



Fallbeispiel 2

Systemische Business-Aufstellung von Shadya: Wie erreiche ich die richtigen Leute fürs richtige Produkt?

Table of Contents

Ausgangslage.....	2
Aufstellung.....	3
Ist-Situation darstellen.....	3
Schrittweise positiv verändern.....	6
Abschlussbild.....	10
Zur systemischen Business-Aufstellung.....	11



Ausgangslage

Shadya: Ich bin im Bereich Marketing, **Social Media Management** selbständig tätig. Das habe ich davor schon drei Jahre gemacht. Mein Arbeitsplatz ist im Home-Office in Norddeutschland. Meine aktuellen Angebote sind **Social Media Betreuung**, da übernehme ich die Social-Media-Präsenz des Unternehmens, überlege mir Themen und poste regelmäßig Beiträge.

Das zweite Angebot ist ein **Social Media Training für Soloselbständige**, die lieber selbst schreiben und Social Media betreuen wollen. Die kommen oft nicht auf den richtigen Pfad oder haben zu viel Ballast. Das Training läuft im 1:1 Setting ab. Da nehme ich Selbständigen auch gerne die Angst, es selbst zu machen und unterstütze sie, dranzubleiben. Da ist noch eine Barriere, es läuft noch nicht so, wie es sollte. Das Problem ist, dass diese beiden Zielgruppen anders anzusprechen sind. Ich habe eine Website und bin auf Instagram aktiv.

Nach einem halben Jahr Selbstständigkeit sind noch sehr viele Unsicherheiten vor allem in Bezug auf **Marketing, Fokus und Zielgruppe** vorhanden. Da sind viele Fragezeichen in meinem Kopf. Bin ich auf dem richtigen Weg? Wie möchte ich mich ausrichten? Wo liegt gerade mein Fokus? Wo möchte ich hin? Welche Produkte möchte ich wirklich anbieten? Es ist sehr viel Durcheinander in meinem Kopf. Ich hatte zwar eine Ahnung, aber es war viel Unklarheit vorhanden. Ich hatte **das Gefühl, ich tue viel, aber nicht das Richtige**. Ein leichter Frust war da und das Wissen, meinen Fokus neu ausrichten zu müssen.

In der Aufstellung ging es **mir vor allem um meine Produktpalette**. Meine aktuellen Kund*innen habe ich vor allem regional, offline und in der Social Media Betreuung. Was mir aber am meisten Spaß macht, ist 1:1 zu arbeiten, online und mit Menschen, die Lust auf aktive Veränderung haben.

Generell, um Antworten zu finden, gehe ich viel in mich, meditiere und arbeite mit Human Design als alternative Persönlichkeitsanalyse. Das alles hat mich schon ein bisschen näher ans Ziel gebracht. Ich habe mich bisher mit anderen ausgetauscht und mir Momente der Ruhe und Reflexion zu gönnen.

Meine Frage für die Aufstellung: **Wie erreiche ich die richtigen Leute fürs richtige Produkt.**



Aufstellung

Ist-Situation darstellen

Martina:

Für die Aufstellung der Ist-Situation haben wir die Elemente SOCIAL MEDIA BETREUUNG, GRÖßERE UNTERNEHMEN, SOCIAL MEDIA TRAINING 1:1 und SOLOSELBSTÄNDIGE genommen. Auf die Frage, welches Element wir noch aufnehmen, Z.B. Klarheit oder Marketing hat sich Shadya für AUSSENAUFTRITT entschieden.

Die Begriffe habe ich auf Zettel geschrieben und auf einen SHADYA. Zu Beginn habe ich diese umgedreht, nummeriert und intuitiv aufgelegt.



Es zieht mich zu ZETTEL 3.

