

EIN KURZES WORKBOOK · 20 MINUTEN · KOSTENLOS

Finde das Business, das in dem steckt, was du schon kannst.

Ein Workbook mit 6 Fragen, einem Satz über dich, und einer Liste von echten Remote Businesses, die du aus deiner Erfahrung wirklich aufbauen kannst. Jedes einzelne davon beginnt mit etwas, das du schon kannst.

MIT

Jennifer Reineke

BEVOR WIR ANFANGEN

Eine kleine ehrliche Notiz.

Am Ende dieses Workbooks, auf einer einzigen Seite, erzähle ich dir von etwas, das wir gebaut haben. Es heißt **fennec NEXT**. Wenn es zu dir passt, ist der Link da. Wenn es nicht zu dir passt, helfen dir die ersten 20 Seiten trotzdem für jede Art von Remote Business, das du aus deiner eigenen Erfahrung heraus aufbauen willst.

Ich sage dir das jetzt, weil ich Freebies nicht mag, die so tun, als würden sie nichts verkaufen, und dich am Ende überraschen. Jetzt weißt du es. Und wir können anfangen.

Noch eine Sache. Das hier ist ein Workbook, kein Verkaufstext. Es funktioniert nur, wenn du deine Antworten wirklich aufschreibst. Schnapp dir einen Stift.

WARUM DIE MEISTEN FESTSITZEN

Die meisten wählen zuerst das Business Modell. Das ist der Fehler.

Dropshipping. Trading. AI Agentur. Coaching. Print on Demand. Sie sehen etwas im Internet, es sieht gut aus, und sie versuchen, sich in das Modell zu zwingen. Es funktioniert fast nie, und meistens nicht, weil die Sache selbst schlecht ist. Es funktioniert nicht, weil das Modell nicht zum Menschen passt. Manche davon funktionieren für jemand anderen sehr gut. Genau das ist der Punkt.

Die richtige Reihenfolge ist die umgekehrte. **Zuerst herausfinden, was du schon kannst.** Dann ein Business suchen, das dazu passt. Das ist der Teil, den fast niemand wirklich macht.

Ich habe das auf die langsame Art gelernt. Von 2009 bis 2020 habe ich in der Schweiz als Executive Assistant gearbeitet. 2023 sind wir nach Dubai gezogen und ich hatte zum ersten Mal seit Jahren keinen Job. Wir haben Network Marketing probiert. Wir haben Trading probiert. Wir haben ein paar andere Sachen probiert. Nichts hat sich richtig angefühlt.

Es war immer dasselbe Problem. Jedes Mal mussten wir etwas komplett Neues von null lernen. Nichts hat das genutzt, was wir schon konnten.

Das, was am Ende funktioniert hat, war das Offensichtlichste auf der Welt, sobald wir es gesehen haben. Ich habe angefangen, auf LinkedIn über mein Leben als Executive Assistant zu schreiben. Firmen haben mich angeschrieben und gefragt, ob ich ihnen helfen kann, eine gute zu finden. Das Business hatte sich in der Arbeit versteckt, die ich schon 11 Jahre gemacht hatte.

Dieses Workbook soll dir helfen, dasselbe in deiner Arbeit zu finden.

SO FUNKTIONIERT ES

Drei Schritte. Ungefähr 20 Minuten. Stift und Papier.

Du beantwortest sechs kurze Fragen. Dann schreibst du einen Satz über dich. Danach liest du eine Liste von echten Business Arten, die zu der Art von Antwort passen, die du gegeben hast.

1 Beantworte die sechs Fragen

Eine Frage pro Seite. Kurze Antworten. Schreibe auf die Linien. Keine Seiten überspringen. Das Ganze funktioniert nur, wenn du wirklich schreibst.

2 Schreibe deinen Satz

Schau auf deine sechs Antworten und verwandle sie in einen einzigen Satz in der Form "Ich weiß, wie man ____ für ____ macht."

3 Lies den Abschnitt, der zu deinem Hintergrund passt

Fünf echte Business Arten, die du direkt auf deiner Erfahrung aufbauen kannst. Dann das Muster am Ende. Du wirst es sehen.

