Edith Roebers

DIE GASTRO-REVOLUTION

Dein Weg zum erfolgreichen **Gastro-Business**



REVOLUTIONS-WORKBOOK

Die Wirteschule
EDITH ROEBERS

REVOLUTIONS-WORKBOOK

Nur vom Lesen ändert sich nichts!

In diesem Workbook findest du begleitende Fragen und Übungen, mit denen du parallel zum Buch sofort loslegen kannst.

Während du das Buch DIE GASTRO-REVOLUTION liest, kannst du deine Ideen und Gedanken in diesem liebevoll gestalteten Workbook festhalten und interessante Themen vertiefen.

So festigst du dein neues Wissen sofort und du schaffst eine hübsche Erinnerung auf dem Weg zu deinem erfolgreichen Gastro-Business, die du später gerne wieder durchliest.

Ich wünsche dir viel Freude und viel Erfolg!

Deine Edith

Mai 2023

Alle Rechte vorbehalten © Edith Roebers
Das Werk, einschließlich seiner Teile, ist urheberrechtlich geschützt. Die Verwertung und Vervielfältigung jeglicher Art ist ohne Zustimmung der Autorin unzulässig.

www.edith-roebers.com

INHALT

		Seite:
KAPITEL 1	Genug geträumt! Was hält dich davon ab, dein eigenes Gastro-Business zu gründen?	4
KAPITEL 2	Warum 95 % aller Gastro-Gründerinnen völlig unnötig scheitern oder unglücklich werden	14
KAPITEL 3	Bist du bereit, das stabile Fundament für dein erfolgreiches Gastro-Business zu legen?	25
KAPITEL 4	Denke GROSS. Warum du besser fragst, was etwas bringt, als was etwas kostet	31
KAPITEL 5	Sei einfach DU und werde zum Magnet No. 1 deiner Gäste	37
KAPITEL 6	Verkaufe nicht nur Speisen und Getränke, sondern kreiere WOW-Erlebnisse	48
KAPITEL 7	Kalkuliere unverschämt Verkaufspreise, garantiert kostendeckend und gewinnbringend	54
KAPITEL 8	Mache deine Teammitglieder glücklich, dann machen sie deine Gäste glücklich	55
KAPITEL 9	Wie du dein erfolgreiches Gastro-Business in eine Money-Making-Machine verwandelst	64
KAPITEL 10	Erfolg beginnt in deinem Kopf. Wie du die Kraft der Visualisierung nutzt, um erfolgreich zu werden	66



KAPITEL 1

Genug geträumt!

Was hält dich davon ab, dein eigenes Gastro-Business zu gründen?

„Menschen werden immer essen, trinken und feiern“

FÜR MEINEN VATER

Mit diesem Zitat hat mein Vater mich sehr inspiriert, als ich mich für die Hotelfachschule entschied.



Die ganze Geschichte liest du auf Seite 136.

Besonders während der Pandemie gab mir dieser Satz immer Zuversicht.

Ja! Die aktuellen Krisen fordern uns in der Gastronomie sehr heraus, aber ich bin überzeugt:

Sie bieten auch viele Chancen.

Welche Chancen siehst du in der Gastronomie?

Halte sie hier fest!



Welche Ängste und Zweifel quälen dich?

Ein eigenes Unternehmen zu gründen, gehört für die meisten Menschen zu den mutigsten Entscheidungen im Leben.
Es ist also ganz normal, dass auch dich Ängste und Zweifel quälen.

Oft ist die Angst nur in deinem Kopf.
Überlege mal:

1 *Wovor hast du wirklich Angst, wenn du gründest?*

2 *Ist die Angst berechtigt?*

3 *Was kannst du tun, um die Angst zu überwinden?*

4 *Und schließlich:*
Was ist das Schlimmste was passieren kann, wenn du dein Café oder Restaurant gründest?



Mein Buchtipp für dich:

Mir hilft das Buch DIE ANGST, MEIN BESTER FREUND vom Extrem-Kletterer Alexander Huber sehr, immer wieder Ängste zu überwinden und mutig zu sein.

Darin schreibt er, dass gutes Training ihm Selbstvertrauen schenkt und wie ihm die Angst hilft, sich aufs Wesentliche zu konzentrieren, wenn er ohne Absicherung horizontal im Berg hängt. Ein falscher Griff...
und er ist tot!

MUT IST, WENN DU ES TROTZ ANGST MACHST



Lese Jeanettes Erfolgsstory noch mal (Seite 53 – 55) und lasse dich von dieser jungen Frau inspirieren.

Was waren bisher die mutigsten Entscheidungen in deinem Leben?

Wovor hattest du Angst?

Was hat dazu geführt, dass du es trotzdem gemacht hast?

Wie ging es dir danach?

War die Angst berechtigt?

Was war das Schlimmste, was hätte passieren können?

Was hält dich noch ab, endlich deinen Traum zu verwirklichen?

AM ANFANG STEHT DIE ENTSCHEIDUNG



Wenn auch du auf Wolke 7 schweben und deinen Traum vom erfolgreichen Café oder Restaurant verwirklichen willst, dann musst du dich dafür entscheiden.

Die Entscheidung löst unfassbar viel Kraft in dir aus, Scheitern ist keine Option. Und es fällt leichter, deine Ängste und Zweifel hinter dir zu lassen.

Formuliere hier dein motivierendes Ziel und unterschreibe es mit dem heutigen Datum.

Zum Beispiel:

- *Für Gründerinnen:*
  Heute in einem Jahr eröffne ich mein Restaurant

- *Für Gastronominnen:*
  Heute in 3 Monaten führen wir die neue Speisekarte ein.
  Damit machen wir x % mehr Umsatz.



Datum

sign here

TO DO

Feiere deine Entscheidung und erstelle gleich eine To Do Liste mit den nächsten Schritten:

WAS	WER	WANN

Fange in den nächsten 72 h an, die Liste umzusetzen.



