# ERFOLGREICH IN DIE VOLLE SELBSTSTÄNDIGKEIT DURCHSTARTEN IN 2023

**Die 5 Hebel**, um voll in deine Selbstständigkeit durchzustarten und konstante 5-stellige Monate zu verdienen.

# IMPRESSUM

Herausgeber:
Daniel Huchler
Huchler Consulting GmbH
Werner-von-Siemens-Straße 2-6
76646 Bruchsal

www.danielhuchler.de

Erste Auflage

Das Werk, einschließlich seiner Teile, ist urheberrechtlich geschützt.

Jede Verwertung ist ohne schriftliche Zustimmung des Herausgebers unzulässig. Dies gilt insbesondere für die elektronische oder sonstige Vervielfältigung, Übersetzung, Verarbeitung und öffentliche Zugänglichmachung.

Bild-Quellen: Daniel Huchler, Beatrice Huchler, Philipp von Brincken, Tobias Schwall

Copyright Design: Beatrice Huchler

Korrektorat: Natalie Dechant

Alle Rechte liegen beim Autor.

Copyright ©2022 Huchler Consulting GmbH

# HERZLICH WILLKOMMEN

Hallo liebe/r Durchstarter/in,

ich heiße dich herzlich willkommen zu diesem besonderen Event. Das Durchstarter Neujahrsspezial kann dein Business und dein Leben komplett verändern, wenn du es zulässt.

An diesem Tag werden wir in die unterschiedlichsten Ebenen deines Businesses eintauchen.

Wir schauen uns die wichtigsten 5 Hebel an, um noch mehr zu wachsen und konstant 5-stellig pro Monat zu verdienen.

Das Ziel ist es, dich im Jahr 2023 regelmäßig 5-stellig mit deinem Business gehen zu lassen, damit du ein Leben in mehr Freiheit, mehr Geld und mehr Leben führen kannst.

Dieses Workbook begleitet dich mit wertvollen Inhalten, Grafiken und Erfolgsgeschichten durch das komplette Jahr 2023.

Ich wünsche dir viel Spaß und viele wertvolle Erkenntnisse.

Dein Coach & Mentor

Daniel Huchler

Inhaltsverzeichnis


| | |
|---|---|
| Angebotsgestaltung | Seite 5 |
| Kundenstimmen | Seite 10 |
| Positionierung | Seite 13 |
| Kundenreise - Customer Journey | Seite 14 |
| Die 6 Punkte, um zu verkaufen | Seite 16 |
| Vertrauensaufbau | Seite 19 |
| Goldene Regel beim Verkaufen | Seite 20 |
| Ressourcenpyramide | Seite 22 |
| Ziele | Seite 25 |
| Systeme & Tools | Seite 28 |
| Dein Commitment | Seite 29 |
| Kundenstimmen | Seite 30 |

**1.** Gestalte deine Dienstleistung in Form und Umfang, um mehr Ergebnisse für deine Kunden zu bewirken. Dafür benötigen wir mehr Klarheit über dein Angebot und deshalb dröseln wir es in den folgenden Übungen einfach nochmal etwas auf.

**Notiere dir hier deine Produktstärken:**

**Mein Produkt kann ... (Zahlen, Daten, Fakten, Inhalt ...)**

---

---

---

---

---

**2.** **Notiere dir hier deinen Produktnutzen:**

**Was haben die Kunden von deinem Produkt ... (Emotionen, Werte, mehr Gewinn, Mitarbeiter, Umsatz etc.)**

---

---

---

---

---

**3.** Jetzt wird es spannend, denn viele denken beim Kreieren ihres Angebots an ihren Kunden und nicht wie ihr Kunde. Dabei ist es so wichtig, die Welt mal aus Kundensicht zu betrachten.

