

WARUM DU **NICHT** GEBUCHT WIRST – TROTZ GUTER STRATEGIE

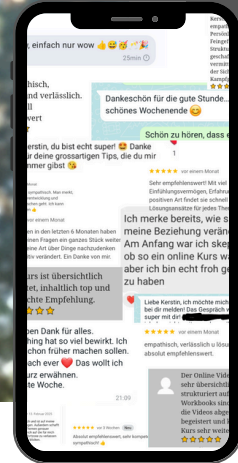
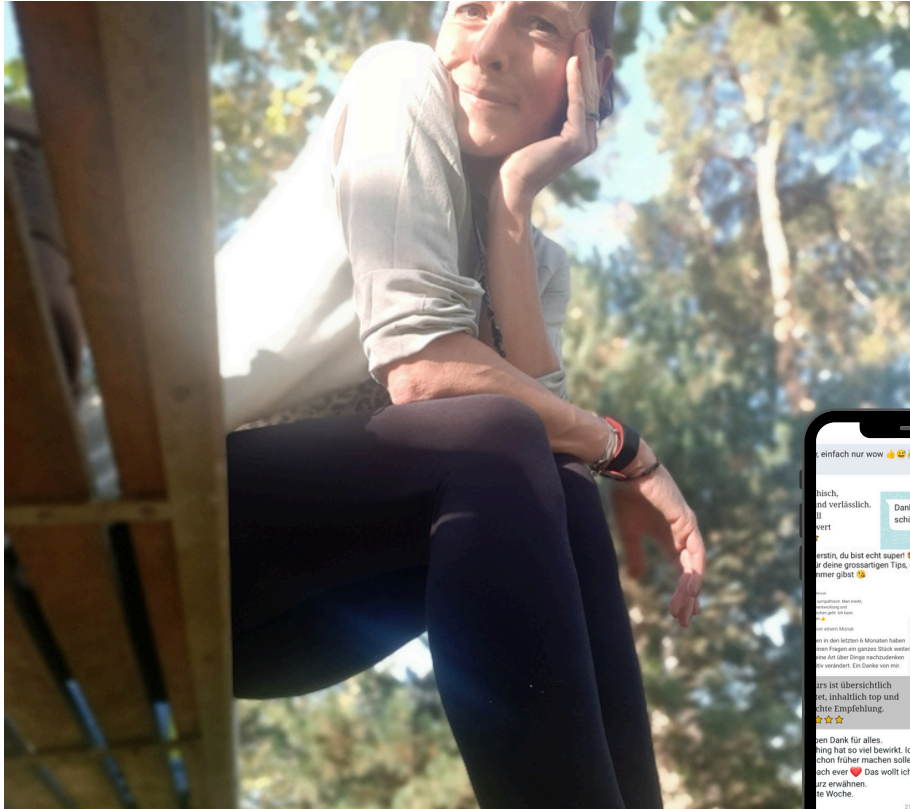
KOSTENLOSER GUIDE



10 FRAGEN, die dir zeigen, wo du dich selbst noch ausbremst.

@kerstin.waldschuetz

Hey du!



ICH BIN KERSTIN WALDSCHÜTZ

Mentorin für innere Klarheit & echte Buchungen

Vielleicht kennst du das...

Du bemühst dich. Du hast Strategien entwickelt. Du weißt, was zu tun ist.
Du postest. Du zeigst dich. Du gibst Mehrwert.
Und trotzdem bleiben Buchungen und Käufe aus.

Menschen liken. Sie kommentieren. Aber sie kaufen nicht.

Und ständig fragst du dich: Warum funktioniert es immer noch nicht?
Es liegt nicht an der Strategie. Es liegt an der inneren Basis, aus der du handelst.

Dieses Workbook hilft dir zu verstehen, wo dein innerer Zweifel lauter ist, als die Wirkung deiner Strategie.

KERSTIN WALDSCHÜTZ

LASS UNS STARTEN

**Der größte "Fehler" beim Businessaufbau ist der Vergleich –
und die Überzeugung, dass dich die perfekte Strategie ans Ziel bringt.**

Damit aber eine Strategie wirken kann, braucht es eine stabile Basis,
die alles trägt und erträgt.

Und diese Basis ist innere Klarheit.
Überzeugung.
Ein klares Ja zu dir und deinem Angebot.

Dort, wo deine inneren Selbstzweifel leiser werden, beginnt Wirkung.
Sichtbarkeit. Buchungen.

Die nachfolgenden Fragen unterstützen dich dabei, zu überprüfen, wo
du innerlich noch zu sehr zweifelst und wackelst.
Mach sie in deinem Tempo, aber vor allem: Sei dabei absolut ehrlich.



FRAGE 1



Wann weißt du genau, was zu tun wäre und tust es trotzdem nicht?

