Hallo ihr Lieben herzlich willkommen und erste Frage was hat sich Gutes getan? Eine Sache Elisabeth? Eine Sache ich hatte heute Morgen diesen, wie sage ich, Lagomera Vorreiter der mehr haben will und nicht bis Lagomera warten kann oder will und ich habe ihm gesagt 1000 Euro für die drei Wochen und er hat dem zugestimmt und er hatte wie das Zufall Gott war dabei, er hatte schon für seine Partnerin mein Honorar mit bezahlt, sodass es sowieso schon auf meinem Konto war. Und jetzt wo sie die Streitigkeiten da sind hat er sich besonnen, dass es besser wäre für die Partnerin selber zu bezahlen und so läuft es alles gut und ich habe ihr gesagt, sie möchte dann das Geld überweisen und das wird sie dann wohl auch hoffentlich tun, aber er hat gespürt schon, da läuft das nicht richtig, wenn ich alles für einen anderen mitbezahle und so ist das Geld jetzt für mich. Und da wusste ich natürlich heute Morgen nicht was ich machen sollte, ich habe auch gestern nochmal geguckt und gehört, dass du gesagt hast, die vier Sehnsüchte einfach auf den Partner hin, aber das habe ich, konnte ich noch nicht, das mache ich vielleicht übermorgen oder wann, es konnte ich noch nicht habe ganz bei der Basik angefangen mit den vier Sehnsüchten und obwohl er so viel schon in seinem Leben gemacht hat und erfahren hat, war er beeindruckt und ich danke herzlich für die vier Sehnsüchte. Danke, die Reisabend, das sind gute Nachrichten, gute Neuigkeiten. Anna. Ja, ich will jetzt einfach noch gute Weibstanken mit euch bei euch, weil ich gleich wirklich zu diesem Termin hinfahre, gestern war der noch am Wackeln, weil der Mann krank wurde, aber jetzt hat die Judith geschrieben, Gerd, geht es wieder gut, du kannst kommen. Richtig schön. Und jetzt bin ich ein bisschen aufgeregt, aber ich höre auf euch und ich werde mich jetzt nicht vorbereiten, ich werde jetzt hier mit euch die Zeit verbringen und dann fahre ich einfach hin. Sehr, sehr gut. Und Verkaufsleitfaden, die Fragen? Genau, den habe ich, den habe ich down gelohnt, der ist auf meinem iPad und das nehme ich mit, das ist auch gut geladen, hier ist es, ich habe sogar ein Lieauto für das Ganze, also weil es da ist. Genau, also ich bin mal sehr gespannt, ehrlich, also ich bin nachts wach geworden irgendwann und dann sind mir so Speispforschläge durch den Kopf gegangen und dann habe ich gedacht, ja, ich sitze dann da und dann gucke ich mir die Sache erst einmal an und dann mache ich das aus dem Bauch. Richtig gut. Kommen Sie zu uns noch kurz am Anfang, wollte ich gemeinsam noch ein bisschen dieser Bibelsteuer, was bei dir und bei mir jetzt auch gekommen ist, mit dem der Fajda hat den alles. Okay. Ich habe heute Morgen auch eine ganz tolle Bibelstelle bekommen, was mega, mega gut passt, das war Jesaja 5417, ich weiß jetzt nicht, ob ihr das auswendig kennt, also egal welche Feinde, was gegen euch schmieden, das wird denen nicht gelingen und so weiter. Ja genau. Und das war einfach so, ich war so zervöhrt und so dankbar und das Gespräch gestern mit Rainier, das hat mir so, so gut getan, also Schade, er hört es jetzt nicht, aber sag ihm das bitte. Er hört das jetzt. Ah, okay. Genau, also das hat so gut getan, also dass ich nochmal mit meiner Familie nochmal ganz anders sprechen kann heute oder morgen, also wenn alle da sind. Das hat mir auch ganz viel Last genommen, das alleine regeln zu müssen, so, ne? Genau. Voll cool. Sehr schön. Richtig gut, danke Anna. Danke. Andrea. Ja, also was hat sich bei mir gut getan, und zwar nach den Tagen unter Bäuerin, da war ich auch total erfüllt und dann ging es weiter, ich hatte Bibelschule jetzt am Wochenende und irgendwie, da ist bei mir echt eine Knoten platzt, also es war total gigantisch, da ging es halt speziell um Heilung und dann hat er gesagt, ja, Jesus war ja da auf der Welt, also so als kleines Kind und ich größe geworden, in erster Zeit kam er dann so in seine Berufung, da er einfach gemerkt, er hatte ja keine Krankheiten und nichts und hat dann einfach auch dieses, dieses, ja, gesehen, dieses Leid und diese Krankheit einfach und dann hat er gesagt, ja und er hat ihm gemerkt, er ist die Lösung und dann hat, das hat bei mir so Glück gemacht und da habe ich gesagt, ja, ich bin die Lösung. Richtig. Weil Jesus in mir lebt, also ich habe nicht die Lösung, was ich vorher immer gelebt habe, also so, ich habe die Not gesehen und habe gedacht, ah, die brauchen unbedingt jetzt auch das und das dann irgendwie so rüber, sondern dieses, ich bin die Lösung, weil Jesus in mir lebt und es ist so eine Befreiung und so eine Ruhe. Also das ist echt, also das hat mich echt umgekommen. Vorerst hat ich erwähnt, dass jetzt erst, das ist wirklich ein Erkennnis. Ja, das ist total klar. Also jetzt nicht überheblich, also der Pfeil war ja auch nicht so, der hat ja auch sein Leben, er hat ja Christen verfolgt und hat trotzdem gesagt, also er ist gerechtfertigt oder er, ich weiß nicht mehr, wie er es gesagt hat, aber auf jeden Fall, aber das hat mich echt, also nicht aus mir heraus, sondern dass es einfach Jesus ist, der das macht und das fand ich echt, ich wusste das ja alles, also schon vorher, aber dass es da nochmal so einen Klick macht hat, das, ja, das fand ich echt toll, echt schön. Richtig schön, Andrea. Danke, Andrea. Das ist ein Beispiel dafür, nicht die Wahrheit setzt uns frei, sondern die Erkante Wahrheit setzt uns frei, ist ein Unterschied. Wenn wir es wirklich erkannt haben in uns. Danke, Andrea, Veronica, das hat sich Gutes getan. Bist du da? Da bist du, guten Appetit. Wir hören dich nicht. Ich bin beim Essen, bin in der Schule und habe gerade in der Mensa was zum Essen geholt und höre euch zu. Richtig gut. Kannst du reden, eine Sache, was Gutes getan hat? Ich habe es auch schon gemacht, ich habe es auch schon gemacht, ich habe es auch schon gemacht, ich habe es auch schon gemacht, ich habe es auch schon gemacht, ich habe es auch schon gemacht, ich habe es auch schon gemacht, ich habe es auch schon gemacht, ich habe es auch schon gemacht, ich habe es auch schon gemacht, ich habe es auch schon gemacht. Dürfen Sie das reden? Eine Sache, was Gutes getan hat? Ich habe mich bei der Sara angemeldet, gestern habe ich mich entschieden und ich habe gestern bei euch in dem Verkaufsbooster gelesen und dann habe ich so einfach aufgeschlagen und und dann kam das Geld rein und da habe ich gedacht, jetzt möchte ich was Neues ausprobieren. Ja, ich bin, ich glaube, da hat mich Rainier letzte Woche schon ein bisschen gecoachst, dahingehend, dass man einfach dein neues Verständnis braucht im Ungarn mit dem Geld. Und ich glaube, das ist jetzt mein Ding, was sich jetzt so anfall und ja und gestern habe ich noch in Instagram was erstellt, ein Karussell und das hat auch sehr viel Zeit in der Sprung genommen, aber das hat mir Spaß gemacht. Richtig gut. Dankeschön. Danke euch. Ja, wow, hat sich gut getan. Gerade rechtzeitig. Zu deiner Frage. Ja, mein Internet spinnt, jetzt habe ich es am Handy probiert und am Handy geht es aber. Super. Bei mir hat sich gut das getan, dass ich heute Nacht besser geschlafen habe. Und gestern habe ich dem Peter noch gefragt, ob er weiß, wo diese fünf verschiedenen Postarten in welchem Kalt das vorkommen ist, weil Peter und ich unterstützen uns auch fleißig beim Supporten und Leiten auf Instagram und ihr habt auch mal gesehen, beim Peter, er hat unter dem Bild beim Post ein