

TEIL 1 – REFLEXION: DEIN JAHR

Lass das Jahr Review passieren und vergleiche deinen Plan mit dem Punkt, wo du jetzt stehst.

Wenn es konkrete Zahlen, Planungen oder Vorhaben gab: Was davon hast du erreicht, was nicht?

Sei dabei ehrlich – und gleichzeitig freundlich mit dir.

Das Ziel ist NICHT Bewertung. Das Ziel ist EINBLICK.

Es geht darum zu erkennen, was du im neuen Jahr anders, besser oder klarer machen kannst.

Das Allerwichtigste zur Reflexion:

- dein Gefühl: wo bist du zufrieden, wo unzufrieden mit dem vergangenen Jahr ?
- mach dein Gefühl messbar:
 - welche Ergebnisse hatte das, was du im vergangenen Jahr gemacht hast ?
 - Ganz basic: womit hast du viel Zeit (oder sonstige Ressourcen) verbracht und was kam dabei raus - monetär, was hat das Produkt gebracht, Listen- oder Followerwachstum, automatisierter Prozess... ? (Fokus: 80:20-Regel. Wo sind deine 80%-Bringer und deine Ressourcenfresser?)
 - Wo hast du eher den Fokus auf den Aufbau von Prozessen und Strukturen gelegt, um künftig den Gewinn zu steigern, oder auf andere Dinge (Programme optimieren, bei gleichem Umsatz weniger arbeiten, ..)?
 - <<<--->>> so siehst du, wo Optimierungspotential liegt oder Dinge, die du so nicht mehr machen solltest/willst und wo dein Gefühl dich vielleicht auch in die Irre leitet (z.B. Programme optimieren, Funnel aufbauen, Bezahlwerbung strategisch starten oder optimieren macht meist erstmal viel Tun oder viel monetären Invest, dem der gefühlte Outcome idR nicht sofort nachfolgt)
 - Denn hier glasklar: Zahlen lügen nicht - aber sie müssen IMMER im Kontext und individuell gesehen werden. (Und das sagt eine frühere CFO mit 300 Millionen verantwortetem Jahresmindestbudget). Die "lesen" wir zusammen, also die Interpretation des klassischen "Soll-Ist-Vergleichs".
- zahlen deine bisherigen Angebote schon aufeinander ein und führen sie zueinander ? Wo trägst du Leute noch "zu Fuß" irgendwo hin?

REFLEXION - dieses Jahr

1.1 Reflexionsfragen

- Was hast du von deinen Vorhaben gemacht – und was nicht? Warum?
- Was hast du zusätzlich gemacht, obwohl es nicht geplant war?
- Was hast du erreicht?
- Was hast du nicht erreicht?
- Was hast du geschafft, was du gar nicht geplant hattest?
- Wo hast du dich ablenken lassen oder verzettelt?
- Wo hast du prokrastiniert oder bist dir selbst im Weg gestanden?
- Wo hast du zugelassen, dass „das Leben“ oder andere Dinge dazwischengekommen sind?
– und wie wäre das im neuen Jahr vermeidbar?
- Was war tatsächlich unvorhersehbar? (und wie bist du damit umgegangen - wie würdest du in Zukunft gerne damit umgehen)
- Wo hast du aktiv entschieden, etwas anders als geplant zu machen?
- Was hast du losgelassen, das dir nicht länger dient?
- Wie geht es dir mit deiner Reflexion? Wie geht es dir mit dem, was du erreicht hast, mit dem, was du nicht erreicht hast, mit dem, was anders war als geplant? Mit den Entscheidungen, die du getroffen hast und dem, wie du Dinge oder Zahlen -bisher oder jetzt- interpretiert hast? Was hat sich ggf. verändert?

1.2 Würdigung & Feiern

Mach dir bewusst, was du geschafft, gelernt, stabilisiert, aufgebaut oder transformiert hast.

- Was kannst du heute feiern?
- Wofür bist du dir selbst dankbar?
- Was ist entstanden, weil du drangeblieben bist?

Dankbarkeit & Feiern sind Erfolgsfaktoren.
Halte beides bewusst fest.

TEIL 2 – VISION & ZIELE FÜR DAS KOMMENDE JAHR

Wir planen jetzt mit Klarheit, Ambition und Fokus.

