

SCALE | MINDSET & ENERGIE



EVERGREEN

Mindset



SCALE YOUR
expertise

INHALT

1. EVERGREEN MINDSET

& SELBSTSABOTAGE

2. EMPOWERING VS. SAVING

3. FUNNEL WIDERSTAND



SCALE YOUR
expertise

EVERGREEN MINDSET & SELBSTSABOTAGE

- ❑ Bringt oft Mindset-Themen hoch, von denen wir gar nicht dachten, dass wir sie haben.
- ❑ Stellt vieles auf den Kopf, womit wir aufgewachsen sind oder gelernt haben.

-> Gefahr der Selbstsabotage



SCALE YOUR
expertise

EVERGREEN MINDSET & SELBSTSABOTAGE

STATT: Das hört sich zu gut an um wahr zu sein und selbst wenn es für andere funktioniert, wird es das nicht für mich.

LIEBER: Natürlich wird Evergreen für mich funktionieren. Es klappt für so viele andere und ich weiß, dass mein Angebot auch super ist.



SCALE YOUR
expertise

EVERGREEN WIDERSTAND

- ❑ High Achiever: Immer sehr viel gearbeitet
 - > Teil der Identität
 - > Wer bin ich, wenn ich nicht mehr so viel arbeite?

STATT: „Ich mag das Gefühl, dass ich mein Geld verdient habe. Wenn ich nicht hart dafür gearbeitet habe, habe ich es nicht verdient.“

LIEBER: „Ich nutze die Hebelwirkung für meine Zeit und meine Energie. So kann ich mehr Menschen unterstützen, indem ich skaliere. Es darf leicht sein.“



SCALE YOUR
expertise

OHNE LAUNCH KAUFTE KEINER

- ❑ Ohne Dringlichkeit kauft keiner.
- ❑ WIRKLICH?
- ❑ 1:1, Haus, Auto, Klamotten, Make up, amazon,

STATT: Es wird niemand kaufen, wenn ich nicht launche und live bin.

LIEBER: Ich habe großartige Inhalte in meiner besten Energie vorbereitet und stelle sie meinen Kunden automatisiert zur Verfügung. So können viel mehr Menschen davon auf bequeme Art profitieren, wenn für sie der richtige Zeitpunkt ist.



EINE FESTER STARTTERMIN IST BESSER

- Eine feste Gruppe ist besser für die Teilnehmer als open enrollement
- WIRKLICH?
- Problem: Kennen das aus der Schule.
- Aber: kein individuelles Tempo möglich
- Weniger lernen von anderen



EMPOWERING VS. SAVING

- ❑ Hör auf, deine Kunden retten zu wollen.
- ❑ Keine Grenzen setzen/ einhalten (am Wochenende auf Anfragen antworten, Calls länger, mehr Calls als vereinbart, Gefühl, dass Kunden mehr 1:1 brauchen, ...)
- ❑ Überbehütende Mutter
- ❑ Nicht auf Augenhöhe
- ❑ Gefahr von Co-Abhängigkeit
- ❑ Ziel: Empowering -> Augenhöhe, bestärken, ermutigen, Guidance, aber nicht tragen.)



SCALE YOUR
expertise

FUNNEL WIDERSTAND

- Bezahlte werden ohne hart dafür zu arbeiten.
- Ist das fair?
- Verdien ich das?
- Geld mit etwas verdienen, was du vor längerer Zeit kreierte hast
- Widerspricht vielem, mit dem wir aufgewachsen sind und kennengelernt haben: viel/ hart arbeiten.



FUNNEL WIDERSTAND

- ❑ VORHER: Ich bin nicht bereit/ es wird nicht für mich funktionieren -> warum sollte ich es überhaupt starten?
- ❑ WÄHRENDEDESSEN: Aufschieberitis. Muss eigentlich nur noch letzte Mail schreiben
- ❑ DANACH: Oh F***, es funktioniert. Ich verdiene das nicht. (kannst Verkäufe nicht genießen.)



ACTION STEPS

- ❑ Wenn du Dinge nicht umsetzt/ ein schlechtes Gefühl hast: Schau genau hin! Was steht dahinter?
- ❑ Welchen Glaubenssatz bist du heute bereit, loszulassen?
- ❑ Wenn du merkst, dass ein Thema hochkommt:
 - ✓ RARE
 - ✓ Bring es in die Calls mit!