Wandbehandlungsposten gelassen. Und da noch habe ich gewusst, der Peter kennt sich da aus und genau, ich habe ihn darauf aufmerksam gemacht und ja und der Peter hat mir in wenigen Augenblitten hat mir genau das geschickt und zwar transkribiert von dir Silvia. Wow. Ja, jetzt habe ich das getan. Den nicht gut, möchte ich auch haben. Ja, ja. Genau und dann habe ich geschaut auf Instagram bei euch und ich habe erkannt ein bisschen, was er kennt schon, welche Post das ist und manche Posts sind für mich noch als Wirt von jedem, was drinnen sein. Da habe ich gemerkt, da geht noch was dann genau erkennen, aber boah, habe ich schon erkannt. Okay, sehr, sehr gut. Das ist dein wichtiges Info jetzt für mich. Wie gesagt, einige sind gewesen, wo man gedacht hat, die würden in drei andere Kategorien genauso passen. Okay, gut. Ist gut, dass du das sagst. Ja, danke. Danke. Danke. Danke auch. Julia, was hat sich Gutes getan? Bis genau rechtzeitig. Also, businessmäßig hat sich etwas ganz Witziges getan. Ich war am Wochenende, konnte ich ja leider nicht zu euch so und hatte ja das andere Wochenende und hatte am Donnerstag noch gedacht, auch meines Werses schön, wenn ein bestimmtes Pärchen kommen würde, aber die gehören eigentlich gar nicht mehr in den Kreis rein und so und dann gab es für dieses Wochenende ganz viele Absagen und plötzlich ganz neue Zusagen und am Freitag stand plötzlich dieses Pärchen vor mir. Ja, das macht ihr denn hier und sagt, ja, wir sind noch eingeladen worden, weil ja so viele Absagen waren und dass das jemand, den ich schon seit der vier Jahre alt ist und inzwischen ist er verheiratet und fährt davon vier Töchtern und im Fußball unterwegs und wir haben uns natürlich ausgetauscht und das ist jetzt der nächste Kontakt, mit dem ich was zusammen machen werde, wo es auch wirklich auch mit seiner Frau ganz toll weitergeht. Also, wow, viele Hunde. Das ist echt gut. Spitzig. Sehr gut. Jetzt kommt schon gleich die nächste rein. Jasmine. Was hat sich Gutes getan? Ja, ihr kommt alle drei, also die Irmkart Julia und jetzt wir machen das gleich dran. Was hat sich Gutes getan? Ich habe die drei Tage letzte Woche total genossen und habe sowas von aufgetankt. Ich hatte ein geniales Coaching dadurch dann auch am Samstag mit meinem Unternehmer, mit meinem Chef und zwar in zwei Stunden waren wir komplett durch, das haben wir noch nie geschafft. Das war gigantisch. Sehr effektiv. Wir hatten jetzt gestern morgen auch dort das erste Team-Meeting zusammen und das war auch richtig, richtig gut. Hat sich echt gut angefühlt und ich glaube, das war so ein bisschen ein Durchbruch. So wie du es gesagt hast, wenn ich mich auffüllte, tut es ihm gut. Das war echt richtig, richtig schön. Und ich lese Joel Osten. Das ist richtig gut. Das ist mega. Das treibt auch noch mal voran. Also ja, gerade bin ich mega happy. Sehr schön. Bitte, die es noch nicht wussten, weil sie nicht beim Wochenende dabei sind. Und so nächstes Buch, was wir mit finanziert haben, ist rausgekommen. Auch auf unsere Initiative, weil uns das damals auch sehr viel geholfen hat, groß zu denken von Gott. Richtig aus, dass wirklich die Segnungen Gottes wie ein Tsunami auf dich zukommen können und du stehen bleiben kannst. Nicht vernichtet wirst dadurch, sondern stehen bleiben kannst auf die Welle reiten kannst. Und ja, das kam schon, wir haben das Druck frisch. Die ersten haben wir verkauft bei unserer Veranstaltung. Wir hatten das noch vor uns im Verleger, glaube ich. Das Buch. Und ja, wer das Buch haben möchte, mit euch bei uns oder gleich beim Grace Today Verlag. Anna, ja, Anna hat schon beschrieben gehabt, für mich noch eins unterschreiben und gleich zuschicken. Okay, mal mal. Das ist dein Exemplar. Sehr schön. Und sie hat ja gesagt, ich muss jetzt durfte jetzt noch hier bleiben. Und wir wollten noch etwas sagen von einer Erkenntnis, wo wir jetzt gehabt haben oder ich gehabt habe. Vorhin die Fußwaschung aus Johannes 13. Und das ist ja die Zeit, Jesus wusste, dass seine Stunde gekommen war, um aus dieser Welt zum Vater hinüber zu gehen. Aber da er seine, der er Designen, die in der Welt waren liebte, er wies er ihnen seine Liebe bis zur Vollendung. Und sie war noch beim Mal und in dem Moment stand dann Jesus auf. Aber davor steht Jesus, der wusste, dass ihm der Vater alles in die Hand gegeben hatte und dass er von Gott gekommen war und zur Gott zurückkehrte, stand von Mal auf, legte sein Gewand ab und umgurtete sich mit einem Leinentuch. Also diesen Satz, Jesus wusste genau, wie er war. Woher kam woher hinging, er war sich seine Autorität bewusst. Und aus dieser Haltung heraus umgurtete er sich. Und so wie Jesus jetzt ist, so sind wir in dieser Welt. Wenn wir Menschen dienen, dann nur aus dieser Haltung heraus. Dass du weißt, woher du kommst und wohin du gehst. Dass alle Macht auch dir gegeben hat, alles in die Hand gegeben hast von Gott. Also diese Autorität, wir bewusst zu sein. Also einfach diesen Satz, mal wirklich für dich wirken lassen und auf dich umminsten, wenn du als Coach unterwegs bist, wenn du Menschen ansprichst. Aus welcher Haltung heraus geht es um dich? Nein, um dem wo du herkommst, was du bekommen hast, alles von ihm. Das hat sehr viel mit dieser Erkenntnis für Andrea zu tun, zu erkennen unserer Autorität. Ich bin die Lösung, mich die ich hab. Genau, ich bin die Lösung, weil wir in ihm alles haben. Er ist es ja der, der das durch uns bewirkt. Du willst da was noch dazu sagen? Das heißt Anna, wenn du jetzt mit dem Mietauto zu diesem Ehepaar fährst, dann sagst du, danke dir Vater, dass du Jesus alles in die Hände von Jesus gelegt hast, dadurch auch alles in meine Hände gelegt hast für meine Berufung. Ich weiß, dass ich von dir komme und dass ich zu dir zurück gehe und mit dieser Autorität vollmacht und liebe, gehe ich zu diesem Ehepaar und mache ich den Verkaufsgespräch. Und dann bist du ganz weg von dir, ganz bei den anderen und das ist die richtige Dienende Haltung. Und viele Christen denken, Dienern ist so, weil es da so Puckel machen und unterwürfig sein und Teppich ab, oder Fußabretter sein. Sehr viele Christen haben so eine Vorstellung von anderen zu dienen, sich selbst aufzugeben dabei. Jesus hat sich gar nicht aufgegeben, er wusste, wer er ist. Und diese Bibeltext, wo es jetzt weitergeht, dass er die Füße der Jünger wäscht, wird sehr oft mit dieses unterwürfige Dienen erklärt. Ja, Jesus hat sich klein gemacht. Er hat sich gar nicht klein gemacht. Er hat gesagt, ich weiß wer ich bin, ich weiß woher ich komme, ich weiß, ich habe diese Macht. Und als er zu Simon Petrus nämlich kam, sagte dieser zu ihm, du, her, wirst mir die Füße waschen, Jesus antwortete ihm, was ich tu, verstehst du jetzt noch nicht, doch später wirst du es begreifen. Petrus entgegnet ihm niemals, sollst du mir die Füße waschen. Jesus erwidert ihm, wenn ich dich nicht wasche, hast du keinen Anteil an mir. Da sagte Simon Petrus zu ihm, also von einer Seite eine Straßengraben, geht er jetzt in die andere Straßengraben, nicht nur die Füße, sondern auch die Hände und das Haupt. Jesus sagt zu ihm, wer vom Bart kommt, ist ganz rein und braucht sich nicht nur noch die Füße waschen, auch ihr seid rein, aber nicht alle. Er wusste nämlich, wer ihm verraten würde, dann sagte er, ihr seid nicht alle rein. Wo Petrus sagt, von her, wirst du mir die Füße waschen, antwortete Jesus ihm, was ich tu, verstehst