

Fünf Monate geplant. In fünf Tagen fertig.

Wie Natalie ihr Einstiegsangebot nach fünf Monaten Anlauf in einer Woche fertiggestellt hat, am Tag danach die erste Werbung geschaltet hat, und was ihre Geschichte über Aufschieben verrät, das mit Faulheit nichts zu tun hat.

5 Monate

lag das Angebot, trotz mehrerer Anläufe

10.000 €

kostet ein Jahr ohne dieses Angebot, ihre eigene Schätzung

5 Tage

bis zur Abnahme, bei zwei Stunden Arbeit am Tag

Die Ausgangslage

Natalie ist selbstständig und wollte ein Einstiegsangebot bauen. Kleine Gruppen, ein monatlicher Beitrag, ein klarer erster Schritt für neue Kundinnen. Die Idee war gut, und sie wusste das.

Fünf Monate später gab es dieses Angebot immer noch nicht. Und das lag nicht an fehlendem Einsatz. Sie hatte verschiedene Event-Formate ausprobiert. Sie hatte umgesetzt, was sie in anderen Coachings gelernt hatte, und gemerkt, dass es nicht zu ihr passt. Jeder Anlauf hat Kraft gekostet, und keiner hat ein fertiges Angebot hinterlassen.

„Ich stand schon am Punkt, online ganz abzuschaffen.“

Natalie über die Zeit vor der Umsetzungs-Woche

Diesen Satz solltest du ernst nehmen. Da überlegt eine kompetente Selbstständige, ihr Online-Geschäft komplett aufzugeben. Und der Grund ist kein schlechtes Produkt und keine fehlende Nachfrage. Der Grund ist ein Angebot, das seit fünf Monaten fast fertig ist. Ihre eigene Rechnung dazu: Das Fehlen dieses Angebots kostet sie ungefähr 10.000 Euro im Jahr.

Doch dann kam der Moment, in dem sie sich angemeldet hat. Auf die Frage, was kurz davor passiert ist, antwortet sie: „**Ich hatte Klarheit, wie es aussehen soll.**“ Und auf die Frage, was sie fast abgehalten hätte: „**Nichts.**“

Warum fünf Monate nichts passierte

Hier wird es interessant, und zwar wegen einer Zahl aus unserem Aufnahme-Test. Natalies Aufschiebe-Index lag bei 2 von 10. Das ist ein niedriger Wert. Sie ist kein chronischer Aufschiebe-Typ, sie ist diszipliniert, und ihr Projekt lag trotzdem fünf Monate. Wer bei sich selbst immer zuerst den Charakter verdächtigt, sollte sich diesen Fall merken.

Ich arbeite seit 21 Jahren mit Selbstständigen und Unternehmern, über 3.300 habe ich persönlich begleitet, dazu knapp 170 Unternehmensberatungen. Das Muster hinter Natalies fünf Monaten sehe ich dabei ständig, und es hat zwei Bausteine.

Baustein eins: Das Projekt war ein Nebel. „Einstiegsangebot bauen“ ist kein prüfbares Ergebnis. Wo fängt das an, wo hört das auf, woran merkt man, dass es fertig ist? Das weiß niemand. Der Kopf kann die Größe der Sache nicht einschätzen und behandelt sie deshalb wie eine Bedrohung. Also kommt etwas dazwischen. Bei disziplinierten Menschen kommt sogar besonders hochwertiges Zeug dazwischen: neue Formate testen, weiterlernen, das nächste Coaching umsetzen. Es fühlt sich nach Arbeit am Ziel an und schiebt das Ziel trotzdem vor sich her.

Baustein zwei: Es gab keinen Termin und keine Zeugen. Kein Datum, an dem abgenommen wird. Niemand, der zuschaut und nachfragt. Unter diesen Bedingungen verliert fast jedes Vorhaben gegen das Tagesgeschäft, bei jedem Menschen, ganz unabhängig von der Disziplin.

Die Methode dahinter: A+++

Meine Arbeit folgt der A+++ Methode: **Anfangen, Abschließen, Ankommen**. Drei Phasen, neun Mechanismen, und darunter liegt eine Formel:

$$\text{Umsetzungskraft} = (\text{Identität} \times \text{Klarheit}) \div (\text{Angst} \times \text{Reibung})$$

Vier Größen entscheiden, ob jemand umsetzt. Die Umsetzungs-Woche ist die komprimierte Anwendung der ersten Mechanismen auf ein einziges Projekt: **der Fertig-Schnitt** (aus Nebel wird ein prüfbares Ergebnis), **der Umsetzungs-Sprint** (feste Blöcke mit Zeugen) und **die Abnahme** (ja oder nein, kein „fast fertig“). Bei Natalie musste keine Angst bearbeitet werden und keine Identität. Ihr fehlten Klarheit im Schnitt und ein System mit Termin. Genau deshalb ging es so schnell.

Die Woche, Tag für Tag

Montag

DER SCHNITT

Am Montag schneide ich jedes Projekt auf Wochengröße, und zwar ich, denn der Teilnehmer schneidet erfahrungsgemäß zu groß. Bei Natalie hieß der Schnitt: kein Funnel, keine Plattform, keine Technik. **Ein Dokument**. Ein Angebot als Dokument, mit Preis, Gruppengröße und Terminen. Es war der kleinste Schnitt der ganzen Runde, und die Idee dazu hatte sie selbst schon im Kopf. Was ihr fehlte, war jemand, der bestätigt: Das reicht. Das ist sogar gerade der Weg, der am besten funktioniert.

