir das Ganze mit frischen Augen und etwas Abstand betrachten.

Dein Business-Me Canvas

Auf den nächsten Seiten findest Du Dein ganz persönliches Business-Me Canvas, welches wir in den nächsten Tagen gemeinsam ausfüllen werden.

Du findest im Workbook immer wieder Aufforderungen, ein neues Puzzle-Teil deines Business-Me Canvas auszufüllen. Nutze dies auch gerne als Gelegenheit zum Reflektieren.

Mein Business

Meine Leidenschaft



Meine Expertise



Mein Angebot & Produkt-Portfolio



ss-Me Canvas

Meine Traumkunden



Bedürfnisse meiner
Zielgruppe



Meine Business-Vision



Tag

EINS

Deine Leidenschaft & Expertise

Das Geheimnis einer erfolgreichen Selbstständigkeit liegt darin,
Deine Passion und Deine Expertise zusammen zu bringen.

Wie gestalte ich meine Selbstständigkeit, dass sie mir Freude bringt, und ich gleichzeitig auch davon leben kann?

Das Geheimnis liegt darin, Deine Passion und Deine Expertise zusammen zu bringen. Erfolgreich sein kann nur, wer seinen Job liebt und das über Jahre.

Deine Passion lässt Dich aufblühen, bringt Dir Freude, Spaß und Leichtigkeit bei Deiner Arbeit. Sie hilft Dir, langfristig am Ball zu bleiben.

Deine Expertise macht Dich einzigartig. Sie hilft dir, als Expertin gesehen zu werden und den Preis anzusetzen, den Du und Deine Arbeit wert sind.



Nutze die folgenden Fragen, um Klarheit über Deine Leidenschaft zu gewinnen. Auf der nächsten Seite kannst Du alle Deine Leidenschaften sammeln und auf der Skala jeweils eintragen, wie sehr Du für das Thema brennst.

- Was waren in meiner Kindheit und Jugend meine Lieblingsbeschäftigungen und Interessen?
- Was bereitet mir Freude?
- Womit könnte ich mich stundenlang beschäftigen, ohne dass mir langweilig wird?
- Worüber lese ich gerne Bücher oder höre gerne Podcasts?
- Wann fühle ich mich voll in meinem Element? In welchen Momenten blühe ich so richtig auf und vergesse die Zeit?
- Mit welchem Thema könnte ich mich die nächsten 2 Jahre lang beschäftigen?
- Was würde ich machen, wenn ich finanziell frei wäre?
- Über welche Themen würde ich gerne mehr wissen? Über welche Themen unterhalte ich mich gerne mit anderen?

Deine *Expertise*

Wir unterschätzen uns oft selbst und sind uns des Wertes unserer eigenen Expertise gar nicht bewusst. Manche Dinge mögen uns selbstverständlich erscheinen, weil sie uns liegen oder wir schon so viel Erfahrung darin haben - für andere sind sie aber gar nicht so selbstverständlich.

Frage daher bei dieser Übung gerne auch Deine Familie oder Freunde, welche Stärken und Fähigkeiten sie in Dir sehen.

Deine Stärken

Was sind Deine Stärken?

Was gelingt Dir scheinbar mühelos?



Deine Fähigkeiten

In welchem Gebiet bist Du Expertin?

In welchem Bereich hast Du viel Wissen?

Wofür fragen Dich Deine Freunde/Familie oft um Rat?



Dein Job

Welche Fähigkeiten bringst Du aus
Deinem Job mit?



Deine Ausbildung/Studium

Welche Fähigkeiten bringst Du aus Deiner
Ausbildung und/oder Studium mit?



Deine
Expertise



Deine Erfahrung

Gab es in der Vergangenheit eine Herausforderung, die Du für Dich oder
für andere gelöst hast? Worin hast Du schon Ergebnisse für Dich oder für
andere erzielt?

Tag

ZWEI

Deine Business-Me Matrix

Nun bringen wir Leidenschaft und Expertise zusammen.

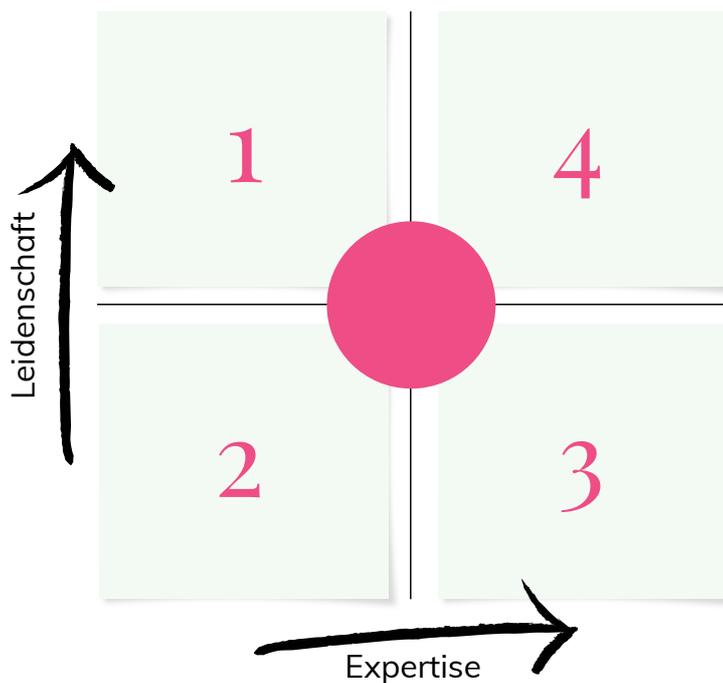
This is where the magic happens.

