Gestern war auch schon wieder ein Aufnahme, Peter. Gestern war auch schon wieder ein Call. Zum Hochladen. Der ist schon drin. Der ist schon drin, super. Der ist eine halbe Stunde danach schon drin gewesen. Wow, die ganze Zeit. Das war ja technikant. Du musst warten, weil er so lange hochgeladen hat, sonst hätte ich die Minuten danach schon reingestellt. Schön, danke dir, Peter. Dann erste Frage. Ihr Lieben, was hat sich Gutes getan? Hi, Monika. Ja, wer glaubt? Hi, Sylvia. Ich bin wieder da. Auch Pischer. Also, wer mag mit guten Sachen beginnen? Julia. Also, bei mir ist heute Morgen, glaube ich, ein gedanklicher Knoten geplatzt. Ich habe wirklich immer nur von Coaches Sicht auf meine Kunden geguckt und da versucht rauszufinden, was sie eigentlich brauchen oder was ihre größten Herausforderungen sind. Und habe jetzt festgestellt, heute Morgen, ich habe das Pferd von der falschen Seite aufgezollt. Meine Kunden haben Angst, Fehler zu machen. Und falsche Zeitung zu treffen. Und als ich das von dieser Seite aus gesehen habe, habe ich gesagt, ja, jetzt macht das alles Sinn. Richtig schön, das ist sehr gut. Danke dir. Bei mir hat sie gescheit was Gutes getan gestern mit meinem Verkaufsgespräch. Und ich habe mir gedacht, jetzt gehe ich rein vom Garten, sonst mag ich nicht meinen ganzen Nachbarn auch erzählen. Und also, dass ich zum ersten Mal so dieses Verkaufsgespräch richtig durchgegangen bin. Und ich habe ja die Situation kennt, mir hat kein Geld. Das habe ich gewusst von ihr. Und ich habe null Angst davor gehabt, sondern ich habe genau gespürt, wie was ich für Gewinn für sie bin, wenn sie das mit mir macht. Und sie hat das auch, das war für sie so klar. Und wir sind auseinander gegangen mit dem, dass sie überlegt, wie sie die Finanzen, wie sie es aufbringen kann. Also, das ist für mir gigantischer Erfolg gewesen. Ist das auch? Ja, genau. Danke dir. Wer mag noch? Du, der Sache gestern, wo ich gefragt habe wegen dem Verkauf bzw. wegen den Kosten aufnehmen, wie und was, was auch die Irmgard gerade angesprochen hat, kann ich auch nicht sagen, dass ich dadurch mehr Sicherheit in mir spüre. Richtig gut. Danke. Danke schön. Michi hat sich... Und dann... Ja, ich bin wieder mal zum Handkuss gekommen. Mir ist ein Auftrag zugeflogen. Ich bin jetzt vier Tage voll in der Schasse gewesen und in der Küche gestanden, bei denen der Küchenchef ausgefallen ist. Aber wir haben schon vereinbart, dass wir, wenn jetzt das Schlimmste vorbei ist, uns auch zusammensetzen werden wegen überhaupt. Und sowieso, weil es gibt viel anderes auch zu tun wird. Ja, aber ich muss bei meinem Verkaufsgespräch etwas mich mehr zusammenreißen, weil es ist lauter Chaos, was ich da in letzter Zeit getrieben habe. Beruhige dich, ich habe jetzt auch zweimal gemacht. Ich habe gedacht, das Verkauf wäre ich eh leicht und das ist das Schlimmste, was man denken kann. Und genervt sein darf man nicht überkunden. Sehr gut. Jasmin? So, ich melde mich aus dem Kurzcamping. Wir besuchen meine Schwester in den Flitterwochen. Ich hoffe, ihr versteht mich gut. Sehr gut. Genau, in Alpersbach. Alpersbach? Genau, die haben jetzt die letzte Runde jetzt noch in Alpersbach. Bis Mittwoch noch. Also bis morgen. Meine, der beste Tier. Ja, genau, da waren sie gestern bei der Brauereführung. Genau, ich habe gestern Abend noch mein über mich Video hochgeladen. Und ich habe da, also das hat bei mir tatsächlich wieder so ein, irgendwas freigeschalten, keine Ahnung. Das fühlte sich manchmal so an wie Next Level erreicht. Und genau, fühlt sich einfach gut an. Und ich bin komplett d'accord mit diesem Video jetzt. Das passt einfach perfekt. Und dein Hoch ist richtig gut. Danke. Sehr gut. Sehr schön. Danke dir. Schön. Möchte immer noch was Gutes sagen? Monica? Ja, ich gehe Dienstagsmorgens immer in die Kirche hier im Ort. Und wir haben ein Indusen Priester, hatte Anthony. Und der war jetzt in Südkorea und in Japan. Und ich hatte ihn gefragt, ob das nicht auch sehr gefährlich ist zu Christen. Und er sagte dann, dass da also so, dass er gar nichts zu spüren wäre. Also er hatte die Möglichkeit, in mehreren Kirchen auszuwählen, wo er dann eine Messe feiern will. Und also die waren dann auch immer gut besucht. Das war dann auch öffentlich und nicht nur im Verborgenen. Ja, und da war ich hier ganz erstaunt. Da ist wohl auch einiges im Aufbruch, denke ich. Und zu dem Buch Jesus Mein Bester Freund, möchte ich noch sagen, dass wir jetzt am Samstag die Einschulung haben uns das jüngsten Enkelkindes Maximilian. Und dem werde ich ein Buch schenken mit einer Wittmung Brennen. Frau Wischin. Ja, sehr schön. Danke dir. Danke dir Monika. Dann soll ich reingehen. Wolltest du nicht, wie ich was? Wolltest du nichts? Aber vielleicht, vielleicht schon wir mal an. Also ich, nur kurz, weil ich nicht mehr bin. Nur kurz, weil wir schauen das so an. Gestern haben wir im Verkaufskoll diesen Kaufentscheidungsbooster reingetan. Ja, und dann heute im WhatsApp-Gruppe. Heute Abend möchte ich das löschen, weil mein Speicher voll ist. Und unser Techniker noch nicht geantwortet hat, wie wir die 4,5, ich weiß nicht, was dabei. Wir können in unseren Mitgliederbereich hochladen können. Aber dann lösche ich das heute Abend nur, dass ihr das wisst, also bitte runterladen. Oder weißt du, Michael, wie man eine PDF, der über 4 KB hat, in einem kleineren 3 KB kriegt? Man kann es anders speichern, was in der Arbeit jetzt mit Kan war, oder? Ja, kann was. Man kann normalerweise die Qualität der Bilder, die drinnen sind, oder so kann man irgendwie mit schlechterer Auflösung abspeichern oder in PDF umwandeln, und dann wird die Datei größer, kleiner. Okay, danke. Schau ich mal, was für eine Danke. Wie viel braucht ihr? Welche Größe magst du mal? Kleiner wie 3. Und der hat 4,5. Okay, aber das habe ich reingetan. Ihr kommt auf 5 KG weiter? Wie? Kilo, ich weiß nicht, etwas... Mega weiter. Mega weiter, genau. Mega weiter, das kann ja fast nicht sein. Okay. Ja, danke. Und also es geht für viele in die Richtung weiter, dass ihr euch sichtbar machen möchtet, irgendwo, ja? Oder ihr macht das jetzt schon? Und diese Texte, die wir da, das sind 27 Vorlagen, 27 Texte, und diese Texte haben das verursacht, dass die Menschen, die zu uns gekommen sind, nicht so zu uns gekommen sind. Das könnte zu viel sein, das Investment, oder ich habe kein Geld für Coaching oder solche Sachen. Dank diesen Vorlagen, ja? Und ich habe jetzt davon auch eine Vorlage genommen, und das umgeändert und gestern reingetan in die Gruppe, aber ich habe einen alten Text von uns recycelt. Ja? Das heißt, ihr könnt beginnen, diese Texte auch zu nehmen und umzusetzen. Und ich wollte jetzt den Text von Jasmin zeigen, weil Jasmin das gleich umgesetzt hat, ja? Ja. Und zwar... Und zwar, Jasmin hat das rausgenommen, warum soll man ihm vorauszahlen, ja? Weil das müssen unsere Leute wissen, bevor sie zu uns kommen, dass sie einfach ihm vorauszahlen. Und ich möchte den Text zeigen und dann etwas erklären, ja, Jasmin? Also, wie, ich soll das alles im Voraus bezahlen, würde ich hier schreiben, fragte mich vor Kurzem eine Interessentin, ja? Die mein Coaching wollte, ich sehe dich nicht, warum sehe ich nicht hier die anderen auf? Nein, ich möchte, ja, gut. Aber wenn sie einmal spricht, dann hast du sie. Okay. Und das heißt, dass wir mit dem Satz beginnen, was wir als Ziel, als Demo haben möchten, und danach diesen Teil würde ich ersparen. Also diese vier Absätze würde ich hier rauslassen, weil das gar