du jetzt noch nicht. Also glaubt ihr, dass sie nicht verstanden haben, dass er sich jetzt erniedrigt hat, demütig war und die Leute die Füße gewaschen hat. Ich glaube, das haben sie alle gesehen, alle gewusst. Aber Jesus sagt, ihr versteht es jetzt noch nicht, was ich jetzt mache. Das heißt, es hat einen höheren Bedeutung, was er da gemacht hat. Das heißt nicht, wir müssen die Menschen immer nur die Füße waschen. Aber was heißt es, Füße zu waschen? Und das sagt er später, dass wenn, dass wir schon gebadet sind, dass wir schon rein sind, das Worten will es. Also wir sind schon rein durch unsere Bekehrung. Wir sind die Gerechtigkeit Gottes in Christus. Nur wenn wir über den ganzen Tag über die Straße gehen, wenn wir irgendwo Nachrichten anschauen, in welche andere Sachen anschauen, unsere Füße werden halt ein bisschen staubig und die dürfen immer wieder gewaschen werden. Und dieses Füße waschen heißt eigentlich aufbauen, stärken. Einandert zu dienen, indem wenn jemand sagt, wie geht es gerade in diese Richtung und diese Richtung nicht so gut, dass sie sagen, hey, der Herr ist mit dir. Der Herr ist dein Herz und du wirst nicht mannen. Das ist Füße waschen heutzutage. Die Menschen ermutigen und stärken, was ihr auch im Coaching macht. Aus dieser Haltung heraus, dass ihr wisst, woher ihr kommt, wie ihr seid und welche Macht euch gegeben worden ist. Und Petrus sagt ja, niemals solltest du mir die Füße waschen zuerst und wenn ich dich nicht wasche, hast du keinen Anteil an mir. An mir heißt diese Erkenntnisse immer wieder mehr zu haben, zu wissen, dass wenn wir uns füllen lassen, dass das auch eine Auswirkung hat auf unseren auf unsere Sachen, die wir anschließend wieder machen, wie Jasmin vorher gesagt hat, nachdem ich mich aufgefüllt habe, war für einmal das Coaching wieder ganz anders. Also wir sind in ihm, also wir können nicht mehr aus seiner Hand folgen, wir können nicht mehr von ihm getrennt sein, aber wenn wir nicht uns immer wieder die Füße waschen lassen, haben wir nicht diese ähnliche Verbindung mit ihm. Bis es ähnlicher zusammen sei mit ihm. Bis es Füße waschen ist wie er eh nicht zusammen sei mit ihm. Das heißt ja auch, ich bin der Wein, ihr seid die Reben, wer in mir bleibt oder der, der keine Frucht trägt. Da steht leider eine Übersetzung drin, das schneidet er ab, aber da steht eigentlich in der Urtextin, den hebt er auf und reinigt er. Und das ist dieses Fusswaschen. Aus dem Dreck wieder heraus holen die Menschen und werdet die Wahrheiten geben, was heißt es wirklich in ihm verankert zu sein, in seiner Liebe zu sein. Und das was Simon hier wieder sagt, dann waschen nicht nur meine Füße sondern auch die Hände und das Haupt. Und ich hatte vor ein paar Jahre, habe ich mal ein Film gesehen und da gab es auch ein Muslim, der sich vorbereitet für das Gebet. Und die Muslime, die waschen sich die Hände und das Haupt vorher. Wir nicht aus Christen. Hände, Haupt steht eigentlich dafür die eigene Leistung. Sich reinzuwaschen mit der eigene Leistung. Aber die Füße, das ist einfach etwas viel Subtil, das ist einfach unser tägliches vorangehen mit Gott. Wenn man wieder ein bisschen Staub weg geht und wieder neue Erkenntnisse kommen. Also die Muslime sind ja unter dem Gesetz, deswegen Hände und Haupt waschen vorher. Aber wir sind schon rein durch Jesus und können jederzeit vor dem Traum kommen. Egal was wir gerade gemacht haben oder nicht gemacht haben, Julia. Es ist ja quasi jedes Coaching eine Fußwaschung, die wir machen. Yes. Auch, es geht natürlich bei uns auch um das Thema einfach die, in unserem Geschäftsraum zu kommen. Aber wenn man irgendwo im Nebenraum kommt, weil ihr gerade so Herausforderungen hier oder da habt, da geht es mehr um das Thema der Fußwaschung. Wir haben also immer wieder zwei Sachen, die wir den Menschen weitergeben. Unser Geschäftlicher Part und dieses Geistliche zu dienen und sie aufzubauen und zu stärken. Wie Daniel auch gesagt hat, dass ihr das gestern geholfen habt, dass sie ganz anders schon weiter an den Tag herangegangen ist. Das ist Fußwaschung. Immer wieder zu erkennen, was haben wir Christus, was gehört uns alle schon. Besitzen, Besitznehmen. Ja, wir hatten gestern dann noch diesen einen Film geguckt, vielleicht kennt ihr Sehe wie jemand Haus auf David. Und da gab es diese Szene, wie David gegen Goliath antritt. Und da wurde so eindrücklich gezeigt, wie das Ganze her total verzweifelt ist seit Tagen oder Wochen und wie dieser jüngeren kleinere Krieger oder noch nicht Krieger da ankommt und das Ganze her anschreit. Was geht denn hier eigentlich ab? Und mich hat das so berührt, dass nach dem Coaching so, also abends dann, wo das dann hieß, alle haben gesagt, hast du nicht gesehen, wie riesig der ist? Und er sagte immer, es ist egal, wie riesig der ist. Gott ist doch größer. Also ihr vergesst einfach, dass unser Gott der Riese ist und er hat wirklich jedem die Stirn geboten und das muss ja auch genauso vielleicht gewesen sein, aber wenn man das so in Bildern sieht, dann ist das ja nochmal so eindrücklicher und ich habe da gesessen und trotzdem Wasser geholt. Er ging nicht, er erkannte nicht auf seiner Kraft auf Goliath hinzu, sondern er wusste, wer sein Gott ist. Und das ist genau diesen Unterschied auch. Zu wissen, wo wir herkommen, was wir alles haben in ihm. Aus seiner Kraft hätte Goliath nie schläft. Ich finde es auch so schön, er hatte ja reine oder vier Steine, hat er gesammelt, steht drin. Was viele Auslegungen habe ich mal gehört, wenn er mal verfehlen würde, dass er dann gleich ein Stein hätte. Aber das ist nicht der Fall, sondern diese Goliath hatte Brüder und er hat genauso viele Steine wie es Brüder gab. Für jeden eins, weil er wusste, der sitzt, nicht weil er so gut schwingen kann, sondern weil er wusste, wer sein Gott ist. Das dürfen wir uns immer mehr bewusst sein, wer wirklich unser Gott ist, dass wir wissen, woher wir kommen und warum wir das auch tun, was wir tun. Warum wir unsere Kochen machen. Es ist viel, viel mehr, was wir die Menschen dazu geben haben, schon durch unsere Anwesenheit. Jasmin? Ja, mich hatte gestern bei Embodiment and Worship von Diana und wir hatten da das Thema gestern auch, Gott, in uns praktisch und wie wir das auch so erleben. Und da hatte ich dann auch ein Bild gekriegt, weil ich hatte vor zwei Wochen, ist das jetzt glaube ich schon her, so eine riesige Herausforderung eben gerade mit meinem Chefin mit seinem Team und das hat mich so runterzogen und ich wusste da gar nicht richtig rauskommen und dann hatte ich gestern dieses Bild, wie Jesus mich an der Hand nimmt und im zweiten Moment, wo ich da nochmal draufgeblickt habe, ich habe erst gesehen, dass er irgendwas Schweres trägt, aber ich konnte nicht sehen was, sondern im zweiten Bild habe ich gesehen, wie er einen Lamm trägt und allein dieses Bild so haben, dass er an der Hand mich hält und mit mir da hingeht und ich habe dann gesehen, er geht mit mir zu meinem Chef praktisch. Also das fand ich sowas von beeindruckend, das hat mich so berührt, wo ich denke, ich weiß das theoretisch, dass er irgendwie da ist, aber praktisch habe ich das in den Moment überhaupt nicht gefühlt und jetzt hat er das im Nachhinein gezeigt, wie er da mit mir eigentlich hinging und ich glaube, das Bild hat, also das werde ich die nächste Herausforderung mit reinnehmen und dann kam auch an Trief rein, dass meine