Wunder.voll

INSPIRATION

~~*mehr Ideen.*~~
~~*mehr Kanäle.*~~
~~*mehr Stunden.*~~

mehr Klarheit.

16 HACKS FÜR 2027

für ein Business, das dir planbar Umsatz bringt

In diesem Workbook findest du 16 Hacks für die vier Bereiche, die dein Business 2027 tragen: Fokus, Angebot, Kundinnen und Organisation. Zu jedem Hack bekommst du einen ersten Schritt, den du noch heute erledigen kannst. Sechs Arbeitsblätter helfen dir beim Rechnen und Planen – vom 90-Tage-Plan über deine Preis-Rechnung bis zu deinen drei wichtigsten Zahlen. Am Ende weißt du, worauf du dich konzentrierst, welches Angebot dein Umsatz-Zugpferd wird und ob deine Preise dein Ziel tragen.


2027 wird dein UmsatzJahr.
Mit dir. Mit Plan. Mit Fokus
Anschnallen - es geht los.
Wunder.voll

WILLKOMMEN BEI

Wunder.voll

Hey, ich bin Kathleen – (Wirtschafts-) Psychologin, Business-Coachin und Gründerin von Wunder.voll.
Ich liebe Klarheit, mutige Entscheidungen und Geschäftsmodelle, die wirklich zu den Menschen passen, die sie führen. Seit über zehn Jahren begleite ich Menschen dabei, Ideen in die Umsetzung zu bringen – erst in der Innovationsarbeit, heute mit Gründerinnen und Unternehmerinnen, die ihr Business neu denken oder auf das nächste Level bringen wollen.



Ich glaube nicht an den ~~perfekten Plan~~ – sondern an kluge Frauen mit vielen Ideen, die lernen, sich zu entscheiden.

Dieses Workbook ist deine Abkürzung ins neue Jahr: 16 Hacks, die dir helfen, 2027 klarer zu fokussieren, mutiger zu verkaufen und dein Business so aufzustellen, dass es dir planbaren Umsatz bringt.

Schön, dass du hier bist. Let's go – **Mut ist eine Methode.**

Kathleen



Klarheit & Fokus

1. Ein Satz für dein Jahr
2. Denk in 90 Tagen
3. Der Ideenparkplatz
4. Umsatz-Frage am Montag

KLARHEIT&FOKUS

1

☐ Setze ich 2027 um

BISHER GEDACHT

~~*Ich brauche zehn Ziele für 2027.*~~

^Ein Satz für dein Jahr

WARUM DAS WIRKT

Zehn Jahresziele klingen ambitioniert – in der Praxis ziehen sie dich in zehn Richtungen. Gerade wenn du viele Ideen hast, brauchst du einen Maßstab, an dem du jede Entscheidung prüfen kannst. Ein einziger Satz ist leichter zu merken als jede Zielliste und wird so zu deinem inneren Kompass.

Ein Satz. Nicht zehn.

SO GEHT'S

1
Stell dir vor, es ist Dezember 2027 und du bist richtig zufrieden. Was ist passiert?

2
Verdichte die Antwort auf einen Satz, z. B. „2027 bringt mein Kernangebot jeden Monat verlässlich Umsatz."

3
Prüf jede neue Idee mit der Frage: Bringt mich das näher an meinen Satz?

Dein erster Schritt:
Schreib deinen Satz auf und häng ihn dorthin, wo du arbeitest.

Frag dich:
Woran merkst du Ende 2027, dass es ein gutes Jahr war?

EINFACH MAL MACHEN

2027 ist ein gutes Jahr, wenn ...

_____

_____

Teste deinen Satz

☐ Er passt auf einen Post-It.

☐ Im Dezember kann ich klar sagen, ob er eingetreten ist.

☐ Er fühlt sich nach mir an – nicht nach einem „Ich sollte".

