



Anders sein ist TRUMPF

PORTRAIT: Carolin Otzelberger WEB: www.carolin-otzelberger.de

Du sehnst Dich danach, Deine Bestimmung zu leben und möchtest durch Deine Arbeit Menschen ermutigen und ermächtigen. In Dir lodert das Feuer der Begeisterung für all die unbegrenzten Möglichkeiten, die Dir das Leben zu bieten hat. Du weisst, dass für uns alle so viel mehr möglich ist.

Und dennoch zweifelst Du!

Gibt es doch da draussen schon Coaches und Berater wie Sand am Meer – wie sollst Du da noch Deinen Platz finden? Und vor allem Kunden. Hast Du überhaupt eine Chance?

Denn letztendlich möchtest Du mit Deinem Business natürlich auch Erfolg haben und Dir ein gutes Leben leisten können. Aber wie schaffst Du es, Dich aus der grauen Masse hervorzuheben und neue Kunden für Dich zu begeistern? Die gute Nachricht:

Konkurrenz gibt es nicht!

Die meisten Coaches und Dienstleister fürchten zu Beginn ihrer Selbstständigkeit neben den etablierten Größen der Branche unterzugehen. Wer soll sich schon für Dich interessieren, wenn XY doch viel bekannter ist, tausende von Facebook-Likes und YouTube-Abonnenten vorzuweisen hat und auf einen langjährigen Erfahrungsschatz zurückblicken kann? Mit eben diesen Sorgen hat Carolin Otzelberger selbst vor fünf Jahren ihr eigenes Business gestartet. Eine erfahrene und erfolgreiche Kollegin erwiderte damals auf ihre Zweifel: „Wenn Du gut bist, kommen die Leute.“ Wie recht sie haben sollte. Heute geht Carolin noch einen Schritt weiter: „Wenn Du, Du selbst bist, kommen die Leute.“ Niemand da draussen ist wie Du. Niemand hat Deine einzigartige Kombination aus Fähigkeiten, Talenten und Interessen.

Niemand hat Deinen Humor, Deinen klaren Blick und Deine Intuition. Und es gibt Menschen, die brauchen genau Dich. Weil Du jetzt in diesem Moment mit Deiner Energie und Deiner Erfahrung der/die Richtige für sie bist. Diese Menschen warten auf Dich. Sie lassen all die anderen Coaches und Berater links liegen, denn selbst, wenn der Kopf *ja* sagt, legt doch der Bauch ein Veto ein. Dein Job ist es lediglich, Dich zu zeigen. Damit Du von genau diesen Menschen gefunden werden kannst.

DU MUSST DICH SEHEN LASSEN - MIT ALL DEINEN ECKEN UND KANTEN.

Menschen kaufen von Menschen und zwar dann, wenn sie Vertrauen haben. Überleg mal selbst: wer sind Deine Vorbilder, wessen Blog oder Social Media Seite verfolgst Du? Sind das nicht alle Charaktere? Menschen, deren persönliche Geschichte Dich beeindruckt und deren Ticks Dich zum Schmunzeln bringen? Ja, genau, Du erkennst den Menschen, kannst ihn fühlen und spüren. Warum soll es Deinen Kunden anders gehen?

DEINE EINZIGARTIGKEIT IST DEIN SCHLÜSSEL ZUM ERFOLG.

Wenn Du es schaffst, authentisch aufzutreten, hat Deine Zielgruppe sofort das Gefühl, bei Dir richtig zu sein. Sie fühlen sich auf einer Wellenlänge mit Dir. Was heisst das konkret?

► SPRECHE UND SCHREIBE, WIE DIR DER SCHNABEL GEWACHSEN IST.

► TUE, WAS DIR SPASS MACHT UND NICHT, WAS MAN ALS COACH SO TUT.

► SCHEUE DICH NICHT, HIN UND WIEDER EINBLICKE IN DEINE PERSÖNLICHEN PROZESSE UND DEINE PRIVATE SEITE ZU GEBEN.

► HÖRE SOFORT AUF, ANDERE MENSCHEN UND DEREN BUSINESSMODELL ZU KOPIEREN.

► ERLAUBE DIR, UNPERFEKT ZU SEIN.

Zu Beginn ihrer Selbstständigkeit dachte Carolin, sie müsse als Coach wahnsinnig professionell sein. Auf ihrer Website wurden die Menschen gesiezt und bei Vorträgen und Seminaren bemühte sie sich stets, ihre fehlerfreie Maske aufrecht zu erhalten. Ganz schön anstrengend und vor allem völlige Energieverschwendung.