Business-Me Matrix

Nachdem Du in der letzten Übung Deine Leidenschaft und Deine Expertise herausgefunden hast, fragst Du Dich jetzt vielleicht:

Und woher soll ich wissen, wie ich daraus meine Selbstständigkeit und meine Business-Idee gestalte?
Wie soll ich mich für eine Leidenschaft oder eine Expertise entscheiden? Muss ich mich überhaupt entscheiden?

Genau dabei hilft Dir die Business-Me Matrix:



Bereich 1:

Das kann ich (noch) nicht, mache ich aber gerne/mit Leidenschaft.

Bereich 2:

Das kann ich nicht und mache ich nicht gerne. - Es ist auch wichtig, zu wissen, was Du nicht willst.

Bereich 3:

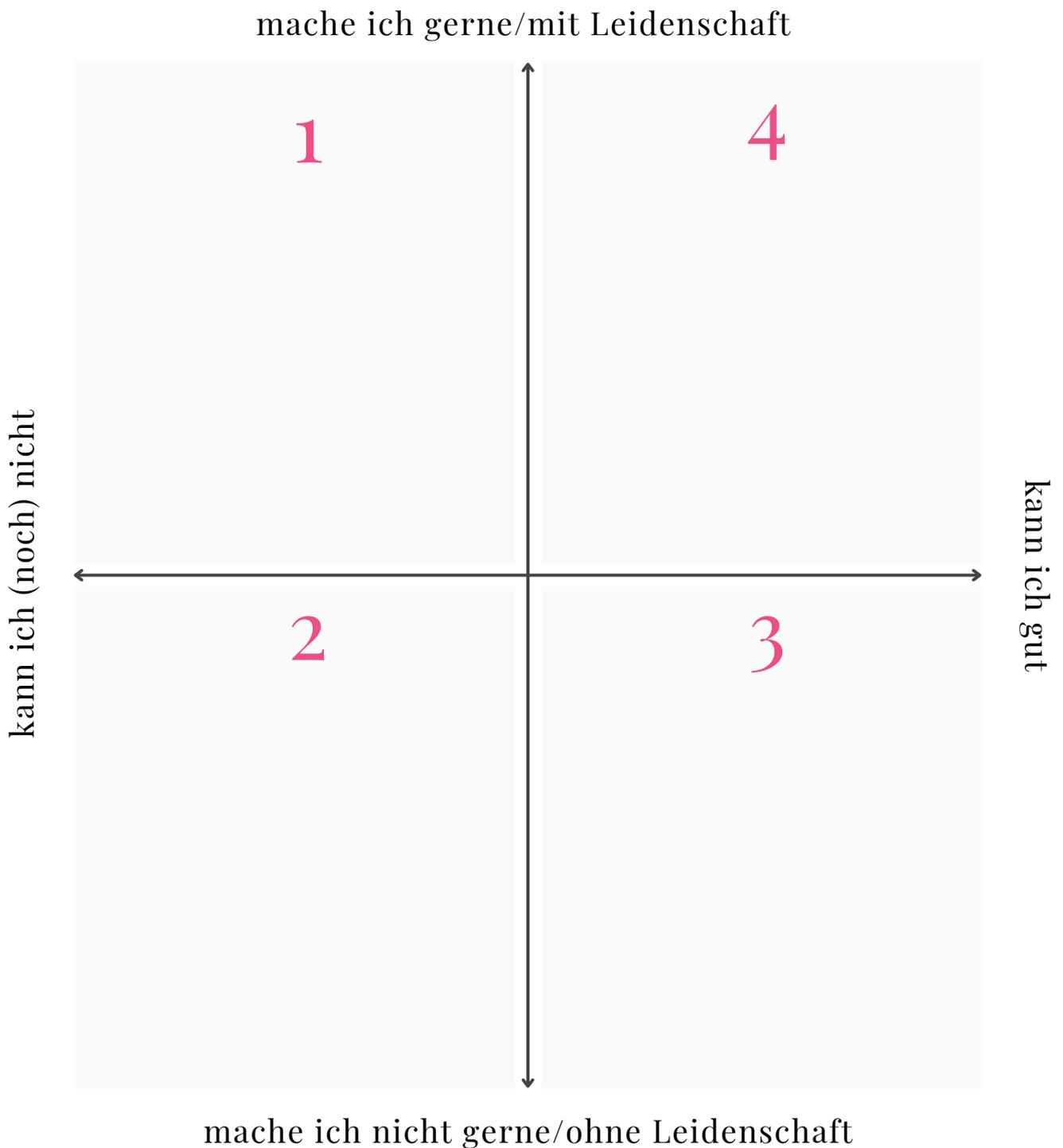
Das kann ich gut, empfinde dafür aber keine Leidenschaft.

Bereich 4:

Das kann ich gut und mache ich gerne/mit Leidenschaft.

Business-Me *Matrix*

Trage Deine Erkenntnisse aus Tag 1 nun in die Business-Me Matrix ein. Wenn Dir dabei neue Themen einfallen, kannst Du sie gerne ergänzen.



