

SOCIAL MEDIA STIRBT

C.Patz

1.Reihe, 1.Band



Claudia Patz geboren 1969 in Wien war jahrelang in der Pflege und Betreuung tätig. Sie machte sich 2022 als Einzelunternehmerin selbstständig und fokussierte sich nach langen Irrwegen auf Vernetzung außerhalb von Social Media. Sie gründete die FACE to FACE-Connection, um Jungunternehmern sofort die Kontakte zu vermitteln, die sie sich wünschen und brauchen.

Sie entwickelte ihre eigene Strategie in Bezug Unternehmensgründung und kann es somit neuen Unternehmern mit der Strategie des Minimalismus einfacher gestalten in die Selbstständigkeit zu starten.

Sie gründete mehrere Netzwerke und ist heute unabhängig von Social-Media Präsenz. In ihrer Freizeit schreibt sie Bücher und betreibt viel Sport.

Claudia Patz

SOCIAL MEDIA STIRBT

Keine Likes, kein Lärm, keine Bullshit-Strategien

Für Gründer/innen 40+, die mit Klarheit und Minimalismus sichtbar werden wollen – ohne Online-Burnout

Verlag:

Claudia Patz

Stromstrasse 47-49

1200 Wien, Freiraum.assistent@gmail.com

IMPRESSUM:

Texte: © Copyright by Claudia Patz

Umschlaggestaltung: © Copyright Claudia Patz

Der Inhalt dieses Buches und E-Books ist urheberrechtlich geschützt. Vervielfältigung, Verbreitung oder öffentliche Zugänglichmachung, insbesondere in elektronischer Form, ist untersagt und kann straf- und zivilrechtliche Sanktionen nach sich ziehen. Sollte diese Publikation Links auf Webseiten Dritter enthalten, so übernehmen wir für deren Richtigkeit keine Haftung, da wir uns diese nicht zu eigen machen, sondern lediglich auf deren Stand zum Zeitpunkt der Erstveröffentlichung verweisen.

Verlag:

Claudia Patz

Stromstrasse 47-49

1200 Wien

Freiraum.assistent@gmail.com

Herstellung: ePubli, ein Service der neopubli GmbH,

Köpenickerstrasse 154a, 10997 Berlin

Kontaktadresse nach EU-Produktsicherheitsverordnung:

produktsicherheit@epubli.com

Die Korrektur von Rechtschreibung und Grammatik wurde von
Language Tool übernommen

1.Auflage © Claudia Patz

SOCIAL MEDIA STIRBT

Keine Likes, kein Lärm, keine Bullshit-Strategien

Für Gründer/innen 40+, die mit Klarheit und Minimalismus sichtbar werden wollen – ohne Online-Burnout

Claudia Patz

2025

Inhaltsverzeichnis

Vorwort

Einleitung

Warum weniger oft mehr ist – besonders in der Selbstständigkeit

1. Kapitel

Was ist Minimalismus wirklich – und was nicht?

2. Kapitel

Die Vorteile eines minimalistischen Lebensstils für selbstständige Frauen

3. Kapitel

Business entschlacken – Weniger Angebot, klare Positionierung, mehr Wirkung

4. Kapitel

Arbeitsalltag vereinfachen – Tools, Zeitmanagement und digitale Ordnung

5. Kapitel

Minimalismus gegen inneren Druck – Klarheit statt Perfektionismus & Selbstzweifel

6. Kapitel

Kund*innen-Beziehungen entschlacken – Wie du Nähe schaffst, ohne dich dabei zu verlieren

7. Kapitel

Minimalistisches Marketing – Sichtbarkeit ohne Selbstaussbeutung

8. Kapitel

Struktur & Fokus – Klarheit im Alltag ohne starre Tools

9. Kapitel

Angebote reduzieren – Weniger Komplexität, mehr Klarheit im Business

10. Kapitel

Fokus im Alltag – weniger Ablenkung, mehr Wirksamkeit

11. Kapitel

Marketing vereinfachen – sichtbar sein mit Leichtigkeit

12. Kapitel

Verkaufen ohne Druck – Angebote, die sich gut anfühlen

13. Kapitel

Minimalistisch wachsen – Erfolg neu definieren

14. Kapitel

Nachhaltigkeit beginnt im Kopf – Warum minimalistische Business-Strategien langfristig gesünder sind

15. Kapitel

Minimalismus als Ausweg – Dein Fahrplan zu einem gesunden, klaren und nachhaltigen Business

16. Kapitel

Schlusswort

17. Quellennachweis

VORWORT

„Social Media stirbt“ – ein gewagter Titel, ich weiß.

Aber ist er wirklich so abwegig?

Heute scheint es, als müssten alle über Social Media sichtbar werden: lauter, größer, besser. Noch ein Kurs, noch ein Angebot, noch eine Strategie zur perfekten Positionierung.

Die Plattformen sind überfüllt, überlaufen, überlaut – so sehr, dass Gründer: innen nur noch mit Mühe den Überblick behalten.

(Zur Information: Jeder Beitrag in den sozialen Medien bleibt im Durchschnitt **nur etwa 21 Sekunden** im Gedächtnis eines Menschen.)

Social Media ist – zumindest vorerst – nicht wegzudenken. Doch laut Prognosen wird sich in den nächsten Jahren einiges verändern. Künstliche Intelligenz ist bereits fester Bestandteil sozialer Netzwerke. Immer wieder werden einzelne Plattformen ihr baldiges „Ende“ vorausgesagt. (*Quelle, letzter Zugriff: 19.05.2025*)

Trotzdem sehen viele Gründer: innen Social Media weiterhin als **das** Medium zur Sichtbarkeit – auch wenn sie sich der Risiken bewusst sind: Mobbing, Shitstorms und der ständige Vergleich mit Mitbewerber: innen erzeugen enormen Druck.

Ich wage die Hypothese – so etwas darf man ja 😊 – dass Social Media zu einem unkontrollierbaren, schwer greifbaren Medium geworden ist. Es entwickelt sich zunehmend zu einem Unsicherheitsfaktor im Unternehmertum. Eines Tages, so glaube ich, wird das „Network“ implodieren – überflutet von Dienstleister: innen, Coaches und Berater: innen. Deshalb ziehen sich immer mehr Selbstständige bewusst aus den sozialen Medien zurück.

Ein Gedankenspiel:

Stell dir vor, Social Media fällt weltweit für 72 Stunden aus.

Lass dieses Bild auf dich wirken.

Wenn du unabhängig davon bist, wird dich das kaum betreffen.

Aber wenn dein gesamtes Business ausschließlich im Netz stattfindet, ist dieses Szenario der Super-GAU.

Immer mehr Menschen – vor allem Gründer: innen – kehren Social Media bewusst den Rücken. Sie wollen nicht länger eine unter vielen sein. Keine Massenware. Kein weiterer Account in der Flut.

Sie wollen **mehr** sein. Doch was ist die Alternative?

Ich habe viele dieser Wege selbst ausprobiert. Jahrelanges Selbststudium, zahllose bezahlte Programme – doch der ersehnte Durchbruch blieb aus.

Also zog ich einen klaren Schlussstrich: Ich räumte meinen Schreibtisch leer, zerriss Workbooks, löschte all die vermeintlich „wertvollen“ Webinare.

Und fing noch einmal ganz von vorn an.

Mit einer Idee.

Mit meiner eigenen Methode.

Mit dem Wunsch, **einfach zu denken und klar zu handeln**.

Minimalismus war mein persönlicher Wendepunkt.

Wie das konkret für mich funktioniert hat – das erzähle ich dir in diesem Buch.

Wenn du dich entschieden hast, **keine anonyme Massenware im Netz** zu sein, sondern mit Eleganz und Fokus deine Kunden innen erreichen möchtest, dann wirst du in diesem Buch wertvolle Impulse finden.

Es basiert auf meinen persönlichen Erfahrungen als Gründerin und Unternehmerin – ergänzt durch Gespräche, Beobachtungen und echte Geschichten aus meinem Netzwerk.

Die Fragen, Reflexionen und Strategien in diesem Buch haben sich über Jahre hinweg entwickelt – **Schritt für Schritt**, direkt aus der Praxis heraus.

Dein Vorteil: **Du musst nicht jahrelang suchen**. Ich habe die wichtigsten Erkenntnisse, Reflexionen und meine persönlichen Notizen in diesem Buch für dich zusammengefasst.

Business-Aufbau wird leichter, wenn wir alte „Must-haves“ loslassen und neue Wege gehen.

Das Wichtigste dabei?

- Du musst es fühlen.
- Du musst dich in deiner Art des Arbeitens **wohl, sicher und getragen** fühlen.

Nur dann gelingt dir auch ein entspannter, gesunder Erfolg in deiner Selbstständigkeit.

Fotos: @nicole viktorik



Einleitung: Warum weniger oft mehr ist – besonders in der Selbstständigkeit

Wir müssen loslassen lernen, um endlich Neues zu erschaffen und keine Massenware in der Selbstständigkeit mehr zu sein. Dein Angebot, deine Expertise sind jetzt schon sicher einzigartig. Nur, weil „alle sagen, dass man dieses oder jenes braucht, um Erfolg zu haben“ heißt das bislang nicht, dass wir nicht auch mal den eigenen Weg abseits vom „herkömmlichen“ gehen

sollen. Man muss es fühlen, dass es richtig ist, dann ist es das auch.

Du bist selbstständig. Du bist kreativ. Du bist voller Ideen.

Und trotzdem fühlt sich dein Alltag manchmal eher an wie ein Hamsterrad als eine selbstbestimmte Freiheit?

Dann bist du nicht allein.

Viele Frauen, die sich ihren beruflichen Weg selbst gestalten – ob als Beraterin, Kreative oder Unternehmerin – erleben genau das: Sie haben sich für die Selbstständigkeit entschieden, um unabhängig zu sein, ihre Vision zu leben, ihre Zeit frei einzuteilen. Doch stattdessen kämpfen sie mit Überforderung, mentalem Chaos und dem Gefühl, ständig „zu viel“ zu tun – aber nie wirklich anzukommen. Themen wie Marketing, Sichtbarkeit, Nischen Findung und Positionierung rücken so massiv in den Mittelpunkt und man wird von Informationen so überladen, dass man den Fokus auf die eigene Selbstständigkeit verliert. In Zukunft leidet auch die Motivation darunter, da man sich völlig verliert. Vor allem in den Dingen, die man vermutlich tun

„muss“, wenn man der breiten Masse aus den sozialen Netzwerken Glauben schenken darf.

Hier kommt der **Minimalismus** ins Spiel.

Aber keine Sorge – Minimalismus bedeutet nicht, alles zu verkaufen und in einem Tiny House im Wald zu leben. Es geht nicht um Verzicht, sondern um bewusste Vereinfachung. Um klare Entscheidungen. Um das Weglassen von Ballast – materiell, digital, gedanklich – damit wieder Raum entsteht: für Fokus, Kreativität, Klarheit und Leichtigkeit.

Weniger Zeug. Weniger To-dos. Mehr du.

Minimalismus in der Selbstständigkeit bedeutet zum Beispiel:

- Weniger Tools – und dafür ein System, das wirklich funktioniert.
- Weniger Kund*innen – aber dafür genau die Richtigen.
- Weniger Social-Media-Stress – mehr echte, nachhaltige Verbindung.
- Weniger Chaos im Kopf – mehr Klarheit im Denken.

- Weniger Reaktion – mehr bewusste Gestaltung
deines Alltags.

Ich schreibe dieses Buch, weil ich selbst erlebt habe, was passiert, wenn man sich ständig verzettelt, ständig vergleicht und versucht, es allen recht zu machen, anstatt nur dir selbst. Später war klar: Das ist nicht Freiheit. Das ist Selbstausbeutung.

Der Wendepunkt kam, als ich angefangen habe, bewusst zu reduzieren. Nicht aus Zwang – sondern aus einer tiefen Sehnsucht nach Klarheit. Heute arbeite ich weniger, aber wirkungsvoller. Ich bin entspannter, kreativer – und erfolgreicher. Dadurch entstehen immer wieder neue Ideen und Projekte, und es fällt leicht, sich zu fokussieren.

Und genau diese Reise möchte ich mit dir teilen.

Denn ich bin überzeugt:

Du brauchst nicht mehr – du benötigst weniger von dem Falschen, um Platz für das Richtige zu schaffen.

Für wen ist dieses Buch?

Dieses Buch ist für dich, wenn du ...

- ... selbstständig bist oder auf dem Weg dorthin.
- ... ständig 1.000 Tabs im Kopf und im Browser offen hast.
- ... zu viele Ideen hast – aber zu wenig Fokus.
- ... immer erreichbar bist – aber nie wirklich präsent.
- ... spürst, dass etwas anders werden muss, aber nicht weißt, wo du anfangen sollst.
- ... du von jedem hörst, wie alles richtig und korrekt abläuft und jede andere Methode halberzig oder unprofessionell ist.

Egal, ob du schon erfolgreich bist, oder dich gerade erst orientierst – dieses Buch hilft dir, bewusste Entscheidungen zu treffen, deinen Alltag zu entschlacken und dein Business wieder mehr nach deinen Regeln zu gestalten,- nicht nach den Ansichten und Meinungen, die du von deiner Umwelt „unbedingt tun musst“.

Eine kurze Geschichte hierzu:

Zu Beginn meiner Selbstständigkeit habe ich mich vollkommen auf die Plattform LinkedIn konzentriert, weil jeder mir sagte: „Man **muss** auf dieser Business-Plattform unbedingt präsent sein“.

Es gab kein Webinar, Workbook etc. das ich nicht studiert habe. Ich hielt mich peinlich genau an Anweisungen von Profis, die eine enorme Reichweite hatten. Ich buchte dann einen Kurs für €4500,- bei einem Trainer für LinkedIn. Ich war überzeugt, „ich muss etwas in mich investieren“.

Das Fazit war – als ich bezahlt hatte, bekam ich zwölf Aufzeichnungen per Mail zugesendet, mit unzähligen Modulen. Es war so komplex aufgebaut, dass ich nach der zweiten Aufzeichnung aufgab. Der Verantwortliche war nie wieder für mich erreichbar.

Als ich um Hilfe bei meinem „wunderbaren Online-Netzwerk“ nachfragte, kamen nur Aussagen wie:

- „Du hast nur den falschen Partner.“
- „Das ist jedem schon mal passiert.“
- „Es liegt niemals am Trainer, immer nur am Schüler, wenn er nicht lernwillig genug ist“

- „Du musst dich nur dem Algorithmus anpassen und ihm das liefern, was er möchte, dann bekommst du Leads ohne Ende“ (*Über diesen Satz lache ich heute noch*)
- „Du musst dir halt einen ordentlichen Content-Plan zurechtlegen.“
- „Ich bin Copywriter, ich schreibe dir deinen Content, kostet ‚NUR‘ ...“

Ich habe bis zum heutigen Tag nicht ein einziges Mal wieder online Content geliefert,- es war und ist HERRLICH BEFREIEND. Ich erfasste es endlich - ich selbst war der beste Content-in meiner ganzen Präsenz. Heute belächle ich mitleidig oft diejenigen, die sich in den sozialen Medien abstrampeln und trotzdem nur 21 Sekunden der Community im Gedächtnis bleiben.

Heute habe ich ein „echtes“ Netzwerk mit über 250 Kontakten, mit denen ich mich ständig im Austausch befinde und doppelt so viel, denen ich immer wieder auf Netzwerktreffen begegne, wir uns immer wieder hören, sehen, uns intensiv austauschen und wir uns

geschäftlich unterstützen. 250 kommen dir vielleicht nicht besonders viel vor, wenn man bedenkt, dass viele über 10000 Follower haben. Allerdings diese 250 Kontakte kann ich jederzeit anrufen und um Unterstützung bitten. Glaube mir, wenn dir jemand sagt, er könne das mit seinen Followern auch – NEIN!

Was dich erwartet

In den kommenden Kapiteln wirst du nicht nur Inspiration finden, sondern ganz konkrete Strategien und Übungen:

- Wie du Klarheit in dein Angebot, deinen Kalender und deine Kommunikation bringst
- Wie du dich von Ballast befreist – im Business wie privat
- Wie du deinen digitalen Alltag entschlackst und Tools sinnvoll reduzierst
- Wie du deine Denkweise auf „Weniger ist mehr“ umstellst – ohne Verlustangst
- Wie du mit kleinen Routinen große Veränderungen erzielst

Und das Beste: Du benötigst kein perfekt aufgeräumtes Leben, um anzufangen. Du brauchst nur die Bereitschaft, ehrlich hinzuschauen – und den Mut, einen neuen Weg einzuschlagen, auch wenn du sicher oft hören wirst, dass diese Art und Weise dich nicht zum Erfolg führen wird.

Lass uns loslegen

Dieses Buch ist kein Hochglanz-Ratgeber. Es ist ein Werkzeugkasten.

Du wirst Seiten finden, die dich zum Nachdenken bringen, andere zum Handeln. Vielleicht legst du beim Lesen sogar dein Handy weg – und das wäre schon der erste Schritt in Richtung mehr Fokus und Freiheit.

Nimm dir die Zeit. Mach dir Notizen. Und vor allem: Sei sanft mit dir.

Minimalismus ist kein Sprint – es ist ein Prozess. Einer, der sich für dich lohnt.

Bereit für mehr Klarheit und weniger Chaos? Dann lass uns starten.

Kapitel 1: Was ist Minimalismus wirklich – und was nicht?

Wenn du an das Wort Minimalismus denkst – was kommt dir als Erstes in den Sinn?

Vielleicht ein leerer, weißer Raum mit einer Zimmerpflanze. Oder ein Mensch, der alles verkauft hat und jetzt aus einem Rucksack lebt. Vielleicht denkst du sogar: „Das klingt radikal, nichts für mich.“

Und genau da liegt das Problem: Minimalismus wird oft missverstanden – als Verzicht, als Kargheit, als strenges Regelsystem. Doch das ist nur ein Klischee.

Wahrer Minimalismus bedeutet nicht weniger Leben – sondern mehr von dem, was für dich wirklich zählt.

Minimalismus ist ein Werkzeug, kein Dogma.

Minimalismus ist kein Trend, kein Wettbewerb („Wer hat weniger?“), keine Einheitslösung. Er ist ein Werkzeug, das dir hilft, Klarheit zu schaffen – in deinem Kopf, in deinem Business, in deinem Alltag. Ein Werkzeug, mit dem du bewusst entscheidest: Was bleibt – und was darf gehen?

Statt alles blind zu optimieren oder zu entrümpeln, fragst du dich:

- Benötige ich das wirklich – oder denke ich nur, ich müsste es haben?
- Macht mich das freier, klarer, leichter – oder eher gestresst und schwer?
- Dient mir das – oder lenkt es mich nur ab?

Diese Fragen kannst du auf alles anwenden: deine To-do-Liste, dein Angebot, deine Social-Media-Aktivität, deinen Kalender, sogar deine Gedankenmuster.

Minimalismus heißt nicht: Ich muss alles loswerden.