Zur Inspiration

„2027 bringt mein Kernangebot jeden Monat verlässlich Umsatz."
„2027 arbeite ich höchstens vier Tage pro Woche – und verdiene mehr als 2026."
„2027 habe ich meine erste Gruppe erfolgreich durchgeführt."

KLARHEIT&FOKUS

2

☐ Setze ich 2027 um

BISHER GEDACHT

~~*Ich plane im Januar – dann läuft das*~~

^Denk in 90 Tagen

WARUM DAS WIRKT

Ein Jahr ist zu lang, um konsequent dranzubleiben – im Februar fühlt sich Dezember weit weg an. 90 Tage sind kurz genug für Fokus und lang genug für echte Ergebnisse. Und nach jedem Quartal darfst du nachjustieren, statt stur einem Plan vom Januar zu folgen.

90 Tage = Fokus!

SO GEHT'S

1
Leg pro Quartal ein einziges Ziel fest, das zu deinem Jahressatz passt.

2
Bestimme drei Hebel, mit denen du das Ziel erreichst – nicht mehr.

3
Plane am Quartalsende ein ehrliches Review: Was hat funktioniert, was lasse ich los, was ist der nächste Fokus?

Dein erster Schritt:
Trag dir die vier Review-Termine für 2027 jetzt in den Kalender.

Frag dich:
Was soll bis Ende März 2027 geschafft sein?

EINFACH MAL MACHEN

DEIN 90-TAGE-PLAN

Quartal	Mein eines Ziel	Meine drei Hebel	Review am
Q1 Jan – Mär		1. 2. 3.	
Q2 Apr – Jun		1. 2. 3.	
Q3 Jul – Sep		1. 2. 3.	
Q4 Okt – Dez		1. 2. 3.	

Wunder:voll

KLARHEIT&FOKUS

3

☐ Setze ich 2027 um

BISHER GEDACHT

~~*Gute Idee? Dann fang ich gleich an.*~~

^Der Ideenparkplatz

WARUM DAS WIRKT

Neue Ideen fühlen sich immer besser an als das, woran du gerade arbeitest – genau deshalb sind sie gefährlich. Wer jede Idee sofort verfolgt, bringt selten etwas zu Ende. Der Ideenparkplatz nimmt dir den Druck: Keine Idee geht verloren, aber keine darf sich vordrängeln.

SO GEHT'S

1. Leg einen festen Ort für neue Ideen an – eine Notiz, ein Notizbuch, eine Liste.
2. Jede neue Idee kommt mit Datum auf den Parkplatz und bleibt dort mindestens 30 Tage.
3. Schau einmal im Monat drauf: Was brennt noch? Nur das prüfst du weiter.

Dein erster Schritt:
Leg eine Notiz „Ideenparkplatz" an und räum deinen Kopf dorthin aus.

Frag dich:
Welche drei Ideen spuken dir gerade im Kopf herum?

4

☐ Setze ich 2027 um

BISHER GEDACHT

~~*Erst die E-Mails, dann das Wichtige.*~~

^Umsatz-Frage am Montag.

WARUM DAS WIRKT

Im Alltag gewinnt fast immer das Dringende: E-Mails, Anfragen, Kleinkram. Die Aufgaben, die wirklich Umsatz bringen, rutschen nach hinten, weil sie selten dringend wirken. Eine feste Frage zum Wochenstart dreht diese Reihenfolge um.

SO GEHT'S

1. Frag dich jeden Montag: Was bringt mich diese Woche am meisten näher an Umsatz?
2. Gib dieser Aufgabe einen festen Termin – möglichst früh in der Woche.
3. Prüf am Freitag kurz: Erledigt? Wenn nicht, was hat dich abgehalten?

Dein erster Schritt:
Stell dir einen wiederkehrenden Montagstermin mit genau dieser Frage ein.

Frag dich:
Was wäre diese Woche deine eine Umsatz-Aufgabe?