KAPITEL 2

Warum 95% aller Gastro-Gründerinnen völlig unnötig scheitern oder unglücklich werden

WAS MACHST DU EIGENTLICH DEN GANZEN TAG?



Stelle dir vor, wie du den Tag in oder mit deinem Café oder Restaurant verbringst.

ZEIT

Wie viel Zeit willst du im Laden verbringen?

*Wie viel Zeit planst du ein, um **am** Unternehmen zu arbeiten? Also, hinter den Kulissen? Zum Beispiel: Marketing, Mitarbeitergespräche, Gestaltung des neuen Sortiments...*

Wo erledigst du solche Aufgaben?

Was ist dir im Leben sonst noch wichtig und wie viel Zeit planst du dafür ein? Zum Beispiel: Sport, Familie, Persönlichkeitsentwicklung...

AUFGABEN



Was genau machst du und wann? Wie läuft ein ‚normaler' Tag bei dir ab? Welche Aufgaben ergeben sich daraus?

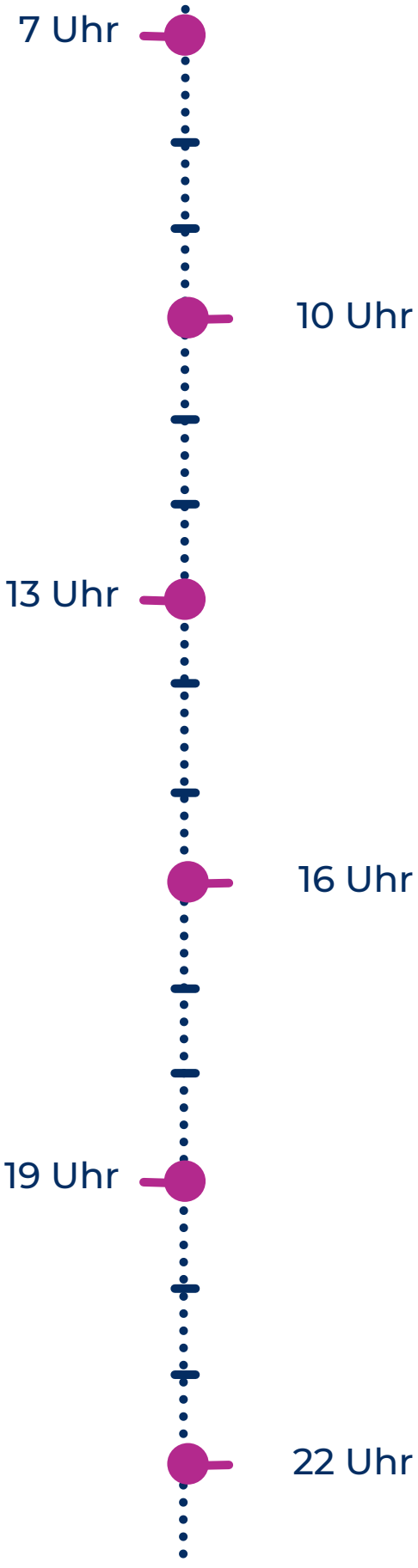
1 *Was kannst du besonders gut?*

2 *Was machst du sehr gerne?*

3 *Was machst du sehr ungerne?*

4 *Wer kann dir etwas abnehmen?*

So stelle ich mir einen Tagesablauf in meinem Cafe oder Restaurant vor:



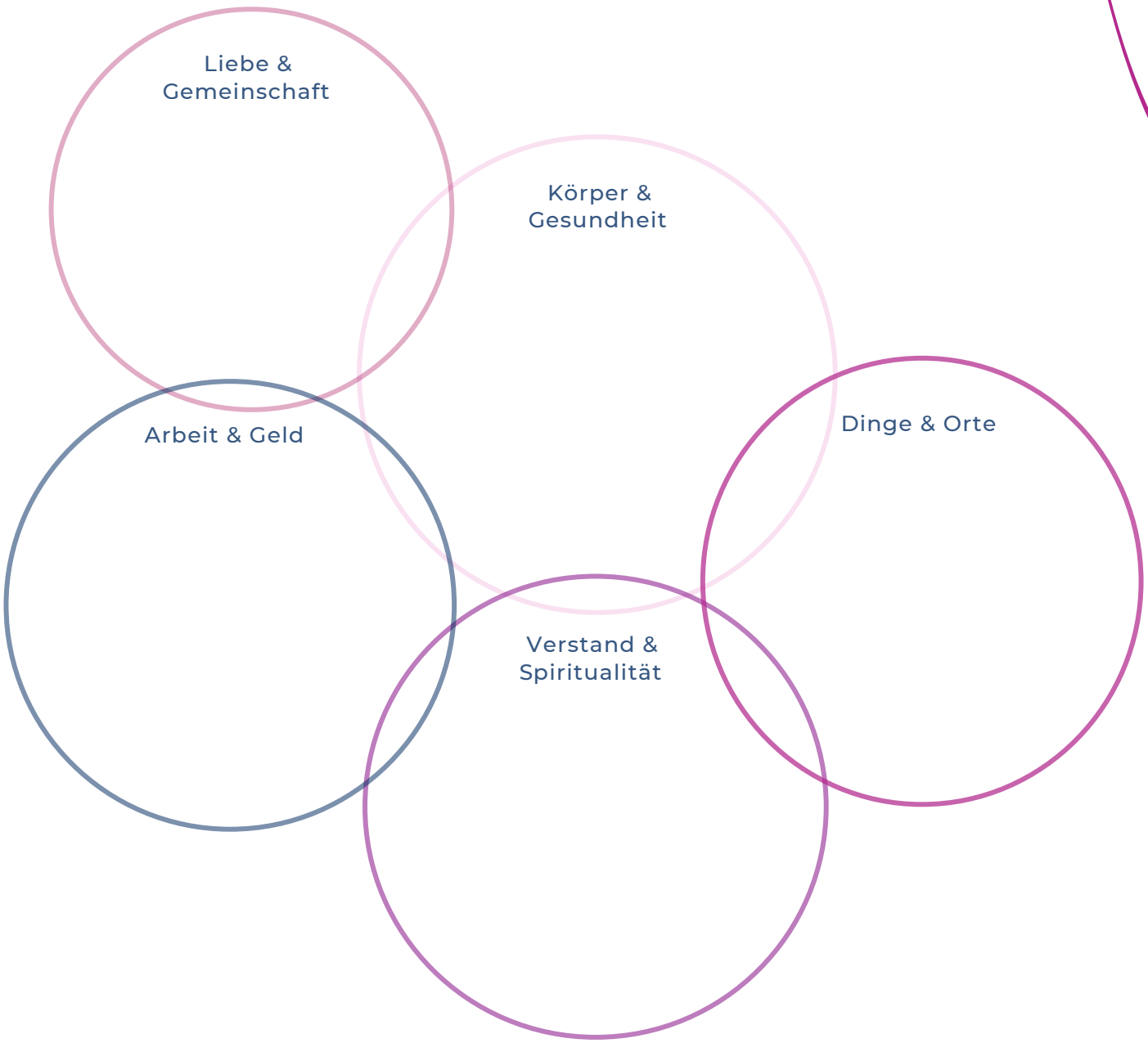
WIE UND WAS SOLL SICH IN DEINEM LEBEN MIT DEINEM GASTRO-BUSINESS VERBESSERN?