Er heißt:

Ich darf bewusst auswählen.

Minimalismus bedeutet Klarheit – vorrangig im

Business

Gerade in der Selbstständigkeit verlieren sich viele Frauen in der Vielfalt der Möglichkeiten:

- „Ich könnte noch einen Blog starten ...“
- „Vielleicht sollte ich auch auf LinkedIn (oder einer anderen Plattform) sichtbar sein ...“

- „Ich mache lieber alles selbst, dann ist es günstiger.“
- „Ich nehme lieber noch diesen Kunden, man weiß nie.“

Versteh mich nicht falsch: Ideen sind großartig. Aber zu viele ungefilterte Ideen ohne klare Priorität führen nicht zu Freiheit – sie führen zu mentalem Overload.

Minimalismus hilft dir, dich zu fokussieren:

- auf das, was dir wirklich liegt.
- auf die Kunden, die zu dir passen.
- auf die Kanäle, die dir Energie geben, statt Rauben.
- auf ein Geschäftsmodell, das dich nicht ausbrennt, sondern stärkt.

Denn wenn alles gleich wichtig ist – ist am Ende nichts wirklich wichtig.

Was Minimalismus NICHT ist

Bevor wir tiefer einsteigen, lass uns kurz mit ein paar Mythen aufräumen:

1. Minimalismus ist nur für Ästheten oder junge Leute.

Falsch. Minimalismus hat nichts mit Alter oder Lebensstil zu tun – sondern mit Klarheit im Denken und Handeln. Er ist gerade für Vielbeschäftigte, vielseitige, begabte Menschen überaus hilfreich.

2. Minimalismus ist gleichbedeutend mit Verzicht.

Falsch. Es geht nicht darum, etwas zu „verlieren“, sondern um Raumgewinn: für Fokus, Kreativität, Energie.

3. Du musst alles auf einmal umkrepeln.

Falsch. Minimalismus ist ein Prozess. Du entscheidest Tempo und Tiefe. Es reicht, wenn du bewusst beginnst – mit einem Bereich, der dich besonders stresst.

4. Minimalismus ist nur für das Private.

Ganz im Gegenteil. Gerade im Business ist ein minimalistischer Ansatz oft der Schlüssel zu mehr Wirkung, Struktur und Zufriedenheit.

Minimalismus beginnt im Kopf

Der erste Schritt zu einem klareren Leben beginnt nicht in deinem Kleiderschrank oder im Desktop-Ordner – er beginnt in deinem Kopf.

Denn vieles, was uns überfordert, ist kein Platzproblem, sondern ein Entscheidungsproblem.

Du darfst dich fragen:

- Was will ich wirklich – und was tue ich nur aus Gewohnheit oder Angst vor dem Versagen, oder weil mir die Umwelt ihre Meinung aufdrängt.
- Welche Projekte nähren mich – und welche rauben mir Energie?
- Welche Ziele habe ich mir selbst gesetzt – und welche habe ich nur übernommen?

Minimalismus lädt dich ein, deine Entscheidungen bewusster zu treffen – und zu erkennen, dass du nicht alles gleichzeitig tun musst, um erfolgreich zu sein.

Der neue Fokus: Qualität statt Quantität

Viele selbstständige Frauen setzen sich unter Druck, „mehr“ zu liefern:

- Mehr Content.
- Mehr Plattformen.
- Mehr Produkte.
- Mehr Kunden.

Doch dieses „Mehr“ führt oft zu weniger: weniger Tiefe, weniger Klarheit, weniger Freude und dadurch auch weniger Selbstvertrauen in die eigene Sache.

Stell dir vor, du hättest ein Angebot, das wirklich wirkt – statt fünf halb fertige.

Einen Social-Media-Kanal, auf dem du dich wohlfühlst – statt fünf, die du halbherzig bespielst. Einen Social-Media-Kanal zu besitzen, ist sogar wichtig. Jeder, der dich im Netz sucht, soll dich auch finden. Ist ein Unternehmen nicht im Netz zu finden, wirkt das schnell unseriös. Veröffentliche deine Erfolge oder Veranstaltungen, wenn es dir Freude bereitet, aber vermeide es deinen Business Aufbau davon abhängig zu machen.

Ein klares Ja zu bestimmten Kunden, genauso wie Kooperationspartner – und ein mutiges Nein zu den Falschen.

Genau hier setzt minimalistisches Denken an:

Nicht mehr, sondern besser. Nicht alles, sondern das Richtige.

Dein erster Mini-Schritt: Die „Weniger-ist-mehr“-Frage

Zum Abschluss dieses Kapitels bekommst du eine erste kleine Übung – deinen persönlichen Einstieg in den minimalistischen Fokus.

Stell dir jeden Morgen eine einzige Frage:

„Was kann ich heute weglassen, dass mir keinen echten Mehrwert bringt?“

Das kann etwas Kleines sein:

- Eine überflüssige E-Mail.
- Ein Meeting ohne klare Agenda.
- Ein Posting, das nur aus Pflichtgefühl entsteht.
- Ein Gedanke, der dich klein hält.

Wenn du jeden Tag nur eine Sache weglässt, die dir nicht dient, entsteht langsam Raum – für Klarheit, Tiefe und Wirkung.

Fazit: Minimalismus ist eine Einladung

Eine Einladung, bewusster zu leben. Klarer zu handeln. Freier zu entscheiden.

Du musst nicht alles verändern. Du musst nur anfangen, es aus einer anderen Perspektive zu betrachten und dich selbst dabei leichter fühlen.

Im nächsten Kapitel schauen wir uns an, welche konkreten Vorteile Minimalismus dir als selbstständige Frau bringen kann – beruflich wie privat.

Kapitel 2: Die Vorteile eines minimalistischen Lebensstils für selbstständige Frauen

Minimalismus ist kein Ziel, sondern ein Werkzeug – und dieses Werkzeug bringt dir in der Selbstständigkeit eine ganze Reihe konkreter Vorteile. Nicht nur abstrakte „Leichtigkeit“ oder „Freiheit“, sondern spürbare Verbesserungen im Alltag, im Denken, in der Arbeitsweise. Gerade für Frauen, die vieles gleichzeitig stemmen, ist das ein echter Gamechanger.

In diesem Kapitel zeige ich dir, was sich verändern kann, wenn du dich für einen bewussten, reduzierten und klaren Lebensstil entscheidest – geschäftlich und privat.

1. Mehr Fokus, weniger Verzettelung

Als selbstständige Frau jonglierst du wahrscheinlich mehrere Rollen: Unternehmerin, Kreative, Planerin, vielleicht auch Mutter, Partnerin, Freundin. Da passiert es leicht, den Überblick zu verlieren – und in Aktionismus zu verfallen.

Minimalismus hilft dir, deine Aufmerksamkeit zu bündeln.

Statt auf zehn Ideen gleichzeitig konzentriert du dich auf eine – und setzt sie richtig, in einem Zeitrahmen, den du festlegst, gut um. Lasse dir Zeit – Du bestimmst dein Tempo.

Statt deine Energie zu streuen, steuerst du sie gezielt dorthin, wo sie die Wirkung entfaltet, die du dir wünschst. Deine zusätzlichen Ideen solltest du nicht komplett verwerfen, aber in der Priorität weiter hinten reihen.

Weniger Ablenkung = mehr Wirkung.

Weniger Projekte = mehr Tiefe.

Weniger offene Baustellen = mehr innere Ruhe.

2. Klarheit über deine Prioritäten

In einem überfüllten Alltag fällt es schwer, zu unterscheiden:

Was ist wichtig – und was fühlt sich nur wichtig an? Minimalismus ist wie ein innerer Kompass: Er hilft dir, zwischen echtem „Muss“ und unnötigem „Sollte“ zu unterscheiden. Du lernst, dich von Erwartungen zu lösen, die gar nicht deine eigenen sind – und deine Entscheidungen klarer zu treffen.

Ein Beispiel:

- Muss ich auf allen Plattformen sichtbar sein? Will ich das?
- Muss ich jede Anfrage annehmen?
- Muss ich immer erreichbar sein?

Oft lautet die ehrliche Antwort: Nein.

Und genau dieses Nein schafft Platz für ein kraftvolles Ja zu dir, deinen Werten, deinem Tempo.

3. Struktur statt Dauerstress

Viele Selbstständige fühlen sich gehetzt. Nicht, weil sie objektiv zu viel tun – sondern weil sie zu viele

offene Loops haben: halb fertige Ideen, ungelesene Nachrichten, unklare Pläne.

Minimalismus hilft dir, Systeme zu schaffen.

Nicht starre Routinen – sondern klare Strukturen, die dich entlasten:

- Ein vereinfachtes Aufgabenmanagement
- Ein übersichtlicher Kalender
- Ein klarer Workflow für dein Angebot
- Ein strukturierter Plan für Positionierung/Nische/Sichtbarkeit usw. ohne „Korsett“

Dadurch entsteht nicht nur mehr Ruhe, sondern auch mehr professionelle Ausstrahlung. Deine Kund*innen spüren: Du hast Klarheit. Und Klarheit wirkt anziehend.

4. Besseres Zeitgefühl – mehr echte Freiheit

„Ich bin doch selbstständig – wieso habe ich trotzdem keine Zeit?“

Kennst du diesen Gedanken?

Oft liegt es daran, dass wir unsere Zeit nicht bewusst gestalten, sondern nur auf äußere Anforderungen reagieren. Minimalismus verändert das:

- Du planst weniger Aufgaben, aber mit mehr Sinn, und es sind deine eigenen, nicht solche die dir „als unheimlich wichtig“ von deiner Umwelt suggeriert wird.
- Du machst Pausen, ohne schlechtes Gewissen.
- Du lässt dich nicht mehr von ständiger Erreichbarkeit kontrollieren.

Das Ergebnis:

Mehr Zeit für Kreativität, Familie, Ruhe – und für dich selbst. Genau dies war sicher auch ein Grund, dass du den Entschluss gefasst hast, in die Selbstständigkeit zu gehen, oder?

5. Weniger Vergleiche – mehr Selbstvertrauen

Im Online-Business ist der Vergleichsdruck enorm:

„Sie hat mehr Follower, er launcht ständig etwas, derjenige ist viel weiter ...“

Minimalismus ist auch hier eine Lösung. Er bringt dich zurück zu dir selbst. Wenn du beginnst, weniger zu konsumieren – Inhalte, Meinungen, Produkte – dann entsteht ein Raum für deine eigene Stimme.

- Du hörst besser, was DU willst.
- Du benötigst weniger „Input“ – weil dein Inneres stärker wird.
- Du wirst weniger von außen gesteuert – und mehr von innen geführt.

Minimalismus ist Selbstermächtigung. Und das ist gerade für Frauen in der Selbstständigkeit ein Schlüssel zur inneren Stärke. Einige Menschen aus deinem Umfeld werden dich belächeln, dir vielleicht auch sagen, dass deine Methode, die du anstrebst, nicht professionell ist. Man wird dir sagen, dass du das „Rad nicht neu erfinden wirst“ JA, das stimmt!

Du kannst dir aber aussuchen, welches Rad du dir auswählst

6. Mehr Klarheit im Angebot = mehr Erfolg im Business

Einer der häufigsten Fehler bei Solo-Selbstständigen: zu viele Angebote, zu viel Komplexität, zu laut und zu schrill.

Eine kurze Geschichte hierzu:

In den ersten 6 Monaten meiner Selbstständigkeit war ich intensiv damit beschäftigt, mich mit der Plattform LinkedIn zu beschäftigen. Ich scrollte auch durch andere Profile und versuchte dadurch von erfahrenen „Profis“ dazuzulernen. Ich war voller Bewunderung für diese Kollegen, die ständig ein Webinar abhielten, ein Workbook auf den Markt brachten, mehr Follower hatten und Likes, als ich mir nur erträumen konnte.

Ich war in der festen Überzeugung, ich muss das ebenso machen. Ich produzierte wie im Akkord. Ich stellte online, schrieb Artikel und Beiträge und es passierte NICHTS. Das Einzige, das geschah, dass ich immer müder wurde und den Fokus für mein Kerngeschäft komplett verlor.

Allerdings ging mir auch der Überblick über meine Produkte verloren, und in welchen Kontext ich sie anbot. Mit einem Wort, ich hatte nichts unter Kontrolle. Aus Angst, etwas „nicht zu machen“ verlor ich meinen Plan und auch fast meine Motivation für meine Selbstständigkeit.

- „Ich biete auch noch Webinar an ...“
- „Vielleicht mache ich noch ein PDF ...“
- „Ich mache jetzt zusätzlich Grafik-design ...“

Klingt nach Vielfalt – wirkt aber oft unklar für Kund*innen und ist dann auch unklar für dich selbst. Du verlierst dich in einem Dschungel und stellst dir irgendwann die Frage: “ Mit was wollte ich mich nochmal selbstständig machen?“

Ein minimalistischer Business-Ansatz sagt:

Lieber weniger Angebote – dafür klarer, besser, wirkungsvoller.

- Du wirst schneller gebucht.
- Du arbeitest effizienter.
- Deine Botschaft wird präziser.

Weniger Optionen = mehr Vertrauen.

7. Innerer Frieden – statt Dauer-Optimierung

In einer Welt, die ständig schreit: „Mach mehr, sei mehr, verbessere dich!“, ist Minimalismus eine radikale Gegenbewegung.

Er sagt: „Du bist genug. Jetzt. Genauso.“

Das bedeutet nicht Stillstand – sondern ein gesundes, stabiles Fundament.

Du kommst raus aus dem Hamsterrad von Selbstoptimierung und findest hinein in einen Zustand von Fokus, Tiefe und Frieden.

Ein Business, das auf innerer Klarheit basiert, ist nicht nur erfolgreicher – es ist auch nachhaltiger. Für dich, für deine Energie, für dein Leben.

Fazit: Minimalismus schenkt dir dein Business (und Leben) zurück

Wenn du dich bewusst dafür entscheidest, dein Leben zu vereinfachen, gewinnst du etwas zurück, das unbezahlbar ist: die Kontrolle über deine Zeit, deine Energie und deine Entscheidungen. Du bist dadurch schon exklusiv, wenn du dein Umfeld wissen lässt, dass du nur

einen Social-Media-Kanal besitzt und diesen nur zu deinem eigenen Vergnügen nutzt.

Die Gesichtsausdrücke der anderen → unbezahlbar.

- Du arbeitest nicht härter, sondern gezielter.
- Du hast weniger auf dem Tisch – aber mehr in der Hand.
- Du rennst weniger – aber kommst weiter.

Im nächsten Kapitel steigen wir tiefer ein: wie du dein Business bewusst entschlackst – von Angebot bis Alltag.

Kapitel 3: Business entschlacken – Weniger Angebot, klare Positionierung, mehr Wirkung

Vielleicht kennst du das Gefühl: Du willst helfen, du hast viel zu geben – also baust du dir ein breites Angebot auf. Eine 1:1-Dienstleistung hier, ein kleiner Kurs da, vielleicht noch ein Freebie, ein Gruppenprogramm, ein paar individuelle Services ...

Und plötzlich wird aus deinem Herzens-Business ein unübersichtlicher Bauchladen.

Minimalismus im Business bedeutet nicht, dass du weniger wert bist, sondern dass du mit weniger mehr Wirkung erzielst. Und das beginnt bei deiner Positionierung und deinem Angebot.

Mein „Lieblingsthema“ -- **DIE POSITIONIERUNG**. Selbstverständlich recherchiert man in der Gründungsphase die eigene Branche und die Konkurrenz, um sich zu orientieren, was diese so anbietet. Die Frage, die man sich dann selbst stellt, ist wie „kann ich mich von der Konkurrenz abheben?“ Jetzt kommen die sogenannten Positionierungsprofis ins Spiel. Ich hatte mal ein Workbook mit fast 40 Seiten, wo ich meine „Persona“ (mein Wunschkunde) **Quelle: Persona (letzter Zugriff: 18.5.2025)** ausarbeiten kann.

Einige abstruse Punkte, was du alles über deinen Wunschkunden „fantasieren“ solltest, möchte ich dir hier nicht vorenthalten:

- **Hobbys:** Wie verbringt die Persona ihre Freizeit? (Ist wichtig um zu einem späteren Zeitpunkt einen Gesprächsthema zu haben, nicht um die „ideale“ Persona zu erschaffen)
- **Werte:** Was ist der Persona wichtig im Leben? (nur wichtig, wenn diese Werte auch ins Business übergreifen)
- **Onlineleben:** In welchen Netzwerken und auf welchen Websites verbringt die Persona Zeit?
- **Einschränkungen:** Wodurch wird die Persona eingeschränkt? (Kinder, noch im Angestellten Verhältnis usw.)
- **Kenntnisse:** Welches Wissen zur Technologie des Produkts bringt die Persona mit?

Ich kann dir garantieren, dass keiner dieser Punkte bei meinen Kunden jemals eine vordergründige Rolle gespielt hat. Ich habe den Wunsch, dir dazu ein Beispiel zu geben: Wenn du selbst ein Social Media Begeisterter bist und dein „Wunschkunde“ nicht, würdest du ihn dann nicht als Kunde willkommen heißen, obwohl er/sie auf dich zugekommen ist?

Wichtig für deine Positionierung sind (minimalistisch betrachtet) folgende Punkte:

- Alter
- Geschlecht
- Berufliche Laufbahn – Motivation zur Selbstständigkeit
- Demografie (deutscher Sprachraum oder doch internationaler Raum)
- Wunsch und Ziel der Selbstständigkeit
- Familienstand (zeitliche Flexibilität)

Das war es! Die anderen Punkte, die ich oben angeführt habe, entwickeln sich im Laufe eines Gespräches von ganz allein. Ich stelle sie niemals in den Fokus. Das ist verlorene Zeit und verwirrt zu Beginn mehr, als das es Klarheit schafft.

Beispiel: Die Positionierung für dieses Buch beschreibe ich für deutschsprachige Frauen (weil es das Buch nur in deutsch gibt), zwischen 35 und 55 Jahren, die in der Gründungsphase sind und sich einen – abseits

von Populärkultur – eleganten, entspannten und minimalistischen Start in die Selbstständigkeit wünschen. In Bezug auf alle wichtigen Fragen, die das Gründen mit sich bringt (Positionierung, Marketing ...)

Minimalistische Positionierung: Zurück zu deinem Wesenskern

In vielen Business-Programmen heißt es:

„Du musst deine Nische finden. Analysiere deinen Markt. Positioniere dich **messerscharf**.“

Das mag bei einigen wenigen 1:1 funktionieren – aber es wirkt auf viele Gründer: Innen eher einengend als befreiend. Es fühlt sich dann wie eine Bürde an, wenn man in dem Glauben lebt, dass die „Positionierung sofort in einem ausschweifenden Umfang funktionieren muss, weil man sonst keinen Erfolg hat“. Eine „spitze“ Positionierung ist wie ein Korsett, dass du dir selbst anlegst und nur sehr schwer wieder ablegen kannst. Warum? – weil du für deine Umwelt dann den Eindruck hinterlässt, dass du nicht weißt, was du willst, falls du zu einem späteren Zeitpunkt deine Zielgruppe

korrigierst, oder einer deiner Professionen, die du bis jetzt weniger beachtet hast, mehr in den Fokus rückst.