FRAGE 1 VON 6

Wofür hat dich dein letzter Job wirklich bezahlt?

Nicht der Titel auf deiner Visitenkarte. Die echte Tätigkeit. Der Job, den du jemandem auf einer Dinner Party beschreiben würdest, der wirklich verstehen will, was du machst.

Bei mir: der Titel war Executive Assistant. Die echte Tätigkeit war, ich habe dafür gesorgt, dass der CEO kein Meeting verpasst und vor Kunden gut aussieht. Dafür hat er mich bezahlt.

FRAGE 2 VON 6

Wobei haben Kollegen dich um Hilfe gefragt?

Nicht der offizielle Prozess. Der inoffizielle. Der Moment, wo Menschen leise an deinen Schreibtisch gekommen sind, weil sie dir vertraut haben, dass du es weißt oder lösen kannst.

Bei mir: neue Executive Assistants in der Firma. Sie kamen zu mir, um zu fragen, wie man eine schwierige Führungskraft handhabt, wie man eine harte Reisewoche organisiert, wie man Nein sagt, ohne eine Brücke zu verbrennen.

FRAGE 3 VON 6

Welche Probleme hast du so oft gelöst, dass du es gar nicht mehr bemerkt hast?

Das sind die wertvollsten Antworten. Sie sind wertvoll, weil sie für dich unsichtbar sind. Du hast aufgehört, sie als Arbeit zu sehen. Für andere sind sie immer noch schwierig.

Bei mir: der Kalender einer Führungskraft, der am Tag vor einem Board Meeting explodiert. Ich wusste einfach, welche Meetings zu verschieben sind und welche man schützen muss. Für mich war es Dienstag. Für andere war es Magie.

FRAGE 4 VON 6

Welche Branche verstehst du, ohne nachzudenken?

Die, in der du eine Schlagzeile liest und sofort weißt, was wirklich dahintersteckt.
Ein guter Test: **könntest du dich mit einer fremden Person hinsetzen und zehn Minuten lang natürlich über diese Branche reden, ohne Präsentation und ohne Notizen vorzubereiten?** Wenn ja, schreib es auf. Diese Vertrautheit ist das, was du verkaufen kannst.

Bei mir: Executive Offices in großen Corporates. Ich weiß, wie die Arbeit fließt. Ich weiß, wie die Politik funktioniert. Ich kenne die Gehaltsbänder. Ich könnte eine Stunde lang darüber reden, ohne nachzudenken. Für jemanden von außen ist das selten.

FRAGE 6 VON 6

Was haben Menschen dir anvertraut, das andere überrascht hat?

Such die Momente, in denen dir etwas anvertraut wurde, das über deinen Titel hinausging. Ein Budget, eine Beziehung, eine Einstellung, eine private Information. So ein Vertrauen sagt etwas darüber aus, wer du wirklich bist in der Arbeit.

Bei mir: Einstellungsentscheidungen. Offiziell war ich die Executive Assistant. Inoffiziell hat der CEO mich nach einem Meeting gefragt, was ich von einem Kandidaten halte. Er hat auf meine Einschätzung gehört. Das hat Menschen überrascht. Im Nachhinein ist es auch genau das, was es so passend gemacht hat, gute Menschen mit guten Firmen zu verbinden.

JETZT MACH EINEN SATZ DARAUS

Dein Satz.

Schau auf deine sechs Antworten. Alle davon. Jetzt schreib einen Satz in dieser Form.
Das Verb auf der linken Seite. Die Art von Firma oder Mensch auf der rechten.

"Ich weiß, wie man _____
für _____ macht."

MEIN SATZ

"Ich weiß, wie man den Tag für vielbeschäftigte Führungskräfte organisiert."

Jetzt schreib deinen. Kurz. Einfach. Keine Buzzwords. Wenn er sich zu klein anfühlt,
heißt das, er ist spezifisch. Spezifisch ist gut.

UND JETZT?

Acht Hintergründe. Vierzig echte Businesses.

