



Die ultimative Checkliste

für Dein Online-Business als
Ayurveda, Food- & Health Coach

Zutaten für den perfekten Start
in Deinen Traum-Business-*Erfolg!*

Die ultimative Checkliste

So nutzt Du dieses Dokument ideal

Im ersten Teil findest Du die "Checkliste" an sich. Sie besteht aus den "Haupt-Zutaten", die Du Dir für ein erfolgreiches Business nach und nach aneignen solltest.

Im zweiten Teil findest Du Erklärungen, Hinweise, Tipps und Tricks, wie Du Deine Checkliste nach und nach "abhakst"!

Komm am besten direkt in meine gratis Facebook-Gruppe [Ayurveda Business](#). Dort kannst Du Dich mit mir und anderen tollen Ayurveda Business Ladies in einem geschützten Raum austauschen!

Und das Wichtigste:

Glaube an Dich und Deinen Traum. Du hast eine Berufung. Lebe sie!

Die ultimative Checkliste



Commitment



Du bist Dir klar darüber, was Du tun, sein und bewirken willst. Du kennst Dein WARUM!



Du bist zu 100% bereit, jeden Tag dafür los zu gehen. Auch wenn es manchmal NICHT leicht ist.



Expertise & Exzellenz



Du hast ein solides Fundament an Erfahrungen, Fähigkeiten und Wissen, um Menschen zu helfen.



Du bist bereit, jeden Tag Dein Bestes zu geben und mit ganzem Herzen für Deine Kunden da zu sein.

Die ultimative Checkliste



Positionierung



Du hast Deine ganz authentische Positionierung gefunden und bist bereit, sie zu kommunizieren.



Du weißt, wem Du bei welcher Transformation helfen kannst und willst - und was Du nicht willst.



Coaching-Angebot



Du hast bereits (Probe-)Kunden, mit denen Du arbeitest und lernst, wie Du noch besser helfen kannst.



Du erstellst Coaching-Angebote, die konkrete Probleme lösen und echte Transformation bewirken.

Die ultimative Checkliste



Content



Du weißt, welche Inhalte Du teilen möchtest, um die richtigen Menschen anzuziehen.



Du hast ein Medium gefunden - Schreiben/Video/Audio - und bist bereit, Dich & Deine Lösungen damit regelmäßig zu zeigen.



Social Media



Du hast einen Social-Media-Kanal gefunden, auf dem Du Dich wohl fühlst und gut auskennst.



Du positionierst Dich dort klar, teilst regelmäßig Content und baust eine Community auf, die zu Dir passt.

Die ultimative Checkliste



Produkttreppe



Du hast neben Deinem hochpreisigen Hauptprodukt andere Angebote zum Kennenlernen.



Deine Angebote bauen stimmig aufeinander auf und machen neue Kontakte authentisch zu Kunden!



Kundenreise



Du hast ein kostenloses oder kleinspreisiges Angebot, mit dem Du Email-Abonnenten einsammelst.



Du hast einen Newsletter-Anbieter und ein -Konzept, das Kunden Deine Produkttreppe "hochklettern" lässt!

Die ultimative Checkliste



Website



Sobald Du Deine Positionierung und Kundenreise gefunden hast, kannst Du Deinen Web-Auftritt starten!



Jetzt ist es auch Zeit, Dir Gedanken über Dein Branding zu machen und vielleicht einen Blog anzulegen.



Mentor & Mastermind



Eine gute Business-Mentorin berät, inspiriert, gibt Halt und Raum für Wachstum gleichzeitig.



Viel wichtiger als Du anfangs denken magst: Kolleginnen, mit denen Du Dich regelmäßig austauscht!

Die ultimative Checkliste

§

Rechtliches



Kümmere Dich um eine Anmeldung Deines Business, sobald Du Einnahmen generierst.



Kläre mit Deinem Arbeitgeber ab, ob und in welchem Umfang Du nebenbei arbeiten willst & darfst.