- ZETTEL 3 - ich halte mir Hand auf die Brust, schaue zum einen und zum anderen Fenster hinaus, mache eine unkonkrete Geste. - Der Zettel liegt für die SOLOSELBSTÄNDIGEN*



Dann möchte ich zu ZETTEL 4, nein vorher doch zu

- ZETTEL 1 - schaue bei einer Pflanze auf einen gelben Zettel. Die Pflanze hat zur Stütze einen Stab. Damit ich mir versehentlich beim Gießen den Stab nicht in die Augen steche, habe ich ihn zur Sicherheit dorthin geklebt. Es ist ein rundes, freundlich gelbes Papier. Auf dem Tisch drücke ich sehr stark auf den ZETTEL 1 und schaue auf das gelbe Papier. - es ist das SOCIAL MEDIA TRAINING 1:1*
- ZETTEL 2 - da nehme ich zwei Finger, ich schaue auf einen Kugelschreiber, einen sehr bunten, pinkfarben, mit 2 Finger bin ich drauf, es kann etwas bedeuten. - Es ist der AUSSENAUFTRITT.*
- ZETTEL 6 - ich habe die ganze Hand auf den Zettel gelegt, ich schaue im Monitor auf meine Hand, auf eine kleine Verletzung, ich fühle mich nicht verletzt, ich sehe einfach dorthin. - Es sind die GRÖSSEREN UNTERNEHMEN.*
- ZETTEL 5 da will ich gar nicht dahin greifen, ich spüre keine Abneigung, es hindert mich etwas dorthin zu greifen, ich müsste es ganz bewusst tun, intuitiv bin ich gehindert, nein es geht gar nicht, ich halte meinen Finger einen cm drüber, ich sehe einen Schatten, von meinem Finger natürlich, nicht unangenehm - Der Zettel liegt für die Dienstleistung SOCIAL MEDIA BETREUUNG.*
- ZETTEL 4 - da nehme ich sofort die andere Hand, mit der linken Hand verändere ich die Position des Zettels. Er liegt im Bild jetzt viel weiter weg von Angeboten und Kund*innen - liegt für SHADYA.*



Shadya:

Es war witzig und spannend zu sehen, wie die einzelnen Elemente angeordnet waren. Ich hatte das Gefühl, dass es genau so ist. Rechts oben ist das, wo ich hinblicke und hinwill, links die Vergangenheit. Worum es wirklich ging, war dann ich und mein Auftritt, die diese besonderen Positionen hatten. Auf dem Kopf standen die Dinge, die gehen durften bzw. die mir keine Freude bereitet und ich als diejenige, die wirklich grad Kopf steht.

Das Angebot SOCIAL MEDIA BETREUUNG ist auf längere Sicht uninteressant und irrelevant. Die größeren Unternehmen sind als Kunden auch eher anonym. Beim SOCIAL MEDIA TRAINING 1:1 und den SOLOSELBSTÄNDIGEN ist mein Herz. Dass mein Zettel am Kopf stand, bedeutet für mich auch Spaß, etwas Spielerisches. Das macht mir bewusst, dass ich jetzt einmal darauf achte, mich in den Mittelpunkt zu stellen, bei mir anzusetzen. Ich darf mich auf meinen Spaß und meine Freude konzentrieren. Dann werde ich schauen, wo meine Kund*innen sind und wie ich auftrete.



Schrittweise positiv verändern

Bevor wir die Positionen verändern, habe ich eine Frage. Es ist möglich, die GRÖßEREN UNTERNEHMEN und die SOCIAL MEDIA BETREUUNG jetzt herauszunehmen, weil Shadya da sowieso gar nicht weitermachen will. Es kann auch sein, dass die Zettel bis zum Schluss liegen bleiben, weil es wichtig ist, dass laufend Einnahmen hereinkommen. Sie kann sich dieses Standbein behalten, bis das andere wirklich gut läuft. Auch wenn ihr die weiteren Aktivitäten in dem Bereich klar sind, können wir die beiden Zettel auch herausnehmen.

Shadya:

Das SOCIAL MEDIA TRAINING 1:1 will ich mir genauer ansehen. Wir konnten die andere Dienstleistung und Zielgruppe „wegnehmen“, weil ich loslassen darf und mich und mein Außenauftritt ins Zentrum rücken. Darauf sind wir dann noch tiefer eingegangen.





