

# IN KRISEN AUFBLÜHEN

FÜR  
SELBSTSTÄNDIGE,  
COACHES,  
UNTERNEHMER

3  
EFFEKTIVE  
STRATEGIEN



## Liebe Leser,

Krisen sind doof. Es fühlt sich nicht gut an, wenn Dinge, die sicher sind, plötzlich ins Wanken kommen und einem der Boden unter den Füßen weggerissen wird.

In jeder Krise kann man in eine der folgenden Rollen schlüpfen:



**Opfer:** Man sieht auf das, was einem angetan wurde und hofft, dass von außen Hilfe kommt.



**Rächer:** Man hat alte Wunden von früher und sieht jetzt die Gelegenheit, sich zu rächen, andere auszunutzen usw.



**Held:** Man nutzt und entwickelt die Stärken die man hat, um die Krise zu bewältigen.



**Mentor:** Man unterstützt mit Wissen, Erfahrung und Ressourcen andere dabei, gut durch die Krise zu kommen.

Ich möchte dich mit diesem Webinar dabei unterstützen, dass du in Krisen möglichst wenig Zeit in der Rolle des Rächers oder Opfers verbringst, sondern heldenhaft Probleme löst, zuerst für dich selbst und dann auch für andere.

Wer Probleme löst, ist und wird erfolgreich.

**Dein Ziel:**

Wenn du möchtest, nimm dir ein paar Momente, um darüber nachzudenken, was du für dich aus diesem Kurs herausholen möchtest. Je klarer du bist, umso leichter wird es dir fallen, die Antworten zu finden, die zu dir passen.

In jeder Krise gibt es 83%, die durch die Krise verlieren und 17%, die aus der Krise das Beste machen und dadurch langfristig gewinnen. Ich will dich dabei unterstützen, zu den 17% zu gehören. (Am liebsten wäre es mir, man könnte die 13% auf 100% erhöhen.)

Der Kurs ist in der Corona-Krise 2020 entstanden, die Prinzipien funktionieren in allen Krisen.

Ich vermittele dir Strategien, die einfach sind und funktionieren.

Jetzt lass uns die Ärmel hochkrempeln und loslegen!

Ich wünsche dir Inspiration und Freude!

Von Herzen



Kerstin Hack

[www.KerstinHack.de](http://www.KerstinHack.de)



PS: WICHTIG: In der Vorbereitung des Kurses und der Erstellung der Unterlagen steckt sehr viel Zeit und Mühe. Es ist deshalb nicht erlaubt, die Unterlagen an andere weiterzugeben. Bitte ermutige statt dessen Interessenten, sich selbst zum Webinar anzumelden. Sie erhalten die Unterlagen dann ebenfalls.

Zur Anmeldung: [down-to-earth.de/erfolgreich-selbstaendig-in-krisen-aufbluehen](http://down-to-earth.de/erfolgreich-selbstaendig-in-krisen-aufbluehen)

## 1 Sicherheit gewinnen durch Bestandsaufnahme

Wer auf eine Reise gehen will, auch die Reise aus einer Krise, tut gut daran, sich erst einmal einen Überblick zu verschaffen.

### Überblick über Probleme

Gewinne einen Überblick über die Probleme, mit denen du gerade zu kämpfen hast. Vielleicht wirst du erstaunt sein, dass es gar nicht so viele sind.

- Welche Probleme habe ich gerade? Sortiere sie nach Wichtigkeit.
- Was ist aktuell mein größtes Problem?
- Was würde sich auch lösen, wenn ich dieses Problem löse?

Triff die notwendigen Maßnahmen und Entscheidungen, um das größte Problem zu lösen.

Manche Menschen brauchen es, erst mal ein kleines Problem zu lösen, um den Mut zu finden, das große Problem anzugehen. Wenn du dazu gehörst, dann löse ein kleines Problem (aber wirklich nur eines!) und packe dann den Stier bei den Hörnern.

### Überblick Finanzen

Bei Krisen weiß man oft nicht, wie lange sie dauern. Deshalb ist es gut, sich erst einmal einen Überblick zu verschaffen:

**Einfacher Überblick:** Nimm dir die letzte Steuererklärung. Schaue auf deine Einnahmen und Ausgaben. Teile die Ausgaben des Jahres durch 365, dann weißt du deine durchschnittlichen Ausgaben pro Tag.

Rechne aus, für wie viele Tage, Wochen oder Monate dein vorhandenes Geld reicht, wenn du keine Einnahmen bzw. um 50% reduzierte Einnahmen hast. Es tut gut zu wissen: So weit reicht mein Geld.

**Liquiditätsplan:** In manchen Branchen schwanken die Ausgaben stark – Versicherungen etc. sind nur jährlich oder quartalsweise fällig. In einen Liquiditätsplan trägst du das vorhandene Geld, eventuell weitere Einnahmen und natürlich alle anstehenden Ausgaben ein und bekommst so einen genauen Überblick, wie lange dein Geld noch reicht.

### Überblick über Einsparpotential

Krisen sind eine phantastische Möglichkeit, zu prüfen, ob es bei den Ausgaben nicht irgendwo Einsparpotentiale gibt.

### Privat

Lebensmittel und Verbrauchsmaterial: Erst mal Vorhandenes verwenden, bevor Neues gekauft wird.