\$

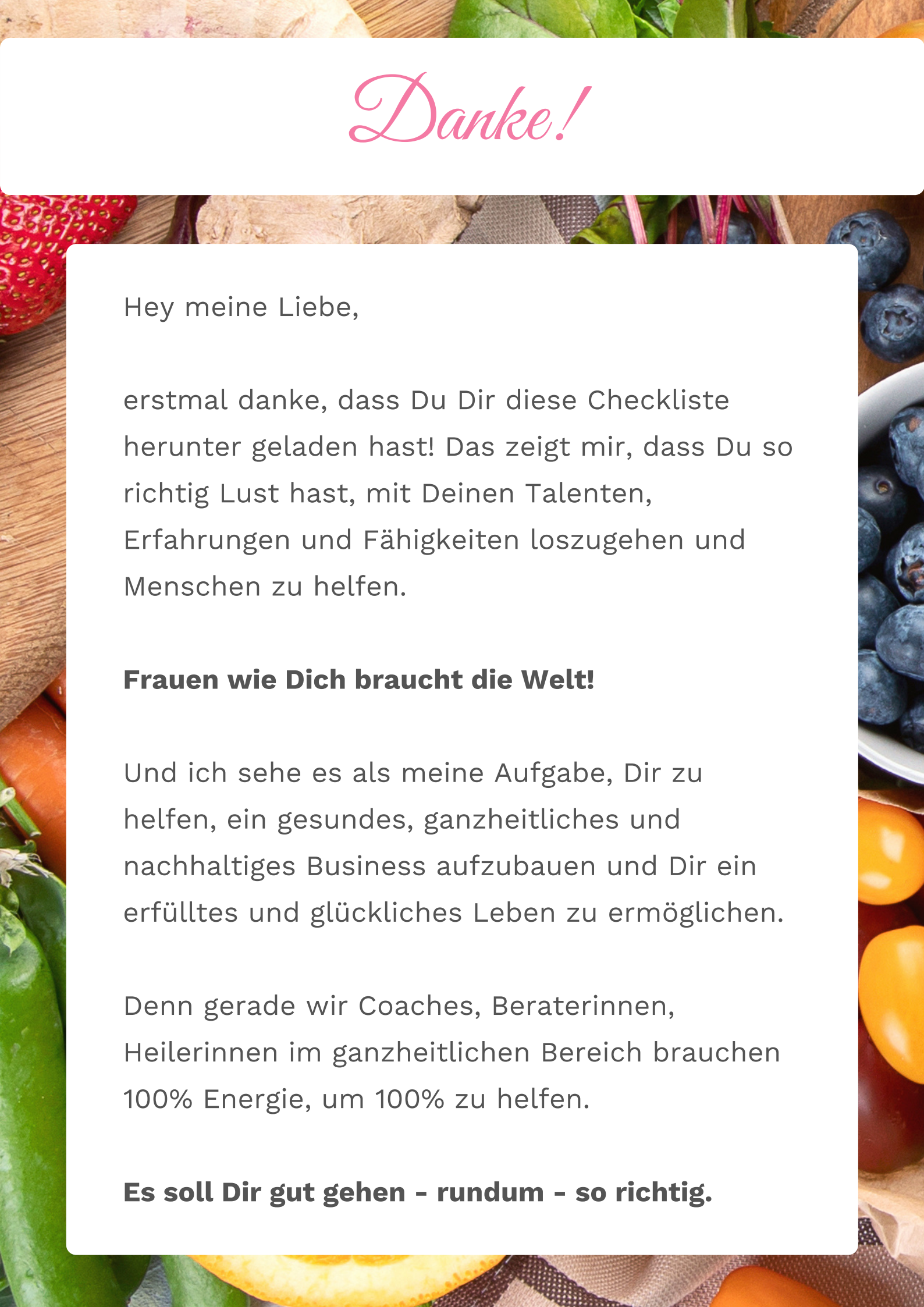
Finanzielles



Suche Dir eine gute Steuerberaterin, die Dich beim Schritt in eine (Teil-) Selbständigkeit finanziell berät.



Führe für Dein Business auf jeden Fall ein getrenntes Konto und mische es nicht mit Privatem.



Danke!

Hey meine Liebe,

erstmal danke, dass Du Dir diese Checkliste herunter geladen hast! Das zeigt mir, dass Du so richtig Lust hast, mit Deinen Talenten, Erfahrungen und Fähigkeiten loszugehen und Menschen zu helfen.

Frauen wie Dich braucht die Welt!

