

090. Planung im Online-Business - so kommst du in die Umsetzung

1 Einleitung

Zuerst wollte ich die Folge "Erst planen, dann umsetzen" nennen
 In dieser Episode geht's darum, warum es oft mit der Umsetzung im Online-Marketing nicht funktioniert.
 Spoiler: Fehlende oder schlechte Planung

2 Was ist Planung und warum Planung so wichtig ist

Letzte Woche schon um das Problem "Umsetzung" gesprochen und auch darüber, dass Planung so wichtig ist
 Da noch mal genauer einsteigen
 dir Gedanken macht, welche sinnvollen Marketing-Aufgaben du in welcher Zeit mit welchen Ressourcen erledigen möchtest
 Das bedeutet, dass du deine Aufgaben im Voraus festlegst und einen Zeitrahmen dafür definierst. Denn oft machen wir Dinge, die zwar geplant sind, aber nicht realistisch oder effizient.
 Oft scheitern Selbständige daran, dass sie keine realistische Planung machen
 Für die "richtige" Planung gibt es aus meiner Sicht keine Blaupause
 Du musst für dich die Vorgehensweise und die Tools finden, die am besten funktionieren
 Dabei ist es (fast) egal, ob du online unterwegs bist oder offline, also Online-Tools oder Papier nutzt
 Bei mir ist es z.B. eine Kombination. Das erkläre ich dir später noch mal genauer

3 Wie planst du grundsätzlich richtig

Eben schon gesagt: Planung bedeutet, sich Gedanken zu machen, welche sinnvollen Marketing-Aufgaben du in welcher Zeit mit welchen Ressourcen erledigen möchtest

1. Schritt: Sinnvolle Marketing-Aufgaben

SMART

- Sinnvoll
- Messbar
- Attraktiv
- Realistisch
- Terminiert

Ich möchte bis Ende des Monats einen Online-Kurs mit 10 Lektionen erstellen, der mindestens 100 Teilnehmer anzieht und mir 5000 Euro einbringt

- Sinnvoll - sind E-Mail-Abonnenten immer
- Messbar - Konkrete Zahl von Abonnenten
- Attraktiv - Das willst du, denn das sind angewärmte Kontakte
- Realistisch - Ja, durchaus
- Terminiert - 31.12.2024

Ich möchte bis zum 31.12.2024 mindestens 500 hochwertige Newsletter-Abonnenten gewinnen

- Freemie erstellen - mit entsprechenden Unteraufgaben
- Werbung für Freemie
- sonstige Maßnahmen, um Abos zu gewinnen

Dieses Ziel muss dann natürlich in Unterziele heruntergebrochen werden

2. Schritt: Der Zeit-Faktor

- Blick in den Kalender
- Deine sonstigen To Do's
- Deine Verfassung
- Beispiel - Tochter im KiGa = 6,5h Zeit zum Arbeiten - Tochter in der Schule = 4,5h Zeit zum Arbeiten

3. Schritt: Ressourcen - Hast du ein Team?

- falls nein, warum nicht
- falls ja - nutzt du die damit gegebenen Ressourcen schon gut aus? - wieviel Zeit spart dir das Team - wie kommuniziert ihr ein - wie planst du die Teamleistungen ein

4 Planung im Detail

Jahresplanung
 Jahresplanung mind. 1x Jahr oder auch halbjährlich
 Die Jahresplanung und auch deine Vision und Mission solltest du kennen
 Contentplanung
 Trello
 Monatsplanung
 grobe Terminplanung

Wichtig: Vorab müssen Launch-Termine feststehen (s. Jahresplanung)
 quartalsweise Themen für den Content

Diese besondere Form der To Do-Liste wurde vom US-amerikanischen Zeitmanagement-Experten Michael Linenberger entwickelt.
 Diese Liste besteht aus drei Spalten und ist ein sehr einfaches Werkzeug, um alle dringenden Aufgaben aus dem Kopf zu bekommen und schrittweise zu erledigen. Sie kann mit Software-Unterstützung oder in Papierform geführt werden - wie du magst.
 One Minute To Do List nach Linenberger
 Trello
 Wochenplanung

Im Gegensatz zu einer gewöhnlichen To Do-Liste ordnet die „One Minute To Do-List“ Aufgaben in drei Spalten ein: „Critical Now“, „Opportunity Now“ und „Over the Horizon“.
 Wichtig: Ständig überprüfen, wo man steht und aktuell halten. Geht aus meiner Sicht mit Tool wie Trello am besten

Critical Now aus One Minute To Do-List
 Die 9 wichtigsten kleinen Aufgaben, die zu erledigen sind (am besten für 3 Projekte/größere Aufgaben)
 Tagesplanung
 Ziele-Liste
 Dank Ziele-Liste denke ich den ganzen Tag nicht mehr darüber nach, was ich erledigen muss
 Es wird nur noch abgearbeitet

5 SCHLUSS

Planung ist die halbe Miete, davon bin ich überzeugt. Ich wäre längst nicht so umsetzungstark, wenn nicht zumindest meine Contentplanung inkl. Tagesplanung gut funktionieren würde.

