

# 52 + 17 für fesselnde Newsletter, die deine Liste lieben wird

Ich kenne es nur zu gut:

Die leere, weiße Seite, auf der der Cursor blinkt.

Die Leere im Kopf, wenn man seinen Newsletter schreiben will.

Keine Ahnung, worüber ich dieses Mal schreiben soll.

Genau damit ist ab sofort Schluss.

Das fesselnde Newsletter-Bundle ist voller Ideen für deinen Newsletter, die du nutzen kannst, um:

- schneller deine E-Mails zu schreiben
- so zu schreiben, dass andere weiterlesen wollen (und Kaufinteresse entsteht)
- nie wieder ideenlos zu sein.

Auch du kannst packende Newsletter schreiben, die deine Liste fesselt. So, dass Sie immer mehr von dir lesen und kaufen wollen.

Schau: Newsletter zu schreiben muss dir nicht die Nerven rauben. Ganz im Gegenteil.

Der Glaubenssatz, der es uns beim Schreiben oft blockiert, ist folgender:

***Ich darf meiner Liste doch nur schreiben, wenn ich ihr Mehrwert liefere.***

Und genau das habe ich früher auch gedacht. Ich dachte, dass meine Zielgruppe die neuesten Tricks, Hacks und Tipps zu meinem Thema haben will.

Aber mir war aufgefallen, dass genau die Newsletter, die scheinbar den meisten "Mehrwert" lieferten ...

... die schlechtesten Öffnungsraten,  
... die höchsten Abmelderaten,  
... die geringste Resonanz hatten.

Als ich anfang, aus meinem Leben zu berichten, Geschichten zu erzählen und *unterhaltsam* zu sein, erhielt ich plötzlich begeisterte Antworten auf meine Newsletter.

Viel mehr, als bei jeder klassischen "Mehrwert-E-Mail" mit Tipps und Tricks.

Als ich so drüber nachdachte, war das nur logisch.

**Das E-Mail-Postfach ist kein Fortbildungsort.**

Du öffnest deine E-Mails nicht, um dich aktiv fortzubilden. Dafür gibt es Online-Kurse, YouTube oder Bücher.

Für viele Menschen ist das E-Mail-Postfach ein Rückzugsort.

Sie öffnen ihre E-Mails, wenn Sie Langeweile haben oder sich vor wichtigen Aufgaben drücken wollen.

Und dort finden Sie meist Aufgaben, Rechnungen oder unliebsame Erinnerungen. E-Mails sind also meist nervig.

Worauf ich hinauswill, fragst du dich? Ganz einfach.

### **Wenn du unterhaltsame E-Mails schreibst, stichst du im Postfach deiner Leser hervor.**

Dann freuen Sie sich auf deine E-Mails und öffnen Sie immer zuerst. Dann bist du wie das kühle Glas Wasser in der Sahara.

So entsteht auf Dauer eine Bindung zu dir als Person. Menschen fangen an, dir zu vertrauen – und dann wollen Sie auch deine Produkte kaufen.

Wenn du dich auf [meinem ProvenExpert-Profil](#) umschaust, siehst du etliche Bewertungen, wie diese:

- Von ihm bekomme ich **den einzigen Newsletter, auf den ich immer sehnsüchtig warte**. Ich wünschte, er wäre mein Schullehrer gewesen! Weiterempfehlung 1000% kein Frage!
- Ich lese Tims Newsletter nun schon eine Weile und **freue mich morgens immer, wenn es wieder etwas Neues von ihm gibt**. Denn was er schreibt, ist inhaltlich super nützlich und er schreibt so herrlich lustig. Ich mag seinen Humor sehr. Diese Kombination - Klasse Mehrwert, plus Humor - macht ihn zu einem wahren Copywriter, wie ich finde. **Danke Tim, dass du mir so oft früh am Morgen ein Lächeln ins Gesicht zauberst mit deinen Zeilen!**
- Mega Inhalte, Humor und klare Worte! **Tatsächlich der einzige Newsletter, den ich lese** und der Podcast ist genauso geil! Ich habe dieses Jahr die Conversion Copywriting Academy gekauft und bin fleißig am Lernen. Meine Erwartungen wurden auf jeden Fall schon jetzt übertroffen 😊 danke Tim und ich freue mich auf sooo viel mehr!
- **Bin seit über ein Jahr bei Tim im Newsletter und er gehört tatsächlich zu den wenigen die ich regelmäßig lese**. Der Grund ist einfach: Die Mails sind nicht einfach nur informativ, sondern auch unterhaltsam! Dieser Unterhaltungswert lässt mich seine E-Mails immer wieder gerne lesen.

