

Martina Peukert

Erfolgreich als Frau

Durchstarten als Selbständige



tredition®

www.tredition.de

Impressum

© 2017 Martina Peukert

Erfolgreich als Frau®
ist eine eingetragene Marke von Martina Peukert

Umschlag:
Gestaltung Martina Peukert
Foto: Fotolia
Figur: Mona Hagemeier

Illustrationen / Urhebervermerk:
Mona Hagemeier
Anomis - monas ideenReich©
www.mona-glomb.de

Lektorat:
Silke Voß

Verlag:
tredition GmbH, Hamburg

ISBN:
978-3-7439-2112-2 (Paperback)
978-3-7439-2113-9 (Hardcover)
978-3-7439-2114-6 (e-Book)

Printed in Germany:

Das Werk, einschließlich seiner Teile, ist urheberrechtlich geschützt. Jede Verwertung ist ohne Zustimmung des Verlages und des Autors unzulässig. Dies gilt insbesondere für die elektronische oder sonstige Vervielfältigung, Übersetzung, Verbreitung und öffentliche Zugänglichmachung.

Inhaltsverzeichnis

Vorwort	8
1. Über dieses Buch	11
1.1 Wer dieses Buch lesen sollte	12
1.2 Was möchte ich anbieten und kann ich das überhaupt?	14
1.3 Statistiken zum Thema Selbständigkeit	21
2. Vorbereitungen	25
2.1 Bin ich für die Selbständigkeit geeignet?	25
2.2 Was hindert Frauen daran, sich selbständig zu machen?	26
2.3 Fragebogen zur Selbsteinschätzung	26
2.4 Wann ist der beste Zeitpunkt?	28
2.5 Quereinstieg	30
2.6 Darum lohnt sich der Schritt in die Selbständigkeit	32
2.7 Sicherheiten, Förderungen, Gründungskonzept	34
3. Interviews mit selbständigen Frauen	37
4. Wie mache ich mich selbständig?	49
4.1 Die Vorbereitung	49
4.2 Freiberufler	50
4.3 Im Nebenberuf selbständig	51
4.4 Die Gewerbeanmeldung	52
4.4.1 Nach der Gewerbeanmeldung	54
4.5 Hierauf sollten Sie zu Beginn achten	54
4.5.1 Geschäftspartner	54
4.5.2 Loyalität – Ihr guter Ruf eilt Ihnen voraus	56
5. Wunsch trifft Wirklichkeit – Was kommt auf mich zu?	58
5.1 Was benötige ich zu Beginn?	58
5.1.1 Büro & Büroausstattung	58
5.1.2 Auto	59
5.1.3 Versicherungen	60

5.2	Kosten der Selbständigkeit – Übersicht	60
5.3	Die Haben-Seite	64
5.4	Was bleibt wirklich übrig?	64
5.5	So kalkulieren Sie Ihren Stundenlohn	65
6.	Wie präsentiere ich mich und mein Unternehmen?	68
6.1	Firmenname	68
6.2	Webseite – der richtige Auftritt	69
6.2.1	So optimieren Sie Ihre Webseite für Suchmaschinen	70
6.2.2	Die einfachsten Programme zum Erstellen einer Webseite	71
6.2.3	Analyseprogramme	73
6.3	Logo, Visitenkarte, Briefbogen und Co.	73
6.4	Auftreten & Kleidung	75
6.4.1	Muss ich mich verstellen?	75
6.4.2	Auftreten und Kleidung	76
6.4.3	Pacen	78
6.4.4	Ausstrahlung	79
6.4.5	Fotos	80
7.	Angebote und Rechnungen schreiben	82
7.1	Was muss in meinem Angebot enthalten sein?	82
7.2	Wie schreibe ich eine Rechnung?	84
7.3	Zahlungsmodalitäten: Vorkasse – das A und O zu Beginn	89
7.4	So behalten Sie den Überblick	92
8.	Werbung	96
8.1	Kostenlose Werbung	96
8.2	Klassische Werbung	97
8.3	Die Online-Welt	98
8.3.1	E-Mail-Marketing	100
8.3.2	Mobiles Marketing	102
8.3.3	Soziale Medien	105
8.3.4	Werbung auf Facebook und Adwords	106
9.	Erfolg-REICH als Frau werden	109