Mal ehrlich – wie oft hast du schon gedacht:

„Ich weiß eigentlich genau, was ich sagen müsste.“

... und hast es trotzdem nicht getan?

Wie oft hast du einen Post nicht veröffentlicht?

Ein Angebot nicht klar ausgesprochen?

Deinen Preis relativiert?

Nicht, weil du es nicht kannst.

Sondern weil dieser Gedanke plötzlich wieder da war.

„Vielleicht ist es noch nicht gut genug.“

„Ich will nicht pushy wirken und nerven.“

„Andere können das besser.“

Wo ziehst du dich zurück, obwohl du weißt, dass du es eigentlich kannst?

Schreib es auf.

Sei dabei ehrlich.

So, wie du es fühlst.

Nur dann verändert sich etwas.

FRAGE 2



Wo vergleichst du dich – und machst dich dadurch kleiner?

Mit wem vergleichst du dich regelmäßig?

Was denkst du in diesen Momenten über dich?

„Die sind weiter.“

„Die sind professioneller.“

„Die haben mehr Reichweite.“

„Die wirken sicherer.“

Was passiert danach?

Wirst du klarer – oder vorsichtiger?

Wirst du mutiger – oder leiser?

Wirst du entschlossener – oder unsicherer?

Vergleich verändert deine Haltung.

Und deine Haltung entscheidet, ob Strategie wirkt.

Solange du dich innerlich unterordnest, wird dein Auftreten kleiner sein als dein Potenzial.

Schreib auf, wo Vergleich dich ausbremst – und wie er konkret dein Handeln beeinflusst.

FRAGE 3



Wie sehr bestimmt die Angst vor Bewertung dein Handeln?

Gibt es Momente, in denen du gerne was anderes posten würdest, aber dich nicht traust?

Vielleicht überlegst du schon länger, etwas ganz anderes anbieten zu wollen, hast aber Angst, am Ende gar keine Aufträge mehr zu bekommen?

Wie oft weißt du ganz genau, was du sagen willst, sagst es aber trotzdem nicht, weil du Bammel vor negativem Feedback hast?

Jedes Mal, wenn du überlegst, kommen dir Gedanken in den Kopf, wie...

„Was, wenn es nach hinten losgeht?“

„Was, wenn ich mich damit unbeliebt mache?“

„Was, wenn mich dann keiner mehr bucht?“

Also bleibst du vorsichtig.

Ziehst dich zurück.

Bleibst lieber unauffällig.

Und genau deshalb erreichst du niemanden.

FRAGE 4



Wie gehst du mit Ablehnung um?

Was passiert in dir, wenn jemand nicht kauft?

Bleibst du klar – oder beginnst du sofort, an dir zu zweifeln?

Denkst du:

„Mein Angebot ist nicht gut genug.“

„Mein Preis ist zu hoch.“

„Ich bin noch nicht so weit.“

Veränderst du danach deine Strategie – oder dein Selbstbild?

Ein Nein ist kein Beweis gegen dich.

Aber wenn du Ablehnung persönlich nimmst, fühlt sich jede Entscheidung danach schwerer an.

Dann wirst du vorsichtiger.

Leiser.

Unklarer.

Und genau dort verliert Strategie ihre Wirkung.

Schreib auf, was Ablehnung in dir auslöst –
und wie es dein Auftreten verändert.

FRAGE 5



Stehst du wirklich hinter deinem Preis?

Wie geht es dir dabei, wenn du deinen Preis aussprichst?

Bleibst du ruhig und klar – oder beginnst du, dich zu rechtfertigen?

Merkst du, wie sich etwas in dir zusammenzieht?

Und hoffst du innerlich, dass niemand genauer nachfragt?

Welche Gedanken tauchen auf?

„Ist das zu viel?“

„Bin ich das wirklich wert?“

„Würde ich das selbst zahlen?“

Weißt du, ein Preis ist nicht nur eine Zahl.

Er verkörpert deine Identität.

Wie du dich positionierst.

Wofür du stehst.

Wenn du ihn kleiner machst, machst du dich kleiner.

Und man spürt, dass du nicht ganz dahinterstehst.

FRAGE 6



Wie stark ist deine Angst vor Sichtbarkeit wirklich?

Wie stark ist deine Angst davor, dich wirklich sichtbar zu machen?

Schaffst du es, klar Stellung zu beziehen und zu sagen, was du wirklich denkst?

Oder bleibst du lieber angepasst, kontrolliert, unsichtbar?

Versteckst dich hinter Tipps und Mehrwert und bleibst allgemein, damit es für alle passt.

Eine glasklare Positionierung bedeutet, klar Stellung zu beziehen. Und das bedeutet auch, dass nicht alle klatschen werden, dafür erreichst du die Richtigen!

Genau hier beginnt es, dass Menschen sich angesprochen empfinden und reagieren.