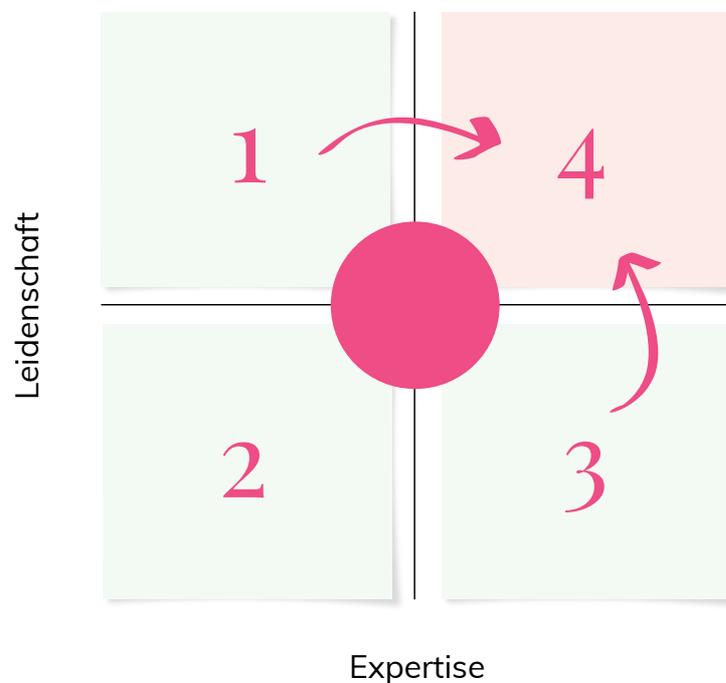
Dein Sweet Spot

Bereich 4 ist Dein Sweet Spot - hier kommen Deine Leidenschaft und Deine Expertise zusammen. This is where the magic happens.

Heißt das jetzt, dass Du alles aus den anderen Bereichen ignorieren kannst? Absolut nicht! In Bereich 1 und 3 steckt Dein Potenzial, das nur darauf wartet, von Dir geweckt zu werden.

Als nächstes schauen wir uns an, wie wir die Themen und Fähigkeiten aus diesen Bereichen in Deinen Sweet Spot bekommen.

Let's go deeper...



Bereich *Eing*

Das kann ich (noch) nicht, mache ich aber gerne/mit Leidenschaft.

Q2

Was kannst Du jeden Tag tun, um darin besser zu werden?
Welche Gewohnheiten kannst Du entwickeln?

Q3

Welche Ressourcen können Dir dabei helfen? (Podcasts, Bücher, Mentor, Coach, Online-Kurs, ...)

Bereich *Zwei*

Das kann ich nicht und mache ich nicht gerne.

In Bereich 2 stehen Dinge, die Du nicht gerne machst, für die Du keine Leidenschaft empfindest und für die Du keine Expertise hast. Und das ist voll okay.

Zu wissen was Du nicht möchtest, ist ebenso wichtig wie zu wissen, was Du nicht möchtest. Es ist quasi das Gegenstück zu Deiner Leidenschaft.

Die Themen aus Bereich 2 legen wir nun erstmal beiseite. Langfristig kannst Du sie in Deinem Business outsourcen.

Bereich *Vier*

Das kann ich gut und mache ich gerne/mit Leidenschaft.

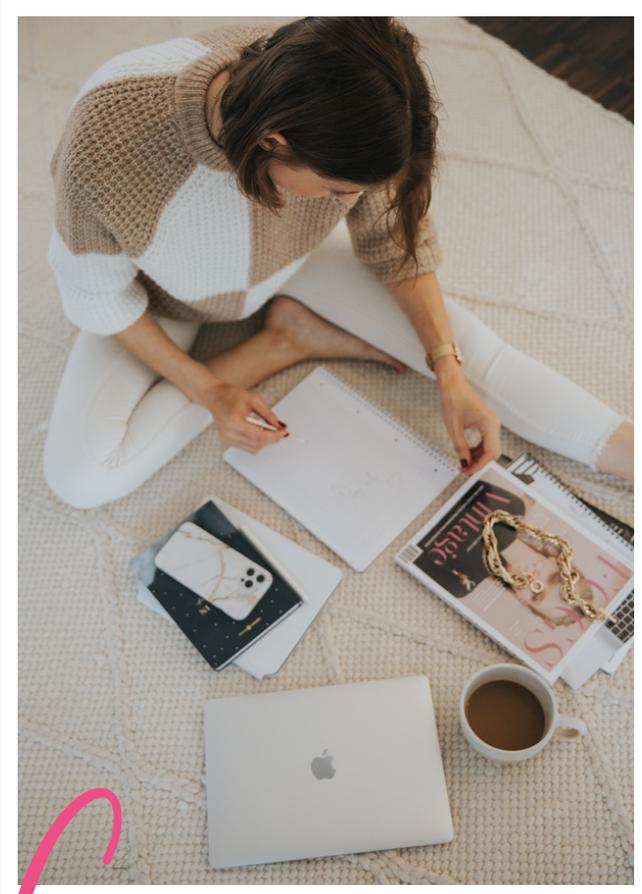
In Bereich 4 kommen Deine Leidenschaft und Deine Expertise zusammen. Dein Sweet Spot. Hier kannst Du ideal ansetzen, und Deine Business-Idee darauf aufbauen.

Denn Deine Leidenschaft bringt die Spaß, Freude und Leichtigkeit bei Deiner Arbeit. Und Deine Expertise macht Dich und Dein Business einzigartig.

Das ist mein Sweet Spot:



BUSINESS-ME



Canvas

Blättere jetzt zurück zu Deinem Business-Me Canvas und fülle die Punkte Meine Leidenschaft und Meine Expertise aus.

Tag

DREI

Deine Traumkunden

Lerne Deine Zielgruppe kennen und verstehe ihre Bedürfnisse.

Deine Traumkunden



Einer der wichtigsten Faktoren für eine erfolgreiche Selbstständigkeit ist, Deine Zielgruppe zu kennen. Deine Traumkunden. Die Menschen, mit denen Du zusammenarbeiten möchtest. Die Menschen, an die sich Dein Angebot richtet.

