

[ERFOLGREICH SELBSTÄNDIG – ERFOLGREICH AUSGEBUCHT]

Mit Veit Lindau

28.05.-30.05.2010 in Baden-Baden

Sonder-Finanzplan

Raus aus der Sackgasse



Sind Sie selbständig tätig?

Oder planen Sie den mutigen Schritt in die Selbständigkeit?

In einem Business, welches in Ihnen wirklich am Herzen liegt?

Arbeiten Sie mit vollem Einsatz und ernten Sie dennoch nicht ausreichend ideelle und materielle Anerkennung?

Dann lesen Sie bitte weiter.

Ich möchte Ihnen erklären, warum viele Selbständige ihre Kräfte in einem Hamsterrad der Anstrengung verschleißen, ohne auf einen grünen Zweig zu kommen.

Doch vor allem möchte ich Ihnen einen Weg vorstellen, wie es mir gelang, diesen Kreislauf zu durchbrechen und in meinem Herzensbusiness endlich auch materiell den Erfolg zu erfahren, der richtig Spaß macht.

Sind Sie daran interessiert zu erfahren, wie es uns gelang, innerhalb von zwei Jahren den Umsatz unseres Unternehmens Life Trust zu vervierfachen?

Und zwar nicht, in dem wir uns noch mehr anstregten oder uns gar verkauften, sondern, in dem wir strikt nur noch das machen, was wir wirklich lieben?

Keine Utopie. Nüchterne Fakten.

Die meisten Teilnehmer meiner Businessseminare haben einen ähnlichen Weg hinter sich, wie ich selbst. Sie haben ihr Business mit viel Herzblut, Begeisterung und Idealen begonnen. Oft haben sie auch finanziell viel riskiert. Sie sind fleißig und kennen kein Wochenende.

Und doch erreichen sie auf der weltlichen Ebene einfach nicht das Level an Erfolg, auf der Selbstständigkeit wirklich Freude bereitet oder salopp gesagt, „sexy flutscht“.

Was glauben Sie, woran es liegt?

Ungünstiger Markt?

Schlechte Sternenkongstellatien?

Passen Erfolg und Ideale einfach nicht zusammen?

Nun, das letztere habe ich lange Zeit geglaubt und mir natürlich auch bewiesen.

Bis ich feststellen musste, dass die Wahrheit viel einfacher war:

Ich hatte auf einer bestimmten Ebene überhaupt **keine Ahnung davon, was ich eigentlich tue.**

Ein Business mit Ihrem Herz zu beseelen, ist ein guter Beginn und sollte immer die Basis bleiben. Doch wenn Ihnen die Klarheit in den wesentlichen Fragen eines integren Marketings fehlt, stolpern Sie blind durch das Geschäftsleben. Sie sind auf Zufallstreffer angewiesen und sehr wahrscheinlich verschleudern Sie eine Menge Ihrer geistigen, körperlichen und materiellen Ressourcen auf unfruchtbarem Boden.

Wenn Sie wissen wollen, wie gut Sie wirklich über Ihr Business Bescheid wissen, dann gönnen Sie sich zehn Minuten und füllen Sie den beiliegenden Fragebogen aus.

Bei vielen Selbständigen beißt sich die viel zitierte, arme Katze in den Schwanz.

Um eine erfolgreiche Basis für Ihr Geschäft aufzubauen, müssten Sie eigentlich Zeit und Geld in einen guten Marketingplan zu investieren. Doch genau das Geld und die Zeit fehlen Ihnen. Also arbeiten Sie wie wild darauf los und...

...nichts verändert sich.

So ging es mir auch, bis ich mir vor drei Jahren einfach die Zeit und das Geld nahm.

Glauben Sie mir, einige Tage in Ruhe über Ihr Business nachzudenken, ist profitabler, als ein Jahr mit der Schrotflinte der Anstrengung wild um sich zu schießen.

In den letzten Monaten habe ich immer wieder berührende Emails von Menschen bekommen, die meinen kostenlosen Emailkurs „Erfolgreich selbständig“ gelesen haben.

Der Kontext war oft: „Lieber Veit, ich würde so gern an deinem Seminar [Erfolgreich selbständig] teilnehmen. Ich weiß genau, dass es das ist, was ich jetzt bräuchte. Doch genau dafür fehlt mir ja das Geld.“

Da ich mich an diesen Teufelskreislauf selbst noch gut erinnere, habe ich mir Gedanken gemacht, wie wir sinnvoll helfen können. Ich weiß, dass das Seminar das Geld allemal wert ist und ich verstehe finanzielle Nöte.

Gemeinsam mit meinem liebsten Weib Andrea sind wir auf eine gute Idee gekommen:

Wir bieten Ihnen einen **„Raus aus der Sackgasse“-Plan** an.

Anstatt einmal die volle Summe zu bezahlen, können Sie das Seminar in 11 bequemen Raten bezahlen. **Einmal 110 €, 10-mal 55 €.**

Diese Investition ist gut verdaubar. Mal abgesehen davon, dass Sie durch das Umsetzen des Seminars sehr schnell unnötige Ausgaben sparen und erste Erfolge erzielen werden.

Doch ich möchte es Ihnen nicht zu einfach machen. Wer diesen Plan in Anspruch nehmen möchte, muss zwei Bedingungen erfüllen.