nicht zum Thema gehört. Okay. Ja? Also, du kannst sich das immer wieder so vorstellen, mit einem Satz verkauest du den nächsten Satz. Und wenn du jetzt dazu gehst, dass das zu viel ist, oder sie hat weniger Geld oder so was Ähnliches, das ist ein anderes Thema. Du willst das Thema besprechen, warum bei dir im Voraus zahlen? Ich dachte, ich könnte gleich den vierstelligen Bereich mit reinnehmen. Immer nur ein Ziel. Also, jeder Text von uns sollte nur ein Ziel haben am Anfang. Später kannst du ein bisschen mehr reintun, aber zuerst mal ein Ziel, weil sonst ist das schwierig. Ja? Und dann möchte ich noch etwas hier zeigen, ja, warum nicht? Könnte so sagen, fragte ich. Und dann, hier gehst du in eine Erklärung zuerst. Man kann die Entwicklung eines Scouting-Programm mit anderen Produktionen vergleichen. Das ist gut, ja? Aber diese würde ich ein bisschen nach hinten machen. Ich würde zuerst darüber reden. Ich möchte nur mit Menschen zusammenarbeiten, die committed sind. Und die höchste Form von Commitment ist, wenn ich mich mit meinen Finanzen commite. Wenn du das rein tust, dann kommt die Situation, dass sie sich bei dir bewerben. Wenn du das nicht ausprägst, dass du nur solche Kunden haben möchtest, dann bewirbst du dich bei ihnen durch die Erklärung. Okay. Verstehst du? Ja, das ist gut, ja. Okay. Und nachdem ich das gesagt habe, dass ich nur Kunden haben möchte, würde ich auch sagen, dass, also wir haben diese Beispiele früher, haben zugelassen, dass es Ratenzahlungen gibt oder dass man mehrere Raten zahlt. Und wir haben beobachten können. Und dann erzähle ich diese Geschichte, dass immer wieder vor der Zahlung größere Katastrophen, finanzielle Katastrophen bei unseren Kunden passiert sind. Und das wollte ich ihnen und uns auch ersparen. Also das war wirklich so Auto-Vorschaden, alles was du dir vorstellen kannst. Aber könnte ich das? Ist kaputt gegangen. Also du kannst einfach den Beispiel von uns nehmen. Ja? Okay. Das, kurz Kollegen von dir, das auch beobachtet haben, das, das, das, das, das, das. Ja? Mhm. Und dann diesen Beispiel danach als Abschluss, als Erklärung finde ich gut, aber zuerst geht es darum, dass die Menschen sich bei dir bewerben. Okay. Mhm. Oder was ich noch immer wieder erzähle, dass sie deine Lehrerin geholfen haben. Und im Sommer wurden ihre Termine ständig abgesagt, weil das Wetter so schön war, dass die Leute lieber zum See gefahren sind in der Hitze. Was ist? Und da war sie sowas von genervt davon, dass sie danach dieses alles auf einmal eingeführt hat. Und dann waren die Absagen verschiebungen viel, viel weniger. Also welche Kunden möchten wir haben? Ja? Mhm. Röcher, die nicht verschieben. Mhm. Ja. Warum? Weil wenn sie nicht verschieben, dann können wir den Prozess machen, dann können wir mit ihnen zusammenarbeiten, dann haben sie die Ergebnisse. Wenn sie nicht kommen, dann ist es schwierig. Mhm. Also es ist extrem wichtig, dass du den Sinn erklärst, aber so, dass sie sich bei dir bewerben müssen, indem sie sich aufwachsen zu diesem Level. Mhm. Ja? Mhm. Ja. Und dieses Verbild, ich kaufe, kaufe zweimal, das ist die, die Höhe des Preises, das ist nicht im Voraus zahlen, das ist ein anderes Thema. Okay. Deshalb, ich bleibe immer wieder bei einem Thema. Mhm. Ja. Okay, liebe Yasmin, das war richtig gut. Perfekt, danke schön. Und wie du das gemacht hast mit dieser Coaching-Programm und Produktion, das finde ich auch gut. Ja? Ja, super. Vielen Dank. Okay, gut. Dann noch was, du hast wegen Workshop auch eine Frage gehabt, sagen wir bitte, deine anderen auch. Meine Frage war, ob ich das Hauptthema, also bei mir geht es ja um alles alleine, managen rund um die Kinder, zu mehr Unterstützung vom Mann in Kurzversion, oder ob ich daraus nur ein Problem im Workshop behandeln. Beides geht. Wenn du das ganze Thema nimmst, dann ist das wie ich zeige meine Strategie, die Schritte. Ja, das ist wie ein Fahrplan. Und wenn du ein kleines Thema rausnimmst, dann bist du spezifisch zu diesem Thema. Mhm. Okay. Danke. Bitte. Dann Katrin. Reinir. Ja. Okay. Also, ich muss zurück zur Galerieansicht, weil da, wie ich euch alle sehen kann. Reinir. Okay. Also, jetzt geht es darum, dass wir lernen, Texte zu schreiben. Also, diese Texte zu schreiben, das gilt. Also, es geht nicht so sehr darum, ob du jetzt in Insta, in Linkedin oder Facebook bist, sondern wir helfen euch bei der Kommunikation. Ja. Und bei der Kommunikation, du kannst dir so vorstellen, es gibt fünf Sorten von Themen, die wir immer wieder nehmen sollen, damit wir die Menschen abholen können, so, dass sie sich bewerben bei uns, dass sie mit uns zusammenarbeiten möchten. Und dieses Dokument, was ich zugeschickt habe, das ist meiner Meinung nach eines der wichtigsten Inhalte, weil da geht es darum, dass die Menschen aufgeben, diese Denkweise, ich muss alles alleine machen. Ja. Oder sie geben die Denkweise auf, quasi, ich habe kein Geld, ich kann es mir nicht leisten. Dazu sind da Texte in diesem Dokument drinnen. Das von gestern meintest du jetzt. Ja. Und dann gibt es natürlich Texte, wo wir die Ergebnisse von uns oder das Programm von uns kommunizieren. Also, es gibt einfach verschiedene Texte mit verschiedenen Absichten. Und würdest du da einen guten Mischmasch empfehlen? Oder ist es egal? Nichts. Also, es abhängt davon. Also, zum Beispiel, wenn ich in Insta bin, in Insta solltest du mindestens drei bis fünf Mal in der Woche etwas machen, sonst ist es für Insta zu wenig. Ja. Und dann, wenn du fünfmal etwas machst, dann würde ich jeden Tag eine der Texte, eine Sorte von einem Text nehmen. Also, welche fünf Sorten, dann musst du jetzt noch mal für das Vorlagentexte erwähnen, dann Programmtexte und so. Was ist das im Text? Diese Textvorlagen, also die Yasmin hat schon von uns bekommen, mit Hooks und solche Sachen, also das kriegt ihr auch dann? Du meinst diese 30-Tage-Challenge? Ja. Das habe ich ja schon bekommen. Okay. Und dann kommt noch dazu die fünf Sorten von den Texten. Also, ich gebe da einfach, von den fünf Sorten habe ich jetzt zwei Sorten weitergegeben, als Form von Vorlagen, weil ich das wichtig finde, dass ihr Vorlagen anhand Vorlagen rantastet. Anders schreiben oder an Sichtbar machen oder an Videos, was auch immer. Ja. Also, die anderen drei Vorlagen, Sorten kommen auch noch gerade drinnen. Achso, okay. Weil, wenn wir alle fünf quasi abdecken, dann kommen Einwände nicht oder dann verkaufen wir eigentlich durch die Inhalte schon unser Programm. Okay. Empfiehlt ihr auch, dann täglich Stories zu machen? Ich würde nicht zu viel auf einmal machen. Ich würde zuerst lernen, ich würde in Insta nur mit Reels arbeiten, weil alles andere bringt am Anfang meiner Meinung nach nichts. Und dann, wenn ich das rausgefunden habe, wie ich in der Habe von 15 Minuten ein Reel oder halbe Stunde erledige, dann würde ich mich auf Story machen. Okay. Weil jetzt holen die neuen Menschen. Die Stories ist nur für Menschen, die euch schon kennen. Und deshalb würde ich zuerst auch die Reels fokussieren. Okay. Aber mindestens drei Mal in der Woche, ne? Mindestens drei Mal. Habe ich auch durch Sarah festgestellt. Und wenn ihr unsere Vorlagen habt und unsere Hux habt, dann können wir gemeinsam zum Beispiel ein Kohl gestalten, wo wir ein Contentplan erstellen oder wo wir Titel erstellen oder wo wir Hux erstellen. Das können wir gerne machen miteinander. Und dann kommt ihr einfach rein. Und wer das nicht so gerne macht, so viel Marketing zu machen, drei Mal bis fünf Mal, mit denen