Und ich sehe es als meine Aufgabe, Dir zu helfen, ein gesundes, ganzheitliches und nachhaltiges Business aufzubauen und Dir ein erfülltes und glückliches Leben zu ermöglichen.

Denn gerade wir Coaches, Beraterinnen, Heilerinnen im ganzheitlichen Bereich brauchen 100% Energie, um 100% zu helfen.

Es soll Dir gut gehen - rundum - so richtig.

Zweifel gehören dazu!

Dazu gehört, dass Du

- wundervolle Kunden gewinnst
- von Deinem Business sehr gut leben kannst
- Deinen Tag ideal für Dich gestalten kannst
- die Freiheit hast, um Dich persönlich und im Business weiter zu entwickeln
- voller Freude genau das tust, wofür Du hier auf der Welt bist!

Bist du bereit?

Ich weiß, dass da immer wieder Zweifel sind.

Kann ich das?

Bin ich gut genug?

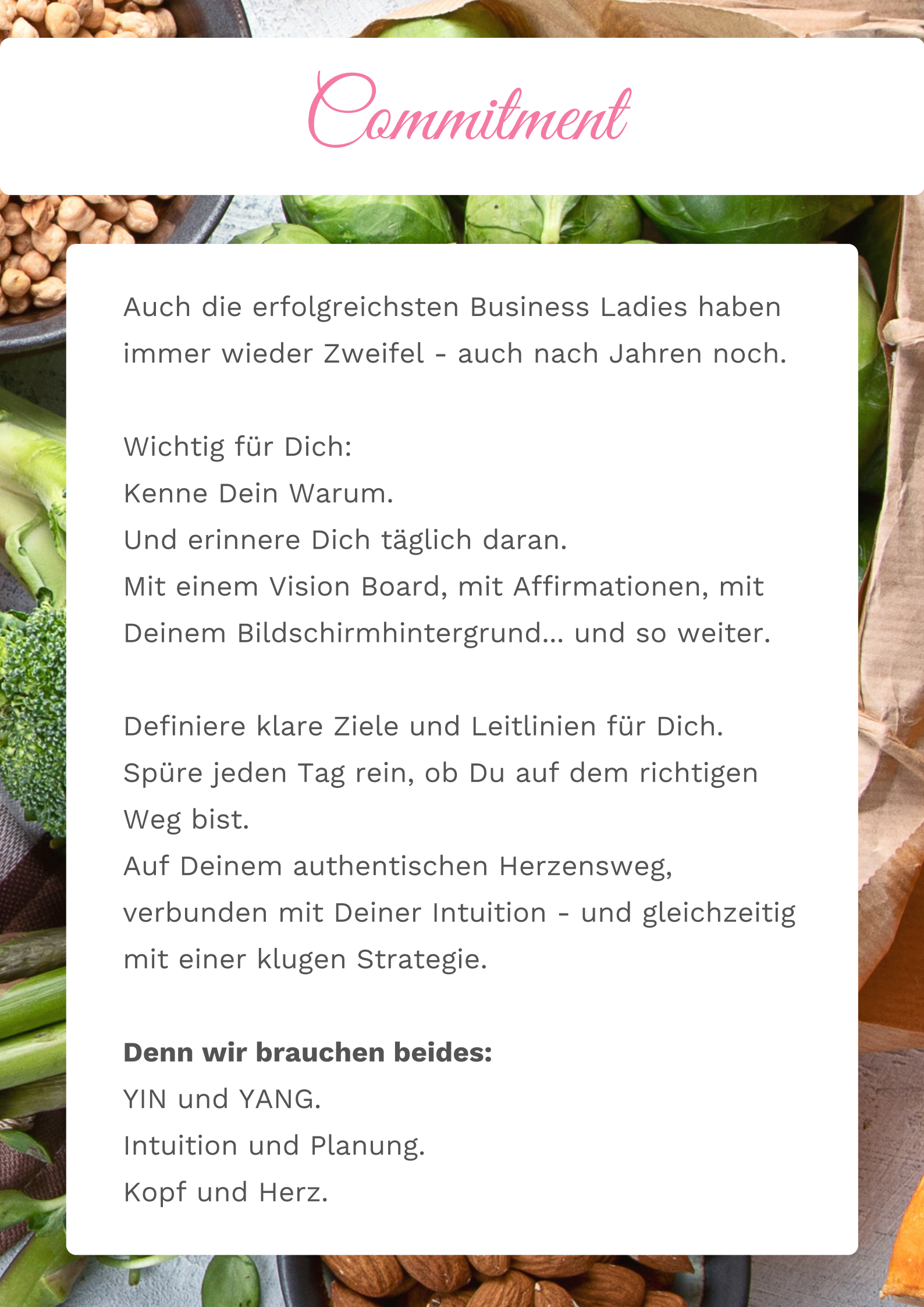
Machen das nicht schon Tausend andere?