**Welche Wünsche, Ziele, Träume hat deine Zielgruppe?**

**4.** **Welche Schmerzen, Herausforderungen, Probleme hat deine Zielgruppe?**

**5.** **Benenne deine Zielgruppe, bzw. beschreibe sie grob: Alter, Wohnort, Interessen, Plattformen, auf denen sie sich aufhält etc.**

**6.** Jedes Angebot entwickelt deinen Kunden von einem Ausgangspunkt zu einem Ziel hin. Das heißt, dein Kunde entwickelt sich und kommt auf ein nächstes Level. In dieser Übung wollen wir gemeinsam diese Entwicklung sichtbar machen. Stelle nun dein Angebot in dieser Übersicht dar:

| Angebot 1 | Angebot 2 | Angebot 3 |
|---|---|---|
| | | |
| | | |
| | | |
| | | |
| | | |
| | | |
| | | |
| | | |
| | | |

**Notiere dir hierzu deine Gedanken oder Fragen:**

**7.** Nun ist es wichtig, dass wir uns einmal anschauen, wie du aktuell deine Zielgruppe erreichst und wie gut das für dich funktioniert auf einer Skala von 1-10.

**Notiere dir hier deine aktuellen Marketingkanäle:**

**Deine Punktzahl auf einer Skala von 1-10:** _____

**8.** **Notiere dir hier, wie du deine Zielgruppe noch besser erreichen könntest:**

MARLISE UND NALYN MINDER

Wir sind zwar mit Wissen und Fähigkeiten im Bereich Gesundheit und Ernährung zu Daniel gekommen, aber wir wussten nicht richtig, wie wir damit auch Geld verdienen können. Mit Daniel hatten wir jemanden an unserer Seite, der unserem Business Struktur und Stabilität gegeben hat. Mittlerweile sind wir jeden Monat stabil 5-stellig.

TIBOR MINK

Ich war bereits ein Jahr selbstständig, als ich mich zum Durchstarter Seminar angemeldet habe. Meine größte Herausforderung waren meine Zweifel, ich habe mich ständig gefragt, ob ich gut genug bin.

Das Durchstarter Seminar hat alle Zweifel aufgelöst, und ich habe neues Selbstvertrauen bekommen. Das war krass, was Daniel da mit mir gemacht hat und was das in meinem Business verändert hat.

TOBIAS VETTER

Daniel lernte ich bereits vor einigen Jahren kennen. Bevor ich zum Durchstarter Seminar kam, war ich bereits voll selbstständig als Versicherungsmakler für Coaches/Berater/Experten und machte 5-stellige Monatsumsätze. Durch das Seminar arbeite ich immer wieder an meinem Mindset und meiner Klarheit für meine Ziele. Es ist für mich jedes Mal motivierend, mit dabei zu sein. Außerdem hatte ich vor Kurzem meinen ersten 6-stelligen Monatsumsatz geknackt.

MARCEL MEHNERT

Vor dem Seminar hatte ich starke Bedenken, wie ich aus meinem Job herauskomme und wie schnell das vor allem gehen kann. Ich habe mich nicht getraut und die ganze Zeit im Kopf gehabt, wie das in Zukunft alles laufen soll. Auf dem Seminar hat mich Daniel 1:1 gecoacht, diese Glaubenssätze aufgelöst und mich mental auf den Ausstieg des Jobs vorbereitet. Ich vertraute mir danach selbst viel mehr. Mittlerweile schmunzele ich darüber und kann mir gar nicht mehr vorstellen, wie es ist, im Angestelltenverhältnis zu arbeiten. Der Sinn nach Freiheit ist enorm groß und stabil.

ALEXANDER LANG

Ich kannte Daniel noch von der Zeit, als wir beide bei der Polizei waren. Ich habe mich allerdings nicht getraut, so wie Daniel zu kündigen. Dies änderte sich mit dem Durchstarter Seminar.

Danach war mir klar, was ich tun musste und worauf es ankommt. Einige Monate später habe ich den Beruf trotz Beamtenstatus auf Lebzeit gekündigt, und das war die beste Entscheidung, die ich je getroffen habe.

EDGAR STEININGER

Daniel hat mir gezeigt, was ich wirklich im Leben erreichen möchte. Ich war damals noch bei der Polizei und dank Daniel habe ich mich auf den Weg gemacht, meine eigene Selbstständigkeit aufzubauen.

Ich war überrascht, wie schnell das alles funktioniert hat und was für Ergebnisse ich dadurch erzielen konnte. So war es für mich möglich, dass ich bei der Polizei kündigen konnte und jetzt große Erfolg in meiner Selbstständigkeit verbuchen kann.