Buche dir ein kostenfreies Gespräch mit mir
 20 Minuten, in denen wir ohne weitere Verpflichtung über dein Business sprechen
 Kennenlerngespräch
 Shownotes
 Link in den Shownotes
 Blogartikel + Podcast-Episode

#076. Jahresplanung für dein Business-Jahr - in 5 Schritten zur funktionierenden Jahresplanung
 Wichtig: Vorab müssen Launch-Termine feststehen (s. Jahresplanung)
 Diese besondere Form der To Do-Liste wurde vom US-amerikanischen Zeitmanagement-Experten Michael Linenberger entwickelt.
 Im Gegensatz zu einer gewöhnlichen To Do-Liste ordnet die „One Minute To Do-List“ Aufgaben in drei Spalten ein: „Critical Now“, „Opportunity Now“ und „Over the Horizon“.
 Wichtig: Ständig überprüfen, wo man steht und aktuell halten. Geht aus meiner Sicht mit Tool wie Trello am besten

090. Planung im Online-Business - so kommst du in die Umsetzung

1. Einleitung

1.1. Zuerst wollte ich die Folge "Erst planen, dann umsetzen" nennen

1.1.1. In dieser Episode geht's darum, warum es oft mit der Umsetzung im Online-Marketing nicht funktioniert.

1.1.1.1. Spoiler: Fehlende oder schlechte Planung

2. Was ist Planung und warum Planung so wichtig ist

2.1. Letzte Woche schon um das Problem "Umsetzung" gesprochen und auch darüber, dass Planung so wichtig ist

2.1.1. Da noch mal genauer einsteigen

2.2. Planung bedeutet, dass du

2.2.1. dir Gedanken machst, welche sinnvollen Marketing-Aufgaben

2.2.2. du in welcher Zeit

2.2.3. mit welchen Ressourcen erledigen möchtest

2.3. Das bedeutet, dass du deine Aufgaben im Voraus festlegst und einen Zeitrahmen dafür definierst. Denn oft machen wir Dinge, die zwar geplant sind, aber nicht realistisch oder effizient.

2.4. Oft scheitern Selbständige daran, dass sie keine realistische Planung machen

2.5. Für die "richtige" Planung gibt es aus meiner Sicht keine Blaupause

2.5.1. Du musst für dich die Vorgehensweise und die Tools finden, die am besten funktionieren

2.5.1.1. Dabei ist es (fast) egal, ob du online unterwegs bist oder offline, also Online-Tools oder Papier nutzt

2.5.1.2. Bei mir ist es z.B. eine Kombination. Das erkläre ich dir später noch mal genauer

3. Wie planst du grundsätzlich richtig

3.1. Eben schon gesagt:

3.1.1. Planung bedeutet, sich Gedanken zu machen, welche sinnvollen (!) **Marketing-Aufgaben** du in welcher **Zeit** mit **welchen Ressourcen** erledigen möchtest

3.2. 1. Schritt:

3.2.1. Sinnvolle Marketing-Aufgaben

3.2.1.1. Aufgaben, die dich in deinem Business wirklich weiterbringen

3.2.1.1.1. Podcast #087 Warum du deine Zeit in Blog + Co. investieren solltest

3.2.1.1.2. Podcast #082 Echt sichtbar - Authentische Marketing-Strategien

3.2.1.1.3. Podcast #036 Silkondo - so räumst du in deinem Online-Marketing auf

3.2.1.2. SMART

3.2.1.2.1. Sinnvoll

3.2.1.2.2. Messbar

3.2.1.2.3. Attraktiv

3.2.1.2.4. Realistisch

3.2.1.2.5. Terminiert

3.2.1.2.6. Ich möchte bis Ende des Monats einen Online-Kurs mit 10 Lektionen erstellen, der mindestens 100 Teilnehmer anzieht und mir 5000 Euro einbringt.