9.1	Voraussetzungen	109
9.2	Zeit-, Mengengeschäft und passives Einkommen	113
9.3	Freelancer oder Eigentümer	117
9.4	Der ideale Mix	118
10.	Finanzen & Verträge	120
10.1	Die richtigen Partner	120
10.1.1	Steuerberater	120
10.1.2	Bank	121
10.2	Rücklagen bilden für sich und das Finanzamt	122
10.3	Verträge – Wer schreibt, bleibt	127
10.4	Warum scheitern Unternehmer?	128
11.	Unterstützung	131
11.1	Erfahrungsaustausch mit älteren Menschen	131
11.2	Familie/Freunde/Bekannte – mit Vorsicht zu genießen	133
11.2.1	Mentoren – ehemalige Geschäftsführer/Selbständige	140
11.3	Netzwerk	141
11.3.1	Wie baue ich effektiv ein gutes Netzwerk auf?	141
11.3.2	Das sollten Sie beim „netzwerken“ beachten	143
12.	Motivationshilfen – das könnte Ihnen helfen	147
12.1	Tiefpunkt(e)	149
12.2	Coach	157
12.3	Vorbilder	158
12.4	Bücher	161
	Buchempfehlungen	166
	Wir lesen uns wieder...	167
	Danksagung	168
	Stichwortverzeichnis	169

Vorwort

Erst einmal herzlichen Dank, dass Sie mein Buch gekauft haben. Der Titel wird Sie angesprochen haben, sonst hätten Sie nicht zugegriffen. Mir persönlich ist es immer wichtig zu wissen, wer mir etwas beibringen möchte und ob es wirklich eine Person ist, zu der ich aufschauen kann. Ich möchte mich Ihnen daher kurz vorstellen, damit Sie selbst einschätzen können, ob ich zu Ihnen passe oder nicht.

Ich bin in eher armen Verhältnissen groß geworden und mir war schon immer klar, dass ich etwas erreichen möchte. Meine Oma arbeitete als Kosmetikerin im Keller und da meine Mutter uns irgendwie über Wasser halten musste und viel arbeiten ging, saß ich zu einem Großteil meiner Kleinkindzeit unter dem Kosmetikstuhl meiner Oma und hörte die Lebensgeschichten der Damen mit, die meine Oma besuchten. Meine Oma war oft mehr Psychologin als Kosmetikerin und sie sagte mir später, dass sie so manche Ehe gerettet habe. Wahrscheinlich war dies einer der Gründe dafür, dass ich mich als Coach und Trainerin selbständig gemacht habe und mich in der Frauenförderung engagiere. Eins lernte ich jedoch sehr früh von meiner Oma: Fleiß, Zuverlässigkeit, ein starker Wille und Pünktlichkeit sind unabdinglich, wenn man selbständig arbeitet.

Schon als Kind liebte ich es, mit Computern zu spielen und zu arbeiten. Alles, was Technik betraf, faszinierte mich. Hier war der Grundstein für meine Affinität zur IT und Computern gelegt.

Da ich in meiner Kindheit nie gelernt hatte, wie man mit Geld und Erfolg umgeht, las ich über fünfzig Bücher zu diesem Thema, denn ich merkte, dass mir etwas fehlte, um wirklich so erfolgreich zu werden, wie viele andere Selbständige, die ich kennenlernen durfte.

Seit meinem fünfundzwanzigsten Lebensjahr bin ich selbständig. Zunächst mit einer sehr gut laufenden Werbemittelagentur. Als jedoch die Börsenkurse einbrachen und kaum noch Geld für Werbemittel zur Verfügung stand, hörte ich auf, selbständig zu arbeiten und jobbte als Kellnerin, Aushilfsschneiderin, Bürohilfe und durch meine Ausbildung als Versicherungskauffrau später als Assistentin der Geschäftsleitung. Ich habe fast alle Jobs gern ausgeübt, mir persönlich lag es jedoch nie besonders, für jemand anders zu arbeiten.

