

Klarheit, Fokus & Fülle

Ein Workbook für Selbständige, die nicht mehr höher, schneller, weiter wollen - sondern echter, klarer, erfüllter.



Warum dieses Workbook entstanden ist.

Manchmal ist es nicht die Strategie, die fehlt – sondern der Raum, ehrlich hinzuschauen.

Ich habe viele erfolgreiche Selbstständige und Unternehmer:innen begleitet. Menschen, die im Außen scheinbar alles im Griff hatten. Und doch spürten sie: Da geht noch mehr. Nicht höher, schneller, weiter. Sondern echter. Tiefer. Stimmiger.

Dieses Workbook ist aus genau diesem Raum entstanden:

- ❖ Dem Wunsch nach Klarheit – jenseits von Taktik.
- ❖ Dem Bedürfnis nach Fokus – ohne Verbiegen.
- ❖ Dem Mut, Fülle neu zu denken – aus dem Inneren heraus.

Es ist kein Arbeitsbuch für den Kopf.

Es ist eine Einladung an dich – zur Rückverbindung mit dir selbst.

Zur Erinnerung an das, was dich ausmacht. Und zur Entscheidung für Wachstum, das bei dir beginnt.

Egal, ob du gerade gründest, schon länger selbstständig bist oder dein Business neu ausrichten willst: Du kennst sie, die inneren Blockaden, Unsicherheiten, Zweifel. Sie rauben uns Klarheit, Energie und oft den Mut, den nächsten Schritt zu gehen.

Dieses Workbook gibt dir keine fertigen Antworten. Aber es schenkt dir Raum, ehrliche Fragen zu stellen. Du bekommst wertvolle Impulse, echte Reflexionen – und konkrete Schritte, die dich in Bewegung bringen. Kein theoretisches Konstrukt. Sondern gelebte Praxis, persönliche Erfahrungen – und der klare Fokus auf dich.

Bevor du beginnst:

Wenn du dieses Workbook nur lesen willst, schau dir lieber ein YouTube-Video an.

Aber wenn du bereit bist, zu schreiben, zu spüren und dich dir selbst wirklich zu stellen, dann wirst du aus jeder Seite das herausholen, was du brauchst:

Klarheit. Fokus. Und neue Kraft.

Ich freu mich, dich auf dieser Reise zu begleiten. Mit Klarheit. Mit Tiefe. Und mit Herz.



Struktur des Workbooks:

1. Warum Klarheit der wahre Wachstumsturbo ist
2. Selbsttest: Wo stehst du wirklich?
3. Die 7 Impulse für mehr Fokus & Wirksamkeit
4. Die 3 Denkfehler, die Selbstständige klein halten
5. Dein 90-Tage-Fokusplan (Mini-Planer)
6. Selbstsabotage erkennen – und auflösen
7. Herzzentriertes Verkaufen – ohne Druck, ohne Taktik
8. Struktur statt Chaos – Systeme, die dich entlasten
9. Vom Plan zur Realität – dein 90-Tage-Fokus
10. Dein nächster Schritt – und warum du ihn nicht allein gehen musst

Fehlendes Wachstum bedingt nicht im Außen – sondern mit Klarheit im Inneren.

Du wachst auf. Der Korb ist voll. Zeig mir das Umlaut. U=Umslaut auf Umlaut. Nies.

Doch statt Fokus entsteht Druck. Statt Energie entsteht Zweifel.

Was tent, 1st Rein. Hedges 1001. Condent. Kianfert.

Und wer vertraut, handelt fokussierter, ruhiger, kraftvoller.

Sie ist dein größter Wachstumshebel = emotional wie strategisch.

Und es jetzt heraus.

1. Was läuft aktuell gut in deinem Business – worauf bist du wirklich stolz?
2. Was kostet dich gerade am meisten Energie – beruflich wie emotional?
3. Worüber denkst du immer wieder nach, aber kommst nicht ins Handeln?
4. Welche 1–2 Kunden haben dir zuletzt wirklich Freude gemacht – und warum?
5. Was tust du gerade, weil du denkst, du müsstest – nicht weil du willst?
6. Wie klar ist dir dein Ziel für die nächsten 90 Tage (Skala 1–10)?
7. Wer willst du als Unternehmer:in sein – und wie nah bist du diesem Selbstbild?

