



SICHTBARKEITS- CHECKLISTE

FÜR SELBSTÄNDIGE BUSINESSFRAUEN

SICHTBARKEIT = MÖGLICHKEITEN

SICHTBARKEIT = EINFLUSS

SICHTBARKEIT = ERFOLG





Werde SICHTBAR als Unternehmerin

**und erlebe mehr Möglichkeiten, mehr Einfluss
und mehr Erfolg in Deiner Selbständigkeit!**

... ach ja, mehr Geld ist übrigens auch ein schöner Nebeneffekt! ;-)

Ich gehöre zu den extrovertierten Menschen, ich habe es in Sachen Sichtbarkeit also einfacher als viele andere Frauen. Ich spreche gerne Menschen an, habe kein Problem damit, im Rampenlicht zu stehen und bin schon immer eine geborene Netzwerkerin.

Wenn Du auch eine extrovertierte Persönlichkeit hast, dann kennst Du die genannten Vorteile vielleicht auch – und ebenso die Nachteile sind Dir bewusst.

Wir sogenannten „starken Frauen“ ecken gerne mal an. Das fühlt sich vielleicht nicht immer gut an, hat aber in Sachen Sichtbarkeit und „Mensch als Marke“ (fast) nur Vorteile. Viele Leute hören nur mal nebenher von uns, behalten uns aber im Kopf – und genau darum geht's!

Seitdem ich als Coach, Trainerin für Frauen-Karriere-Programme und als Business Mentorin für Unternehmerinnen arbeite, ist mir klar geworden, dass beim Thema Sichtbarkeit viele Frauen eine Art blinden Fleck haben.

Sie wollen alleine mit sehr guter Leistung überzeugen, mit hervorragenden Produkten oder auch gerne mal mit günstigen Preisen. Und sie denken, dass „der Markt“ oder „die Kundinnen und Kunden“ das schon entdecken und honorieren werden. Das ist eine echte Fehleinschätzung!

„Warte nicht darauf, dass Deine guten Leistungen gefunden werden, sondern Sorge dafür, dass Du sie darstellen kannst!“

Stefanie Voss



Gegen gute Leistung und faire Preise ist absolut nichts einzuwenden. Das alleine ist jedoch ein viel zu wackeliger Weg in Deine erfolgreiche Zukunft als selbständige Unternehmerin.

Setze auf Leistung UND Sichtbarkeit – und Business wird sich deutlich schneller und stringenter entwickeln.

*„Sichtbarkeit braucht eine Strategie!
Egal in welchem Business Du unterwegs bist,
sorge dafür, dass Du gesehen wirst!“*

Stefanie Voss

Diese Checkliste ist ein optimales Werkzeug, um Deinen aktuellen „Standort“ in Sachen Sichtbarkeit zu bestimmen und direkt ins Handeln zu kommen.

Schon in meiner ersten Karriere (15 Jahre im Großkonzern) von der Azubine bis zur Abteilungsleiterin habe ich immer dafür gesorgt, dass ich gesehen werde. Alleine auf der Basis von Fleiß und guten Leistungen wäre ich nie so weit gekommen, wie es mir gelungen ist.

In meiner zweiten Karriere als selbständige Unternehmerin war mir von Anfang an klar, dass Sichtbarkeit noch wichtiger wird. Praktisch seit Tag 1 der Selbständigkeit vor mehr als 10 Jahren verschicke ich Newsletter, netzwerke in alle Richtungen und Sorge auf verschiedenste Weise dafür, Menschen in guter Erinnerung zu bleiben.

Mit dieser Checkliste bekommst Du eine Reihe von „Messpunkten“ an die Hand, mit denen Du sofort prüfen kannst, wo Du schon richtig gut unterwegs bist in Sachen Sichtbarkeit, und wo es noch Handlungsbedarf gibt.



Die 3 Bereiche, in denen Du Deine Sichtbarkeit strategisch auf- und ausbauen kannst:

1. "On the Job" im beruflichen Alltag
2. Persönliche Kontakte und Netzwerken
3. Social Media und andere Plattformen

ANLEITUNG:

Gehe diese Liste Punkt für Punkt durch und schätze Dich selbst ein. Setze ein Kreuz auf der Linie von ☹ bis ☺, wobei das linke Ende bedeutet, Du machst in dem Bereich überhaupt nichts, und bei dem lachenden Smiley bist Du der Top-Profi in diesem Bereich!