Schau auf das Verb in deinem Satz. Schau auf die Art von Arbeit, die er beschreibt. Dann such auf den nächsten Seiten den Abschnitt, der zu deinem Hintergrund passt, und lies ihn.

Jeder Abschnitt zeigt fünf echte Business Arten, die direkt auf dem aufbauen, was du schon weißt. Das sind keine "Side Hustles." Das sind echte Businesses, die Menschen heute betreiben, in ihrer eigenen Nische, mit derselben Art von Erfahrung, die du hast.

Was alle Businesses auf diesen Listen gemeinsam haben: Sie bauen auf der Erfahrung auf, die du schon hast. Du fängst nicht bei null an, und du wirfst die Jahre nicht weg, die du schon investiert hast.

Du kannst die Abschnitte überspringen, die nicht zu dir passen. Lies den, der passt. Dann lies die Seite danach. Es gibt ein Muster, das durch alle acht Abschnitte läuft. Das Muster ist wichtig.

WENN DU AUS

Operations, Executive Support, Projektmanagement oder Office Management kommst.

Du hast jahrelang leise dafür gesorgt, dass die Arbeit anderer Menschen überhaupt funktioniert. Kalender, Lieferanten, Reisen, Board Vorbereitung, all die Dinge, die auf den Boden fallen würden, wenn niemand sie auffängt. Diese Fähigkeit ist selten, und du hast aufgehört, sie zu sehen. Andere Menschen zahlen direkt dafür, oder sie zahlen dich dafür, jemanden wie dich zu finden.

01 Operations Leiter in Teilzeit für kleine Firmen

Gründergeführte Firmen mit fünf bis fünfundzwanzig Mitarbeitern ertrinken in Operations und können sich keinen Vollzeit Senior leisten. Du arbeitest ein bis zwei Tage pro Woche pro Kunde. Zwei Kunden bringen so viel wie ein Vollzeitjob, mit mehr Kontrolle über deine Zeit.

02 Spezialisierter Assistant Service für eine Art von Führungskraft

Kein "allgemeiner virtueller Assistant". Das ist ein Wettlauf nach unten. Wähle eine Art: Assistants für Gründer, für Family Offices, für Investoren Partner, für Chirurgen. Verlange das Doppelte von dem, was Generalisten verlangen, weil du die Arbeit wirklich verstehst.

03 Hilf Firmen, gute Operations und Executive Support Leute zu finden

Firmen in deiner alten Branche suchen ständig Assistants, Operations Manager und Office Manager. Du erkennst gut von schlecht in dreißig Minuten, weil du den Job selbst gemacht hast. Du stellst jemanden aus deinem alten Netzwerk vor. Wenn die Firma die Person einstellt, bekommst du zwischen fünfzehn und fünfundzwanzig Prozent des ersten Jahresgehalts.

04 Operations und Prozess Consulting für kleine Firmen

Zwei bis drei Tage lange Einsätze, in denen du auditierst, wie ein kleines Unternehmen wirklich läuft, es dokumentierst und die chaotischen Teile neu aufbaust. Firmen zahlen zwischen zwei tausend und acht tausend Euro pro Einsatz.

05 Training und Mentoring für neue Executive Assistants

Kleine Gruppen oder 1:1 Mentoring für Menschen, die neu im Beruf sind. Kein "Assistant Influencer". Echte Arbeit, echtes Curriculum, bezahlt, weil die Teilnehmer dadurch schneller bessere Jobs bekommen.

WENN DU AUS

Sales, Account Management oder Business Development kommst.

Du hast jahrelang Deals abgeschlossen, Beziehungen gepflegt und Räume gelesen. Du weißt, wie gute Verkäufer klingen, wie schlechte klingen, und was der Unterschied zwischen einem Champion und einem Feigling in einem Buying Committee ist. Das ist eine echte und seltene Kombination.