## 1. Formelhilfen für deine Positionierung:

Zielgruppe + Problem + Lösung/ Ergebnis

Problem + Tool + Lösung/ Ergebnis

Je nach Bedarf kann auch die Dauer im Angebot enthalten sein.

**Wende die Formel auf dein Angebot an und notiere dir deine Positionierung:**

**Notiere dir hierzu deine Gedanken oder Fragen:**

Beschreibe den Gedankengang eines Interessenten, bevor er dein Kunde wird. Notiere neben die Fähnchen grob die Gedanken oder Herausforderungen, die dein zukünftiger Kunde hat.

Interessent

Kunde

Beiträge haben grob alle denselben Aufbau. Bei dieser Übung geht es darum, die einzelnen Schritte zu üben.

Aufmerksamkeit

Interesse

Drang

Abschluss
(Call to Action)

## 1. Vorbereitung

Notiere dir hier, wie du dich auf ein Verkaufsgespräch im Optimalfall vorbereiten kannst:

## 2. Innere Einstellung

Notiere dir hier, wie deine innere Einstellung sein sollte, um zu verkaufen:

## 3. Selbstvertrauen

Notiere dir hier, wie du dein Selbstvertrauen steigern kannst, um besser zu wirken:

## 4. Deine Person

Notiere dir hier wertvolle Merkmale für deine Person, um dein nächstes Verkaufsgespräch zu verbessern:

## 5. Verkaufe über das Problem zur Lösung und am Ende zum Ziel

Notiere dir hier in Stichpunkten, wie ein beispielhafter Gesprächsverlauf aussehen könnte:

## 6. Entscheidung

Notiere dir hier, warum eine Entscheidung am Ende eines Verkaufsgesprächs so wichtig ist und wie du diese herbeiführen kannst.

**Deine Herostory**

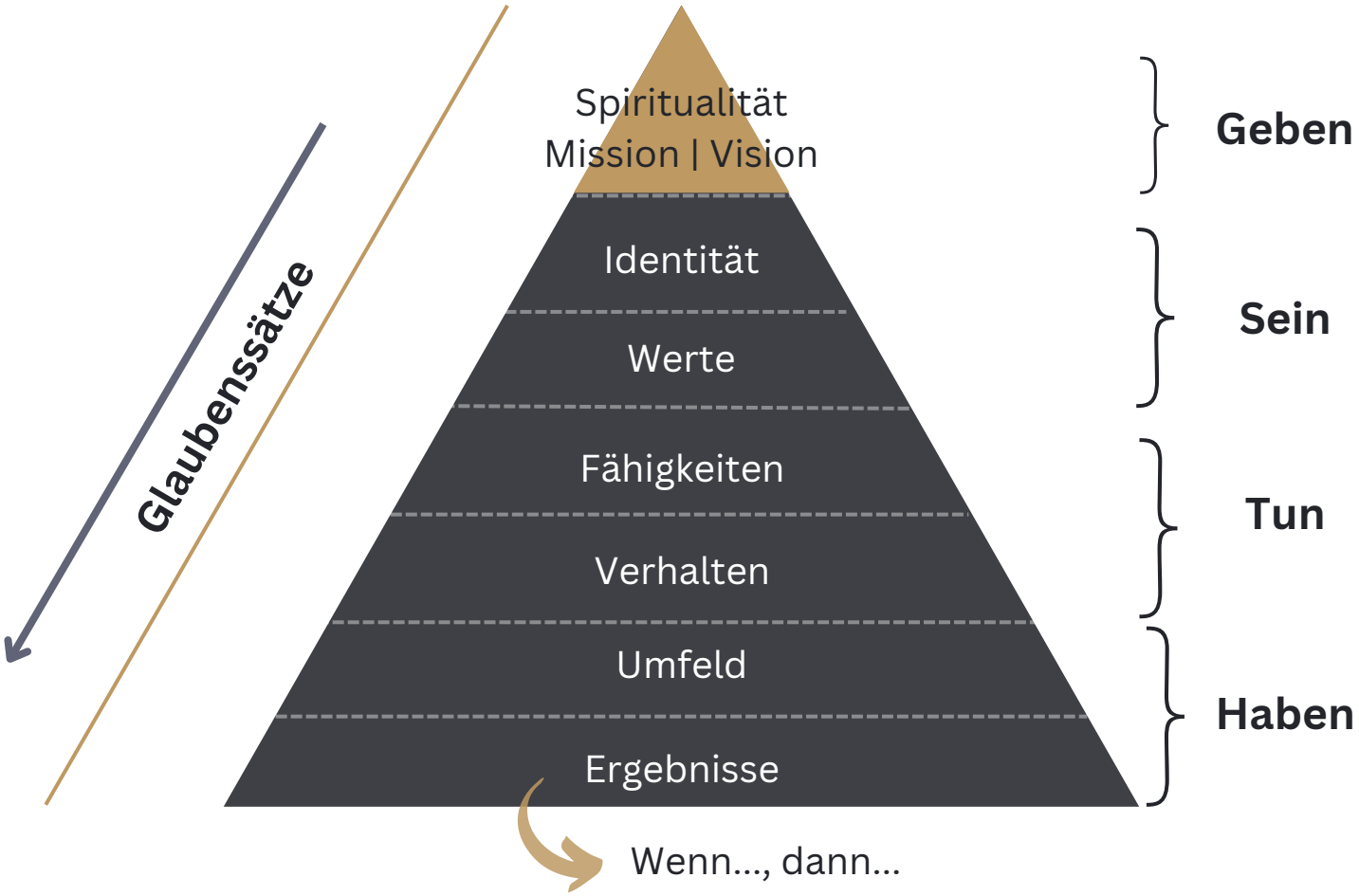
Notiere dir hier, wie deine Herostory aussehen könnte, um diese in einem Verkaufsgespräch anwenden zu können, um eine Beziehung zu deinem Kunden aufbauen zu können. Gehe dabei auf die Punkte ein: Wer bist du? Was machst du? Warum tust du das, was du tust?