Deine Traumkunden

Deine Zielgruppe ist der Ausgangspunkte für viele weitere Entscheidungen: Wie positionierst Du Dich? Wo machst Du Werbung für Dein Angebot und baust Sichtbarkeit auf? Wie machst Du Deine Preisgestaltung?

Manchmal passiert es ganz automatisch, dass Du selbst ein Teil Deiner Zielgruppe bist. Vielleicht bist Du alleinerziehende Mutter und möchtest anderen alleinerziehenden Müttern helfen, ihren Alltag zu strukturieren. Vielleicht hast Du selber in der Vergangenheit neben Kindern und Beruf Dein Wunschgewicht erreicht und möchtest nun anderen Frauen beim Abnehmen helfen.

Frage Dich, mit wem Du Dich identifizieren kannst (und umgekehrt - wer kann sich mit Dir identifizieren?) und wem Du mit Deinen ganz persönlichen Erfahrungen helfen kannst.

Deine Persönlichkeit und Deine Erfahrungen machen Dein Angebot einzigartig und helfen Dir, Dich von der Konkurrenz abzuheben.

Q1

Mit wem möchtest Du zusammen arbeiten?

Deine Traumkunden

Q2

Mit wem möchtest Du nicht zusammen arbeiten?

Q3

Mit welcher Zielgruppe kannst Du Dich identifizieren?

Q4

Wem kannst Du mit Deiner Erfahrung helfen?

Die *Bedürfnisse* Deiner Zielgruppe

Viel wichtiger als der Wohnort, der Beruf oder das Alter Deiner Zielgruppe sind ihre Bedürfnisse, Sorgen, Ängste, Träume und Werte - sogenannte psychographische Informationen.

Denn Deine Traumkunden bezahlen Dich für Deine Arbeit, weil Du eines ihrer Bedürfnisse erfüllst. Weil Du ihre Sorgen und Ängste erkennst und aus dem Weg räumst. Weil Du ähnliche Werte vertrittst. Weil Du ihre Träume und Wünsche siehst und ihnen hilfst, diese zu erreichen.

Genau das ist der Unterschied zwischen Selbstständigkeit und Hobby. Mit einem Hobby verdienst du kein Geld. Mit einer Selbstständigkeit schon.

Denn Du bist es Wert, für Deine Leistung und den Mehrwert, den Du anderen schenkst, fair bezahlt zu werden! Dafür musst Du aber auch Mehrwert geben, der Deine Kunden weiterbringt...

Mögliche Bedürfnisse
können sein:

Personalisierung
Schnelligkeit
Pünktlichkeit
Sicherheit
Zuverlässigkeit
etwas Neues Lernen
Exklusivität
Genuss
Zeit sparen
Bequemlichkeit
Erholung
Erfolg
Gesundheit
Harmonie
Gutes Tun
das Leben genießen
Schmerz/Gefahr abwenden
mit anderen mithalten können
Gewinnen
Pflege geliebter Menschen
soziale Anerkennung
akzeptiert werden
informiert sein
ein Schnäppchen machen
Neugierde
Qualität
(mehr) Geld verdienen
Geld sparen
Risiko reduzieren

Dein Traumkunden-

Avatar

Geschlecht

Altersspanne

Wohnort

Familienstand

Bildungsstand

Beruf & monatliches Einkommen

Lebensstil





Träume und Wünsche

Empty rectangular box for writing dreams and wishes.

Bedürfnisse und Herausforderungen

Empty rectangular box for writing needs and challenges.

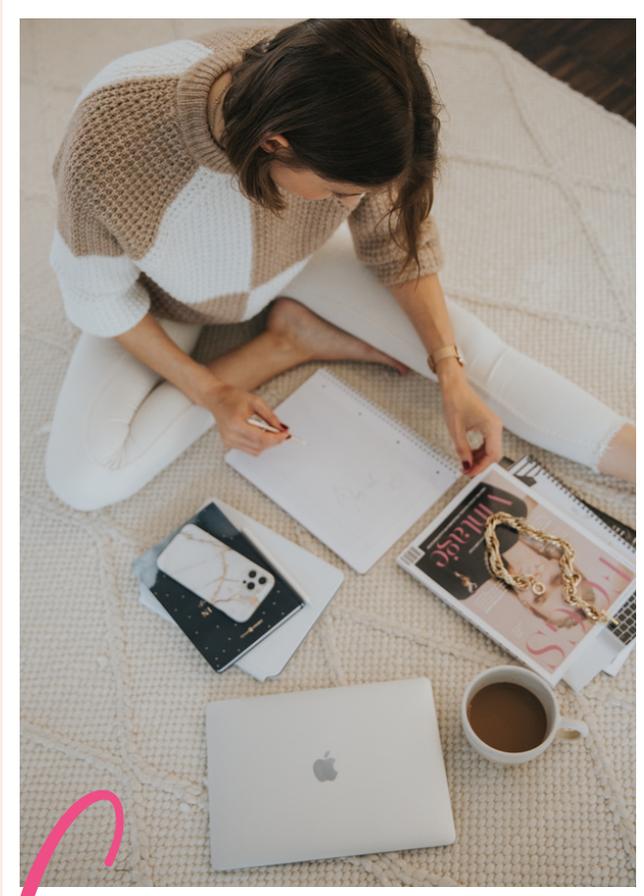
Sorgen und Ängste

Empty rectangular box for writing concerns and fears.

Interessen und persönliche Werte

Empty rectangular box for writing interests and personal values.

