Hallo und herzlich willkommen zu unserem nächsten Video, die Wertetreppe. Ich habe gerade gelacht, das ist das, weil mein Schatz immer wieder Spezienmann von den Videos. Damit wir auch lachend gleich reinkommen und mit richtigem Freude. Und dann ist es natürlich sehr schwierig, ernst zu bleiben, aber ich will auch nicht ernst bleiben. Wir sollen doch Spaß haben und Freude haben an dem, was wir machen. Aber es sei nicht irgendwie überrascht, wenn am Anfang der Video schon richtig ein Lache da ist. Das ist einfach mal viel Spaß haben. Und heute geht es um die Wertetreppe. Und wir werden euch sieben Stufen von dieser Wertetreppe zeigen. Und zwar vier Stufen kannst du auch aus Wirtschaftsbüchern wesen. Das ist nichts Neues, aber wir haben diese Wertetreppe noch mit einigen Stufen. Ergänzt, weil wir gesehen haben in unserer Arbeit, dass da einiges Luft an oben ist. Und das werden wir euch jetzt auch zeigen. Es geht bei dieser Wertetreppe darum, dass je höher du auch der Wertetreppe bist, desto wertvoller sind auch deine Produkte. Und desto wertvoller stufen deine Kunden auch deine Produkte ein. Genau, und wir haben dieses Beispiel anhand von Kaffee ausgesucht. Und es fängt da mit dem Thema Rohstoffe. Der Rohstoff von Kaffee legt den Kilo Preis bei 0,05 Euro, also 5 Cent pro Kilo. Also das ist ganz, ganz wenig, wird viel dafür gearbeitet. Aber 5 Cent pro Kilo ist der Rohstoff. Beim nächsten Punkt sind wir schon bei einem Produkt. Wenn die Rohre oder die frische Kaffeebohnen nach Amsterdam kommen, dann kommt Rotterdam, das ist gesagt, Rotterdam ist der Hafen, in der Niederlande oder Hamburg, in Deutschland, wo auch diese Kaffeerüstereien sind. Dann werden aus dieser Rohstoff ein Produkt gemacht und dann liegt der Kilo Preis schon wieder ein Stückchen höher bei 50 Cent pro Kilo. Dann geht der Kaffee in den Handel hinein, Supermarkt oder andere Geschäfte, wo der Kaffee dann verkauft wird. Und da liegt dann schon der Preis zwischen 10 und 20 Euro pro Kilo, je nachdem, was für eine Qualität der auch haben möchte. Fundenhandel oder auch, es gibt ja natürlich auch die Händler, die die Kaffeebohnen in die Restaurants und Hotels hineinbringen, kommen wir in den Bereich der Dienstleistung hinein. Und da ist natürlich schon viel mehr, steckt dahinter. Da reden wir jetzt im Moment auch wieder von anderen Preisen, nicht von Preisen, mit Kilo-Preisen, sondern die Tasse Kaffee kostet dann schon zwischen 3 und 5 Euro, je nachdem, welches Restaurant ihr ausgesucht hast. So ist das. Und dann, wenn diese Kaffee weitergeht und diese Dienstleistung auch mit einem gigantischen Erlebnis, und das ist die nächste Stufe auf dieser Werte treffe, verbunden wird, dann zum Beispiel in einem wunderschönen Schloss mit einem Panoramaausblick, wo zwei Kellner mit einem Frack dich und deinen Schatz bedienen. Und es kann schon sein, dass in diesem Schloss Kaffee, dann Kaffee vielleicht 10, 15 Euro kosten wird. Also eine Tasse habe ich jetzt gemeint. Das heißt, dass durch diese, dass die Dienstleistung mit einem Erlebnis verbunden wurde und für solche Erlebnisse, die Menschen bereit sind, extra zu zahlen. Und zu den Erlebnissen, wenn ich noch da rein je, denk an diese vielen Webseiten, wo du zu Geburtstagen oder zu anderen... Das sind Jochen Schwarz oder so was, oder so ähnlich. Wo du zu anderen Anlässen Menschen Geschenke kaufen kannst und die sind meistens auch Erlebnisgeschenke. Und die Menschen sind einfach extrem bereit für gute Erlebnisse, immer wieder zusätzliches Geld auszugeben. Oder wenn ich zum Beispiel bei McDonalds denke, das war in Amerika eine Zeit lang ein richtiges Rennherr, das da in der Geburtstagspartys organisiert worden sind im McDonalds und die Kosten von diesen zwei Stunden und das Essen, was die Kinder gegessen haben. Und diese Studenten, die für zwei Stunden bezahlt wurden, das war so 70 oder 100 Dollar, aber so ein Geburtstagsparty hat dann 200 Dollar