Angebot & Preis

5. Ein Kernangebot zuerst
6. Ein fester Preis-Termin
7. Pliotplätze statt Launch
8. Verkauf das Ergebnis

ANGEBOT&PREIS

5

☐ Will ich 2027 umsetzen

BISHER GEDACHT

~~*Je mehr Angebote, desto mehr Umsatz.*~~

^Ein Kernangebot zuerst.

WARUM DAS WIRKT

Viele Unternehmerinnen verteilen ihre Energie auf fünf Angebote – und keins davon läuft richtig. Ein Kernangebot, das du wirklich kennst, verbesserst und konsequent verkaufst, bringt mehr als ein breites Sortiment. Klarheit für dich bedeutet auch Klarheit für deine Kundinnen.

Das ist der Hebel!

SO GEHT'S

1. Schau auf dein letztes Jahr: Welches Angebot hat am meisten Umsatz gebracht – und macht dir Freude?
2. Mach es zu deinem Kernangebot und gib ihm den Großteil deiner Aufmerksamkeit.
3. Pausiere bewusst Angebote, die kaum gebucht werden. Pausieren heißt nicht löschen.

Dein erster Schritt:
Markier dein Kernangebot für 2027 und entscheide, welches Angebot du pausierst.

Frag dich:
Welches Angebot würdest du gern verkaufen, wenn es das einzige wäre?

EINFACH MAL MACHEN

DEIN ANGEBOTS-CHECK

ANGEBOT	UMSATZ 2026	FREUDE 1-5	NACHFRAGE	ENTSCHEIDUNG
				Kern - Behalten - Pause
				Kern - Behalten - Pause
				Kern - Behalten - Pause
				Kern - Behalten - Pause
				Kern - Behalten - Pause

Kreis ein, was bleibt - und ~~streich~~ mutig durch, was 2027 pausieren darf.

ANGEBOT&PREIS

6

☐ Will ich 2027 umsetzen

BISHER GEDACHT

~~***Preise erhöhe ich irgendwann mal.***~~

Ein fester Preis-Termin.

WARUM DAS WIRKT

Für eine Preiserhöhung gibt es nie den perfekten Moment – also schiebst du sie auf. Gleichzeitig wachsen deine Kosten und deine Erfahrung. Ein fester Termin im Jahr nimmt die Entscheidung aus dem Bauch und macht sie zur Routine.

Mut zur Zahl!

SO GEHT'S

1

Leg einen festen Termin fest, an dem du jedes Jahr deine Preise prüfst, z. B. den 1. Januar.

2

Rechne: Umsatzziel geteilt durch Preis ergibt die Anzahl Kundinnen, die du brauchst. Ist das realistisch?

3

Neue Preise gelten für Neukundinnen ab Stichtag. Bestandskundinnen informierst du rechtzeitig und wertschätzend.

Dein erster Schritt:
Prüf vor dem 1. Januar, ob deine Preise dein Umsatzziel für 2027 tragen.

Frag dich:
Wie viele Kundinnen brauchst du mit deinen Preisen für dein Ziel?

EINFACH MAL MACHEN

DEINE PREIS-RECHNUNG

MEIN UMSATZZIEL 2027 _____ €

PREIS MEINES KERNANGEBOTS _____ €

UMSATZZIEL / PREIS = KUNDINNEN PRO JAHR _____

/12 = KUNDINNEN PRO MONAT _____

IST DIESE ZAHL REALISTISCH?

☐ JA - DANN BLEIB DRAN UND SORG FÜR GENUG ANFRAGEN.
☐ NEIN - DANN PRÜF: PREIS ERHÖHEN, ANGEBOT BÜNDELN ODER EIN FOLGEANGEBOT ERGÄNZEN.