machen wir dann die Facebook-Gruppe-Strategie. Weil das scheißt einmal eine Werbung und die gibt die Reden, tag die Leute. Dann ist das sehr schön. Und dann machen wir nur einmal in der Woche ein Live in der Gruppe. Und damit haben wir, also einmal live in der Gruppe, damit haben wir bis 20, 30.000 Euro im Monat geschafft. Und jetzt muss ich auch Texte schreiben, wenn wir höher gehen möchten. Weil nicht jeder gerne Videos sieht. Manche lesen manchmal Videos. Also jetzt darf ich beginnen, Eingang höher schalten. Ja, Julia. Machst du dann wirklich nur Video oder machst du dann Video mit dem Text nochmal drunter? Ein Moment. Also Reinir ist reingegangen. Monika, du hast eine Frage zu Reinir geschrieben und Irmgar, du hast auch eine Frage. Dann könnt ihr jetzt zu Reinir reingehen. Nochmals die Frage, Julia, bitte. Also es gibt ja die Variante, ein Live zu machen und dann darunter nochmal quasi den Text zu schreiben von dem Live. Oder machst du das nicht, nur live und dann quasi noch ein extra Post mit dem Text. Es hängt davon ab, wo du bist. Also in der Facebook-Gruppe war das bis zu 20, 30.000 Euro pro Monat genug, dass ich nur zwei, drei Zeilen geschrieben habe zu dem Video. Aber es macht keinen Sinn, ein Video zu machen, weil es du nicht anthiehst. Wo du die Symptome, die du da von den Menschen hoch bringst, zum Beispiel du hast Angst, schlechte Entscheidungen zu treffen, in Bezug auf deinen Sohn. Wenn du das nicht dazu schreibst, ja, die werden das gar nicht anschauen. Also es ist extrem wichtig, am Anfang zwei, drei Zeilen im Facebook dazu zu schreiben und in Insta ohne Text geht gar nicht. Also da quasi braucht das Reel und dann das Caption dazu. Der Text ist ja teilweise auch für den Algorithmus wichtig, der weiß an wen er das ausspielt. Und was beim Video, wenn man es auf anderen Plattformen auch rausgibt, sinnvoll ist, wenn man das technisch umsetzen kann selber ist, dass man im Video selber ein Transkript mit einblendet. Weil ich bin der Typ, der immer ohne Ton irgendwo durch Facebook oder LinkedIn oder so geht. Und wenn dann ein Video ist, wo ich aber nicht lesen kann, was dir spricht, dann wische ich gleich wieder weiter. Ja. Okay, also es hängt quasi, man muss immer wieder wissen, wie die Plattformen funktionieren, was sie begünstigen. Und das müssen wir mitspielen, dieses Spiel. Also ich habe ja noch gar keine Erfahrung mit Instagram. Ich war da noch nie drauf, hab noch kein private Counter oder so. Was muss ich jetzt da beachten ganz am Anfang? Ich werde dir, also dieses Dokument, was ich damit in 30, da ist es schon drinnen, wie du deinen Bio erstest. Also zuerst sorgst du einfach mal nur das Bio Texten, damit das fertig ist und dann gehen wir weiter. Das ist Bio? Bio ist, wenn du in Instagram reingeht, jemand auf dein Profil. Da sind zwei, drei Zeilen, also der Name vom Konto oder Profil. Und dann zwei, drei Zeilen, die sie kennen, das muss zuerst stehen. Okay, ich habe nämlich, ich verstehe, wenn sie gegriffen da über, ist nicht drauf. Ah, jetzt war ja irgendwann, da, wo? Das ist nicht gut, wenn du das sagst, weil dann muss ich das dazu schreiben, zu den Sachen, muss ich Foto dazu machen, okay. Ja, oder irgendwas, also zu mir das so, du bist einfach schon blöder, ja? Ich bin jetzt die Blöderin neben mir. Das ist sehr, okay. Das ist sehr. Weil wenn man das noch nie gehört hat, dann sitzen wir hocks und wie jetzt, wie jetzt ist okay, dann kommt ich schon klar. Kinder, die reden auch einmal etwas sowas, aber sonst, ja. Ich lerne schnell, aber ich brauche mal ganz kurzen Anschubsser, dann geht's. Ja, gut, dann muss ich das dazu schreiben und Fotos auch dazu, danke, dass du das gesagt hast. Also zuerst immer wieder, weil sie, das ist wie eine Visitenkarte in Instagram, da mit einem Satz muss sichtbar sein, was sie davon haben, dass es dich gibt. Okay, alles klar. Aber ich gehe ja noch nicht gleich online, wenn ich das den starte, dann geht es noch nicht, das ist alles später erst, ja. Also ich mache das so, dass wir zuerst einen Contentplan erstellen, ja? Ja. Wo die hocks, wo die, wo alles, also ich zum Beispiel, wenn ich in Urlaub bin, also ein Tipp, wenn ich in Urlaub bin und gut drauf bin, dann mache ich einfach von mir ein Video, wo ich einfach nur schön reinlöche, ja? Ja. Ein Video und mache ich fünf oder sieben Sekunden Videos. Und die habe ich dann in meinem Handy, das heißt, dass ich jetzt, wenn ich ein Reel machen will, dann gehe ich gar nicht zuerst mal Video drehen, sondern ich nehme das Einfachste, ich habe schon Videos. Okay, das ist schon mal ein guter Tipp, weil wir fahren ja Ende der Woche in Urlaub. Und dann mache ich einfach mal bei Videos. Genau, genau. Und dann, und ich mache das auch so, also wir sind da in der Vorbereitung für Wertschutzungsklub für diese Sachen, weil ich das will. Und ich mache dann so, dass ich zuerst meinen Contentplan erstelle. Und dann werden wir jemanden haben, der aus den Videos, aus den Hocks, aus den Captions, also aus diesen Bestandteilen, alles für mich macht. Ich mache alles nur in ein Dokument rein, ja? Und dann gibt es jemanden, die wir schon gefunden haben, die macht das dann für mich. Weil das ist dann für mich am einfachsten. Okay. Aber ich muss das ja nun erst mal selbst machen. Ja, erst mal selbst machen, aber, wo es auch geht, dass zuerst die Inhalte stehen. Und dann auf einmal mache ich einfach wirklich ein Redaktionsplan für eine Woche oder für einen Monat, dann schreibe ich die Hocks, weil dann komme ich nie in diesen, was soll ich heute machen. So, alles ist da, alles ist fertig, ich lerne dann dazu, ja? Das ist das Contentplan sozusagen. Ja, aber da ist alles ausgearbeitet und das ist das Schönste. Okay. Das heißt, der Contentplan ist ausgearbeitet, oder was verstehe ich unterm Contentplan? Da ist es in einer Excel-Tabelle drin alles, also wann das erscheinen soll, was ist der Hook, wo ist das Video, was ist der Text, was ist der CTA. Also ich schreibe alles da auf, in ein Dokument, in eine Excel-Tabelle, ja? Und dabei höfst du uns? Ja. Das ist ja so, okay, dann machen wir das dann. Schön. Und die Hocks, 30 Hocks habe ich schon gegeben, ja, in diesem Dokument, weil die richtig, richtig gut funktionierten. Und dann nehmen wir diese als Vorlage, aber in diesem Contentplan nehme ich nur die Hocks rein, die ich jetzt wirklich nehme. Also dann ist wirklich alle Inhalte in einer Excel. Okay. Ja, schön. Und gibt es bei dir irgendwie Sinn, also was heißt ich, wie so eine Steigerung, wie so ein Fahrplan ein bisschen vom Programm her, oder ist das einfach irgendwas, was dir jetzt gerade zu einsetzt? Nee, also ich mache das sehr strategisch, ich schau, was will ich verkaufen. Also das Coaching, ihr sollt jetzt darauf schauen, okay, mein Coaching-Programm will ich verkaufen. Ja. Und das heißt, ich mache auch kein Reel, was nicht zu etwas führt. Also ich mache kein Reel nur für die Cuts, sondern bei mir gibt es immer am Ende ein Coal to Action, entweder zu den kleinen Produkten von uns oder zu einem Freebie oder dass sie in unser Coaching-Programm kommen. Ich mache nicht mehr einfach nur unterhalten die Leute, das mache ich nicht. Also ich denke immer von hinten, aber das ist auch diese Denkweise, meine ich, habe ich auch reingeschrieben in dieses Dokument, also welche Coal to Action will ich am Ende haben? Ja? Also ich denke von hinten nach vorne. Und wenn ich weiß, was will ich am Ende verkaufen, was soll zurück, was so rauskommen, was ist diese