Ich zeige dir all das, um zu verdeutlichen:

### **Doch, deine Zielgruppe interessiert sich für dich und dein Leben.**

Menschen interessieren sich für andere Menschen. Doch, du darfst und sollst dich bei deiner Liste melden, auch wenn du keinen klassischen "Mehrwert" lieferst.

Weißt du – Mehrwert hat viele Facetten. Tipps und Tricks zu liefern ist nur Eine.

Wenn du mit deinem Newsletter deine Leser kurz ablenkst, ist das Mehrwert.

Wenn du mit deinem Newsletter jemanden zum Lachen bringst, ist das Mehrwert.

Wenn du mit deinem Newsletter eine neue Perspektive aufzeigst, ist das Mehrwert.

Die Newsletter, die im Gedächtnis deiner Kunden bleiben – die haben nichts mit Tipps oder Hacks zu tun.

Das sind die Newsletter, in denen sie sich selbst wiederfinden.

Das sind die Newsletter, die sie zum Nachdenken anregen.

Das sind die Newsletter, die sie zum Lachen bringen.

Ich schreibe diese gigantische Einleitung, weil ich weiß, wie die meisten auf die 52 + 17 Newsletter-Ideen reagieren:

*“Für meine Zielgruppe funktioniert das nicht.”*

Doch, auch für deine Zielgruppe funktionieren unterhaltsame Newsletter *ohne* klassischen Mehrwert.

Am Ende des Tages sitzen Menschen vor dem Bildschirm, die deine Newsletter lesen. Menschen, die sich genau so gerne von der Arbeit ablenken, wie du und ich.

Ob Professoren, Doktoren, Ärzte, Anwälte, Pflegekräfte, Kassierer, Unternehmer – es ist egal, wer deine Zielgruppe ist:

**Wir alle interessieren uns für andere Menschen und ihr Leben.**

Diese Newsletter-Ideen können dafür sorgen, dass:

- deine Liste deine E-Mails immer zuerst öffnet
- deine Leserinnen und Leser echtes Kaufinteresse entwickeln
- dir vertrauen und dich als Experten ansehen, von dem sie lernen wollen

... aber nur, wenn du dich darauf einlässt.

Es mag ungewohnt sein, solche *scheinbar belanglose* Newsletter zu schreiben.

Aber nachdem ich jetzt etliche Jahre jeden 2. Tag an meine Liste schreibe, kann ich dir versichern:

Tipps, Tricks und Hacks sind langweilig. Menschen interessieren sich für Menschen – und deren Leben.

Also schreib persönliche, unterhaltsame Newsletter und schon bald hast du eine Liste voller Leser, die alles von dir kaufen möchte, was du ihnen anbietest.

## Wie du die 52 + 17 Ideen verwendest

In diesem Dokument findest du insgesamt 69 Ideen für Newsletter-Content. Ich habe sie in 52 + 17 aufgeteilt, damit du theoretisch ein komplettes Jahr an Newslettern planen kannst.

Falls dir ein paar der ersten 52 Ideen nicht zusagen, kannst du in die 17 anderen Ideen schauen. Vielleicht wirst du dort fündig, um insgesamt ein komplettes Jahr vorzuplanen.

## 52 Newsletter-Ideen

Hier findest du die 52 Ideen für deinen Newsletter. Wenn du wöchentlich einen Newsletter schreibst, kannst du jede Woche eine dieser Ideen verwenden. So reichen die Ideen für ein komplettes Jahr!