Kapitel 3: 7 Impulse für mehr Fokus & Wirksamkeit

Kein Mensch braucht noch ein weiteres Tool.
Was du brauchst, ist Raum – für das, was wirklich zählt.
Und eine Richtung, die sich nach dir anfühlt. Nicht morgen. Jetzt.

Diese 7 Impulse helfen dir, innerlich aufzuräumen, Prioritäten zu klären – und wieder ins Wirken zu kommen.

Ohne Druck. Ohne Dogma. Nur mit dem, was wirklich zählt.

1. Weniger machen. Klarer wählen.

Hinter jedem „Ich hab zu viel zu tun“ steckt oft ein leises:
„Ich weiß nicht, was gerade wirklich zählt.“

❖ **Frag dich:**

- Was bringt mir wirklich Energie, Wirkung oder Kunden?
- Was tue ich nur aus Pflicht, Angst oder Gewohnheit?

2. Räume auf – in deinem Kopf & Kalender.

Gedanken, die kreisen, halten dich fest.
To-dos, die dich leer machen, stehlen dir Wirksamkeit.

Übung:

- Liste alles, was dich gerade „besetzt“.
- Was davon darf gestrichen, was vertagt werden?

3. Entscheide, was du nicht mehr mitmachst.

Wirkung braucht Grenzen.
Du musst nicht mehr alles mitmachen – du darfst wählen.

❖ **Frag dich:**

- Was lasse ich los – aus Respekt vor mir selbst?



Manchmal ist nicht das, was du tust entscheidend. Sondern, was du nicht mehr mit dir machen lässt.

4. Deine besten Kunden zeigen dir den Weg.

Nicht alle Kunden sind deine Kunden.
Die, mit denen es leicht ist – sie zeigen dir, was wirklich passt.

Übung:

- Notiere deine 2 Lieblingskunden.
- Was hatten sie gemeinsam? Was willst du künftig mehr davon?

5. Verkauf beginnt nicht im Gespräch.

Du musst nicht besser verkaufen.
Du darfst vorher klarer sprechen.

Impuls:

- Was wäre, wenn du genauso sprichst, wie du bist – ohne Fassade?
- Was, wenn genau das am meisten wirkt?

6. Fülle entsteht nicht aus Druck.

Du brauchst kein höheres Ziel.
Du brauchst ein echtes Warum.

❖ Frag dich:

- Warum willst du mehr Kunden, mehr Umsatz, mehr Freiheit – wirklich?
- Was davon ist DEINS – und was nur übernommen?

7. Nichts verändert sich ohne Entscheidung.

Lesen ist gut. Denken auch.
Aber Wirkung entsteht erst durch Handlung.

❖ Frag dich:

- Was ist **eine kleine Entscheidung**, die du heute treffen kannst?
- Und: Welche einfache Handlung folgt daraus?

DEIN FOKUS-JOURNAL

-  Markiere jetzt 2–3 Impulse, die dich am stärksten berührt haben.
- Notiere dazu je 1 Mini-Entscheidung, die du diese Woche umsetzen wirst.
- Bleib klein, konkret – aber ehrlich.

Veränderung beginnt nicht im Großen.
Sie beginnt da, wo du still wirst. Und klar.

Raum für Deine Notizen:

Kapitel 4: Die 3 Denkfehler, die Selbstständige klein halten

Du bist nicht faul.

Du bist nicht unorganisiert.

Du brauchst keine neue Methode.

Was dich wirklich zurückhält, ist ein Denkfehler.

Nicht laut. Nicht sichtbar. Aber da – wie ein stilles Hintergrundrauschen. Diese drei Denkfehler bremsen Selbstständige, die eigentlich längst bereit sind für mehr.

Schau sie dir ehrlich an. Und frag dich, ob du wirklich noch an sie glauben willst.

Denkfehler 1: „Ich muss erst noch XY ... bevor ich starten kann.“

Du glaubst, du brauchst:

- erst noch einen perfekten Funnel
- erst noch 1.000 Follower
- ein neues Freebie, Logo oder Business-Foto
- eine noch klarere Positionierung

Du drehst dich im Kreis – perfekt beschäftigt, aber nicht in Bewegung.

Beispiel:

Du willst dein Angebot bewerben – aber wartest „noch auf die neue Website“.

Oder: „Ich brauch noch ein besseres Branding, bevor ich sichtbar werde.“

➡ So verlierst du Zeit. Nicht weil du unfähig bist – sondern, weil du deinem Kopf zu viel Raum gibst.