Coal to Action, es dann denke ich darüber nach und wie muss ich da zu den Hook machen und wie muss ich da zu den Text machen? Ich bin jetzt ja erst noch im Hügel auf, aber dann sollten wir den Damals ja nicht machen. Das muss ich dafür vorbereiten. Lauter, bitte. Das muss ich dafür vorbereiten. Und zuerst nur dein Biomachen, bitte. Okay, und wie lange dauert es? Das geht schneller. Und dann kannst du zum Beispiel mal, ja, und dann was noch ganz wichtig ist, ich schau mal, was sind die Kernthemen in unserem Coaching? Ja? Und da ist ein Kernthema bei uns immer wieder Coaching-Programm entwickeln, Preise und Verkaufen. Also ich nehme die größeren Themen raus, dann die Glaubensinhalte nehme ich raus und die Sinnhaftigkeit nehme ich aus, weil das ist eine der größten Schmerzpunkte von unseren Kunden, dass sie etwas tun, nur für das Geld. Ja? Und dann quasi schaue ich, dass diese vier Themen immer wieder auch abgedeckt werden, also dass es nicht nur in eine Richtung geht, nicht nur in die andere Richtung geht, sondern dass es ausgewogen ist. So von der Organisation her, für dich selbst nicht. Ja. Am Entwicklung Preise verkaufen Glaubensinhalte. Ja. Katrin, die Bio-Serie kannst du fünf bis zehn Minuten sind, die er stellt. Ja, man weiß, was man einschreibt, ja. Okay. Mindestens zwei Stunden hier und Schmalz. Okay, ich habe sieben Monate daran gearbeitet. Ehrlich? Das ist so gut, weil du das sieben und zwanzig Tage, also den Namen kannst du einmal im Monat verändern, also macht dir keinen Druck, ja? Und das andere, jeder vierzehn Tage, so viel ich mich erinnern kann bei Insta. Okay, also das ist so ein Einstiegstext, sozusagen, so was, das gleich am Anfang jeder sieht, wo ich, ja. So lange ich noch nicht öffentlich bin, ist ja erstmal wurscht, oder? Ist total wurscht, also du kannst, also die Hauptsache, du hast es, ja, das ist am Anfang dann auch öffentlich, ja? Ach so. Also ich würde öffentlich stellen, von Anfang an. Okay. Und ich, wir müssen etwas machen in Instagram, weil wir wachsen in Instagram, obwohl wir da nichts machen und unsere Inhalte sind einfach die alten Inhalte, aber wir haben jetzt 200 neue Follower, ja? Und die kommen da die Leute rein und da ist kein aktuelles Inhalt. Also deshalb habe ich gedacht, okay, mein mindestens zehn, zwanzig Inhalte mache ich dafür auch fertig. Das heißt, bei dir, Katrin, zuerst mal nur Bio ist das Thema. Ja, ja. Und dann aus diesem Dokument von den Hooks kannst du einfach für dich vier Kernthemen rausnehmen, wenn du zum Beispiel Patchwork Mama nimmst. Kannst du ganz kurz nochmal erklären, was ein Hook ist? Hooks sind die ersten zwei Zeilen. Ah, okay. Wo wir quasi die Menschen angeln. Sie sind so haken. Ja, okay. Der Hook. Und da ist es extrem wichtig, dass wir jedes Mal die Zielgruppe aufrufen. Also jedes Mal die Zielgruppe sich erkennt. Und das kommt für dich total komisch, dass ich in jedem Text als Christ und Coach schreibe, ja? Aber das ist unsere Zielgruppe. Und für mich ist es langweilig, aber du kannst dir so vorstellen, die Scrollen, ja? Und dann sehen Sie Christ und Coach und dann halten Sie an. Aber wenn ich das nicht reintun und das Thema reintun, dann halten Sie nicht an. Also die Zielgruppe in Hook immer wieder ausrufen. Auch wenn das für dich total langweilig ist. Ja, okay. Also wenn ich jetzt Stiefmütter zum Beispiel ansprechen möchte, dann wissen die Stiefmütter da auch. Immer drinnen, also in jedem Hook, ja? Ja. Okay. Davon hängt es ab, ob Sie beim Scrollen ja viele Informationen anhalten oder nicht. Okay. Ja. Es ist krass. Also du machst quasi zuerst Bio und du machst mal 10 Hooks und dann sehen wir weiter. Und danach können wir zum Beispiel nächste Woche, kann ich den Contentplan von uns zeigen. Und das hilft euch dann auch, ja? Ja, ich schaue mal, ob es schaffer ist, wenn du mit unterwegs musst, dann schau mal ein. Ansonsten muss ich nachhören dann mit. Okay. Also ich versuche es auch mit dem Klo, das ist mir nicht zu tun. Gut. Sehr schön. Dankeschön. Sehr schön. Und dann Angebot, Flyer, nach wie vor, kann ich es trotzdem erstellen, oder? Ja, auf jeden Fall. Also das, was wir bis jetzt besprochen haben, das gilt, ja? Und wenn du dich jetzt sichtsam machen möchtest, in Insta, aber ganz wichtig, wenn du in Insta bist, dann stell dich darauf ein, dass du ein Jahr lang wirklich, wirklich, jede Woche mindestens dreimal, am besten fünfmal oder jeden Tag etwas machst. Weil einfach der Algorithmus von Insta, da ist der Lohn. Und es ist viel besser, dann lieber nur dreimal machen, aber das immer, also jetzt fünfmal und danach nur einmal und danach nur zweimal. Das ist nicht gut. Aber wenn ihr mit dem Contentplan macht, so, dann ist das ganz gut. Und was wir noch machen, wir haben aber schon so kleine Produkte. Wir automatisieren das Ganze mit Managed und verweisen wir auf kleine Produkte und dadurch entstehen auch schon die Einnahmen bei uns. Aber das kommt später. Gut. Also in diesem Programm ist es drin, quasi diese 30 Tage, 30 Tage Challenge, damit ihr mit dem Video weiter groß zu machen, fünf Sorten. Und wenn du alle fünf Sorten sechs mal machst, dann hast du den Dreh raus. Und dazu kriegst du das Feedback von uns. Ja? Alles klar. Ich bin jetzt im Moment nur Theorie, aber ich werde es versuchen. Ja. Okay, der Contentplan kommt dann in die nächste Minute. Und deine Frage ist, mit welchen Stichpunkten kommst du nicht zurecht? Das habe ich nicht verstanden. Ach so, ja, das meinte ich, da meinte ich in diese Begrifflichkeiten. Also so zu wenig Erläuterung im Grunde, um das nachzuvollziehen, was du dann auch meinst. Okay, aber das ist ein wichtiges Feedback für mich, weil dann müssen wir das so machen. So eher für jemanden, der sich schon so auskennt, hatte ich den Eindruck, so, ah ja, alles klar, ich muss das machen, dann resten. Aber wenn ich da gar keine Ahnung von habe, dann werde ich gar nicht wo hin denken muss, weil ich habe es nur nicht vor Augen, das bedeutet. So lange vor Instagram gestreut muss ich ehrlich sagen, also rein persönlich, aber okay, jetzt ist der Tag, da muss ich mal rein. Das ist für einen guten Zweck. Ja, weil das so ein Zeitkiller ist, ich kann das im Grunde Zeit begeben. Ja. Ich habe das, das habe ich jetzt gemacht, weil ich dadurch, dass wir nach jedem Post etwas anbieten, was auch bezahlt wird. Ein Reel wird von der Frau für 15 Euro gemacht für uns. Also ich bereite alles vor und sie, ich zahle ihr 15 Euro. Und wenn dann ein, nur ein Produkt von uns verkauft wäre mit 27 Euro, dann ist das schon drin. Und so heißt es, dass ich nur die Inhalte mache, das ist was ich liebe. Also das ist für mich keine Anstrengung. Aber wenn ich schon daran denke, ich muss den App öffnen und wieder hochladen oder schneiden, dann kriege ich schon die Krise. Okay. Das für mich ist reiner Zeitfaktor, auch dauerbar, wahrscheinlich, wenn man geht. Also ich habe zwei Stunden für Reim Riegel gebraucht. Ja. Und es ist für mich einfach zu viel Schade, zu schade. Und deshalb haben wir das nicht gemacht. Aber jetzt, wo wir ein Team haben, können wir das machen und die Finanzen. Ja. Okay. Gut. Also musst du Finanzen kriegen. Wie? Also musst du Finanzen kriegen, dann kannst du es laut zu essen. Ja. Also, das ist die Entwicklung, deshalb ist die Entwicklung mit der Produkttreppe, was ich dann immer wieder schon mit einigen gemacht habe, weil da durchkommen dann diese Finanzen rein. Und dann schauen wir, welche Dreifel haben gut funktioniert. Und dafür scheiten wir