### **Das letzte Jahr / der letzte Monat im Rückblick**

Reflektiere einen bestimmten Zeitraum. Was ist vergangenem Monat passiert? Welches Learning hast du vergangenes Jahr gewonnen?

Bsp: Etwas, das deiner Gesundheit gutgetan hat

Bsp: Etwas, das dich produktiver gemacht hat

Bsp: Etwas, was du gerne früher gewusst hättest

### **Eine Lektion, die ich auf die harte Tour gelernt habe**

Gab es ein Learning, das du durch Schmerzen erfahren hast? Ich habe beispielsweise einmal schmerzhaft erfahren müssen, dass ich bei Druckereien immer alles doppelt und dreifach überprüfen muss, nachdem ich für über 2.000€ Bücher mit fehlerhaftem Druck an meine Kunden versendet habe. Uff!

### **Mein #1 Ratschlag, um dein Business / deine Gesundheit / deine Beziehung zu ändern**

Welchen Tipp würdest du jemanden geben, der vor dir sitzt und dich fragt, wie man eine gute Beziehung/Business führt oder sich gesund hält? Diese Idee kannst du auf alle möglichen Lebensbereiche übertragen.

### **Wie du eine \_\_\_ Routine aufbaust (relevant für deine Nische: Yoga, Atemübung, Gitarrespielen...)**

Welche Routine ist für deine Zielgruppe relevant? Als ich Stimmtraining gebucht habe, hatte mir die Trainerin ein paar Übungen mitgegeben, die ich jeden Morgen machen sollte. Durch die Routine hat sich meine Aussprache verbessert.

Welche Routine ist für deine Zielgruppe relevant?

### **Ich wünschte, dass ich DAS früher gewusst hätte**

Reflektiere die letzten 5 Jahre in deinem Leben oder Business. Was ist eine Sache, die du gerne früher getan oder gewusst hättest?

### **Ein typischer Tag in meinem Leben**

Wie sieht dein typischer Alltag aus? Auch, wenn du glaubst, niemand interessiert sich dafür: doch! Menschen interessieren sich für andere Menschen. Also teile einen typischen Tag in deinem Leben.

## **Die Top 3 Fragen, die mir als Experte in [Nische] gestellt werden**

Welche Fragen werden dir immer wieder gestellt? Kannst du 3 davon bündeln und in einem Newsletter für deine gesamte Liste beantworten?

## **Der echte Grund, warum du keinen Fortschritt bei [Projekt] machst**

Als Experte in deinem Gebiet weißt du vermutlich, welche Ausreden sich deine Zielgruppe ausdenkt, um nicht handeln zu müssen. Sprich an, was sie wirklich davon abhält, ihr Ziel zu erreichen.

## **Jemand, den ich bewundere – und warum**

Wer hat dich in deinem Leben inspiriert? Das kann ein Autor, Familie oder Promi sein. Bei mir war es beispielsweise Arnold Schwarzenegger, der mich zum Durchhalten motiviert hat, als ich 70 Kilo abgenommen habe.

## **Mein Lieblingszitat – und warum**

Zitate sind inspirierend. Teile deinen Favoriten mit deiner Liste und erkläre, warum du das Zitat so wertvoll findest.

## **2 Fehler, die [Zielgruppe] begeht**

Kurz und knapp: Welche 2 Fehler begeht deine Zielgruppe? Indem du auf Fehler hinweist, positionierst du dich als Experten.

## **Warum mir diese(s/r) Buch/Podcast/TedX-Talk gefallen hat**

Jeder von uns hat ein Buch gelesen, das uns tierisch motiviert hat. Vielleicht war es auch ein TedX-Talk. Was auch immer: Welches Video oder Buch hat dich so gepackt, dass du darüber sprechen willst? Und warum?

## **Das hat mich zum Nachdenken angeregt**

Berichte über ein Ereignis, das dich zum Grübeln animiert hat. Ist vielleicht etwas passiert, nachdem du eine andere Ansicht angenommen hast?

## **Erkläre, warum der Status-Quo nicht funktioniert**

Was macht deine Zielgruppe derzeit, das aber nicht funktioniert? Und wie können sie es besser machen?