Kann ich überhaupt Kunden gewinnen?

Kann ich überhaupt helfen?

Und was, wenn...

Das ist normal. Zweifel gehören dazu.



Commitment

Auch die erfolgreichsten Business Ladies haben immer wieder Zweifel - auch nach Jahren noch.

Wichtig für Dich:

Kenne Dein Warum.

Und erinnere Dich täglich daran.

Mit einem Vision Board, mit Affirmationen, mit Deinem Bildschirmhintergrund... und so weiter.

Definiere klare Ziele und Leitlinien für Dich.

Spüre jeden Tag rein, ob Du auf dem richtigen Weg bist.

Auf Deinem authentischen Herzensweg, verbunden mit Deiner Intuition - und gleichzeitig mit einer klugen Strategie.

Denn wir brauchen beides:

YIN und YANG.

Intuition und Planung.

Kopf und Herz.

Expertise & Exzellenz

Und hey - umgehe die Falle, Dir eine neue Ausbildung nach der anderen reinzuziehen.

Deine Fachexpertise ist ohne Frage wichtig - aber viel wichtiger ist Dein SEIN. Deine Energie. Deine authentischen Erfahrungen und Deine Fähigkeiten, Transformation zu ermöglichen.

Eins meiner wichtigsten Business-Prinzipien ist die Exzellenz. Was das ist?

Als ich 12 war, verbrachte ich aufgrund einer Hochzeitseinladung einige Tage in einem Londoner Luxushotel. "Good morning, Lady", sagten die eleganten Portiere zu dem Mädchen im rosa Adidas-Kleid und Turnschuhen, lächelten höflich und hielten mir die Türen auf.

Das ist Exzellenz. Sie kostet nichts und macht das Erlebnis mit Dir um so viel wertvoller.

Positionierung

Ich halte wenig von diesen künstlich-technisch-zwanghaften "Kunden-Avataren", die bis ins kleinste Detail definieren, wie Dein "Traumkunde" aussieht und was er tut.

Wir sind Menschen, die mit Menschen arbeiten. Daher muss Positionierung für mich vor allem eines sein: authentisch.

Was, wie und mit wem willst du arbeiten?

Mach Dir klar,

- welche Probleme Du lösen kannst und
- welche Wünsche Du erfüllst,
- welche Transformation Du bewirkst,
- wer zu Dir passt.

In meinem Programm Business Elements gehen wir mit einer besonderen Methode an die Positionierung heran, die diesen Rahmen sprengt.



Coaching-Angebot

Eine Deiner ersten Aufgaben als angehender Coach: Coachen!

Vielleicht fühlst Du Dich noch nicht fertig.

Aber... vielleicht fühlst Du Dich nie ganz fertig. Und Erfahrungen mit Menschen sind das, was Dich zu einem tollen Coach werden lassen.