Finanzierung vom Auto läuft aus, dieses Jahr, ich dachte eigentlich auch nächstes Jahr, habe so einen Betrag gesehen, den ich am 20. Juli dann voll überweisen soll, aber ich hatte totale Ruhe, ich habe entschieden, das Geld ist bis dahin auf dem Konto und ich kann das überweisen. Also so schön. Richtig gut. Sehr gut. Das kommt ein neueres Auto, größer dass du das so du brauchst gar nichts zu sagen. Oder das? Wir haben mit Gewinn verkauft, unser Auto, das hat der Steuerberater noch nie gesehen. Echt? Also das eine verkauft, das andere dann anschließend mit dem in Anzahlung geben und einfach die Lesen gerade und dafür dann gerade Cabrio oder so. Ich muss tatsächlich sagen, ich liebe mein Auto, ich würde es gerne palten. Okay. Wie du möchtest, aber man kann auch weiter finanzieren, also einfach auch Start zu sehen, okay, wird alles gut sein. Ich weiß genau das Geld ist bis dahin da, das bezahle ich ab. Richtig gut. Sehr gut. Sehr gut, ihr Lieben, dann teilen wir uns jetzt auf. Ich möchte hier Andrea hat eine Frage reingeschickt und sonst möchte ich unsere Challenge in Insta vorbereiten mit euch. Das heißt, ich beantworte die Frage mit Andrea für von Andrea und dann gehen wir rein in das, was ich möchte. Ja, gut. Dann Andrea, hast du schon deine E-Mail vorbereitet, was du mir zugeschickt hast? Andrea? Ja, das habe ich dir so geschickt, genau, das wolltest du ja. Ja. Ich mache das frei, behalte das. Also immer wenn ihr mir etwas zuschickt, ihr könnt gerne das schon vorbereiten, damit ihr das freigeben könnt. Ja, also ich habe, also hast du es jetzt auch? Ja, habe ich schon. Also das heißt, du hast hier die Pflegekräfte genommen und nicht die Singles. Ich habe mich jetzt für die Pflegekräfte entschieden, weil ich gedacht habe, das ist jetzt halt online und vielleicht erreiche ich damit mehr und also offline, glaube ich, dass ich dann eher da für die Singles dann offline kann alles kommen oder kann alles kommen, ja genau. Okay, also Pflegekräfte, Stress im Alltag, ich habe keine Energie am Abend mit Freunden und Ehemann etwas zu unternehmen. Im Hamsterer der Arbeit, ihre Familie sind mir meine Träume und Wünsche verloren gegangen. Ich esse zu viel Süßes, habe keine Zeit für mich und meine Familie gesund zu kochen, Kollegen sind krank, ständig kommt die Anfrage von meinem Chef über Stunden zu machen. Ich kann nicht nein sagen. Also da sind klare Probleme, ja, alle klaren, jedes Problem ist auch spezifisch. Und du solltest etwas ausnehmen, eine Sache davon, was dann in Bio kommt, also quasi was wie auf deiner Visitenkarte in Instagram kommt, ja. Was ist Bio? Bio ist deine Visitenkarte in Instagram, also wo die Menschen am Anfang gleich deinen Namen sehen und warum es bei dir geht, in 150 Zeichen, also da muss man echt auf den Punkt kommen. Okay, okay. Also Ergebnis, wieder Energie und Freude, etwas zu unternehmen, Träume und Wünsche wieder ausgraben, gesund kochen, also du hast es quasi umgedreht. Ungeschlechtes Gewissen, Nein sagen, kannst wieder einmal einzuspringen und du nur ein, zwei Mal zur Verfügung stehst und nicht immer bei jeder Anfrage. Also bei mir ist das stärkste, das letzte Problem. Mit dem Nein sagen. Nicht mit dem Nein sagen, sondern über Stunden. Oder über Stunden. Weil Nein sagen ist der Weg. Also das heißt, wenn du Pflegekräften helfen kannst, weniger über Stunden zu machen, ohne Schulgefühle oder ohne Angst, mir wird gekündigt, was auch immer. Also wenn du da diese Energielosigkeit mit den Überstunden und zu viel Arbeit verbindest, dann ist es ganz einfach. Dass das dann praktisch so oft die Visitenkarte drauf kommt oder ja, also wir brauchen immer ein Problem, was total spezifisch ist. Ja und dieses eine Problem, wenn du zum Beispiel Stress und Pflegekräfte ansprichst, das macht jeder. Also das ist nicht einzigartig. Ja, also das Thema vom Stress ist nicht einzigartig. Das müssen wir unterbrechen und Stress entsteht dadurch, dass sie zu viel arbeiten, zu viel über Stunden machen. Also das ist eine andere Sprache dafür. Ja und wenn du quasi Pflegekräften hilfst, weniger zu arbeiten und mehr Leben außer hart vom Beruf zu haben, das ist dann spezifisch. Also weniger über Stunden quasi ist der Punkt und mehr Abenteuer oder mehr Kraft für Abenteuer, für Unternehmungen, für eigene Träume, so was, außerhalb vom Beruf. Ja, also das wäre quasi der Aufhänger dann, weil das ist sehr spezifisch. Ja, ja, ich habe es verstanden, ja, dann geht. Ja, okay. Aber es geht darum, dass du dich dann in Situationen von früher quasi einsetzt, ja, wo du zu viel gearbeitet hast. Ja, ja, genau. Bei dieser werden wir brauchen. Frage beantwortet? Ja, okay. Und jetzt kann ich dann mit der Sache dann so mit diesem Problem dann auch dann weiter machen. Ja, genau. Ja, okay. Okay. Und dann mache ich jetzt, mache ich jetzt ein Foto, Veronica, was möchtest du? Hab ich jetzt richtig verstanden, dass Andrea zwei Zielgruppen hat? Eine. Was war das mit Singles? Ja, ne, ja, ja, also wir haben zwei Überlegungen gehabt, Singles oder Pflegekräfte, ja, und sie hat dann diese Entscheidung getroffen für Pflegekräfte, für Krankenschwester. Und kann man nicht zwei haben? Ein. Okay. Also du musst immer wieder zuerst mal 90 Tage, 100 Tage, nur eine Zielgruppe, ja, eine Zielgruppe hast, also zum Beispiel beim Wertschätzungsklub, ja. Beginnen wir genauso in Insta mit euch zusammen, mit unserem Verein. Und da geht es um christliche Selbstständige. Ich möchte später auch christliche Führungskräfte haben. Aber wenn ich schon an die Sprache, an die Situationen denke, ja, dann wir möchten helfen, dass sie in ihrem Wert aufstehen und das werden wir verbinden mit Geld. Das heißt, bei den Selbstständigen geht es darum, höhere Preise zu verlangen, also Preiserhöhungen. Wenn ich sagen würde, ich mache von Anfang an auch Führungskräfte, dann sollte ich über Gehälter sprechen. Das sind zwei Paar Schuhe. Also schon da kann man sehen, ja, es geht um mehr Geld, aber es ist ein Unterschied, wenn ich Ausspreche geheilt, jeder denkt an Angestellte, wenn ich Ausspreche stunden seit, jeder denkt an Selbstständige. Ja, verständlich. Verständlich. Okay, gut. Also ich fotografiere mal in der WhatsApp-Gruppe Meinwert meinen Preis etwas rein, was wir alles brauchen für diese Instra-Challenge, ja. Und dann gehen wir das jetzt miteinander durch. Das heißt, seht ihr das in der WhatsApp-Gruppe? Seht ihr das? Ja. Okay, also was wir zuerst brauchen, das ist einfach ein Angebot. Und ein Angebot muss einen Namen haben und dieser Name muss selbst erklären sein. Zum Beispiel bei uns mit Gottessegen zum ersten 10.000 Euro Ask Coach, ja. Das ist der Programma-Name von uns. Und wenn ich da so aufspreche, weiß ich, worum es geht. Oder die Cornelia Rutz hat zum Beispiel ein Programm Kinderleicht einschlafen. Dagegen ist darum, dass sie Mama es geholfen hat, dass die Kinder leicht einschlafen. Das heißt, wir brauchen solche Namen, Programmnamen, ja, die wir einmal aussprechen. Es ist besser ist es, wenn das nur ein, zwei Worte sind. Mein ist ziemlich lang, aber ich konnte das noch nicht kürzen. Passt es habe jetzt auch. Das heißt, wir brauchen einen Programmnamen von dem Angebot. Also du brauchst nichts anderes als einen Namen. Du weißt, bei uns die Programme sind acht oder zwölf Wochen lang am Anfang und du hast einen Preis, was auch über 2000, 3000 Euro ist, ja. Bei dir Andrea muss das das erste Mal