Ich hatte dann mit Anfang dreißig das große Glück, einen Chef zu treffen, der mich absolut frei arbeiten und mir freie Hand für Neuheiten ließ. In dieser Firma arbeitete ich (für meine Verhältnisse) sehr lange, nämlich sechs Jahre, als Angestellte und Assistentin der Geschäftsleitung. Trotzdem war innerlich der Drang da, mich wieder selbständig zu machen und zu springen. Ich arbeitete nebenberuflich weiterhin als Trainerin, bis ich dann 2009 den Mut hatte, mich der Selbständigkeit wieder in Vollzeit zu widmen.

Seitdem bin ich erfolgreiche Unternehmerin. Ich habe mehrere Firmen gegründet, unter anderem habe ich ein Trainernetzwerk mit über achtzig Trainern aufgebaut. Ich gestalte und optimiere Webseiten für Unternehmen, bin als IT- und Business-Coach in Frankfurt am Main etabliert und Geschäftsleitung eines IT-Unternehmens. Seit 2014 bin ich verheiratet und Mutter eines Sohnes.

Ich möchte Ihnen in diesem Buch anhand meiner Erfahrung zeigen, wie Sie Schritt für Schritt den Weg in die Selbständigkeit starten, um sich erfolgreich am Markt zu positionieren. Auf den letzten Seiten finden Sie die Bücher, die mich am meisten inspiziert haben.

Ein Kapitel widme ich dem Thema Motivation und Tiefpunkte, denn auch ich habe nicht nur erfolgreiche Zeiten erlebt, sondern hatte auch ein sehr einschneidendes Erlebnis, das mich bis heute begleitet.

Ich hoffe, Ihnen durch meine Erfahrungen den Weg in die Selbständigkeit zu ermöglichen und Ihnen beruflich, vielleicht auch emotional weiterhelfen zu können.

Ich wünsche Ihnen von Herzen viel Erfolg!

Ihre

Martina Peukert

1. Über dieses Buch

Sie möchten sich selbständig machen, im Neben- oder Hauptberuf? Sie sind bereits selbständig und möchten neue Kunden dazu gewinnen?

Dann haben Sie das richtige Buch ausgewählt. Ich möchte Ihnen mit diesem Buch einen Leitfaden an die Hand geben, mit dem Sie als Frau erfolgreich durchstarten. Sie erfahren, wie Sie sich selbständig machen, was Sie hierbei beachten sollten und wie Sie durch gezielte Übungen schneller an Ihr Ziel kommen.



Aber warum „als Frau“?

Ich habe als Trainerin und Coach die Erfahrung gemacht, dass Frauen anders mit der Selbständigkeit umgehen als Männer. Frauen verkaufen sich oft unter Wert. Sie unterschätzen sich, trauen sich weniger zu und wissen häufig nicht, was in ihnen steckt. Sie trauen sich oft weniger zu. Dafür sind sie sehr gewissenhaft und oft „fleißiger“ als die männlichen Mitstreiter.

Auch gibt es sehr viele Frauen, die zwar genau wissen, was Sie wollen, denen jedoch die nötigen Informationen für konkrete Schritte fehlen, um anzufangen.

Zu diesem Buch gibt es ein Online-Portal. Dieses finden Sie unter

www.erfolgreich-als-frau.de

Hier finden Sie

- alle Vorlagen und Übungen zum Download auf der Webseite, diese sind im Buch mit diesem Symbol gekennzeichnet
- Empfehlungen und Links
- Buchtipps
- einen Blog
- einen Onlineshop



Um die Vorlagen und Übungen herunterladen zu können, geben Sie bitte folgenden Code ein: *(im Buch zu sehen)*.