BUSINESS-ME



Canvas

Blättere jetzt zurück zu Deinem Business-Me Canvas und fülle den Punkt Meine Zielgruppe aus.

Tag

VIER

Dein Herzens-Angebot

Wie kannst Du die Bedürfnisse Deiner Traumkunden
ansprechen und erfüllen?



Dein Herzens-*Angebot*

Du kennst nun Deine Zielgruppe und ihre Bedürfnisse. Dein Angebot setzt genau hier an: Wie kannst Du die Bedürfnisse Deiner Traumkunden ansprechen und erfüllen?

Lasse einmal Deiner Kreativität freien Lauf und überlege Dir, welche Produkte oder Dienstleistungen Du anbieten könntest.

Es geht an dieser Stelle noch nicht darum, ein konkretes Produkt von vorne bis hinten durchzuplanen, sondern erstmal Deine Möglichkeiten zu sammeln und Ideen zu generieren.

MITGLIEDER-
BEREICH
WORKSHEETS
LADENGE SCHÄFT
TUTORIALS
GRUPPENCOACHING
COACHING
ONLINE-
EVENTS
BÜCHER
MASTERMIND
E-BOOKS
NETWORKING-EVENTS
MESSESTAND
BEZAHLTER
NEWSLETTER...
POPUP-STORE
ONLINE-
SHOP
VORLAGEN
BERATUNG
ONLINE-
KURS
EVENTS
LIZENZEN (Z.B. FÜR
MUSIK ODER FOTOS)
1:1 COACHING
MERCHANDISE
WERBEANZEIGEN AUF DER WEBSEITE/BLOG

Tag

FÜNF

Deine Business-Vision

Wo willst Du mit Deiner Selbstständigkeit und Deinem Business hin? Was möchtest Du erreichen und verändern?



Heute wird es *groß!*

Denn heute schauen wir uns Deine Business-Vision an. Eine Vision, wo Du mit Deiner Selbstständigkeit und Deinem Business hin willst und was Du erreichen und verändern möchtest, ist so wichtig für Deinen Erfolg. Denn sie erlaubt Dir, eine Community rund um Deine Vision und Deine Werte aufzubauen.

Gerade wenn Du einen nachhaltigen oder sozialen Gedanken mit Deiner Selbstständigkeit verfolgst, kannst Du über Deine Vision Deine Community daran teilhaben lassen und eine Beziehung und Vertrauen zu ihnen aufbauen.

Überleg einmal, von welchen Marken Du oft und gerne kaufst oder welche Unternehmen Du gerne unterstützt. Welche Rolle spielt die Vision des Unternehmens dabei?

Für die Beantwortung der nächsten Fragen gibt es nur eine Regel: Alles ist erlaubt. Nichts ist zu groß, oder zu weit weg, oder zu verrückt. Gerade wir Frauen sind oft selbst unser größtes Hindernis. Erlaube Dir, groß zu denken.

Deine Business-Vision

Q1

Was ist Dein Warum? Was willst Du mit Deiner Selbstständigkeit und Deinem Angebot bewirken?

Q2

Was möchtest Du in Deiner Branche verändern?

Deine Business-Vision

Q3

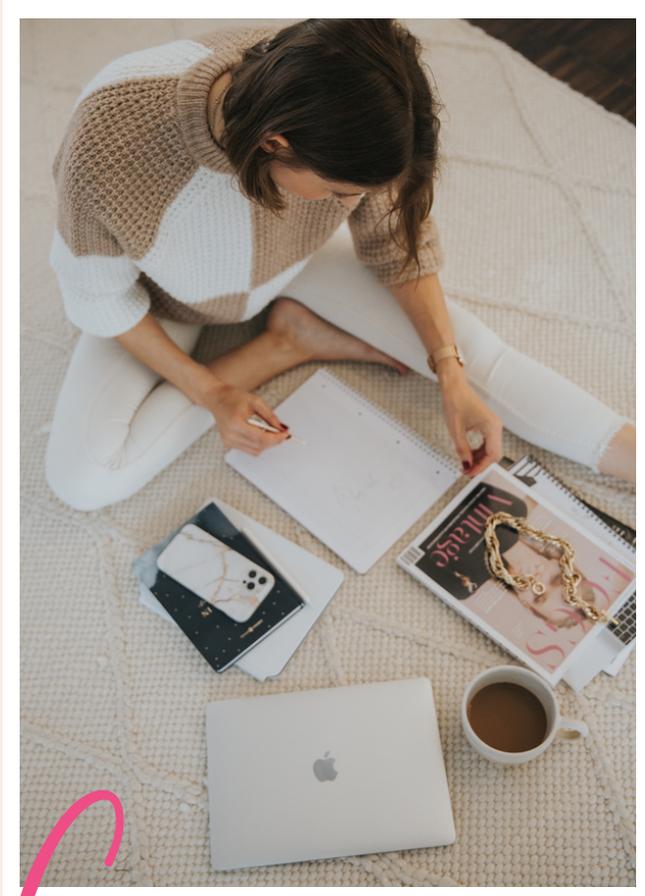
Wofür wirst Du bekannt sein?

Wofür wirst Du die Expertin sein?

Q4

Welche Werte vertrittst Du mit Deinem Unternehmen? Wofür stehst Du bzw. Dein Unternehmen?

BUSINESS-ME



Canvas

Blättere jetzt zurück zu Deinem Business-Me Canvas und fülle den Punkt Meine Business-Vision aus.

Tag

SECHS

Dein Produkt-Portfolio

Wie gestaltest Du Dein Produkt-Portfolio und legst Deine
Preise fest?