mindestens 1500 sein. Du darfst nicht darunter gehen. Okay und dann dieses Angebot löst ein einziges Problem, wie ich jetzt Andrea gesagt habe, weniger Überstunden, ja. Erreichen Sie einen Wunsch. Sie haben ein Leben außerhalb vom Beruf, ja. Sie haben Kraft und Energie, etwas zu unternehmen. Sie haben Lebensqualität dadurch. Eine Zielgruppe, das sind die Pflegekräfte bei der Andrea und wir brauchen für unsere Kommunikation noch drei Themen, wo wir erklären, was ist in unserem drei monatigen Programm. Wir werden daran arbeiten. Das ist der Teil quasi, was aus dem Verkaufsleitfahren am Ende rauskommt, wenn wir ein Angebot machen, dass wir sagen, wir werden an diesen drei Sachen arbeiten. Das brauchen wir jetzt auch hier. Weißt jeder, was ich meine jetzt aus dem Verkaufsgespräch? Anna weiß, Elizabeth weiß. Ja, ich weiß, aber ich weiß noch nicht meine drei Themen. Die kriege ich nicht zustande. Okay. Doch, wir haben das schon ausgearbeitet mit dir, Elizabeth. Und zwar, das habe ich mit dir in einem Call gemacht. Zuerst werden wir daran arbeiten, wie du trotz, also wie du trotz der Tatsache, dass dein Mann noch dominant ist, ihr gut gehen lassen kannst, so etwas war. Ja, dann werden wir daran arbeiten, wie du mit deinem Mann so kommunizieren kannst, dass deine Bedürfnisse gehört werden. Ja, das war das zweite und das dritte. Und dann drittens werden wir daran arbeiten, wie von dieser dominanten Beziehung eine liebevolle Verständnis vor der Beziehung entsteht. Ja, kommt mir alles bekannt vor und ich habe es aber bisher nicht geschafft, das so als Themen zusammenzufassen. Danke. Das war jetzt eine große Hilfe. Bitte, also das brauchen wir. Ja, das noch nicht. Ich habe es noch nicht gemacht. Mit dir haben wir schon ausgearbeitet, das Programm für die Sozialarbeiter, also das haben wir ausgearbeitet, Meilenstein 1, 2, 3. Ja, und das sollen wir jetzt verkaufsrelevant umformulieren. Das Beispiel bei dir könnte so etwas sein. Zuerst werden wir daran arbeiten, wie schwierige Situationen nicht deinen Schlaf rauben. Ja, dann werden wir daran arbeiten, wie du die Gespräche mit Kollegen, Chefs, Eltern so führen kannst, dass du dabei gelassen bist und deine Meinung vertreten kannst oder sowas ähnliches. Und drittens war bei dir, also war die Kommunikation, dann schwierige Situationen, was habe ich dann noch, wenn zu viel Arbeit ist zum Beispiel. Und drittens werden wir daran arbeiten, wie du aufhörst zu viel für andere zu tun und dadurch mehr erreicht oder sowas ähnliches. Ja? Ja. Okay, Anna, die Frage. Also ich weiß tatsächlich bei mir nur eine Sache, ich habe jetzt gedacht, dass wir allgemein gemeint, ob wir das wissen, was gemeint ist. Ich weiß natürlich, was gemeint ist und ich weiß von mir halt nur noch, wir werden daran arbeiten, ganz egal, also wie sie die Entscheidung treffen, dass sie damit gut leben können. Das weiß ich noch ganz genau. Ja. Und gab es noch zwei andere Sachen? Nein, weil bei dir ist es so, dass jeder, der zu Zeit auf dich zukommt, das ist ein anderes Angebot. Ah, okay. Gut. Bei dir sind wir gerade auf der Ebene vom Offline und jetzt fünf, zehn Menschen auf dich zu und das ist fünf und zehn Angebote, die du dann im Gespräch kreierst. Okay, super. Dann bin ich wieder, hab ich wieder verstanden, danke. Und dann ist es so, Anna, dass du jetzt auch schon eine Entscheidung treffen darfst. Was würdest du am liebsten coachen in der Hinsicht, worüber möchtest du am liebsten sprechen? Immer. Ja, aber das ist nicht Mut, Entscheidungen zu treffen, weil das ist der Weg, sondern du wirst etwas aus von den vielen Sachen, die jetzt auf dich zukommen oder die du schon gelöst hast. Da bei dir war zum Beispiel und auf Beziehung möchtest du das coachen oder möchtest du was ganz anderes machen? Das ist deine Entscheidung. Okay, danke. Ja? Und du sagst mir, in welche Richtung du denkst? Ja. Am Donnerstag. Ja. Andrea, was ist deine Frage? Habe ich das jetzt richtig verstanden, dass ich jetzt auch noch mal gucke, was mein Programm, also das eine Problem, wie ich das dann, oder wie ich das mit denen angehen soll, dass ich das dann schreibe. Ja, okay. Genau. Also du machst dieses Programmentwicklung, was wir schon einmal gemacht haben für ein Thema mit den Probleme, Problemsituationen, Ergebnis an die drei Meilen steinete. Erstmals das. Und wenn das fertig ist, das ist quasi unser ganzes Programm Entwicklung im Voraus. Das habe ich ja schon gemacht, die drei Meilen steinete. Ja, das hast du schon gemacht. Ja. Und dann geht es darum, das um zu formulieren, weil über Stunde, also zu viel über Stunden, das haben wir nicht gemacht. Das ist ein Problem, da ist es nicht drinnen. Alle anderen sind drinnen, aber der Offhanger, zu viel über Stunden, das kam erst jetzt. Mhm, mhm, okay. Aber das ist das griffigste, das konkreteste. Mhm. Ja. Dann mache ich das nochmal mit den drei Meilen steinen. Ja, und dann könntest du zum Beispiel, das war jetzt in dem Tricks zuerst, werden wir daran arbeiten, wie du nur ein, zwei Mal im Monat über Stunden machst, trotz Mitarbeiter-Mangel, ohne Schultgefühle. Ja, das ist schon ein Problem. Zweitens, wir werden daran arbeiten, wie du deine Bedürfnisse, deinem Chef, so kommunizieren kannst, dass er nicht sauer wird auf dich, weil du nein gesagt hast. Ja, genau. Und drittens würde ich sagen, wir werden daran arbeiten, welche, welche Gedanken zum Beispiel und Aktivitäten, außerhalb der Arbeit, ihr extrem viel Energie geben. Mhm. Sowas, ja. Also, was Sie sich wünschen, quasi das verkaufen wir Ihnen. Okay. Was Sie jetzt noch nicht können, das verkaufen wir Ihnen. Mhm. Weil Sie nicht nein sagen können dem Chef, weil Sie das Gefühl haben, der Chef wird ausrasten. Mhm. Mhm. Also, was Sie nicht können, das verkaufen wir Ihnen. Ja? Mhm. Ja. Angebucht. Verständlich für jeden. Okay. Also, quasi das ist die erste Spalte, was wir brauchen. Das ist auf einem Zettel für dich zusammengeschrieben und dann kannst du immer wieder darauf zugreifen. Dann geht es darum, den Bio zu machen und dazu haben wir den Prompt, den Prompt in unseren Mitgliederbereich und ich habe heute einfach gespielt und für unseren Wertschätzungsklub ein Bio gemacht. Ich zeige euch, wie ich das gemacht habe. Wer hat meine Internetseite zugemacht? Da ist das okay. Ich habe nichts gesagt. Ich zeige euch. Also, es ist so, dass ich ein Miniprodukt entwickelt habe. Das ist es nicht. Moment. Ein Miniprodukt entwickelt habe für den Wertschätzungsklub, weil ich da so wenig wie möglich Werbung, Marketing machen will. Und das wird Preise erhöhen. 