Überall, wo Dein Kreuz irgendwo im LINKEN DRITTEL des Blattes sitzt, solltest Du zügig aktiv werden!

Arbeite diese PDF-Datei unbedingt bis zum Ende durch. Zum Schluss findest Du eine große Liste mit kreativen Ideen und allen möglichen Aktionen, die Du **sofort** in die Tat umsetzen kannst. Ich habe Dir exklusiv die besten „Juwelen“ aus meiner „Schatzkiste“ in Sachen Sichtbarkeit zusammengestellt!

*„Eine klare Standortbestimmung ist immer hilfreich.
Manchmal zeigt sie mir, dass meine aktuelle
Position katastrophal ist.*

*Das ist nicht schön,
schafft aber Handlungsmotivation!“*

Stefanie Voss



Bereich 1 – „On the Job“ im beruflichen Alltag

Hinweis: Hier könnten noch 30 weitere Einschätzungsfragen stehen ... der Bereich ist riesig. Ich habe es auf die „typischen“ Punkte reduziert, die ich in meinen Business Mentoring Projekten immer wieder als „Knackpunkte“ erlebe.

1.) Ich habe ein gut gepflegtes Adressbuch, welches ich regelmäßig aufräume und um wichtige Infos wie Geburtstage, besondere Begebenheiten etc. ergänze.





2.) Ich habe immer aktuelle und aussagekräftige Visitenkarten bei mir, die ich aktiv verteile, auch wenn ich nicht explizit danach gefragt werde.





3.) Ich kenne die wichtigen „Stakeholder“ für mein Business in meinem Kundenumfeld und suche aktiv nach Gelegenheiten, um mich bei ihnen sichtbar zu machen, z. B. durch eine persönliche Ansprache bei einer Veranstaltung, durch eine hilfreiche E-Mail, eine interessierte Nachfrage oder Ähnliches.





4.) Ich verabrede mich regelmäßig zum informellen Austausch, z. B. zum Spaziergehen, Mittagessen oder Kaffeetrinken mit Kollegen, Kunden oder Projektpartnern, und ich rufe unterschiedliche Menschen aus meinem Netzwerk einfach so mal an, um zu hören, wie es geht.







5.) Ich achte in jedem informellen Gespräch darauf,

⇒ nicht zu viel von mir zu sprechen (WICHTIG für die extrovertierten Businessfrauen), sondern viel zuzuhören.

⇒ interessante und wichtige Punkte über mich zu erzählen (WICHTIG für die introvertierten Businessfrauen), anstatt nur zuzuhören.





6.) Ich suche aktiv nach Gelegenheiten, um mich bei meinen Aufträgen auch über meinen reinen Auftragskontext hinaus zu informieren, frage nach, was es an Fragestellungen sonst noch gibt und bringe mich mit Ideen und Gedanken ein, auch wenn ich dafür nicht direkt bezahlt werde. Ich will den Blick über den Tellerrand werfen, was die Themen und die Personen angeht.





7.) Wenn ich an einem größeren Event oder Meeting freiwillig teilnehme (ohne eine spezifische „Aufgabe“), dann bereite ich mich gut vor und bringe mich aktiv ein. Wenn es z. B. ein längeres Meeting oder Netzwerktreffen ist, bringe ich mich mehrmals ein, mindestens am Anfang und kurz vor dem Ende (das bleibt den Teilnehmenden meist mehr in Erinnerung als die Mitte). Einfach nur dasitzen und zuhören kommt nicht infrage.





8.) Ich Sorge dafür, dass mein Name auf allen Dokumenten, Präsentationen und in allen Formen von Kommunikation zu Projekten erscheint, bei denen ich mitgewirkt habe. Auch auf Kundenseite Sorge ich dafür - wo immer das geht – namentlich genannt zu werden.







Bereich 2 – Persönliche Kontakte und Netzwerken

Hinweis: Ich schreibe hier über „das berufliche Netzwerk“, bei uns selbständigen Frauen verschmilzt das berufliche und private Netzwerk jedoch oft miteinander. Es ist dann das erweiterte, beruflich-private Netzwerk gemeint.

1.) Ich habe insgesamt ein gutes berufliches Netzwerk und kenne viele interessante Menschen, sowohl auf meiner beruflichen Ebene als auch in höheren Positionen oder mit deutlich größeren Unternehmen.