Neuer Gedanke:

„Ich starte – mit dem, was ich habe. Klarheit entsteht im Gehen, nicht im Warten.“

Denkfehler 2: „Ich darf nicht zu viel wollen.“

Vielleicht denkst du:

„Ich hab doch schon viel – wäre fast undankbar, noch mehr zu wollen.“

Doch du willst nicht mehr aus Gier.

Sondern, weil du spürst, **dass da noch mehr Wirksamkeit in dir steckt.**

Mehr Klarheit. Mehr Tiefe. Mehr Raum für das, was wirklich zählt.

➡ Du darfst mehr wollen – und trotzdem ein Mensch mit Werten bleiben.

Neuer Gedanke:

„Ich will mehr, weil ich mehr geben will. Weil ich mehr bewirken kann – mit Leichtigkeit.“

Denkfehler 3: „Ich muss das alleine schaffen.“

Du kennst Verantwortung.

Du bist leistungsfähig.

Du hast schon viel geschafft.

Doch tief drin denkst du vielleicht:

„Ich darf mir keine Unterstützung leisten. Ich muss das allein hinbekommen.“

Aber: Alle erfolgreichen Menschen haben Sparringspartner.

Nicht, weil sie schwach sind. Sondern, weil sie wachsen wollen – schneller, klarer, echter.

Neuer Gedanke:

„Ich darf mir erlauben, mich begleiten zu lassen. Wachstum muss kein Alleingang sein.“

Deine Umkehrung in Aktion:



Aufgabe:

- Notiere dir den Denkfehler, den du am meisten wiederer kennst
- Formuliere den neuen Gedanken auf einem Zettel
- Kleb ihn sichtbar an deinen Bildschirm – als Erinnerung an dich selbst

Veränderung beginnt nicht mit Strategie.

Sondern mit einem neuen Gedanken.

Raum für Deine Notizen:

Kapitel 5: Dein 90-Tage-Fokusplan – Weniger Ziele, mehr Wirkung

Du brauchst keinen 12-Monats-Masterplan. Was du brauchst, ist Fokus. Für das, was JETZT dran ist. Nicht alles auf einmal. Denn echte Wirkung entsteht nicht durch Tempo sondern durch Tiefe.

Warum 90 Tage?

90 Tage sind lang genug für echte Veränderung, aber kurz genug, um nicht in Strategie zu ertrinken.

Ein Ziel. Drei Fokusfelder. Zwölf Wochen.

Das reicht – wenn du es ernst meinst.

Mini-Story

Eine Klientin von mir hat 3 Monate gebraucht nicht, um mehr zu schaffen, sondern um loszulassen: die falschen Kunden, die falsche Taktung, den falschen Druck.

Heute arbeitet sie mit weniger Zeit, doppelter Klarheit und dreht nicht mehr am Rad, wenn mehrere Aufgaben gleichzeitig anfallen.

Was sie geändert hat? Nicht ihr Angebot. Sondern ihren Fokus!

Schritt 1: Dein Ziel mit Substanz

Was ist dein wichtigstes Ziel für die nächsten 90 Tage?

Nicht: „Ich will besser werden.“

Sondern: **Was konkret soll sich verändern – und warum?**

Gute Ziele:

- „Ich entwickle & verkaufe mein erstes Premium-Angebot.“
- „Ich gewinne 3 Wunschkund:innen mit Leichtigkeit.“
- „Ich strukturiere mein Business neu, damit es wieder zu mir passt.“

 Schreib dein Ziel jetzt auf:

Mein 90-Tage-Ziel lautet:

Schritt 2: Deine 3 Fokusfelder

Welche 3 Themen zahlen direkt auf dein Ziel ein?

Beispiel:

Ziel: 3 neue Wunschkunden

- Fokus 1: Klareres Messaging
- Fokus 2: Verkaufsprozess vereinfachen
- Fokus 3: Präsenz durch wöchentlichen Content

Meine 3 Fokusfelder:

1.
2.
3.

Schritt 3: Wochenstruktur & Umsetzungsritual

Wie bleibst du dran – ohne Druck?