### Beruflich

- **Strom, Telefon, Internet, Cloud, Abos und Versicherungen:** Hier kann man oft in günstigere Verträge und Tarife wechseln.
- **Miete:** Viele Vermieter lassen in Krisenzeiten mit sich reden und reduzieren oder erlassen Mietzahlungen. Einfach fragen!
- **Finanzämter:** Auch hier kann man fragen, ob Steuervorauszahlungen reduziert oder ausgesetzt werden können. Das sind auch Menschen und fragen kostet nichts.

### Überblick über Potentiale und Ressourcen

In Krisen blickt man oft auf das, was man nicht mehr hat oder tun kann. Wir verlieren dabei den Blick auf die Ressourcen, die wir noch haben. Die meisten von uns verfügen über weit mehr Ressourcen als sie wahrnehmen.

### Materielle Ressourcen

- **Räume:** Räume, die man selbst nicht nutzen kann, könnten für andere, z. B. Menschen im Homeoffice, hilfreich sein.
- **Materialien:** Beruflich oder privat: Autos, Werkzeuge, Bücher, Kleidung, Sportgeräte usw. Man verfügt über viele Dinge, die man auf der eigenen Webseite oder Online-Plattformen wie Ebay, Momox oder Amazon verkaufen oder an andere vermieten kann.
- **Körper:** Das eigene Blut oder Plasma kann Leben anderer retten und nebenbei das Einkommen aufstocken. Wer will, kann sogar die Haare abschneiden und verkaufen.

### Immaterielle Ressourcen

- **Wissen:** Du verfügst beruflich und darüber hinaus über viel Wissen und Erfahrungen, das du anderen zur Verfügung stellen kannst: Als PDF, Video, Online-Kurs oder Dienstleistung.
- **Zeit:** Wenn dein Business gerade nicht läuft, kannst du – bezahlt oder unbezahlt – deine Zeit anderen anbieten. Oder du kannst dich weiterbilden, um mehr Menschen zu erreichen oder künftig Menschen qualifizierter dienen zu können.
- **Zugehörigkeit:** Zugehörigkeit zu Freundeskreisen, Gruppen, Clubs, Vereinen, Verbänden – kurz über ein Netzwerk, das über Ressourcen verfügt.

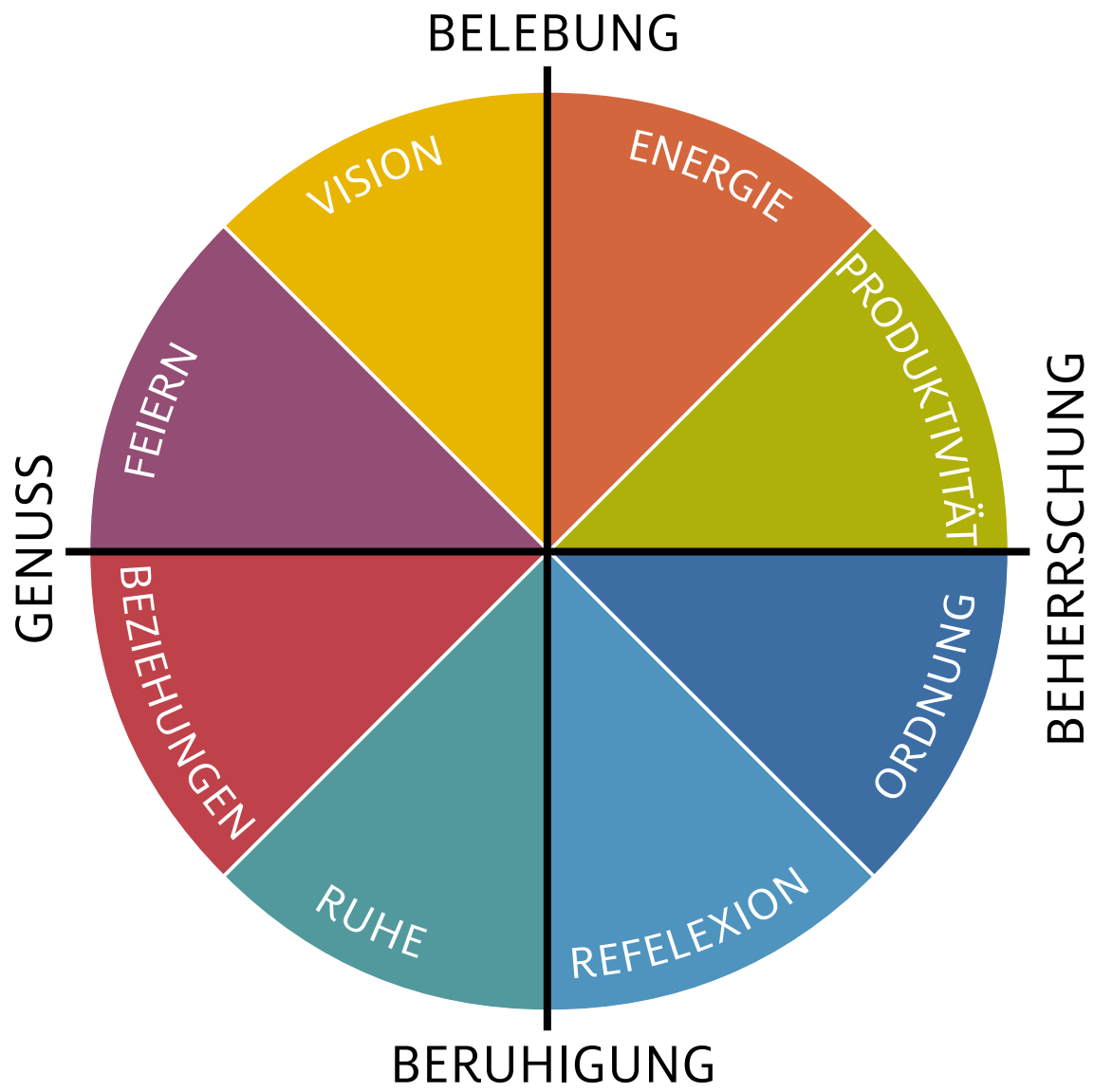
**Tipp:** Mache dir eine Übersicht deiner Ressourcen.