Dein Produkt-Portfolio

An Tag 4 hast Du bereits Ideen für Dein Herzensangebot gesammelt. Heute steigen wir da noch mal etwas tiefer ein und schauen uns an, wie Du Dein Produkt-Portfolio gestaltest und Deine Preise festlegst.

Es genügt nicht, dass Dein Produkt einfach nur gut ist und ein Problem löst, es muss auch sichtbar sein. Und warum nicht das Thema Sichtbarkeit in die Erweiterung Deines Produkt-Portfolios von Beginn an mit einplanen?

Wichtig: Bei all den Möglichkeiten Dein Portfolio auszubauen ist es wichtig, dass Du den Überblick behältst! Gestalte nur so viele Einkommensströme, dass Du diese souverän und mit Freude handhaben kannst und überlege Dir vorab, wie die zugehörige Betreuung aussieht und ob Du das alleine oder im Team stemmen möchtest.

So gestaltest Du Dein Produkt - Portfolio

MIT STAFFELUNG

Eine Produkt-Staffelung ist eine super Möglichkeit, gleichzeitig Deine Preise zu staffeln und so verschiedene Zielgruppen zu erreichen. Ein Beispiel dafür ist die Unterteilung in:

DIY - do it yourself: z.B. ein Online-Kurs zum selbstständigen Erarbeiten

DWY - done with you: z.B. ein Gruppen- oder 1:1 Mentoring

DFY - done for you: zum Beispiel eine Webseite oder ein Ernährungsplan, den Du für Deine Kundin erstellst

NACH ZIELGRUPPE

Eine weitere Möglichkeit, Dein Produkt-Portfolio zu gestalten und Deine Einkommensquellen zu diversifizieren, ist es, Angebote an verschiedene Zielgruppen zu entwerfen.

Denke einmal über den Endkunden hinaus - mit welchen Marken und Partnern kannst Du Kooperationen eingehen?

Für jede Zielgruppe kannst Du eigene Angebote und unterschiedliche Kommunikationskanäle definieren.

Das OOE- Modell

Der einfachste Weg, Dich zu diversifizieren



1.

Denke online UND offline.

Überlege Dir: Welche der Leistungen, die Du bisher ohnehin erbringst, kann Dir in der Onlinewelt eine Einkommensquelle verschaffen. Du bietest leckeren Kuchen an? Gestalte ein eBook mit Deinen besten Rezepten, nach denen Kunden immer wieder fragen. Du bietest Ernährungscoaching online an? Dann erkunde die Idee einmal im Jahr ein bezahltes Offline Event mit Deinen Kunden zu gestalten.

2.

Verschafe Dir eine Sichtbarkeit als Expertin.

Gerade als Selbstständige ist Deine Marke an Dich als Person gekoppelt. Du stehst für Dein Unternehmen. Nutze dies!

Überlege Dir genau wie Du mit Deiner Expertise mehr ins Rampenlicht rücken kannst, um Aufmerksamkeit auf Dein Herzensthema (nicht Dich!) zu richten. So wirst Du automatisch mehr und mehr als Expertin gesehen und Deine Produkte erhalten eine bessere und hochwertige Sichtbarkeit. Und ganz nebenbei generierst Du mit Dem Ausbau Deines Expertenstatus zusätzliches Einkommen.

Dein Produkt-Portfolio

Q1

Wie kannst Du Deine Expertise neben Deinem Hauptprodukt außerdem nutzen?

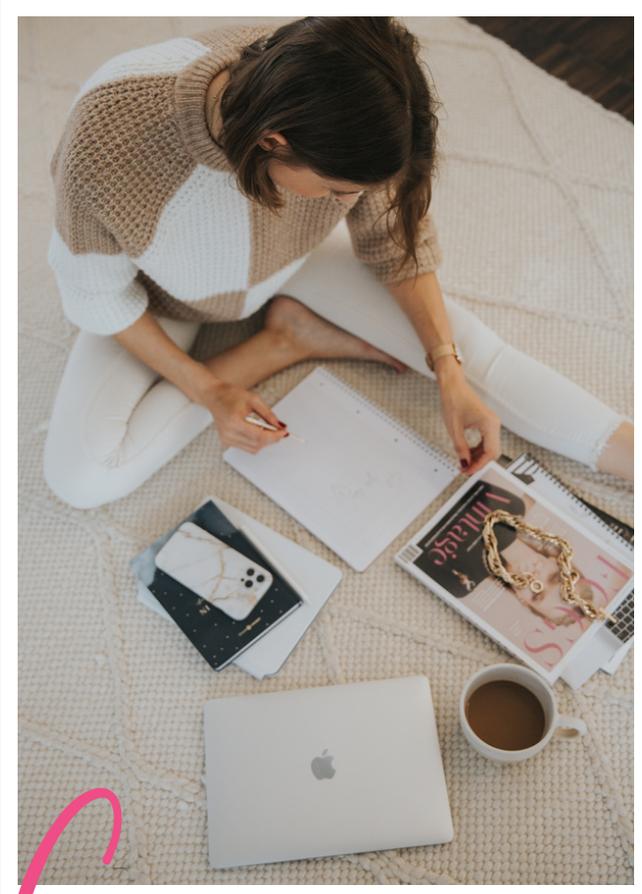
Q2

Für wen hat Deine Expertise einen Nutzen?

Q3

Wie kannst Du Deine Expertise sichtbar machen?

BUSINESS-ME



Canvas

Blättere jetzt zurück zu Deinem Business-Me Canvas und fülle den Punkt Mein Angebot & Produkt-Portfolio aus.

Tag

SIEBEN

Dein Action-Plan

Das größte Geheimnis für Erfolg?

