



# Sidebusiness Checkliste

Finde heraus, wo du stehst  
und was deine nächsten  
Schritte sind!



## Du kannst in Teilzeit selbständig, aber nicht nur ein bisschen UnternehmerIn sein!

Mit deinem nebenberuflichen Business kannst du gutes zusätzliches Einkommen erzielen und dir bzw. deiner Familie Wünsche erfüllen, die sonst vielleicht nicht machbar wären. Das geht allerdings nicht im Hobby-Status!

Diese Checkliste wird dir helfen herauszufinden, wo du mit deinem Sidebusiness stehst und was deine nächsten Schritte sein sollten, wenn du dir eine profitable, nebenberufliche Selbständigkeit wünschst.

**Drucke sie dir aus und nimm dir etwas Zeit für die Beantwortung der Fragen, denn sie werden dir Klarheit über deine derzeitige Position und den Weg zu deinem Wunschziel geben.**

Mach dir keine Sorgen, falls du nicht alle Fragen mit JA beantworten kannst, genau diese Fragen liefern dir gute Anhaltspunkte über die Bereiche, die du in deiner Entwicklung berücksichtigen kannst. Immer ein Schritt nach dem anderen. Meine KundInnen lernen in meinem Programm viele der Punkte dieses Fragebogens über einen Zeitraum von mehreren Wochen. Es ist also ganz normal, wenn es dir viel erscheint.

Sieh diese Checkliste als Mittel zur Analyse deiner aktuellen Situation und gleichzeitig als Planungshilfe für deine ToDo's.

Viel Spaß!  
Beatrice



## Deine Basis

Ich kenne meine regelmäßigen Aufgaben und deren jeweiligen Zeitaufwand.	Ja <input type="radio"/>	Nein <input type="radio"/>
Ich kenne meine zeitlichen Ressourcen.	Ja <input type="radio"/>	Nein <input type="radio"/>
Ich weiß, unter welchen Bedingungen und zu welchen Zeiten ich am besten arbeiten kann.	Ja <input type="radio"/>	Nein <input type="radio"/>
Ich plane meine Woche, Tätigkeiten und Projekte.	Ja <input type="radio"/>	Nein <input type="radio"/>
Ich habe Routinen, um meine Aufgaben effektiv zu erledigen.	Ja <input type="radio"/>	Nein <input type="radio"/>
Ich kenne meine Kosten und habe ein „System“ für meine Buchhaltung.	Ja <input type="radio"/>	Nein <input type="radio"/>
Ich nutze Tools, die mir Zeit sparen, wie einen elektronischen Kalender, ein Terminbuchungstool etc.	Ja <input type="radio"/>	Nein <input type="radio"/>

## Deine Kunden

Ich weiß genau mit wem ich arbeiten möchte.	Ja <input type="radio"/>	Nein <input type="radio"/>
Ich kenne die Herausforderungen meiner WunschkundInnen.	Ja <input type="radio"/>	Nein <input type="radio"/>
Ich kenne die Wortwahl / Sprache meiner WunschkundInnen. Ich kenne die üblichen Redewendungen, Begriffe und „Bilder“, die sie häufig benutzen.	Ja <input type="radio"/>	Nein <input type="radio"/>
Ich habe einen Kundensteckbrief entwickelt mit für mein Business relevanten Details, nicht nur Alter, Beruf, Wohnort, Einkommen, Familienstand sondern auch Interessen, Probleme, Sorgen, Wünsche etc.	Ja <input type="radio"/>	Nein <input type="radio"/>
Ich habe ein Angebot, das genau ein Problem meiner KundInnen löst.	Ja <input type="radio"/>	Nein <input type="radio"/>
Meine KundInnen verstehen mein Angebot und was es ihnen bringt.	Ja <input type="radio"/>	Nein <input type="radio"/>
Mir ist klar, auf welchen Plattformen sich meine Zielgruppe aufhält.	Ja <input type="radio"/>	Nein <input type="radio"/>