Dann haben wir ihre Fertig-Definition festgehalten, einen Satz, den ein Fremder in zehn Sekunden prüfen kann: „**Mein Einstiegsangebot ist online mit allen Terminen für den ersten Monat. Kleine Gruppen. Monatlicher kleiner Beitrag.**“ Gegen diesen Satz wird am Freitag abgenommen, gegen nichts anderes.

Di bis Do

DIE SPRINTS

Drei Tage, zwei feste Blöcke pro Tag, 13:00 bis 14:30 und 18:30 bis 20:00, einer davon Pflicht. Kamera an, Timer läuft, niemand redet. Natalie hat etwa zwei Stunden am Tag investiert und in diesen Blöcken das Angebot geschrieben: Text, Umfang, Preis, Gründerangebot. Zwischendurch hat sie den Preis noch einmal angepasst, im Block, mit der Gruppe daneben. Auf die Frage, was anders war als bei allem davor, sagt sie einen einzigen Satz: **„Es waren feste Zeiten in der Gruppe.“**

Freitag

DIE ABNAHME

Um 17 Uhr ist Schluss, abends zeigt jeder sein Ergebnis, geprüft wird gegen den eigenen Montags-Satz. Ja oder nein, kein Dazwischen. Natalies Angebot stand: Dokument fertig, Preis drin, Gründerangebot drin, Gruppengröße und Termine drin. **Abnahme bestanden.**

Was danach passierte

- **Am Tag nach der Abnahme** hat sie die erste Werbung für das Angebot geschaltet.
- Sie baut aktiv neue LinkedIn-Kontakte auf, um die erste Gruppe mit sechs Teilnehmerinnen zu füllen.
- Ihre Einschätzung des Angebotswerts: **rund 10.000 Euro im Jahr.** Dieselbe Zahl, die das Liegenlassen sie bisher gekostet hat, nur mit umgekehrtem Vorzeichen.
- Auf die Frage, ob ihr alter Satz über sich selbst noch stimmt: Er stimmt nicht mehr. Und auf die Frage, ob sie es wieder tun würde: **„Ja, und genauso.“**

„Die Woche lohnt sich auf jeden Fall, wenn du etwas wirklich gezielt umsetzen willst und einen Ansporn brauchst.“

Natalie, eine Woche nach der Abnahme

Der ehrliche Teil

Damit das hier eine Fallstudie bleibt und keine Werbung: In derselben Runde hat ein Teilnehmer sein Projekt am Freitag nicht abgenommen bekommen. Dafür gibt es die Garantie, nicht fertig am Freitag um fünf heißt Geld zurück. Und Natalie selbst, gefragt, für wen die Woche nichts ist: „**Für die, die nur reden und träumen und Ausreden suchen.**“ Wer denkt, er hätte wirklich keine Zeit, bekommt von ihr diese Antwort: „**Zeit ist immer eine Frage: Was willst du? Fokus?**“

Drei Dinge zum Mitnehmen

1

Der kleinere Schnitt schlägt den größeren Plan.

Fünf Monate Anlauf für Funnel und Formate. Gelöst hat es ein Dokument. Wenn dein Projekt liegt, mach es kleiner statt den Plan größer.

2

Fertig ist ein prüfbarer Satz, kein Gefühl.

Ein Satz mit Ort und Inhalt, den ein Fremder in zehn Sekunden prüfen kann. Alles, was man nur fühlen kann, bleibt für immer fast fertig.

3

Feste Zeiten mit Zeugen ersetzen Disziplin.

Natalie hatte Disziplin, ihr Index lag bei 2 von 10. Den Unterschied machten zwei feste Blöcke am Tag und eine Gruppe mit Kamera an.

Dein nächster Schritt

Schritt 1: Finde dein Muster. Der Umsetzungstypen-Test.

20 Fragen, fünf Minuten. Du erfährst deinen Umsetzungstyp, deinen Engpass und deinen ersten Hebel für heute Abend. [Zum Test](#)

0 €

5 Minuten

Schritt 2: Die Umsetzungs-Woche. Runde 2, 7. bis 11. September.

Fünf Tage, ein Projekt, Freitag ist es fertig. 15 Plätze, Geld zurück, wenn du nicht fertig wirst. [Platz sichern](#)

150 €

einmalig

Und danach: bleib in dem Raum, in dem geliefert wird.

Umsetzer (50 € im Monat, 7 Tage kostenlos testen): wöchentlicher Sprint, Freitags-Check-in, Masterclass. · **Der Umsetzungs-Kreis** (250 € im Monat): du schreibst mir, ich antworte binnen 24 Stunden, jede Umsetzungs-Woche inklusive. · **Der Umsetzungs-Code** (2.500 €, 16 Wochen, 12 Plätze): die komplette A+++ Methode, geführt und mit Abschluss.

Training und Selbstmanagement für gesunde Selbstständige, kein Ersatz für Psychotherapie oder ärztliche Behandlung. Natalie hat Name, Zahlen und Zitate zur Veröffentlichung freigegeben. Ergebnisse sind Einzelfälle und keine Zusage.