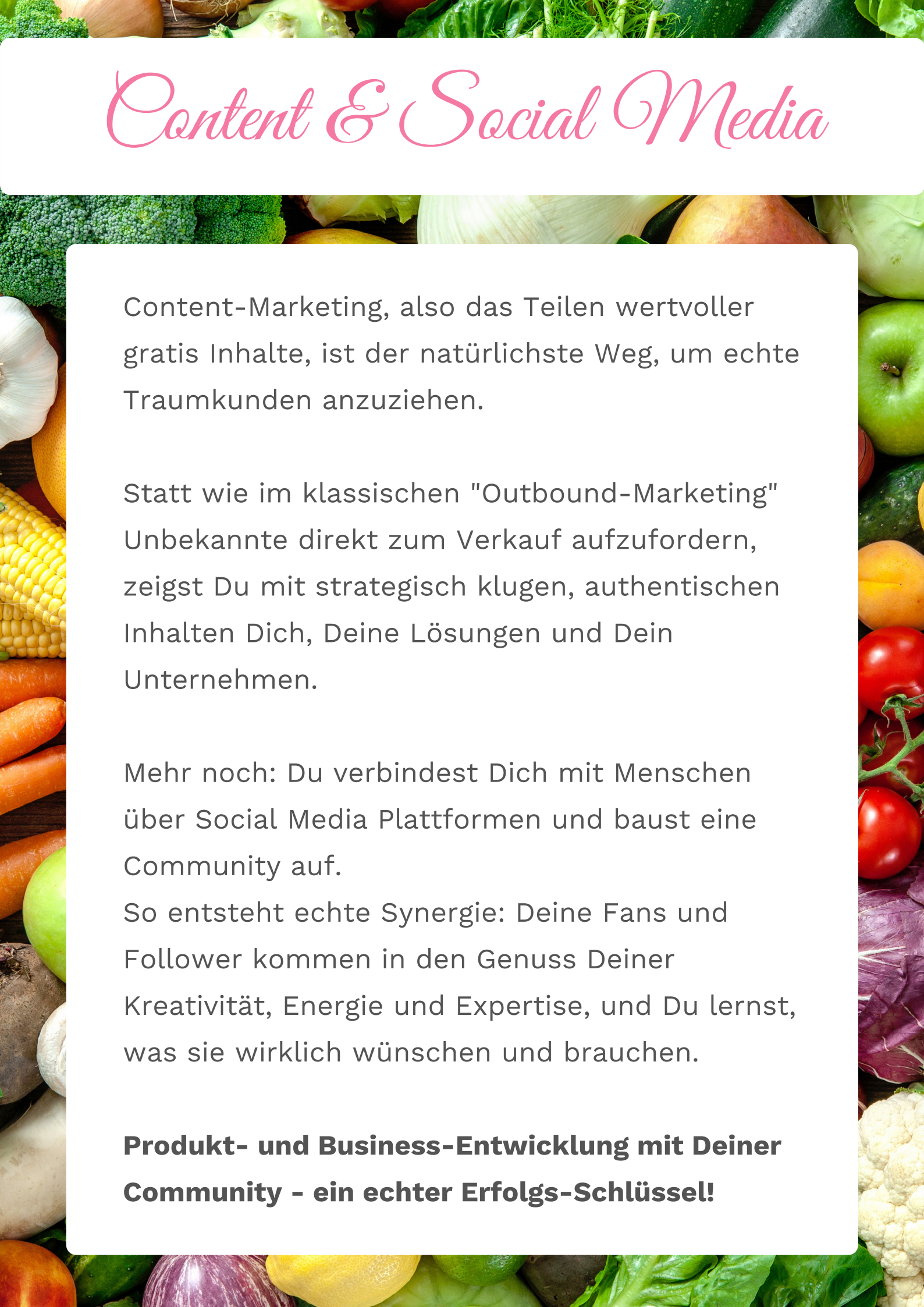
Von daher: Warte nicht. Geh los.

Such Dir Probekunden, vielleicht zuerst sogar kostenlos. Mach Deine Erfahrungen.

Lass Dir Testimonials geben - allein diese sind Gold wert.

Beobachte, was gut funktioniert. Welche Schritte und Strukturen immer wieder auftauchen. Sie werden die Bausteine Deiner Coaching-Pakete.

Und Pakete brauchst Du - Einzelstunden sind der zuverlässigste Weg, nicht erfolgreich zu sein.



Content & Social Media

Content-Marketing, also das Teilen wertvoller gratis Inhalte, ist der natürlichste Weg, um echte Traumkunden anzuziehen.

Statt wie im klassischen "Outbound-Marketing" Unbekannte direkt zum Verkauf aufzufordern, zeigst Du mit strategisch klugen, authentischen Inhalten Dich, Deine Lösungen und Dein Unternehmen.

Mehr noch: Du verbindest Dich mit Menschen über Social Media Plattformen und baust eine Community auf.

So entsteht echte Synergie: Deine Fans und Follower kommen in den Genuss Deiner Kreativität, Energie und Expertise, und Du lernst, was sie wirklich wünschen und brauchen.