Dieses Buch gibt viele Einblicke in meine persönliche Entwicklung. Ich habe alle Erfolgsmethoden ausprobiert habe und kann aus eigener Erfahrung und anhand wissenschaftlicher Studien zeigen, wie Sie sich effektiv selbständig machen und sogar viel Geld verdienen können.

1.1 Wer dieses Buch lesen sollte

Haben Sie ein Hobby und sich schon häufiger gefragt, ob Sie damit nicht auch Geld verdienen könnten? Oder möchten Sie den „richtigen“ Sprung wagen und sich hauptberuflich selbständig machen? Mit diesem Buch möchte ich Ihnen eine Hilfestellung für die ersten Schritte geben. Anhand praktischer Beispielen zeige ich, wie Sie neue Kunden finden, einen Kundenstamm pflegen und durch Übungen

Ihrem Ziel einen Schritt näherkommen. Vielleicht fragen Sie sich auch, ob die Selbständigkeit, egal ob neben- oder hauptberuflich, überhaupt das Richtige für Sie ist. Hierfür habe ich einen Fragebogen entwickelt, der Ihnen hilft, diese Frage zu beantworten.

Es könnte auch sein, dass Sie einfach etwas „EIGENES“ erschaffen, sich also auch ohne das große Geld zu verdienen, sich also *selbst verwirklichen* möchten. Ich habe durch meine Trainings viele Frauen kennengelernt, die genau das getan und sich ihr eigenes „Baby“ aufgebaut haben. Nebenher, als Hausfrau und / oder Mutter, als Angestellte, der ihre Arbeit zu eintönig erschien oder auch aus anderen Beweggründungen - wie Krankheit oder Verlust des Arbeitsplatzes.

Sie sehen, es gibt viele Gründe, sich selbständig zu machen. Doch vielen stellt sich zunächst einmal die Frage, wie sie am geschicktesten starten.

An dieser Stelle helfe ich Ihnen weiter, die ersten Schritte sind von enormer Wichtigkeit, um sich vor finanziellen Einbußen zu schützen. Die Selbständigkeit soll Ihnen Freude machen, damit sie später nicht total frustriert denken: „Was habe ich mir damals eigentlich dabei gedacht, mich selbständig zu machen?“

2. Vorbereitungen

2.1 Bin ich für die Selbständigkeit geeignet?

Ich möchte Ihnen nichts vormachen und ich schreibe dieses Buch nicht, um Ihnen einen Traum zu zerstören. Aber es ist realistisch, dass Sie gerade in den ersten zwei bis drei Jahren sehr hart arbeiten müssen und kein regelmäßiges Einkommen erwirtschaftet wird, wie beispielsweise als Angestellte. Zu Beginn meiner Selbständigkeit arbeitete ich von 6:00 Uhr morgens bis teilweise 23:00 Uhr abends. Als alle ausgingen, saß ich in meinem Mini-Büro und arbeitete. Es war anfangs wirklich schwer, aber ich dachte mir immer: „Feiern kann ich später noch genug, jetzt ist erst einmal Zeit zu arbeiten, die Ernte kommt später.“ Eins kann ich Ihnen jedoch auch sagen, es hat mir Spaß gemacht. Denn ich habe meinen Traum verwirklicht, die Zeit verging wie im Fluge und es war nicht wie zu meiner Zeit als Angestellte, zäh und langweilig. Meiner Erfahrung nach wird man oft verunsichert und muss ein starkes Selbstbewusstsein entwickeln, um auch Rückschläge und Kritik verkraften zu können.

Zu Beginn einer Selbständigkeit bedeutet dies oft:

- Harte Arbeit
- Ehrgeiz
- Mut
- Eigeninitiative
- Ausdauer
- Selbstwertgefühl
- Entsagung
- Wenig Geld

2.2 Was hindert Frauen daran, sich selbständig zu machen?

Der häufigste Grund dafür, dass Frauen sich nicht selbständig machen, ist meiner Meinung nach die Unsicherheit hinsichtlich der Zukunft. Die meisten Frauen sind bereits Manager, sie kümmern sich um Mann und Kind, pflegen Freundschaften und Familienmitglieder, treiben Sport und sind auch im Job ein Profi. Und all das erledigen sie nicht in einem Monat, sondern an einem Tag.