SEITE 27

Mit einem eigenen Café oder Restaurant
wird sich in deinem Leben ohne Zweifel viel verändern.

Welche Erwartungen hast du? Sind sie realistisch?
Brauchst du wirklich ein eigenes Gastro-Business,
um deine Erwartungen zu erfüllen?

Analysiere die 5 wichtigsten Lebensbereiche:



WER BIST DU EIGENTLICH

SEITE 32-36

Hast du schon den Persönlichkeitstest gemacht?

https://forms.office.com/e/bELktv4yaA

Notiere hier deine Erkenntnisse.

Bist du eher



- die Visionärin?
- die Managerin?
- die Macherin?
- oder eine gute Mischung?

Du bist genau richtig, so wie du bist!

Du hast die Wahl:



Für welche Rolle übernimmst du die Verantwortung in deinem Gastro-Business?



Und wer kann dich unterstützen in den anderen Rollen?

Es geht hier weniger um die bloße ‚Aufgabenverteilung', als viel mehr um: Wer ist verantwortlich für den Bereich? Daraus ergeben sich die Aufgaben.

Deine Vorstellung für den Anfang kann ganz anders sein, als die langfristige Vorstellung.

WARUM, WIE und WAS?



Wahrscheinlich weißt du schon, WAS du machen willst.
Aber weißt du auch schon, WIE du es machen willst?
Und vor allem WARUM?



Beginne mit WARUM – letztendlich sind das deine Vision und Mission:

1 *Dir helfen deine Antworten auf die Frage:*
Was so sich in deinem Leben mit deinem eigenen Café oder Restaurant ändern?

2 *Was haben deine Gäste davon, dass es dich gibt?*

3 *Zu welchem Problem in der Gesellschafft willst du eine Lösung sein?*

Mit der Frage WIE du es machen willst, ist gemeint:



0 *Nach welchen Werten?*

2 *Was ist dir besonders wichtig im Leben?*



Ist das WARUM und das WIE einmal klar,
dann ergibt sich das WAS.