Da man selbst oft die eigenen Ressourcen nicht so gut wahrnimmt, frag auch andere Menschen: Welche Fähigkeiten siehst du in mir?

### Folgende Fragen könnten dir auch helfen:

- Mal angenommen, ich habe die Krise erfolgreich bewältigt? (Stell dir das richtig vor): Welche Ressourcen und Fähigkeiten habe ich wohl eingesetzt?
- Welche *eine* Sache kann ich jetzt tun, die alles andere leichter oder überflüssig macht?

## 8 + 1 Lebenselemente + Lebenssehnsucht



© Kerstin Hack

Es gibt mehr  
Lösungen  
als Probleme.

– Kerstin Hack

## 2. Neue und bessere Kunden gewinnen

Egal ob die Krise durch eigenes Verschulden oder durch unkontrollierbare äußere Umstände kam: Es gibt immer mindestens drei Wege aus der Krise.

**Der Schlüssel ist, dass du Menschen dienst.** Das Dienen kommt vor dem Verdienen. Damit meine ich nicht, dass du alles umsonst anbieten sollst – manches vielleicht schon. Sondern vielmehr, dass du überlegst, wie du für Menschen Probleme lösen kannst und ihr Leben verbessern kannst.

Menschen zahlen in der Regel gern, wenn sie sehen, dass ein Angebot ihnen wirklich nützt.

### Vorhandenen oder neuen Kunden Neues anbieten

Ein Weg, der nahe liegt, ist Medien zu nutzen, um den vorhandenen Kunden neue Angebote zu machen.

### Eigene Ressourcen nutzen

- **Produktverkauf:** Neue Produkte, die zu deiner Zielgruppe passen, z. B. Haarpflegeprodukte oder Scheren bei Friseuren.
- **Wissensvermittlung vor allem im Internet:** Den vorhandenen Kunden mit Wissen dienen, z. B. in Form von PDFs, Ebooks, Youtube-Videos, Webinaren, zusätzlicher Beratung.
- **Gutscheine verkaufen:** Wenn du jetzt deine Angebote nicht an den Mann bringen kannst, verkaufe Gutscheine für die Zukunft. In der Corona-Krise entstand zum Beispiel die Gutscheinplattform <http://helfen.berlin>

### Ressourcen anderer nutzen

- **Partnerprogramme/Affiliate:** Man erzählt den eigenen Kunden von Produkten und Angeboten von anderen, z. B. Bücher, Kurse oder Events. Dafür erhält man bei erfolgreichem Verkauf eine Provision – von ca. 5-50%.

**Wichtig:** Die gewählten Partnerprogramme müssten zu den Interessen deiner Kunden passen und ihnen einen echten Mehrwert bieten. Und sie müssen zu deinen eigenen Werten passen.

Das ist – gerade dann, wenn eine Erwerbsquelle sich verschließt – ein effektiver Weg, um schnell etwas zusätzliches Einkommen zu generieren.

Das Partnerprogramm von Down to Earth findest du hier:

<https://down-to-earth.de/partnerbereich/>

### **Vorhandenen Kunden Hochwertigeres anbieten**

Frage dich: Was brauchen meine (Lieblings-)Kunden jetzt in dieser Situation besonders? Womit haben sie zu kämpfen? Wonach sehnen sie sich?

- **Einzelne Angebote:** Du kannst die Krise nutzen, um dich weiterzubilden und den vorhandenen Kunden hochwertigere Services und Dienstleistungen anzubieten. Löse ein hochwertigeres Problem und Leute bezahlen mehr.
- **Angebotspakete:** Man kann statt Dinge einzeln zu verkaufen, Dinge als größeres Paket anbieten, z. B. mehrere Bücher, Kurse oder Coaching-Stunden als Paket. Oder Abos, z. B. Haarschnitt-, Restaurant- oder Coaching Abo für 12 Monate. Oder 12 Webinare zum Sonderpreis.
- **VIP Angebote:** Besondere Angebote für Kunden, die mehr wollen. Kleine Gruppen, Masterminds usw. Beispiel: Trainerausbildung für Teilnehmer meines Online-Lebenstrainings LEO, die das 8+1 Konzept auch anderen vermitteln wollen.
- **Kundenbefragung:** Du kannst deine Kunden auch fragen, was für sie jetzt besonders wichtig und hilfreich wäre.  
Bei uns sieht das z.B. so aus: <https://down-to-earth.de/ask-fragen>

### **Neue Kunden gewinnen**

Gerade Krisen sind eine gute Möglichkeit, neue Kunden zu gewinnen.