-
- 01** **Head of Sales in Teilzeit für junge Firmen**
Firmen zwischen ihrer ersten und zweiten Million Umsatz sind aus dem Gründer Sales herausgewachsen, können sich aber keinen Senior Sales Leader Vollzeit leisten. Du führst ihren Vertrieb zwei Tage pro Woche pro Kunde. Verlange zwischen vier tausend und acht tausend Euro pro Monat pro Kunde.
-
- 02** **Sales Playbook Consulting für kleine Firmen**
Baue das Playbook, die Skripte, die Discovery Fragen, das Einwandsmanagement, das Onboarding für neue Mitarbeiter. Drei bis sechs Wochen lange Projekte, sechs tausend bis fünfundzwanzig tausend Euro je nach Umfang.
-
- 03** **1:1 Deal Coaching für Senior Verkäufer in deiner Branche**
Kein motivierendes Coaching. Deal Coaching. Du sitzt wöchentlich mit ihrer Pipeline, du sagst ihnen, was sie bei welchem Deal als nächstes tun sollen. Menschen, die zweihundertfünfzig tausend Euro Deals abschließen, zahlen dir fünfzehnhundert Euro pro Monat, weil ein zusätzlicher Deal zehn Jahre Coaching deckt.
-
- 04** **Bringe starke Sales Leute mit Firmen in deiner Branche zusammen**
Account Executives, Vertriebsmitarbeiter, Sales Manager, Heads of Sales. Firmen in deiner alten Branche stellen immer ein, und fast niemand von außen versteht, wie ein echter Performer in deiner Nische aussieht. Du schon. Du stellst jemanden aus deinem Netzwerk vor, die Firma stellt ihn ein, du bekommst dieselben fünfzehn bis fünfundzwanzig Prozent des ersten Jahresgehalts.
-
- 05** **Partner und Channel Aufbau begleitet**
Viele Firmen mit Geschäftskunden wollen einen Partner Channel starten und haben keine Ahnung, wie. Wenn du es einmal gemacht hast, kannst du es für sie machen. Retainer oder Projektarbeit, meistens ab fünf tausend Euro pro Monat.
-

WENN DU AUS

Marketing, Kommunikation, Brand oder PR kommst.

Du hast jahrelang entschieden, was eine Firma sagt, wie sie es sagt, und was sie nicht sagt. Das ist Handwerk, und die meisten kleinen Firmen haben niemanden im Team, der es kann. Wähle eine Nische, in der du die Zielgruppe schon kennst, und du startest schon vor jeder Agentur.

01 Head of Marketing in Teilzeit für kleine Firmen

Zwei bis drei Firmen, ein bis zwei Tage pro Woche pro Firma. Du setzt die Strategie, managst ihre Freelancer und berichtest über die Ergebnisse. Verlange zwischen vier tausend und neun tausend Euro pro Monat pro Kunde, je nach Senioritätsstufe.

02 Verbinde Marketing Talente mit Firmen in deiner alten Branche

Heads of Marketing, Content Leads, Brand Manager, Product Marketers. Marketing Einstellungen sind notorisch schwer von außen zu bewerten. Du verstehst die Arbeit, das Portfolio, den Unterschied zwischen einem Strategen und einem Umsetzer. Du stellst vor, sie stellen ein, du bekommst fünfzehn bis fünfundzwanzig Prozent des ersten Jahresgehalts.

03 Branchen spezifisches Copywriting und Content

Kein "ich schreibe Blogposts". Wähle eine Nische, in der du die Arbeit kennst. Industrie. Gesundheit. Hospitality. Schreibe die Verkaufsseiten, die Whitepaper, die Case Studies. Verlange das Zwei- bis Dreifache der Generalisten, weil dein Text wirklich nach jemandem aus der Branche klingt.

04 Brand und Messaging Audits für Firmen in deiner Nische

Ein kurzer, scharfer Einsatz. Du liest alles, was eine Firma über sich selbst sagt, in Web, Sales Decks und Outreach, und schreibst ein Dokument, das beschreibt, was funktioniert, was sich widerspricht, und was zu beheben ist. Drei tausend bis acht tausend Euro pro Audit.