In die Umsetzung kommen.



Deine nächsten Schritte

Das größte Geheimnis erfolgreicher Menschen? Sie kommen in die Umsetzung. Sie fangen an. Sie handeln, anstatt nur darüber nachzudenken.

Vision without action is merely a dream. Action without vision just passes the time. Vision with action can change the world.

Joel Barker

So kommst Du ins

HANDELN



SPRICH DARÜBER

Sprich mit anderen über Dein Vorhaben. Wenn Du Deine Ziele und Visionen mit anderen Menschen teilst, schafft das zusätzliche Motivation und Commitment.



DER ERSTE SCHRITT

Beginne mit dem ersten, kleinen Schritt. Wenn wir Großes vorhaben, kann das überwältigen. Wir wollen alles sofort machen. Nimm Dir stattdessen ein kleines Häppchen und setze dies um.



TINY HABITS

Baue kleine Gewohnheiten auf. Nicht mehr als 5-10 Minuten am Tag. Tiny Habits, die Dich Deinem Ziel näher bringen. Gewohnheiten helfen Dir dabei, dran zu bleiben.

Dein ACTION PLAN

Diese 3 Dinge werde ich noch diese Woche in Angriff nehmen, um meinem Ziel näher zu kommen:

1.

2.

3.

Mit diesen Personen werde ich mich über mein Vorhaben austauschen

Tiny Habits, die ich aufbauen werde



Congrats!

Du hast Deine eigene, ganz persönliche Business-Idee für Deine Selbstständigkeit erarbeitet! Angefangen mit Deiner Leidenschaft und Deiner Expertise hast Du Deine Traumkunden kennen gelernt, Deine Business Vision erarbeitet, Dein Herzensangebot und Produkt-Portfolio gestaltet und Deinen Action Plan gemacht.

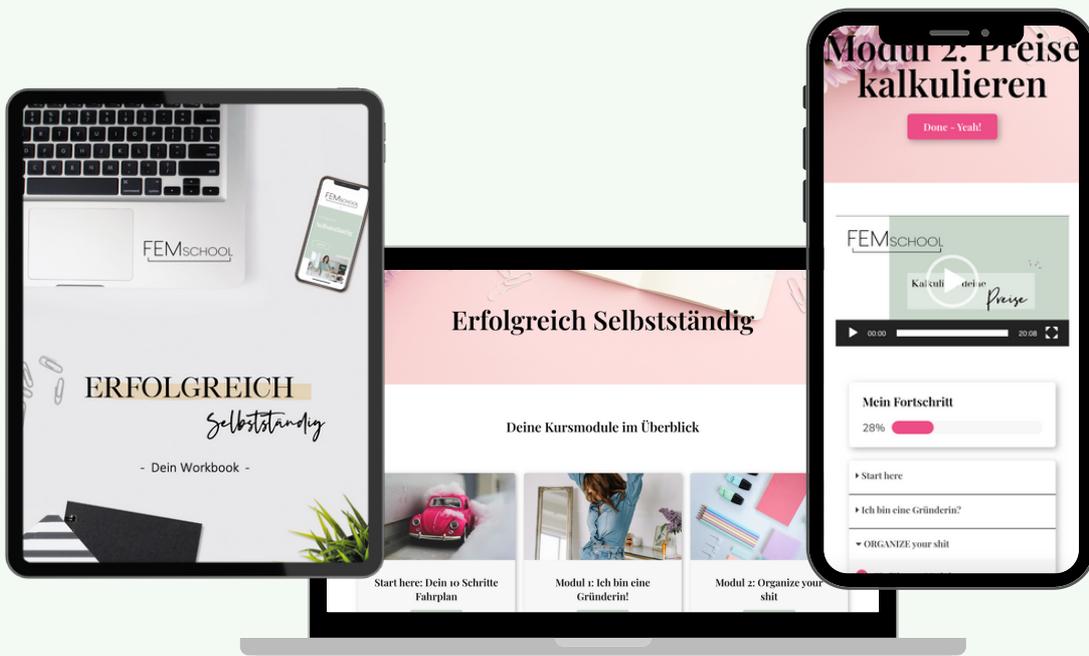
Nun bist Du bereit, loszulegen! Deine Business Vision zu verwirklichen. Deinen Traum in die Realität zu verwandeln.

Wie geht's weiter?



Ich weiß, wie aufregend es ist, den Schritt in die Selbstständigkeit zu wagen. Ich wünschte, ich hätte damals gewusst, worauf es ankommt. Ich war so unglaublich aufgeregt und hatte unheimliche Angst, dass meine Passion nicht zum Leben reichen wird.

Darum habe ich die FEMschool gegründet. Denn: Du musst diesen Schritt nicht alleine gehen. Lass die FEMschool Dir die Sicherheit geben, Dein eigenes Vorhaben endlich erfolgreich umzusetzen.



ERFOLGREICH Selbstständig

Und wenn Du jetzt mit Deiner Idee loslegen willst & aus Deiner Leidenschaft eine Selbstständigkeit entstehen lassen willst - aber denkst, ich brauch einen Leitfaden, der mich Schritt für Schritt mitnimmt, ich brauch eine Mentorin, der ich meine Fragen stellen kann, und ich brauch eine Community, in der ich mich wohlfühle... dann lade ich dich ganz herzlich ein zu unserem Bestseller-Pogramm Erfolgreich Selbstständig, wo Du all das bekommst.

Ein komplettes All-in-One Paket für den Start in Deine Selbstständigkeit. Wir durften schon so viele Frauen damit in ihre glückliche Selbstständigkeit begleiten.

