



© und alle Rechte vorbehalten: YOUNG-UNG Taekwondo GmbH, Wien, jede Vervielfältigung, Weitergabe, Veröffentlichung ohne ausdrückliche Genehmigung ist untersagt.

Thema	Wie du deinen eigenen Erfolg beeinflusst
--------------	--

Psychologie? Wozu?

Egal, welches Franchisesystem oder welches Unternehmen du dir ansiehst. Die wichtige Voraussetzung für den dauerhaften Erfolg ist immer ein gutes Produkt, mit guter Organisation und Marketing. Aber wenn die sogenannten „Soft-Factors“ nicht stimmen, dann stellt sich trotz des besten Produkts kein dauerhafter Erfolg ein. Was sind nun diese Soft-Factors? Das sind nicht Fakten, sondern das Mindset der beteiligten Personen: ihre Einstellung, Glaubenssätze, Art und Intensität ihres Handelns, die verwendeten Worte mit denen sich die innere Einstellung ausdrückt, ihre ganze Ausstrahlung und Persönlichkeit.

Am besten verdeutlichen das eine Reihe von Szenen im Film „The Founder – A fast-food Story“ mit Michael Keaton, der darin Ray Kroc spielt. Erst Ray Kroc hatte McDonalds wirklich groß und erfolgreich gemacht. Der Film zeigt, dass die Erfinder von McDonalds, die Brüder McDonald, sich nicht mit dem begnügten, was damals – 1948 – als Standard galt. Sie tüftelten mit Begeisterung an der Idee „fast-food“ bis sich die ersten Erfolge einstellten. Und dann kam wieder ein neuer Schub an Begeisterung durch Ray Kroc, der nicht lockerließ, bis aus den wenigen Fast-Food-Restaurants der beiden Brüder McDonalds ein weltweites Franchisesystem wurde.

Was wir damit ansprechen wollen, ist, dass es zu 80% an dir liegt, wie erfolgreich du tatsächlich mit YU-Taekwondo bist. Mach dir bitte immer bewusst, dass es vor allem an deiner Einstellung, deinen Glaubenssätzen, an deiner Ausstrahlung und Persönlichkeit liegt, wie erfolgreich du mit der YU-Idee bist.

Vor kurzem wurde eine Franchisenehmerin eines bekannten Systems zum „Franchisenehmer des Jahres – weltweit“ erwählt, weil sie binnen eines einzigen Jahres 400 Kunden gewonnen hat. Das ist die doppelte Leistung ihrer Kollegen. Aber alle – sie, wie auch ihre Kollegen – haben dieselben Möglichkeiten, dieselben Materialien, dieselbe Technik zur Verfügung. Der Grund für ihren weit überdurchschnittlichen Erfolg lag einfach in ihr selbst: an ihrer Einstellung, ihren Glaubenssätzen, an ihrer Ausstrahlung und Persönlichkeit.

Und genau da wollen und werden wir dich auch unterstützen!

Hier einige Basics zum Überlegen.

Coaching

Zu Beginn unserer Zusammenarbeit werden wir intensiv Kontakt haben. Das ist einer der vielen Vorteile des Franchisings, dass du nicht allein bist. Du hast Freunde, die wollen, dass du erfolgreich bist. Was das genau heißt, musst schon du selbst definieren. Aber es ist wichtig, dass du es selbst weißt.

Es wird Situationen geben, wo du gerne Ideen, Anleitungen, Tipps hören willst. Dazu ist unser Coaching da. Aber auch dafür, dass du in den Bereichen, die dir vielleicht nicht so bewusst sind, ehrliches Feedback bekommst. Wir sind für dich Spiegel, Ratgeber und bemühen uns auch, dich zu motivieren, wenn du mal in die „Normalität“ rutschst oder vielleicht gar mal einen Durchhänger hast. Deine Mitarbeiter sind in der Regel dafür keine geeigneten Gesprächspartner – aber mit uns kannst du jederzeit reden.