#### **In Netzwerken sichtbar werden**

Du kannst die Zeit nutzen, um dich und deine Angebote – endlich – in Plattformen einzutragen oder deine Profile zu überarbeiten:

- Business-Plattformen wie XING oder Linked-In
- Fachspezifische Plattformen, z. B. für (christliche) Coaches, Therapeuten und Berater <https://c-mentoring.net>, <https://www.himmlichberaten.de>, <https://www.c-stab.net>, [www.derberaterfuehrer.de](http://www.derberaterfuehrer.de), [www.zartbesaitet.net](http://www.zartbesaitet.net), [www.hochsensibel.org](http://www.hochsensibel.org) usw.  
Recherchiere die entsprechenden Netzwerke und Branchenführer und Verzeichnisse deiner Branche.

#### **Weitere und mehr Lieblingskunden gewinnen**

Gewinne nicht nur irgendwelche Kunden, sondern neue Lieblingskunden. Du kannst es dir gar nicht leisten, alle anzusprechen. Das kostet zu viel Mühe und Geld.

Deshalb konzentriere dich in deiner Ansprache auf die Menschen, mit denen du am liebsten zusammenarbeitest.

Überlege dir:

- Welchen Kunden dienst du besonders gern?
- Was haben sie gemeinsam, z. B. Alter, Interessen, Hobbies, Geschlecht usw.?
- Wo finde ich mehr Menschen, die diese Eigenschaften haben?

Bei mir: Ich arbeite besonders gern mit Multiplikatoren, die Impulse, die sie von mir bekommen, auch an andere weitergeben, z. B. aber nicht ausschließlich Coaches, Trainer, Therapeuten.

### **Menschen anziehen**

- **Menschen dienen:** Menschen – gratis oder günstig – etwas geben, was ihnen hilft und dann den Kontakt halten. Das kann ein Sonderangebot sein, eine Anleitung, ein wissensvermittelndes PDF, eine Challenge, ein Webinar, ein Video (s. auch Teil 3).

**Wichtig:** Menschen bleiben einem nicht von selbst treu. Deshalb sollte mit dem Angebot die Erlaubnis verknüpft werden, sie weiter zu kontaktieren.

Ein Beispiel von mir: Menschen erhalten ein wertvolles Gratis-PDF und willigen ein, mit mir in Kontakt zu bleiben.

Die verschiedenen Varianten können natürlich miteinander kombiniert werden.

# Verkaufe kein Produkt, verkaufe ein zukünftiges Ich.

## 3 Erfolgreich im Internet

Um im Internet erfolgreich zu sein, sollte man sich nicht als Held präsentieren „Wir sind ja so toll“, sondern als empathischer und kompetenter Begleiter, der den Kunden zum Helden macht und zum Erfolg verhilft.

### **Die drei Bausteine für Businesserfolg im Netz:**

- Eine **klare Internet-Seite**, die den Nutzen für den Kunden herausstellt
- Eine wachsende **Newsletter-Liste**
- Ein attraktives **Kennenlern-Angebot**

Darüber hinaus gibt es 1000 weitere Möglichkeiten, um im Netz erfolgreich zu sein, besonders für Social Media. Das ist aber ein Thema für sich und erfordert, dass die Grundlagen stabil stehen.

### **Internet-Seite**

Eine gute, klare Webseite ist ein Muss. Sie muss aber nicht aufwändig sein. Übersichtliche Webseiten liegen im Trend.

Viele Firmen präsentieren auf Webseiten lang und breit ihr Angebot – und verlieren dadurch. Internet-Seiten werden heute nicht mehr gelesen, sondern gescannt.

### **Der Schlüssel zum Erfolg einer Webseite ist, dass Kunden schnell erkennen, worum es geht und was sie selbst davon haben.**

Das Wichtigste ist der obere Teil der Startseite: Man hat nur 6 Sekunden Zeit, um dem Besucher folgende Fragen zu beantworten:

- Was bietest du an?
- Welchen Nutzen habe ich davon?/Wie macht es mein Leben besser?
- Was muss ich tun, um es zu bekommen? Hier muss ein klarer Knopf hin, der zum Handeln auffordert: Jetzt buchen, jetzt informieren usw.

Vermittle die Botschaft mit kurzen Texten und visuell. Der Nutzen für den Kunden kann auch mit 3 Schlagworten vermittelt werden: quadratisch – praktisch – klug.

Außerdem braucht deine Webseite idealerweise noch:

- **Ein Kennenlern-Angebot:** PDF, Test, Gutschein o. ä.
- **Klare Kurzbeschreibung:** Einfach, kurz, wiederholbar. Problem, Angebot Lösung: „Vielen Menschen und Unternehmen sind orientierungslos, weil ihnen die Klarheit fehlt. Ich helfe Ihnen als Coach, Klarheit zu gewinnen und souverän zu handeln.“
- **Negativ – Positiv:** Etwas ausführlichere Beschreibung des Negativzustandes und des positiven Ergebnisses nach Annahme des Angebots.