17 Ideen oder so. Jetzt versuche ich. Seht ihr jetzt mein Das heißt, ich habe hier die ganze Preiserhöhung und all diese Sachen ausformuliert und dann am Ende habe ich diesen Prompt, was ich euch dann auch weitergebe. Das ist jetzt ein anderer Prompt, ja, von dem Team Gerhäusen. Bei dem habe ich Copywriting Akademie gebucht. Also, wir waren eine der ersten Kunden von dem. Wie Kunden. Ist ein Prompt. Das heißt Befehl. Und dann fragt er mich, wofür bist du bekannt? Was ist dein Expertise? Welche Zielgruppe hilfst du und wie? Und die drei Sachen habe ich einfach so ein bisschen beantwortet. Nicht einmal so genau. Und dann kamen diese Bio quasi Sätze raus. Steigere deine Preise wertschätzend und ohne Schuldgefühle christliche selbständige Preiserhöhung, biblische Erfolgsprinzipien, 30 Prozent mehr Umsatz ohne mehr Arbeit. Ja, und dann hier ist die zweite verdiener mehr ohne deine Werte zu verraten. Preisgestaltung für christliche Dienstleister. Also hat er mir drei gegeben und dann, davon werde ich einfach mein zu geben. Ja, und dann habe ich noch einfacher Spaß. Geben mir drei Namen noch für das Profil in Insta bitte. Das heißt jetzt Wertschätzungsklub. Das ist jetzt was er gegeben hat. Oder christliche Preisgestaltung, Glaube und Preis. Ja, also so spielt man halt einfach mit diesem. Das heißt, im Mitglied der Bereich ist schon drin, wie du den Bio machst. Du gibst es einfach in Chechi PT ein und spielst damit, bist du zufrieden bist und meistens bin ich nicht zufrieden und ich mache aus drei Vorschlägen, was ich will. Das ist mein Weg immer. Aber das hilft mir total beim Brainstormen. Als innerhalb von drei Sekunden war das fertig. Ja, das spart extrem viel Zeit. Elisabeth. Ich habe nicht verstanden, was ist ein Prompt, eine Aufforderung an Instagram, eine Chechi PT für Instagram und dann? Ein Moment. Ich zeige, worum es geht. Ich gehe jetzt auf das andere Profil von uns. Das ist quasi unser Profil in Instagram Christkos ausgebucht. Ja? Ja. Und dann, das ist hier der Bio Teil. Also dieser, also das ist unser Name und dann das ist hier Bio. Ja. Und dann diesen Text kann ich durch Chechi PT machen. Ja? Chechi PT, künstliche Intelligenz. Ja? Ja, weil mir das einfach total hilft beim Brainstormen. Du kannst es auch alleine machen, aber es ist viel schöner finde ich mit Chechi PT. Von Dienstleister zu Coach mit unserem Grießbahn. Du gibst also ein, was deine, was deine Positionierung ist und du bittest Chechi PT. Also wir haben fertige Befehle für Chechi PT. Ja? Diese fertigen Befehle übernimmst du von uns, gibst du bei dir rein in dein Chechi PT und dann spuckt Chechi PT die Ergebnisse aus. Aber was du reinfühlen sollst, das geben wir dir. Gut. Das ist in diesem Dokument drinnen. Gut. Ja? Weil Chechi PT ist normalerweise, also solange du noch nicht so viel von dir Chechi PT reingegeben hast, also einprogrammiert hast, solange ist Chechi PT generisch. Also könnte jeder sein. Und deshalb ist es wichtig, dass wir beginnen, immer mehr Infos reinzubringen in Chechi PT, also beginnen wir zu programmieren, damit dann die Ergebnisse rauskommen, die wir wirklich benutzen können. Okay. Also das ist zum Bio und danach, wenn der Bio fertig ist, dann können wir beginnen, einfach Beiträge oder Reels zu veröffentlichen. Und dazu habt ihr unsere 30 Hux-ideen. Die sind deshalb so gut, weil sie gut verkaufen und so gut viral gehen. Also unsere Hux sind richtig spitze. Aber dann hatte noch die Imgar gefragt, und wie schreibe ich die Texte und darüber denke ich jetzt nach, wie wir das machen. Ich habe schon eine Idee, die ich jetzt noch nicht kommuniziere, aber ich werde das noch kommunizieren, weil es darum geht, dass ihr lernt, Texte zu formulieren. Ja? Und wenn du jetzt anschaust, diese dritte Säule, was ich gemacht habe, 30 Hux, und dann gibt es Reichweiten Reels. Das heißt, wenn ich Reels veröffentliche, die Reels werden an Nicht-Fulluer, also an neue Menschen ausgespielt. Und wenn ich einzelne Post mache, die werden also einzelne Beiträge oder Karussellbeiträge, die werden an unsere Fulluer hauptsächlich ausgespielt. Das heißt, mit den Reels gewinnen wir neue Menschen und mit den einzelnen Beiträgen verkaufen wir. Ja? Und es ist so, ich lerne, wie ich das in einem Post beides schaffe. Aber ich selbst kann ich das noch nicht machen. Also ich möchte mit Reels verkaufen, und zwar ohne erstgespräche. Das ist etwas, was ich jetzt lerne. Das ist quasi die nächste Stufe von dem, was ich euch jetzt beibringe. Ja? Zuerst lernen wir ganz normale Reichweiten Reels, also die uns neue Leute bringen und ganz normale Verkaufspust, die verkaufen. Wenn ihr das, wenn ihr das gemeistert habt, danach kann man die nächste Stufe machen. Davor kannst du das noch nicht einmal lernen. Ja? Und es ist jetzt so, wenn ich fünf Texte schreibe, dann verkaufen wir schon über 20.000 Euro. Ja? Wenn, wenn, also ich habe schon diese Sachen. Ich weiß, wie ich die fünf Texte schreiben kann. Wir haben auch einen Umsatz mindestens von 20.000 Euro, wenn ich fünf Texte schreibe. Aber das ist noch mit erstgesprechen. Und das ist die nächste Stufe, dass ich lerne, ohne erstgespräche zu verkaufen mit fünf Texten. Das spart danach viel Zeit. Aber das kannst du noch nicht lernen, wenn du noch nicht mit erstgesprächen verkaufen kannst. Weil diese Infos, die wir in den Verkaufsgesprächen haben, brauche ich für die Texte. Ja? Okay. Ich kann schon mir noch mal sagen, was im Karussell ist. Ein Karussellpust. Ich zeig dir. Ja. Das ist hier zum Beispiel ein Karussellpust, wo du mehrere Bilder hintereinander hast und die Texte kommt drauf. Ah, okay, okay. Es ist ein Karussell. Und das kann man dann auch so einstellen und machen. Ja. Das ist das, was ihr dann von der Sarah noch lernen werdet. Und so Beispiel diese, schau mal diese, das war unser erstes Ril, was ich gemacht habe. Ja? Und wir haben nur 400 Follower quasi. Und unser erstes Ril ist viral gegangen. 45.000 Menschen haben das gesehen. Siehst du hier diese Zahl? Ah, okay. Also es geht wirklich nicht darum, viel zu machen oder sowas ähnliches, sondern zu lernen, wie du Texte schreibst, die einfach an mehr Menschen gezeigt werden. Ja? Ja, wird es dann automatisch gezeigt? Oder ist es nur, wenn die Leute da draufklicken dann? Oder? Das ist jetzt nicht, also das ist jetzt keine wichtige Frage, in dem Sinne, wie du da sehen kannst. Es kommt noch das Lerntier alles. Ja? Und diese Texte schreiben lerne ich bei Sarah? Mit Sarah lernt ihr Texte schreiben auch und ihr lernt auch die Technik von Insta. Und von mir lernt ihr Texte schreiben, die verkaufen. Ja? Okay, das heißt es gibt die 30 Hooks, dann gibt es diese Reichweiten Rils. Ja? Und dann gibt es dieser Verkaufspost. Und da, das ist das, was die, was die Imker gefragt hat, wo wir das hatten, dass ich darüber geredet habe, wie man verkauft. Und dazu ist eine Reihenfolge extrem wichtig. Das sind diese fünf Postarten, ja? Weil es darum geht, dass wir zuerst ein Verkaufspost machen. Also das ist quasi ein Angebot machen, ein Verkaufspost machen, aber was ganz wichtig ist, das ist diese versteckte Kamera, wo du dich in eine Situation hinein begibst. Ja? Und erzählst, wie diese Situation ausschaut, also welche Gedanken, welche Gefühle sind da. Und danach am Ende schlagen wir die Brücke zu dem Angebot. Ja? Das heißt und genau das kannst du verändern in meinem Programm. Da geht es darum, wir werden daran zwei, drei antworten oder arbeiten und dann ist es gut. Und wenn du daran Interesse hast, dann schreiben wir einfach eine Idee. Also das ist quasi Verkaufspost und danach, zweitens, ist es extrem wichtig, dass wir die quasi die Beweisführung, was danach kommt, der zweite Post nach so einer Kamera, ja? Muss ein Beweispost sein, was ein bisschen logisch aufgebaut ist. Das heißt, ich erkläre zum Beispiel die Transformation, die Veränderung von einem Menschen. Also wie vorher und nachher, kann ich auch sagen, aber logisch. Es muss richtig logisch sein. Der erste Post, der Verkaufspost, das ist total emotional, ja? Und ruft Emotionen hervor und der zweite, dieser Beweispost, das ist logisch. Das ist argumentativ quasi. Der dritte Post muss immer sein ein Einwandpost quasi, wo ich Einwände ihn voraus schon wegnehme, bevor