Bsp: Wenn deine Zielgruppe sich beim Abnehmen zu 5x Sport die Woche zwingt, du aber der Ansicht bist, dass das auf Dauer kontraproduktiv ist, sprich das an!

## **Was ich derzeit lese (und warum)**

Liest du derzeit ein Buch, das dir gefällt? Falls ja, berichte darüber – und warum du das Thema des Buchs so wichtig findest.

## **Einblick in meine Morgenroutine**

Hast du eine Morgenroutine? Falls ja, schreibe über deine Routine und erörtere, warum du tust, was du tust.

Ich hatte beispielsweise lange Zeit Sprechübungen in meiner Morgenroutine, da ich genuschelt hatte. Ich wollte eine klare Aussprache, um kompetenter zu wirken.

## **Ziele für das kommende (Halb-)Jahr**

Diese Idee eignet sich natürlich perfekt für Mai/Juni bzw. November/Dezember. Was möchtest du das nächste (Halb-)Jahr angehen? Welche Ziele hast du dir gesetzt?

## **Das geht mir tierisch auf den Keks**

Was macht dich wütend? Lass deinen Emotionen freien Lauf. Wir Menschen lieben Drama.

Bsp: Ich habe mich in einem Newsletter darüber aufgeregt, dass ich auf Instagram ständig Sprachnachrichten von 17-jährigen "Coaches" bekomme, die mir etwas verkaufen wollen. Ich habe selten so viele Reaktionen auf einen Newsletter bekommen.

## **Wie ich [Herausforderung] überwunden habe**

Welcher großen Herausforderung musstest du im Leben gegenüberstehen – und wie hast du sie gelöst? Diese Herausforderung muss nicht aus deiner Nische sein. Vielleicht hast du viel Gewicht verlieren müssen oder hattest berufliche Schwierigkeiten.

## **Die unbequeme Wahrheit über [Thema]**

Polarisierende Newsletter sind unangenehm zu schreiben, erhalten aber die besten Reaktionen. Kannst du eine große Illusion deiner Zielgruppe ansprechen?

## **Was ich von Person/Ereignis gelernt habe**

Welche Person oder welches Ereignis hat dich geprägt?

Bsp: Seitdem ich die Morgenroutine von [Person] gesehen habe, mache ich jeden Morgen [Aktivität].

## **Meine Top 3 Podcasts / Blogs / Bücher**

E-Mails mit Auflistungen funktionieren immer.

Welche Podcasts hörst du momentan?

Welche Blogs gefallen dir?

Welche Bücher bewegen dich?

## **3 Wege, um [Wunschzustand] zu erreichen**

Gib deiner Liste 3 schnelle Tipps, um ihr Ziel zu erreichen.

Bsp: 3 Wege, um selbstbewusster und deutlicher zu sprechen

## **Warnung: Mach das bitte nicht!**

Vor welchem großen Fehler kannst du deine Zielgruppe bewahren? Wenn du auf Fehler und Probleme aufmerksam machst, stärkt das deinen Expertenstatus.

## **Der größte Mythos in [Nische]**

Welcher Mythos geistert schon seit Ewigkeiten in deiner Nische herum? Sprich ihn an und entkräfte ihn.

Bsp: Um einen Online-Kurs zu erstellen, musst du technisch begabt sein!

## **Ein Risiko, das sich (nicht) ausgezahlt hat**

Bist du in deinem Leben ein Risiko eingegangen? Egal, wie es ausgegangen ist: berichte davon. Dahinter steckt immer ein wertvolles Learning, das deine Zielgruppe interessiert.

## **Berichte über etwas, das dir gerade guttut**

Was tust du, um dich vor Burn-out zu schützen?  
Oder um dich mental fit zu halten?  
Oder um motiviert zu bleiben?

Bsp: Seitdem ich mich 1x die Woche massieren lasse, bin ich viel ausgeglichener.