<b>Dein persönliches Wachstum</b>		
Ich kenne mein „Warum“ bzw. warum ich tue, was ich tue.	Ja <input type="radio"/>	Nein <input type="radio"/>
Ich weiß, wie ich mich motiviere und dranbleibe.	Ja <input type="radio"/>	Nein <input type="radio"/>
Ich kenne meine Werte und kann die 5 wichtigsten benennen.	Ja <input type="radio"/>	Nein <input type="radio"/>
Mir ist bewusst, dass ich mich verändern und entwickeln darf, um meine Ziele zu erreichen.	Ja <input type="radio"/>	Nein <input type="radio"/>
Ich weiß, dass mein Business mit meiner persönlichen Entwicklung wächst, daher nehme ich regelmäßig an Trainings teil bzw. nutze Beratung oder Coaching.	Ja <input type="radio"/>	Nein <input type="radio"/>

<b>Deine Sichtbarkeit</b>		
Mir ist bewusst, dass ICH das zentrale Element meines Business bin. In meinem Marketing zeige ich mich als Mensch und ermögliche es so, Vertrauen aufzubauen.	Ja <input type="radio"/>	Nein <input type="radio"/>
Ich weiß, wie und wofür ich wahrgenommen werden möchte, und zeige es auch.	Ja <input type="radio"/>	Nein <input type="radio"/>
Ich habe Wiedererkennungsfaktoren (Schrift, Farben etc.) für mich definiert.	Ja <input type="radio"/>	Nein <input type="radio"/>
Ich Sorge regelmäßig dafür, dass ich gesehen bzw. wahrgenommen werde.	Ja <input type="radio"/>	Nein <input type="radio"/>

<b>Dein Plan</b>		
Ich habe ein Ziel für mich definiert und arbeite darauf hin.	Ja <input type="radio"/>	Nein <input type="radio"/>
Mein Ziel ist in kleinere Zwischenziele und davon abgeleitete Aufgaben zerteilt.	Ja <input type="radio"/>	Nein <input type="radio"/>
Ich weiß, warum es wichtig ist, kostenlosen Mehrwert zu bieten.	Ja <input type="radio"/>	Nein <input type="radio"/>
Ich teile regelmäßig relevante Inhalte auf Sozialen Medien und/oder auf meinem Blog.	Ja <input type="radio"/>	Nein <input type="radio"/>
Ich bin auf Facebook in Gruppen, in denen sich meine WunschkundInnen befinden und interagiere dort.	Ja <input type="radio"/>	Nein <input type="radio"/>
Ich habe eine E-Mail-Liste und versende zumindest 14-tägig eine E-Mail / einen Newsletter an meine E-Mail-Liste.	Ja <input type="radio"/>	Nein <input type="radio"/>



## Die Antworten findest du in dir, die Umsetzung kannst du dir erarbeiten!

Puh, das war jetzt viel? Keine Sorge, du kannst alles schaffen, was du möchtest, das Potential liegt in dir – du musst nur anfangen, umsetzen und dranbleiben!

**Wie kannst Du jetzt weiter machen?** Wichtig ist, dass Du auf eine gute Basis aufbaust – also lege den Fokus als erstes darauf.

Dann kannst Du entweder schauen, bei welcher Frage das erste NEIN war und da beginnen. Oder Du wählst und stärkst einen Bereich, bei dem besonders viele NEINs waren – ganz wie dir beliebt. 😊

Möchtest du dir nicht alles mühsam alleine zusammensuchen und umsetzen? Hättest Du gerne eine Sparringspartnerin, um Gedanken zu reflektieren und Pläne zu besprechen bzw. jemanden, der dich an der Hand nimmt, damit es einfacher und schneller geht?

Dann nutze die Möglichkeit eines kostenlosen Orientierungsgespräches. Ich nehme mir gerne 20 Minuten Zeit für dich und dein Business. Lass uns herausfinden, was du schon alles mitbringst und wie du dein Business auf- bzw. weiter ausbauen kannst. Wir lernen uns kennen und schauen, ob und wie ich dich unterstützen kann.

**Klicke einfach hier** und trage dich bei einem für dich passenden Termin ein. Du bekommst dann von mir eine Bestätigung per E-Mail mit einem Zoom Link, den du nur kurz vor unserem Termin anklicken musst.

Ich freue mich darauf, bald persönlich mit Dir zu sprechen.

Deine Beatrice Krammer

Businessmentorin für Sidepreneure  
Diplomlebensberaterin