Eine kurze Geschichte hierzu:

Die Worte, die ich oben verwendet habe, habe ich mal in einen Social Media Post veröffentlicht. Ein Shitstorm brach los. Das ich nur Blödsinn rede, keine Ahnung hätte und ich überhaupt unfähig sei. Eine Userin drohte mir sogar mich beim Provider zu melden, da ich eine „Gefahr“ darstelle.

Das Lustige daran – ALLE waren Positionierung Coaches. 😊

Eine minimalistische Positionierung beginnt nicht im Außen, sondern im Innen.

Sie fragt:

- Was ist mein stärkster natürlicher Beitrag?
- Wobei kommen Menschen von sich aus zu mir? (eventuell auch privat?)
- Was fällt mir leicht – und bringt anderen echten Nutzen?

- Was möchte ich sagen, auch wenn niemand klatscht?
- Was tue ich schon mein Leben lang in einer Selbstverständlichkeit und mit Freude, die mir selbst gar nicht bewusst ist:

Beispiel: eine Kundin von mir hat ihr Leben lang mit Begeisterung geputzt und hat sich dann mit einem Putz-Service selbstständig gemacht.

Diese Art der Positionierung entsteht nicht auf Papier – sie entsteht im echten Leben. In Gesprächen. In Beobachtung. In dem, was immer wieder durch dich wirkt, ohne dass du dich dafür anstrengen musst.

Weniger Angebot = Mehr Klarheit für dich und deine Kund*innen

Ein reduziertes, bewusstes Angebot bringt dir:

- Weniger Entscheidungsstress
- Bessere Kommunikation deiner Leistung
- Höheres Vertrauen von Kund*innen
- Mehr Qualität statt Quantität

Was ist nun ein reduziertes Angebot?

Hier gibt es die **3er-Regel**:

1. Was für ein Produkt ist es? (Workbook, 1:1 Gespräch, Booklet etc.)
2. Für wen ist es? (Frauen, Alter, Anfänger etc.)
3. Welchen Nutzen bringt es? („sofortige Übersicht über einen strukturierten Businessplan“, „eine erfolgreiche Präsentation vor Entscheidungsträgern“ etc.)

Ich gebe dir dazu ein Beispiel:

„Ich habe für dich als Anfänger in der Gründungsphase ein Workbook erstellt, dass es dir leicht macht, deinen Businessplan für Banken wie ein Profi zu schreiben.“

Du siehst an diesem Beispiel ich spreche die Zielgruppe an (Anfänger), in welcher Position sich derjenige befindet (Gründungsphase), was für ein Produkt (Workbook) es ist, und zu welchem Ziel es deinen Kunden führen soll (professioneller Businessplan für Banken)

Stell dir vor:

- Du bietest ein einziges Format an – aber das ist tief, transformierend und klar.
- Du sagst Nein zu allem, was nicht exakt zu deiner Kernbotschaft passt.
- Du musst nicht durchgehend neu erklären, was du tust – weil es in einem Satz verständlich ist.

Das ist Positionierung auf minimalistischer Basis: nicht spitz, sondern klar.

Deine neue Leitfrage: Was ist mein „Essenz-Angebot“?

Statt dich zu fragen, wie du möglichst viel, laut und bunt, umfangreich anbieten kannst, frage dich:

„Welches Angebot bündelt mein größtes Können mit dem größten Nutzen für meine Lieblingskund*innen – auf die einfachste Weise?“

Ein „Essenz-Angebot“ ist:

- Persönlich → Es spiegelt deine Persönlichkeit.
- Reduziert → Kein Schnickschnack. Nur das, was wirkt.
- Wiederholbar → Du kannst es mit wenig Aufwand immer wieder anbieten.

- Tief → Es verändert wirklich etwas bei deinen Kund*innen.

Beispiele:

- Eine fokussierte 4-Wochen-Begleitung zu einem einzigen Thema
- Ein Tages-Intensive für Klarheit in einem Lebensbereich
- Ein Selbstlernkurs mit einem klaren Ergebnis
- Eine Begleitung „by Invitation only“, auf Augenhöhe und ohne Masse

Weniger Kund*innen – bessere Ergebnisse

Viele Selbstständige jagen der nächsten Anfrage, dem nächsten Lead, dem nächsten Projekt hinterher – aus Angst, es könnte „nicht reichen“. Doch genau das führt zu Überarbeitung, Oberflächlichkeit und Unzufriedenheit auf beiden Seiten.

Minimalistisches Business heißt:

Du brauchst nicht viele Menschen – du benötigst die Richtigen.

Das erfordert Mut:

- Nein zu sagen zu Anfragen, die nicht zu dir passen.
- Preise so zu setzen, dass sie dir Raum statt Druck geben.
- Langfristig zu denken, statt kurzfristig zu rennen.

Aber dieser Mut zahlt sich aus. Denn je klarer du bist, desto mehr ziehst du die Menschen an, die dich genau benötigen – und dich auch dafür wertschätzen.

Business-Vereinfachung in der Praxis – drei konkrete Schritte

1. Entrümpel dein Angebot

- Was davon verkauft sich wirklich?
- Was davon macht dir jeden Tag Freude?
- Was kannst du loslassen, ohne Angst?
→ behalte dir nur das, was leicht UND wirksam ist.

2. Klarer Satz statt langer Positionierung

Beispielhafte Sätze:

- „Ich helfe selbstständigen Frauen 40+, sich auf das Wesentliche zu fokussieren – im Kopf und im Kalender.“
- „Ich unterstütze Frauen in der Gründungsphase dabei, ihr Business mit weniger Aufwand, aber mehr Wirkung zu führen.“
→ Ein klarer Satz ersetzt drei Seiten Positionierung.

ÜBUNG für dich:

Beschreibe deine Businessidee in drei Sätzen. Lasse Dir dafür Zeit und du wirst einige Male auch umformulieren – das ist völlig in Ordnung

3. Automatisiere nur, was dich entlastet

Statt zehn Tools für Funnel, E-Mail-Marketing, Analyse – frage dich:

Was benötige ich wirklich, um Kunden zu gewinnen und zu begleiten?

Manchmal reicht:

- Eine einfache Webseite mit **einem** Angebot
- Ein einziger Buchungskalender
- E-Mail statt komplexes CRM (Customer-Relationship-Management)

→ **Weniger Technik = weniger Druck**

Fazit: Minimalistische Positionierung heißt nicht „klein denken“ – sondern groß fühlen

- Du benötigst keine enge Nische, sondern eine Nische, die zu dir passt. (Bsp. Beratung für introvertierte Unternehmer, die frei sprechen wollen) -- Nische: introvertierte Unternehmer
- Du benötigst eine Haltung.
- Du benötigst kein komplexes Angebot.
- Du benötigst Klarheit über deinen echten Beitrag.

Das ist keine Reduktion, oder zu „klein“ gedacht– das ist Konzentration.

Du richtest dein Business auf das aus, was wirklich wirkt. Und damit wirkst du.

Im nächsten Kapitel geht es genau darum: Wie du deinen Arbeitsalltag vereinfachst – durch klare Abläufe, achtsames Zeitmanagement und digitale Ordnung.

Dein minimalistischer Positionierung-Kompass: 3 Fragen zur Klarheit

Nimm dir einen ruhigen Moment, ein Blatt Papier und beantworte diese Fragen so ehrlich und intuitiv wie

möglich. Es geht nicht um „die perfekte Antwort“, sondern um dein inneres Echo:

1. Was ist der eine Beitrag, den ich mit Leichtigkeit geben kann – und der andere wirklich dient?

(Womit kommen Menschen oft zu mir? Was gelingt mir, ohne mich zu verbiegen?)

2. Wem will ich wirklich helfen – nicht aus Strategie, sondern aus echter Verbindung?

(Welche Menschen berühren mich? Wessen Probleme verstehe ich instinktiv? Beschränke dich vorerst bei deiner Zielgruppe auf Alter/Sprache/Geschlecht/Sozialer Status)

3. Wenn ich nur noch ein Angebot machen dürfte
– welches wäre es? Und warum?
(Was würde bleiben, wenn alles andere weg-
fällt? Was fühlt sich wie „meins“ an?)

Diese drei Fragen führen dich nicht in ein enges Kon-
zept – sondern zu deiner Essenz. Wenn du sie

regelmäßig beantwortest, wirst du merken: Deine Positionierung muss nicht laut oder taktisch sein. Sie darf leise, klar und kraftvoll aus deinem Innersten kommen.

Kapitel 4: Arbeitsalltag abspecken – Tools, Zeitmanagement und Energie im minimalistischen Stil

Du hast dich für ein reduziertes Business entschieden. Du hast deine Angebote vereinfacht und weißt klarer, wofür du stehst. Doch dann kommt der Alltag – und plötzlich fühlt es sich wieder an wie früher:

To-do-Listen, Termine, Technik, Content, Kunden ...
Chaos statt Klarheit.

Minimalismus endet nicht bei deinem Angebot – er beginnt dort erst richtig.

Denn was nützt dir ein fokussiertes Business, wenn dein Alltag dich trotzdem auslaugt?

In diesem Kapitel schauen wir uns an, wie du deinen Arbeitsalltag so gestaltest, dass er dich stärkt – statt erschöpft. Weniger Stress, weniger Tools, weniger

Termine. Dafür mehr Fokus, mehr Energie, mehr Zeit für das Wesentliche.

1. Weniger Tools – mehr Klarheit

Ein typisches Muster: Du meldest dich bei unzähligen Plattformen an, lädst neue Apps herunter, probierst digitale Planer, Notizsysteme, Automatisierungstools. Aber statt Effizienz entsteht Überforderung.

Eine kurze Geschichte hierzu:

Ich habe es mir seit Jahren angewöhnt, zweimal im Jahr meine Kleiderschränke, Schubladen und Kosmetika auszumisten. Ich habe dies auch auf meinen elektronischen Bereich ausgeweitet. Unlängst war es wieder so weit. Ich entdeckte Apps und Tools, bei denen ich nicht mal im Ansatz wusste, wozu sie dienen sollten. Sie stammten aus meiner Anfangszeit als Gründerin und ich lud mir sämtlich „großartigen Tools“ auf meinen PC, weil man diese „unbedingt benötigt“.

Meistens waren sie viel zu komplex, hochpreisig, und brachten letztlich mehr Verwirrung als Erleichterung und Klarheit.

Minimalismus bei Tools heißt: Nur das, was du wirklich täglich nützt – regelmäßig, bewusst, mit Leichtigkeit.

Frage dich bei jedem Tool:

- Nutze ich es mindestens 1x pro Woche?
- Erleichtert es meinen Alltag spürbar einfacher?
- Fühle ich mich klarer oder eher verwirrter damit?

Empfohlene Minimal-Tools für selbstständige Frauen:

- **Kalender:** Google Kalender oder analog – aber strukturiert
- **Aufgabenverwaltung:** Notion, Todoist oder Papierliste – aber mit System (ich verwende Trello)
- **Kund*innen-Kommunikation:** E-Mail und 1 Messenger (nicht 5)
- **Buchung:** Ein Tool wie Calendly oder ein fester E-Mail-Prozess
- **Cloudspeicher:** Eine übersichtliche Ordnerstruktur (z. B. Google Drive)

Mehr brauchst du am Anfang nicht. Weniger Technik
= weniger Reibung.

2. Zeit ist Energie – nicht nur ein Planungsfeld

Zeitmanagement klingt oft hart, mechanisch, männlich.
Doch für viele selbstständige Frauen geht es nicht da-
rum, ihre Stunden zu „Takten“, sondern darum, ihre
Energie zu schützen.

Minimalistische Zeitplanung fragt nicht:

- Wie viel an Terminen, To Do's kann ich in ei-
nem Tag pressen?

Sondern:

- Wann und wo arbeite ich am besten? (morgens
oder abends, zu Hause oder doch lieber im
Zug, Café etc.)
- Was raubt mir Kraft – was schenkt sie mir?
- Wie viel Raum benötige ich zwischen Termi-
nen, Aufgaben, Reizen?

Praktische Tipps:

- Plane in Blöcken statt in einzelnen To-dos.
(z. B. „Kreativzeit“, „Admin Zeit“)

- Setze klare Anfangs- und Endzeiten. (auch wenn du allein arbeitest)
- Lass Lücken zwischen Terminen. (Pufferzeit = Regenerationszeit)
- Arbeite in deinem Rhythmus. --> Bist du morgens klarer? Plane dann die wichtigen Dinge ein.

3. Entschlacke deinen Wochenstart

Viele Selbstständige starten Montag's mit: Chaos, tausend Gedanken, alles muss gleichzeitig erledigt werden. Das überfordert – und du verlierst die Woche schon am ersten Tag.

Beispiel: Ich mache montags immer nur meine Wochenplanung (Max. 3 Punkte für die ganze Woche) und bereite dafür alle notwendigen Unterlagen vor.

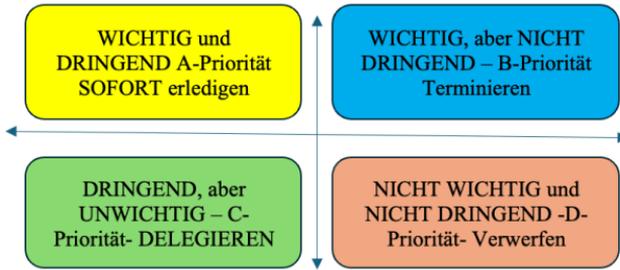
So geht ein minimalistischer Wochenstart:

1. Leerer Tisch, leeres Blatt. Keine alten Listen mitschleppen.
2. Eine zentrale Frage: Was ist diese Woche wirklich wichtig? * (Eisenhower Prinzip)

3. Maximal drei Fokusaufgaben für die Woche aufschreiben.
4. Alles andere kommt auf eine „Warteliste“ (nicht in deinen Kalender!)
5. Ein klarer Feierabend-Zeitpunkt – auch wenn du „noch etwas könntest“.

*Eisenhower Prinzip:

„Die Begriffe ‚Eisenhower Prinzip‘ und ‚Eisenhower Matrix‘ gehen tatsächlich auf ihren Erfinder, den 34. amerikanischen Präsidenten Dwight D. Eisenhower im Jahr 1954 zurück. Zwar hat er die Methode selbst nie praktiziert, legte aber die Basis dazu durch sein Zitat: „Ich habe zwei Arten von Problemen: dringende und wichtige. Die Dringenden sind nicht wichtig und die wichtigen sind nie dringend.“ Quelle: [Eisenhower Prinzip – Wortursprung](#) (letzter Zugriff 18.5.2025)



Quelle Grafik: Selbst erstellt mit Word-Formen

Ich arbeite seit Jahren nach dem Eisenhower-Prinzip und es unterstützt mich, meine Gedanken und Prioritäten in eine Struktur zu bringen.

Minimalismus beginnt oft mit Mut zur Lücke. Du brauchst nicht mehr Output. Du benötigst mehr Fokus.

4. Termine reduzieren – Freiheit gewinnen

Jeder Termin ist ein Energie-Investor. Viele Selbstständige unterschätzen, wie viel Zeit Termine vor- und nachbereiten. Oder wie sehr sie mentalen Raum belegen.

Minimalismus heißt: Weniger Termine, mehr Qualität.

Tipps:

- Fasse Termine zusammen: z. B. alle 1:1 Beratung auf 2 Tage konzentrieren.
- Führe „Termine Freie“ Tage ein. (z. B. Montag nur Planung, Freitag nur Kreation)
- Lass dich nicht dauerverfügbar machen. Du darfst Zeit vorschlagen – statt sofort Ja zu sagen.

Beispiel: Ich gebe meinen Kunden immer zwei Termine zur Auswahl, die mir in meine Terminplanung passen. Trotzdem kann der Kunde wählen.

Wichtig: Termine sind kein Beweis für Produktivität. Der Freiraum dazwischen ist oft der Ort der besten Ideen.

5. Digitaler Minimalismus – Ordnung für dein digitales Ich

Übervolle Ordner. 100 Tabs offen. 3 Notizsysteme. Digitales Chaos kostet Zeit und Konzentration – oft unbewusst.

Was du tun kannst:

- 1 Ordnerstruktur für alles – privat & beruflich.
(z. B. Marketing / Kunden / Finanzen / Ich)
- Inbox aufräumen: Nur 1–2x täglich überprüfen. Filter setzen. Newsletter abbestellen, die nicht regelmäßig gelesen werden
- Browser-Reset: Maximal 5 Tabs offen. Alles andere in Lesezeichen Ordern.
- Einmal pro Woche digital entrümpeln. Wie ein kleiner Reset für deinen Kopf.

Je digitaler wir leben, desto wichtiger wird eine klare Struktur.

Fazit: Dein Alltag darf leicht sein

- Minimalismus ist kein Kontrollsystem – sondern eine Erlaubnis.
- Du darfst Dinge einfach halten.
- Du darfst effizient sein, ohne kalt zu werden.
- Du darfst Struktur nutzen, um mehr Freiheit zu spüren – nicht weniger.

Wenn du dein Business entschlackst UND deinen Alltag vereinfachst, entsteht eine neue Qualität:

Du arbeitest weniger – und wirkst mehr.

Im nächsten Kapitel geht es darum, wie Minimalismus dir auch emotional hilft, mit Selbstzweifeln, Perfektivismus und Unsicherheiten in der Selbstständigkeit leichter umzugehen.

Deine To-do-Liste: Minimalistischer Arbeitsalltag – Schritt für Schritt

1. Meine wichtigsten Tools – was bleibt, was darf gehen?

Schreibe alle Tools auf, die du aktuell nutzt.

→ Streiche radikal alles, was dich überfordert oder unnötig ist. (Grundregel -- alles, was du länger als 3 Monate nicht mehr genützt hast, darf gehen)

- Tools, die ich wirklich nutze: _____

-
-
- Tools, die ich loslassen kann: _____

2. Mein Energie-Zeit-Rhythmus – so arbeite ich wirklich gut:

Beantworte diese Fragen schriftlich:

- Wann bin ich am klarsten und effektivsten im Kopf? (Morgens, abends)

→ _____

- Welche Aufgaben ziehen mir Kraft?