gekostet für die Eltern. Das heißt, dass bei den Erlebnissen die Menschen gerne bereit sind, einfach in ihre Tasche zu greifen. Und das ist deshalb wichtig, weil wir sehr viele Kunden haben, die verschiedene kreative Gaben auch haben. Oder die lieben in der Natur zu sein, oder die lieben Malen. Oder eine Kundin von uns ist Coach und sie macht wunderschöne Blumengestecker, wunderschöne Dekorationen und dadurch bringt sie gigantische Botschaften rüber. Und sie hatte früher immer gedacht nach Coaching und Blumenstöcken. Wie kann man das nicht einander vereinbaren? Aber sie hat es geschafft und dadurch haben ihre Kunden ein Erlebnis, was sie bei anderen nicht finden. Und ein anderer Kunde von uns, er war früher der Kite Guru im Amgadersee. Und sie machen auch heute Coaching, aber nicht mehr da, sondern woanders. Und sie machen Stand-up-Paddeln. Also sie haben verschiedene Kursen, wo sie helfen, aus Konzernen so richtig überforderten Führungskräften rauszukommen durch die Natur, durch das Paddeln, durch eine neue Denkweise. Also die bringen quasi ihr Coaching auch mit dem Erlebnis, Stand-up-Paddeln und ein Mal reinzufallen, mit einer der Inverbindung. Genau, die nächste Stufe ist die Stufe der Transformation. Und das ist auch gerade auch mit den Kunden, wo Sylvia das gerade erzählt hat, da gibt es dieses Erlebnis. Und zusätzlich haben die wirklich auch die Menschen etwas mehr mitzugeben. Die Menschen werden wirklich innerlich verändert. Die haben innerlich eine Transformation, die sie irgendwo haben. Also die haben nicht nur das Erlebnis, dass sie sagen, okay, ich traue mir auf dieses Board zu stehen, oder irgendwo mit dem Thema der Blumen und so weiter. Sie werden persönlich auch wirklich, kommen Sie in eine Veränderung hinein. Und die Transformation in sich kennst du sicher, Transformation bedeutet einfach, ein Problem zu lösen. Und vom Punkt A die Menschen zum Punkt C oder D zu bringen. Und die nächste Stufe ist eine lebensverändernde Transformation. Also das ist quasi der Bereich von deiner Berufung. Das ist der Bereich von deiner Erfolgsformel. Und diese lebensverändernde Transformation geht ein bisschen über diese normale Transformation raus. Und dazu werden wir auch drei Beispiele dir weitergeben. Aber bevor wir da reingehen, ist es noch extrem wichtig, dass es viele, viele Menschen ist. Und das ist das Problem bei den Selbstständigen, dass sie ein Produkt haben oder dass sie ein Dienstleistung haben. Aber sie geben viel, viel mehr. Sie geben ein Erlebnis mit noch dazu. Oder sie geben noch eine Transformation mit noch dazu. Und das rechnen Sie nicht ab. Das heißt, zum Beispiel eine Buchhälterin, die erste Buchhälterin von uns war so eine Frau. Sie hat nicht nur unsere Buchhaltung gemacht, sie hat uns total aufgebaut. Wir waren in 200.000 Euro minus und Probleme mit Krankenkasse, Probleme mit Behörden. Und sie hat nicht nur diese Telefonate für uns übernommen, sondern sie hat uns wirklich aufgebaut in dieser Zeit. Und das Ganze mal mit ein, zwei Kunden machen, dass sie einfach extra betreu ist. Aber wenn du 50 solche Kunden hast, dann heißt es so, sie kam nach einer Zeit nicht mehr zu ihrer Buchhaltung. Und deshalb musste sie auch eine Lösung finden. Also die Buchhaltung hat sie dann alles abgegeben an andere Frauen, die wirklich nur die Zahlen gemacht haben. Und sie hatte Freiräume für sich selbst geschaffen, damit sie diese Gespräche mit Menschen führen kann. Und das hat sie auch in Rechnung gestellt. Weil das war gerade ihr Herz. Sie nennt sich Seelentrösterin. Genau. Und jetzt in den ersten Stufen haben wir öfters über den Kaffee geredet. Und die anderen Stufen haben wir nicht darüber geredet. Aber sehr oft geben wir genau diese Werte, die hier oben stehen, einfach beim Kaffeeklatsch weiter. Einfach, wenn wir mit Freude, Freundinnen zusammensetzen und Kaffee trinken und die schildern ihre Herausforderungen, ihre Probleme. Und schon