Tipp:

- ❖ 1 Fokus-Zeitblock pro Woche (90 Min nur für DEIN Projekt)
- ❖ 1 Reflexionsmoment: Was lief gut, was nicht?
- ❖ 1 Mini-Sieg feiern (z. B. 1 neue Erkenntnis, 1 mutiger Schritt)

Mein Wochenritual:

- ❖ Fokus-Zeit:
- ❖ Reflexion:
- ❖ Mini-Sieg feiern durch:

Bonus: Das Ziel hinter dem Ziel

Frag dich: **Was verspreche ich mir wirklich vom Erreichen dieses Ziels?**

- ❖ Mehr Sicherheit?
- ❖ Mehr Klarheit?
- ❖ Mehr Selbstwirksamkeit?

Denn oft liegt hinter „3 Kunden“ der Wunsch:
Gesehen zu werden. Frei zu sein. *Wirklich anzukommen.*

📌 Schreib es auf – als inneren Kompass für Phasen, in denen’s mal wackelt.

Zusammenfassung:

Bereich	Dein Fokus
90-Tage-Ziel	
Fokusfeld 1	
Fokusfeld 2	
Fokusfeld 3	
Umsetzungsritual	
Wahres Ziel dahinter	

Abschlussimpuls:

Triff heute eine echte Entscheidung.

Wähle 1 Ziel, 1 Fokus – und geh den ersten kleinen Schritt.
Nicht perfekt. Sondern: echt.

Denn Klarheit wächst nicht im Kopf – sondern im Tun.

Kapitel 6: Selbstsabotage erkennen – und auflösen

Es ist nicht dein Wissen, das dich zurückhält. Nicht dein Können. Nicht dein Businessmodell.
Es ist der Teil in dir, der zweifelt.

Der aufschiebt. Der plant – aber nicht umsetzt.
Und genau dann auftaucht, **wenn es ernst wird.**

Warum das so wichtig ist

Viele Selbstständige erleben genau dann Widerstand, wenn sie vor dem nächsten Wachstumsschritt stehen.
Nicht weil sie unfähig sind – sondern, weil **unbewusste Schutzmuster** aktiv werden.
Du bist nicht faul. Du bist nicht unklar. Du hast ein Muster – das sich verändern darf!

Mini-Story aus der Praxis

Eine Klientin von mir hatte ein großartiges Angebot. Erprobt. Wirkungsvoll. Bereit für den Markt. Aber jedes Mal, wenn sie es sichtbar machen wollte, hat sie sich mit „Details“ beschäftigt: Farben. Funnel. Freebie...

Im Gespräch kam heraus:

„Ich glaube, wenn es erfolgreich wird, verliere ich meine Freiheit.“

Es war nicht der Funnel. Es war die Angst vor Veränderung.

Nach 3 Monaten innerer Klarheit und Struktur hat sie heute: Wunschkunden Raum für sich.
Freude am Verkaufen – ohne Angst.

3 Gesichter von Selbstsabotage

✗ 1. Die „strategische Endlosschleife“

Du planst, feilst, verfeinerst – aber gehst nicht raus.
Du wartest auf „die neue Website“, „noch mehr Klarheit“, „bessere Technik“.

Du bist beschäftigt – aber nicht in Bewegung.

Mini-Frage:

→ Was vermeide ich gerade, während ich mich „vorbereite“?

✗ 2. Das „Ich mach’s lieber allein“-Muster

Du glaubst, du müsstest alles selbst schaffen.
Du investierst in Tools – aber nicht in Unterstützung.
Du hast Angst, dich zeigen zu müssen – in deiner Unsicherheit.

Doch genau das bremst deine Entwicklung.

Mini-Frage:

→ Wo versuche ich gerade, stark zu wirken – obwohl ich Begleitung brauche

✗ 3. Der „Erfolgs-Vermeider“

Du willst Erfolg – aber ziehst dich unbewusst zurück, wenn er greifbar wird: vor Verkaufsgesprächen, bei Anfragen, vor Sichtbarkeit.

Du sabotierst dich – nicht aus Schwäche, sondern aus Schutz.

Mini-Frage:

→ Was glaube ich, was passiert, wenn ich wirklich sichtbar & erfolgreich bin?

Schritt für Schritt aus dem Muster

✨ 1. Erkenne dein Muster

✍️ Schreib auf, welches der 3 Muster du gerade am meisten lebst. Wann es auftaucht und wie es dich schützt.

✨ 2. Vergib dir selbst

Du wolltest dich schützen. Das ist okay. Ehrlich. Menschlich. Verständlich.