Schreib auf, wo du dich zurückhältst.
Wo du dich kleiner machst, als du bist.

FRAGE 7



Hält dich Perfektionismus vom Handeln ab?

Perfektionismus ist oft die eleganteste Ausrede, die wir uns selbst verkaufen – um nicht ins Handeln zu kommen.

Und meistens merken wir es nicht einmal.

Wie oft hast du einen Text auf deiner Landingpage wieder und wieder überarbeitet, korrigiert, verschoben, angepasst – weil du dachtest, er ist noch nicht gut genug?

Wie oft hast du an deinem Angebot gefeilt, noch etwas verändert, noch eine Preiskorrektur gemacht – weil es sich noch nicht ganz „richtig“ angefühlt hat?

Klingt nach Anspruch.

Verkörpert aber oft Angst.

Perfektionismus ist eine schön verpackte Art zu warten.

Die Wirkung auf später zu verschieben.

Auf „wenn es fertig ist“.

Auf „wenn es sich endlich gut genug anfühlt“.

Aber dieser Moment kommt nicht von allein.

Er kommt erst, wenn du trotzdem losgehst.

FRAGE 8



Willst du gefallen – oder willst du führen?

Triffst du Entscheidungen, die sich wirklich richtig für dich anfühlen?

Oder solche, von denen du glaubst, dass sie gut ankommen?

Schwächst du deine Botschaft, damit sich niemand angegriffen fühlt?

Sagst du Dinge nicht klar, weil du dir Harmonie wünschst?

Hoffst du, dass Menschen dich mögen – statt dass sie dir vertrauen?

Gefallen wollen macht dich angenehm.

Führung macht dich buchbar.

Wenn du es allen recht machen willst, wirst du unklar.

Und Unklarheit verkauft nicht.

Schreib auf, wo du Harmonie über Klarheit stellst.

FRAGE 9



Triffst du klare Entscheidungen – oder hältst du dir Hintertüren offen?

Stehst du wirklich zu deinen Entscheidungen?

Oder hältst du dir immer noch ein Hintertürchen offen?

Bleibst du bei deinem Angebot?

Oder änderst du es wieder, sobald Zweifel kommen?

Legst du dich fest?

Oder passt du Preise, Positionierung, Richtung ständig an?

Mal ganz ehrlich:

Wenn man nicht selbst gerade bis zum Hals in der Scheiße steckt, fühlt sich ein neues Business schnell existenziell bedrohlich an.

Plötzlich geht es nicht nur um ein Angebot.

Sondern um Sicherheit.

Um Geld.

Um „Was, wenn das nicht funktioniert?“

Und genau deshalb hält man sich Optionen offen.

Falls es schiefgeht.

Falls man zurückrudern muss.

Falls man doch nochmal anders abbiegt.

Aber wer immer eine Hintertür offen lässt, geht nie ganz durch die Vordertür.

FRAGE 10



Hast du Angst vor dem, was Erfolg verändern würde?

Was würde sich verändern, wenn plötzlich regelmäßig Anfragen kommen?

Wenn Menschen investieren?

Wenn du wirklich sichtbar wirst?

Bist du bereit für Verantwortung?

Für Erwartungen?

Für klare Führung?

Oder gibt es einen Teil in dir, der es sicherer findet, wenn es „noch nicht ganz“ läuft?

Erfolg bedeutet nicht nur Geld.

Er bedeutet Sichtbarkeit.

Verantwortung.

Entscheidungen.

Wenn ein Teil in dir das vermeiden will, wird er dich unbewusst bremsen.

Strategie kann Wachstum ermöglichen.

Aber nur, wenn du bereit bist, es zu tragen.

Schreib ehrlich auf, was Erfolg in dir auslöst – und was sich dadurch verändern würde.

KERSTIN WALDSCHÜTZ

Strategie ist on top.

Sie ist das, was du auf dein Fundament aufbaust.

Das Fundament ist deine innere Ausrichtung.

Deine Überzeugungen.

Dein Selbstbild.

Deine Entscheidungskraft.

Wenn die Basis wackelt, wird jede Strategie instabil.

Wenn die Basis trägt, wird Strategie wirksam.

Strategie verstärkt, was in dir bereits angelegt ist.

Zweifel verstärken Unsicherheit.

Klarheit verstärkt Wirkung.

Deshalb beginnt nachhaltiger Erfolg nicht im Außen.

Sondern in dir.



UND GENAU HIER BEGINNT DEIN NÄCHSTER SCHRITT.

Was sich heute in deinem Business zeigt,
ist kein Zufall.

Es ist ein Spiegel.

Ein Spiegel deiner inneren Überzeugungen.
Deiner alten Geschichten.
Der leisen Sätze, die du längst für Wahrheiten hältst.