Produkt- und Business-Entwicklung mit Deiner Community - ein echter Erfolgs-Schlüssel!

Produkttreppe & Kundenreise

Es kommt selten vor, dass neue, "kalte" Kontakte direkt in ein hochpreisiges Coaching-Angebot investieren, so gut Du es auch definiert haben magst.

Eine Produkt-Treppe ermöglicht neuen Kontakten, Schritt für Schritt auf natürliche Art und Weise Vertrauen in Dich aufzubauen.

Je nach Thema und Zielgruppe eignen sich Freebies - kostenlose Angebote - oder kleinspreisige Kennenlernprodukte besser, um Fans und Follower zu Email-Abonnenten zu machen.

Mit diesen Produkten und einer klugen Email-Marketing-Strategie werden die richtigen Kontakte immer "wärmer" und investieren schließlich auch gerne in höherpreisige Angebote.

Die anderen gehen - und das ist in Ordnung.

Website

Websites sind eine tolle Sache - Du zeigst Dich, Deine Werte, Deine Angebote und eventuell eine Basis-Content-Plattform wie einen Blog oder einen Podcast.

Direkt zum Start brauchst Du meiner Meinung nach allerdings keine Website - denn anfangs darfst Du erst einmal Deine Positionierung und Deine Angebote klären!

Kundengewinnung funktioniert heutzutage deutlich effektiver über Social Media als direkt über Deine Website, denn in den Google-Suchergebnissen hoch zu ranken, braucht Zeit.

Du kannst Deine Website mit einem Baukasten-System relativ leicht selbst erstellen, oder Du gibst die Erstellung ab an eine Web-Designerin.

Sehr wichtig sind professionelle Bilder von Dir!

Mentor & Mastermind

Sich alleine durch den Business-Starter-Dschungel zu schlagen ist mühsam und unnötig.

Ich habe mich von Anfang an entschieden, nicht in jede Falle selbst zu tappen, sondern von den Erfahrungen anderer zu profitieren.

Ich hatte und habe Mentoren an meiner Seite und nehme an verschiedenen Kursen teil.

Meine wärmste Empfehlung ist natürlich mein grenzgeniales Programm Business Elements :-)

Aber hey - Hauptsache, Du lässt Dich coachen und schulen, egal wo.

Genauso wichtig ist der Austausch mit Frauen, die auf dem gleichen Level sind wie Du - eine Mastermind-Gruppe. In Business Elements hast Du beides.

Recht & Finanzen

Mein Tipp: Lass Dich von Anfang an professionell beraten. Insbesondere die Themen Recht, Steuer und Finanzen sind komplex und bedürfen individueller Betreuung.

Für die Anmeldung Deines Business, Deine Rechtsform, Deine Steuern, Deine Geldanlage und so weiter empfehle ich Dir, Dich an Experten zu wenden, die mit Dir auf Augenhöhe kommunizieren und wo Du Dich wohl fühlst.

**Beim Thema Geld kommt viel Mindset ins Spiel.
Sei Dir Deines Wertes bewusst, meine Liebe!**

Gerade Du als Coach & Beraterin, die ja mit Menschen arbeitet, darfst für FÜLLE und Energie in Deinem Leben sorgen - auch im finanziellen Bereich.

Nur so kannst Du dies auch weiter geben.

Wer schreibt hier?



Hey, ich bin Anne!

Meine Mission ist es, ganzheitliche Gesundheit in die Welt zu bringen - als Business-Strategin und -Mentorin für Coaches aus den Bereichen Ayurveda, Ernährung und Gesundheit.

Für gesunde, nachhaltige Unternehmen und gesunde, glückliche Unternehmerinnen!

Wie geht es weiter?

1

Strategiegespräch



Hol Dir hier einen Termin für ein gratis Strategiegespräch mit mir: Wo stehst Du, wo willst Du hin?



Gerne berate ich Dich, wie es für Dich weiter geht und wie ich Dich dabei unterstützen kann.

2

Selbstlernkurse



Hol Dir meinen Bestseller-Kurs "Coaching-Pakete, die Kunden überzeugen" für nur 27€ netto!



Bist Du schon ein Stück weiter? Dann möchtest Du vielleicht lernen, wie Du Deinen eigenen Onlinekurs leicht und erfolgreich erstellst!