## **Etwas Neues, das du ausprobiert hast**

Hast du in letzter Zeit etwas Neues ausprobiert? Beispielsweise eine Sportart, einen Online-Kurs oder sonst etwas, das außerhalb deiner Komfortzone liegt?

Berichte darüber und verbinde den Bericht idealerweise mit einem Learning.

## **Eine harte Entscheidung, die du treffen musstest**

Hast du mal einen Mitarbeiter entlassen müssen?  
Oder schweren Herzens ein Projekt beendet?

Welche Entscheidung ist dir sehr schmerzlich – und warum?

## **Etwas, das dich hat stolz fühlen lassen**

Wenn du auf dein Leben zurückblickst – worauf bist du stolz?

## **Veränderungen, die bei mir anstehen**

Planst du eine Veränderung in deinem Leben oder deinem Business? Deine Liste interessiert sich dafür!

Bsp: Ich schreibe meiner Liste regelmäßig, wenn Änderungen bei meinen Angeboten oder Produkten anstehen. Auch informiere ich sie über potenzielle neue Produkte.

## **Ich habe [Ereignis] getan, das außerhalb meiner Komfortzone lag. [Das] habe ich gelernt**

Wann bist du das letzte Mal aus deiner Komfortzone ausgetreten – und was hat das mit dir gemacht?

Bsp: Als introvertierte Person fiel es mir sehr schwer, eine Workation mit 30 anderen Selbstständigen und Unternehmern zu buchen. Dort angekommen fiel mir schnell auf, dass meine Angst vor anderen Menschen unbegründet war.

## **Das bereue ich**

Was ist etwas, das du bereust? Dabei kann es sich um etwas Persönliches oder Berufliches handeln.

## **Warum ich mein Business betreibe**

Warum interessierst du dich für das Thema, das du anbietest? Woher kommt deine Leidenschaft? Sprich in diesem Newsletter über dein Warum.

## **Behind the scenes: So sieht ein Tag in meinem Business aus**

Nimm deine Liste mit in deinen Business-Alltag. Was ist das Erste, das du morgens machst? Was ist das letzte am Abend?

## **Das Beste, was mein Business für mich bisher hervorgebracht hat**

Wir alle starten unsere Selbstständigkeit bzw. unser Business aus unterschiedlichen Gründen. Der eine will örtliche, der andere finanzielle Freiheit – wieder ein anderer mehr Zeit.

Wofür bist du ganz besonders dankbar? Was hat dir dein Business bisher ermöglicht?

## **Darauf kommt es wirklich an**

Weshalb hast du dich selbstständig gemacht? Woran erkennst du, dass es sich lohnt hat, das Risiko einzugehen?

## **So habe ich [Furcht] überwunden**

Wir alle lassen uns durch Gedanken und Sorgen lähmen.

Welche Furcht oder Bedenken hast du ablegen müssen – und wie hast du das geschafft?

Bsp: "Ich weiß doch nicht genug, um einen eigenen Online-Kurs zu erstellen."

## **Das tue ich, um abzuschalten**

Wie sorgst du für Ausgleich in deinem Leben?

Lässt du dich regelmäßig massieren?

Machst du große, lange Spaziergänge?



## **So definiere ich Erfolg**

Nicht jeder setzt "Erfolg" mit Geld gleich. Was bedeutet Erfolg für dich? Wann weißt du, dass du erfolgreich bist?

## **3 Werte, nach denen ich lebe (oder mein Business führe)**

Menschen fühlen sich zu anderen Menschen hingezogen, die gleiche oder ähnliche Werte haben. Schreibe also einen Newsletter über deine Werte.

Was ist dir wichtig im Leben?

Nach welchen moralischen Grundsätzen betreibst du dein Business?

## **2 Trends oder Voraussagen für deine Nische**

Wie wird sich deine Nische entwickeln?

Schau einmal in die Glaskugel. Was sollte deine Zielgruppe wissen, um für die Zukunft gewappnet zu sein?

## **3 Ziele, die ich für [Jahr/Monat] habe**

Kommuniziere deine Ziele für diesen Monat oder das gesamte Jahr. Hier kannst du private, aber auch berufliche Ziele nennen.