→ _____

- Welche Tätigkeiten geben mir Energie _____

→ notiere dir deine optimalen Arbeitsblöcke
für die Woche:

- Kreativzeit: (Wenn du in Canva etwas gestalten möchtest)

- Kommunikation: Telefonate, Netzwerk-Treffen)

- Pause & Regeneration: (kochen, lesen, Sport)

3. Mein minimalistischer Wochenstart (jede Woche wiederholen):

- Fokusfrage beantworten: Was ist diese Woche wirklich wichtig? (Eisenhower Prinzip Tabelle nützen)
- Maximal 3 Wochenziele notieren (diese dann tageweise in kleine Blöcke untergliedern)
- Aufgaben priorisieren & Rest auf „Warteliste“ parken (mögliche Ideen notieren, aber nicht sofort bearbeiten)
- Fixe Zeit für Wochenabschluss/Feierabend setzen (bei mir ist immer der Freitag ein „forme“ Tag, dafür arbeite ich oft am Sonntag in der Früh, weil es da so schön ruhig ist)

4. Termine verschlanken:

- Termine bündeln (z. B. nur Dienstag/Donnerstag)
- Mindestens 1 „Termin Freier“ Tag pro Woche
- Aktive Zeiten vorschlagen, statt passiv zu reagieren
→ Welche Termine kann ich in Zukunft reduzieren oder abschaffen?

5. Digitalen Raum ordnen:

- E-Mail-Postfach aufräumen & Newsletter abbestellen
- Max. 5 offene Tabs im Browser
- Klar strukturierte Ordner anlegen
- einen festen Tag pro Woche für digitalen Check & Reset einplanen

→ Nächster Aufräume-Termin:

Extra-Tipp:

Wiederhole diese Liste alle 4–6 Wochen – dein Business verändert sich, dein Fokus auch.

Kapitel 5: Minimalismus gegen inneren Druck – Wie Klarheit hilft, Perfektionismus und Selbstzweifel zu lösen

Viele Gründer: Innen, die sich selbstständig machen, tragen große Träume in sich – und gleichzeitig einen leisen, oft hartnäckigen Druck:

Bin ich gut genug?

Habe ich genug zu bieten?

Muss ich nicht noch mehr liefern, besser planen, sichtbarer sein? -- Die anderen sind schon so viel weiter als ich?

Dieser innere Druck ist selten laut – aber konstant. Er zeigt sich in Selbstzweifeln, Perfektionismus, Vergleich. Und er ist oft das, was uns mehr lähmt als die Arbeit selbst.

Minimalismus ist nicht nur eine äußere Ordnung – sondern eine innere Entscheidung für Klarheit.

Wenn du deine Gedanken entschlackst, wirst du wieder handlungsfähig. Wenn du aufhörst, dich zu überfordern, entsteht Raum für echte Präsenz.

1. Perfektionismus – der stumme Selbstboykott

Perfektionismus klingt oft wie Anspruch, aber er ist Angst in Tarnung.

Die Angst, nicht zu genügen. Die Angst, nicht ernst genommen zu werden. Die Angst, Fehler zu machen.

Typische Gedanken:

- „Ich kann das bisher nicht veröffentlichen, es ist nicht gut genug, zu wenig, zu minderwertig.“
- „Ich benötige noch diese eine Ausbildung, bevor ich wirklich starten kann.“ Eine Ausbildung ersetzt dir niemals dein instinktives Bauchgefühl – beginne sofort, wenn du es fühlst
- „Andere machen das viel professioneller – wer bin ich schon?“

Was das „Ziel“ Perfektionismus wirklich bewirkt:

- Du startest später – oder nie.
- Du arbeitest härter – ohne sichtbare Ergebnisse.
- Du überforderst dich selbst – während andere längst draußen sind.
- Du orientierst und misst dich zu viel an anderen

Minimalistische Antwort: Fertig ist besser als perfekt.

Weniger Anspruch, mehr Echtheit.

Weniger Optimierung, mehr Handlung.

2. Selbstzweifel – die leise Blockade

Selbstzweifel sind wie Sand im Getriebe. Sie bremsen dich, ohne laut zu schreien. Sie sagen nicht „Stopp!“, sondern flüstern: „Vielleicht reicht es nicht ...“

Gerade Frauen, die sensibel, reflektiert oder vielseitig sind, erleben das häufig. Warum? *„Frauen erkennen ihre Schwächen sofort, aber ihre Stärken nicht“*

Quelle: RZ (letzter Zugriff 18.5.2025)

Ich kenne das auch aus meiner Welt. Ich habe eine Idee, halte sie für großartig und nach einigen Wochen fange ich zu zweifeln an. „Ob die Idee so angenommen wird, wie ich es mir vorstelle“ oder „Was ist, wenn mich dann alle auslachen?“ (*Selbst jetzt noch kam mir dieser Gedanke hin und wieder, während ich dieses Buch schrieb. ☺*)

Diese Selbstzweifel machen deswegen so große Angst, weil Frauen dazu neigen, eine soziale Gruppe (auch zur Bestätigung) zu benötigen. Lehnt diese Gruppe diese Idee oder das Projekt ab, dann ist das verletzend.

Es ist aber ratsam – ich habe mir das angeleht – in geschäftlichen Dingen max. 2 Vertrauenspersonen nach ihrem Rat zu fragen, aber die Endentscheidung liegt immer noch bei mir selbst.

Mir hilft es dann immer, wenn ich mir ein Blatt Papier nehme, mir mein persönliches Worst-Case-Szenario kurz aufschreibe, falls ich scheitern sollte. Dann schreibe ich auf, was kann im schlimmsten Fall passieren, wenn ich scheitere, und warum machen mir diese Gedanken Angst?

Dies ist eine gute Übung, die du immer wieder durchführen kannst, wenn dir die Angst vor dem Scheitern Kopf zerbrechen macht.

Frauen prüfen sich ständig selbst. Und weil sie ihren Wert zu oft von der Reaktion anderer abhängig machen.

Ein minimalistischer Umgang mit Selbstzweifeln beginnt mit einer radikalen Vereinfachung:

- Nicht jedes Gefühl muss analysiert werden. Lasse das Gefühl zu, aber lasse es auch wieder gehen. (wie einen Gast der sich zu lange bei dir einquartiert hat)
- Nicht jeder Impuls benötigt eine Strategie.
- Nicht jede Unsicherheit bedeutet, dass du falsch bist. Du darfst ohne Selbstkritik an Ideen zweifeln und sie auch verwerfen – habe dabei aber kein schlechtes Gewissen oder ein Gefühl von Versagen empfinden.

Manchmal hilft es, sich zu sagen:

**„Ich zweifle gerade – und ich handle trotzdem.
Nur Stillstand stoppt mich wirklich.“**

Denn Selbstsicherheit wächst nicht durch Grübeln. Sie wächst durch Erfahrung, durch Präsenz, durch kleine Schritte.

3. Weniger Vergleichen – mehr Vertrauen

Du scrollst durch Instagram, LinkedIn oder Websites von Kolleginnen – und plötzlich zweifelst du wieder:

- „Sie hat mehr Reichweite.“
- „Ihre Texte sind viel klarer.“
- „Sie wirkt so souverän.“

Sei klug, hinterfrage einmal, ob wirklich alles der Realität entspricht, das dir eine Momentaufnahme von Social-Media-Accounts vorspiegelt?

Ist die Verfasserin souverän, oder wirkt sie auf dich nur so? Hat sie die Texte selbst geschrieben, oder hat sie vielleicht eine Copywriterin? Bedenke immer – es ist oft nicht so, wie es scheint. Vergleiche dich niemals mit Menschen, die du selbst noch nie persönlich getroffen hast.

Selbst bei einem persönlichen Kennenlernen – nimm es als Ansporn und lasse deine Selbstzweifel nicht die Oberhand gewinnen, sondern filtere von deinem Gegenüber genau das, wodurch du lernen kannst.

Vergleich ist eine der größten Energie-Lecks – und zugleich vollkommen sinnlos.

Denn du kannst nur verlieren in einem Spiel, das du gar nicht selbst definiert hast.

Minimalismus im Vergleich bedeutet:

- Du folgst weniger Menschen – und dafür den Richtigen (filtere aber auch in diesem Punkt immer wieder aus, wenn Menschen dir nicht guttun oder dich negativ belasten)
- Du reflektierst, was dich inspiriert vs. was dich kleinmacht.
- Du baust deine eigene Messlatte: Was ist Erfolg für mich? Was fühlt sich stimmig an – für mich?

Beispiel: Dieses Buch, dass du gerade liest

Wenn du deinen eigenen Weg gehen willst, musst du aufhören, wiederholt zur Seite zu schauen. Klarheit entsteht durch Zentrierung, nicht durch Orientierung an anderen.

Beispiel: Wenn deine Geschäftsidee nicht sofort „*Eine Delle ins Universum schlägt*“ (Zitat: Steve Jobs)“, dann ist das kein Anzeichen von Scheitern oder Versagen, sondern, dass du simple gesprochen noch mehr Zeit benötigst. Lasse dich nicht passiv durch andere unter Druck setzen, oder durch dich selbst.

4. Dein innerer Raum – stille Stärke statt Lärm im Kopf

Der lauteste Lärm in deinem Business ist nicht draußen – er ist in deinem Kopf.

Ideen, Erwartungen, Bewertungen, Selbstkritik.

Minimalismus hilft dir, diesen Raum wieder leerzumachen – nicht leer im Sinne von „nichts“, sondern im Sinne von: frei.

- Frei für deine echte Stimme.
- Frei für Entscheidungen.
- Frei für Kreativität.

Fragen für mehr Klarheit im Inneren:

- Was ist heute wichtig – für mich, nicht für den Algorithmus?
- Was lasse ich heute bewusst liegen?
- Wie kann ich meine Arbeit heute mit mehr Leichtigkeit tun – auch wenn nicht alles perfekt ist?

5. Ein neuer Umgang mit dir selbst

Das größte Geschenk minimalistischer Selbstständigkeit ist nicht mehr Ordnung oder mehr Umsatz.

Es ist ein neuer Umgang mit dir selbst.

- Du wirst weicher, statt härter.
- Du wirst klarer, statt strenger zu dir selbst
- Du beginnst, dir zu vertrauen – auch wenn du manchmal noch zweifelst. Die Zweifel dürfen niemals die „Oberhand“ über dein Denken bekommen.

Beispiel: Wenn du selbst zweifelst, dann wirst du anderen niemals von deiner Idee überzeugen.

Das ist kein „Mindset-Hack“. Das ist eine Rückkehr zu dir selbst

- Du musst nicht mehr leisten, um wertvoll zu sein.
- Du darfst wirken – ohne dich zu beweisen. Du kannst nur wirken, wenn du von dir überzeugt bist.
- Du darfst hin und wieder zweifeln – und trotzdem weitergehen.

Fazit: Klarheit ist nicht laut – sie ist still, aber stark
Perfektionismus, Selbstzweifel und Vergleiche verschwinden nicht durch noch mehr Input, Tools oder Kurse.

Sie beginnen zu gehen, wenn du dich für Klarheit entscheidest. Für Reduktion. Präsenz. Vertrauen in dich selbst.

Wenn du lernst, dich nicht mit allem zu beschäftigen – kannst du dich endlich mit dem beschäftigen, was dich wirklich erfüllt.

Im nächsten Kapitel geht es darum, wie du auch deine Kund*innen-Beziehungen minimalistischer und klarer gestalten kannst – ohne ständige Verfügbarkeit, Kompromisse oder emotionale Erschöpfung.

Deine innere Klarheit – Reflexion & Praxis

Nimm dir einen ruhigen Moment, vielleicht mit Musik oder bei einer Tasse Tee. Diese Übung ist kein Test – sie ist ein Gespräch mit dir selbst.

Teil 1: Ehrlicher Blick auf deine Muster

1. Wo zeigt sich Perfektionismus in deinem Alltag? (z. B. im Schreiben, Posten, Angebote entwickeln, Entscheidungen treffen)

→ _____

→ _____

2. Welche typischen Selbstzweifel blockieren dich immer wieder?

(z. B. „Ich bin bis jetzt nicht bereit“, „Ich bin nicht sichtbar genug“, „Ich kann das nicht richtig“)

→ _____

→ _____

3. Wer oder was triggert Vergleiche in mir?

→ _____

→ _____

Teil 2: Dein minimalistischer Selbstumgang

1. Was darfst du loslassen, um freier zu handeln?

(z. B. Erwartungen, Vergleiche, To-do-Listen, alte Glaubenssätze)

→ _____

2. Was ist dein neues Mantra für Klarheit und Selbstvertrauen?

(Erfinde deinen eigenen Satz. Klar. Einfach. Wahr.)

→ _____

3. Ein kleiner mutiger Schritt, den du diese Woche gehst – trotz Zweifel:

→ _____

Reminder:

Nicht deine Gedanken steuern dein Business – sondern dein Handeln.

Nicht dein Perfektionismus bringt Erfolg – sondern deine Echtheit.

Wiederhole diese Reflexion, wenn du immer bemerkst, dass du dich selbst verlierst

Kapitel 6: Kund*innen Beziehungen entschlacken – Wie du Nähe schaffst, ohne dich zu verlieren

Einleitung: Wenn Geben zur Erschöpfung führt

Stell dir einen typischen Tag vor:

Du wachst auf und öffnest direkt dein Handy. Drei unbeantwortete Nachrichten am Smartphone, zwei neue Mails in deinem Postfach. Eine Sprachnachricht von einer Kundin – „nur ganz kurz“. Du hörst sie beim Zähneputzen ab. Du antwortest zwischen Tür und Kaffee. Und du bist eigentlich müde, bevor der Tag richtig angefangen hat.

Willkommen in der Realität vieler selbstständiger Frauen 40+

Wir leben in einem Business-Zeitalter, in dem Nähe gleichgesetzt wird mit *ständiger Verfügbarkeit und Präsenz*. In dem „persönlich“ heißt: Du musst auf WhatsApp reagieren, Instagram-Stories posten, auf E-Mails antworten und zwischendurch auch noch tiefgehende Arbeit leisten. Kund*innen fragen „nur kurz mal nach“, Community-Mitglieder wollen Feedback, andere erwarten Inhalte, Inhalte, Inhalte.

Und du? Du gibst. Du hilfst. Du willst es „richtig“ machen. – Mehrwert bieten. Und du verlierst dabei langsam den Kontakt zu dir selbst.

Der stille Feind: zu viele offene Kanäle, zu viele Menschen, zu wenig Raum

Der größte Druck entsteht nicht durch große Probleme. Er entsteht durch zu viele kleine Öffnungen.

- Der Chat, der noch offen ist.
- Die Nachricht, die du noch beantworten „solltest“.
- Die Mails, die du heute „eigentlich schreiben müsstest“.
- Die Stimme in dir, die flüstert: „Du darfst jetzt nicht aufhören.“

Dieser stille Druck macht nicht laut erschöpft – er macht leise innerlich leer.

Denn du hast nicht zu viel zu tun – du hast zu viele *offene Baustellen*, zu viele Anker in zu vielen Köpfen.

Du bist zu oft gedanklich bei anderen – statt bei dir.

Und das ist der Anfang vom Ende jeder echten Verbindung: wenn du zwar online bist, aber innerlich nicht mehr anwesend.

Was dann passiert:

- Deine Antworten werden schneller – aber unpersönlicher, und wirken auf die Außenwelt nicht mehr „echt“
- Deine Inhalte wirken bemüht – aber nicht mehr inspiriert. Deine Leidenschaft geht verloren
- Deine Kund*innen fordern mehr – aber du gibst weniger gern.
- Deine Energie wird fragmentiert – wie dein Tag.

Der Versuch, „nah“ zu sein, macht dich plötzlich emotional verwundbar. Etwas, das aus Freude beginnt, wird plötzlich zur belastenden Verpflichtung. Was als Verbindung gedacht war, wird zur Überforderung. Und

eines Tages sitzt du abends da, bist erschöpft – aber weißt nicht einmal mehr *wovon*.

Hier kommt die Lösung:

1. Nähe ja – aber mit klaren Rändern

Viele selbstständige Frauen neigen dazu, sich zu verausgaben. Nicht aus Berechnung, sondern aus Mitgefühl. Sie wollen, dass sich ihre Kund*innen gesehen fühlen. Doch das führt oft zu fließenden, undurchsichtigen Grenzen.

Klares Business benötigt klare Beziehungen. Nicht kühl – sondern bewusst geführt.

Frage dich ehrlich:

- Wo überschreite ich meine eigenen Grenzen, um „nett“ zu sein bzw. „Mehrwert“ zu bieten.
- In welchen Momenten fühle ich mich ausgelaut, obwohl ich helfen wollte?
- Wo habe ich Angst, *Nein* zu sagen – aus Angst, nicht mehr gemocht zu werden?

2. Kommunikation vereinfachen

Kund*innen schreiben über WhatsApp, E-Mail etc. Du versuchst, omnipräsent zu sein – und bist am Ende nirgendwo ganz da.

Minimalismus beginnt mit einem bewussten Kommunikationsrahmen.

Vorschläge für klare Vereinfachung:

- **Ein Hauptkanal für Kommunikation** (z. B. nur E-Mail oder 1 Messenger)
- **Antwortzeiten definieren** (z. B. „Antwort erfolgt innerhalb von 24–48h“)
- **Sprechzeiten begrenzen** (z. B. keine Voice-Nachrichten am Wochenende)
- **Feste Strukturen schaffen** (z. B. wöchentliche Check-ins oder Call-Zeiten)

Wenn du deine Kanäle reduzierst, gewinnst du Präsenz zurück – nicht nur im Kopf, sondern im Kontakt.

3. Keine Beratung zwischen Tür und Chat

Ein häufiger Fehler: Kunden stellen Fragen „zwischen-durch“ – und du antwortest sofort, ausführlich, tiefgehend ... kostenlos.

Warum passiert das? Weil du helfen willst. Weil du Angst hast, nicht genug zu geben. Weil du denkst, du „musst“ erreichbar sein, um professionell zu wirken.

Doch Tiefe gehört in den Raum, nicht in den Chat.

Minimalismus heißt hier:

- Deine Leistung gehört dorthin, wo sie bezahlt wird – nicht in Nebenkanälen.
- Du darfst auf Nachrichten kurz & freundlich reagieren – und auf den nächsten Termin verweisen.
- Du bist keine Dauer-Beraterin auf Abruf. Du bist klar, präsent und professionell – zu den richtigen Zeiten.

4. Angebote, die dich nicht überfordern

Viele Angebote scheitern nicht am Inhalt – sondern an der Struktur. Wenn du zu viel 1:1-Zeit gibst, ohne klare Grenzen, wirst du in absehbarer Zeit ausbrennen.

Minimalismus in Angeboten heißt:

- Reduziere Calls. (z. B. 2 statt 4 pro Monat)
- Nutze asynchrone Formate. (z. B. Videolektionen + Check-ins)

- Schaffe Gruppenräume, wenn 1:1 zu viel wird.
- Baue Pausen ein – auch in deinen Angeboten (z. B. 6 Wochen Support, 2 Wochen Integration)

Beispiel: Wenn du ein All-in-One-Angebot anbietest, sollten die unterschiedlichen Dienstleistungen im Paket ebenso mit einer Begrenzung der Stunden gekennzeichnet sein. – (3 Stunden 1:1 Beratung, 1 Stunde Reflexionsgespräch usw.) Das schafft auch für deinen Kunden Klarheit.

Frage dich:

Was benötige ich, um stabil zu geben – ohne mich selbst zu verlieren?

Nur so kannst du langfristig wirken.