Martina: Jetzt verändere ich intuitiv die Positionen der verbliebenden Zettel.



- *Sofort drehe ich intuitiv SHADYA'S Zettel um 180° und lege den Zettel von links in die Mitte. Ich nehme wahr, dass sie jetzt eine gute Sicht und mehr Bodenhaftung hat. Besser geerdet.*
- *Die SOLOSELBSTÄNDIGEN rücken etwas näher in die Mitte und auch das SOCIAL MEDIA TRAINING 1:1. Beide bleiben am oberen Rand.*
- *Der AUSSENAUFTRITT kommt ganz zentral und direkt vor sie.*

Shadya: Die wichtigen Elemente sind ich und mein Auftritt und das ist genau das, was ich gerade gefühlt habe. Weg vom Außen und mein Inneres danach ausrichten, sondern Ausgangspunkt ist mein Inneres, dass ich nun nach Außen tragen darf. Der AUSSENAUFTRITT ist der Weg, das ist die Basis.

Bei der Zielgruppe der SOLOSELBSTÄNDIGEN fließt es noch nicht so. Das sind auf jeden Fall meine Wunschkund*innen. Die habe ich nicht so genau festgesteckt. Da habe ich mir von Anfang an schwergetan, da überhaupt hineinzufühlen.



Das Angebot für das SOCIAL MEDIA TRAINING 1:1 habe ich fertig. Da gibt es die Module Ist-Analyse, in den Schreibfluss kommen, Zeitplan, Videotraining. Das dauert fünf Wochen, pro Woche treffe ich meine Kund*innen 45-60 Minuten. Wir schauen uns an, was gerade akut ist. Es gibt ein Workbook, Umsetzungsaufgaben und ein Live-Videotraining.

Martina: Die Zielgruppe der SOLOSELBSTÄNDIGEN darf noch konkreter beschrieben werden. Shadya kann sich überlegen, wie sie die genauer definiert. Vielleicht ist das ein weiteres Thema für demnächst. Es geht nicht darum, das heute festzulegen. Wichtiger ist zu wissen, was sie tut, damit sie die nächsten Schritte weiterkommt.

Die Dienstleistung ist vorerst fertig. Jetzt geht es noch um den AUSSENAUFTRITT. Der Zettel liegt sogar näher bei ihr als die Zielgruppe. Dieses Thema darf jetzt in ihren Fokus treten. Ich frage, wie Selbständige derzeit erfahren, dass es dieses Angebot gibt.

Ich frage Shadya, nach ihren drei wichtigsten Marketingaktivitäten, auf die sie sich fokussieren könnte. Es sind doch vier. INSTAGRAM (Facebook läuft automatisch mit), ONLINE NETZWERKE, ANZEIGEN und eventuell auch LINKEDIN. Die Zettel lege ich dazu.





- *INSTAGRAM und ONLINE NETZWERK sind gleich links und rechts von den SOLOSELBSTÄNDIGEN. Bei beiden spüre ich ein Ja.*
- *Die ANZEIGEN liegen verkehrt.*
- *LINKEDIN liegt rechts oben.*

Die Positionen der einzelnen Aktivitäten verändern sich.