sie mir schreiben. Das heißt, zum Beispiel, bei mir ein Einwandpost ist, dass die Menschen nicht in einer Gruppe gekutzt werden möchten, nur eins zu eins. Und dann rede ich schon darüber, warum wir mit Gruppen arbeiten. Das ist auch total logisch. Dann der vierte, warum hat es bis jetzt nicht geklappt, was sie wollen? Das ist ein extrem wichtiger Post. Zum Beispiel Andrea, sage ich mal, die haben bis jetzt mit Affirmationen gearbeitet. Ja, ich bin voller Ruhe, wenn ich in meinen Job gehe. Und dann kommen sie rein, sehen sie den ersten Patienten oder den Chef und dann explodieren sie. Und dann musst du erklären, warum Affirmationen bis jetzt nicht gewirkt haben. Und der fünfte Postart ist, wo wir unser Glauben auch schon vermitteln. Und das ist diese Kaufentscheidungsbooster, was Veronica angesprochen hat, dass sie das gelesen hat. Diese Texte gehören hier rein. Also da haben wir unseren Glauben vermittelt in Bezug auf Preise, in Bezug auf Hilfe annehmen und so weiter und so fort. Finanzen. Und da sind die Post, die verkaufen. Und das muss eine bestimmte Reihenfolge, eine logische Reise. Zuerst mache ich ein Angebot, ja, ich verkaufe. Danach beweise ich, dass das funktioniert. Danach nehme ich ein, zwei Einwände. Danach beruhige ich sie, warum es bis jetzt nicht funktioniert hat, was sie alles versucht haben. Und danach gebe ich noch meine Glaubensinhalte, die stärken, die aufbauen. Und das ist bei Christen diese Glaubeninhalte so 20 Prozent sollte sein, nicht mehr. Weil die meisten Christen machen nur 100 Prozent Glaubeninhalte. Aber wenn du kein Verkaufpost machst, wenn du nicht beweist, dass das funktioniert, was du machst. Wenn du nicht sagst, welche Einwände sie haben und das ausräumst, dann hast du einfach wichtige Schritte ausgelassen beim Verkaufen. Ja? Also, wenn ich poste, ich habe einfach diese Fünfer-Aufteilung in mir und weiß, okay, gestern habe ich jetzt gerade ein Verkaufspost gemacht, dann heute muss ich beweisen. Morgen muss ich ein Einwand nehmen. Übermorgen werde ich erklären, warum sie nicht schuld daran ist, dass bis jetzt nicht geklappt hat, also warum es nicht funktioniert hat. Und danach mache ich dann den letzten Schritt, wo ich mit ihnen, mit meinem Glauben diene. Dann gehst du davon aus, dass jeder jeden Tag guckt? Nee, ich weiß, dass das nicht machen. Aber ich weiß, dass wenn jemand interessiert ist, dann werden sie fünf bis zehn Posts sicher durchlesen. Auf einmal. Die bleiben ja auch alle erhalten. Auf Instagram kann ich das besser, auf Facebook kriege ich das nicht hin. Aber auf Instagram, die bleiben ja alle erhalten, die ganzen Posts dann reihenweise als Real oder als Beitrag, hintereinander weg. Also die bleiben da in Instagram, aber der nächste Schritt wird sein, wo wir die E-Mail-Adresse von den Leuten haben und dann sehen wir von Instagram und Facebook unabhängig und das ist das Ziel. Aber jetzt, also was in diesem Programm drinnen ist, diese 30 Posts, die 30 Hooks, dass du zuerst mal lernst, was du kommunizieren sollst, ja? Und was nicht? Das heißt nicht, dass wir, also ich lerne Marketing schon seit 2017. Jedes Jahr lerne ich etwas dazu. Das ist nicht etwas, was ich einmal ausgelernet habe. Und indem ich quasi raus finde, auf was die Menschen reagieren, davon machen wir dann Werbung und dann ist quasi der Teil mit der täglichen und der regelmäßigen Schreiben vorbei. Das ist was Schöne dabei. Also den Verein bauen wir nur mit Werbung auf. Weil ich da keine Lust habe und keine Zeit habe, etwas zu machen. Also es ist genug für mich mit unserem Business. Ja? Okay, Fragen dazu? Er ist, warte. Und dann quasi, also es gibt die Riest, die Beiträge. Und dann schreiben wir immer wieder vorge uns oder wenn du interessiert bist, dann schreiben wir deine DM. Ja? Und dann aus diesem DM Kommunikation entstehen die Kunden. Gut, zwei Fragen. Die Hux von euch, die habe ich durchgelesen. Und die beziehen sich auf den Verkauf für Coaches, die Preise usw. zu erhöhen. Meine Hux müssen ganz anders aussehen. Werden die das dann auch? Die Hux sind nur wie Muster und du musst das auf dein Thema übersetzen. Das ist natürlich. Okay, das zweite ist, ich habe ein großes Programm gekauft, 2021. Das liegt noch bei mir, noch unangeguckt. Ich glaube, ich lasse das liegen und konzentriere mich jetzt erstmal hier drauf, wie du es machst. Also ich weiß nicht, was das ist, aber ich kann dir sagen, dass das, was wir 2021 gemacht haben, das funktioniert heute nicht mehr. Ja, das weiß ich. Also was immer funktionieren wird, ja, ist diese Kommunikation, diese Inhalte, was wir euch beibringen. Aber es gibt immer wieder Trends, es gibt immer wieder Algorithmen, verändern sich, ja. Und deshalb ist es so, es gab eine Zeit, wo zum Beispiel Grafiken extrem gut funktioniert haben im Insta und dann jeder somit kanweit was gemacht hat. Ja, das ist heute eigentlich vorbei. Das funktioniert nicht heute. Gut, sei da, wenn ich das nicht mag. Andrea. Ja, ich habe nochmal zu diesem fünfte Punkt Glauben. Ist es dann, dass ihr da wirklich speziell christliche Glaube da oder weil du hast gesagt, so in Bezug auf Preise, ist es das die Einwände, die sie da haben oder vielleicht auch christliche, natürlich auch das, was sie christlich dann, was sie glauben dann in, oder was, was ist das? Das kann beides sein, also aber etwas, was deiner Zielgruppe dient. Und da kann so, zum Beispiel du kannst so etwas schreiben, letztes Wochenende war ich bei in der Bibelschule, ja, du kannst so etwas schreiben. Ah, echt, okay. Und dann habe ich eine richtige Erkenntnis, ich bin die Lösung und ich habe die Lösung durch Christus. Was heißt es für dich und dann übersetzt du, wenn du reingehst zum Patienten im Krankenhaus, dann kommt die Lösung rein. Ja. Und in diesem Bewusstsein anderen Menschen zu helfen im Krankenhaus ist das ganz anderes Möchte, so dieses Bewusstsein Lernen, kommt in mein Programm. Da kann man das wirklich dann auch machen, okay, gut. Also das ist deine Entscheidung, wie weit du aus deinem Glaube etwas verretzt. Das ist gut, eine Entscheidung. Okay. Anna. Bezieht sich das nur auf den einen Kanal Insta oder nutzt man das gleiche bei Facebook? Weil oft gibt es ja gleich diese Frage, dann fragt er ja schon, soll ich das gleiche auf Facebook teilen? Ja, den mache ich immer anklicken. Ja, okay. Aber die Kommunikation in Facebook und Insta ist anders. Also in Facebook kann ich längere Texte schreiben, zum Beispiel, ich liebe langen Texte schreiben. Und in Insta geht nur 2.200 Zeichen mit Lehrstellen. Okay, das heißt, es lässt sich gar nicht zusammen. Also von Insta auf Facebook kannst du. Okay. Aber nicht darauf rufen, also schon rufen, dass Menschen da sehen und davon etwas entsteht, aber nur zu wissen, dass es in Facebook eine ganz andere Strategie zieht. Okay, und wir nehmen Insta, weil es leichter ist oder weil darüber mehr Kunden kommen oder wie war die Entscheidung? Also in Insta, also wenn du in Facebook etwas machen möchtest, das ist das Beste mit einer Facebook Gruppe. Ja, und dazu ist es wichtig, eine Werbung zu schalten, damit die Menschen reinkommen in die Gruppe. Und das heißt, dass du dein Tagesbudget von 10, 20, 30, 50, wir haben jetzt 50 Euro gerade, Tagesbudget investieren sollst. Und für welchen Zeitraum dann? Tagesbudget, 50 Euro, was wir jetzt machen. In Facebook oder wie? In Facebook, ja. Das heißt, wenn du es 10 Tage