Hier entsteht das Fundament für die nächsten 12 Monate (und darüber hinaus)

Planung: Prämisse:

deine Grobplanung für Jahr und Monat funktioniert auf ein paar Post-Its oder Din-A-4-Zetteln.

(meine eigene passt stets meist im Wesentlichen auf Bierdeckelformat - oder detaillierter auf DinA5. Und das war schon als CFO in Konzern-Holding-Strukturen so und für jedes einzelne Mandatsunternehmen/Mandatskonzern in der internationalen Unternehmensberatung - egal wie groß - für die einzelnen wesentlichen Strukturen)

- Grobziele für das Jahr festlegen
- auf 90-Tages-ToDos mit jeweils 1-2 Schwerpunkten herunterbrechen
(weil : 90 Tage sind lang genug, um richtig etwas zu schaffen; z.B. ein neues Produkt/Kurs zu konzipieren, bauen und zu verkaufen. Sie sind gleichzeitig kurz genug, um das Ende nicht aus den Augen zu verlieren. 90 Tage sind die perfekte Länge, um 1-2 wichtige Funnel zu bauen, die ein Produkt braucht. Den Lead-Funnel für neue Abonnent:innen und den Verkaufsfunnel für neue Kund:innen. Ein Launch-Runway. Mach das 4x im Jahr und du hast genügend Angebote und das dazugehörige Marketing, um deinen Umsatz zu sichern und zu steigern)
- dann zerlege die in Dinge, die monatlich / wöchentlich passieren müssen
- "3er-Priorität" oder "Kuchenstück-Technik":
 - a) was sind die 3 wichtigsten Dinge? Mit dem Jahr fängst du an. Dann nimmst du dir mit Blick auf das Jahr das Quartal vor. (Große für's Jahr -> was bedeutet das für das Quartal? Für den Monat ? Für die Woche?. Mittlere Für's Quartal ? - was bedeutet das für den Monat ?)
 - b) Untersortierung: von diesen 3 Dingen, was ist das "Kuchenstück" ? Das Unverhandelbare, das, was du unbedingt machen willst - oder mußt? Was ist die "Sahne" darauf, was wäre toll oder schon auch noch wichtig ? Und was ist die "Kirsche auf der Torte", das wäre-schon-sehr-Nice-to-have-aber-stört-den-Gesamterfolg-nicht)



PLANUNG UND REFLEXION

Mach es nicht zu kompliziert ! Die grobe Planung für Jahr und Quartal braucht wenig Platz - und idealerweise auch nicht viel Zeit. Wenn deine Planung zu komplex ist und du dich beim Planen schon vertüddelst, wirst du sie nicht durchhalten. (Auf.jedem.Business.Level.)

Zudem schärft dieses Vorgehen den Fokus auf's Wesentliche.

Diese 3 Grundlagenbereiche für ein erfolgreiches Business *müssen* in jedem Jahr einen Fokus haben (und werden auf jedem Level für dich optimiert) - angepasst an dich, dein Business, deinen aktuellen Schwerpunkt...:

- wie erfahren potentielle neue Kund:innen von dir und wie baust du Vertrauen auf ?
- wie wird deine Liste (automatisiert) größer ?
- Verkaufssysteme und Funnel, mindestens Kundenreise
- Automatisierungen (mindestens wiederkehrender Aufgaben)
- welche Angebote hast du für "Stammkund:innen"?
- wie gehst du mit ungeplanten Dingen um oder damit, wenn Leben/Business/unvorhergesehene Ereignisse sich nicht an deinen schönen Plan halten ;)

Nimm dir in allem unbedingt deine Reflexion dazu - denn die machen wir u.a., um unsere Konsequenzen daraus zu ziehen: damit wir bestätigen können, was wir so wiederholen wollen oder anpassen, was wir künftig (generell oder vielleicht auch nur in gleichen oder anderen oder unvorhergesehenen Situationen) anders machen oder wo wir anders reagieren wollen.

2.1 Wo siehst du dein Business heute in einem Jahr?

Beschreibe:

- den Stand deines Business
- Struktur & Systeme
- deine Rolle
- deine Kund:innen



PLANUNG UND REFLEXION

- Umsatz / Stabilität
- Arbeitsweise
- wie es sich anfühlt

2.2 Wie passt dein Business dann zu deinem Leben?

Was wird durch dein nächstes Business-Level möglich?