- **Deine Positionierung als Experte:** Beschreibung deiner Empathie und Expertise (hier können auch 2 positive Kundenfeedbacks eingebaut werden, um deine Expertise zu belegen.)
- **Angebote und Preise:** Möglichst in 3er Gruppen. Das Gehirn kann Dinge so leichter erfassen. 4 geht auch noch. Ab 5 springen Leute ab.
- **3-Schritt Anleitung:** So einfach geht es – so kommst du zu deinem Produkt, zum Coaching usw. Eine klare Anleitung gibt den Kunden Sicherheit.
- **Krimskrams-Ecke:** Unten am Ende der Webseite kommt alles rein, was sonst noch wichtig ist: Impressum, Häufige Fragen, Datenschutz, Kontakt usw.
- Optional: Video mit interessantem Titel, das den Nutzen betont.

### Mailing-Liste und Newsletter

Email Marketing klingt altmodisch. Doch es ist weit erfolgreicher als Social Media. Nur etwa 6% der Kontakte auf Facebook werden durch einen Post aktiviert.

Bei Newslettern liegt – je nach Thema – die Öffnungsrate bei 15-30%. In Durchschnitt 25%. Mein bester Newsletter war knapp unter 50%. Das ist richtig viel.

Und 2-8% der Menschen klicken dann auch auf die Angebote, die im Newsletter erwähnt werden.

Solche Zahlen erreicht man mit Social Media nie. Außerdem hat man bei Social Media keine Kontrolle über die Kontakte und Adressen. Die gehören Marc Zuckerberg und Co.

Man sagt, dass ein Newsletter-Kunde im Schnitt für 1 Euro im Monat einkauft. Das klingt nach wenig. Aber wenn du einen guten Newsletter schreibst und ihn an 500 Menschen schickst, dann sind das 500 Euro zusätzlicher Umsatz.

Gute Newsletter

- Erinnern Menschen daran, dass du existierst und welches Problem, du für sie löst.
- Schenken Menschen Wertvolles und Hilfe.
- Positionieren dich als Mentor, der sie begleitet.

### 5 Schlüssel für einen erfolgreichen Newsletter

- **Guter Name – nicht Newsletter:** Wichtig: Nenne das Ding nicht Newsletter. Kein Mensch will Newsletter. Nenne es nach dem, was er den Menschen an Nutzen bringt, z. B. Inspiration, Gartenpflege leicht gemacht, Business Fokus...

Schau dir mal die Newsletter an, die du bekommst und welche Namen dir gefallen.

- **Nutzen, Nutzen, Nutzen:** Biete deinen Kunden etwas, das ihr Leben verbessert. Tipps, Ideen, Anleitungen.
- **Kurz und knapp:** Weniger ist mehr. Du musst nicht viel schreiben. Schreibe über eine Idee, die das Leben deiner Kunden leichter macht.

- **5:1 Regel – 5 x Nutzen, 1 x verkaufen:** Newsletter, die nur verkaufen, sind nervig für Kunden. Im Idealfall bietest du 5 x Nutzen, bevor du 1 x sagst: Kaufen Sie das! Du kannst ein Angebot auch ins PS packen, das wird oft intensiv gelesen. „PS: Wenn du in dem Bereich wirklich weiterkommen willst, empfehle ich dir... Angebot!“
- **Regelmäßigkeit:** Schreibe den Newsletter regelmäßig. Ideal ist 1 x pro Woche, aber alle 2 Wochen oder notfalls 1 x im Monat ist auch ok.

Gut zu planen ist eine wesentliche Voraussetzung, um gut zu arbeiten. Doch dann muss man auch wissen, wie man die einzelnen Aufgaben kraftvoll angehen kann.

#### Erfolgreiche Kennenlern-Angebote (Lead Magnet, Freebie)

Die wenigsten Menschen wollen sofort bei der ersten Begegnung mit einem neuen Menschen entscheiden, ob sie ihn heiraten wollen.

Genauso wenig wollen sie beim ersten Besuch einer neuen Internetseite etwas kaufen oder ein Coaching buchen oder sofort in das Restaurant gehen, dessen Seite sie ansehen.

Es ist deshalb sinnvoll, ein kostenloses oder günstiges Kennenlern-Angebot zu machen, das natürlich mit dem Eintrag in den Newsletter verknüpft ist, damit weitere Kontakt möglich ist.

Z. B.

- Restaurant: Leute fahren 100 Kilometer weit, um unsere einzigartige Grillsoße zu genießen. Hier ist das Rezept.
- Coach: Tipps um Fokus und Kraft zu steigern.
- Friseur: Gutschein zum Download für Gratis-Kurpackung beim nächsten Haarschnitt
- Internet-Berater: Die 5 häufigsten Fehler, die Menschen auf ihren Internet-Seiten machen.
- Makler: So verkaufen Sie ihr Haus erfolgreich selbst.
- Gemeinde: 3 einfache Wege, Gott zu begegnen.



Meine Gratis-Angebote findest du unter:

<https://down-to-earth.de/e-books-zum-download/>

#### **Effektive Kennenlern-Angebote: Verschiedene Möglichkeiten**

Menschen geben ihre Email-Adresse nicht einfach so her, sondern nur, wenn sie einen entsprechenden Gegenwert erhalten.