dann eine Werbung und dann ist das gut, weil dann muss ich nicht mehr jede Woche vier, fünf Mal da sein. Ja. Das ist einfach so die strategische Rangensweise. Aber zuerst sind die Texte wichtig. Und nicht das Geld jetzt als Ausrede nehmen, was Peter jetzt gesagt hat. Also muss man nur schauen, dass man die Finanzen geht, dass das Geld dann die Probleme für einen löst, weil man es dann abgeben kann. Wenn die Silvia jetzt selber nicht wüsste, was da drinnen stehen muss und was gut und schlecht ist, dann kann sie die Aufgabe auch nicht abgeben. Es ist schon wichtig, dass wir selber in der Verantwortung sind, das Handwerk zu erlernen, zu wissen, auf was es drauf ankommt. Danke sehr, Michael, dass du das gesagt hast, weil das ist extrem wichtig. Deshalb haben wir in diesem Programm diese 30 Texte reingenommen und nicht weitere. Weil also am Anfang war das Wort, das ist für mich so klar. Am Anfang war das Wort, ja, und nicht Manicet, nicht die Werbung, nicht die Miniprodukte. Am Anfang war das Wort. Und wenn wir lernen, unsere Worte so zu nutzen, dass die abholen, danach ist das alles gut. Ja, ich bin da zuversichtlich, dass ich das nicht kriege. Ich kriege schon ein, nur jetzt muss man eben einmal rein. Ich bin da ganz davon ein. Und war jetzt auch nicht genervt, also wenn ich jetzt heute von Nullwegend herangehen würde, ich wäre jetzt nicht mehr genervt, dass mich das 2 Stunden kostet. Also da würde ich schon viel geduldiger zu mir sein, ja? Aber damals habe ich halt diese Weisheit noch nicht gehabt. Wenn es halt 2 Stunden kostet, dann kostet es halt jetzt 2 Stunden. Ein Hund ist da, Jürgen, oder? Ja, das ist Judy, die kann sprechen eigentlich. Sie schläft manchmal wie Mensch. Von der Gemütsstimmung her, das hört man, wenn man sich das los ist, ob es genervt gelangweilt ist. Kann ich. Okay, und dann? Also wenn ich jetzt anschaue, deine 6 oder 5 Punkte, was zu tun ist, ich würde bei dir mit der Heldengeschichte beginnen. Arbeite deine Heldengeschichte aus für das Demonstrif mit der Petschwertmamas, ja? Ja. Weil davon wirst du schon extrem viel dann für Flyer, für Insta und für all diese Sachen benutzen können. Ja? Und Bio und Zenhux, das ist deine Aufgabe für kommende Woche. Ja? Okay. Und dann kannst du jetzt raus, haben wir das bis 50 fast geschafft. Ja, danke schön. Was nehmst du mit? Ja, ich nehm all das mit. Ja, das ist der eigentlich mit den ganzen praktischen Sachen jetzt gegeben, Kornagenticks, wenn die Kunden Israel auszuräumen. Also, die Heldengeschichte, keinen Druck machen, wenn es 2 Stunden dauert, dauert sie 2 Stunden. Und Bios muss ich machen, Rocks muss ich machen. Das nehmt jetzt alles mit und du wüsst mir, bei den Kunden mit Planen. Ja, das ist für ihr. Okay. Kein Stress, das nämlich nicht. Ja. Und in deinem Handy musst du bei den Fotos aus ein Ordner haben, das habe ich reingetan, Rils, einfach Rils, Videos für Rils. Okay. Und dann tue ich, wenn ich etwas mache, dann tue ich da alles rein und dann habe ich genug. Und am besten hochkant filmen, also hochfilmen, nicht Quertromat. Okay, gut, danke. Du brauchst nichts reden, weil diese Rils, die wir euch beibringen, da brauchst du nicht einmal reden, sondern nur dein Kopf reinhalten. Ja. Lächeln und cooles zeigen oder sowas ähnliches. Und der Hook macht das, was da passiert und der Text. Also du musst nicht einmal reden, das ist doch schön. Okay, sehr schön. Einfach nur Lächeln, kurz hinzu. Das krieg ich nicht. An der Kutter Sür kann man glaube ich schöne Videos machen, oder? Sehr gut. Also, dann danke schön. Bitte. Bis nächste Woche. Tschüss. Einen schönen Urlaub. Ja, danke. Ich gehe noch in die E-Mess rein. Wer hat noch Fragen gestellt? Könnt ihr auch melden? Unika ist jetzt weg. Imbad weg. Martina ist nicht hier. Andrea ist auch in der anderen. Okay. Habt ihr Fragen? Nur noch schnell zu meinem zweiten Programm. Ich bereite das alles mal soweit vor und dann würde ich es dir schicken, oder? Meinst du jetzt mit den Kindern? Ja. Ja. Okay. Du machst eigentlich schon ganz fertig. Ich habe schon ganz fertig. Wieder ein Feier. Ja. Kannst du vorher nachher drei Meilen steinen? Ja, das habe ich schon. Aber was ich mit dir ausprobieren möchte, dass du jetzt mal zum Beispiel eine Woche nur das erste Thema und die nächste Woche nur das zweite Thema machst und dann möchte ich anschauen, du kannst die gleichen Hux nehmen, ja? Mhm. Aber das Thema wechseln und dann möchte ich die Zahlen anschauen. Okay, ja. Ja. Wir kam gestern auch eine Idee, weil ich, ich lese gerade ein Buch, wo es ganz viel um Stress bei Kindern geht. Und das Thema Stressbild, die kleidet mich ja tatsächlich schon sehr, sehr, sehr lange. Und ob ich nicht vielleicht sogar auf das Stressthema dann mich spezialisiere auf Stresskinder, Stresserwachsene allgemein, kam mir gestern in den Sinn. Oder ist das zu? Also was bei dir meiner meiner Extrem einzigartig war, das ist die Lautstärke. Also lautbiegel. Also, also das ausgesprochen heißt, das habe ich noch von keinem gesehen, von keinem anderen Mammakoch, lautbiegel. Okay. Ja, also das ist etwas, was so empfindliche Mamas, ja, die Tinnitus haben oder ADHS oder was auch immer. Also die sind da sehr angesprochen dadurch. Mhm. Und wenn du das Symptom anspricht, also das laut, also diese, wie nennt man das, lautbiegel oder wie nennt man das? Lärmpäge. Ja. Also wenn du schon dieses Wort Lärmpäge ansprichst, das ist so ein Symptom, das ist so nervig, dass sie so anstrengend, dass ich das Gefühl habe, dass dadurch extrem leicht ist, Menschen abzuholen. Okay. Und natürlich ist der Lärmpäge durch Stress groß. Aber Stress, das liest du überall, würde ich nicht. Okay. Stress ist in alle Munde. Ja, das stimmt. Okay. Perfekt, dann mach ich das fertig. Sehr gut. Wenn noch Zeit ist, kannst du vielleicht das Thema mit der Einwandbehandlung, wenn man das in Texten oder Videos verbackt, noch einmal irgendwie kurz erklären, wie man das geschickt angeht. Also wenn du die Texte anschaust jetzt, ja, das ist pure Einwandbehandlung. Ja, das ist pure Einwandbehandlung, alle. Okay. Perfekt. Perfekt. Perfekt. Perfekt. Das ist durch. Also ich sage ein Beispiel, heute habe ich etwas verbockt, ein, nee, das war gestern, habe ich verbockt, mein Verkaufsgespräch, ja. Die wollte eigentlich mit uns reden, die wollte von uns kaufen und ich habe einfach nicht mein Leitfaden benutzt. Ganz blöd hab. Und sie hat heute mir gesagt, sie hat so viel gewernt und noch nicht umgesetzt, dass sie das zuerst machen möchte. Und ich habe gesagt, Silvia, also ganz klar, das ist jetzt meine Schuld. Ja. Ja. Aber du produzierst ja auch in den Videos und in dem ganzen Content, was du magst, nimmst du ja immer geschickt irgendwo nebenbei den einen oder anderen Einwand mit und löst den bei den Kunden auf. Genau, das möchte ich dir sagen, dass ich diesen Satz, was sie jetzt wortwörtlich gesagt hat, morgen als Huck nehme für den Mehrwertpost, was ich morgen schreibe. Und dann schreibe ich einfach, dass ich das, also ich habe das wirklich auch gehabt, dass wir diese 50.000 Euro Coaching gemacht haben. Dann habe ich danach und nach einem anderen Coaching auch zwei Jahre lang habe ich gedacht, ich nehme keinen Coaching, weil so viel ich muss mal zuerst das umsetzen, was ich kann. Und dadurch habe ich diese, jeder hat so wie ein Gläsernes, also ein Glasdecke über sich. Ja. Und das kommt immer wieder, wenn wir sagen, ich weiß so viel, ich muss das umsetzen, was ich kann. Und dann komme ich nur bis zu dieser