5. Energetische Klarheit = magnetische Präsenz

Du musst nicht immer erreichbar sein, um wirkungsvoll zu sein. Du musst nicht immer schnell antworten, um als kompetent zu gelten. Du musst nicht alles geben, um wertvoll zu sein.

Stille Kraft wirkt oft stärker als Dauerpräsenz.

Wenn du klare Grenzen setzt, spüren deine Kund*innen das. Sie fühlen sich sicher – nicht, weil du verfügbar bist, sondern weil du **klar** bist. Diese Klarheit wirkt magnetisch. Sie zieht die richtigen Menschen an – und stößt die ab, die dich auslaugen würden.

Fazit: Beziehung statt Verpflichtung

Du bist nicht hier, um dich zu beweisen. Du bist hier, um zu wirken – mit Leichtigkeit, mit Tiefe, mit Klarheit.

Reduziere, was dich schwächt. Stärke, was dich nährt. So werden deine Kund*innen Beziehungen nicht zur Last, sondern zu einem Ort echter Verbindung – ganz ohne Drama.

Im nächsten Kapitel geht es darum, wie du auch **dein Marketing minimalistisch gestalten kannst** – **ehrlich, intuitiv und ohne dich zu verbiegen.**

Reflexion: Wo verliere ich mich in der Kundenbeziehung?

Setz dich für diese Übung an einen ruhigen Ort. Nimm dir 10–15 Minuten. Schreib nicht für andere, sondern nur für dich.

1. Wo in meinen Kund*innen-Beziehungen fühle ich mich regelmäßig ausgelaugt oder überfordert?

→ _____

→ _____

2. Was tue ich aktuell, weil ich denke, es „muss so sein“ – nicht, weil ich es wirklich will?

→ _____

→ _____

3. Auf welchen Kanälen bin ich gerade erreichbar – und welche davon fühlen sich wie offene Schleusen an?

→ _____

→ _____

4. Wann war das letzte Mal, dass ich bewusst *nicht* geantwortet habe – um mich selbst zu schützen?

→ _____

→ _____

5. Was wünsche ich mir von meinen Kund*innen-Beziehungen? Wie sollen sie sich anfühlen?

→ _____

→ _____

✔ **To-do-Liste: Kund*Innen Beziehungen minimalistischer gestalten**

Diese Liste ist dein Werkzeug für bewusste Vereinfachung. Gehe Schritt für Schritt – du musst nicht alles auf einmal umsetzen.

Kommunikation bewusst steuern:

- Ich wähle einen Haupt-Kanal für Kundenkommunikation (Mail/Messenger)
- Ich definiere meine Antwortzeiten (z. B. 24–48h, werktags).
- Ich informiere meine Kund*innen über diese Rahmenbedingungen.
- Ich stelle Auto-Reply oder Vorlagen bereit, um mental entlastet zu bleiben. (Sehr hilfreich für deine Kundinnen und Kunden ist eine kleine Zusammenfassung eurer Gespräche)

Emotionale Grenzen schützen:

- Ich mache mir bewusst, dass ich nicht „immer nett“ sein muss, um professionell zu sein.

Ich formuliere einen klaren Satz für emotionale Grenzen (z. B. „Das können wir gern im nächsten Call vertiefen.“).

Ich erlaube mir, nicht auf jede Nachricht sofort zu reagieren.

Angebot reduzieren – Wirkung erhöhen:

Ich prüfe mein 1:1-Angebot: Ist es zu offen, zu zeitintensiv, zu diffus?

Ich überlege, wo ich Gruppen oder asynchrone Formate einbauen kann.

Ich baue bewusst Pausen und Integrationsphasen in meine Begleitung ein.

Abschlussfrage zum Mitnehmen:

„Wie kann ich heute einen Schritt in Richtung Klarheit gehen – in Beziehung zu anderen und zu mir selbst?“

Kapitel 7: Minimalistisches Marketing – Sichtbarkeit ohne Selbstaussbeutung

Einleitung: Wenn Sichtbarkeit zur Selbstinszenierung wird

Du weißt, du musst sichtbar sein – so steht es in jedem Businessratgeber. Zeig dich!“, „Poste regelmäßig!“, „Gib Mehrwert!“, „Positioniere dich!“, „Erzähl deine Geschichte!“

Und du versuchst es: Du erstellst Content, drehst Reels, formulierst Captions, überarbeitest dein Branding – immer mit dem Gefühl: „*Ich sollte noch mehr ...*“

Und während du dich täglich auf Instagram, LinkedIn oder TikTok zeigst, passiert innerlich etwas Unmerkliches: Du beginnst, dich zu verformen. Du zeigst nur, was funktioniert. Du redest, wie „man“ redet. Du postest, weil du sonst „vom Algorithmus vergessen wirst“.

Und eines Tages merkst du: Du bist präsent – aber nicht mehr bei dir. Du bist sichtbar – aber auf unbekannte Weise fremd. Du postest – aber fühlst dich leer.

Zu einem anderen Zeitpunkt drängt sich in dir die Frage auf: „Tue ich das wirklich alles noch für mich. Geht es noch um meine Idee, oder geht es nur mehr darum, täglich den Algorithmus zu „Füttern“? – Frage Dich

WER hat die MACHT?

Orientierst du dich nur mehr an dem, was das „Netz“ zufrieden ist, oder bist du mit deiner Idee „Herr der Lage“?

Das Problem ist nicht die Sichtbarkeit. Das Problem ist die Dauerleistung.

Marketing darf ein Werkzeug sein. Wenn es aber zur ständigen Bühne wird, auf der du deine Persönlichkeit permanent zur Schau stellst, verlierst du nicht nur Energie – sondern Identität.

Marketing im Übermaß erschafft ein Ego-Business. Ein lautes Business, aber hohl. Ein Business, das

dir Reichweite bringt – aber keine Ruhe. Ein Business, das Aufmerksamkeit will – aber keine echte Verbindung schafft. Es geht nur mehr darum, die „richtigen Worte, im richtigen Setting, mit der effektivsten Botschaft zu vermitteln“. (*Kleiner Witz*)

Frag doch den Algorithmus

Doch es geht anders.

1. Reduziere Plattformen – gewinne Tiefe

Du musst nicht auf fünf Kanälen präsent sein, um erfolgreich zu sein. Es reicht einer – wenn du ihn mit echter Energie befüllst. Es soll aber hierbei nicht darum gehen, den eigenen Erfolg abhängig zu machen oder Leads zu generieren.

Frage dich:

- Wo bin ich gern aktiv? (1 Kanal)
- Wo fällt mir Kommunikation leicht?
- Wo sind meine Wunschkundinnen tatsächlich präsent? (In Social-Media-Kanälen, persönlichen Treffen, oder Netzwerk Veranstaltungen?)

Minimalismus beginnt mit einer bewussten Wahl: ein Zuhause statt eines Dauer-Wanderzirkus.

Du darfst dich entscheiden – und Plattformen bewusst loslassen. Du wirst dir jetzt die Frage stellen: „Benötige ich dann überhaupt eine Plattform?“ - JA

Die meisten Kooperationspartner sehen zuerst in den sozialen Medien oder auf Google nach, wenn sie an einer Zusammenarbeit mit dir interessiert sind. Es kann rasch unseriös wirken, wenn man dich im Netz überhaupt nicht entdecken kann. Gestalte dein Social Media Profil ansprechend und du kannst auch vermerken (Caption, Bio etc.), dass du selten postest, aber an persönlichen Unterhaltungen interessiert bist. Das macht deinen Standpunkt klar.

2. Deine Inhalte dürfen echt sein – nicht perfekt

Du musst keine Hochglanz-Tipps liefern. Du musst nicht täglich neuen Mehrwert produzieren. Du darfst dich zeigen – leise, unaufgeregt, menschlich und weil es dir Freude bereitet.

Minimalistisches Marketing heißt: Deine Inhalte entstehen aus deiner Klarheit, nicht aus deinem Mangel.

Statt:

- „Was könnte gut ankommen?“ → **„Was bewegt mich gerade wirklich?“**
- „Wie kann ich mich abheben?“ → **„Wie kann ich echt sein?“**
- „Was muss ich noch sagen?“ → **„Was möchte ich weglassen?“**

Weniger Content. Mehr Substanz

Denke daran, Du selbst bist der beste Content!

3. Verbindende statt bewerbender Kommunikation

Viele Marketingstrategien basieren auf Mangel: „Zeig ihnen, was sie verpassen.“ „Sprich ihre Schmerzpunkte an. „Nutze FOMO*.“

Doch minimalistisches Marketing funktioniert anders: Es spricht aus der Fülle – nicht aus dem Druck. Es lädt ein – statt zu überzeugen.

Statt Werbesprache: Beziehungssprache. Statt Verkaufsdruck: energetische Klarheit.

Frage dich:

- Was will ich mit Menschen teilen?
- Wozu lade ich sie ein – ganz ohne Drängen?

Deine Kunden spüren den Unterschied.

4. **Du benötigst keinen Redaktionsplan – du brauchst einen Rhythmus**

Viele verlieren sich im Content-Stress. Planen Posts, drehen Reels, schreiben Captions – ohne Atem. Und dann kommt der Zusammenbruch: *digitales Schweigen* aus Erschöpfung.

Eine kurze Geschichte hierzu:

Als ich begann, Beiträge auf LinkedIn zu veröffentlichen, hatte ich einen strengen und straffen Redaktionsplan. Einmal die Woche einen Artikel, dann dreimal wöchentlich Beiträge posten. Selbstverständlich, immer an den Tagen, wo die Plattform LinkedIn am meisten besucht wurde, und ich die Chance hatte, die größte Reichweite zu erreichen.

*FOMO= Fear of missing out – Angst etwas zu verpassen

Dieser Rhythmus ging so über Monate. Ich wusste schon gar nicht mehr, was ich schreiben sollte. Die Frustration wuchs mit jedem Tag mehr.

Ich verlor den Fokus auf mein Kerngeschäft, meine Projekte und Ideen völlig. Alles drehte sich nur mehr um den „nächsten Beitrag, den Inhalt des Contents usw.“

Jeden Tag wurde mir zusätzlich vor Augen geführt, wie erfolgreich die anderen waren, wie viele Likes, Follower, Kommentare usw. sie hatten. Ich sah kein Ende in Sicht. Dann fuhr ich im Sommer in Urlaub und postete natürlich nichts. Das böse Erwachen kam anschließend. Die Zahl meiner Impressionen war gleich null.

Dann begann ich, meine eigene kritische Stimme gegen LinkedIn in Beiträge zu verpacken. Ich muss wohl nicht betonen, dass dies LinkedIn gar nicht gefiel und ich dadurch noch mehr mit nicht Beachtung „bestraft“ wurde.

Erst Wochen später, als ich per Mail von der LinkedIn Redaktion darauf hingewiesen wurde, dass sich ab „nächsten Monat der Algorithmus verändern wird und

man gebeten wird, die Beiträge an diesen anzupassen“, läutete in meinen Kopf eine riesige Glocke.

Jetzt ist Schluss – das kann doch wohl nicht sein, dass ich mir von einem elektronischen „Etwas“ meine Eigenverantwortung nehmen lasse. Netzwerken geht auch anders. Ich gründete die Face to Face Connection.

Minimalistisches Marketing baut auf Rhythmen, nicht auf Druck.

- Poste, wenn du etwas zu sagen hast, oder einfach nur deinen Erfolg teilen möchtest.
- Mach Pausen sichtbar (Bsp. Poste einen bevorstehenden Launch, aber sonst nichts mehr darüber. Du wirst interessant werden)
- Lass Stille Teil deiner Marke sein.

Echtheit schlägt den Algorithmus – langfristig immer.

5. Präsenz schlägt Strategie

Die beste Marketingstrategie bringt nichts, wenn du dabei deine Energie verlierst. Was deine Kundinnen wirklich anzieht, ist nicht deine Taktik – sondern deine Klarheit.

Marketing ist nicht, wie laut du rufst. Sondern wie klar du stehst.

Wenn du präsent bist – im Moment, in deiner Stimme, in deinem Ausdruck – entsteht Sog. Nicht weil du verkaufst, sondern weil du verbunden bist.

6. Sichtbar ohne Online-Zwang – Die Kraft der analogen Verbindung

In einer Welt, die nach Views, Likes und Reichweite schreit, ist Offline-Vernetzung fast ein Akt des Widerstands – aber auch eine tiefe Rückverbindung zur echten Präsenz.

Stell dir vor: Statt Content zu produzieren, führst du ein Gespräch. - **DU BIST DER BESTE CONTENT, den es gibt.** Statt Reels zu drehen, lässt du deine Stimme, mit deinem Inhalt beim Netzwerktreffen sprechen. Statt Storys zu posten, teilst du Gedanken im echten Dialog.

Offline-Sichtbarkeit wirkt leiser – aber weitaus nachhaltiger und ist gesünder.

Menschen sind soziale Wesen. Das ist nichts neues mehr. Soziale Medien klingen nur „sozial“. Im Grunde genommen zwingen sie dich zu konsumieren, und

konsumieren, aber echte Nähe wirst du dort nicht finden. Es ist auch immer öfters in den Medien zu lesen, dass einem ein „zu viel“ krank machen kann. Das hat aber nicht nur mit dem erhöhten Dopamin (*Quelle: [Dopamin Erklärung](#) letzter Zugriff 30.5.2025*) zu tun, sondern wir überlasten unser Gehirn mit zu viel Informationen, die es gar nicht mehr in der Lage ist zu filtern. (Das beruht auf meinen eigenen Erfahrungen.).

Wir leben also durchgehend gesünder, wenn wir das drastisch reduzieren, oder auch völlig weglassen.

Kleine Übung:

Gehe auf „deinen“ Social-Media-Kanal und scrolle 5 Minuten. Dann lege das Smartphone zur Seite. Nach 30 Min. schreibst du auf, welche User, Beiträge, Reels, Storys dir in Erinnerung geblieben sind.

Warum Offline-Vernetzung so kraftvoll ist:

- Du wirst nicht gescrollt, du wirst gespürt.
- Du musst nichts „konzipieren“, du darfst einfach sein.
- Menschen erinnern sich an echte Begegnungen, nicht an Algorithmen.

Ob Coworking, lokale Meetups, kleine Business-Circles oder gezielte 1:1-Kontakte – echte Sichtbarkeit entsteht durch Präsenz, nicht nur durch Reichweite.

Impulse für Offline-Verbindung:

- Such dir eine lokale Unternehmerinnen-Runde – oder gründe eine.
- Lade eine Wunschkundin oder Kooperationspartnerin auf einen Kaffee ein – ohne Verkaufsgenda, sondern einfach zum Austausch.
- Halte einen Mini-Workshop in kleinem Kreis – live oder hybrid.
- Teile deine Angebote in analogen Räumen: z. B. bei Veranstaltungen, Cafés, kreativen Orten.

Offline-Marketing muss nicht groß sein – es darf menschlich sein und nachhaltig

Reflexion: Wo verbiege ich mich im Marketing?

1. Was postest du, weil du denkst, ich „muss“ – nicht, weil ich will?

→ _____

→ _____

2. Welche Plattform hat dir bist jetzt regelmäßig die Energie abgesaugt?

→ _____

3. Wann hat du dich zuletzt im Marketing echt gefühlt? Was war anders?

→ _____

4. Was darf ich weglassen, um wieder Freude in meiner Sichtbarkeit zu haben?

→

5. Wo in meinem Alltag gibt es Räume, in denen ich sichtbar sein könnte – ohne mein Handy in der Hand?

→

✔ To-do-Liste: Marketing vereinfachen – Sichtbar ohne Drama

- Ich wähle einen Kanal, der zu mir passt, und poste nur dann etwas, wenn ich das Gefühl habe, dass es gerade passend ist.
- Ich plane Content aus echten Impulsen und Freude – nicht aus Druck.
- Ich erlaube mir, Pausen zu machen – ohne Schuldgefühl.
- Ich schreibe einen Beitrag/Woche bewusst ohne Verkaufsabsicht und besuche 1/Woche ein Netzwerktreffen.
- Ich erinnere mich: Menschen folgen mir – nicht meinen Tipps.

Abschlussfrage zum Mitnehmen:

„Wie kann ich heute sichtbar sein – ohne dabei unauthentisch zu sein?“

Checklisten, weil es ihnen das Gefühl von Kontrolle gibt. Struktur, die du nur verwaltest, statt nutzt, ist kein Fundament – sondern Ballast.

Die Wahrheit ist: Du benötigst keine perfekte Planung. Du benötigst ein System, das atmet.

1. Fokus ist eine Entscheidung – keine alternative Methode

Viele suchen nach der „richtigen Technik“, um produktiv zu sein. Doch der erste Schritt zu echtem Fokus ist: *Radikale Klarheit*, auch wenn sich das zu Beginn befremdend anfühlt.

Frag dich:

- Was ist in diesem Monat/Woche entscheidend?
- Was ist in dieser Woche meine wichtigste Aufgabe?
- Was dient meinem Business – und was nur meinem Ego?

Minimalistische Struktur heißt: Du arbeitest mit dem, was zählt. Nicht mit allem, was möglich wäre.

2. offline planen – online entlasten

Digitale Tools sind hilfreich – aber auch Reizquellen. Oft verlierst du dich in Tabs, Erinnerungen, Pop-ups. Deshalb: **Hol deinen Fokus zurück. Raus aus dem Bildschirm – rein ins Bewusstsein.**

Konkrete Alternativen:

- Plane deine Woche auf Papier – mit Raum für Pausen.
- Nutze ein leeres Notizbuch als Businessjournal: für Gedanken, Planung & Reflexion.
- Entwickle ein Tagesritual mit Stift & Papier (Morgen-Check-in oder Wochenfokus).

Offline-Planung verlangsamt – und das ist ihre Kraft. Du musst nicht sofort klicken. Du darfst erst einmal *denken*. *Anmerkung: alles, dass du handschriftlich machst, bleibt dir viel länger im Gedächtnis.*

3. Kein 5-Stunden-Plan – sondern ein starker Fokusblock

Multitasking ist ein Mythos. Wer ständig zwischen Kund*innen, Content, Zahlen und Mails springt, arbeitet viel – aber wirkt wenig.

Minimalistische Struktur beginnt mit klaren Zeitinseln. Schon ein **täglicher Fokusblock à 90 Minuten** kann dein Business langfristig voranbringen – wenn du ihn schützt.

Frage dich:

- Wann bin ich am klarsten? (z. B. morgens)
- Welche Aufgabe verdient heute meine volle Präsenz?
- Entferne Störungsquellen (Smartphone auf lautlos, und gib es in eine Lade – aus den Augen aus dem Sinn)

Dein Business wächst nicht in deiner To-do-Liste – sondern in deinem klarsten Moment.

4. Struktur heißt auch: Etwas NICHT tun

To-do-Listen wachsen unaufhörlich. Der Fokus entsteht nicht durch *mehr Aufgaben*, sondern durch *weniger Optionen*.