Aber jetzt darfst du dir erlauben: „**Ich kann neue Wege gehen – auch mit Unsicherheit.**“

✨ 3. Entscheide dich für 1 mutigen Mini-Schritt

Nicht perfekt. Nur echt.

- Ein Anruf.
- Ein „unfertiger“ Post.
- Eine Nachricht an eine:n Wunschkund:in.

„**Mut beginnt nicht mit Stärke. Mut beginnt mit einem Schritt – gegen dein altes Muster.**“

Abschlussreflexion:

- ❖ Welches Muster erkenne ich in mir?
- ❖ Was schützt es?
- ❖ Was darf heute – ganz klein – anders sein?

📌 Aktivierungsimpuls:

👉 Schreib dein Muster + neuen Handlungssatz auf einen Zettel.

Beispiel:

„Ich erkenne mein Muster: Strategie statt Sichtbarkeit. Ich entscheide mich heute für einen ehrlichen Schritt – raus aus dem Schatten.“

Schreibe folgenden Satz auf ein PostIt und hänge ihn an deinen Monitor als Erinnerung daran:

Du hast die Wahl. Jeden Tag.

Du bist nicht deine Selbstsabotage.

Du bist der Mensch, der sie erkennen – und verändern kann.

Raum für Deine Notizen:



*„Es muss von Herzen kommen,
was auf Herzen wirken soll.“*

Kapitel 7: Herzzentriertes Verkaufen – ohne Druck, ohne Taktik

Niemand will „verkauft“ werden. Und trotzdem braucht dein Business Verkäufe. Mit Klarheit, mit Herz und mit Haltung. Wenn du verkaufen kannst, ohne dich zu verbiegen ...
... wirst du Kunden gewinnen, die wirklich zu dir passen.

Dieses Kapitel hilft dir, **deinen eigenen Verkaufsstil zu finden** authentisch, ehrlich, wirksam.

💔 Warum klassisches Verkaufen oft nicht funktioniert

Viele Selbstständige spüren innerlich:

- „Ich will nicht manipulieren.“
- „Ich hab keine Lust auf Skripte.“
- „Ich hasse es, mich anzubiedern.“

Und das ist gut so. Denn: Herzzentriertes Verkaufen ist das **Gegenteil von Druck**. Es geht nicht darum, jemanden zu „überzeugen“. Sondern darum, **eine Entscheidung einzuladen** – auf Augenhöhe.

Herzzentrierte Kommunikation bedeutet:

- ❖ Verstehen statt Überreden
- ❖ Verbindung statt Bedürftigkeit
- ❖ Klarheit statt Taktik
- ❖ Mut zur Wahrheit statt Angst vorm Nein

Die 3 Ebenen des Verkaufsprozesses

1. Verbindung aufbauen – ehrlich & klar

📌 Was braucht dein Gegenüber? Was spürt er oder sie wirklich?

📌 Welche Sprache nutzt er/sie – im Kopf und im Herz?

➡ Zuhören. Spiegeln. Verstehen.

➡ Nicht senden, sondern erstmal: *Sein*.

2. Deine Lösung zeigen – ohne Druck

Statt Features oder Module zu präsentieren, sag:

„Ich begleite dich dabei, von A nach B zu kommen.“

Und ich weiß, dass du das kannst – auch wenn du gerade zweifelst.“

Dein Angebot = Brücke.

Kein Pitch. Kein Monolog. Sondern: Einladung zur Entscheidung.

3. Entscheidungen halten – ohne zu wackeln

Viele Verkäufer:innen wackeln, wenn das Gegenüber zögert.

Doch echte Klarheit heißt:

- ❖ Du brauchst niemanden zu überreden.
- ❖ Du darfst bei dir bleiben.
- ❖ Du darfst auch „Nein“ aushalten – ohne innerlich zusammenzubrechen.

„Ich lade dich ein – aber ich ziehe dich nicht.“

„Ich kann dir helfen – aber du musst wollen.“

Kapitel 8: Struktur statt Chaos – Systeme, die dich entlasten

Manchmal fühlt es sich an, als wärst du Unternehmer und Feuerwehrmann in einem. Ständig etwas offen, dauernd jemand mit Erwartungen aber niemand, der die Struktur schützt, die **dich** schützt.

Wenn du alles im Kopf trägst, wird dein Nervensystem zur Projektleitung.

Und das kostet: Fokus, Energie, Leichtigkeit.