Glasdecke. Und das werde ich einfach freinschreiben, diese Erfahrung von mir. Und wenn sie das ließ, diesgut war nicht, dann ist es egal, da haben andere gelesen. Das heißt, ich nehme, ich höre darauf, was sie als Einwände sagen und ich schreibe dazu einen Text. Und meistens, wenn ich das auch gedacht habe, dann schreibe ich über mich und dann mache ich auch meine Schwächen zeigen. Ich habe zweimal zwei Jahre verloren, weil wir da nicht in Coaching waren. Und ja, wir haben gut verdient, aber wir sind nicht gewachsen. Und die Natur wächst oder wälkt, hat Karl gesagt. Und wir müssen nicht wachsen auf unsere Kosten. Also das haben wir aber auch erlebt, dass wir auf unsere Kosten gewachsen sind. Ja, da haben wir jetzt auch etwas dazu gelernt. Und aber so durch diese Erfahrungen, die wir gemacht haben, machen wir einfach auch eine Nähe zu den Menschen. Aufbauen, ja. Das heißt, den Einwand, dass man es eher selber weiß und nur umsetzen muss, nimmst du mit einer Geschichte von dir selber, dass du keinen Coach hattest, deswegen nicht umgesetzt hast. Ja, oder nur das umgesetzt habe, was ich davor auch schon umgesetzt habe, aber das führt immer nur zum Ergebnis X. Und wenn ich ein anderes Ergebnis haben möchte, Y, dann muss ich etwas Neues erfahren, muss ich eine neue Erkenntnis machen, weil sonst gibt es das neue Ergebnis nicht. Dankeschön. Und das ist zum Beispiel von den fünf Sorten, ist das zum Beispiel ein Textsorte, wo wir darauf eingehen, warum die Menschen ausgebremst sind. Also das ist quasi so die Post zu den Einwänden. Aber jetzt nicht einwandig, ich habe kein Geld, kein Zeit, ja, weil das ist immer ein Wertschätzungsthema, sondern zu den anderen Einwänden. Oder es gibt auch, das werde ich aufschreiben, weil wir immer mehr solche Leute haben, die schon wirklich viel investiert haben. Also die waren schon in 3, 4, 5 Coachings, ja, haben 20, 30, 40, 50, 60.000 Euro investiert und noch kein Kunde. Also die haben investiert, um selbst etwas zu verkaufen oder selber ein Programm zu entwickeln. Die haben Business Coachings gemacht, ja, Christen. Und dann muss ich jetzt dazu auch einen Text schreiben, weil Sie sagen, ich habe schon so viel investiert, ich will nicht mehr investieren. Ich müsste zuerst mal Geld verdienen, ja, und es ist wiederum eine schlechte Denkweise, weil wenn Sie bis jetzt mit dem 60.000 Euro Investment nicht lernen konnten, Geld zu verdienen, dann fehlt Ihnen noch ein paar Stück. Weil sonst könnten Sie das schon. Ja. Das mit kein Zeit oder, also ich habe mir das vorher notiert, wo es mit der Yasmin, glaube ich, angefangen hat, wegen den Ausreden halt eben, also derjenige, der bucht, der setzt ja dann im Endeffekt auch um, weil er sich verpflichtet hat dazu. Und ich habe mir mal aufgeschrieben, weil es sind Ausreden, die bei mir immer kommen, dass sie sagen, ja, es ist gerade so viel los, das heißt, ich habe jetzt keine Zeit. Oder das Gegenteil, es ist zu wenig Geschäft, das heißt, wir haben gerade kein Geld, um zu investieren. Aber dadurch kommen die ja nie in die Umsetzung, werden nie etwas anders machen, nichts verändern, dadurch wird es ja nicht besser. Und andere Betriebe bringen sie auch zusammen. Ja, also zum Beispiel in dem Text, was ich heute geschrieben habe, da wollte ich die Idee verkaufen, wenn man kein Geld hat zu investieren, dass man das organisiert. Und ich habe gezeigt, wenn man das nicht macht, was es für Folgen gibt, ja, also das Einkunde von uns von früher 2010 ein Wirksturm gemacht hat und dann 200 Euro übrig geblieben sind. Ja, und das heißt, du nimmst diesen Satz, es ist jetzt so wenig los, jetzt könnte ich etwas drehen, aber mir fehlen jetzt die Finanzen. Und dann könntest du zum Beispiel deine Situation beschreiben in der Coronazeit, gerade da hast du ihn dich investiert. Ah! Also du denkst zuerst immer wieder, habe ich dazu schon eine Geschichte. Also du denkst immer wieder zuerst an dich, habe ich dazu eine Geschichte selbst. Und wenn du nicht, dann ein Kunde von dir oder ein Freund oder ein Kozkollege oder was auch immer, ja. Und dann nimmst du dieses, es ist so viel los in einem anderen Video, also es ist so viel los, jetzt kann ich nicht ein Coaching machen, mir fehlt einfach die Zeit dazu. Du nimmst Wort wirklich, was sie sagen und tust als Hook rein. Und du sagst, es ist ganz wichtig, du sagst bei diesen Einwändsachen nie, du bist halt so blöd, ja, weil das ist dann etwas Fehler, schlecht machen. Ja, du bist halt so blöd, du kannst es nicht lösen, ja, wie kann man so denken, das hilft ihnen nicht, sondern dadurch, dass ich meine Geschichte erzähle, dass ich das auch gedacht habe und so und so habe ich das gelöst. Mach ich eigentlich mich ein bisschen wie schlecht, in dem Sinne, dass ich mich eins mache mit ihnen, ich war auch in dieser Situation, also es ist nicht Schande, keine Schande. Aber ich habe das für mich gelöst so und so und so. Aber du stellst dich halt nur auf die selbe Stufe gerade in dem Moment und machst die. Ja, ich fang mich nicht schlecht, aber sie fühlen dich schlecht, das wollte ich sagen. Aber du stellst dich damit auf die selbe Stufe, weil du erzählst, du hast das auch schon, ne? Ja. Aber was nie rauskommen kann, dass wir sie angreifen oder sagen, er ist selber schuld. Weil Daniel haben wir sie weg, dann sagen sie, du bist ein A. Ich bin nicht selber schuld. Oder dann sagen sie, du hast leicht zu reden. Das ist das Vataeste, was passieren kann für ein Coach. Wenn sie sagen, du hast Selbst, du hast leicht zu reden, du hast keine Probleme. Das ist ganz schlimm, wenn sie das sagen. Aufpassen. Aber das macht uns so anders zu anderen Coaches. Ja. Wenn ich so Werbung ziehe oder so, dann denke ich immer, oh, wegschalten. Wir machen es doch ganz anders. Ja. Also ich freue mich immer, wenn ich einen Wandel raushöre, weil ich weiß, okay, jetzt habe ich das, die Wortlaut dazu. Ja, das ist ganz wichtig. Ich habe jetzt Wort wirklich. Also hier ist die WhatsApp Nachricht 3,5 Minuten. Ja, da kann ich sicher, mindestens drei oder vier solche Sachen rausnehmen. Ich habe auch so ein Dokument für mich, Einwandsammlung. Das ist eine sehr gute Idee auf alle Fälle. Das ist man wieder einmal zusammen zusammen. Ja. Okay, habt ihr noch Fragen? Gut, dann. Okay, ich habe noch eine Frage. Ich habe noch eine Frage. Ja, ich habe noch eine Frage. Gut, dann können wir mit der Runde beginnen. Was nehmst du mit? Ich nehme ganz viel mit. Und auch die Frage, ob du nach dem Call noch zwei Minuten hast, weil ich noch eine Frage zu meinem Buch habe in Verbindung mit euch. Ich nehme vor allen Dingen mit, gerade das auch zum Schluss die Einwandsammlung, finde ich großartig. Und mir die auch genauso wie euer Workbook direkt aufs Display zu ziehen im Laptop, dass man das dann immer gleich aufmachen kann und mal gucken kann, welchen Content kann ich daraus jetzt mal nehmen für den nächsten Post, für das nächste Video, wie auch immer. Und ja, das war es. Und auch, finde ich, gerade wenn ich auch so praktisch diese sieben Sekunden lächeln an jeder Stelle, irgendwo mal, wo ich mich auch so schnell aufschaue, dann an jeder Stelle irgendwo mal und dann abspeichern unter erstes, erstes Anfang von dem Memorial, finde ich großartig. Und auch, ja, auch dieses Untertitel zu machen, gerade auch bei Facebook in der Gruppe dazu posten, wie wir zu posten und dann in den Untertitel mit reinzunehmen. Vielen Dank, vielen Dank. Richtig gut, danke. Ich mache mal weiter. Ich nehme auch total viel mit. Auch das