Sag bewusst Nein zu:

- Dauer-Optimierung deiner Tools
- Mails vor 10 Uhr

- Aufgaben, die nur aus Gewohnheit dort stehen

Jede Struktur beginnt mit einem Schnitt. Weglassen ist das mutigste Planungswerkzeug, das du hast.

5. Verbindung statt Kontrolle

Du benötigst keine perfekte Organisation, um dein Business zu führen. Was du benötigst, ist eine Verbindung zu deinem inneren Rhythmus.

Deshalb:

- Plane nicht gegen dich – plane *mit dir*.
- Erlaube dir, Tage umzustellen.
- Erkenne, wann Struktur zum Gefängnis wird – und finde zurück in die Präsenz.

Die Struktur ist kein Käfig. Sie ist ein **Rahmen** – für Klarheit, für Ruhe, für dein echtes Wirken.

Reflexion: Welche Struktur dient mir – und welche lenkt mich ab?

1. Welche Tools oder Methoden nutze ich aus Angst, etwas zu verpassen – nicht aus echter Hilfe?

→ _____

2. Was funktioniert für mich nur offline – und fühlt sich dabei leicht an?

→ _____

3. Wann war ich zuletzt in tiefer Konzentration – was war vorher anders als sonst?

→ _____

4. Was kann ich aus meiner Struktur ersatzlos streichen, ohne dass mein Business leidet?

→ _____

To-do-Liste: Fokussiert planen ohne digitale Überlastung

Ich wähle ein analoges Planungswerkzeug für Woche oder Monat.

- Ich blocke täglich 60–90 Minuten für eine Aufgabe mit voller Präsenz.
- Ich definiere eine Nicht-To-do-Liste (z. B. keine Tools optimieren, kein Mail-Check vor 10 Uhr).
- Ich beende jeden Tag mit einem kurzen schriftlichen Check-out (drei Sätze, handschriftlich).
- Ich erlaube mir, meine Planung an meinen Energiezustand anzupassen. Planung ist nicht starr, sondern organisch. Sie darf sich verändern.

Abschlussfrage zum Mitnehmen:

„Was kann ich heute weglassen, damit ich morgen klarer handeln kann?“

Kapitel 9: Angebote reduzieren – Weniger Komplexität, mehr Klarheit im Business

Einleitung: Die Falle der zu vielen Optionen

In der Welt der Selbstständigkeit gibt es eine ständige Versuchung: Mehr anbieten, mehr Optionen präsentieren, immer weiter expandieren. Doch genau diese Überflutung von Möglichkeiten kann dazu führen, dass du dich selbst im Dschungel deiner Angebote verlierst. Im Laufe deiner Selbstständigkeit wirst du immer wieder Ideen oder temporäre Projekte in dein bestehendes Angebot einfließen lassen. Das ist auch hilfreich für deine Kunden, wenn ...

- Die Idee zu deinem bestehenden Angebot passt
- Temporäre Projekte sollen schnell umsetzbar und zeitlich begrenzt sein.

Vielleicht hast du auch schon bemerkt, dass du von deinen potenziellen Kund*innen nicht immer das gewünschte Feedback bekommst. Sie sagen: „Es gibt so viele Angebote, ich weiß nicht, welches für mich das Richtige ist.“ Und das ist genau der Punkt: Zu viele

Optionen führen zur Verwirrung und letztlich zu keiner Entscheidung.

Deine Kund*innen sind manchmal unentschlossen, darum muss dein Angebot klar verständlich sein.

Warum ist das so?

Wir kennen das aus der Psychologie – je mehr Auswahl wir haben, desto schwieriger fällt uns die Entscheidung. Und genau dieses Prinzip gilt auch für dein Business. Wenn du deinen Kund*innen eine Vielzahl von Angeboten machst, verlieren sie den Überblick. Was sie benötigen, ist Klarheit. Klarheit darüber, was du anbietest und warum.

Falls du nicht in der Lage bist, weil es in deinem Portfolio nicht enthalten ist, deinem Kunden zu helfen, dann bietest du einen **enormen Mehrwert**, wenn du deinem Interessenten einen Kontakt aus deinem Netzwerk herstellst. Natürlich nur, wenn du jemanden kennst, der genau das anbietest, was der Kunde sucht.

1. Komplexität reduzieren – Die Kunst, Angebote zu vereinfachen

Wie oft hast du dich gefragt: „*Soll ich noch dieses Produkt einführen? Noch ein weiteres Webinar anbieten? Oder doch ein neues Workbook ins Leben rufen?*“

Anfangs mag es verlockend sein, viele Angebote zu haben. Doch wenn du dich ständig im Kreis drehst und versuchst, alles zu bedienen, was du theoretisch anbieten könntest, passiert eines: Du wirst unklar. **Unklarheit** ist der größte Feind von **Verkäufen**.

Der erste Schritt:

Reduziere deine Angebote auf das Wesentliche – auf das, was dir wirklich Freude bereitet und wo du den größten Mehrwert für deine Kund*innen schaffen kannst.

- **Überlege:** Was ist der eine Bereich, in dem du als Expertin wirklich strahlst?
- **Frage dich:** Was sind die drei größten Bedürfnisse oder Probleme deiner Zielgruppe, die du mit deinem Angebot abdeckst?
- **Vermeide** Angebote, die dich von deinem Hauptfokus ablenken oder dich zu sehr mit organisatorischen Aufgaben belasten.

Beispiel:

Statt fünf verschiedene Dienstleistungen anzubieten, konzentriere dich auf zwei oder maximal drei, die eine hohe Nachfrage haben und bei denen du deine Expertise ausspielen kannst.

2. Warum weniger oft mehr ist – Der Effekt der Reduktion

Die Entscheidung, weniger zu tun, führt zu einer klaren Markenidentität und einer stärkeren Verbindung zu deiner Zielgruppe. Wenn du nur ein oder zwei Angebote im Portfolio hast, wissen deine Kund*innen sofort, was sie von dir erwarten können.

Weniger Angebote heißt nicht weniger Umsatz. Es bedeutet **mehr Klarheit** für dich und deine Kund*innen und **mehr Zeit**, dich auf das Wesentliche zu konzentrieren.

Vorteile der Reduktion:

- **Bessere Kommunikation:** Du kannst gezielt und klar kommunizieren, was du anbietest und warum es für deine Zielgruppe der richtige Schritt ist. (Denke an die 3 Sätze, die deine Dienstleistung beschreibt)

- **Mehr Expertise:** Du wirst als Expertin in deinem Bereich wahrgenommen, nicht als „Generalistin“, die alles anbietet.
- **Weniger Überforderung:** Du musst dich nicht mehr wiederholt um neue Angebote kümmern, sondern kannst dich auf die Qualität und das Wachstum deiner bestehenden Angebote fokussieren.

Beispiel:

Statt 10 verschiedene Pakete für Beratungen oder Dienstleistungen anzubieten, reduziere sie auf drei Hauptoptionen – zum Beispiel:

1. Ein intensives Beratungs-Programm für Gründerinnen
2. Ein monatliches Beratungs-Abonnement
3. Ein Workshop zu einem spezifischen Thema

3. Wie du dein Angebot vereinfachst – Ein Schritt-für-Schritt-Prozess

Die Reduktion deines Angebots kann herausfordernd sein, aber es ist ein Schritt, der dir langfristig mehr Klarheit verschafft und dir hilft, dich nicht zu verlieren.

Hier ein einfaches **Schritt-für-Schritt-Verfahren**, um dein Angebot zu vereinfachen:

1. **Analysiere deine bisherigen Angebote:** Gehe alle bestehenden Angebote durch und frage dich: *Welche generieren den meisten Umsatz? / Falls du das noch nicht weißt, ist es kein Problem. Handle nach deinem Bauchgefühl, oder mache eine Internet-Recherche. Welche sind die beliebtesten? Welche machen dir am meisten Spaß? Anmerkung: Wenn du nicht sofort auf alle Fragen eine Antwort weißt, ist das nicht schlimm.- Versuche nur die LETZTE zu beantworten.*
2. **Identifiziere die Überschneidungen:** Gibt es Angebote, die sich überschneiden oder ähnliche Ziele verfolgen? Falls ja, kombiniere sie oder wähle dasjenige aus, dass den größten Mehrwert bietet.
3. **Reduziere die Komplexität:** Entferne alles, was zu kompliziert oder schwer verständlich ist. Deine Angebote sollten klar und

verständlich kommuniziert werden. -- es **muss** mit drei Sätzen erklärbar sein.

4. **Fokussiere dich auf deine Zielgruppe:** Frage dich: *Welches Angebot hat das größte Potenzial, meine Zielgruppe wirklich zu unterstützen?*
5. **Präsentiere deine Angebote klar und einfach:** Überarbeite deine Angebotsseite, sodass deine Kund*innen schnell verstehen, was du bietest und welche Option am besten für sie geeignet ist.

Reflexion: Welche Angebote ergeben wirklich Sinn?

1. Welche meiner aktuellen Angebote haben den größten Einfluss auf mein Business?

→ _____

→ _____

2. Welche Angebote führe ich lediglich aus Gewohnheit, oder weil es andere auch machen, obwohl sie keinen Mehrwert mehr bieten?

→ _____

→ _____

3. Welches Angebot könnte ich ganz aus meinem Portfolio nehmen, ohne negative Auswirkungen zu haben?

→ _____

→ _____

To-do-Liste: Dein Angebot optimieren

Ich liste alle meine aktuellen Angebote auf und analysiere sie.

- Ich wähle die 2–3 wichtigsten Angebote aus, auf die ich mich konzentrieren möchte.
- Ich überarbeite meine Angebote und fasse sie klar und einfach zusammen.
- Ich präsentiere meine Angebote auf meiner Website und in Social Media auf eine klare, strukturierte Weise.
- Ich entferne alle Angebote, die meine Zeit und Energie aufbrauchen, aber keinen echten Mehrwert bringen.

Abschlussfrage zum Mitnehmen:

„Welche 2 Angebote werde ich in den nächsten 30 Tagen reduzieren oder umgestalten, um meinem Business mehr Klarheit zu verleihen?“

Kapitel 10: Fokus im Alltag – Weniger Ablenkung, mehr Wirksamkeit

Einleitung: Warum wir oft beschäftigt, aber nicht wirksam sind – und was uns wirklich ausbremst

Es gibt Tage, an denen du abends erschöpft auf die Uhr schaust und dich fragst: „*Was habe ich heute eigentlich geschafft?*“ Du warst beschäftigt – keine Frage. Aber warst du wirksam? Hast du das getan, was dich und dein Business wirklich weiterbringt? Oder warst du wieder einmal gefangen in einem Netz aus Ablenkung, Reaktion und ständiger Unterbrechung?

Viele Selbstständige denken, es liegt nur an fehlender Disziplin oder schlechten Zeitmanagement-Fähigkeiten. Doch die Wahrheit ist oft viel komplexer – und ehrlicher.

Der unsichtbare Druck im Alltag

Als Frau in der Selbstständigkeit bist du nicht nur Unternehmerin. Du bist vielleicht auch Mutter, Partnerin, Tochter, Freundin – und oft die emotionale Managerin

deines gesamten Umfelds. Kinder werden krank, finanzielle Sorgen drücken, mentale Belastung durch Alltagsverantwortung zieht an dich – und plötzlich wird aus dem geplanten Arbeitstag ein Kraftakt.

Der Fokus fällt nicht einfach vom Himmel.

Er wird jeden Tag neu erkämpft – gegen äußere Ablenkung, aber auch gegen innere Belastung. Und genau deshalb braucht es einen achtsamen, minimalistischen Umgang mit deiner Zeit und Energie.

Die größte Falle: Wir machen zu viel auf einmal

Hinzu kommt die digitale Dauerpräsenz: Mails, Nachrichten, ständige Webseiten-Aktualisierung, alles schreit nach deiner Aufmerksamkeit. Du hetzt von einer Aufgabe zur nächsten, jonglierst Business und Familie und verlierst dabei genau das, was du benötigst, um erfolgreich zu sein: **Tiefe, Klarheit und Konzentration.**

Deshalb ist dieses Kapitel nicht nur eine Einladung, deine Arbeit **fokussierter** zu gestalten – sondern auch ein Akt der Selbstfürsorge. Denn weniger zu tun bedeutet nicht, weniger zu leisten. Es bedeutet, **deine**

Kraft gezielt einzusetzen – und dich nicht ständig zu überfordern.

1. Die Macht des Fokus – und warum wir ihn verlieren

Fokus ist wie ein Muskel. Er wird stärker, je öfter wir ihn trainieren – und schwächer, je mehr wir ihn unterbrechen. In einer Welt voller Push-Benachrichtigungen, endloser To-do-Listen und digitaler Dauerbeschallung ist echter Fokus zu einem Luxusgut geworden.

Warum verlieren wir den Fokus?

- **Zu viele gleichzeitige Aufgaben (Multitasking)**
- **Ständige Unterbrechungen durch Nachrichten, Mails & Telefonate**
- **Unklare Prioritäten und fehlende Tagesstruktur**

Wenn du zu viele Baustellen gleichzeitig offen hast, fehlt dir der Raum für Konzentration und Tiefgang. Du fühlst dich gestresst, unzufrieden – und hast trotzdem das Gefühl, nichts richtig gemacht zu haben.

Gönn dir den Luxus des Fokus

2. Minimalistischer Fokus – Weniger Aufgaben, mehr Wirkung

Der Schlüssel zu einem fokussierten Alltag liegt darin, sich auf das Wesentliche zu beschränken. Stelle dir täglich die Frage: „**Was ist heute wirklich wichtig?**“ - **verwende hierzu die Tabelle des Eisenhower-Prinzips.**

Nicht alles verdient deine Zeit. Nicht jede Aufgabe ist gleichwertig. Einige Dinge sehen nach Arbeit aus, bringen dich aber deinem Ziel keinen Schritt näher.

Prinzipien des minimalistischen Arbeitens:

- **Weniger beginnen – mehr abschließen**
- **Tief statt breit arbeiten (Deep Work statt Busy Work)**
- **Monotasking statt Multitasking**
- **Pausen einbauen, um bewusst zu bleiben**

Minimalismus im Alltag bedeutet: **Den Tag gestalten, statt ihn nur zu „überleben“.** Du arbeitest nicht mehr nach Dringlichkeit, sondern nach **Bedeutung.**

3. Dein Alltag in Klarheit: Rituale, Prioritäten und Struktur

Um langfristig fokussiert zu bleiben, brauchst du eine Struktur, die dich nicht einengt, sondern trägt.

Drei Bausteine für deinen minimalistischen Business-Alltag:

1. Morgendliches Fokusritual

Beginne den Tag nicht mit Mails oder Telefonaten, sondern mit Klarheit.

Beispiel: 10 Minuten Journaling, klare Tagesziele festlegen, drei wichtigste Aufgaben notieren.

2. Das Prinzip der „Top 3 Aufgaben“

Plane täglich **nur drei Hauptaufgaben**, die wirklich zählen. Alles andere ist Bonus.

3. Fokusblöcke einführen

Arbeite in 60-90-Minuten-Blöcken an einer Aufgabe – ohne Ablenkung, Handy aus, Browser-Tabs minimieren.

Reflexionsfragen

1. **Welche Ablenkung raubt mir am meisten Fokus – und wie kann ich sie konkret reduzieren?**

→ _____

2. **Welche Aufgaben wirken wichtig, sind aber in Wahrheit nur Beschäftigung?**

→ _____

3. **Was ist mein wichtigstes Ziel in dieser Woche – und wie bringe ich täglich Fokus darauf?**

→ _____

4. **Was hindert mich aufgrund von privaten Herausforderungen, dass ich meinen Fokus halten kann. (*Kinder krank usw.*)**

→ _____

✔ To-do-Liste: Fokus stärken im minimalistischen Business-Alltag

- Ich identifiziere meine täglichen Zeitfresser und reduziere sie gezielt.
- Ich etabliere ein morgendliches Fokusritual (z. B. Journaling, Meditation, Ziel-Check-in).
- Ich arbeite täglich mit maximal drei Hauptaufgaben.
- Ich plane 2–3 ungestörte Fokusblöcke pro Tag ein.
- Ich deaktiviere Push-Benachrichtigungen auf meinem Smartphone.
- Ich reflektiere regelmäßig: Dient das, was ich tue, wirklich meinem Ziel?

Mentale Erinnerung zum Mitnehmen

Es wird Tage geben – manchmal auch Wochen –, an denen dein Fokus nicht auf deinem Business liegt. Und das ist in Ordnung.

Wenn dein Kind krank ist, wenn du erschöpft bist, wenn das Leben laut wird – dann ist das keine „Schwäche“ oder ein Rückschritt. Es ist Teil deines Weges.

Selbstständigkeit bedeutet auch, Verantwortung für dich selbst zu übernehmen.

Dein Business darf wachsen, **ohne dass du dich selbst verlierst.**

Manchmal bedeutet echte Stärke, bewusst eine Pause zu machen – oder das Tempo zu drosseln. Nicht alles muss sofort passieren. Es ist genug, wenn du dranbleibst, auch wenn es leiser ist.

Du darfst dein Business lieben – und trotzdem Prioritäten setzen, die dich als Mensch stärken.

Abschlussimpuls:

„Was ist für dich das Wesentliche und was würde passieren, wenn ich mich 30 Tage lang radikal auf das Wesentliche konzentriere?“

Mentales Highlight für deinen Weg

„Du darfst dein Business lieben –und trotzdem zuerst Mensch sein.“

Wenn das Leben laut wird – Kinder krank sind, Sorgen drücken, Erschöpfung da ist – dann ist es kein Rückschritt, wenn du dein Tempo anpasst.

Fokus bedeutet nicht, jeden Tag 100 % zu leisten. Fokus bedeutet, zu wissen, was gerade wirklich zählt – und dich selbst dabei nicht zu verlieren.

Dein Business darf wachsen – in deinem Rhythmus. Nicht schneller. Nicht lauter. Sondern echt.

Kapitel 11: Marketing vereinfachen – Sichtbar sein mit Leichtigkeit

Einleitung: Sichtbarkeit – ein Wort mit Druck

Sichtbarkeit. Kaum ein anderes Wort sorgt bei selbstständigen Frauen für so viel Druck, Unsicherheit und Dauerstress. „Ich muss sichtbar sein“, heißt es – auf Instagram, LinkedIn, TikTok, YouTube, am besten mit Podcast und Newsletter und Pinterest obendrauf.

In der Theorie klingt es machbar. In der Praxis fühlt es sich oft so an:

- „Ich muss *wiederholt posten*, sonst verliere ich Reichweite.“
- „Ich habe keine Zeit, mich stundenlang um Content zu kümmern.“
- „Ich weiß gar nicht, was ich eigentlich sagen soll – und dann sehe ich, was die anderen alles machen ...“

Sichtbarkeit wird heute oft mit Dauerpräsenz verwechselt.

Doch echte Sichtbarkeit hat nichts mit Lautstärke zu tun. Es geht nicht darum, überall zu sein – sondern **erkennbar und spürbar** für die richtigen Menschen.