Deine Kunden sehnen sich nach Unterstützung und Hilfe von einem Menschen mit Herz und Verstand, den sie sympathisch finden und der sie versteht. Nicht nach einem unnahbaren Ken oder einer Bilderbuch-Barbie.

MUT ZUR LÜCKE

Den nächsten Stachel, den Du ziehen solltest, ist Dein Festklammern am Bauchladen. Du meinst, alle bedienen zu müssen, denn Du bist ja froh, wenn überhaupt jemand kommt. Also bietest Du Coaching bei Beziehungskrisen, in der Schwangerschaft, bei Gewichtsproblemen und natürlich auch bei Unzufriedenheit im Job. Je mehr Bereiche Du abdeckst, umso mehr Menschen finden zu Dir – denkst Du. Weit gefehlt!

Je breiter Du Dich aufstellst, je weniger greifbar bist Du und umso geringer die Wahrscheinlichkeit, dass Menschen das Gefühl haben, bei

Dir richtig zu sein. Wenn Dein Mac kaputt ist, bringst Du ihn dann zum Elektroschop, der vom Rasierer bis zur Waschmaschine alles verkauft oder lieber zum spezialisierten Apple Store?

In ihrer Webseiten-Statistik kann Carolin sehen, dass relativ viele Personen auf ihrer Seite landen und gleich wieder wegglicken. Das sind Menschen, die sofort merken, dass sie bei ihr fehl am Platz sind. Die Anderen jedoch kommen und bleiben. Und dann laden sie die kostenlosen Angebote herunter, lesen ihren Blog und buchen ein Kennenlerngespräch, in dem sie ihr erzählen, dass sie sich auf der Seite total wiederfinden. Sie haben schon das Gefühl, dass Carolin ihnen helfen kann, bevor sie überhaupt ein einziges Wort miteinander gewechselt haben. Das ist die moderne Form der Akquise – ganz ohne *Kält-* davor.

Einer ihrer Kundinnen sind in Folge eines Unfalls alle Haare ausgefallen. Jetzt bietet sie Coaching für Frauen mit Handicap und hilft ihnen, ihre Lebensfreude zurück zu gewinnen. Sie zeigt sich mit ihrer eigenen Verletzlichkeit und besetzt eine sehr kleine Nische. Frauen mit Handicap haben sofort Vertrauen zu ihr und sehen sie als Expertin. Das ist schon die halbe Miete für ein erfolgreiches Coaching-Business.

GOLDENE REGEL:

Zu Beginn Deiner Selbstständigkeit solltest Du nur eine einzige Zielperson haben. Du definierst den Typ Mensch mit dem Du am allerliebsten arbeiten möchtest und entwickelst einen detaillierten Steckbrief über ihn. Deine komplette Kommunikation ist auf diese spezielle Person ausgerichtet.

Wenn Du einen Newsletter, einen Facebook-Post oder einen Artikel schreibst, denke nicht an all die Menschen, die ihn lesen werden, sondern habe die eine (fiktive) Person vor Augen, die Du erreichen willst.

Erst, wenn Du mit dieser einen Zielgruppe ein solides Business aufgebaut hast, kannst Du weitere dazu nehmen und Dich breiter positionieren.

DAS ERFOLGSREZEPT IST ALSO DENKBAR EINFACH:

Sei Du selbst und sei konkret. Beides kostet Mut. Du musst Dich zeigen und, vor allem, sehen lassen. Und Du musst Dich trauen, anders zu sein. Was bei einem anderen erfolgreichen Coach oder Dienstleister funktioniert, muss nicht automatisch für Dich passend sein. Lerne Dich kennen und finde Deinen eigenen Stil. Und trau Dich *nein* zu sagen. Du musst nicht alle bedienen. In diesem Fall ist weniger sehr viel mehr.

All das ist ein Prozess. Je früher Du beginnst, umso schneller wirst Du zur Marke. Und das ist es doch letztendlich, was Du möchtest: als Experte bzw. Expertin bekannt sein.

Deine Einzigartigkeit ist der Schlüssel. Wenn Du dann noch einen echten Mehrwert für Deine Kunden bietest, ist Dir der Erfolg gewiss.

Als Die Möglichkeitsmacherin führt Carolin Otzelberger Frauen zur Klarheit darüber, was sie wirklich wollen und wie sie es konkret umsetzen können.

WWW.CAROLIN-OTZELBERGER.DE

KOSTENLOS

DOWNLOADEN

Den Videokurs

„SELBSTZWEIFEL ADÉ“

von Carolin Otzelberger
kannst Du hier runterladen:

goo.gl/7za4HS