zum Beispiel mit diesen nur einen Einwand zu behandeln pro Post. Dann, dass ich eben auch Coaching-Kollegen Erfahrungen mit teilen darf. Das wusste ich nämlich leider genau, das wollte ich eh eine Frage gewesen. Und dass ich jetzt einfach Insta wirklich täglich eigentlich bespiel und das wirklich durchgängig ein Jahr lang auf jeden Fall und nachher dann eben auch. Und auch das mit der Einwand-Sammlung ist super. Und dass ich immer, also dass es fünf Sorten im Prinzip gibt und ich da jedes Mal eine andere Sorte nutzen kann, das ist auch richtig gut. Da geht es, ich habe die Ideen dann auch irgendwann nicht aus. Und wenn ich es dann recyceln kann, ist es perfekt. Richtig gut. Danke. Ja, ich nehme angefangen, das Ganze mit dem übermich Video. So etwas habe ich nämlich bisher auch noch nicht gemacht. Da habe ich mir auch schon Notizen dazu gemacht, was ich damit reinbacken kann. Schau mal an, so was von cool macht sie das? Also wirklich? Ja, das habe ich noch gar nicht gesehen. Also wie gesagt, die war die letzten vier Tage ziemlich im ... Ah, ich habe keine Zeit gehabt, aber das werde ich jetzt noch nachholen. Aber ich habe das nur auf Insta postet, Michael. Du kannst die zwei Links, also da ist der Video, tu mal auch rein. Und das zweite auch, dann gehen Sie auch dann die Entwicklung in die Gruppe, in die Facebook-Gruppe und dann können Sie einfach nur drauf klicken. Sorry, Michael. Ja, passiv bin ich ja auf Instagram, also es gibt dort einen Account, der über Meter mit ausgespielt wird, aber das ist ein Stiefkind für mich. Ja, was ich nicht im Hook immer die Zielgruppe benennen habe ich in letzter Zeit auch nicht gemacht, weil ich mir gedacht habe, wenn ich überall Hotelier reinschreib, aber stimmt natürlich. Ja, und das ganze Thema mit der Einwandbehandlung habe ich mir viel oft geschrieben. Da ist wieder jetzt Material genug da für die nächsten Videos. Richtig, danke schön. Richtig, gerne. Peter! Dann bleibt bloß noch ich. Ich nur. Ja, ja, ja. Na gut, ein bisschen bin ich ja auch vom Schlag gestanden vorher, aber so einiges nehme ich auf jeden Fall mit und das mit dem, was du zum Schluss jetzt mit der Geschichte erzählen bzw. da gemacht hast, das nehme ich auf jeden Fall mit. Habe ich soweit gut verstanden und den Rest, den höre ich mir auf jeden Fall noch mehr an. Wenn ich ihn hochgeladen habe. Wir sind so dankbar für dich. Also wir haben noch hier zwei Fragen von Andrea und Imbgaard. Die anderen können dann rausgehen, schon ruhig, weil wir schon bei der Abschlussrunde waren. Ja, und da wollte ich noch eure Fragen. Welche? Was Andrea und... Welche? Imbgaard. Welche? Welche Fragen? Also Andrea hatte etwas mit Kundin gehabt? Ja, ja, die war ja bei uns, Imbgaard. Ja, okay, wenn du das beantwortet hast, dann habe ich... Die glaub-aller-fragen sind auch so. Okay, gut. Meist du die drei Punkte, die du mit dem Angebot präsentierst? Das haben wir noch nicht besprochen, ne? Das war das andere. Okay. Aber machen wir zuerst die letzte Runde fertig, auch mit die, die bei mir waren. Okay, machen wir das. Sagst du, was du mitnimmst von Rheinir und dann mache ich noch die restlichen Fragen. Von Rheinir nehme ich jetzt ein wundervolles Bild mit, nämlich beim Appetitmachen von den Freundinnen. Dass sie sich nie mehr umgefragt coach, wie sie es bisher gewohnt waren. Und... Also, das kriegen sie jetzt nicht mehr. Und ansonsten ist das... Das muss ich erst sortieren im Kopf. Es ist nämlich, Rheinir hat das Bild gemalt von, so wie die Schweinsachsen hinstören. Und das sind schon der Appetit irgendwie gleichzeitig vergeht und zu viel ist, sondern bei Freundschaften nur diesen Appetit machen, so dass... Amis Busch. Ja, genau das Wort kenn ich. Genau, dieses Bild, das gefällt mir extrem gut. Richtig gut. So, hier ist das doch. Monika oder Andrea, wer macht weiter? Ja, ich kann wo weitermachen. Also, ich nehme mit, wenn ich aus Lieberhandler und aus dem Verbrachten heraus, dann lasse ich ihn wirken und muss nicht aus eigener Kraft heraus alles machen. Und den Leuten vielleicht noch was überschritten. Richtig gut. Danke. Danke. Gerne. Ja, ich habe auch mitgenommen jetzt zum Beispiel auch mit Freundinnen. Dass ich auch vielleicht einfach mal schweige. Und ich mache das ja ganz gerne ins Coaching zu verfallen. Und ich auch helfen möchte, aber dass ich einfach auch mal versuche zu schweigen. Und nicht zu sagen, mal gucken auch was denn kommt, weil sie mich kennt und weiß ja eigentlich auch gleich, was meistens so kommt. Und wenn ich dann schweige, was dann von ihrer Seite her kommt. Ja, genau. Oder auch einfach versuche so, aber Tick zu machen oder was, was mir körper hat irgendwie so. Das ist mal nochmal auch zu überlegen, was ist mein Motiv. Also auch in meinem Handgelb, in meinem Tun. Kommt es jetzt aus der Liebe heraus oder weil ich jetzt nicht irgendwas tun muss oder weil ich jetzt eben gefallen muss. Ja, jetzt ist so meins. Also da immer wieder ein Gespür zu kriegen, was ist in mir und ja, was ist die Motivation. Das ist nochmal mal richtig geworden. Genau. Richtig. Und Jesus ist in uns und eins ist gleich eins. Also ich kann nicht mehr. Das ist wirklich das. Ja, ich kann nicht mehr zu Jesus kommen. Er ist in mir. Ich bin nah bei ihm dran. Ja, das habe ich mir gesehen. Wenn ihr da beginnt darüber zu meditieren jeden Morgen, dass ihr eins mit ihm seid, dass ihr seiengöttliches Leben in euch habt, das entwickelt sich so eine Kraft. Allem auch dieses Bild, das er in uns ist und dass es überall jetzt darum geht von innen nach außen. Aber wir sind so geführt von außen nach innen. Von dem, was wir durch unsere Gefühle, durch was wir sehen, was wir hören, was wir mitbekommen, geführt sind, anstatt von dem, was in uns ist. Und das mir wir dem Bewusstsein sind, wer in uns ist, der das ganze Universum geschaffen hat. Der alles weiß. Also, Weiser ist wie Salomon. Der lebt in uns. Der alle Reichtümer hat. Der alle Gesundheit hat. Der alle Versorgung hat. Der alle Freude hat. Der Frieden hat. Ist in mir, ja, nicht außerhalb, in mir. Und wenn ich sage, das lass ich jetzt wirklich fließen in jede Zelle meines Körpers. Und es fließt heute durch mich in diese Welt hinein. Und wenn ich jemand berühre, berührt seine Gesundheit die Menschen. Und wird seine Versorgung die Menschen. Wenn ich sie die Handschüttel er, habe ich sie erfolgreich gemacht. Aber alles, was ich berühre, ist erfolgreich. Und da brauchen wir viel weniger Reden und Empfang gelisieren. Nennen manche das, sondern wir sind es einfach. Und die Menschen spüren es und fühlen es. In Seifenhebend mit dir ist was anderes. Das heißt noch nicht, dass du alles richtig machen musst. Aber sie spüren, dass es anders ist. Weil du dir bewusst bist, wer in dir steckt. Wer in dir ist, wer durch dich wirkt. Und der sagt, das größte Werk, was Gott tut. Das größte Werk, was er tut, ist das, was er in uns tut. Dass wir das bewusst sind, dass das das größte Werk ist, werden wir im Aussen die größeren Werken erleben. Aber von innen nach außen. Wichtig schön. Von außen nach innen. Julia wollte, was dazu, oder? Ja, ich habe dazu das Bild im Kopf gehabt von dieser Quelle. Wenn wir eine Quelle, wenn wir Jesus als Quelle in uns sehen, dann sprudelt es einfach durch uns und aus uns heraus. Wichtig schön. Okay, lieben. Dann gehe ich noch auf diese zwei Fragen ein. Die anderen können gerne gehen. Julia, ich kann dich bei WhatsApp anrufen oder du wartest, wie du möchtest. Schau. Es ist auch noch interessiert, was