„Ich darf nicht zu viel sein.“
„Ich muss es allen recht machen.“
„Ich darf keinen Fehler machen.“
„Ich bin nur gut, wenn ich perfekt bin.“

Diese Gedanken sind nicht neu.
Sie sind früh entstanden.
Und sie wirken noch immer –
auch in deinem Business.

Vielleicht hast du versucht, stärker zu sein.
Disziplinerter. Strategischer. Kontrollierter.

Doch ein Spiegel lässt sich nicht überlisten.

Er zeigt dir nicht deine Strategie.
**Er zeigt dir, wie du in dir aufgestellt bist –
dein Fundament.**

UND GENAU HIER VERÄNDERT SICH ALLES.

In dem Moment, in dem du aufhörst, gegen das
Spiegelbild zu kämpfen – und beginnst, die
Quelle zu verändern.

In dem Moment, in dem du entscheidest:
Ich schreibe meine Geschichte neu.

Nicht aus Angst.
Nicht aus Anpassung.
Sondern aus innerer Klarheit.

Wenn sich dein Fundament verändert, verändert
sich auch das, was der Spiegel zeigt.

Und ab hier wird möglich, was sich vorher
unerreichbar angefühlt hat.



Solange diese inneren Programme aktiv sind, wird jede Strategie an eine unsichtbare Grenze stoßen.

Genau hier setzt **The Reflection Code** an.

Du erkennst, wo deine heutigen Reaktionen ihren Ursprung haben. Und du veränderst die innere Ausrichtung, damit Erfolg nicht mehr gegen deine alten Muster arbeitet, sondern mit dir.



**Strategie ist das Außen.
The Reflection Code stärkt dich von innen heraus.**

Erst wenn beides zusammenkommt, entsteht echte, stabile Wirkung.

Gerade im Business wird verstärkt, was in dir längst wirkt.
Sichtbarkeit. Entscheidung.
Verantwortung. Geld.

Sobald Geld ins Spiel kommt, werden unbewusste Programme lauter.
Selbstzweifel intensiver.

Deshalb reicht Strategie allein nicht aus.

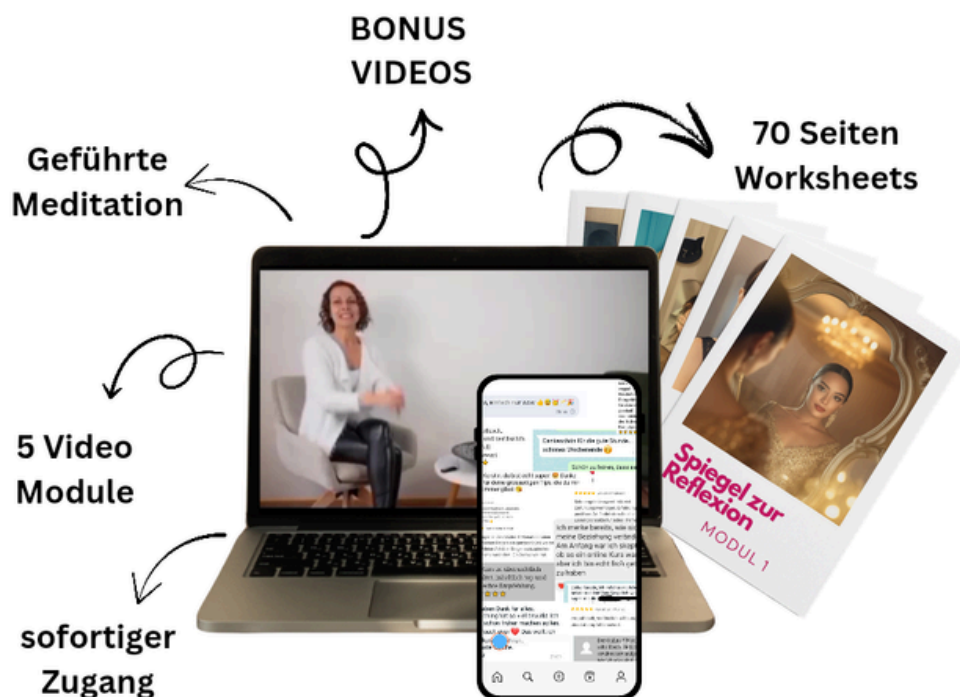
Hier wird sichtbar,
wie stabil deine innere Basis wirklich ist.

Und genau dort beginnt nachhaltiger Erfolg.

THE REFLECTION CODE



**ERKENNE DIE UNBEWUSSTEN MUSTER,
DIE DICH – UND DEIN BUSINESS – KLEIN HALTEN.**



**FÜR EIN BUSINESS,
DAS NICHT NUR STARTET –
SONDERN WÄCHST, TRÄGT UND BLEIBT.**

JETZT BASIS STÄRKEN

SOFORTIGER ZUGANG