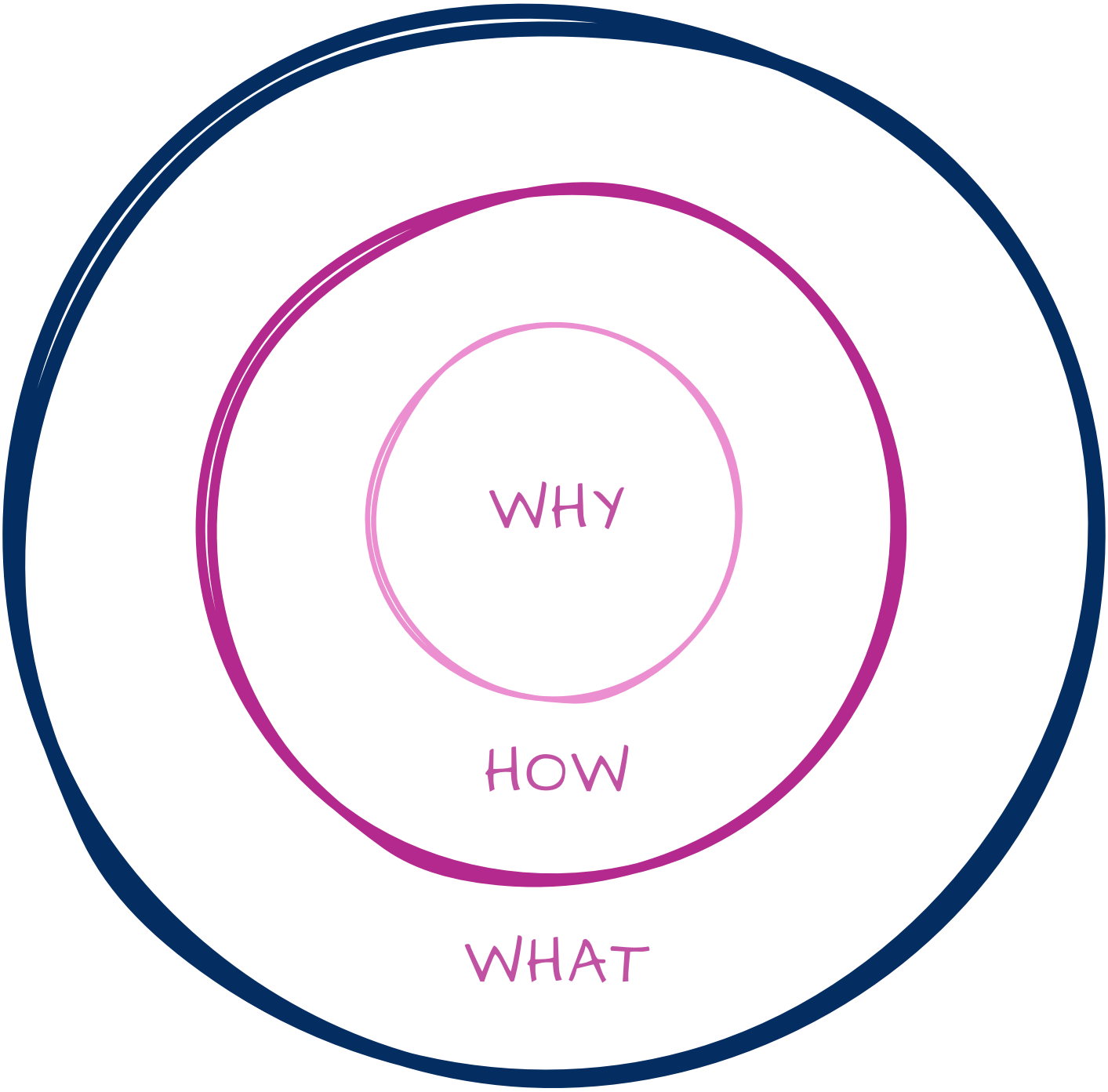


Mein Buch-Tipp für dich:
START WITH WHY von Simon Sinek. Ein muss für jede Gründerin.

Sein Video dazu hat mein Leben verändert. <QR-Code>

Nutze gerne seinen 'Golden Circle' um deine Antworten zu erfassen.

Golden Circle





KAPITEL 3

Bist du bereit, das stabile *Fundament*
für dein erfolgreiches Gastro-Business
zu legen?

BUSINESS MODEL CANVAS



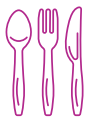
Bringe deine Ideen in eine übersichtliche Struktur.
Ergänze, streiche und aktualisiere. Immer.



Wer sind deine Schlüsselpartner?



Welche Ressourcen sind notwendig, damit das Geschäftsmodell funktioniert?



Welche einzigartigen Produkte bietest du an?



Was muss hauptsächlich getan werden, damit dein Geschäftsmodell funktioniert?



Wie ist deine Kostenstruktur? Kennzahlen?

lege diese und die nächste Seite nebeneinander

lege diese und die vorige Seite nebeneinander

Wie schaffst du WOW-Erlebnisse? (Mehrwert)

Welche Art von Beziehung hast du zu deinen Lieblingsgästen und wie baust du die auf?

Wer sind deine Lieblingsgäste?



Wie kommt dein Produkt / Service zum Kunden? (Lokal, Lieferservice...)

Was sind deine Einnahme-Quellen?

WIE SEHR IST DEIN GASTRO-BUSINESS AM PULS DER ZEIT?

Hier ist Platz für deine Ideen!



1. Wertschätzende Führung

Wie beugst du dem Personalmangel in deinem Betrieb vor?

Wie trägst du gleichzeitig dazu bei, dieses Problem branchenweit zu lösen?

2. Nachhaltigkeit in allen Unternehmensbereichen

Ökologisch

Ökonomisch

Sozial

3. Digitalisierung

Wie verbesserst du die Service-Qualität in deinem Gastro-Business?

Wie machst du die Arbeitsplätze attraktiver?