Begründe, warum die Ziele wichtig für dich sind.

## **Mein #1 App für ...**

Ohne welche App oder Software könntest du nicht leben? Welche App hat nachhaltig etwas in deinem Leben geändert?

Bsp: Ich nutze die Apps Streaks, um meine Gewohnheiten zu tracken.

## **Ein Instagram-Post, der mich inspiriert hat – und inwiefern**

Gibt es einen Post auf den sozialen Medien, der dich zum Nachdenken gebracht hat? Falls ja, warum hat er dich zum Nachdenken angeregt?

## **So organisiere ich mich, um produktiv zu sein**

Selbstmanagement und Produktivität sind Themen, die viele Menschen beschäftigen. Wie organisierst du dich? Bist du eher der analoge oder digitale Typ?

## **Ein schneller Tipp, um [Wunschzustand] zu erreichen**

Was ist ein *schneller* Tipp, den du deiner Zielgruppe mitgeben kannst? Die Betonung liegt hier auf schnell. Gib ihnen einen Quick-Win.

Bsp: Mit diesem Tool schneide ich meine Videos auf dem Handy.

## **Ein Blick hinter die Kulissen: Daran arbeite ich gerade**

Sprich bewusst über neue Produkte, an denen du arbeitest. Zum einen interessiert das deine Liste, zum anderen weckt es Kaufinteresse bei deinen Lesern.

Begründe, warum du an dem Produkt arbeitest und was es ist.

## **Etwas, das dir rückblickend peinlich/unangenehm ist**

Ein Blick in die Vergangenheit: Was war dir so richtig peinlich? Unangenehme Momente mit der Liste zu teilen schafft Verbindung. Mach dich ein wenig verletzlich.

## **Etwas, das du rückblickend nicht mehr tun würdest (und warum)**

Was hast du früher getan, was du heute nicht mehr tun würdest? Widerspricht es heutzutage deinen Werten? War es ein großer Fehler?

## **Einen Kauf, den ich bereue**

Wir alle haben schon mal Geld zum Fenster herausgeworfen. Welches Investment hast du so richtig bereut? Wie hättest du das Geld lieber anlegen sollen?

## **Gute und schlechte Neuigkeiten**

Eine solche E-Mail könntest du beispielsweise vor deinem Urlaub schicken.

Die schlechten Neuigkeiten: Ich bin eine Weile nicht da.

Die guten Neuigkeiten: Wenn ich wieder da bin, erwartet dich ...

## **Wofür gibst du gerne oder ohne zu überlegen viel Geld aus?**

Eine solche E-Mail gibt dir die Möglichkeit, Persönlichkeit zu zeigen. Hast du vielleicht ein ungewöhnliches Hobby, für das du viel Geld ausgibst?

## 17 weitere Newsletter-Ideen

Falls dir ein paar der ersten 52 Ideen nicht zusagen oder für dich nicht umsetzbar sind, habe ich 17 weitere Ideen für dich gesammelt. So kannst du ein paar Ideen austauschen, um dein komplettes Jahr an Newslettern zu planen.

### Was Work/Life Balance für mich bedeutet

Wie achtest du darauf, dass du die Balance zwischen normalen Leben und Arbeit hältst?  
Was bedeutet Arbeit und was bedeutet Leben für dich?

### Der schlechteste Ratschlag, den ich jemals erhalten habe

Wir alle haben Ratschläge erhalten, auf die wir rückblickend gerne verzichtet hätten. Was war ein solcher Ratschlag für dich? Dieser kann beruflicher oder privater Natur sein.

### Teile eine interessante oder relevante Statistik

Welche Statistik könnte deine Zielgruppe von deinen Angeboten überzeugen?

Oder: Welche Statistik könnte für deine Zielgruppe einfach nur interessant sein?

Bsp: Das sind die Top 10 Gründe, warum Selbstständige scheitern

### Der einfache und der harte Weg

Oft gibt es 2 Wege für deine Zielgruppe, um ihr Ziel zu erreichen: den einfachen und den harten.