2.) Ich gehe regelmäßig auf ausgewählte und passende Veranstaltungen mit Netzwerkcharakter, z. B. in meinem Berufsverband, bei Kongressen oder Fortbildungsevents oder in meinem örtlichen Umfeld.





3.) Ich kenne verschiedene berufliche Netzwerke (oder Verbände oder Interessengruppen oder Peer Group Treffen) und habe mich schon mal dafür interessiert, in ein Netzwerk mit festerer Struktur einzutreten und mich dort zu engagieren.





4.) Ich verknüpfe aktiv Menschen aus meinem Netzwerk miteinander und stelle sie einander vor, wenn ich erkenne, dass eine Verbindung für einen oder beide Parteien von Vorteil sein könnte.







5.) Menschen in meinem beruflichen Netzwerk kommen aktiv auf mich zu, um mich zu treffen, sich mit mir auszutauschen und mich um Rat zu fragen.

☹️ _____ 😊

6.) Wenn ich an sehr einflussreiche und bekannte Menschen aus meinem Netzwerk denke, dann weiß ich, dass ich einige davon einfach kontaktieren kann und zu mehreren einflussreichen Persönlichkeiten einen sehr guten Kontakt habe.

☹️ _____ 😊

7.) Menschen aus meinem beruflichen Netzwerk kommen aktiv auf mich zu, um durch mich einen Kontakt zu jemandem aus meinem Netzwerk zu bekommen.

☹️ _____ 😊

8.) Ich weiß, dass mein Name häufiger genannt wird, wenn es um besondere Expertise geht, wenn Unterstützer für ein Thema gesucht werden, oder wenn nach potenziellen Anbietern für besondere Aufträge Ausschau gehalten wird.

☹️ _____ 😊



Bereich 3 – Social Media und andere Plattformen

Hinweis: Ich schreibe hier vielfach über LinkedIn, weil es im beruflichen Kontext vieler selbständiger Menschen mittlerweile DAS Netzwerk geworden ist. Für rein im deutschsprachigen Raum tätige Frauen kann auch XING eine gute Alternative sein, oder spezifische Plattformen für einzelne Berufsgruppen, z. B. ResearchGate für Unternehmerinnen im Forschungsumfeld.

1.) Ich habe ein gut gepflegtes und aussagekräftiges Profil mit einem professionellen Business-Foto auf mindestens einer beruflichen Netzwerkplattform wie LinkedIn.

☹ _____ ☺

2.) Menschen, die ich beruflich oder privat neu kennenlerne, recherchiere ich später auch im Internet und vernetze mich mit ihnen auf den verschiedenen Social Media Netzwerkplattformen.

☹ _____ ☺

3.) Ich nutze mindestens eine Plattform wie LinkedIn aktiv und poste regelmäßig zum Beispiel längere Kommentare oder auch den Link zu einem interessanten Artikel.

☹ _____ ☺

4.) Ich bemühe mich um Gelegenheiten, auf Plattformen wie LinkedIn den Kontakt zu interessanten Menschen aus meinem beruflichen Kontext herzustellen, die ich noch nicht persönlich kenne, indem ich sie z. B. konkret mit einem Anliegen anschreibe.

☹ _____ ☺



5.) Wenn ich die Gelegenheit bekomme, an einem öffentlichen Beitrag mitzuwirken (z. B. als Interviewpartner in einem Podcast, an einem Blogartikel mitschreiben oder ähnliches), der mein berufliches Thema berührt, dann greife ich zu und verbreite den Beitrag auch aktiv.





6.) Wenn ich die Gelegenheit bekomme, innerhalb meiner Organisation oder meiner Berufsgruppe einen Vortrag oder Beitrag bei einer Veranstaltung beizusteuern, dann ergreife ich diese Gelegenheit. Das mache ich gegebenenfalls auch ohne Bezahlung, wenn sich dadurch neue Kontakte, Sichtbarkeit oder andere Business-Vorteile für mich ergeben.





7.) Ich bin klar positioniert und Sorge dafür, dass ich zu meinen Kernthemen regelmäßig Inhalte verteile, sei es über Newsletter, Videos, Podcasts oder andere Formate und Kanäle. Ich habe dazu einen mindestens grob strukturierten Prozess.





8.) Ich bin extra wertschätzend und freundlich in meiner Social Media Kommunikation, auch wenn ich klare Kante und Meinung zeige. Sollte es sehr konfliktreich und aggressiv werden, ziehe ich mich aus einem Social Media Dialog zurück, um meine Professionalität zu wahren.