Durch mehr

- Automatisierung
- Digitalisierung
- Robotisierung



KAPITEL 4

Denke groß –

Warum du besser fragst was etwas bringt, als was etwas kostet

Die Writeschule
EDITH ROEBERS

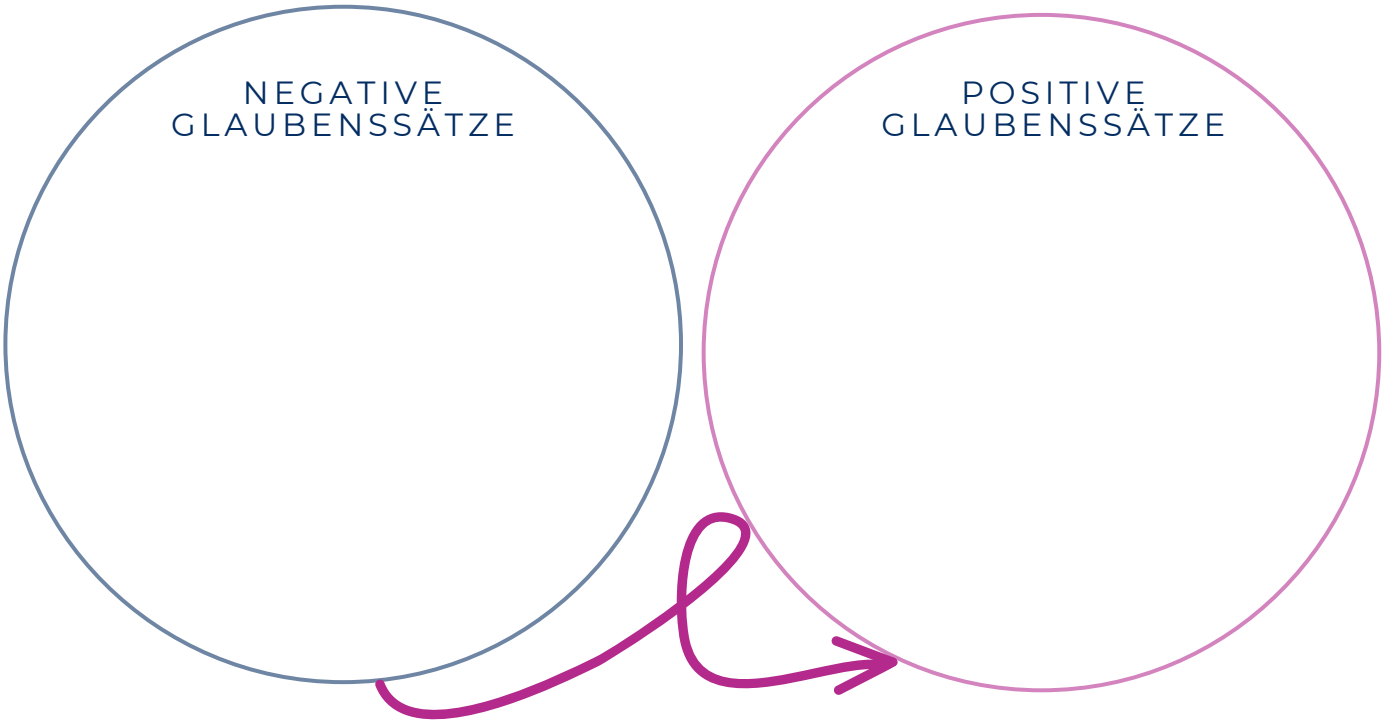
SEITE 66

- ✕ Das kann ich mir nicht leisten!
- ✕ Ich muss nicht reich werden
- ✕ Geld verdirbt den Charakter
- ✕ Geld macht nicht glücklich

Das sind nur ein paar Glaubenssätze, die viele Menschen in unserer Gesellschaft haben, und sich damit limitieren und sich selbst im Weg stehen.

Was denkst du über Geld? Notiere hier deine negativen Glaubenssätze.

Verwandle die negativen in positive Glaubenssätze:



Wie dienlich sind diese Glaubenssätze für die Realisierung und Entwicklung deines Gastro-Traumes?

NO RISK, NO FUN!



In Kapitel 4 hast du einiges über das Investieren gelernt.
Vielleicht schwirren in deinem Kopf auch solche Sätze herum, wie...

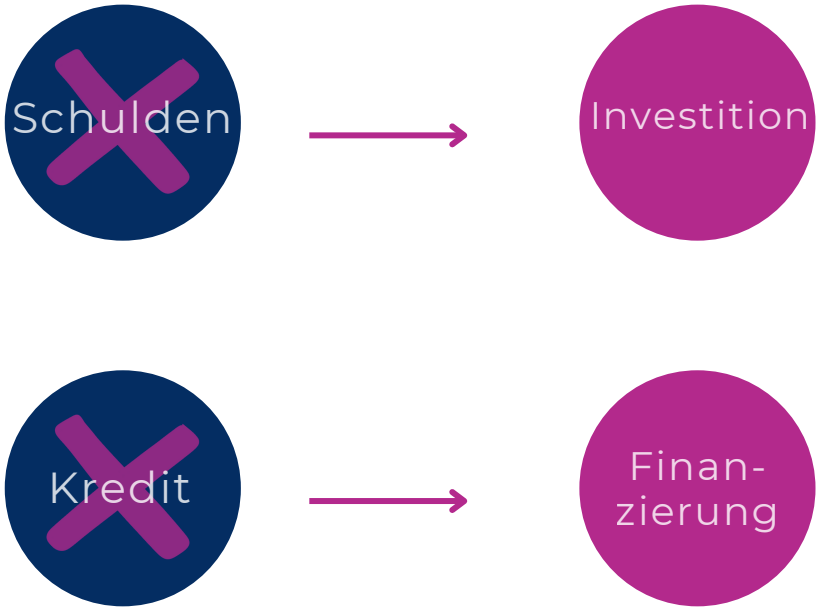
- ☒ Ich kann mich doch nicht so hoch verschulden.
- ☒ Mein Eigenkapital reicht (noch) nicht.
- ☒ Die Banken geben keine Kredite für Existenzgründungen in der Gastronomie.



Welche Sätze sind in deinem Kopf?

Ich habe zwei Gamechanger für dich:

Ersetze in deinem Wortschatz die Wörter



Das ist Business-Talk!

Jetzt überlege dir:

Wie viel Geld bist du bereit zu investieren?

€ .....

Völlig unabhängig davon, woher das Geld kommt?

Stelle dir dieses wunderschöne Geldkleid vor!



Die Wirteschule
EDITH ROEBERS

RISK COMES FROM NOT KNOWING WHAT ARE YOU DOING

Risiken entstehen, wenn du nicht weißt, was du tust.

Das sagt Warren Buffet, einer der reichsten Menschen der Erde.

Ja, Investieren bedeutet auch Risiken einzugehen.

Aber wenn du weißt, was du tust und du dein Gastro-Business gut machst ist die Chance sehr groß, dass es nach wenigen Jahren mehr Wert ist als die Summe, die du investiert hast. Mit anderen Worten:

'Deine Investition hat sich rentiert.'

Welche Chancen bietet dir die Investition in dein Gastro-Business?

Zum Beispiel:

- *ein gutes Einkommen*
- *Erfüllung im Job*
-
-
-
-
-
-
-
-
-

Und welche Risiken bieten dir andere Arten zu investieren, zum Beispiel Sparen, Immobilien, Aktien, Beteiligungen...

- _____
- _____
- _____
- _____
- _____
- _____
- _____
- _____
- _____
- _____
- _____
- _____



KAPITEL 5

Sei einfach Du

und werde zu Magnet No. 1 deiner Gäste

BIST DU BEREIT FÜR EINE MESSERSCHARFE POSITIONIERUNG?



Mach den Positionierungs-Test!

An welche Marke denkst du spontan bei:

1. Burgern?

.....

2. Kaffee?

.....

3. Fine Dining?

.....

Checke jetzt:

1. Bist du deren Lieblingsgast? Warum?

.....

.....

2. Was reißt dich dort jedes Mal vom Hocker?

.....

.....

3. Wie bist du auf die Marke aufmerksam geworden?

.....

.....

Übertrage die Erkenntnisse auf dein Gastro-Businsess:

1. Wer ist dein Lieblingsgast? Warum?

.....

.....

.....

.....

2. Wie reißt du ihn jedes Mal vom Hocker?

.....

.....

.....

.....

3. Wie machst du ihn auf deine Marke aufmerksam?

.....

.....

.....

.....



WEN WILLST UND KANNST DU AM BESTEN GLÜCKLICH MACHEN?