Erstens: Sie faxen mir den ausgefüllten Fragebogen als ein kleines Zeichen, dass Sie wirklich bereit sind, Zeit zu investieren.

Zweitens: Sie verpflichten sich, das Wissen des Seminars in den Wochen danach wirklich praktisch umzusetzen. In den zwei Monaten danach bekomme ich einmal wöchentlich von Ihnen einen kurzen Bericht über Ihre Fortschritte. Sie tun dies nicht für mich, sondern für Ihren Erfolg. 93% der selbständigen Klienten, welche unser angewendet haben, haben innerhalb eines Jahres die Anzahl der Klienten, denen sie dienen, um durchschnittlich 34% und ihren Umsatz um 43% gesteigert.

Das ist ein superfares Angebot.

Klarheit ist attraktiv.

Klarheit aktiviert das Gesetz der Anziehung.

Finden Sie so klar wie möglich heraus, was Sie wirklich anbieten wollen, für wen, und wo Sie Ihre Klienten finden.

Dienen Sie mit ganzem Herzen und ruhiger Intelligenz.

In Respekt für Ihren Mut, Ihrem Ruf zu folgen.

Ich wünsche Ihnen von Herzen den Erfolg, den Sie wirklich verdient haben.

In Verbundenheit,

Veit Lindau

Life Trust Academy

PF 1311. Baden-Baden 76502. Germany.

www.lifetrust.info willkommen@lifetrust.info

Tel. +49.7221.992982-8 Fax. -9

ERFOLGREICH SELBSTÄNDIG - FRAGEBOGEN

Bitte beantworten Sie die folgenden Fragen ehrlich – niemand bewertet Sie – auf einer Skala von 1-10, wobei 10 der höchste Wert ist.

1. Benutzen Sie ein Auswahlverfahren, mit dessen Hilfe Sie sicherstellen können, dass Sie ausschließlich mit handverlesenen idealen Kunden arbeiten, die Sie inspirieren und beleben?

1 2 3 4 5 6 7 8 9 10

2. Haben Sie eine Zielgruppe ermittelt und wissen Sie, warum sie kauft, was Sie anbieten, was ihre Bedürfnisse und Wünsche sind, und was die nachhaltigen Vorteile Ihrer Dienstleistung für sie sind?

1 2 3 4 5 6 7 8 9 10

3. Haben Sie ein Markenzeichen, durch das leicht ersichtlich ist, wen Sie ansprechen und wobei Sie Ihren Kunden helfen?

1 2 3 4 5 6 7 8 9 10

4. Sind Sie in der Lage, über das, was Sie tun in einer Art und Weise zu sprechen, die anschaulich und fesselnd ist und zu aufrichtigen Gesprächen beflügelt, in denen Sie eine Beziehung zu potentiellen Kunden aufbauen können?

1 2 3 4 5 6 7 8 9 10

5. Haben Sie sich schon entschieden, wofür Sie bei Ihrer Zielgruppe bekannt sein wollen und haben Sie schon damit begonnen, sich in Ihrer Nische als Autorität zu etablieren?

1 2 3 4 5 6 7 8 9 10

6. Können Sie einen vollständigen Verkaufszyklus aufweisen, der es Ihnen ermöglicht, bei Ihrer Zielgruppe mit der Zeit Vertrauen aufzubauen?

1 2 3 4 5 6 7 8 9 10

7. Wissen Sie, wie man mit potentiellen Kunden ein einfaches und effektives Verkaufsgespräch führt?

1 2 3 4 5 6 7 8 9 10

8. Haben Sie schon damit begonnen, Informationsmaterial für Ihre Zielgruppe zu entwerfen, und verstehen Sie, warum dies wichtig ist und welche Vorteile Sie daraus ziehen?

1 2 3 4 5 6 7 8 9 10

9. Ziehen Sie den vollen Nutzen aus den täglichen Gelegenheiten, Kontakte zu knüpfen und mit anderen in Verbindung zu treten?

1 2 3 4 5 6 7 8 9 10

10. Besitzen Sie eine wirksame Strategie zur persönlichen Kontaktaufnahme mit potentiellen Kunden und mit Kollegen mit ergänzendem Leistungsangebot?

1 2 3 4 5 6 7 8 9 10

11. Bitten Sie regelmäßig um Empfehlungen und haben Sie eine Strategie, um diese weiter zu verfolgen?

1 2 3 4 5 6 7 8 9 10

12. Verfügen Sie über eine wirkungsvolle Webseite, mit deren Hilfe Sie mit Ihrer Zielgruppe in Verbindung bleiben und vertrauensvolle Beziehungen aufbauen können?

1 2 3 4 5 6 7 8 9 10

13. Sprechen Sie zu einem gezielt ausgewählten Publikum?

1 2 3 4 5 6 7 8 9 10

14. Schreiben Sie für Ihre Zielgruppe wertvolle Artikel und reichen Sie diese regelmäßig zur Publikation in Printmedien und online ein?

1 2 3 4 5 6 7 8 9 10

15. Haben sie eine wirksame Kontaktpflege-Strategie, die es Ihnen ermöglicht, andere mühelos im Auge zu behalten und die Verbindung mit ihnen aufrecht zu erhalten?

1 2 3 4 5 6 7 8 9 10