Gründe dafür, dass Frauen sich vor der Selbständigkeit scheuen:

- Angst vor einer unsicheren Zukunft
- Wunsch nach einem „Chef“ oder konkreten Arbeitsanweisungen und einem vorhersehbaren Tagesablauf
- Familie oder Ehemann möchten nicht, dass sie sich selbständig macht
- Unwissenheit darüber, wie Selbständigkeit funktioniert

2.3 Fragebogen zur Selbsteinschätzung

Für den Fall, dass Sie noch unsicher sind, ob die Selbständigkeit zu Ihnen passt, habe ich einen kleinen Fragebogen entwickelt. Bitte gehen Sie bei der Beantwortung der Fragen davon aus, dass es sich um Ihren absoluten Traumjob handelt.

- Haben Sie bereits eine Idee, mit der Sie sich (vielleicht erst einmal nebenberuflich) selbständig machen können?
ja nein
- Sind Sie bereit, gerade in den ersten Jahren, überdurchschnittlich viel zu arbeiten? 8-10 Stunden pro Tag, auch an den Wochenenden? Auch, wenn Freunde oder Familie ausgehen und Sie arbeiten müssen?
ja nein
- Unterstützt Sie jemand bei Ihrem Vorhaben? Ihr Partner, Freunde, Bekannte?
ja nein
- Haben Sie sich bereits länger Gedanken über die Selbständigkeit gemacht (länger als 3 Monate)?
ja nein
- Bieten Sie etwas an, das Sie von anderen abhebt oder das es dies an Ihrem Ort noch nicht gibt?
ja nein
- Hat Ihnen schon einmal jemand gesagt: „Das solltest du beruflich machen!“ oder „Mach dich doch damit selbständig!“
ja nein
- Geben Sie schnell auf oder haben Sie einen langen Atem (Durchhaltevermögen)?
ja nein
- Können Sie gut mit Zahlen umgehen oder haben Sie jemand in Ihrem Umfeld, der Ihnen zu Beginn unter die Arme greifen kann (Kalkulation, Einkauf, Verkauf)?
ja nein

2.7 Sicherheiten, Förderungen, Gründungskonzept

Auf der Internetseite des Bundesministeriums für Wirtschaft (BMWi) finden Sie sehr umfangreiche Informationen zum Thema „Existenzgründung“: www.existenzgruender.de.

Sicherheiten:

Natürlich ist es besser, wenn Sie vor Beginn Ihrer Selbständigkeit Rücklagen gebildet haben. In den meisten Fällen ist dies jedoch nicht der Fall, daher sollten Sie sich gut über Förderungsmöglichkeiten informieren.

Bei diesen Institutionen und Veranstaltungen können Sie sich informieren:

1. Gründermessen
2. IHK
3. KfW
4. Arbeitsamt
5. Steuerberater

Businessplan:

Einen Businessplan benötigen Sie beispielsweise für die Bank, das Arbeitsamt, bei Beantragung eines Gründungszuschusses und für sich persönlich! Ein gut ausgearbeiteter Businessplan bewahrt Sie vor finanziellen Engpässen, da Sie Ihr Gewerbe vorab anschauen.

Alle Checklisten und Übersichten finden Sie hier: <http://bit.ly/erfolgreich-link-4>

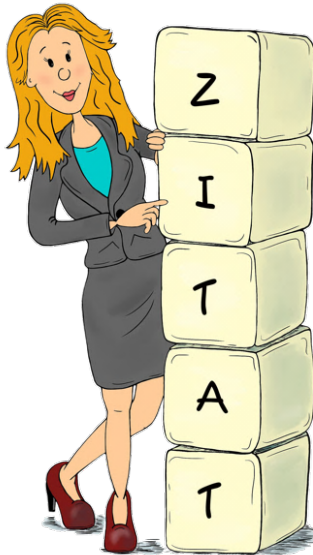
Was gehört alles in einen Businessplan?⁹