Durch welche demografischen Merkmale grenzen sich deine Lieblingsgäste klar von anderen Zielgruppen ab?

- Alter

- Gechlecht

- Beruf

- Wohnort

- Herkunft

- Einkommen

- Familienstand

- Bildung

- Ethnische Herkunft

WIE TICKEN DEINE LIEBLINGSGÄSTE?

Was denken und fühlen sie?

Was interessiert sie wirklich? Was ist ihnen wichtig? Worüber machen sie sich Sorgen?

Was hören sie?

Was sagen Freunde, Familie, Kollegen?
Welche Nachrichten hören sie?



Was sehen sie?

Ihre Umwelt, Internet, Zeitung, Angebote

Was sagen & tun sie?

Wie sehen sie aus? Wie verhalten sie sich? Lifestyle?
Hobbys? Wie verbringen sie den Tag?
Wie viel sind sie bereit bei dir auszugeben?

Ihre Probleme

Welche Ängste haben sie? Was ist ihr größter Schmerz? Was frustriert sie?

Ihre Wünsche

Wonach sehnen sie sich? Was sind ihre Bedürfnisse?
Welche Ziele haben sie? Was bedeutet für sie Erfolg?

Nutze dafür die Empathy Map

Was denken und fühlen sie?

Was hören sie?



Was sehen sie?

Was sagen & tun sie?

Ihre Probleme

Ihre Wünsche

DER WOW-ERLEBNIS-TEST

SEITE 89

Besuche drei Cafés oder Restaurants, die ähnliche Zielgruppen ansprechen wie du und notiere deine Erlebnisse.
Was bedeuten diese Erkenntnisse für dich und dein Gastro-Business?

Betrieb 1 – Name .....

Was passiert hier?
Notiere deine Erkenntnisse in der SWOT-Analyse Matrix:

Stärken (strengths) **S**	**W** Schwächen (weaknesses)
Chancen (opportunities) **O**	**T** Risiken (threats)

Welche Fragen wurden dir gestellt?

.....

.....

Gehst du wieder hin?



Yes!



Vielleicht



Nein

Warum?

.....

Betrieb 2 – Name .....

Was passiert hier?
Notiere deine Erkenntnisse in der SWOT-Analyse Matrix:

Stärken (strengths) **S**	**W** Schwächen (weaknesses)
Chancen (opportunities) **O**	**T** Risiken (threats)

Welche Fragen wurden dir gestellt?

.....

.....

Gehst du wieder hin?



Yes!



Vielleicht



Nein

Warum?

.....

.....

Betrieb 3 – Name .....

Was passiert hier?
Notiere deine Erkenntnisse in der SWOT-Analyse Matrix:

Stärken (strengths) **S**	**W** Schwächen (weaknesses)
Chancen (opportunities) **O**	**T** Risiken (threats)

Welche Fragen wurden dir gestellt?

.....

.....

Gehst du wieder hin?



Yes!



Vielleicht



Nein

Warum?

.....

.....



Willst du in deinem Betrieb

- noch mehr Gäste glücklich machen,
- dein Gastgeber-Team motivieren und
- bei gleichbleibenden Kosten mehr Umsatz machen?

Melde dich an zur nächsten Espresso-Challenge:

https://edith-roebers.com/espresso-challenge/



KAPITEL 6

Verkaufe nicht nur Speisen
sondern kreiere Wow-Erlebnisse

Die Werteschule
EDITH ROEBERS

WENIGER IST MEHR!



SKIZZIERE DEIN SPEISEN- UND GETRÄNKESORTIMENT UND MERCHANDISING:



SPEISEN:



GETRÄNKE:

MERCHANDISING:

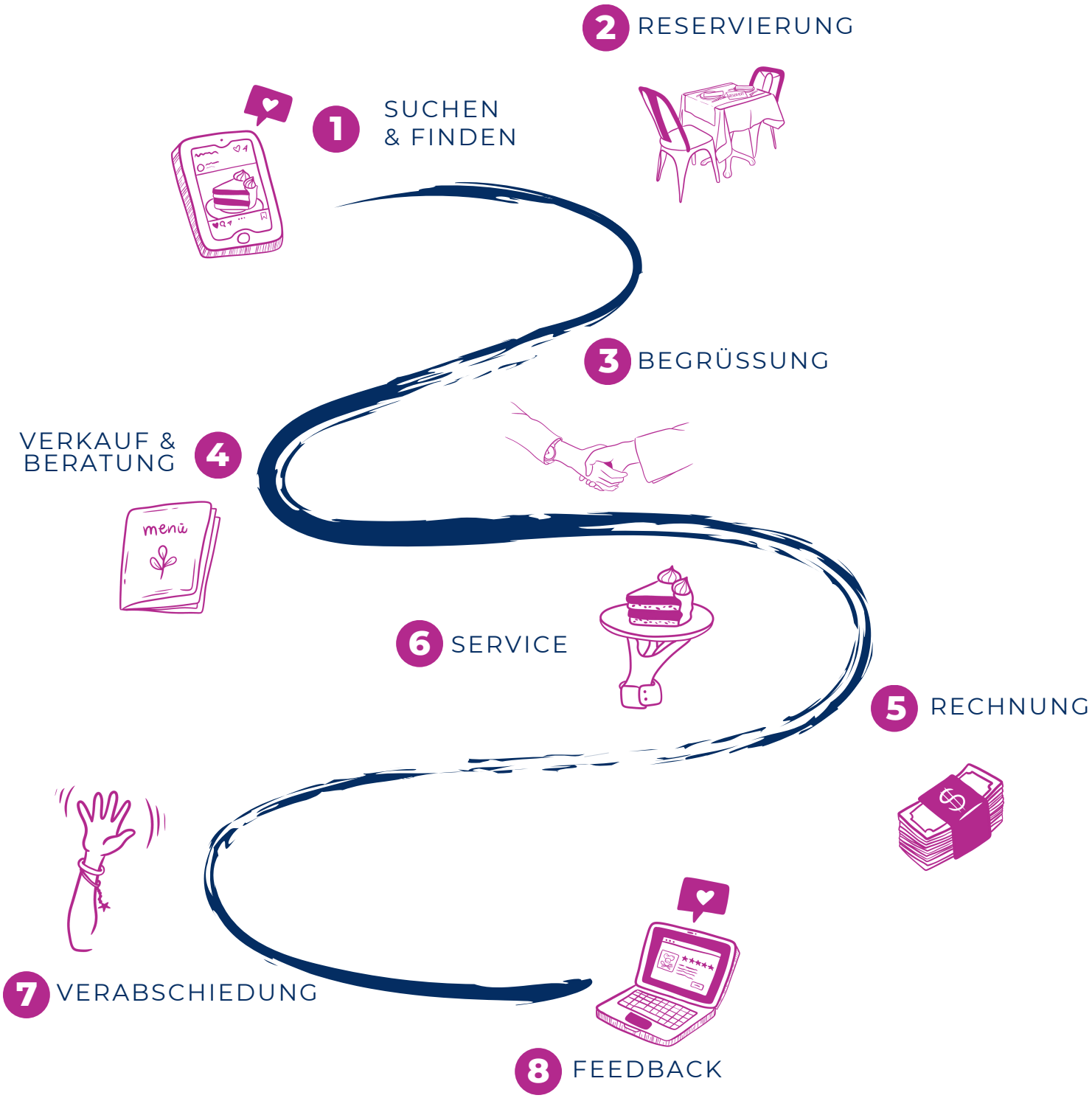
Entspricht dein Sortiment den aktuellen Food-Trends?