Es gibt 1001 Möglichkeit für attraktive Kennenlern-Angebote, um Email-Adressen zu bekommen. Hier einige der erfolgversprechendsten.

- Produktprobe (das kann auch ein Buchauszug sein)
- Gutschein
- Gewinnspiele
- Input zu einem hilfreichen Thema
- Checklisten
- Tests
- Experten-Interviews oder Zitate
- Vorlagen/Arbeitsblätter
- Webinar/Email Kurs
- Challenge
- Tag der offenen Tür für Menschen mit Interesse an xyz.

#### **5 Schlüssel für ein erfolgreiches PDF-Kennenlern-Angebot**

Ein PDF ist das häufigste und das einfachste Kennenlern-Angebot. Damit es gut ankommt, musst du einige Regeln beachten.

- **Passend zu deiner Zielgruppe**  
Das Angebot sollte für die Menschen, die du als Kunden gewinnen willst, interessant sein und zu dem, was du anbieten willst, passen.  
Eine Möglichkeit, die richtigen Themen zu finden, ist zu überlegen, was du oft gefragt wirst. Bsp. ich zum Thema Publizieren/Veröffentlichen und Aufräumen.
- **Interessanter Titel:**
  - Interessant: Der Titel soll Interesse wecken, z. B. 5 Fehler, die dich richtig Geld kosten. Oder: Mache diese drei Dinge, um deine Haut/Ehe/Bilanz ... sofort zu verbessern (schau dir im Internet die Schlagzeilen an, die dich zum Klicken bringen).
  - Nutzen: Außerdem soll er den Nutzen klar zeigen „Leichter aufräumen“ oder „Verbesserte Beziehung“.
  - Begrenzung: Zahlen im Titel sind klasse. Sie signalisieren Überschaubarkeit und Machbarkeit.
- **Hilfreicher Inhalt:** Löse ein Problem, das Menschen haben und biete echten Nutzen. Zeig, dass du Mitfühlen kannst (Empathie) und kompetent bist (Autorität). Sei großzügig mit deinem Wissen und dem, was du hast! Gib den Menschen etwas, was sie wirklich weiterbringt und für sie wertvoll ist.

- **Kurz und übersichtlich:** Klare, einfache Sprache. Es soll übersichtlich strukturiert und leicht scannbar sein. Die meisten Menschen scannen erst und lesen dann.
- **Aufforderung zur Handlung/Call to Action:** Mache am Ende ein klares Angebot und fordere die Leser auf, es anzunehmen, z. B. buche ein Coaching, kaufe dieses Buch, vereinbare einen Termin. Wer zu schwach und indirekt kommuniziert, wird nicht ernstgenommen.

#### **Kennenlern-Angebot bekannt machen**

Menschen müssen dein Kennenlern-Angebot entdecken. Es sollte auf der Webseite gut sichtbar sein. Möglichst weit oben. Mit Button zum Klicken.

Außerdem kannst du dein Kennenlern-Angebot auf verschiedenen Kanälen verbreiten

- Auf deinem Blog – falls du einen hast
- Soziale Medien wie Facebook, Instagram, Twitter
- In deinem Newsletter – mit der Bitte, es an andere weiterzuleiten.
- Auf Business-Plattformen wie XING und LinkedIn
- Mit Anzeigen auf Google oder in sozialen Medien.

# Und jetzt?!

Danke, dass du teilgenommen hast!

Und jetzt bist du dran: Leg los!

## 1. Setze etwas um!

Vom Zuhören allein wird keine Krise bewältigt.

Wähle einen Tipp aus und beginne gleich damit, sie umzusetzen. Gehe den ersten, aller kleinsten Schritt, z. B. das Blatt „Übersicht“ ausdrucken und mit dem Ausfüllen beginnen.

## 2. Hole dir „Begeistern. Ideen und Produkte erfolgreich vermitteln!“

Das Quadro-Trainingsheft fasst kurz und kompakt das Wichtigste zusammen. Es ergänzt, was ich im Webinar gesagt habe.

<https://down-to-earth.de/shop/begeistern-ideen-und-produkte-erfolgreich-vermitteln-kerstin-hack/>



## 3. Gönn dir Coaching

Mit Fachleuten kommst du schneller voran. In der Regel spart dir eine Stunde mit einem Coach 8 Stunden Zeit.

Bei der Konzeption von Internet-Seiten und Kennenlern-Angeboten ist die Zusammenarbeit mit einem Coach noch effektiver. Ich erlebe oft, dass ich mit Firmen in einem Workshop an einem Vormittag mehr schaffe, als sie in wochen- oder monatelanger Arbeit allein.

Ich will nicht, dass du dich alleine abmühst, sondern, dass du effizient vorankommst.

**Buche dein Coaching hier:** <https://kerstinhack.de/coaching/>

Ich wünsche dir viel Freude auf deinem Weg aus der Krise und zu mehr Erfolg.

Deine

*Kerstin Hack*

Kerstin Hack



PS: Nicht vergessen: Wenn du unsere Angebote magst, melde dich für unser Partnerprogramm an und verdiene mit: <https://down-to-earth.de/partnerbereich/>

**Ein Gramm Praxis  
wiegt mehr  
als ein Kilo Theorie.**

*– Kerstin Hack*

Das will ich mir merken:

A large area of the page is filled with a grid of small blue dots, intended for handwritten notes.