- Kurzübersicht Ihrer Unternehmensidee (Zusammenfassung)
- Profil des Gründers
- Geschäftsidee
- Produkt/Dienstleistung
- Markt
- Wettbewerbssituation
- Standort
- Marketing und Vertrieb
- Unternehmensorganisation
- Dreijahresplan und mögliche Szenarien
- Kapitalbedarf und Finanzierung
- Betriebswirtschaftliche Planrechnung

Weitere Kosten und Einnahmenberechnungen finden Sie später im Kapitel 5.2.

⁹ Quelle: IHK Siegen – Businessplan-Beispiel - <http://bit.ly/erfolgreich-link-5>



„Viel mehr als unsere Fähigkeiten sind es unsere Entscheidungen, [...] die zeigen, wer wir wirklich sind.“¹⁰

J.K Rowling

¹⁰ Quelle: Wikiquote - <http://bit.ly/erfolgreich-link-6>

4. Wie mache ich mich selbständig?

4.1 Die Vorbereitung

Sich selbständig zu machen bedeutet, sein Gewerbe beim örtlichen Gewerbeamt mit dem Personalausweis anzumelden. Diese Anmeldung kostet zwischen 10 Euro und 40 Euro.

Ein Gewerbe besteht, wenn laut § 15 Abs.2 EStG folgende Kriterien erfüllt sind¹¹:

- Selbständig
Sie müssen selbständig tätig und für die eigenen Entscheidungen verantwortlich sein.
- Nachhaltig
Ein Gewerbe muss nachhaltig und damit langfristig angelegt sein.
- Gewinnerzielungsabsicht
Das ist wohl das wichtigste Merkmal. Es sorgt dafür, dass selbst einfache Websites mit ein paar Werbebannern zum Anmelden eines Gewerbes verpflichtet.
- Beteiligung am wirtschaftlichen Verkehr
Waren und Leistungen werden mit anderen Unternehmen und Selbständigen gehandelt.

Es gibt genehmigungspflichtige Gewerbe, wie Kosmetikinstitute und Gastronomiebetriebe. Eine Auflistung finden Sie im Internet unter diesem Link

¹¹ Quelle: Selbständig im Netz - <http://bit.ly/erfolgreich-link-7>

<http://bit.ly/erfolgreich-link-14> oder der Angabe „Erlaubnispflichtige und anzeigepflichtige Gewerbe“.

4.2 Freiberufler

Man unterscheidet zwischen Freiberuflern und Gewerbetreibenden.

Wer ist Freiberufler?¹²

Freiberufler oder auch Freelancer sind selbständig tätig und üben eine wissenschaftliche, künstlerische, schriftstellerische, unterrichtende oder erzieherische Tätigkeit aus.

Beispiele für freiberufliche Tätigkeiten sind: Arzt, Architekt, Rechtsanwalt, Autor.

Freiberufler werden von Gewerbetreibenden über § 18 aus dem Einkommenssteuergesetz (EStG) abgegrenzt. In § 18 EStG sind alle freiberuflichen Tätigkeiten als Katalog aufgeführt. Selbständige, die in einem der aufgeführten Berufe tätig sind oder einen ähnlichen Beruf haben, sind Freiberufler.

Wer ist Gewerbetreibender?

Alle Selbständigen, die keine Tätigkeit entsprechend der Katalogberufe oder ähnliche Berufe ausüben, sind Gewerbetreibende.

Beispiele für Gewerbetreibende sind: Unternehmer im Einzelhandel, Großhandel.

Was ist ein Kleingewerbe?