schaltest, hast du 500 Euro bezahlt? Also ich stehe das nicht ab, weil unsere Werbung funktioniert so gut oder unsere Strategie in der Facebook Gruppe, wenn wir 1 Euro Werbung ausgeben, dass wir dadurch 20 Euro zurückbekommen. Das heißt bloß nicht abschalten eine Werbung, die gut funktioniert. Ja, das heißt, ich zahle Facebook dafür, dass er mir potenzielle Kunden bringt. Also es gibt nichts besseres. Aber Facebook Werbung macht es dann Sinn, wenn du schon Geld verdienst, wenn du schon weißt, wie du kommunizieren sollst. Und das lernst du am schnellsten in Insta. Okay, jetzt habe ich diesen Schalter verstanden, danke. Weil in Instagram, wie viele haben Sie das angeschaut, da ist die Technik viel einfacher. Also in Insta kannst du richtig gut lernen, wie du Texte schreibst. Ja? Und da heißt die direkte Rückmeldung, also wie zum Beispiel diese 1. Reel von uns ist durch die Decke gegangen. Das heißt, ich kann das jetzt immer wieder wiederholen. Ich weiß, es funktioniert. Ja? Veronica. Und zwar bei dem Angebot auf dem Zettel, da ist ja unten eine C-Gruppe und 3T, was heißt das? 3 Themen von deinem Programm. Wir werden daran arbeiten, das ist das, was ich mit euch gemacht habe. Und wie kann das in etwa aussehen, das mit dem Angebot, dann der Name praktisch? Also wie du das dann in einen Pust verpackst, das wirst du bei Sarah lernen. Aber diese Infos braucht sie. Und was wäre zum Beispiel der Name bei dem Angebot? Bei dir musst du in Chatshipi die reingeben, alles was du schon weißt, dein Flyer, den Text, all diese Sachen kannst du reingeben. Und manche sind ja Kaufsports praktisch. Ja? Und dann kannst du sagen, ich möchte einen passenden Namen für mein Programm, das soll selbst erklären sein. Das Ergebnis bei Ihnen halten. Kurz und attraktiv sein, solche Sachen gibst du da rein in Chatshipi und der spuckt dein Name aus. Und das Angebot ist das dann in meinem praktischen Realsicht, auf meinem Insta-Kanal? Nein, also in den Reals sagen wir als CTA, Call to Action, also wir sagen den Menschen in jedem Reals oder in jedem Beitrag, was sie machen müssen als nächstes. In den Reals sagen wir ihnen am Anfang, wenn du mehr Tipps haben möchtest, aber schöner nicht so platt, dann folge mir. In den Reichweitenwills. Und dann, der CTA in den Verkaufskost ist, möchtest du bei meinem Programm dabei sein? Schrei mir deine DM. Was heißt DM? DM ist Direct Message, also wie PM in Facebook. PM oder DM? Frage beantwortet. Ja, ich glaube schon. Okay, also noch eine Info. Wenn ich ein Webinar mache, dann mache ich als CTA, möchtest du zum Beispiel eine Preise um 30 Prozent erhöhen. Dann komm in mein Webinar dann und dann, ja, dafür rate ich dir die 3 Geheimnisse, die für Christen immer funktionieren. Verstehst du? Das heißt, es gibt einen Text, der entweder verkaufen soll und dieses Verkaufen, das kann ein Angebot sein, aber ich kann auch verkaufen, dass sie zu meinem Webinar kommen. Oder ich kann auch ein Fribi verkaufen. Das heißt, ich entscheide, wohin ich die Menschen weiterführe. Und bei diesem 30 Posts geht es darum, einfach mal Follower, also neue Menschen in deine Welt zu ziehen, durch die Reichweitenwills. Und durch die Verkaufspost geht es darum, dass du lernst, dein Angebot zu kommunizieren und zu verkaufen. Ja, verstehe. Gut. Und das ist jetzt das Einfachste, was ich euch erzähle, da ist es noch ganz viel, aber das müssen wir jetzt nicht wissen. Sondern das ist für als Erstes, wie Andrea, dass ich sie gar nicht auskenne, denn Insta ist jetzt voll viel. Ich war, ich bin ja jetzt auch seit Februar, habe ich meinen Kanal gestartet und das ist schon viel Arbeit, bis man da, ja, das rausbekommt alles. Also, man muss schon Arbeit investieren. Ja, aber ich habe euch gesagt, deshalb habe ich euch gesagt, die Sarah, weil mit Sarah könnt ihr die technische Seite und diese, diese grundsätzliche Sachen, was, wofür und wann, ja, einfach von zwei Monaten hinter euch bringen. Und das ist extrem lohnenswert. Ja, ich weiß. Weil du dadurch extrem viel Zeit spast von ausprobieren und es geht nicht und ich weiß nicht, wie das gehen soll und solche Sachen. Also, das ist das, was anstrengend ist. Und als Rainer begonnen hat, unsere Rehs zu veröffentlichen, dann hat er zwei Stunden gebraucht für ein Reh. Jetzt ist er in zehn Minuten fertig. Und diesen Lärmeffekt wollte ich, dass ihr mitnehmt bei Sarah, das von Anfang an schneller geht, weil ihr mit ihr zusammen umsetzt, die technischen Sachen. Ja. Ja. Ja. Okay, gut. Dann. Und was noch ganz wichtig ist, mein Anliegen ist, dass ich innerhalb von einer Stunde fertig bin mit Marketing. Wenn ich jeden Tag Marketing mache, ja, innerhalb von einer Stunde muss ich fertig sein. Und wenn ihr am Anfang vielleicht noch zwei Stunden braucht, ist okay. Ja, aber wir sind keine Marketingfuzis. Alle nicht. Wir mögen alle nicht Marketing machen. Ja? Und deshalb soll dein Ansporn sein, dass es nicht mehr ist als eine Stunde an einem Tag. Und bei mir ist es so, dass ich vielleicht jede zweite Woche zwei Stunden, drei Stunden Marketing mache, weil ich mit Werbung arbeite und sonst gar nicht mehr. Wisst ihr, wie schön das ist? Also wirklich jede zweite Woche vielleicht zwei, drei Stunden. Das war's. Ja? Okay, dann. Ihr Lieben im Garten. Hörst du das auch nach, was ich jetzt gemacht habe? Gut. Dann sind wir angekommen in der letzten Runde. Was nimmst du mit? Wer beginnt? Im Garten? Okay. Ich nehme mit von Rhein hier. Jedes Mal, wenn mir was runterzieht, mache ich mich nicht noch zusätzlich schlecht, weil ich dem Feind geglaubt habe, sondern ich feier. Das ist so Kalilua. Ich habe es erkannt. Richtig gut. Sehr gut. Danke. Elisabeth. Ich bin die Lösung. Ich bin die Lösung. Das zweite, was ich mitnehme, ist, ich muss weniger arbeiten. Ich muss etwas finden zum weniger arbeiten. Das dritte, was ich gemerkt habe, ist diese Ängste vorher, dass ich das nicht kann oder so. Das lasse ich mal fallen und ich lasse mich führen. Ich bin die Lösung. Schön. Sehr gut. Danke. Danke. Ich sage auch gleich was. Das mit dem Instagram. Ich finde das alles sehr spannend. Das nehme ich jetzt auch mit der Inspiration. Das, was du alles erzählt hast. Ich möchte mich noch mal reinknien, aber ich finde es spannend wie ein Krimi. Danke. Nun ja. Ja, ich nehme einiges von Reynia mit. Erstmal habe ich schon meine WhatsApp geschrieben, die ich schreiben wollte. Das ist sehr gut. Und zum zweiten, wenn Kunden kommen, will ich mich von höchster Stelle für sie berufen. Also wenn mich jemand anspricht, dann brauche ich mir gar keine Gedanken mehr zu machen. Ob das meine Kunden sind und Unsicherheit und Zweifel, ist nicht von Gott, sondern nur Sicherheit ist von Gott. Und sobald ich unsicher bin oder Zweifel verspüre, weiß ich falsche Seite. Sehr schön. Danke, Julia. Anna. Dass ich die gleiche Autorität habe bei Jesus bei der Fußforschung, weil mir alles gegeben ist, in meine Hände und dass das Coating eine Fußforschung gleichgesetzt ist. Wow, richtig gut. Danke, Anna. Andrea. Ja, also es hat mir jetzt ein bisschen die Angst vor dem Instagram ein bisschen genommen und ich entscheide mich einfach, das jetzt mit Freude und Gelaßenheit zu machen und es wird funktionieren. Richtig gut. Sehr schön. Sehr gut, dann hat die Redezeit gesagt. Danke ihr Lieben, war richtig schön. Wenn sehen wir uns am Donnerstag oder am Umfang, ja. Habt die beste Zeit, genießt euch. Tschüss.