du jetzt noch machst. Darf auch keiner drin bleiben. Ja klar. Also Andrea, wie du dein Angebot präsentieren kannst. Was ist das größte Problem von ihr? Macht dich laut, laut, laut. Das größte Problem war, dass sie Beziehungen hat, die manchmal einfach zerbrechen, weil sie zu ihr steht. Es geht einfach um Beziehungsprobleme. Sie hätte gerne mehr tiefere Beziehungen. Und ja, und da merkt sie, dass sie da manchmal an ihre Grenze kommt. Okay. Also das erste von dir. Ich kann dir helfen, dass es dir nichts ausmacht, wenn du den Erwartungen der anderen nicht ansprichst und zu dir stehen kannst, ohne schlechtes Gefühl. Also das ist schon was Gutes. Aber das ist noch die Beschreibung vom Weg. Das ist nicht das Ende Ergebnis, was sie wollen. Das Ende Ergebnis ist, was sie will, dass sie keine Beziehungen mehr hat, die zerbrechen, sondern dass sie Beziehungen hat, wo sie durch die Kundin gehen kann. Oder so. Wie? Also ich würde sagen, ich werde dir helfen, aus den alten Beziehungen zu machen, die nicht mehr zerbrechen, sondern du mit diesen durch die Kundin gehen kannst. Und wenn das nicht möglich wäre, dass du das erkennst und da neue Freundschaften anziehst. Du musst das Ende Ergebnis ihnen anziehen, nicht den Weg. Was du jetzt gemacht hast, nein. Das ist zu beid. Also dass sie den Erwartungen den anderen nicht mehr entsprechen, das ist nicht ein richtiges Ergebnis. Sondern das lernen sie bei dir. Aber dadurch, dass sie das lernen, werden sie tragende Beziehungen haben, die nicht zerbrechen. Das ist das, was sie wollen. Ja, stimmt. Dann ich kann dir helfen, aus deiner alten Struktur rauszukommen und eine neue Struktur für deinen Alltag zu finden, damit das für dich ein erfolgreicher Tag ist. Ja, das ist wiederum ein bisschen die Wegbeschreibung. Ich würde sagen, ich helfe dir, für dich eine Struktur zu entwickeln, was dich freispielt, was dich frei macht und nicht einschränkt. Und Ritter, ich kann dir helfen, dass du akzeptiert bist, so wie du bist. Das ist wiederum ein Coachsprache. Was entsteht dadurch, dass sie akzeptiert ist, so wie sie ist? Dann hat sie Beziehungen. Dann sagst du das so. Ich werde dir helfen, dass du in deinen Beziehungen auch akzeptiert wirst. So wie du bist. Ja, das möchte ich. Du musst das mit dem Problem und dem Wunsch verbinden. Wenn du das nicht verbindest, dann ist das Coachsprache. Okay. Einfacher machen, in den Effekt. Ja, aber das Ende Ergebnis, das musst du immer wieder sagen. Ja, aber das einfache Präsentieren, damit das verstanden wird. Ja. Okay. Okay, das ist jetzt zu gut hier, Andrea. Und dann Ihrem Gart. Ist da noch übrig geblieben bei dir? Nein. Bei mir ist noch, ich habe die Frage von meinem Abselkunden reingesch. Ja? Genau, da war sie nämlich nicht, wie ich da jetzt weitermachen soll. Da war die Frage, ich mag ihm nicht durchtragen. Oder wann bin ich zu anspruchsvoll? Wie anspruchsvoll habe ich sein, was ich haben möchte? Den Anspruchsvoll. Das heißt, du hast es zu meinem Angebot schrieb, einfach nur Klasse. Ja? Ich habe ihm, zuerst habe ich meinen Himmel erzählt, wie ich schon wieder neue Kunden angezogen habe für Gespräche, die kein Geld hat. Und dann habe ich das Angebot gemacht. Das war so ein Text von mir, und er hat drunter geschrieben, Klasse. Und ich wollte, das war schon das Jahr für mich. Und ich wollte dann anfangen. Und ich habe mir gedacht, ich fange jetzt nicht einfach so an. Ich hätte gerne noch ein Jahr. Und ich habe dann geschrieben, ready, Werner, mit Commitment. Also das habe ich dann genau geschrieben. Das war nur ein Sorgs-Sorgs-Sorgs-Sorg. Okay, das würde ich anders machen. Du hast geschrieben, Klasse, lass uns darüber reden, wie wir die nächsten zwei, drei Monate gestalten. Und dann in diesem Gespräch sagst du, dass du jede Woche ein Termin per Zoom oder Telefon mit ihm haben möchtest. Nicht per WhatsApp. Das, der den Sorgs, den du jetzt gerade gesagt hast, mit diesem Klasse. Hast du mir geschrieben? Klasse hast du geschrieben? Lass uns darüber reden, wie wir die nächsten drei, drei Monate gestalten. Weil du von ihm, du soll sagen, das, was ich dir angeboten habe, funktioniert nur, wenn wir einmal in der Woche miteinander reden. Ja, ich habe ja jetzt schon geschrieben, wie kann ich jetzt weitergehen? Ich habe dir geschrieben, es funktioniert nur, wenn wir einmal in der Woche diesen Termin haben. Welchen Fixentermin möchtest du haben? Dann im Gespräch. Dann sagt ihr immer Dienstag um zehn, zum Beispiel. Ja, ich habe bei mir geschrieben, wobei er bereit ist. Und da habe ich dann keine Antwort mehr gekriegt. Und da denke ich mir, wenn er nicht bereit ist, da ein Jahr zu antworten, wie anspruchsvoll, ob ich da jetzt noch mal hingehen soll und ihm noch einmal fragen, das ist eine Frage. Du wirst mit ihm etwas ausmachen, was man nicht schriftlich ausmacht. Ja, okay, okay. Und wie kann ich ihm jetzt noch mal zum Gespräch? Du hast gefragt, bist du bereit, mit klarem Commitment und Bereitschaft umzusetzen. Da hat jeder gesagt, ja, aber du musst sagen, was heißt für dich Commitment, was heißt für dich Bereitschaft? Ja. Commitment ist jede Woche einmal an einem bestimmten Zeitpunkt, dass er Aufgaben bekommt, dass er diese sagt, dass du Feedback gibst und so weiter und so vor. Du musst sagen, was heißt für dich Commitment? Ja. Möchtest du wissen, was für mich Commitment und Bereitschaft ist, Werner? Ja. Ja, okay, dann lass uns darüber reden. Okay, jetzt mag ich ganz ehrlich sein, was mir so im Weg steht. Es ist das, dass er darauf nicht reagiert. Das ist kein Problem. Es ist kein Problem. Und es war keine richtig konkrete Aufforderung oder so was ähnliches. Okay, okay. Gut. Weißt du, wenn er da ja geschrieben hätte, wäre für mich auch noch nicht eine Abmachung. Okay, ich verstehe. Weil ich nicht weiß, was für dich Commitment und Bereitschaft heißt. Okay, ja, sehr gut. Ja, das ist mal. Und ich werde dir immer fragen, was hat sich gut getan? Ich möchte, dass du darauf vorbereitet hast und sagst, was ist gut. Weil ich möchte, dass du lernst darauf zu fokussieren, was gut ist, was schon läuft. Ja. Solche Sachen musst du ihm sagen. Am Ende des Coachings werde ich immer wieder fragen, was nimmst du mit? Weil ich wissen möchte, was hast du gelernt, wo stehst du, damit ich das nächste Mal draufbauen kann. Bist du ready dafür? Und dann ist das konkret. Das ist mega konkret, ja. Ja. Lungert das? Oder bremst du? Ja, ich habe das Gefühl, ich stehe. Also, ich weiß noch nicht, wie ich es noch mal einfädeln würde, dass ich ihm schreibe oder dass ich ihm fokussiert habe. Ich habe dich gefragt, du Werner, ich habe dich gefragt, ob du ready bist mit Commitment, aber ich habe dir noch gar nicht gesagt, was das für mich heißt. Lass uns darüber reden. Ja, super, danke. Genau das. Ja, es ist nämlich so, ich wollte bei dem Punkt, wenn ich ihm schon geschrieben habe, ich wollte ihm dann nicht dieses Nachlaufen, dass ich das mehr mag, die zusammen herarbeit als er. Das mag ich auch vermeiden. Ja, das ist aber jetzt zur Zeit noch der Fall, weil du ihn noch umdrehen musst. Okay. Also das ist jetzt meine Aufgabe, ihm noch, dass er das erkennt. Ihn will ich zu machen. Okay, okay, okay. Es ist zur Zeit so, dass du mehr dahinter bist, aber das ist in Ordnung. Also warte auf, Jesus ist Menschen auch nachgegangen. Ja, super, danke. Das hilft mir jetzt extrem, genau. Ja. Okay. Gut, vielen Dank Silvia. Ihr gerne, dann sind wir fertig, da mache ich die Aufnahme aus und da rede ich noch mit Julia, ja?