Mein fester Preis-Termin 2027: _____

ANGEBOT&PREIS

7

☐ Setze ich 2027 um

BISHER GEDACHT

~~*Erst wenn es perfekt ist, verkaufe ich es.*~~

^ Pilotplätze statt Launch

WARUM DAS WIRKT

Ein neues Angebot monatelang perfekt vorzubereiten fühlt sich sicher an – ist aber riskant. Du investierst Zeit und Geld, bevor du weißt, ob jemand kauft. Pilotplätze drehen das um: erst verkaufen, dann gemeinsam mit echten Kundinnen ausbauen.

SO GEHT'S

1. Beschreib dein neues Angebot in fünf Sätzen: für wen, welches Ergebnis, wie, wie lange, was es kostet.
2. Biete drei Pilotplätze zum Einführungspreis an – gegen ehrliches Feedback und ein Testimonial.
3. Verbessere das Angebot nach den Pilotdurchläufen und starte dann zum regulären Preis.

Dein erster Schritt:
Formulier dein Pilot-Angebot in fünf Sätzen und schick es drei passenden Menschen.

Frag dich:
Welches Angebot schiebst du schon länger vor dir her?

8

☐ Setze ich 2027 um

BISHER GEDACHT

~~*Ich verkaufe zehn Sessions à 60 Minuten.*~~

^ Verkauf das Ergebnis.

WARUM DAS WIRKT

Wenn Urlaub und freie Tage nur in die Lücken kommen, bleiben keine Lücken. Du hast dich selbstständig gemacht, um selbst zu bestimmen – auch über deine Zeit. Ein Business, das dich auslaugt, trägt auf Dauer nicht.

SO GEHT'S

1. Frag bisherige Kundinnen: Was hat sich durch unsere Zusammenarbeit für dich verändert?
2. Übernimm ihre Worte in deine Angebotsbeschreibung – sie treffen den Ton deiner Zielgruppe am besten.
3. Erwähne Ablauf und Umfang erst danach, als Antwort auf die Frage „Wie kommen wir dahin?"

Dein erster Schritt:
Ergänz auf deiner Angebotsseite den Satz „Nach unserer Zusammenarbeit …".

Frag dich:
Was ist für deine Kundin nach der Zusammenarbeit anders?



Kundinnen & Sichtbarkeit

9 Bestandskundinnen zuerst
10 Ein Kanal, aber richtig
11 Gespräche statt Warten
12 Empfehlungen aktiv sammeln

KUNDINNEN& SICHTBARKEIT

9

☐ Setze ich 2027 um

BISHER GEDACHT

~~*Wachstum: neue Kundinnen finden.*~~

^ Bestandskundinnen zuerst.

WARUM DAS WIRKT

Neukundinnen zu gewinnen kostet viel Zeit und Vertrauen. Ehemalige Kundinnen kennen dich schon, haben gute Erfahrungen gemacht und stehen vielleicht genau jetzt vor dem nächsten Schritt. Trotzdem vergessen viele, einfach mal nachzufragen.

SO GEHT'S

1. Mach eine Liste aller Kundinnen der letzten zwei Jahre.
2. Schreib ihnen eine persönliche Nachricht – kein Newsletter, kein Verkaufstext, echtes Interesse.
3. Hör zu, wo sie gerade stehen. Wenn du helfen kannst, biete es konkret an.

Dein erster Schritt:
Schreib diese Woche fünf ehemaligen Kundinnen und frag, wo sie gerade stehen.

Frag dich:
Welche ehemalige Kundin fällt dir als Erstes ein?

10

☐ Setze ich 2027 um

BISHER GEDACHT

~~*Ich muss überall sichtbar sein.*~~

^ Ein Kanal, aber richtig.

WARUM DAS WIRKT

Instagram, LinkedIn, Newsletter, Podcast, Blog – wer überall ein bisschen ist, ist nirgends richtig sichtbar. Ein Kanal, auf dem du regelmäßig und mit Freude auftauchst, baut mehr Vertrauen auf als fünf halbherzig gepflegte.