Du hast es verdient glücklich zu sein. Du hast es verdient Deinen Job zu lieben. Du hast es alleine in der Hand, Du musst nur jetzt den ersten Schritt gehen. Wenn nicht jetzt, wann dann? Ich freue mich drauf, Dich dort zu sehen und ich wünsche Dir alles, alles Gute für Deinen Weg.



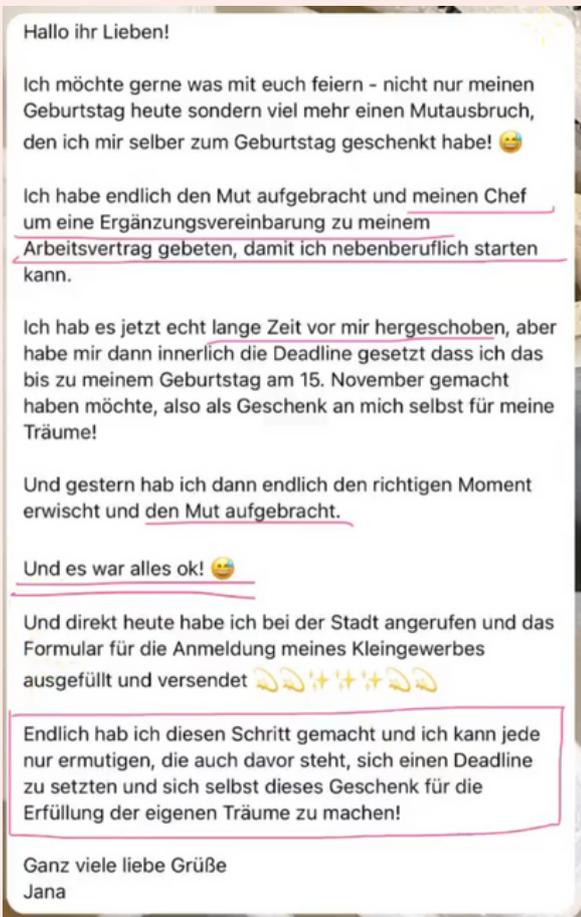
Heike

@plantbased.family

Heike ist Mama von zwei Kids und hat mit der FEMschool den Schritt in die Selbstständigkeit gewagt. Nun gibt sie Vollgas: Vortrag im Reformhaus, eBook, eigener Messestand und Vortrag auf der größten Bühne der Herbstmesse Stuttgart 2022!

Jana

@tonwerkstueble



"Durch den Erfolg
Selbstständig Kurs habe ich für mich Schritt für Schritt meinen persönlichen Fahrplan entwickelt. Mein großes Ziel ist es, ein passendes Atelier für mein "Tonwerkstüble" zu finden um aus dem "kleinen Stühle" ein richtiges Studio zu machen und dort Keramikkurse anzubieten."



Alexandra

"Ich bin gerade genau da, wo ich so lange sein wollte und unglaublich begeistert! Ich habe Riesen Fortschritte gemacht und bin so unfassbar dankbar. Ich habe endlich verstanden welchen Wert mein Unternehmen hat und wie ich selbst für Kunden Mehrwert schaffe. Dafür hatte ich vorher gar keinen Sinn."

Wahnsinn!! Danke für die vielen wertvollen Infos. Ich bin jetzt voll motiviert 💪🎉

Die letzten 8 Wochen und der gestrige Abend haben mich sehr weiter gebracht! Ich bin auch so unfassbar happy über all die lieben Kontakte, die ich knüpfen konnte und sogar die ein oder andere Freundschaft entstanden ist 😊🥰 Mit meinen Nicht-Gründerinnen-Freundinnen (die ich auch sehr lieb habe) kann ich vieles nicht teilen, weil sie nicht im Thema drinstecken. Deshalb ist es einfach so toll, dass ich über deinen Workshop liebe gleichgesinnte Frauen getroffen habe....man versteht sich einfach und das ist so wunderschön!!

Hi Stina, danke für diese tolle Woche!! Vor 5 Tagen wusste ich noch nicht, dass du in mir die heiße Kartoffel wecken kannst. Ich bin so dankbar, dich und deine Passion „kennengelernt“ zu haben. Im Job (IT) lerne ich schon viele tolle, inspirierende Menschen kennen, aber mich hat die letzte Zeit niemand so gepackt wie du mich. THANKS for being my new role model

Ahh vielen Dank meine Liebe ❤️🙏
Bin jetzt schon sehr begeistert von Dir und Deinem Kurs 😊
War die Investition definitiv wert 🥰



Nora, vegane Ernährungsberaterin

"Mein Mindset zu Geld hat sich komplett gewandelt. Und ich weiß, dass ich jetzt meine Preise selbstbewusst nach außen präsentieren kann. Ich bin jetzt mehr Gründerin denn je."

See you at
FEM SCHOOL



© Copyright 2022 Stina Spiegelberg

Rechtlicher Hinweis

Alle Rechte vorbehalten. Du darfst die Inhalte dieses Workbooks nicht kopieren, verbreiten oder an Dritte weitergeben, ohne dir zuvor eine Einverständniserklärung der Autorin (Stina Spiegelberg) eingeholt zu haben. Selbstverständlich darfst du aber den Link zu meiner Website in den sozialen Netzwerken verbreiten:

www.FEMschool.de

Haftungshinweis

Die Autorin hat alle Anstrengungen unternommen, um die Genauigkeit der in diesem Workbook enthaltenen Informationen zu gewährleisten. Allerdings sind die in diesem Workbook enthaltenen Informationen 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.