05 Founder Visibility Ghostwriting

Viele Gründer in deiner alten Branche wollen auf LinkedIn sichtbar sein, finden aber die Zeit nicht. Du interviewst sie einmal pro Woche und schreibst fünf Posts pro Woche in ihrer Stimme. Wiederkehrender Umsatz, zwischen zwei tausend und fünf tausend Euro pro Monat pro Gründer.

WENN DU AUS

Finance, Buchhaltung, Controlling oder Financial Planning kommst.

Du liest Zahlen für deinen Lebensunterhalt. Du erkennst, wenn etwas nicht stimmt, oft bevor du sagen kannst, warum. Kleine Firmen und wachsende Unternehmen hungern nach dieser Fähigkeit, und fast niemand in der Freelancer Welt hat sie wirklich.

-
- 01** Head of Finance in Teilzeit für kleine Firmen
Firmen zwischen einer Million und zwanzig Millionen Umsatz brauchen echte Finance Führung und können sich keinen Senior Vollzeit Hire leisten. Zwei Tage pro Woche pro Kunde. Fünf tausend bis zwölf tausend Euro pro Monat pro Kunde sind die üblichen Sätze.
-
- 02** Investor Reporting und Board Vorbereitung als Service
Startup Gründer hassen es, Investor Updates und Board Decks zu schreiben. Du machst es für sie, monatlich oder quartalsweise. Retainer von fünfzehn hundert bis vier tausend Euro pro Monat pro Firma. Langweilig, planbar, sehr stabiler Umsatz.
-
- 03** Financial Modelling für eine spezifische Branchen Nische
Software Firmen, Online Shops, Hospitality, Agenturen. Jede Branche hat eigene Modellformen. Wenn du eine gut kennst, kannst du drei tausend bis zehn tausend Euro verlangen, um eines für eine echte Firma zu bauen.
-
- 04** Spezialisierte Buchhaltung für eine Art von Geschäft
Kein "ich mache Buchhaltung". Wähle eine Nische, in der die Bücher eine bestimmte Form haben. Online Shops mit Inventar, Restaurants mit Wareneinsatz, Agenturen mit Projektabrechnung. Verlange acht hundert bis fünfundzwanzig hundert Euro pro Monat pro Kunde.
-
- 05** Stelle Finance Leute Firmen vor, die jemanden mit Branchenwissen brauchen
Controller, Financial Planner, Heads of Finance, Buchhalter, die deine Branche wirklich verstehen. Finance Einstellungen über hundert tausend Gehalt gehören zu den höchsten Gebühren im Markt. Du hast das Netzwerk und das Auge dafür. Eine gute Vorstellung von einem vertrauten Kontakt kann dir dreißig tausend oder mehr bringen.

WENN DU AUS

Human Resources, People oder Learning & Development kommst.

Du hast jahrelang die Systeme gebaut, die Menschen in einer Firma produktiv und zufrieden halten. Du hast Recruiting, Onboarding, Performance, Gehälter und die schwierigen Gespräche geführt. Das ist Handwerk, und kleine Firmen haben niemanden, der es wirklich gut kann.

01 Head of People in Teilzeit für junge Firmen

Firmen mit fünfzehn bis achtzig Mitarbeitern brauchen jemanden, der People Operations führt, und können sich keinen Vollzeit Hire leisten. Du baust den Hiring Funnel, das Onboarding, die Performance Reviews, die Gehaltsbänder. Vier tausend bis zehn tausend Euro pro Monat pro Kunde.

02 Nischen Recruiting in deiner Branche

Wenn du aus Human Resources kommst, kennst du Recruiting schon von innen. Das Einzige, was sich ändert, ist, dass du es für eine spezifische Nische machst statt für eine Firma. Dieselben fünfzehn bis fünfundzwanzig Prozent des ersten Jahresgehalts pro Vermittlung. Von allen Hintergründen in diesem Workbook passt deiner am natürlichsten.

03 Onboarding Programm Design für eine spezifische Branche

Die meisten kleinen Firmen haben schlechtes Onboarding und verlieren neue Mitarbeiter in Monat drei. Du baust ihnen ein echtes dreißig-sechzig-neunzig Programm. Projektarbeit, vier tausend bis zwölf tausend Euro pro Firma.