- Zeit
- Freiheit
- Entscheidungen
- Energie
- Stabilität
- Family & Life

2.3 Die 3 wichtigsten Dinge, die du erreicht haben willst

Bitte wähle mindestens 1 Ziel pro Bereich:

A) Harte Faktoren:

(z. B. Umsatz, Teilnehmerzahlen, Conversions, Listengröße)

B) Business-Struktur, Produkte & Systeme:

(z. B. Portfolio, wiederkehrende Einnahmen, Evergreen, Team)



PLANUNG UND REFLEXION

C) Weiche Faktoren / Lebensqualität:

(z. B. Zeit, Fokus, Flexibilität, Büro, Buchprojekt, Lebensstil)

2.4 Planung nach dem „Kuchenstück-Prinzip“

Kuchenstück: unverhandelbar

Sahne: sehr gut

Kirsche: nice-to-have

(Wende das später auch auf Monats- und Wochenplanung an.)

2.5 Reihenfolge & Fundament

Welche Ziele müssen zuerst erreicht werden, damit der Rest möglich wird?

Oft gilt: Harte Faktoren → Strukturen → Weiche Faktoren.

2.6 Unterstützung, die du hast & brauchst

Wachstum passiert nicht im Vakuum.

Die Qualität deiner Entscheidungen, Strukturen und Prioritäten hängt stark davon ab, welchen Raum, welchen Blick von außen und welches Sparring du dir gibst.

Mentoring / Beratung / Coaching (z. B. diese Mastermind)

Unterstützung auf diesem Level ist kein „Nice-to-have“, sondern ein strategischer Wachstumsfaktor.

Sie ermöglicht:



PLANUNG UND REFLEXION

- klare Entscheidungen
- Priorisierung
- individuelles Sparring
- strategischen Tiefgang
- Fokus & Speed
- Kalibrierung in komplexen oder schwierigen Phasen
- bessere, nachhaltige Entscheidungen

Rechne hochwertige Masterminds immer mit einer **mittelbaren Verzehnfachung des Invests** – nicht als Marketingformel, sondern weil die Qualität deiner Entscheidungen exponentiell steigt.

Weitere Unterstützungspunkte:

- **Ads & Wachstumsinvestitionen**
Strategisch eingesetzt, gut geplant – mit realistischer Refinanzierung.
 - **Aufgaben, die ausgelagert werden sollten**
Damit du in deiner Zone of Genius bleibst.
 - **Automatisierung & Tools sowie KI**
Die effizientesten „Mitarbeitenden“.
 - **Abgrenzung**
Gegenüber Familie, Umfeld oder Team.
 - **Wissensaufbau vs. Auslagern**
Was solltest du lernen, um gute Entscheidungen zu treffen?
Was sollte jemand anderes für dich übernehmen?
-



PLANUNG UND REFLEXION

2.7 Was darfst du verbessern, verändern oder neu machen?

Neue Ergebnisse entstehen selten aus alten Mustern.

2.8 Wo wird es unbequem?

Wo ist deine Komfortzone oder Thermostat zu klein geworden?
Welche Schritte fordern dich positiv heraus?

2.9 Launchplanung

- Was möchtest du launchen?
 - Was zum ersten Mal?
 - Was wiederholen?
 - Welche Vorlaufzeit brauchst du?
 - Welche Funnel willst du auf- oder ausbauen? (Leadgewinnungsfunnel, Evergreenfunnel, launchvorbereitender Funnel, Miniproduktfunnel, Wartelistenfunnel...)
 - Welches Zeitfenster hast du hier für welchen Schritt?
-

2.10 Was hast du losgelassen?

Was diente dir nicht länger und darf aus dem neuen Jahr draußen bleiben?

2.11 Greifbare Ziele & Metriken



PLANUNG UND REFLEXION

(Z. B. Umsatz, Teilnehmer:innen, Conversions, Reichweite, Evergreen, Wachstum, Energie)

2.12 Die 12-Monats-Ziele auf Q1 herunterbrechen

Welche Teilziele erzeugen die größte Wirkung?
Nutze die 80/20-Regel.

2.13 Top-3-Projekte für Q1

- 1.
- 2.
3.



PLANUNG UND REFLEXION

TEIL 3 – M.A.W.-ZIELE

Für deine Projekte oder Launches:

Projekt 1:

- Mindest
- Aufregend
- Wild

Projekt 2:

- Mindest
- Aufregend
- Wild

Projekt 3:

- Mindest
- Aufregend
- Wild