## Arbeitsblatt: Deine Ressourcen

Erstelle eine Liste der Ressourcen, die du hast!

Meine materiellen Ressourcen – diese Dinge habe ich:

.....  
.....  
.....  
.....  
.....

Meine Fähigkeiten – das kann ich gut und es fällt mir leicht:

.....  
.....  
.....  
.....  
.....

Mein Wissen – hierüber weiß ich Bescheid:

.....  
.....  
.....  
.....  
.....

Meine Erfahrungen – hierin bin ich geübt:

.....  
.....  
.....  
.....  
.....

Meine Netzwerke – mit diesen Menschen und Gruppen bin ich verbunden:

.....  
.....  
.....  
.....  
.....

Ergänzungen: Das sagen andere über mich und meine Fähigkeiten:

.....  
.....  
.....  
.....

## Im Internet präsent – Die wichtigsten Tools für den Start

Es gibt unendlich viele Tools, die dir das Leben erleichtern, wenn du als Selbständiger oder kleiner Unternehmer im Internet präsent sein willst.

In der Vielfalt das richtige finden, kann herausfordernd sein. Mein Team und ich haben die besten Tools ausgewählt, die wir für den Start und darüber hinaus für sehr hilfreich halten.

**Das in der Reihenfolge erste ist das, was ich selbst nutze und gewählt habe, weil es das beste Preis-Leistungsverhältnis hat.** Die anderen Tools sind aber auch zu empfehlen.

### Planungstools, um den Überblick behalten

- <https://todoist.com>
- [Rememberthemilk.com](https://rememberthemilk.com)

### Planen im Team – alle Projekte im Blick

Wir nutzen ClickUp, weil es Monday, Trello, Slack und Wikis in sich vereinigt. Es bietet eine großzügige kostenlose Version und auch die Pro-Funktionen sind sehr fair.

Wem die Oberfläche oder die gestalterischen Freiheiten nicht zusagen, könnte mit Basecamp glücklich werden.

- [Clickup.com](https://clickup.com)
- [Basecamp](https://basecamp.com)
- [Monday.com](https://monday.com)
- [Asana](https://asana.com)
- Slack (vor allem für Kommunikation)

### Webseite aufbauen

Managed- bzw. Baukastensysteme

- [Wordpress.com](https://wordpress.com)
- [Jimdo.com](https://jimdo.com)
- [Squarespace.com](https://squarespace.com)
- [Kajabi.com](https://kajabi.com)

Die oben genannten Baukastensysteme sind einfach, aber oft in ihren Funktionen eingeschränkt, deshalb könnte es sich lohnen das umfassendere, aber etwas komplexere WordPress zu nutzen und selbst zu hosten.

Hier ist wichtig zu bedenken, dass WordPress oder auch andere selbst gehostete Webseitensysteme immer aktuell gehalten werden müssen, um deine und die Daten deiner Kunden zu schützen. Das ist einiges an Aufwand. Wir empfehlen spezialisierte WordPress-Hoster wie:

- [Raidboxes.io](https://raidboxes.io) Sollte das außerhalb Deines Budgets liegen, würde auch
- [All-Inkl.com](https://all-inkl.com) funktionieren.

**Tip:** Vieles kannst du im Baukastensystem selbst machen, aber wenn du es dir leisten kannst, hole dir einen Vertrag mit jemanden, der für dich die Updates pflegt und dafür sorgt, dass die Seite sicher und stabil läuft. Das bekommt man ab ca. 30 Euro im Monat.

### **Dienste um ordentliche Grafiken zu erstellen**

Nicht jeder kann sich Designer leisten oder hat die Fähigkeiten sich selbst gute Grafiken zu erstellen, hierfür können Dienste wie Canva helfen.

- [Canva](#)
- [getstencil.com/](https://getstencil.com/)
- [glorifyapp.com](https://glorifyapp.com)

### **Lizenzfreie Bilder = Fotos, die du nutzen kannst, ohne dafür Lizenzen zu zahlen**

- [Unsplash.com](https://unsplash.com)
- <https://www.pexels.com/de-de/>
- <https://www.lifeofpix.com/>
- <https://www.splitshire.com/>

### **Landing-Page: Einzelseite für besondere Angebote**

- <https://www.brizy.cloud>
- [Leadpages.net](https://www.leadpages.net)

### **Emails rechtssicher versenden**

Um Mails rechtssicher zu versenden, ist es sehr sinnvoll, einen professionellen Anbieter zu wählen, um den rechtlichen Anforderungen zu genügen

- <https://www.activecampaign.com>
- [Converkit.com](https://www.converkit.com)
- [Mailerlite](https://www.mailerlite.com)
- [Mailchimp.com](https://www.mailchimp.com)
- [MailPoet](#) – kann interessant sein, wenn du Wordpress selbst hostest

Wir haben auch die deutschen Anbieter wie CleverReach und Newsletter2Go getestet. Newsletter2Go ist ok aber CleverReach konnte uns nicht überzeugen.