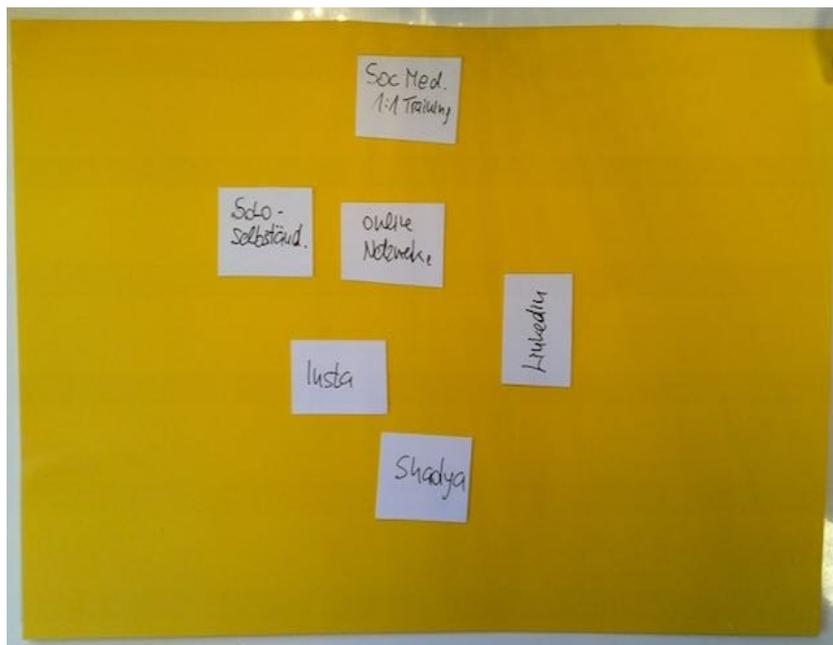
- *INSTAGRAM kommt sehr nahe zu SHADYA.*
- *Die SOLOSELBSTÄNDIGEN und die ONLINE NETZWERKE liegen darüber auf gleicher Höhe.*
- *Die ANZEIGEN bleiben am oberen Rand.*
- *LINKEDIN ist auch näher gekommen, bleibt hochkant liegen.*

Shadya: Das passt gut, ich werde einmal einen Kanal perfektionieren und das ist



INSTAGRAM. Die ANZEIGEN können vorerst hinaus. Bei LINKEDIN ist auch zu überlegen, was anders zu machen wäre.

Abschlussbild



Ich darf **mich vielmehr in den Mittelpunkt stellen und zeigen**. Produkte darf ich wieder loslassen und meinen Fokus neu setzen. Ich war viel im Außen und hab mich daran ausgerichtet, aber ich darf den Fokus nach innen richten und das nach außen tragen. **In den Außenauftritt werde ich tief eintauchen**. Das ist mein Weg, da ist meine Energie. Ich darf mehr darüber reden, was ich anbiete, mehr nach draußen gehen, meiner Intuition vertrauen, ein stimmiges Angebot kommunizieren und Empfehlungen bekommen.

Zu Beginn war alles am Rand, fern, nicht greifbar. **Zum Abschluss hatte alles seinen Platz** und seine Wertigkeit oder vielleicht auch hierarchisch den richtigen Platz an der richtigen Stelle. Durch die Aufstellung habe ich für mich nochmal die Sicherheit bekommen, dass mein Gefühl irgendwie richtig war und ich nun losgehen bzw. weitermachen kann.



Zur systemischen Business-Aufstellung

Das war meine erste systemische Aufstellung. Von der Methode habe ich schon gehört, eine bestimmte Erwartung hatte ich keine. Ich war sehr neugierig und offen und musste direkt von Anfang an schmunzeln, weil mein Gefühl zu dem von Martina passte. Es war einleuchtend, stimmig und erhellend.

Es wurde leichter, freier und verständlicher. Ich hab mich klarer und erleichtert gefühlt. Ich hab eine Bestätigung bekommen, was ich fallenlassen kann und als neue Erkenntnis, dass ich jetzt meinen "A...." auch hochbekommen darf.

Es war sehr spielerisch, spannend und kurzweilig. Es hat mir sehr viel Spaß gemacht, weil's nicht trocken und stumpf, sondern aufregend und erhellend war. Super spannend, schwarz auf weiß zu sehen, was stört. Sowohl im Kopf als auch im Herz geht es darum, klar zu sein. Ich fand*s mega und könnte mir vorstellen regelmäßig einen Check-up mit einer Business-Aufstellung zu machen.

Vielen Dank dafür!

Ein großes Danke an Shadya für ihr Vertrauen und das Fallbeispiel.

Martina