sind wir eigentlich in dieser höchsten Stufe schon unterwegs. Und das ist wichtig, dass wir das für uns verstehen. Dass wir in dem Moment das wertvollste, was wir haben, eigentlich verschenken. Nicht dazurechnen zum Kaffee. Meistens zahlen wir dann auch noch den Kaffee. Oder sagen wir, oh, du bist heute eingeladen, weil ich dir heute so richtig helfen konnte. Und nicht anders drumflugge, ich habe dir so richtig geholfen. Du darfst das auch wertschätzen. Also es gibt hier da wirklich darum, dass du für dich erkennst, was wir auch in einem vorherigen Video gesagt haben, in der Vergangenheit hast du deine Berufung immer schon gelebt. Gerade in solche Kaffeegespräche, wo der Kaffee 3 Euro gekostet hat. Aber das, was du eigentlich weitergegeben hast, was du deiner Freundin, einfach so zwischen Tür und Angel gesagt hat, hat noch ein viel, viel höheren Wert, wenn du es wertschätzt und dir auch im Rahmen dazu machst. Ja, oder kann sein, dass du das in der Mittagspause machst mit deinen Kolleginnen. Okay, und jetzt möchten wir zwischen Transformation und lebensveranlternden Transformation einen Unterschied machen. Zum Beispiel eine Transformation ist das, wenn wir, es war gerade ein Kohl von unserer Schwiegerecht, doch, Sie haben heute... Aufsatzte. Und wo war ich? Ja, okay. Also ein Beispiel wollte ich direkt zählen. Und zwar der Beispiel ist, wenn du nicht kochen kannst. Also ich kann zum Beispiel nicht kochen. Und alles, was ich konnte, das mache ich seit 14 Jahren nicht. Und eine Transformation für mich, wie der, wenn ich ein Programm oder ein Kurs besuchen würde, wo ich kochen lernen kann. Und vor dem Kurs kann ich nicht und nach dem Kurs kann ich kochen. Das ist eine Transformation. Also ich kann auch Wasser anbrennen. Ja, weil kommt ein Telefonat und ich bin beim Telefonat und ich schon passiert, dass das Wasser auch anbrennt. Und eine lebensveranlternde Transformation in Bezug auf Kochen ist zum Beispiel, wenn jemand Schildrösenprobleme hat und lernt so zu kochen, dass das Kochen, das Essen wirklich die Schildrösen unterstützt. Und dadurch passiert eine Verbesserung in der Gesundheit oder passiert wirklich auch eine Heilung. Und wenn man dann daran denkt, welche Symptome zum Beispiel die Schildrösen haben können, dass es dir entweder ständig heiß ist oder dass du ständig frierst. Also es gibt viele verschiedene Varianten davon. Wenn du lernst so zu essen und zu kochen, dass diese Symptome wegbleiben, das ist dann wirklich lebensverändern. Das ist ein Unterschied. Das ist nicht nur in dem Sinne, was total wichtig ist, ja ein Kochkurs, sondern der Kochkurs bringt noch eine zusätzliche Veränderung in deinem Leben. Aber vor allem auch dadurch, wenn du in diese Kochkurs auch wirklich etwas dir Menschen hilfst, umzudenken. Nur das Kochen auch wird ja nicht die wirkliche Veränderung hinbringen, sondern wenn die Menschen durch ihre Denkweise auf einmal anders anfangen zu kochen, anders mit den Materialen umgehen, mit dem Kochen umgehen und sie bewusst seins Veränderungen haben, dann ist es so richtig anhaltig. Dann ist es wirklich eine Veränderung, wo dann auch stattgefunden hat. Also das Bewusstsein, was dadurch entwickelt wird, wenn sie anders kochen und was das mit ihrem Körper sich tut und was denn das auch mental bringt. So ist das. Und ein nächster Beispiel ist, wir haben eine Tagelsmutter als Kundin und das ist gigantisch, wie sie mit den Kindern umgeht. Und sie zieht hauptsächlich Eltern an, die null Konsequenz sind, die immer wieder klagen, dass mein Kind nicht auf mich hört, sagen die Eltern. Und die Tagelsmutter hat damit absolut kein Problem. Also die Kinder sind bei ihr lieb und nett und da hat sie drei bis fünf Kinder an einem Tag, sie sind alle unter drei Jahre, also das ist eine Herausforderung. Und sie hat mit den Eltern schon geredet und die Eltern haben gesagt, ja, wir haben irgendwelche Kommunikationstechniken gelernt. Also sie