- [ ] regional
- [ ] bio
- [ ] pflanzenbasiert

SERVICE IST DIE KUNST, GÄSTE GLÜCKLICH ZU MACHEN

SEITE 106 + 107

Die Guest-Journey



Überlege dir für jede Station: was dort passiert, womit du deine Gäste begeisterst, immer und immer wieder.



1 SUCHEN & FINDEN



2 RESERVIERUNG



3 BEGRÜSSUNG



4 VERKAUF & BERATUNG



5 RECHNUNG



6 SERVICE



7 VERABSCHIEDUNG



8 FEEDBACK



KAPITEL 7

Kalkuliere unverschämt *Verkaufspreise*, garantiert kostendeckend und gewinnbringend

Die Werteschule
EDITH ROEBERS

DIE ANGST DAVOR, DEINE PREISE ZU ERHÖHEN IST MEIST NUR IN DEINEM KOPF



Glaubst du, dass du deine Preise nicht erhöhen kannst? Und meinst du mit fairen Preisen eigentlich günstige Preise? Weil du Angst hast, dass sonst weniger Gäste kommen? Dann lass dich verführen zu einer Reise in deine jüngste Vergangenheit...

Frage 1:
Stell dir vor, du sitzt gerade in deinem Lieblingscafé oder -restaurant. Welches ist das?

Frage 2:
Was ist dort dein Lieblingsgericht oder -getränk?

Frage 3:
Wie viel kostet das?

Musstest du bei Frage 3 erst überlegen oder ist dir der Preis gar nicht eingefallen? Willkommen im Klub, so geht es den meisten Menschen, auch deinen Gästen!

Frage 4:
Wenn dein Lieblingsgericht oder -getränk im Café oder Restaurant gegenüber 1€ günstiger wäre, würdest du dann dorthin gehen?

Warum oder warum nicht?

Du kannst dich auf dich verlassen: Deine Lieblingsgäste kommen nicht wegen des Preises, sondern wegen des WOW-Erlebnisses. Du darfst die Preise nehmen, die den Wareneinsatz + alle anderen Kosten + dein Unternehmerlohn decken. Für ein profitables und erfüllendes Gastro-Business. Selbstverständlich!



KAPITEL 8

Mache deine Teammitglieder glücklich,
dann machen sie deine Gäste glücklich

ICH ZAHLE NICHT GUTE LÖHNE, WEIL ICH VIEL GELD HABE, SONDERN ICH HABE VIEL GELD, WEIL ICH GUTE LÖHNE ZAHLE



Mache es wie Robert Bosch und schaffe gute Arbeitsbedingungen. Frage dich:

WIE VIEL MÜSSEN DEINE MITARBEITERINNEN VERDIENEN, UM GUT LEBEN ZU KÖNNEN?

- Wie hoch ist die Miete in deinem Ort?

- Wie viel kostet Mobilität?

- Wie hoch sind die Lebenshaltungskosten?

- Wie viel bleibt übrig für Spaß und Urlaub?

- Und für die Altersvorsorge?

KREIERE EIN WOW-JOBANGEBOT MIT WOW-BEDINGUNGEN

SEITE 141

Und zerlege deine Talent-Journey in verschiedene Stationen. Überlege dir für jede Station, was dort passiert, womit du deine Mitarbeiterinnen begeisterst, immer und immer wieder:

1 SUCHEN & FINDEN

2 DEINE BEWERBUNG

3 DIE BEWERBUNG DEINES TALENTS

4 FIRST CALL

5 FIRST DATE

6 CONTRACTING

7 ONBOARDING

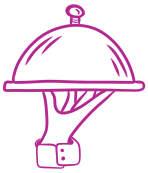
8 CREWTRAINING

9 ENTWICKLUNGSPLAN

10 RITUALE



1 SUCHEN & FINDEN



2 DEINE BEWERBUNG



3 DIE BEWERBUNG DEINES TALENTS



4 FIRST CALL



5 FIRST DATE



6 CONTRACTING



7 ONBOARDING



8 CREWTRAINING



9 ENTWICKLUNGSPLAN



10 RITUALE

WER WILLST DU SEIN ALS ARBEITGEBERIN?

Notiere hier, was deine Teammitglieder idealerweise über dich als Arbeitgeberin sagen. Versuche so konkret wie möglich zu sein.



Eigenschaften	Was bedeutet das für dich?
Zum Beispiel: *Meine Chefin ist fair!*	*Fair bedeutet für mich...*

Wenn du gerne malst, dann male hier ein Bild von dir als exzellente Arbeitgeberin.

