

# Warum mein Business stagniert

## Eine Selbstreflexion in 4 Bereichen

Nimm dir etwa 20–30 Minuten. Schreib deine Antworten auf — nicht im Kopf, sondern auf Papier oder in einem Dokument. Was du schwarz auf weiß siehst, ist oft klärer als das, was du nur denkst.

### SELBSTWERTGEFÜHL

1. Wenn du an dein letztes Angebot denkst — hast du den Preis genannt, den du für richtig hieltest, oder den, von dem du dachtest, dass der Kunde ihn akzeptiert?

---

---

---

2. Gibt es Leistungen, die du erbringst, aber nicht in Rechnung stellst — weil es sich nicht lohnt, darüber zu reden, oder weil du nicht weißt, wie du sie benennen sollst?

---

---

---

3. Wie reagierst du innerlich, wenn jemand sagt: »Das ist aber teuer«? Was läuft in dir ab — und was sagst du dann wirklich?

---

---

---

4. Würdest du die Arbeit, die du ablieferst, ohne Zögern mit deinem Namen unterschreiben — oder gibt es ein leises Zögern, und wenn ja, warum?

---

---

---

5. Wann hast du zuletzt einem Kunden gegenüber klar Nein gesagt — zu einem Projekt, einem Wunsch, einem Preis? Und wie hat sich das angefühlt?

---

---

---

## SIGNATUR

6. Wenn jemand fragt, was du machst — was antwortest du? Und: Würde eine Fremde nach deiner Antwort sofort verstehen, ob sie zu dir passt oder nicht?

---

---

---

7. Für wen arbeitest du am liebsten — und für wen am wenigsten gern? Was haben die Menschen, mit denen es wirklich gut läuft, gemeinsam?

---

---

---

8. Was kannst du besser als die meisten anderen Interior Designerinnen in deiner Region — nicht nur handwerklich, sondern in der Art, wie du arbeitest, denkst, kommunizierst?

---

---

---

9. Schau dir deine letzten fünf Projekte an: Wie viele davon hätten eigentlich nicht angenommen werden sollen — weil das Budget nicht passte, der Kunde nicht passte oder das Projekt nicht deins war?

---

---

---

10. Wenn du morgen eine neue Website bräuchtest und nur einen einzigen Satz über dich schreiben dürftest — was würde da stehen?

---

---

---

## FUNDAMENT

11. Wie lange dauert es bei dir vom ersten Kundenkontakt bis zum unterschriebenen Angebot — und weißt du das genau, oder schätzt du?

---

---

---

12. Hast du eine Vorstellung davon, was eine Stunde deiner Arbeitszeit tatsächlich kostet — inklusive aller unbezahlten Stunden für Akquise, Verwaltung, Kommunikation?

---

---

---

13. Welche Aufgaben in deinem Business machst du immer wieder neu, obwohl du sie einmal aufbauen und dann nur noch nutzen könntest?

---

---

---

14. Wenn du ein Projekt abschließt — weißt du hinterher, ob es sich gelohnt hat? Nicht gefühlt, sondern tatsächlich?

---

---

---

15. Was würde in deinem Business sofort ins Stocken geraten, wenn du zwei Wochen nicht erreichbar wärst?

---

---

---

## RESONANZ

16. Wer weiß außerhalb deines direkten Bekanntenkreises, was du tust — und wie erfahren sie davon?

---

---

---

17. Wenn jemand deinen Namen googelt oder auf Instagram sucht: Was findet er? Und spiegelt das wider, wer du heute bist und was du heute anbietest?

---

---

---

18. Woher kamen deine letzten drei Kundenanfragen — und was sagt dir das darüber, wie du gefunden wirst?

---

---

---

19. Gibt es Kanäle oder Formate, bei denen du das Gefühl hast, du solltest dort aktiver sein — aber du tust es nicht? Was hält dich davon ab?

---

---

---

20. Wenn du dir vorstellst, dass eine ideale Kundin gerade nach jemandem wie dir sucht — wie wahrscheinlich ist es, dass sie dich findet?

---

---

---

---

**Was ist die eine Erkenntnis aus diesen 20 Fragen, die du nicht mehr ignorieren kannst?**

---

---

---

Diese Fragen haben keine falschen Antworten. Aber sie zeigen dir, wo etwas klemmt — und wo du anfangen kannst. Wenn du weißt, was dich hält, kannst du aufhören, daran vorbeizuarbeiten.

*Wachstum kommt zuerst. Das Einkommen folgt.*

— Katja A. Marocke

Was deine Antworten verraten