OK, und jetzt?

Jetzt kommt der WICHTIGSTE Schritt – Du kommst ins HANDELN!

Notiere hier SOFORT 3 Schritte, die Du JETZT anpackst:

Schritt 1:

Schritt 2:

Schritt 3:

*„So eine Checkliste durchzuarbeiten
ist eine wichtige Übung.
Wenn Du nichts konkret tust, hast Du
Deine wertvolle Lebenszeit verschwendet.“*

Stefanie Voss

Wenn Du jetzt so richtig loslegen willst, dann bekommst Du auf den folgenden Seiten eine bunte Sammlung von Tipps, mit denen ich meine Sichtbarkeit MASSIV gesteigert habe. Diese Ideen sind vielleicht etwas verrückt, aber sie FUNKTIONIEREN! Und Du darfst sie gerne und ganz ohne schlechtes Gewissen von mir klauen. ;-)



Die ganz persönliche

SICHTBARKEITS-SCHATZKISTE

von Stefanie Voss

- Ich stelle mich immer mit Vor- und Nachnamen vor und spreche diese sehr klar und deutlich aus, sodass sie definitiv gut verstanden werden.
- Mein Name und als Unternehmerin auch mein Logo erscheinen überall auf meinen Materialien, auf Notizzetteln, auf Büchern, die ich verschenke oder verleihe, diese Dinge sind mir alle eindeutig zuzuordnen. Wer diese Dinge in die Hand nimmt, erinnert sich an mich.
- Heute schreibe ich persönliche Botschaften auf meine eigenen A5 Postkarten, als Angestellte hatte ich einen A5 Block mit meinem Namen, auf dem ich oft und gerne Notizen an Kollegen geschrieben habe, eine Buchempfehlung, ein persönlicher Gruß mit einem Danke, was auch immer ... mit kurzen Botschaften auf MEINEM Papier oder MEINER eigenen Karte bringe ich mich immer wieder in Erinnerung.
- Immer und überall habe ich Visitenkarten dabei und verteile sie fleißig. Auf die Frage „Darf ich Ihnen meine Karte geben / dalassen? Vielleicht gibt es mal eine Situation, wo ich ein guter Ansprechpartner für Sie sein könnte?“ habe ich noch nie ein Nein gehört.
- Meine Visitenkarten haben ein Foto. Bei größeren Runden, bei Netzwerktreffen und bei Karten, die dem Empfänger erst einige Zeit später wieder in die Hand fallen, ist das ein RIESIGER Vorteil.
- In der Bahn oder im Flieger benutze ich oft meine Visitenkarten als Lesezeichen, so kann mein Sitznachbar oder meine Nachbarin – wenn er oder sie neugierig ist – sehen, was ich beruflich mache. Das hat mir schon den einen oder anderen spannenden Kontakt beschert.
- Ich höre zu und frage mindestens zwei bis dreimal etwas nach, wenn ich jemanden neu kennenlerne. Das schafft eine Verbindung (jeder Mensch mag es, wenn man ihm / ihr zuhört), und ich erfahre Dinge, an die ich bei einem späteren Kontakt noch mal anknüpfen kann. Wichtige „Dinge“ notiere ich mir im Adressbuch.
- Den Link zu einem spannenden Artikel, den ich gelesen habe, sende ich an einen Menschen aus meinem Netzwerk weiter und schreibe dazu eine kurze, persönliche Nachricht. So lässt sich auch nach langer Funkstille wieder einfach ein Kontakt herstellen.