1. Was bedeutet Sichtbarkeit *wirklich*?

In unserer lauten Online-Welt wird die Sichtbarkeit oft reduziert auf:

- regelmäßige Social-Media-Posts
- Algorithmus optimiertes Content-Marketing
- eine perfekte Außendarstellung

Doch in Wahrheit ist Sichtbarkeit viel mehr – und vor allem viel persönlicher:

Sichtbarkeit bedeutet, mit deiner Haltung, deiner Botschaft und deinem Angebot für die Menschen auffindbar und erinnerbar zu sein, die du erreichen willst.

Das kann über Social-Media passieren – muss es aber nicht. Hierbei gibt es viel zu große Unsicherheitsfaktoren. Der Algorithmus verändert sich ständig, dein Content passt nicht, ist zu kurz, zu lang, nicht laut und schrill genug. Es kann sich umgestalten. Viel entspannter, planbar und fokussierter.

- ein Gespräch
- eine Empfehlung
- einen Vortrag

- eine Kooperation
- oder durch deine Website und klare Positionierung geschehen.

Sei nicht die Marionette vom Algorithmus, der sich ständig ändert. Stell dir mal die Frage, wie oft du den Satz „Du musst dich dem Algorithmus anpassen“. Klingt doch abstrus, dass du dich an etwas anpassen sollst, dass du selbst niemals in der Hand hast! Lasse dich nicht, wie viele andere, zu einer Marionette machen, und dir die Macht entreißen über dein eigenes Tun und Handeln.

Sichtbarkeit ist nicht *ständig zu senden*. Es ist das Ergebnis von Klarheit, Authentizität und Verbindung.

2. Die 3 Säulen minimalistischer Sichtbarkeit

Statt auf jedem Kanal alles zu machen, fokussieren wir uns auf das, was *wirklich Wirkung erzeugt*. Das gelingt über drei klare Bereiche:

- **Klarheit: Wer bist du, für wen bist du da – und warum?**

Deine Botschaft muss nicht laut sein – aber klar. Wenn du weißt, wofür du stehst, kannst du auch leise sichtbar sein.

Beispiel: Ein klarer Satz auf deiner Website kann mehr bewirken als 20 Social Media Reels, Storys oder Beiträge.

Minimalismus-Tipp:

Formuliere ein bis zwei Kernbotschaften, die immer wieder auftauchen – auf deiner Website, in Gesprächen, im Newsletter.

- **Verbindung: Zeig dich echt – nicht perfekt**

Menschen folgen nicht Marken – sie folgen Menschen. Deine Persönlichkeit ist ein wertvolles Marketinginstrument.

Statt ständig Content zu produzieren, lade bewusst zur Verbindung ein:

- Erzähle echte Geschichten bei Netzwerktreffen

- Teile Gedanken, die du selbst gerne lesen oder hören würdest
- Reagiere persönlich auf Nachrichten oder Mails.

Minimalismus-Tipp:

Baue lieber eine tiefe Verbindung zu 10 Menschen auf, als 1000 Menschen mit Content zu bespielen, der keine Resonanz erzeugt.

- **Auswahl: Wenige Kanäle, dafür kontinuierlich**

Du musst nicht auf allen Plattformen sein. Wähle ein bis zwei Wege, die zu dir und deinem Alltag passen – und ziehe sie **einfach und regelmäßig** durch.

Möglichkeiten:

- 1 Social-Media-Kanal + 1 Beitrag/Woche, wenn du es für wichtig hältst und du den Eindruck hast, es als Mehrwert zu sehen
- ein monatlicher Blogartikel + persönliche Empfehlungen
- ein lokales Netzwerk + Website

Minimalismus-Tipp:

Kontinuität schlägt Komplexität. Lieber einmal die Woche mit echter Präsenz auf Netzwerktreffen oder Workshops als täglich gehetzt und unklar.

3. Sichtbar ohne Social Media – ja, das geht

Für viele Frauen ist Social Media ein zweischneidiges Schwert: einerseits eine Chance, andererseits ein Stressfaktor. Es geht aber auch anders.

Alternative Wege zur Sichtbarkeit ohne Online-Druck:

- **Empfehlungen & Mundpropaganda** Frage zufriedener Kunde: Innen nach Weiterempfehlungen. Ein gutes Gespräch wirkt oft nachhaltiger als ein Real.
- **Kooperationen mit anderen Unternehmerinnen** Tausche Newsletter-Empfehlungen, biete Gastartikel an oder veranstalte gemeinsame Workshops.
- **Lokale Netzwerke & Veranstaltungen**, Offline ist tot. -- **Falsch!** Leider wird es noch

immer zu wenig genützt. Gerade hier liegt ein enormes Potenzial für regionale, nachhaltige Kontakte, wobei man Vertrauen viel schneller aufbaut, und du dich entspannt als „Content“ präsentieren kannst.

- **Suchmaschinenoptimierte Website:** Ein guter Webauftritt mit klarer Positionierung arbeitet für dich – rund um die Uhr.

4. Warum viele Sichtbarkeitsstrategien sich schwer anfühlen – und wem das nützt

- Ein weiterer wichtiger Punkt, den wir ehrlich benennen müssen: Viele Sichtbarkeits- oder Marketingberater: innen profitieren davon, dass Unternehmerinnen sich **unsicher, überfordert oder unzureichend informiert fühlen**.
- Sie stellen komplexe Strategien vor, nutzen Fachbegriffe und überfrachten simple Prozesse mit Tools, Funnel und Formeln – nicht selten mit dem Ziel, dass du das Gefühl bekommst:

„Ich kann das nicht allein – ich *muss* professionelle Hilfe kaufen.“

- Das ist kein Zufall. Verwirrung ist in vielen Fällen ein Geschäftsmodell. Denn wer sich überfordert fühlt, zahlt für Klarheit. Was dabei oft passiert:
 - Du verlierst den Zugang zu deinem eigenen Instinkt.
 - Du glaubst, ohne ständige Begleitung nichts „richtig“ machen zu können.
 - Du gerätst in eine Abhängigkeit von Lösungen, die gar nicht zu dir passen.
- Und genau deshalb ist der **minimalistische Weg zur Sichtbarkeit so kraftvoll**: Er holt dir die Verantwortung zurück – und mit ihr das Vertrauen in deine eigene Wirkung. Du benötigst keine zehn Tools, keine laute Show und kein künstlich erzeugtes Drama. Du benötigst **Klarheit, Verbindung und Präsenz auf deine Weise**.

Sichtbarkeit ist kein Geheimcode, den nur Profis knacken können. Es ist die Kunst, dich und dein

Angebot so zu zeigen, dass Menschen sich angesprochen fühlen – ohne dass du dich dabei verlierst.

Reflexionsfragen

1. **Welche Art der Sichtbarkeit fühlt sich für mich leicht und echt an – und welche eher belastend?**

→ _____

2. **Welche Plattform/mein Weg zur Sichtbarkeit passt zu meinem Alltag und Charakter?**

→ _____

3. **Wo war ich in der Vergangenheit „sichtbar“, ohne es Social Media nennen zu müssen – z. B. im Gespräch, im Netzwerk, bei Empfehlungen?**

→ _____

✓ To-do-Liste: Minimalistische Sichtbarkeit gestalten

- Ich definiere meine Kernbotschaft in drei Sätzen.
- Ich wähle maximal 1 Kanal zur Sichtbarkeit, der zu mir passt.
- Ich überprüfe: Dient mein Online-Content meiner Zielgruppe – oder nur dem Algorithmus?
- Ich plane regelmäßige, echte Verbindungspunkte mit Interessenten: innen/Kundinnen ein.
- Ich finde Zeit (planbar) für 1 offline Möglichkeit/Woche, wie ich sichtbar werden kann (Netzwerk, Kooperation, Vortrag etc.).
- Ich befreie mich gedanklich vom muss, *überall* sichtbar zu sein.

Mentales Highlight:

„Sichtbarkeit ist kein Wettbewerb in Lautstärke. Es ist ein stilles Leuchten, wenn du in deiner Klarheit stehst.“

Das wird dein Umfeld rasch erkennen

Du musst nicht überall sein. Du musst nur **da sein, wo deine Menschen dich finden können** – und das in einer Weise, die sich für dich **gut, nachhaltig und ehrlich** anfühlt.

Was dir (fast) niemand sagt – aber du wissen solltest

Viele Marketing- und Sichtbarkeitsberater: innen leben davon, dass du dich überfordert fühlst. Wer sich unsicher fühlt, zahlt für vermeintliche Klarheit.

- ✘ Komplexe Strategien
- ✘ technische Funnel
- ✘ künstlich aufgeblähte Prozesse werden dir oft so verkauft, dass du denkst: „Das kann ich allein niemals umsetzen.“

Aber die Wahrheit ist: Sichtbarkeit darf einfach sein. Du benötigst keine fünf Tools, keine tägliche Posting-Pflicht und keinen Perfektionismus-Marathon. Was du wirklich benötigst, ist:

- eine klare Botschaft
- eine echte Verbindung
- und Vertrauen in deinen eigenen Weg.

**Lass dich nicht verwirren – Sichtbarkeit ist keine
Zauberei.**

Du darfst deinen eigenen, einfachen Stil finden. Ohne Stress. Ohne Abhängigkeit.

Bleibe selbstbestimmt und frei

**Kapitel 12: Verkaufen ohne Druck – Angebote, die
sich gut anfühlen**

**Einleitung: Verkaufen – das Tabu der Selbstständig-
keit**

Verkaufen ist für viele selbstständige Frauen das Thema, über das sie am wenigsten sprechen – obwohl

(oder gerade, weil) es den Kern ihres Business berührt. Dabei wäre ein ehrliches, selbstbewusstes Verkaufen das größte Geschenk – für dich und deine Kunden: innen.

Stattdessen fühlt es sich oft so an:

- unangenehm
- aufdringlich
- etwas „zu viel“
- oder sogar beschämend – besonders, wenn private Sorgen oder finanzielle Unsicherheiten zusätzlich belasten.

Warum? Weil uns beigebracht wurde, dass Verkaufen **laut, überzeugend und strategisch manipulativ** sein muss. Dass es ein Spiel von Triggern, Knappheit und psychologischen Verkaufstricks sind.

Doch hier ist die Wahrheit:

Gutes Verkaufen ist nichts anderes als eine klare Einladung. Es entsteht durch Verbindung, Vertrauen und die echte Überzeugung, dass dein Angebot hilfreich ist.

1. Was bedeutet „verkaufen mit Leichtigkeit“ wirklich?

Verkaufen mit Leichtigkeit heißt nicht, dass es immer super einfach ist – sondern, dass es sich **ehrlich, klar und stimmig** anfühlt. Du stehst hinter deinem Angebot. Du versteckst dich nicht, aber du drängst dich auch nicht auf.

Es bedeutet:

- Du sprichst mit Herz UND Klarheit über dein Angebot.
- Du sagst, was du tust – und für wen es ist.
- Du lässt anderen Raum, *ja* oder *nein* zu sagen – ohne Angst.
- Du fühlst dich nicht falsch, wenn du deinen Preis nennst.

Es ist wie bei einem guten Gespräch: Du bist du selbst – und lädst ein.

2. Die 4 Schritte eines ehrlichen Verkaufsprozesses

Hier ist ein klarer Fahrplan für dich – ohne Taktik, ohne Spielchen:

Schritt 1: Klare Sprache – Worum geht's bei deinem Angebot?

Vermeide Fachbegriffe, Selbstzweifel und langes Herumreden. Sag in einem Satz, was du anbietest – und wem es hilft.

Beispiel: „Ich unterstütze selbstständige Frauen dabei, ihr Business zu vereinfachen, damit sie wieder mit Klarheit arbeiten können.“

Nicht: „Ich biete holistisches Business Beratung auf mehreren Ebenen, mit Fokus auf Persönlichkeitsentwicklung und Sichtbarkeit.“

→ Klare Sprache baut Vertrauen auf.

Schritt 2: Zeig Wirkung – nicht nur Beschreibung

Menschen kaufen keine Methoden – sie kaufen Ergebnisse. Was verändert sich, wenn jemand mit dir arbeitet?

Beispiel: Statt: „6 Module à 90 Minuten“, sag lieber: „Nach unserer Zusammenarbeit hast du eine klare Struktur in deinem Business, weißt, wie du sichtbar wirst, und hast endlich Luft zum Atmen.“

→ Sage, was danach **anders** ist.

Schritt 3: Sprich persönlich – nicht werblich

Du benötigst keine Verkaufsseite voller Druck. Du benötigst echte Gespräche. Ob über Zoom, Sprachnachricht oder Mail – zeig echtes Interesse.

Frage: „Was benötigst du gerade?“ Statt: „Ich habe hier ein reizvolles Angebot, das läuft bald ab.“

Beispielhafte Gesprächsführung:

- „Erzähl mir, was dich gerade blockiert.“
- „Ich bin überzeugt, ich kann dir helfen. Ich habe ein Angebot, das genau dafür gemacht ist.
- *Bitte nur sagen, wenn es auch tatsächlich so ist.*
- „Möchtest du mehr wissen?“
- „Wenn du dich angesprochen fühlst, melde dich gern – ganz ohne Druck.“
-

Ehrlichkeit verkauft überzeugender als jede Verkaufstechnik.

Schritt 4: Preis nennen – mit Klarheit und Ruhe

Sprich den Preis aus, **ohne zu erklären oder dich zu rechtfertigen**. Wenn du vorher klargemacht hast, **was sich verändert**, wird dein Preis logisch.

Beispiel: „Mein 1:1-Programm dauert 8 Wochen und kostet 980 €. Es beinhaltet XYZ. Wenn du magst, besprechen wir gerne die Details.“

Der Preis ist eine Entscheidung, kein Verhandlungsobjekt.

3. Verkauf mit System – aber ohne Stress

Hier ist ein minimalistischer Verkaufs-Flow

Phase	Aufgabe	Beispiel
Aufmerksamkeit	Zeige, dass es dich gibt.	Post, Empfehlung, Gespräch
Verbindung	Beziehung aufbauen	Netzwerk, Mail, Austausch

Einladung	Biete Gespräch oder Information an	„Wenn du magst, melde dich“
Orientierung geben	Klare Information zum Angebot geben	Dauer, Ablauf, Preis
Entscheidung zulassen	Raum geben, keine Drängelei	„Ich freue mich, wenn es passt.“

✔ To-do-Liste: Verkaufen mit Leichtigkeit gestalten

- Ich formuliere mein Angebot in einem einfachen, klaren Satz.
- Ich benenne die **Wirkung** meiner Leistung – nicht nur den Inhalt.
- Ich führe Verkaufs-Gespräche persönlich, ruhig und ehrlich.
- Ich nenne meinen Preis klar – ohne Rechtfertigung.
- Ich plane regelmäßige, leichte Einladungspunkte in meinen Kanälen (z. B. 1x pro Woche).

□ Ich beobachte, **wann sich verkaufen für mich unangenehm anfühlt** – und reflektiere, warum.

Mentales Highlight

„Verkaufen ist kein Überzeugen. Es ist ein Angebot an den richtigen Menschen – zur richtigen Zeit.“

Du musst niemanden beeindrucken. Du darfst einfach klarmachen, **was du geben kannst** – und dann vertrauen, dass es genau die erreicht, die es benötigt.

Kapitel 13: Minimalistisch wachsen – Erfolg neu definieren

Einleitung: Was ist eigentlich „Erfolg“?

Wenn du dich selbstständig machst, prasseln von Beginn an unzählige Bilder auf dich ein: Erfolg = fünfstelligen Monate, Skalierung (das funktioniert offline hervorragend!) Reichweite, Launchens, Freiheit, Lifestyle.

Und ja – manche dieser Dinge *können* Teil deiner Vision sein.

Aber viele Frauen spüren: **Das ist nicht meine Definition.** Sie fragen sich:

- Muss ich so viel wachsen, wie andere es vorgeben?
- Wieso fühle ich mich gestresst, obwohl mein Business läuft?
- Darf mein Erfolg *leise, klein oder lokal* sein?

Hier ist der Punkt:

Erfolg ist keine Zahl. Erfolg ist ein Gefühl. Dieses Gefühl darfst du dir selbst definieren – bewusst, ehrlich, minimalistisch.

1. Was bedeutet „minimalistisches Wachstum“?

Minimalistisches Wachstum ist kein Widerspruch – es ist ein Gegenvorschlag zum „Immer-mehr-um-jeden-Preis“-Narrativ. Es fragt:

- *Was benötige ich wirklich?*
- *Wie viel ist genug?*
- *Was fühlt sich stimmig an – auch in meinem Alltag?*

Es erlaubt dir, so zu wachsen:

- wie es zu deinem Leben passt (mit Kind, Pflege, Teilzeit, Gesundheit)
- mit Angeboten, die du liebst
- ohne dich selbst zu überfordern

Beispiel: Statt 5 Launches im Jahr – ein solides Angebot, das dauerhaft buchbar ist. Statt 10.000 Follower – 20 echte Kontakte, die dich weiterempfehlen. Statt Team-Aufbau – eine virtuelle Assistenz, die dir gezielt Dinge abnimmt.

→ Wachstum ist nicht gleich Ausdehnung. Wachstum kann auch *eine Vertiefung* sein.

2. Drei Wege, wie du minimalistisch und nachhaltig wachsen kannst

A. Tiefer statt breiter

Wachse mit dem, was schon da ist – bevor du Neues baust. Frage dich:

- Welches Angebot funktioniert bereits?
- Wo liegen in meiner Zielgruppe noch ungenutzte Potenziale?

- Wie kann ich *bestehende* Kontakte vertiefen?

Beispiel: Statt ein neues Produkt zu erfinden, entwickle ich eine Weiterführung für bestehende Kunden: innen.

B. Kooperation statt Expansion

Du musst nicht alles allein aufbauen. Nutze **Beziehungen statt Reichweite**. Auch wenn es für dich bis jetzt nicht klar ist – Du hast bereits alles, was du benötigst!

- Vernetze dich mit anderen Solo-Unternehmerinnen auf Netzwerktreffen
- Tauscht euch aus, empfiehlt einander
- Bietet gemeinsam Mini-Formate an (z. B. Workshops, Herausforderungen)
- Erzähle auch in deinem Freundeskreis, dass du im Gründungsprozess bist und erkläre kurz (drei Sätze) welches Portfolio du anbietest.

→ Gemeinschaftliches Wachstum ist langsamer – aber tiefer verankert.

C. Fokus statt Feuerwerk

Wähle gezielt EINE Sache, in die du deine Energie gibst – statt ständig zu springen. Ein Angebot. Ein Kanal. Ein Ziel.

Beispiel: Konzentriere dich 6 Monate nur auf deine Netzwerkerweiterung– statt vier Plattformen halbherzig zu bespielen. Verwende nur einen einzigen Social-Media-Kanal. Verwende ihn aber nur, um deine Erfolgsmeldungen zu übermitteln, nicht um Leads oder Kunden zu gewinnen. Plane einmal in der Woche ein Netzwerktreffen ein.

