

Top 5 Hindernisse für höheres Einkommen in der Selbstständigkeit

Die Frage, die sich oft stellt ist: Warum verdienen Selbstständige teilweise sehr wenig und manche aber auch extrem viel? Natürlich sind viele Faktoren individuell und vom Businessmodell abhängig. Dennoch gibt es sehr häufig auftretende Faktoren, die sich in sehr vielen Fällen ähnlich sind. Die Top 5 sind aus meiner Sicht:

1. Mangelnde Verkaufsfähigkeiten

Verkaufen hat keinen guten Ruf. Und weil es ein schlechtes Image hat, wird es von vielen gemieden. Es wird oft mit „Klinkenputzen“ oder „Über den Tisch ziehen“ gleichgesetzt. Dabei ist Verkaufen eine der wesentlichsten grundlegenden Fähigkeiten überhaupt, um im (Wirtschafts-) Leben erfolgreich zu sein.

2. Schwacher Selbstwert

Es ist erstaunlich wie viele Menschen ein schwach ausgeprägtes Selbstwertgefühl haben. Gerade bei Dienstleistern, die Ihre Dienstleistung selbst erbringen führt das oft dazu, dass zu niedrige Preise verlangt werden, weil der Selbstwert den Preis bestimmt.

3. Kein Marketing Know-How

Neben den Verkaufsfähigkeiten ist Marketing Know How ein zweiter grundlegend wichtiger Erfolgsfaktor. Viele Selbstständige interessiert Marketing einfach nicht. Sie sind so sehr auf Ihr Fachgebiet fokussiert, dass sie meinen, es sei ausreichend, fachlich gut zu sein. Ist es aber nicht.

4. Schwaches Pricing

Viele Selbstständige nutzen die Potenziale, die Preise bieten nicht aus. Ob ein Dienstleister € 53 oder € 59 für die Stunde verlangt ist für nahezu alle Kunden egal, weil die Preiselastizität innerhalb dieser Preisgrenzen niedrig ist. Doch wir sprechen hier von einer Differenz von mehr als 10 % oder bei nur 3 Arbeitsstunden pro Tag von € 4.000 pro Jahr. Noch schlimmer: viele verlangen von Grund auf zu wenig, was wieder mit dem Selbstwert zu tun hat.

5. Zu viel operative Tätigkeit

Gerade selbstständige Fachleute tendieren dazu zu viel in der Firma und zu wenig an der Firma zu arbeiten. Insbesondere, wenn keine Angestellten vorhanden sind und der Selbstständige alles selber macht, kommt neben dem Abarbeiten der Aufträge auch noch viel Verwaltungsarbeit dazu. Das grundlegende Überdenken von Geschäftsprozessen oder Entwickeln von neuen Konzepten bleibt da im Tagesgeschäft oft auf der Strecke.

Wie kann Abhilfe geschaffen werden?

1. Mangelnde Verkaufsfähigkeiten

Die gute Nachricht ist: Verkaufen kann man lernen und üben. Voraussetzung ist aber, dass man zuerst die innere Einstellung zum Verkaufen verändert. Dadurch wird die Grundlage für besseres Verkaufen gelegt.

2. Schwacher Selbstwert

Auch am Selbstwertgefühl und Selbstvertrauen kann man arbeiten. Es hilft z.B. sich mittels eines Erfolgstagebuchs regelmäßig die eigenen Erfolge vor Augen zu führen.

3. Kein Marketing Know-How

Neben dem eigentlichen Verkaufen muss die eigene Leistung bekannt gemacht werden und gegenüber potentiellen Interessenten eine Positionierung aufgebaut werden. Durch Online-Marketing eröffnen sich hier neue Perspektiven, aber

- Marketing wird auch zunehmend komplexer.
4. Schwaches Pricing
Wer ein besseres Selbstwertgefühl hat, hat es einfacher, höhere Preise durchzusetzen. Oft bedingt sich das gegenseitig. Die Erfahrung, dass höhere Preise akzeptiert werden, fördert das Selbstvertrauen.
 5. Zu viel operative Tätigkeit
Wenn man Mitarbeiter beschäftigt, kann man operative Tätigkeiten delegieren. Manchmal kann man Verwaltungstätigkeiten auch an externe Dienstleister auslagern. Wichtig ist, bewusst Zeit für strategische Konzeptarbeit einzuplanen.

Wie kann ich helfen?

Mein Name ist Sven Liegmann und ich bin Businesscoach. Nach einem Studium zum Diplom-Kaufmann habe ich jahrelange Erfahrung als Manager und Führungskraft gesammelt. Da ich die mentale Einstellung für besonders wichtig halte, habe ich eine Zusatzausbildung zum NLP-Practitioner gemacht. Ich möchte dich über 3 Monate begleiten und mit dir in regelmäßigen wöchentlichen Terminen dein Business voranbringen. Ganz individuell auf dich und dein Unternehmen zugeschnitten. Wir werden die genannten Punkte erörtern und verbessern, aber auch deine Kostenposition analysieren, deine Kalkulation auf den Prüfstand stellen und eine ganz konkrete Zielsetzung erarbeiten. Wir besprechen deine Geschäftsprozesse, identifizieren Zeitfresser und sprechen über Rechnungsstellung und Mahnwesen.

Was hast du davon?

- Du bekommst wichtige Impulse, um dein Business auf den nächsten Level zu bringen.
- Deine Profitabilität verbessert sich und du hast ein höheres Einkommen.
- Du hast Erfolgserlebnisse und verbesserst dein Selbstvertrauen.
- Der Wert deines Unternehmens steigt.
- Du überdenkst deine Geschäftsstrategie und entwickelst neue Konzepte.
- Du hast einen Sparringspartner, der wie du das Beste für dein Business will.

Mein Qualitätsversprechen

- Meine Qualifikation als Berater wurde vom Bundesamt für Ausfuhrkontrolle (BAFA) geprüft und ich bin dort als Berater akkreditiert. Meine Beratungsleistung wird vom BAFA bezuschusst.
- Du lernst mich in einem kostenlosen und unverbindlichen Erstgespräch kennen und entscheidest danach, ob du das Coachingprogramm beginnen möchtest.
- Solltest du während des Programms feststellen, dass es doch nicht passt, kannst du das Programm jederzeit abbrechen und bezahlst nur zeitanteilig die in Anspruch genommene Leistung.

**Jetzt einen Termin für ein
Erstgespräch buchen unter**

<https://www.liegmann-consulting.de/termine>.