- Ich habe eine ungewöhnliche und besonders nette Ansage auf der Mailbox. Viel mehr Leute hinterlassen dadurch eine Nachricht, als wenn es ein Standardspruch wäre – und sie erinnern sich an mich für meine kleine, kreative Idee.
- Ich schreibe viel mit der Hand, verschicke Postkarten und kleine Briefe oder auch mal eine Tafel Schokolade zu allen möglichen Gelegenheiten – das nennt man gute Netzwerkpflege. Und das unterscheidet mich DEUTLICH von vielen, anderen Menschen.
- Ich rufe „einfach so“ Menschen an und spreche fröhlich auf die Mailbox, wenn ich sie nicht erreiche. Auf LinkedIn kann man auch Sprachnachrichten hinterlassen, auch diese Funktion nutze ich oft, wenn ich keine Telefonnummer habe.
- Ich habe ganz unterschiedliche E-Mail-Signaturen und nutze sie je nach Empfänger und Ziel meiner Kommunikation. Mal ist mein Profil-PDF verlinkt, mal mein YouTube Kanal, mal ein Zeitungsartikel über meine Weltumseglung.
- Ich nutze mehrere Social-Media-Kanäle und zeige bei LinkedIn eher die „berufliche“ Stefanie und bei Facebook eher die „private“ Stefanie, wobei ich privates nur in einem gewissen Rahmen teile. Die meisten Kunden wollen in meinem People-Business beides sehen, um wirklich Vertrauen aufzubauen, und genau das ermögliche ich Ihnen.
- Wenn ich weiß, dass z. B. nach einer Veranstaltung andere Menschen längere Heimreisen vor sich haben, frage ich abends / am nächsten Tag kurz nach, ob sie gut zu Hause angekommen sind und bedanke mich bei der Gelegenheit noch mal für den netten Kontakt oder die gute Zusammenarbeit.
- Na klar habe ich ein tiptopp gepflegtes LinkedIn Profil, gute Fotos von mir, poste eigene Beiträge, schreibe Kommentare und vernetze mich mit (fast allen) Menschen, die mich dort kontaktieren, und schreibe dazu IMMER eine persönliche Nachricht. Als Selbstständige Unternehmerin ist das Pflicht, nicht Kür, oder?
- *Und hier noch ein Extra-Tipp: Mein ganz persönliches „Asset“ ist meine Weltumseglung. Die hat mit meinem eigentlichen Job nicht allzu viel zu tun, ist aber IMMER ein guter Anknüpfungspunkt für Gespräche. Daher Sorge ich dafür, dass ich als „Seglerin“ erkennbar bin, durch Kleidung, Sprüche, Kommentare oder auch meinen Job Title bei LinkedIn. Wenn Du so ein „Asset“ hast – schlachte es GNADENLOS aus!;-)*

Du willst noch mehr so wertvolle und kreative Inputs? Am besten passgenau für Dein Business? Dann buche mein **BUSINESS MENTORING PROGRAMM**. Alle Infos findest Du hier:

<https://stefanie-voss.de/business-mentoring/>

PROFIL

"Die Businessfrau mit der Piratenseele" - so wird Stefanie Voss häufig genannt. Sie ging mit 16 Jahren als Schülerin in die USA, zog mit 23 für ihren Arbeitgeber nach Argentinien und heuerte mit 25 auf einem Segelschiff an, um die Welt zu umrunden.

Ihre "Weltentdeckergene" machten sie früh zur Kosmopolitin. Bereits mit 31 Jahren wurde sie Abteilungsleiterin in einem DAX-Unternehmen mit umfassender Budget- und Personalverantwortung. Nach 15 Jahren sehr erfolgreicher, internationaler Konzernkarriere änderte sie 2009 ihren Kurs und gründete ihr eigenes Unternehmen. Sie zeigt konsequent den Mut zu ungewöhnlichen Entscheidungen fernab dessen, was „man tun sollte“.

Ihre Business-Expertise, ihre pragmatisch-wagemutige Art und ihre außergewöhnliche Segelerfahrung machen sie zu einer international gefragten Rednerin. Die unkonventionellen Keynotes zu den Themen Leadership, Piratenstrategie, VUCA und Agilität sind radikal ehrlich und aufrüttelnd - und sie bringen Menschen ins Handeln.

Stefanie Voss coacht Fach- und Führungskräfte verschiedenster Branchen und ist für große Konzerne, KMUs, Freiberufler und den sozialen und öffentlichen Bereich im Einsatz. Ihre Kundenliste umfasst Unternehmen wie AXA, Audi, Bayer, BASF, Covestro, CSL Behring, Deutsche Bank, Nespresso, Pfizer, Roche, Shiseido, Thyssenkrupp, Volkswagen und viele andere.

Sie ist Jahrgang 1974, verheiratet, hat zwei Kinder und lebt in der Nähe von Düsseldorf.





KONTAKT

STEFANIE VOSS

Keynote Speaker
Leadership & Team Coach
Weltumseglerin

**** Business Mind - Pirate Soul ****

+49 160 96346969
office@stefanie-voss.de
www.stefanie-voss.de

Social Media Profile:
LinkedIn, Facebook & YouTube

*"Nicht wie der Wind weht,
sondern wie ich die Segel setze,
darauf kommt es an."*