© und alle Rechte vorbehalten: YOUNG-UNG Taekwondo GmbH, Wien, jede Vervielfältigung, Weitergabe, Veröffentlichung ohne ausdrückliche Genehmigung ist untersagt.

Du bist der Kopf des Unternehmens – was strahlst du aus?

Freuen sich deine Mitarbeiter, wenn sie dich am Montag Früh sehen?
Bekommen sie dich überhaupt zu Gesicht?
Welches Vorbild bezüglich Engagements, Positivität, Freude, Einsatz ... vermittelst du?
Welche Werte, Ansichten vermittelst du?
Wissen deine Mitarbeiter genau, was du willst, was du erwartest? Und ist das fair?
Fühlen sich deine Mitarbeiter eingeschränkt oder anerkannt und gefördert?

Und wie ist es mit den Kunden?
Verspüren sie in deinem Dojang sofort das „Positive“? Können sie hier abschalten, sich entspannen, aufs Training konzentrieren und neue Kraft tanken? DAS ist es, warum sie schlussendlich zu dir kommen. Gibst du ihnen, was sie suchen?

Glaubenssätze

Entscheidend ist das, was in deinem Kopf abläuft. Wir sprechen von deinen Glaubenssätzen. Das sind jene Standards, Floskeln, Regeln, Sprichworte, dein innerer Dialog, den du dir bewusst oder eher unbewusst immer wieder vorsagst. Bei den meisten Menschen überwiegen Glaubenssätze, die sie eher bremsen, von Versuchen abhalten, von neuen Ideen oder von der Durchführung abhalten.

Wie klingen solche Glaubenssätze? Zum Beispiel „das macht man nicht“ / „ohne Fleiß kein Preis“ / „da könnte ja jeder kommen“. Aber auch Regeln, Floskeln die du von deinem Elternhaus, Lehrern, Freunden mitbekommen hast, zum Beispiel „sei bescheiden“ / „dräng dich nicht vor“ / „fall nicht auf“ usw. Oder das, was dir dein Unterbewusstsein vorflüstert: „das geht nicht“ / „ich weiß nicht, ob ich das schaffe“ / „ist das überhaupt zu erreichen?“ usw.

Stell dir mal vor, dass dir jemand den ganzen Tag einflüstert, wie toll, wie erfolgreich, motivierend, wie positiv und inspirierend du bist. Kann diese Vorstellung – wenn du sie dir ganz intensiv vorstellst – deinen Gesichtsausdruck verändern? Deine Worte? Dein Verhalten? Deinen Erfolg?

Einen Versuch ist es wert, richtig? Und wir versuchen es nicht nur – wir werden es gemeinsam tun!

Visualisieren

Eine bewährte Methode ist, dass du dir mal ganz genau vorstellst, wie das aussieht, wie sich das anfühlt, anhört, wenn alles so läuft, wie du es dir in deinen schönsten Träumen vorstellst. Die Kunden strömen nur so herein, sind begeistert, deine Mitarbeiter lachen und motivieren und erklären alles perfekt, alle Geräte funktionieren einwandfrei und du stellst dir schon vor, wie die Kurve der Neuanmeldungen deinen Plan mehr und mehr übersteigt. Sieh genau die Bilder vor deinem geistigen Auge, die dabei erscheinen – korrigiere sie, mach sie intensiver, heller, lauter, schöner.... Genieße sie kurz und dann leg wieder los.

Du hältst das für verrückt? Warum machen das dann ALLE erfolgreichen Spitzensportler? Alle sehr erfolgreichen Unternehmer? Auch wenn es manchen gar nicht mal bewusst ist.



© und alle Rechte vorbehalten: YOUNG-UNG Taekwondo GmbH, Wien, jede Vervielfältigung, Weitergabe, Veröffentlichung ohne ausdrückliche Genehmigung ist untersagt.