SO GEHT'S

1. Wähl den Kanal, auf dem deine Wunschkundinnen unterwegs sind – und der zu dir passt.
2. Leg einen realistischen Rhythmus fest, den du auch in vollen Wochen schaffst.
3. Alle anderen Kanäle laufen auf Sparflamme oder pausieren. Dein Hauptkanal hat Vorrang.

Dein erster Schritt:
Entscheide dich für deinen Hauptkanal 2027 und leg einen Rhythmus fest.

Frag dich:
Auf welchem Kanal fühlst du dich am meisten wie du selbst?

KUNDINNEN& SICHTBARKEIT

11

☐ Setze ich 2027 um

BISHER GEDACHT

~~Wenn ich poste, kommen die Anfragen.~~

^ Gespräche statt Warten.

WARUM DAS WIRKT

Posten und hoffen ist keine Vertriebsstrategie. Die meisten Aufträge entstehen aus Gesprächen – und die passieren selten von allein. Wer aktiv mit der eigenen Zielgruppe spricht, versteht sie besser und wird ganz nebenbei gebucht.

SO GEHT'S

1. Setz dir ein Monatsziel, z. B. vier Gespräche mit Menschen aus deiner Zielgruppe.
2. Geh ohne Verkaufsabsicht rein: Frag nach ihren Herausforderungen und hör zu.
3. Notier wiederkehrende Formulierungen – sie sind Gold für deine Texte und Angebote.

Dein erster Schritt:
Setz dir ein Monatsziel für Gespräche und blocke die Zeit dafür im Kalender.

Frag dich:
Mit wem aus deiner Zielgruppe könntest du nächste Woche sprechen?

☐ Setze ich 2027 um

BISHER GEDACHT

~~Wer zufrieden ist, empfiehlt mich schon.~~

^ Empfehlungen aktiv sammeln

12

WARUM DAS WIRKT

Empfehlungen sind der wertvollste Weg zu neuen Kundinnen, denn das Vertrauen ist schon da. Zufriedene Kundinnen empfehlen dich gern – aber sie denken selten von allein daran. Eine konkrete Frage zum richtigen Zeitpunkt macht den Unterschied.

SO GEHT'S

1. Frag am Ende jeder erfolgreichen Zusammenarbeit nach einer Empfehlung – konkret und persönlich.
2. Mach es leicht: Gib einen kurzen Text oder Link mit, den sie weiterleiten können.
3. Bedank dich für jede Empfehlung, egal ob daraus ein Auftrag wird.

Dein erster Schritt:
Frag am Ende jeder Zusammenarbeit: „Wen kennst du, der gerade an diesem Punkt steht?"

Frag dich:
Welche zufriedene Kundin könntest du diesen Monat fragen?



Energie & Organisation

13 Deine CEO-Stunde
14 Drei Zahlen reichen
15 Einmal gut lösen
16 Freiraum zuerst planen

ENERGIE& ORGANISATION

13

☐ Will ich 2027 umsetzen

BISHER GEDACHT

~~*Für Strategie habe ich gerade keine Zeit.*~~

Deine CEO-Stunde

WARUM DAS WIRKT

Im Tagesgeschäft arbeitest du in deinem Business. Aber wer führt es? Ohne feste Zeit für Zahlen, Strategie und Entscheidungen steuert dein Business dich – statt umgekehrt. Eine Stunde pro Woche reicht, um wieder am Steuer zu sitzen.

Chefin-Zeit!

SO GEHT'S

1. Block dir jede Woche dieselbe Stunde – und behandle sie wie einen Kundentermin.
2. Schau auf deine Zahlen, deinen Quartalsfokus und anstehende Entscheidungen.
3. Triff in dieser Stunde mindestens eine Entscheidung, die du sonst vor dir herschiebst.

Dein erster Schritt:
Block dir ab Januar einen wöchentlichen Termin „CEO-Stunde".

Frag dich:
Welche Entscheidung schiebst du gerade vor dir her?