Struktur ist kein Korsett. **Struktur ist Freiheit – wenn sie zu dir passt.**

In diesem Kapitel geht es darum, **Systeme zu schaffen, die dich entlasten.** Ohne Druck. Ohne starre Pläne. Dafür mit Klarheit und Raum für das, was wirklich zählt.

Warum du keine Standard-Pläne brauchst

Viele Business-Ratgeber sagen: „Du brauchst einen Funnel. Ein CRM. Ein Redaktionsboard.“

Aber: Das bringt nichts, wenn es nicht zu deinem Kopf, deinem Flow, deinem Leben passt.

Du brauchst nicht mehr Tools. Du brauchst mehr innere Klarheit.

Was Struktur (für dich) bedeuten kann:

- ❖ Ordnung für deine Gedanken
- ❖ eine klare Wochenroutine
- ❖ ein Kundenprozess, der dich nicht stresst
- ❖ ein Business-Setup, das nicht an dir zieht, sondern dich stärkt

6 typische Strukturfelder im Business

Bereich	Typische Stolperstelle
Gedanken-Sammlung	15 Orte für Notizen = 0 Klarheit
Kundenprozess	Jeder Ablauf ist „spontan neu“
Wochenfokus	E-Mails und Anrufe bestimmen deinen Tag
Angebotsübersicht	Was du eigentlich verkaufst, ist diffus
Contentstrategie	Posts entstehen auf Druck – nicht aus Klarheit
Follow-up mit Leads	Kontakte versanden, weil kein System besteht

Erkennst du dich in einem Bereich wieder? Dann bist du nicht allein.

 Mini-Audit: Struktur vs. Chaos

Bewerte spontan (1 = chaotisch, 5 = läuft gut):

Bereich	Bewertung	Erkenntnis
Ideensammlung	[]	
Kundenprozess	[]	
Wochenplanung	[]	
Contentstrategie	[]	
Angebotsstruktur	[]	
Follow-up mit Leads	[]	

 Welche Zahl fühlt sich am niedrigsten an?
Dort liegt oft dein größter Energieverlust – und dein größter Hebel.

3 Prinzipien für entlastende Struktur

1. Alles hat seinen Ort

Gedanken brauchen ein Zuhause.
Ob in Notion, im Kalender oder in der Notes-App Hauptsache: 1 Ort, nicht 10.
Struktur beginnt mit Übersicht.

2. Weniger planen – mehr priorisieren

Du brauchst keinen „Plan“, du brauchst eine klare Richtung:
→ Was ist diese Woche wirklich wichtig?
→ Was darf entfallen?

- Mein Beispiel:**
- Montags 30 Min CEO-Check-in (Wo stehe ich?)
 - Mittwochvormittag = Fokuszeit (keine Calls)
 - Freitags: Rückblick, 3 Learnings, 1 Abschluss

Nichts fancy – aber verlässlich.

3. Routine schlägt Motivation

Erfolgreiche Selbstführung ist nicht laut, sondern leise.

Es sind kleine Dinge, die dich tragen, wenn dein Kalender voll ist:

- 1 Stunde Fokus pro Tag – ohne Reaktion
- 1 Tag pro Woche ohne Kundentermine
- 1 Regel für dein Content-Thema: „*Ein Impuls, eine Wahrheit, eine Einladung.*“

Dein Business wächst, wenn du **dir Struktur gibst – die zu dir passt.**

Deine Aufgabe:

1. Wähle **1 Bereich**, in dem du ab sofort Struktur willst
2. Definiere **1 neue Mini-Routine oder System**, das dich entlastet
3. Trage es **jetzt in deinen Kalender ein**

Beispiel: „Ab nächster Woche ist Mittwochvormittag mein Fokus-Zeitblock – ohne Termine, ohne Ablenkung.“

 Impuls zum Mitnehmen:

Struktur ist kein Ziel.

Struktur ist ein Container für deine Energie.

Wenn du dich weniger „organisieren“ musst,

kannst du wieder gestalten, wirken – und mit Leichtigkeit verkaufen.

Raum für Deine Notizen:

Kapitel 9: Vom Plan zur Realität – dein 90-Tage-Fokus

Klarheit ist der Anfang. Struktur ist die Brücke. Umsetzung ist der Moment, in dem alles beginnt.

Viele Selbstständige haben Pläne – aber keine klare **Entscheidung**, was jetzt wirklich zählt. Was bleibt, ist Aktionismus, Multitasking und ein nie endendes Gefühl von „nicht fertig“.