Erfolgstagebuch

Erfolg macht nur Spaß, wenn man ihn auch bemerkt. Komisch – das Negative fällt immer sofort auf. Und darüber spricht man auch gerne. Der Erfolg blüht oft nur im Verborgenen. Lass das nicht zu! Kauf dir dein Erfolgstagebuch und schreib jeden Tag mindestens einen Erfolg auf und freu dich darüber! Du kannst schon mit kleinen Erfolgen beginnen: Beispiel – du freust dich über das schöne Wetter, dass dich der Geschäftsnachbar freundlich begrüßt hat, dass freundliche Kunden hereingekommen sind. Freu dich bewusst – es beeinflusst deinen Tag und deinen Erfolg.

Ein paar Tricks

Im Spiegel angrinsen,
motivierende Musik hören,
Glaubenssatz innerlich laut sagen – oder wirklich laut sagen,
schau dir deine Erfolge an,
führe ein Erfolgstagebuch,
stell dir eine dich stark motivierende oder erfreuliche Situation vor,
usw.

Wöchentliche Statistiken

Führe deine eigenen Statistiken und vergleiche sie laufend mit deinen Zielen: Umsatz, Anzahl Kunden, Veranstaltungen-Ergebnisse. Nur wenn du über deine Zahlen informiert bist und Vergleiche anstellen kannst, nur dann kannst du sinnvoll „an den Rädchen“ drehen und dich und deinen Erfolg kontinuierliche verbessern. Wir raten dir dringend zu diesen Aufzeichnungen und werden und sehr bemühen, dich auch über aktuelle Entwicklungen vergleichbarer YU-Franchisepartner (anonymisiert) zu informieren.

Es gibt auch „Best Practice“-Veranstaltungen, auf denen gute Ideen, erfolgreiche Neuerungen von Franchisepartnern vorgestellt werden. Auch wir selbst bemühen uns natürlich andauernd um weitere Ideen, Verbesserungen und um alles, womit du deinen Erfolg noch steigern kannst.

Mitarbeiterführung

Wer begeistert deine Kunden, wenn du mal nicht da bist? Daher – wie schulst du, wie motivierst du, wie führst du deine Mitarbeiter? Auch in diesem Bereich wirst du in unseren Zusammenkünften – online wie vor Ort – laufend weitere Informationen bekommen, damit du das für deinen Erfolg nutzen kannst.



© und alle Rechte vorbehalten: YOUNG-UNG Taekwondo GmbH, Wien, jede Vervielfältigung, Weitergabe, Veröffentlichung ohne ausdrückliche Genehmigung ist untersagt.

Beispiele gefällig?

Beispiel: Mit Selfie-Trick dein Netzwerk ausbauen

Wenn du bei einem Event einen interessanten Kontakt kennlernst, mach mehr, als nur die Visitenkarten auszutauschen (oder herzugeben). Mach mit der Person ein gemeinsames Selfie. Am nächsten Tag schickst du das Selfie mit einer persönlichen WhatsApp-Message. Der Effekt wirkt Wunder!

Beispiel: Bonuspunkteprogramm für besondere Leistungen

Lass deine Mitarbeiter Punkte sammeln – ähnlich wie bei einem Flug-Bonusmeilen-Programm – für Leistungen, die über ihre normalen Aufgaben hinausgehen und unternehmerisch positiv für dein Unternehmen sind. Dazu kann es zum Beispiel gehören, einen neuen Mitarbeiter zu werben, bei Familien und Freunden Kunden zu werben, die Familie einen Tag mit zur Arbeit zu bringen und so weiter. Die Bonuspunkte können später in Sachprämien umgewandelt werden.

Beispiel: Erwartungen und Erfüllung durch Mitarbeiter

Erstelle eine Liste mit klaren Erwartungen und Zielen bereits vor der Einstellung einer/s neuen Mitarbeiters/in. Check dann in festen Intervallen (2 Wochen, 8 Wochen, 12 Wochen, 16 Wochen) gemeinsam mit ihr, wie gut die Erwartungen erfüllt werden.