04 Gehalts und Benefits Audits

Firmen zahlen zu viel für die falschen und zu wenig für die richtigen Menschen. Du benchmarkst ihre Gehälter gegen den Markt, findest die Lecks und baust die Bänder neu. Fünf tausend bis fünfzehn tausend Euro pro Audit.

05 Manager Training für Erst Manager in deiner Branche

In Gruppen, sechs bis acht Wochen, zwei oder drei Mal pro Jahr live. Die Teilnehmer werden von ihren Arbeitgebern bezahlt. Verlange zwölf hundert bis fünfundzwanzig hundert Euro pro Platz, je nach Branche und Senioritätsstufe.

WENN DU AUS

Einer technischen Rolle kommst. Engineering, IT, Data, Infrastruktur.

Du kannst Dinge, die die meisten Menschen nicht können. Das allein schafft schon einen Markt. Aber der eigentliche Vorsprung ist, dass du weißt, welche technischen Probleme es wert sind, gelöst zu werden, und welche nicht. Firmen zahlen viel für dieses Urteil.

-
- 01** Head of Technology in Teilzeit für nicht technische Gründer
Firmen zwischen Idee und zwei Millionen Umsatz haben nicht technische Gründer, die teure technische Entscheidungen alleine treffen. Du kommst ein bis zwei Tage pro Woche rein, setzt die technische Richtung, stellst das Team ein, managst die Lieferanten. Sechs tausend bis zwölf tausend Euro pro Monat pro Kunde.
-
- 02** Code, Architektur oder Security Audits in deinem Stack
Ein bis drei Wochen lange Einsätze. Du gehst rein, liest den Code oder die Architektur, schreibst ein Dokument, das beschreibt, was kaputtgehen wird und was zuerst zu beheben ist. Acht tausend bis fünfundzwanzig tausend Euro pro Audit.
-
- 03** Bringe gute technische Leute mit Firmen in deinem Bereich zusammen
Software Engineers, Data Engineers, Infrastruktur Leute, Security Leute. Firmen zahlen zwischen zwanzig und dreißig Prozent des ersten Jahresgehalts für Senior Tech Hires, und die meisten von außen können einen echten Senior nicht von einem selbstbewussten Mid-Level unterscheiden. Du in einem Gespräch. Empfehlungen von jemandem, der den Stack wirklich kennt, sind viel wert.
-
- 04** Branchen spezifische Automatisierung und Internal Tooling
Keine "AI Agentur". Wähle eine Nische, in der du die Arbeit kennst, und baue die kleinen, scharfen internen Tools, die einem echten Team echte Stunden pro Woche sparen. Projekt oder Retainer, vier tausend bis fünfzehn tausend Euro pro Build.
-
- 05** Spezialisiertes Training für nicht technische Profis
"Tabellen und Datenbanken für Marketer". "Coding Grundlagen für Biologen".
"Cybersecurity Basics für Buchhalter". Eng, angewandt, teuer pro Platz. Einmal pro Quartal als Kohorte, und du hast ein echtes Business.

WENN DU AUS

Customer Service, Customer Success oder Support Operations kommst.

Du hast jahrelang in dem Moment gearbeitet, in dem ein Kunde unzufrieden ist und die Firma ihn behalten muss. Das ist einer der teuersten Momente in jedem Unternehmen, und fast niemand außerhalb deiner Rolle versteht, was ihn wirklich rettet.

01 Kundenbindungs Consulting für Software Abo Firmen

Die meisten Software Firmen mit Abo Modell zwischen einer und zehn Millionen jährlich wiederkehrendem Umsatz haben ein Kündigungsproblem, das sie nicht diagnostizieren können. Du gehst rein, schaust dir die Daten an, sprichst mit ihren Kunden, schreibst das Playbook. Fünf tausend bis zwanzig tausend Euro pro Einsatz.