Stelle diese beiden gegenüber. Positioniere dein Angebot dabei als einfachen Weg.

### Teile ein Erfolgserlebnis und erkläre, wie du es erreicht hast

Was hast du vor Kurzem erreicht und wie ist es dazu gekommen?

Tipp: Falls du den Weg zum Erfolg in 3, 4 oder 5 Schritte packen kannst, umso besser!

### Teile eine Marotte von dir, die andere seltsam finden

Hast du eine Charaktereigenschaft oder ein seltsames Hobby, das dich von anderen unterscheidet? Teile es mit deiner Liste!

Menschen mögen außergewöhnliche Menschen. Wenn du wie jeder andere bist, bist du langweilig.

### Hast du regelmäßige Rituale, die du teilen kannst?

Welche Rituale sind für dich unverzichtbar? Denke hier gezielt an Dinge außerhalb deiner Morgenroutine.

Bsp: Ich esse jede Woche ein großes Eis. Egal, ob Winter oder Sommer.

## **Welche Meinung hast du in letzter Zeit geändert? Warum?**

Hattest du früher eine Meinung, die du aber jetzt geändert hast? Was hat dazu geführt?

## **Was hast du diese Woche erledigt bekommen?**

Kennst du die Tage und Wochen, an denen du eine Menge erledigt bekommen hast? Auf die du so richtig stolz bist?

Teile eine/n solche/n Tag/Woche von dir. Was hast du erledigt und woher hast du die Motivation genommen, so viel zu erledigen?

## **Worauf bist du letzten Monat stolz gewesen?**

Wenn du dir den letzten Monat anschaust – was hast du besonders gut gemacht? Was hat dich deinen Zielen näher gebracht? Teile deine Eindrücke mit deiner Liste.

## **Wann hast du Angst empfunden – und dich dieser erfolgreich gestellt?**

Auf dem Weg des Selbstständigen wird man ständig mit Ängsten und Sorgen konfrontiert. Denke zurück an einen Moment, in dem du zwar Angst empfunden, dich dieser Angst aber erfolgreich gestellt hast.

## **Welcher Trend geht dir gegen den Strich?**

Sicherlich gibt es auch in deiner Nische Trends, denen du nichts abgewinnen kannst. Teile deine Meinung mit deiner Liste.

Bsp: Mir geht es gegen den Strich, dass immer mehr "Coaches" nur noch dem schnellen Geld nachjagen!

## **Was hast du von deinem ersten Job für das Leben gelernt?**

Denke zurück an deinen ersten Job. Hast du davon einiges für dein jetziges Leben mitgenommen? Oder hat er dir die Augen geöffnet?

Bsp: Während der Semesterferien habe ich in einem großen Konzern Fließbandarbeit verrichtet. Danach war mir klar: Ich muss mich selbstständig machen!

## **Was hast du dir vorgenommen, was aber nicht funktioniert hat?**

Wir berichten gerne von Erfolgen, aber deine Liste hört auch gerne, wenn etwas nicht funktioniert hat. Aus Fehlern anderer lernen wir am besten. Erzähle also eine Geschichte von einem Fehler deinerseits.

## **Welches Buch hat dir die Augen geöffnet?**

Gab es ein Buch, das dir so richtig die Augen geöffnet hat? Warum?

Bsp: Als ich damals "Die Gesetze der Gewinner" von Bodo Schäfer gelesen habe, war mir so, als hätte sich gerade eine vollkommen neue Welt aufgetan!

## **Welche guten Angewohnheiten hast du?**

Machst du jeden Tag 10.000 Schritte, um dich fit zu halten?

Achtest du jeden Tag darauf, genug zu trinken?

Erledigst du kleine Aufgaben immer sofort, damit sie sich nicht anhäufen?

Welche guten Angewohnheiten hast du, die du mit deiner Liste teilen könntest? Warum sind dir diese Angewohnheiten wichtig?

## **Welche schlechten Angewohnheiten hast du?**

Gibt es Angewohnheiten, die du am liebsten ablegen würdest?

Welche sind das? Warum hast du sie entwickelt und inwiefern nerven sie dich?