EINFACH MAL MACHEN

AGENDA FÜR DEINE CEO-STUNDE

ZEIT	BLOCK	LEITFRAGE
10 Min.	**Zahlen**	Wie stehen Umsatz, Anfragen und Buchungen?
15 Min.	**Fokus-Check**	Bin ich auf Kurs mit meinem Quartalsziel?
20 Min.	**Eine Entscheidung**	Was schiebe ich vor mir her - und entscheide ich jetzt?
15 Min.	**Woche planen**	Was ist meine eine Umsatz-Aufgabe für nächste Woche?

Mein fester Termin: _____ um _____ Uhr

ENERGIE& ORGANISATION

14

☐ Will ich 2027 umsetzen

BISHER GEDACHT

~~*Meine Zahlen sehe ich bei der Steuer.*~~

^Drei Zahlen reichen.

WARUM DAS WIRKT

Viele Selbstständige schauen erst bei der Steuererklärung genau auf ihre Zahlen. Dabei zeigen schon drei Werte, wo dein Business steht und wo es hakt. Du brauchst kein kompliziertes Controlling – du brauchst Regelmäßigkeit.

Drei reichen!

SO GEHT'S

1. Umsatz: Was ist diesen Monat reingekommen?
2. Anfragen: Wie viele Menschen haben Interesse gezeigt?
3. Abschlussquote: Wie viele davon haben gebucht? So siehst du, ob es an Sichtbarkeit oder am Verkauf hakt.

Dein erster Schritt:
Leg eine einfache Tabelle an und trag die drei Zahlen ab jetzt monatlich ein.

Frag dich:
Kennst du deine drei Zahlen vom letzten Monat?

EINFACH MAL MACHEN

DEINE DREI ZAHLEN 2027

MONAT	UMSATZ €	ANFRAGEN	BUCHUNGEN	QUOTE %
JANUAR				
FEBRUAR				
MÄRZ				
APRIL				
MAI				
JUNI				
JULI				
AUGUST				
SEPTEMBER				
OKTOBER				
NOVEMBER				
DEZEMBER				

So liest du sie: Wenige Anfragen? Dann geht's um Sichtbarkeit. Viele Anfragen, wenige Buchungen? Dann schau auf Angebot und Verkaufsgespräch.

ENERGIE& ORGANISATION

15

☐ Setze ich 2027 um

BISHER GEDACHT

~~*Das mache ich schnell noch von Hand.*~~

^ Einmal gut lösen.

WARUM DAS WIRKT

Angebote schreiben, neue Kundinnen begrüßen, Rechnungen, Terminabsprachen – vieles machst du immer wieder neu. Jedes Mal kostet es Zeit und Konzentration. Was du einmal gut löst, gibt dir jede Woche Energie für das Wesentliche zurück.

SO GEHT'S

1. Notier eine Woche lang alle Aufgaben, die du schon öfter gemacht hast.
2. Wähl die drei, die dich am meisten Zeit oder Nerven kosten.
3. Erstell dafür eine Vorlage, eine Checkliste oder einen festen Ablauf – einfach statt perfekt.

Dein erster Schritt:
Notier diese Woche, welche Aufgaben sich bei dir wiederholen.

Frag dich:
Welche Aufgabe nervt dich jedes Mal aufs Neue?

16

☐ Setze ich 2027 um

BISHER GEDACHT

~~*Urlaub mache ich, wenn mal Luft ist.*~~

^ Freiraum zuerst planen.

WARUM DAS WIRKT

Wenn Urlaub und freie Tage nur in die Lücken kommen, bleiben keine Lücken. Du hast dich selbstständig gemacht, um selbst zu bestimmen – auch über deine Zeit. Ein Business, das dich auslaugt, trägt auf Dauer nicht.

SO GEHT'S

1. Trag zuerst deine Auszeiten für 2027 ein: Urlaube, lange Wochenenden, freie Tage.
2. Plane bewusst Puffer ein – für Unvorhergesehenes und für neue Ideen.
3. Erst danach verteilst du Kundentermine, Launches und Projekte.