02 Onboarding Playbook Design für Firmen mit Geschäftskunden

Ein Kunde mit guten ersten dreißig Tagen bleibt jahrelang. Ein Kunde mit verwirrenden ersten dreißig Tagen kündigt. Du baust das Playbook von Anfang bis Ende. Projektarbeit, vier tausend bis zwölf tausend Euro pro Firma.

03 Head of Customer Success in Teilzeit für junge Firmen

Software Abo Firmen mit einer bis fünf Millionen jährlich wiederkehrendem Umsatz brauchen echte Customer Führung und können sich keinen Vollzeit Hire leisten. Du kommst zwei Tage pro Woche pro Kunde. Vier tausend bis neun tausend Euro pro Monat pro Kunde.

04 Hilf Firmen, gute Customer Success und Support Leute zu finden

Customer Success Manager, Heads of Support, Implementation Specialists. Diese Rollen sind notorisch schwer zu besetzen, weil die Arbeit von außen unsichtbar ist. Du hast sie gemacht. Du erkennst gut von schlecht in einem Gespräch. Du machst das Match, die Firma stellt ein, du bekommst eine Gebühr.

05 Support Team Training und Quality Assurance

Kleine Firmen wachsen ihre Support Teams schnell und bauen nie Training auf. Du übernimmst Training und Quality Review für sie. Retainer fünfzehn hundert bis vier tausend Euro pro Monat pro Kunde.

WENN DU JAHRELANG IN

Einer spezifischen Branche warst. Hospitality, Gesundheit, Retail, Industrie, Logistik, Automotive, Bildung, Immobilien, egal welche.

Das ist der stärkste der acht Hintergründe. Du hast dich nicht auf eine Funktion spezialisiert. Du hast dich auf eine Branche spezialisiert. Das heißt, du kennst die Sprache, die Menschen, die Lieferanten, die Regulierung, den Klatsch, und den Unterschied zwischen einem ernsthaften Player und einem Touristen.

01 Operations Consulting für Firmen in deiner Branche

Die meisten Operators in deiner Branche sind zu nah an ihrer eigenen Arbeit, um zu sehen, was kaputt ist. Du gehst eine Woche rein, siehst es sofort, und schreibst die Lösung. Fünf tausend bis zwanzig tausend Euro pro Einsatz, je nach Größe.

02 Verbinde gute Leute aus deiner Branche mit Firmen, die sie brauchen

Firmen in deiner Branche stellen ständig ein, und die meisten von außen haben keinen Tag in der Arbeit verbracht. Du schon. Wähle eine Job Familie in deiner Branche (Operators, General Manager, Sales, Tech, Leadership) und konzentriere dich darauf, Menschen, die du schon kennst, Firmen vorzustellen, die du schon kennst. Das ist eines der hebelstärksten Businesses auf dieser Liste.

03 Lieferanten und Anbieter Brokerage in deiner Branche

Käufer und Verkäufer in einer Branche zu verbinden, die du kennst, ist eines der ältesten Businesses der Welt. Hotel Gruppen, Restaurant Ketten, Hersteller, Händler, alle haben Brokerage Schichten. Du weißt, wen du anrufen musst. Provisionsbasiert, sehr hohe Decke.

04 Branchen Research und Benchmarking

Abo basierte Branchen Briefings. Quartalsweise Benchmark Reports. Vertrauliche Intelligence für Operators. Einmal die Daten gebaut, ist der Rest wiederkehrende Arbeit. Zwei hundert bis zwei tausend Euro pro Abonnent pro Jahr, viele Abonnenten.

05 Training und Einarbeitung für Branchen Quereinsteiger

In jeder Branche kommen Menschen von außen rein, die schnell hochfahren müssen. Du baust das Programm einmal und betreibst es als Kohorten. Pro Platz oder pro Firma berechnet, wiederkehrend.

IST DIR ETWAS AUFGEFALLEN

Dieselbe Option taucht in jedem einzelnen Abschnitt auf.

Schau zurück auf die letzten acht Seiten. Jeder Hintergrund, jede Art von Arbeit, jede Art von Mensch. "Gute Menschen mit Firmen zusammenbringen, die sie brauchen" kam in jedem einzelnen vor.