Dieses Kapitel hilft dir, aus deiner Erkenntnis der letzten Wochen **einen 90-Tage-Fokusplan** zu entwickeln: klar, realistisch und auf dich zugeschnitten – kein Standard-Coach-Ziel, sondern **dein echter Weg**.

Warum 90 Tage – und nicht 12 Monate?

Ein ganzes Jahr wirkt oft wie ein Berg.

90 Tage dagegen sind **nah, machbar, überschaubar** – aber groß genug für echte Veränderung.

Die Psychologie dahinter:

- 90 Tage sind lang genug für sichtbare Ergebnisse
- ... aber kurz genug, um fokussiert zu bleiben
- ... und flexibel genug, um neu zu justieren

Was ein 90-Tage-Plan leisten soll:

- Er bringt dich in **Bewegung** – nicht in Überforderung
- Er basiert auf **deinem Rhythmus** – nicht auf externen Vorgaben
- Er macht deine nächsten Schritte **sichtbar, greifbar und lebbar**

Schritt-für-Schritt zu deinem 90-Tage-Fokus

Schritt 1: Rückblick – was ist gerade wirklich da?

Beantworte schriftlich:

- Was hat sich in den letzten 6–8 Wochen bei dir verändert?
- Was ist jetzt klarer – beruflich, emotional, strategisch?
- Was trägst du noch mit dir herum – das du loslassen willst?

Schritt 2: Ziel – was willst du in 90 Tagen erreicht haben?

Wähle ein **konkretes Ziel**, das dich emotional anspricht UND strategisch weiterbringt:

Beispiele:

- 3 neue Premium-Kunden
- 1 neues Angebot gelauncht
- 90 Tage mit klarer Wochenstruktur
- 10 wirksame Content-Pieces veröffentlicht
- Sichtbarkeit ohne inneren Widerstand
- 1 Team-Routine etabliert

💡 Wichtig: Ein Ziel, das dich **nicht stresst** – sondern **stärkt**.

Schritt 3: Monats-Milestones

Plane nicht jeden Tag, sondern 3 Etappen:

Monat	Mini-Ziel / Fokus
Monat 1	(z. B. Positionierung & Kommunikation)
Monat 2	(z. B. Verkaufsprozess & Kundenroutine)
Monat 3	(z. B. Struktur, Content & Leichtigkeit)

Notiere je Monat:

- Was ist der nächste sichtbare Schritt?
- Was brauchst du dafür: Zeit, Mut, Entscheidung, Support?

Schritt 4: Wochen-Routine & Umsetzung

Woche	Fokus	1 Priorität	Block im Kalender
Woche 1	...	...	...
Woche 2	...	...	...
Woche 3	...	...	...

Tipp: Mach dir sonntags 15 Minuten Review + Ausblick zur Routine.

Reflexion: Was verändert sich, wenn du dir diesen Fokus schenkst?

- Wie fühlt es sich an, nur 1 Ziel zu verfolgen – statt 5?
- Was würdest du tun, wenn du wüsstest, dass es klappt?
- Was darf leichter werden in der Umsetzung?

Impuls zum Abschluss:

Du brauchst keinen großen Masterplan.
Du brauchst nur: 1 Ziel, 1 Entscheidung, 1 Schritt – immer wieder.
Dein Business wird nicht besser, wenn es voller wird.
Sondern, wenn du dich klarer entscheidest.

Raum für Deine Notizen:

Kapitel 10: Dein nächster Schritt – und warum du ihn nicht allein gehen musst

Erkenntnis ist der Anfang.
Entscheidung ist der Wendepunkt.
Begleitung ist der Unterschied.

Du hast in den letzten Kapiteln viel bewegt:

- ✨ Du hast reflektiert, was dich bremst.
- ✨ Du hast Klarheit gewonnen, was dich stärkt.
- ✨ Du hast gesehen, dass Struktur, Kommunikation und Fokus kein Zufall sind – sondern ein Weg.

Jetzt kommt es darauf an, ob du **weiter im Kopf bleibst** – oder den Schritt in die Umsetzung machst. Mit Leichtigkeit. Mit Klarheit. Und vielleicht: mit einem echten Sparringspartner an deiner Seite.