## 1. Verkaufen ist deine Pflicht

## 2. Anbieter statt Bittsteller

## 3. Im Interesse des Kunden handeln

## 4. Bei einem Einwand geht VERKAUFEN erst los




**Deine Notizen:**

# Deine Person ist einzigartig.

Was macht dich aus?

| Umfeld | Verhalten |
| --- | --- |
| | |
| | |
| | |
| | |
| | |
| | |
| | |

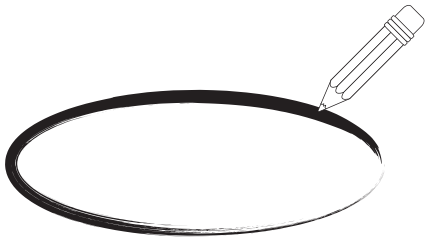
| Fähigkeiten | Ergebnisse |
| --- | --- |
| | |
| | |
| | |
| | |
| | |
| | |
| | |

# Deine Person ist einzigartig.

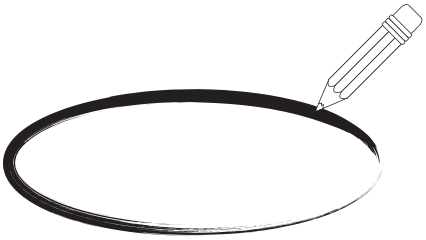
Was macht dich aus?

| Werte | Identität |
| --- | --- |
| | |
| | |
| | |
| | |
| | |
| | |
| | |

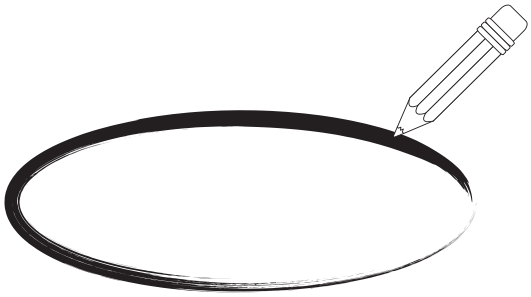
| Glaubenssätze | Sinn |
| --- | --- |
| | |
| | |
| | |
| | |
| | |
| | |
| | |



WAS WILL ICH
NIE MEHR?