Die Kleinunternehmerregelung kann in Anspruch genommen werden, wenn der Umsatz in dem Jahr in dem

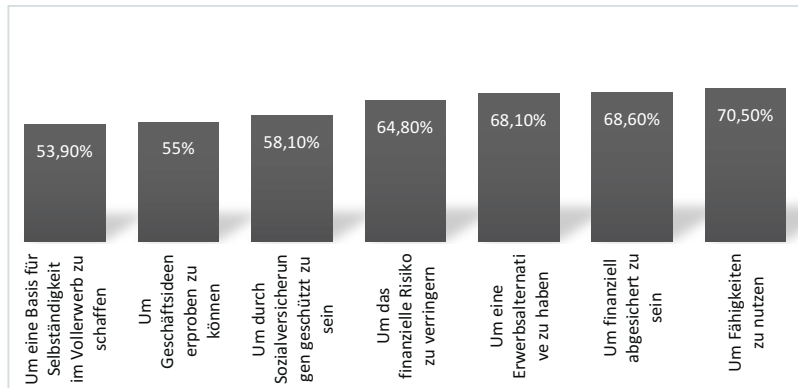
¹² Quelle: Gründerlexikon - <http://bit.ly/erfolgreich-link-8>

Sie dass Kleingewerbe gründen (Eröffnungsjahr) 17.500€ nicht übersteigt. Kleingewerbe haben die Wahl Umsatzsteuer auszuweisen oder darauf zu verzichten. Wer sich dafür entscheidet bindet sich jedoch für 5 Jahre an die Umsatzsteuer und muss dann turnusmäßig (monatlich oder quartalsweise) Meldungen an das Finanzamt abführen. Die Folge des Nichtausweisens wäre, dass man keinen Vorsteuerabzug geltend machen kann.¹³

4.3 Im Nebenberuf selbständig

Sich zuerst im Nebenberuf selbständig zu machen, hat enorme Vorteile. Sie können sich in Ruhe einen Kundenstamm aufbauen, schon einmal reinschnuppern, ob Ihnen die Selbständigkeit liegt, und natürlich mit der Nebentätigkeit bereits Geld verdienen.

Und darum starten Gründer in den Nebenerwerb.¹⁴



¹³ Quelle: <http://bit.ly/erfolgreich-link-15>

¹⁴ Quelle: Selbständig im Netz - <http://bit.ly/erfolgreich-link-9>

7. Angebote und Rechnungen schreiben

7.1 Was muss in meinem Angebot enthalten sein?

So oder ähnlich kann Ihr Angebot aussehen:



LOGO

Musterfirma | Musterweg 1 | 12345 Musterstadt

Firma
z.H. Herrn Max Mustermann
Musterstrasse 1
12345 Musterstadt

Datum: XX.XX.XXXX

Angebot Nr. 12345

Sehr geehrte Damen und Herren,

herzlichen Dank für Ihre Anfrage und nette das Gespräch mit Herrn / Frau XX.

Gerne unterbreiten wir Ihnen hiermit folgendes Angebot:

Nr.	Bezeichnung	Menge	Preis Einzel/€	Preis Gesamt/€
1	Artikelbeschreibung kurz	2 Stück	500,00	1.000,00
2	Fahrtkosten	Pauschal	60,00	60,00
			Summe netto	1.060,00
			Umsatzsteuer 19%	201,40
			Gesamtbetrag	1.261,40

Dieses Angebot hat eine Gültigkeit bis zum XX.XX.XXXX. (Alternativtexte im Kapitel)

Zahlung: Vorauskasse mit 2% Skonto oder Barzahlung bei Übergabe.

Es gelten unsere Allgemeinen Geschäftsbedingungen.

Für jegliche Rückfragen stehen wir Ihnen unter der Rufnummer XXX XXXXXXX zur Verfügung.

Wir freuen uns schon jetzt über Ihre Rückmeldung.