So manifestierst du deine Zukunft.

WER SIND DEINE LIEBLINGSMITARBEITER UND WIE TICKEN SIE EIGENTLICH?

Was denken und fühlen sie?

Was interessiert sie wirklich? Was ist ihnen wichtig? Worüber machen sie sich Sorgen?

Was hören sie?

Was sagen Freunde, Familie, Kollegen? Welche Nachrichten hören sie?



Was sehen sie?

Ihre Umwelt, Internet, Zeitung, Angebote

Was sagen & tun sie?

Wie sehen sie aus? Wie verhalten sie sich? Lifestyle? Hobbys? Wie verbringen sie den Tag? Wie viel Geld brauchen sie?

Ihre Probleme

Welche Ängste haben sie? Was ist ihr größter Schmerz? Was frustriert sie?

Ihre Wünsche

Wonach sehnen sie sich? Was sind ihre Bedürfnisse? Welche Ziele haben sie? Was bedeutet für sie Erfolg?

Nutze dafür die Empathy Map

Was denken und fühlen sie?

Was hören sie?



Was sehen sie?

Was sagen & tun sie?

Ihre Probleme

Ihre Wünsche

WENN DU WILLST, DASS DEINE TEAMMITGLIEDER DEN ROTEN TEPPICH FÜR DIE GÄSTE AUSROLLEN, DANN ROLLE ZUERST DEN ROTEN TEPPICH FÜR DEINE TEAMMITGLIEDER AUS



Finde im Test heraus, wie rot der Teppich für deine Teammitglieder ist:

https://forms.office.com/e/2tYzcsE7kQ

Notiere hier deine Erkenntnisse:





KAPITEL 9

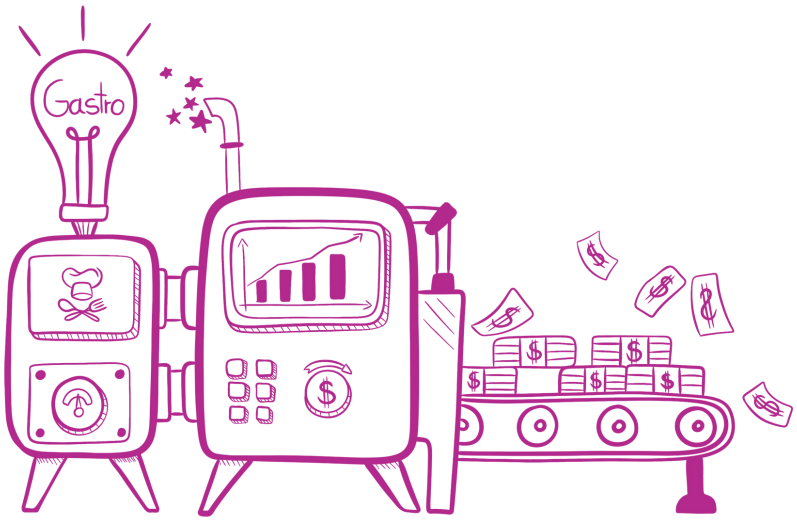
Wie du dein *erfolgreiches* Gastro-Business in eine Money-Making-Machine verwandelst

Die Werteschule
EDITH ROEBERS

Bist du bereit für deine Money Making Machine?

https://forms.microsoft.com/e/NXY4gFmmCw

Mache den Test und halte hier deine Erkenntnisse fest.





KAPITEL 10

Wie du die Kraft der Visualisierung nutzt, um erfolgreich zu werden

IF YOU CAN DREAM IT, YOU CAN MAKE IT!

SEITE 175+176

Mach es dir gemütlich mit einer Tasse Tee, einer Kuscheldecke und zünde eine Kerze an. Höre meine Meditation...

https://buch.edith-roebers.com/wp-content/uploads/2023/05/Meditation.mp3

Schreibe unmittelbar nach der Meditation auf,

- ☑ wie du dich fühlst

- ☑ was du alles gesehen hast

- ☑ wen du gesehen hast

- ☑ welche Ideen und Erkenntnisse sind dir gekommen?

Wow, du hast es geschafft! Dein Workbook ist fertig...
Du kannst so stolz auf dich sein! Ich bin es!

Wie fühlst du dich jetzt, wo alle deine Ideen und Gedanken auf Papier sind? Fühlt sich gut an, oder? Jetzt kann es weitergehen und du kannst jetzt einen echten Plan machen! Was für eine aufregende Zeit steht dir bevor...

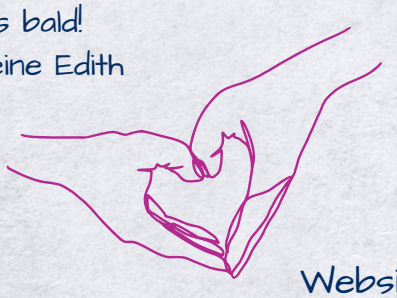
Möchtest du mit mir deine nächsten Schritte besprechen? Oder hast du noch Fragen und weißt nicht weiter? Dann mache doch einen ganz unverbindlichen Termin mit mir auf meiner Website aus und wir schauen gemeinsam
wie ich dir am besten helfen kann!

https://edith-roebers.com/yes



Willst du mich noch näher kennenlernen?
Dann schaue mal auf meinen Kanälen vorbei....
Ich freue mich auf dich!

Bis bald!
Deine Edith



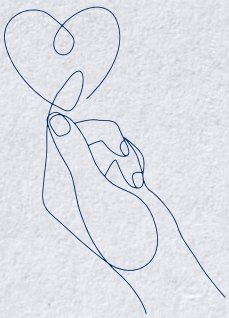
Website
https://edith-roebers.com

Instagram
https://instagram.com/diewirteschule



Facebook
https://facebook.com/diewirteschule

TikTok
https://tiktok.com/@die_wirteschule



YouTube
https://youtube.com/channel/UCiYL0G6Wp9-USHBK6P9kzoQ