Dein erster Schritt:
Trag deien Auszeiten für 2027 ein, bevor du Kundentermine planst.

Frag dich:
Was brauchst du, um 2027 gern selbstständig zu sein?

Und jetzt?

Hacks sind der Anfang – nicht das Ende.

Vielleicht hast du beim Lesen gemerkt, wie viel Klarheit in einer einzigen Entscheidung stecken kann. Vielleicht hast du einige Hacks angekreuzt und spürst schon, wo dein Business 2027 hinwill. Oder dir ist bewusst geworden, wie viele Ideen in deinem Kopf darauf warten, endlich sortiert zu werden.

Was auch immer du mitnimmst: Du musst es nicht allein umsetzen. Dein Business darf wachsen – mit jedem Schritt, jeder Entscheidung, jedem mutigen Test. Wunder.voll begleitet dich dabei. Zum Beispiel in meiner Session „**Let's get ready for 2027"**: Gemeinsam machen wir aus deinen ausgewählten Hacks einen konkreten Plan für dein Jahr 2027.

Klar. Mutig und auf deine Art.

Erfolg beginnt nicht mit mehr Ideen. Sondern vielleicht mit genau diesem einen Hack, den du heute umsetzt.

Wunder.voll

Dein nächster Schritt

Die interaktive Live-Session

Busy oder Business? Dein Jahrescheck 2026

16 Hacks für 2027. Aber was ist eigentlich mit 2026?
Bevor du nun voller Tatendrang ins neue Jahr startest, lohnt sich nochmal ein kurzer Blick zurück. Denn zwischen all deinen Ideen, Kundenprojekten und To-dos stecken noch jede Menge Antworten für dich: Was hat dir wirklich Geld gebracht? Was hat Spaß gemacht? Und was hat dich einfach nur beschäftigt? Lass' uns gemeinsam nochmal kurz inne halten: getreu dem Motto "Weniger Busy. Mehr Business."

DAS IST WAS FÜR DICH, WENN DU ...

- ✓ beim Lesen der 16 Hacks schon ein paarmal gedacht hast: „Das hätte ich dieses Jahr echt gebrauchen können!"
- ✓ 2027 mehr aus deinem Business herausholen möchtest, statt einfach noch mehr zu machen

DAS NIMMST DU MIT

1 Deinen ehrlichen Jahresrückblick
Was lief richtig gut? Was war eher ein teures Hobby? Und wo hast du dir vielleicht selbst unnötig Arbeit gemacht?

2 Deine persönlichen Aha-Momente
Du erkennst, welche Angebote, Kundinnen und Tätigkeiten sich wirklich gelohnt haben – und wovon du 2027 mehr machen möchtest.

3 Deine klaren Next Steps
Du gehst mit konkreten Entscheidungen und ersten Schritten aus der Session – damit du 2027 weniger rätselst und mehr bewirkst.

DU WIRST MERKEN, DASS ...

... du für ein erfolgreiches 2027 nicht bei null anfangen musst.

Du darfst einfach mehr von dem machen, was funktioniert. Und weniger von dem, was dich nur beschäftigt. Weniger Busy. Mehr Business.

2026 abhaken? Nicht ohne die besten Erkenntnisse mitzunehmen! ❤️

Los geht's!

Ja! Ich will an der Live-Session teilnehmen
kostenlos anmelden und teilnehmen

Wunder.voll

Dein nächster Schritt

Deine persönliche 1:1-Business-Session

Let's get ready for 2027

16 Hacks im Kopf. 100 Möglichkeiten vor Augen. Und jetzt?
Du weißt, was du verändern möchtest. Jetzt machen wir daraus einen Plan, der zu dir, deinem Business und deinen Umsatzzielen passt.
Damit du 2027 motiviert und fokussiert für deine Ziele startest!