Was du vielleicht denkst:

- „Ich sollte das erstmal allein schaffen.“
- „Ich weiß ja eigentlich, was zu tun ist.“
- „Ich will niemanden mit meinen Zweifeln belasten.“

Und gleichzeitig weißt du:

Du kommst schneller voran, wenn du dich begleiten lässt.

Nicht, weil du es nicht kannst –
sondern weil du es **nicht mehr allein musst**.

Was Mentoring dir jetzt bringen kann:

- Ein klarer, strukturierter Plan – statt lose Ideen
- Herzzentrierte Begleitung – statt Selbstzweifel im stillen Kämmerlein
- Einen echten Sparringspartner – der dich sieht, fordert und stärkt



Sabrina Futterer

Finanzberatung

„Man spürt sofort, dass Mario herzzentrierte Kommunikation nicht nur lehrt – sondern lebt.“

Seine Klarheit, Tiefe und Erfahrung haben mich von innen heraus wachsen lassen. Von Herzen danke für deine authentische Begleitung.

Du hast mir gezeigt, wie viel möglich ist, wenn man sich selbst wirklich begegnet.“



Enzo Damiano

Geschäftsführer - Damiano Automobile

„Schon nach dem ersten Gespräch wussten wir: Mario ist der Richtige. Seine Klarheit und Unterstützung waren wegweisen

Mario hat sich blitzschnell in unsere Thematik eingefühlt – und uns mit klarer, wegweisender Unterstützung enorm weitergebracht.

Vielen Dank für diese außergewöhnliche Begleitung!“

Weitere Testimonials und Fallstudien finden Du auf der Webseite: Lovecchio.eu

Letzter Impuls zum Mitnehmen:

Du bist bereit. Nicht, weil alles fertig ist – sondern weil du losgehen willst.

Was jetzt möglich ist

Wenn du dieses Workbook zu Ende geführt hast, dann hast du mehr getan, als nur ein paar Fragen beantwortet.

- ✓ Du hast innegehalten.
- ✓ Du hast dich dir selbst wieder zugewandt.
- ✓ Du hast Klarheit eingeladen – und damit eine neue Richtung gewählt.

Vielleicht ist noch nicht alles „fertig“. Aber Klarheit ist nicht das Ziel – sondern der Weg.

Jetzt geht es darum, dranzubleiben. Nicht perfekt. Sondern ehrlich.

Dir Struktur zu schenken, die dich stärkt.

Verkaufen zu lernen, ohne dich zu verbiegen.

Und in deinem Tempo zu wachsen – mit Leichtigkeit und Substanz.

Wenn du spürst, dass du genau diesen Weg nicht mehr allein gehen willst, dann lade ich dich ein:

👉 **Vereinbare dein kostenloses Erstgespräch unter www.lovecchio.eu/termin**

Ich freue mich auf dich, nicht als Coach. Nicht als Guru.

Sondern als jemand, der weiß, wie es ist, wenn man sich wieder erinnert,
wer man wirklich ist.

Herzlichen Grüße



Über mich

Mario Lovecchio

Mentor. Unternehmer. Herzmensch.

Seit über 18 Jahren begleite ich Menschen auf dem Weg in ihre unternehmerische Kraft.
Nicht mit Dogmen, sondern **mit Klarheit**. Nicht mit Taktiken, sondern **mit Haltung**.

Ich habe Unternehmen aufgebaut, Produkte im Markt platziert, Angebote skaliert und Krisen gemeistert.
Aber die entscheidendsten Schritte waren nie im Außen. Sondern innen.

Ich kenne das Gefühl, allein entscheiden zu müssen.
Ich weiß, wie es ist, im Aussen erfolgreich zu wirken und sich doch innerlich leer zu fühlen.
Und ich habe erlebt, was sich verändert, wenn Klarheit und Wahrhaftigkeit zurückkehrt.

Heute bin ich Sparringspartner und Mentor für Selbstständige & Unternehmer:innen, die keinen Guru suchen, sondern ein echtes Gegenüber. Jemand der auf Augenhöhe kommuniziert und agiert.

Ich arbeite mit Menschen, die mehr wollen:
Mehr Tiefe. Mehr Freiheit. Mehr Wirkung – aus ihrer Mitte heraus.

Wenn du spürst, dass du genau da hinwillst:
Dann freue ich mich, dich kennenzulernen.

👉 www.lovecchio.eu

*Wachstum findet auf allen Ebenen statt,
Wenn Du dich bewusst dafür entscheidest!*

Dunja Schmitt