### **Social Media**

Wer nicht immer von Hand posten, sondern manches vorab terminieren will, kann Planertools verwenden, die man einmal befüllen kann. Sie posten dann zur voreingestellten Zeit.

- [ContentStudio](#) in Verbindung mit [Replug.io](https://replug.io)
- [Smarterque.com](https://www.smarterque.com)
- [Tailwind.com](https://www.tailwind.com) (besonders gut für Pinterest)
- <https://socialcurator.com>

### **Kundentermine und Teammeetings vereinbaren**

Wenn Kunden, z. B. Coaching-Klienten, Termine online buchen können, spart das sehr viel Verwaltungsarbeit.

- [Calendly.com/de](https://www.calendly.com/de)

## Tipps zum Webinar-Thema

### Einfach mitverdienen: Das Partnerprogramm von Down to Earth

Geld verdienen mit einem Klick.

Melde dich hier an

<https://down-to-earth.de/partnerbereich/>

### Krisen. Impulse, schwierige Zeiten zu bewältigen

Hilfreiche Impulse und praktische Anregungen, große und kleine Krisen erfolgreich zu meistern. Ideal für alle, die nicht in Krisen stecken bleiben, sondern heraus- und weiterkommen möchten.

<https://down-to-earth.de/shop/krisen-impulse-schwierige-zeiten-zu-bewaeltigen-kerstin-hack/>

### Begeistern. Ideen und Produkte erfolgreich vermitteln

Die Schlüssel für erfolgreiche Kommunikation liegen in der Kunst, Geschichten zu erzählen. Alles Wichtige kurz und knapp.

<https://down-to-earth.de/shop/begeistern-ideen-und-produkte-erfolgreich-vermitteln-kerstin-hack/>

### Verkaufen 2.0.

In Zeiten des Internet sind Kunden häufig besser informiert als Verkäufer. Erfolgreiches Verkaufen heute heißt: Einfühlen, mitdenken, beim kompetenten Entscheiden helfen, Jürgen Dawo zeigt, worauf es ankommt.

<https://down-to-earth.de/shop/verkaufen-2-0-menschen-anbieten-was-sie-suchen-juergen-dawo-und-thomas-rupp/>

### Profil entwickeln. Authentizität wagen, Wirkung entfalten

Unser Ich ist ein Geschenk -, wir sind unverwechselbar. Doch zu sich selbst zu stehen, fällt uns oft schwer. Dieses Quadro hilft dir, dein einzigartiges Profil zu entwickeln und damit zu überzeugen. Ideal für alle, die ihre Stärken entdecken und Menschen gewinnen wollen.

<https://down-to-earth.de/shop/profil-entwickeln-authentizitaet-wagen-wirkung-entfalten-reiner-app/>

### Arbeitsorganisation. Die Dinge gut geregelt kriegen.

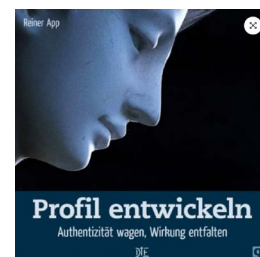
Die besten Tipps und Strategien, wie du deine Arbeit entspannt und zielstrebig angehen kannst – egal ob du in einer Firma angestellt bist, im Homeoffice arbeitest oder als Familienmanger tätig bist.

<https://www.down-to-earth.de/quadros/orientierung/quadro-arbeitsorganisation.html?number=304272>

### Kerstin Hack / Christoph Schalk: SAM. Seine Arbeit meistern.

Du weißt eigentlich, was du willst, aber du kriegst die Sachen nicht geregelt – und kannst dich dann selbst nicht mehr leiden. Der Kurs für mehr Produktivität von den beiden erfahrenen Coaches. Er zeigt dir auch viele praktische Strategien, wie du bei der Arbeit die Dinge im Griff haben kannst.

<https://down-to-earth.de/shop/sam-arbeit-meistern/>



### ONLINE-KURS mit Kerstin Hack



### **Persönliches Coaching**

Du willst vorwärts kommen, aber spürst: Alleine komm ich da nicht raus.

Dann gönne dir den Luxus, dich von einem Profi unterstützen zu lassen.

Als professioneller Coach begleite ich dich auf deinem Weg, dich und dein Unternehmen wieder auf Erfolgskurs zu bringen.

Du hast verschiedene Möglichkeiten

Eine oder mehrere Stunden: Coaching bei mir in Berlin oder am Telefon

Strategie-Tag bei dir vor Ort.

Du kannst deinen Wunschtermin bequem online buchen:

<https://kerstinhack.de/>



### **NEU:**

#### **Inspiration für ein starkes, freies Leben**

**Gratis:** praktische, umsetzbare Tipps, wie du dein Leben stärker und freier gestalten kannst. Kurz, praktisch und hilfreich.

Hol dir die Tipps für gutes Leben hier:

<https://www.down-to-earth.de/newsletter>

#### **Mehr Bücher und Ratgeber findest du hier:**

<https://www.down-to-earth.de>

#### **Mehr von mir findest du hier:**

[www.kerstinhack.de](http://www.kerstinhack.de)

<https://www.facebook.com/KerstinAHack/>

<https://www.instagram.com/kerstin.hack/>

<https://www.pinterest.de/KerstinHackBerlin/pins/>