Das ist kein Zufall.

Jede Branche auf der Welt stellt Menschen ein. Jede Firma, für die du je gearbeitet hast, hat jemanden, dessen Job es ist, mehr gute Menschen zu finden. Der Teil, der wirklich schwer ist, der Teil, der Jahre braucht, ist nicht der Prozess. Es ist das Wissen über die Arbeit und die Menschen, das dir erlaubt, in fünf Minuten zu erkennen, ob jemand passt.

Diesen Teil hast du schon. Den Rest kann man lernen.

Ja, technisch ist das Recruiting. Vergiss, was das Wort normalerweise hervorruft. Im Kern ist es genau das: Du stellst Menschen, die du kennst, Firmen vor, die du kennst. Wenn es funktioniert, wirst du bezahlt.

WENN DAS GELANDET IST

Das ist es, was wir für die Menschen gebaut haben, die genau diesen Weg gehen wollen.

Das fennec NEXT Training. Du baust dein eigenes Business auf, das Menschen aus der Branche, die du schon kennst, mit Firmen verbindet, die sie brauchen. Unter deinem eigenen Namen, unter deiner eigenen rechtlichen Struktur. Dir gehört, was du aufbaust, und jedes Honorar daraus gehört dir. (Ja, technisch ist das Recruiting. Die leichte Version davon.)

- **Die komplette Methode, 30 Schritte in sieben Teilen**, in der Reihenfolge, in der die Arbeit wirklich passiert, von "ich habe das noch nie gemacht" bis zu deiner ersten bezahlten Vermittlung.
- **Unsere eigenen Kundenverträge**, einsatzbereit, so wie sie sind. Dein erster Kunde unterschreibt Papiere, die schon durch echte Deals gegangen sind.
- **Unsere Outreach Templates**, die Nachrichten, die von Menschen beantwortet werden, die sonst jeden ignorieren.
- **Die fennec NEXT Academy**, die Community und die wöchentlichen Live Calls. Die Menschen, die du fragst, ob es normal ist, wenn Monat 2 schwierig wird.
- **Die fennec NEXT Software, kostenlos für deine ersten 3 Monate.** Deine Firmen, Kontakte, Menschen und Vermittlungen an einem Ort, und die Kundenrechnung geht von selbst raus.

500 US-Dollar, einmalig. Das ist der ganze Preis.

fennecnext.com/training

Wenn das nicht dein Ding ist, funktioniert alles andere in diesem Workbook trotzdem. Nichts davon ist verloren. Dein Satz gehört dir, so oder so. Zwei Wege, Kontakt aufzunehmen, auf der nächsten Seite.

ZWEI WEGE, UM LOSZULEGEN

Scanne den, der zu dir passt.

Sprich zuerst mit mir, wenn du gemeinsam durchgehen willst, ob das Modell zu deinem Hintergrund passt. Oder geh direkt rein, wenn du es schon weißt.

OPTION A · ERST SPRECHEN



Buche einen 1:1 Call mit mir

Dreißig Minuten, echtes Gespräch, ohne Pitch Theater. Wir finden gemeinsam heraus, ob fennec NEXT der richtige Schritt für dich ist.

OPTION B · DIREKT REIN



Hol dir das Training

Direkt rein. Du bist innerhalb von Minuten im 30 Schritte Programm, in der Academy und in der Software.

ODER BESUCHE

fennecnext.com/training

EINE LETZTE SACHE

Komm in einer Woche zu diesem Workbook zurück.

Dein Satz könnte sich verändern. Das ist normal. Manchmal wird er kürzer. Manchmal passt ein anderes Verb. Manchmal merkst du, dass der Teil hinter dem "für ____" eigentlich der wichtigere von beiden war.

Was auch immer passiert, der Satz gehört dir. Niemand kann ihn dir wegnehmen. Und kein Business, das du darauf aufbaust, wird sich je wie ein Anfang von null anfühlen.

Danke, dass du das gelesen hast. Ich weiß, du hättest viele andere Dinge mit den letzten 20 Minuten machen können.

Jennifer.

NEXT
fennec.