FÜR DICH, WENN DU ...

- ✓ so viele Ideen hast, dass du manchmal gar nicht weißt, womit du anfangen sollst
- ✓ mit deinem Business mehr verdienen möchtest, ohne dafür ständig noch mehr zu arbeiten
- ✓ einen Plan willst, der zu deinem Business und deinen Umsatzzielen passt

DAS NIMMST DU MIT

1 Deinen glasklaren Fokus

Du weißt, welches Angebot und welche Ziele 2027 deine volle Aufmerksamkeit verdienen – und was guten Gewissens warten darf.

2 Einen Plan, der wirklich zu dir passt

Was willst du erreichen? Wie viel möchtest du verdienen? Und was musst du dafür tun? Wir bringen es gemeinsam auf eine Seite.

3 Richtig Bock aufs Loslegen

Du weißt, womit du anfängst, was dich bisher aufgehalten hat und wie du jetzt für deine (Umsatz-) Ziele ins Machen kommst.

STELL DIR VOR ...

... du startest ins neue Jahr, hast deine Ziele vor Augen und weißt genau, was als Nächstes dran ist.

Stop mit ewigem Hin und Her. Kein „Ich müsste eigentlich mal".
Dafür hast du dieses richtig gute Gefühl von "Ich hab einen Plan. Und ich freu mich drauf!"

2027 kann kommen. Und du? Bist sowas von bereit! ❤️

Los geht's!

Ja! Lass uns mein 2027 planen!
Deine persönliche 1:1-Session mit Kathleen

Wundervoll

EIN KLEINES DANKE & EIN GROSSER GEDANKE



Danke, dass du dir Zeit für dein Business genommen hast – und für dich!

Denn ein erfolgreiches Business zeigt sich nicht in der Menge deiner Ideen – sondern im Mut, dich für die richtigen zu entscheiden.

Du musst nicht alles auf einmal ändern.

Aber du darfst anfangen: mit einem klaren Satz, einem starken Angebot, einem ehrlichen Blick auf deine Zahlen. Erfolg entsteht im Tun. Im kleinen Test. Im mutigen Schritt. Im Vertrauen darauf, dass drei umgesetzte Hacks mehr bewegen als sechzehn gute Vorsätze.

Mut ist eine Methode – und mit jedem Schritt baust du nicht nur dein Business, sondern auch dich selbst weiter. Danke, dass du diesen Weg gehst. Vielleicht ist das hier der Anfang von etwas Wunder.vollem.

Bleib mutig. Bleib klar. Bleib du.

Wunder.volle Grüße,
Kathleen

Folge mir auf Instagram

→ instagram.com/wundervollwerden

Wunder.voll

Impressum:

© Wunder.voll by Kathleen Jeske

Alle Rechte vorbehalten.
Das Werk, einschließlich seiner Teile, ist urheberrechtlich geschützt.
Jede Verwertung außerhalb der engen Grenzen des Urheberrechtsgesetzes ist ohne Zustimmung der Autorin unzulässig. Dies gilt insbesondere für die elektronische oder sonstige Vervielfältigung, Übersetzung, Verbreitung und öffentliche Zugänglichmachung.

Kontakt:
kathleen@wundervollwerden.de

Haftungsausschluss.
Der Inhalt dieses Workbooks wurde mit großer Sorgfalt geprüft und erstellt.
Für die Vollständigkeit, Richtigkeit und Aktualität der Inhalte kann jedoch keine Garantie oder Gewähr übernommen werden. Der Inhalt des Workbooks repräsentiert die persönliche Erfahrung und Meinung der Autorin. Es wird keine Garantie für Erfolg übernommen.
Die Autorin übernimmt daher keine Verantwortung für das Nicht-Erreichen der im Workbook beschriebenen Ziele.

Weitere Informationen über die Autorin:
www.wundervollwerden.de
Instagram @wundervollwerden