WAS WILL ICH?



# Antrieb:
# Dein Warum

## Grafiken, Bilder & Videos

Canva
Lightroom
iMove

## Back Office

Google Drive
Google Workspace
Excel
Loom
Memberspot
LastPass

## Buchhaltung & Rechnungswesen

Easybill
Lexoffice

## Marketing Tools

Caption
Creatorstudios
Eventbrite
Jotform
Flyeralarm
SendinBlue
ActiveCampaign

Ein Commitment ist wie ein Vertrag, den du mit dir selbst schließt.
Eine freiwillige Selbstverpflichtung also.

Unerschütterliches

## DURCHSTARTER COMMITMENT

Hiermit verpflichte ich mich zu folgender Abmachung:

Ich _____ erreiche bis zum _____ die nachfolgenden Ziele. Die Ziele sind klar, konkret, messbar und unmissverständlich formuliert. Ich lasse meine Ziele zusätzlich von einem Experten überprüfen.

1.

2.

3.

_____ _____

Ort, Datum Unterschrift

ANGELA APFEL

Ich kam zum Durchstarter Seminar, weil immer, als ich Daniel sprechen hörte, es etwas mit mir machte. Meine Ausgangssituation war 300 € Umsatz, die ich nebenberuflich verdiente. Nach dem ersten Durchstarter Seminar folgten viele weitere, und ich entschied mich auch für eine Zusammenarbeit. Ein Jahr danach bin ich regelmäßig 5-stellig im Monat und damit voll selbstständig und frei. Es ist einfach schön, gemeinsam mit Daniel und einem wunderbaren Umfeld auf dem Weg nach oben zu sein.

NUMA MINDER

Ich war mit 18 Jahren zum ersten Mal bei Daniel auf dem Durchstarter Seminar. Damals hatte ich nur den Traum eines eigenen Businesses. Nach dem ersten Tag auf dem Seminar war ich von Daniel total begeistert. Ich blieb am Ball und besuchte weiterhin das Durchstarter Seminar und entschied mich dann auch für eine Zusammenarbeit. Nun bin ich selbstständiger Architekt und im ersten Jahr meiner Selbstständigkeit 6-stellig gegangen. Ich freue mich auf alles, was noch kommt.

LARS NEEMANN

Zu Daniel bin ich über eine Empfehlung gekommen. Ich war am Anfang Soloselbstständiger mit bereits 5-stelligem Monatsumsatz. Durch die Zusammenarbeit mit Daniel habe ich viel an meinem Mindset und meiner Klarheit gearbeitet. Nun bin ich Multiunternehmer mit 20 Mitarbeitern.

SARAH LIPPERT

Vor dem Durchstarter Seminar war ich noch angestellt mit einem Traum der vollen Selbstständigkeit. Das Seminar hat mir Mut gemacht, den Traum auch tatsächlich zu leben. Ich bin danach den Schritt in die volle Selbstständigkeit gegangen als Coach für Selbstliebe und Selbstwert für Frauen. Dank der Zusammenarbeit habe ich regelmäßige Umsätze, den ersten Speakerauftritt gemeistert und ein eigenes Eventformat kreiert.

DENIS BECK

Beim ersten Durchstarter Seminar war ich noch angestellt. Dort habe ich mir das Ziel der Selbstständigkeit gesteckt. In der Zusammenarbeit haben wir meine Selbstständigkeit mit der passenden Positionierung ausgearbeitet. Nun bin ich voll selbstständig als Versicherungsmakler mit einer klaren Zielgruppe und bin 5-stellig im Monat.

NATALIE DECHANT

Vor dem Durchstarter Seminar war ich zwar schon selbstständig, doch mit meinem Umsatz und Wachstum nicht zufrieden. Durch die Zusammenarbeit mit Daniel und das Durchstarter Seminar habe ich feste Strukturen in meinem Business aufgebaut. Ich investiere regelmäßig in mich, z. B. in eine Speakerausbildung bei Daniel, so dass mein Umsatz als Ghostwriter und Schreibcoach monatlich im 5-stelligen Bereich liegt.