Mit freundlichen Grüßen

UNTERSCHRIFT

Vorname Nachname|

Firmenname

Adresse:

Bank XXX

Umsatzsteuer-ID: DEXXXXXXX

Finanzamt XXX

Telefon/Fax:

IBAN XXXXXXXXXXXXXXXXXXXX

Sitz: Ort Ihres Unternehmens

E-Mail:

BIC XXXXXXXXXXXXXXXXXXXX

Web: www.musterfirma.com

Ein Angebot enthält folgende Angaben:

In die Kopfzeile:

- Logo, Firmenname

Auf den Briefbogen:

- Firmenname
- Adresse
- Datum
- Angebotsnummer
- Gültigkeit
- Grußformel und Rückfragesatz
- Hinweis auf AGBs

Artikel und Berechnung:

- Position
- Anzahl
- Menge/Pauschale
- Preis pro Stück
- Gesamtpreis
- Summe
- Mehrwertsteuer
- Gesamtbetrag

In die Fußzeile:

- Firmenname
- Adresse
- Telefonnummer (Faxnummer)
- E-Mail
- Webseite
- Bankverbindung
- Umsatzsteuernummer

12. Motivationshilfen – das könnte Ihnen helfen

Motivation entscheidet darüber, ob Sie erfolgreich sind oder nicht. Es ist sehr wichtig, dass Sie Möglichkeiten finden, sich immer wieder aufs Neue zu motivieren. Als Angestellte ist es oft einfach, auch einmal ohne Motivation durch den Arbeitstag zu kommen, da Sie die an Sie gestellten Aufgaben erledigen müssen und ihr Gehalt erhalten. Als Selbständige können Sie es sich dagegen nicht sehr lange leisten, ohne Motivation zu arbeiten, denn dann bleiben schnell die Aufträge und das Geld aus und Sie geben sich selbst die Kündigung. Aus diesem Grund lege ich so viel Wert darauf, dass Sie motiviert bleiben!

Damit Sie Ihr Ziel erreichen, sollten Sie erst einmal wissen, was Ihr Ziel ist und wie es aussieht. Ohne ein Ziel können Sie den Weg nicht beschreiten, denn wo soll dieser hinführen? Es ist nachgewiesen, dass wir uns durch positive Bilder motivieren können, denn unser Unterbewusstsein



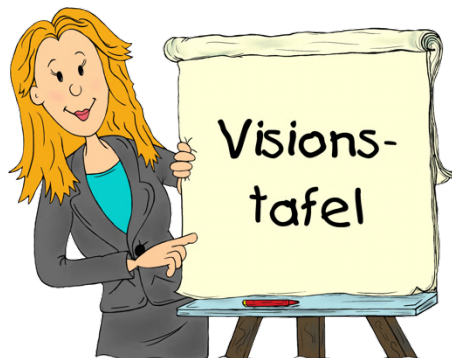
prägt sich diese ein und arbeitet darauf hin.

Sie haben bestimmt schon einmal ein Bild⁴⁴ wie dieses oder das eines Eisbergs gesehen. Diese Bilder stellen dar, dass das Bewusstsein nur einen

⁴⁴ Quelle: pixabay - <http://bit.ly/erfolgreich-link-36>

kleinen Teil unseres Verhaltens ausmacht, den Großteil übernimmt unser Unter-bewusstsein.

Daher ist es äußerst wichtig, dass Sie Ihr Gehirn mit möglichst vielen und möglichst konkreten Bildern füttern. Bevor Sie mit der nächsten Übung beginnen, sollten Sie sich Gedanken darüber machen, was Sie erreichen möchten. Schreiben Sie bitte als erstes auf, wie Sie Ihren Alltag leben würden, nachdem Sie Ihr Ziel erreicht haben. Wie sieht Ihr Wunsch-Jahreseinkommen aus? Bitte schreiben Sie detailliert auf, inwieweit Sie Ihr Verhalten ändern würden: wo würden Sie wohnen, was würden Sie in Ihrer Freizeit tun, wohin würden Sie in den Urlaub fahren. Es kommt Ihnen zu Beginn vielleicht etwas merkwürdig vor, aber mit der Zeit macht es richtig Spaß, das persönliche Traumleben zu kreieren. Diese Übung hat auch noch einen schönen Nebeneffekt: Sie konkretisieren Ihr Ziel.



- Kaufen Sie sich bitte einen großen (schönen) Ordner oder eine Pinnwand.