3.2.1.2.7. Ich möchte bis zum 31.12.2024 mindestens 500 hochwertige Newsletter-Abonnenten gewinnen

3.2.1.2.7.1. Sinnvoll

3.2.1.2.7.1.1. sind E-Mail-Abonnenten immer

3.2.1.2.7.2. Messbar

3.2.1.2.7.2.1. Konkrete Zahl von Abonnenten

3.2.1.2.7.3. Attraktiv

3.2.1.2.7.3.1. Das willst du, denn das sind angewärmte Kontakte

3.2.1.2.7.4. Realistisch

3.2.1.2.7.4.1. Ja, durchaus

3.2.1.2.7.5. Terminiert

3.2.1.2.7.5.1. 31.12.2024

3.2.1.2.8. Dieses Ziel muss dann natürlich in Unterziele heruntergebrochen werden

3.2.1.2.8.1. Freebie erstellen

3.2.1.2.8.1.1. mit entsprechenden Unteraufgaben

3.2.1.2.8.2. Werbung für Freebie

3.2.1.2.8.3. sonstige Maßnahmen, um Abos zu gewinnen

3.3. 2. Schritt

3.3.1. Der Zeit-Faktor

3.3.1.1. Blick in den Kalender

3.3.1.2. Deine sonstigen To Do's

3.3.1.3. Deine Verfassung

3.3.1.4. Beispiel

3.3.1.4.1. Tochter im KiGa = 6,5h Zeit zum Arbeiten

3.3.1.4.1.1. Tochter in der Schule = 4,5h Zeit zum Arbeiten

3.4. 3. Schritt

3.4.1. Ressourcen

3.4.1.1. Hast du ein Team?

3.4.1.1.1. falls nein, warum nicht

3.4.1.1.2. falls ja

3.4.1.1.2.1. nutzt du die damit gegebenen Ressourcen schon gut aus?

3.4.1.1.2.2. wieviel Zeit spart dir das Team

3.4.1.1.2.2.1. wie kommuniziert ihr

3.4.1.1.2.2.1.1. wie planst du die Teamleistungen ein

4. Planung im Detail

4.1. Jahresplanung

4.1.1. Die Jahresplanung und auch deine Vision und Mission solltest du kennen

4.1.1.1. Jahresplanung mind. 1x Jahr oder auch halbjährlich

4.1.1.1.1. #076. Jahresplanung für dein Business-Jahr - in 5 Schritten zur funktionierenden Jahresplanung

4.2. Monatsplanung

4.2.1. Trello

4.2.1.1. Contentplanung

4.2.1.1.1. quartalsweise Themen für den Content

4.2.1.1.1.1. Wichtig: Vorab müssen Launch-Termine feststehen (s. Jahresplanung)

4.2.1.2. grobe Terminplanung

4.3. Wochenplanung

4.3.1. Trello

4.3.1.1. One Minute To Do List nach Linenberger

4.3.1.1.1. Diese besondere Form der To Do-Liste wurde vom US-amerikanischen Zeitmanagement-Experten Michael Linenberger entwickelt.

4.3.1.1.2. Diese Liste besteht aus drei Spalten und ist ein sehr einfaches Werkzeug, um alle dringenden Aufgaben aus dem Kopf zu bekommen und schrittweise zu erledigen. Sie kann mit Software-Unterstützung oder in Papierform geführt werden – wie du magst.

4.3.1.1.3. Im Gegensatz zu einer gewöhnlichen To Do-Liste ordnet die „One Minute To Do-List“ Aufgaben in drei Spalten ein: „Critical Now“, „Opportunity Now“ und „Over the Horizon“.

4.3.1.1.4. Wichtig: Ständig überprüfen, wo man steht und aktuell halten. Geht aus meiner Sicht mit Tool wie Trello am besten

4.4. Tagesplanung

4.4.1. Critical Now aus One Minute To Do-List

4.4.2. Ziele-Liste

4.4.2.1. Die 9 wichtigsten kleinen Aufgaben, die zu erledigen sind (am besten für 3 Projekte/größere Aufgaben)

4.4.2.2. Dank Ziele-Liste denke ich den ganzen Tag nicht mehr darüber nach, was ich erledigen muss

4.4.2.3. Es wird nur noch abgearbeitet

5. Shownotes

5.1. Kennenlerngespräch

5.1.1. Buche dir ein kostenfreies Gespräch mit mir

5.1.2. 20 Minuten, in denen wir ohne weitere Verpflichtung über dein Business sprechen

5.1.3. Link in den Shownotes

5.2. Blogartikel + Podcast-Episode

6. SCHLUSS

6.1. Planung ist die halbe Miete, davon bin ich überzeugt. Ich wäre längst nicht so umsetzungsstark, wenn nicht zumindest meine Contentplanung inkl. Tagesplanung gut funktionieren würde.