→ Fokus reduziert Energieverluste – und stärkt deine Wahrnehmung.

3. Mentale Neuorientierung: Erfolg neu definieren

Hier einige Fragen zur Reflexion, um deine persönliche Definition von Erfolg zu klären:

- Was bedeutet „erfüllt arbeiten“ für mich?
- Wann habe ich mich zuletzt erfolgreich gefühlt – und warum?
- Welche äußeren Erwartungen will ich bewusst NICHT erfüllen?
-

Satz zum Mitnehmen:

„Ich wachse nicht, um anderen zu gefallen – ich wachse, weil es mir entspricht.“

Welches Format entspricht meinem Naturell, was ist mein Tempo?

Deine To-do-Liste: Minimalistisch wachsen

Ich definiere meinen eigenen Erfolgsbegriff schriftlich

- Ich entscheide bewusst, wie viel Wachstum ich dieses Jahr möchte
- Ich optimiere ein bestehendes Angebot, statt ein neues zu entwickeln
- Ich suche gezielt 1–2 Kooperationspartnerinnen
- Ich wähle einen Fokus-Kanal für die nächsten 3–6 Monate
- Ich erlaube mir, langsamer zu wachsen – dafür nachhaltiger

Kapitel 14: Nachhaltigkeit beginnt im Kopf – Warum minimalistische Business-Strategien langfristig gesünder sind

Einleitung

In einer Welt, die immer „mehr“ will, ist Verzicht eine Revolution. Oft wird dein Umfeld mit ungläubigem Kopf schütteln quittieren. Lasse dich dadurch nicht verunsichern.

Minimalismus im Business ist nicht nur eine

Designfrage oder ein Trend – es ist eine **Lebenshaltung**. Und mehr noch: ein stiller Protest gegen den Druck, **sichtbar um jeden Preis** zu sein.

Denn dieser Preis ist hoch – nicht nur finanziell, sondern emotional, mental und körperlich.

Was Social Media mit uns macht?

Die Plattformen, auf denen viele Gründerinnen täglich „ihre Sichtbarkeit“ pflegen, sind nicht neutral. Wie *Jaron Lanier in seinem Buch „Zehn Gründe, warum du deine Social-Media-Accounts sofort löschen solltest* *,* beschreibt, sind diese Systeme *„bewusst darauf ausgelegt, dich abhängig zu machen.“*

Sie nutzen:

- Verhaltenssucht durch Belohnungsschleifen (Likes, Follower)
- Negativität als Engagement-Treiber
- Dauerhafte Ablenkung und Fragmentierung der Aufmerksamkeit

„Du bist nicht der Kunde – du bist das Produkt.“
– Jaron Lanier*

Die Folge?

Statt Selbstbestimmung erlebst du innere Unruhe.

Statt Strategie: Dauerfeuer.

Statt Freiheit: Reaktion auf Algorithmen.

**J.Lanier, 2018, Zehn Gründe, warum du deine Social-Media-Accounts sofort löschen solltest, Kapitel 1 Hoffman & Campe – Campe Verlagsgruppe*

Nachhaltigkeit statt Dauer-Online

Ein minimalistisches Business ist ein bewusstes Business.

Es wählt die Wege, die *zu dir passen*, nicht die, die „man machen muss“.

Es arbeitet langfristig, nicht in hektischen, datengetriebenen Zyklen.

Das bedeutet konkret:

✅ Du baust dir eine **klare Kernbotschaft** auf – statt wiederholten Contents zu produzieren

✅ Du arbeitest mit **bestehenden Beziehungen**, Empfehlungen und Präsenz vor Ort

✅ Du nutzt **ruhige, wirksame Kanäle** – z. B.

Blogbeiträge, Netzwerk, Kooperationen

✓ Du führst – statt zu reagieren

Was du gewinnst, wenn du „weniger“ wählst:

- Mehr Ruhe im Kopf
- Einen echten, tragfähigen Markenauftritt
- Nachhaltige Sichtbarkeit – ohne Burn-out-Risiko
- Kund: innen, die wirklich passen – statt nur konsumieren

Quellen: Lanier, Jaron (2018): *Zehn Gründe, warum du deine Social-Media-Accounts sofort löschen solltest*. Hoffmann und Campe Verlag.
Besonders relevant: Kapitel 1 („Du verlierst deinen freien Willen“)
& Kapitel 4 („Social Media macht dich unglücklich“)

Kapitel 14: Unsichtbar erschöpft – Wie überladene Strategien krank machen können

Einleitung

Die To-do-Listen vieler selbstständiger Frauen sind randvoll:

Postings, Storys, Reels, Funnel, Herausforderungen,

Ads, Live, DMs, Newsletter, Leadmagneten ...
Die Sichtbarkeit, die du aufbauen willst, wird zur **unsichtbaren Last**.

Und diese Last hat Folgen – körperlich, emotional, psychisch. Es beeinflusst aber auch deinen Fokus auf die Selbstständigkeit, denn die Motivation geht schrittweise dadurch verloren.

1.Sichtbarkeit darf dich nicht krank machen

Viele Gründerinnen erleben eine schleichende Erschöpfung.

Sie funktioniert nach außen – aber **innen entsteht Druck**.

Denn was Social Media verspricht – schnelle Sichtbarkeit, große Reichweite, Wachstum – funktioniert selten so einfach wie verkauft.

Und wenn es nicht funktioniert, glauben viele:
„Ich mache etwas falsch. Ich bin nicht gut genug.“

Das führt zu:

- Selbstzweifeln

- ständige Vergleichbarkeit
- Stress durch ständige Erreichbarkeit
- Körperliche Anspannung, Schlafproblemen, innere Unruhe

Und letztlich: zum Gefühl von **Scheitern**, obwohl du eigentlich *nur zu viel versuchst*.

2. Stress ist kein Erfolgsbeweis

Viele Frauen verwechseln „Vielarbeit“ mit „Selbstständigkeit“.

Aber ein Business, das dich überfordert, ist nicht selbstbestimmt – sondern eine neue Form von Abhängigkeit.

Du darfst aufatmen.

Du darfst weniger tun.

Du darfst gesund bleiben.

3. Wie du Stress erkennst und gegensteuerst

Fragen zur Selbstreflexion:

1. Was macht dir im Business Freude – und was raubt dir Energie?

2. Wie oft arbeitest du, obwohl dein Körper längst müde ist?
3. Spürst du deine Grenzen – oder übergehst du sie regelmäßig?

Kapitel 15: Minimalismus als Ausweg – Dein Fahrplan zu einem gesunden, klaren und nachhaltigen Business

Du hast erkannt: Der Dauerlärm der digitalen Welt bringt dich nicht weiter – er laugt dich aus. Doch wie gelingt der Umstieg in ein Business, das dich stärkt, statt stresst?

Minimalismus im Business bedeutet nicht, nichts zu tun.

Es bedeutet, **das Richtige** zu tun – für dich und deine Zielgruppe, reduziert, ehrlich, sichtbar, aber **nicht überfordernd**.

Hier ist dein klarer, machbarer Plan

1. Positionierung: Weniger Person(a), mehr Persönlichkeit

Oft glauben wir, wir müssten uns in 12 Farben, 3 Avataren und 7 Zielgruppen zersplittern. Minimalistische Positionierung bedeutet:

✔️ Fokussierte Botschaft: *Was willst du verändern – für wen – und warum?*

✔️ Klare Nische: Nicht jeder ist dein Kunde. Und das ist gut so.

✔️ Authentische Kommunikation: kein „Online-Ich“, sondern du – wie du wirklich bist.

Tipp:

Erstelle eine **abgespeckte Version deiner Persona** – nur mit den zentralen Merkmalen:

- Wer ist sie?
- Was braucht sie wirklich?
- Was will sie **nicht mehr hören**?

➡️ **Ziel:** Du musst dich nicht verbiegen, um sichtbar zu sein – präsentiere dich, wie du bist.

2. Sichtbarkeit: Offline ist das neue Online

Online-Marketing ist laut – Offline-Strategien sind leise, wirksam, elegant. Es ist ein Lifestyle.

Hier einige minimalistische Sichtbarkeitskanäle, die fast niemand nutzt:

- **Netzwerktreffen vor Ort** (z. B. Unternehmerinnen-Frühstücke, Coworking, Business-Lunches), greife auf dein eigenes Netzwerk, das sind die Besten Multiplikator/innen
- **Kooperation mit lokalen Unternehmen** (z. B. gemeinsame Events, Empfehlungen)
- **Printmedien** (z. B. kurze Expertenartikel in Stadtmagazinen oder Regionalzeitungen – es gibt jetzt schon besondere Angebote für Einzelunternehmer)
- **Radiointerviews** (Lokalradio sucht ständig Gesprächspartner*innen!)
- **Gastauftritte in Podcasts** (z. B. bei kleinen, themennahen Formaten)
- **Messen** (präsent sein, nicht nur verkaufen)
- **Erzähle jedem in deinem Umfeld von deiner Geschäftsidee!**

➡ **Ziel:** Weniger Bildschirmzeit, mehr Begegnung.
Präsenz statt Posting.

3. Marketing: Slow is the new smart

Reduziere deine Marketingstrategie auf 1–2 starke Säulen, die du liebst.

Beispiele für minimalistische Marketingformen:

- **Ein Blog-Beitrag auf deiner Webseite** statt 4 Social-Media-Kanäle
- **1 Podcast-Folge pro Monat** statt täglichen Contents (schreibe auch andere Podcaster an, die sich mit deinem Thema beschäftigen)
- **Monatliches PDF-Factsheet für Multiplikator: innen** (z. B. Kooperationspartner)
- **Mundpropaganda durch Netzwerkarbeit**
- **Storytelling im Alltag:** Sprich im Gespräch darüber, **was du tust und warum.**

➡ **Ziel:** Langsame, aber ehrliche Markenbildung – mit echten Kontakten und klarer Sprache.

4. Tools & Technik: Nur das, was du benötigst

Minimalismus bedeutet auch: **Technik-Detox.**

- ✔ Nutze **maximal 2–3 Tools**, mit denen du wirklich arbeitest, damit sind aber nicht nur Social Media Tools gemeint, sondern auch Kalender, Meeting-Tool etc.
- ✔ verwende **klare Dokumente** statt verspielter Funnel
- ✔ setze auf **Checklisten statt Automatisierungen**
- ✔ Drucke dir dein Wochenziel aus – und streiche es durch, wenn du es geschafft hast
- ➡ **Ziel:** Ein System, das dich trägt – nicht kontrolliert.

5. Zeitmanagement: Räume für Fokus und Pausen

Dein Kalender ist kein Selbstoptimierungsprojekt.

- **Plane leere Zeit ein:** Kreativität benötigt Raum
- **Arbeite in klaren Phasen:** 3h Fokus > 8h Ablenkung
- **Verbanne Multitasking:** Nur eine Sache
- **Nutze ein analoges Wochenboard** statt Apps,- alles, was du mit „der Hand“ schreibst, verinnerlichst du mehr als eine elektronische Eingabe

➔ **Ziel:** Echte Produktivität statt Dauerbeschäftigung.

6. Mindset: Du darfst leise sichtbar sein

Minimalistisches Business ist kein Rückzug – es ist eine bewusste Entscheidung für Klarheit.

Du darfst:

- Weniger tun – und mehr bewirken
- Offline leben – und dennoch präsent sein
- Leise wirken – und nachhaltig gesehen werden

Sichtbarkeit bedeutet nicht, überall zu sein – sondern **dort, wo es für dich Sinn ergibt.**

Zusammenfassung: Dein minimalistischer Fahrplan

Bereich	Minimalistische Entscheidung
Positionierung	Eine klare Kernbotschaft
Sichtbarkeit	Offline-Präsenz, echte Begegnungen
Marketing	Wenige, dafür passende Kanäle
Technik	Nur Tools, die dich wirklich unterstützen
Zeit	Fokus & Pausen statt Hustle

Bereich	Minimalistische Entscheidung
Mindset	Du bist genug – auch mit weniger

Abschlussimpuls

„Minimalismus ist kein Verzicht. Es ist eine Rückkehr zur Essenz. Aus dieser Essenz kann etwas Großes wachsen.“

Du musst nicht „mehr“ werden, um erfolgreich zu sein. Du darfst einfach **klarer, du selbst** werden – und daraus wirken. Das ist nachhaltiges, weibliches, freies Wachstum.

Du darfst es einfach machen. Wirklich.

Vielleicht hast du beim Lesen dieses Buches gemerkt, dass vieles von dem, was du „gelernt“ hast, gar nicht *deins* ist. Der Lärm da draußen – all die To-dos, Strategien, Tools, Standards, Erwartungen – hat dich oft mehr blockiert als inspiriert. Vielleicht war da gleichzeitig auch dieses leise Aufatmen beim Lesen:

„Ich darf. Ich kann. Ich muss nicht mit der Masse schwimmen

Das hier ist deine Erinnerung: Du musst nicht mithalten. Nicht größer, schneller, sichtbarer, lauter werden. Du darfst minimalistisch denken, spüren, handeln. Du darfst es in deinem Tempo tun. In deinem Maß. Mit deiner Sprache. In deiner Art. -- ELEGANT

Du benötigst keine Erlaubnis mehr – du gibst sie dir selbst.

Minimalismus ist nicht Verzicht. Es ist Klarheit.

Es geht nicht darum, weniger zu leisten. Es geht darum, bewusster zu wählen. Es geht darum, dich nicht zu überfrachten mit fremden Konzepten. Sondern dir selbst Raum zu schaffen:

- für das, was zählt
- für das, was wirkt
- für das, was dich erfüllt

Dein Business darf dir dienen – nicht umgekehrt. Du musst dich nicht zwingen, sondern dir vertrauen. Es geht nicht darum, in 30 Tagen ein Imperium

zu bauen. Es geht darum, **in deinem Rhythmus Wirkung zu entfalten**, Schritt für Schritt.

Eine neue Art von Wachstum

Stell dir vor: Ein Business, das dich nährt – nicht auszehrt. Ein Alltag, in dem Arbeit und Leben im Fluss sind – nicht in Konkurrenz. Eine Sichtbarkeit, die ehrlich ist – nicht anstrengend. Ein Erfolg, der sich gut anfühlt – nicht beweisen muss, dass er „groß genug“ ist. Genau das ist möglich. Es beginnt da, wo du den Mut hast, **einfach zu machen**, ohne Glitzerfolie. Ohne Stress. Ohne Checklisten-Wahnsinn. Nur mit dir. Und dem, was wirklich zählt.

Kapitel 16: EPILOG

Social Media stirbt.

Auch wenn dieser Wandel nicht von heute auf morgen geschieht – die Anzeichen verdichten sich. Manche werden aufatmen, wenn es so weit ist. Andere wiederum werden vorher schon neue Wege suchen – **abseits der alten Regeln** von Positionierung, Sichtbarkeit und Reichweite.

Ich selbst bin mit meinen eigenen Erfahrungen – und den Wegen, die ich abseits des Mainstreams eingeschlagen habe – anfangs belächelt worden. Man nahm mich nicht ernst. Noch bevor ich überhaupt loslegte, wurde mein Ansatz schon als gescheitert abgestempelt. Ja, das hat mich anfangs verunsichert. Ich habe oft darüber nachgedacht, einfach mit dem Strom zu schwimmen. Doch heute sage ich aus tiefstem Herzen: **Ich bin froh, dass ich es nicht getan habe.**

Denn es hätte nie zu mir gepasst. Und damit wäre meine Geschäftsidee auch nie authentisch oder überzeugend gewesen.

Technik? Ja. Zwang? Nein.

Versteh mich nicht falsch: Ich verteufler digitale Tools nicht.

Ich bin aber überzeugt, wir sollten mit ihnen so umgehen wie mit einem Einkauf. Ich wähle nur das, was ich **wirklich brauche** – nicht das, was mir aufgedrängt wird.

Wir hören überall, wir sollen nachhaltiger konsumieren.

Dann lasst uns auch bei uns selbst damit anfangen. **Als Menschen. Als Unternehmerinnen.** Lass dir nicht einreden, du müsstest etwas tun, nur weil es alle tun. Nur weil es angeblich „notwendig“ ist. Nur weil es „üblich“ sei oder Erfolg verspricht.

Mein Appell an dich: Sei mutig. Gründe dein Unternehmen nach deinen eigenen

Vorstellungen. In deinem Rhythmus.
Mit den Werkzeugen und Strategien, die **zu dir passen.**

Hebe dich ab – durch Echtheit, nicht durch Lautstärke.
Dann kommt der Erfolg ganz von selbst.

Letzte Worte – als leise Ermutigung

Wenn du dieses Buch schließt, nimm dir einen Moment. Frage dich:

„Was kann ich weglassen – damit das Wichtige mehr Raum bekommt?“

Denn manchmal braucht es nicht mehr Wissen, nicht noch einen Kurs. Nicht noch ein Tool.

Manchmal reicht ein klarer Gedanke:

„Ich weiß, was ich will. Ich weiß, was ich nicht mehr will. Und ich gehe los – einfach, ehrlich, echt.“

Du bist genug. Du weißt genug. Du darfst es auf deine Art machen.

**Mach es einfach und
wachse über dich hinaus**

DANKE

Dass Du Dir die Zeit genommen hast, mein Buch bis zu dieser Seite zu lesen. Ich hoffe, es unterstützt dich dabei, in ein freies und minimalistisches, aber nicht weniger erfolgreiches Business einzusteigen.

In meinem Amazon-Shop findest du auch einige Planer und Notizbücher, die ich auf die Bedürfnisse von Minimalismus ausgelegt habe und die dir helfen können, dich noch besser zu strukturieren.

Kapitel 17: Quellennachweise

- <https://www.niemanlab.org/2022/12/there-is-no-end-of-social-media/> (letzter Zugriff 03.06.2025)
- Persona (letzter Zugriff: 18.5.2025)
- Eisenhower Prinzip: <https://karrierebibel.de/eisenhower-prinzip/> (letzter Zugriff 03.06.2025)
- Frauen zweifeln zu oft an sich: https://rp-online.de/panorama/wissen/frauen-zweifeln-zu-oft-an-sich_aid-16892693 (letzter Zugriff 03.06.2025)
- Dopamin Erklärung: <https://www.gesundheitsinformation.de/dopamin-dopa.html#:~:text=Dopamin%20ist%20ein%20lebenswichtiges%20Hormon,vom%20Gehirn%20zu%20den%20Muskeln.> (letzter Zugriff 03.06.2025)
- J. Lanier: Lanier, Jaron (2018): *Zehn Gründe, warum du deine Social-Media-*

Accounts sofort löschen solltest. Hoffmann
und Campe Verlag.

*Besonders relevant: Kapitel 1 („Du verlierst
deinen freien Willen“) & Kapitel 4 („Social
Media macht dich unglücklich“)*

Grafiken:

- Die Grafiken wurden von C.Patz mit
Word/Formen/Rahmen selbst erstellt.

Fotoquellen:

- Fotos erstellt von @nicole Viktorik

NOTIZEN