haben irgendwelche Methoden begonnen zu lernen und das hat nur ein bisschen geholfen. Und sie ist jetzt gerade dabei auszuarbeiten, einen Kurs für sie, weil es darum geht, dass die Eltern lernen, liebevoll konsequent zu sein. Und das macht sie auch schon, also mit einigen. Und dann entspannen sich die Kinder in diesen gesteckten Rahmen, sie entspannen sich einfach. Das gibt ihnen Sicherheit, dass es Grenzen gibt, dass sie wissen, was geht und was ist das, was nicht geht. Und dadurch ist die lebensverändernde Transformation, ist, dass die ganze Atmosphäre in der Familie sich verändert, weil die Mamas denken anders, also lernen anders zu denken. Da kommen sehr viele, kommen so engster hoch, ich könnte ein Rabenmutter sein und ich bin keine gute Mutti. Und bei diesen Sachen hilft sie den Mamas, damit sie wirklich dann liebevoll konsequent sein können. Und dadurch, dass das ganze Familienleben verändert sich, weil dieses Gemäckere nicht mehr da ist. Und das ist ein Unterschied zwischen Einfahrt, Kommunikationstechniken zu lernen, aber ohne diese innere Veränderung der Mamas oder wirklich die innere Veränderung der Mamas und dann auch zu lernen, wie man zum Beispiel Grenzen setzt. Genau, und das ist deine Berufung. Berufung heißt, du bist da zu berufen, du hast alles mitbekommen, um die Menschen da drin zu helfen, zu unterstützen, damit wirklich diese lebensverändernde Transformation bei ihnen stattfindet. Und da ist es wirklich immer dieses Thema, innerliche Veränderungen bringen wirklich eine nachhaltige und lebensverändernde Transformation. Und das hast du in deiner Berufung. Und ich möchte dir noch den Druck nehmen. Vielleicht denkst du jetzt, ah, habe ich auch so etwas, habe ich auch so etwas, eine Lösung in mir, was wirklich das Leben von den Menschen verändert. Und da möchte ich dir jetzt sagen, wir sind jetzt ganz am Anfang, vertraue uns, du hast es in dir und wir können dir extrem leicht helfen, dass du das auch erkennst, was ist das in dir und du musst nicht unbedingt mit der lebensverändernden Transformation beginnen. Du kannst auch mit einer Transformation beginnen, also auch mit normalen Transformationen kann man richtig gute Preise machen, weil bei lebensverändernden Transformationen sind die Menschen bereit, über 2000 Euro zu zahlen. Aber wir haben auch bemerkt, dass auch wenn du weißt, ja, das ist einen Wert oder hat einen Wert von 2000 Euro, die meisten Kunden von uns haben immer wieder mit einem 1000 Euro Wert Produkt begonnen. Also das war extrem wichtig, sie haben mit 1000 Euro, 1200 Euro begonnen. Und deshalb ist es so, dass wir in diesem Kurs dir helfen möchten, zuerst dieses 1000 Euro Wert Produkt und Angebot oder Kurs oder Programm, was auch immer zu entwickeln, weil wir wissen, dass sich die meisten Menschen sich das zutrauen, wenn diese Wert quasi Erkenntnis in dir besteht. Und dann hast du quasi zwei, drei Kunden für dieses erste Produkt und dann wirst du wegfriegen, weil du erlebst, wie die Menschen dankbar sind, du erlebst, wie leicht du ihnen helfen kannst, du erlebst, wie dankbar sie sind, wie wertschätzend sie sind. Und dann wirst du auch später deine Preise erhöhen können, wenn du das möchtest. Und also ich möchte dir wirklich den Druck nehmen, dass du jetzt nicht daran denkst, oh, hab ich das? Kann ich das? Sondern beginne, was in dem Video, mit den fünf Fragen drin ist, wirklich zu sagen, ich habe etwas zu sagen in dieser Welt. Ich habe etwas zu sagen in dieser Welt. Das, was ich zu geben habe, ist wertvoll. Und du musst noch nicht wissen, was das ist, aber beginne das einfach auszusprechen, weil diese Sätze etwas mit deinem Herz und mit deinem Seele tun werden. Und das ist das, worauf ich mich schon da freue. Genau, und so ist der einfach, stufe vor Stufen, die werden treppen hoch. Und dabei wünsche ich dir ganz viel Freude. Und ja, dann hören wir uns im nächsten Video wieder. So ist das. Bis bald. Tschüss.