Jetzt klar, klagt richtig gut mit der Aufzeichnung. Erste Frage, was hat sich Gutes getan? Karin hat gekündigt. Sag, was wollt ihr noch? Ich habe jetzt gerade wieder so einen schönen Kolkapp mit Julia. Sie hat mich auch gleich beglückwünscht. Jetzt weiß ich wieder, wie ich den nächsten Schritt weiter mache. Ja, ich bin schon in der Aufnahme. Sehr schön, dass Julia sich auch gefreut hat. Das freut mich. Danke, Karin. Ja, das ist nur hier so. Jeder andere, der mich das erzähle, so spinnst wohl. Da fasst du dich ein, du bist schon sehr mutig. Sehr recht. Also nicht, dass du spinnst, sondern dass du mutig bist. Und verrückt dazu auch noch. Das wussten sie schon länger. Aber wir sind verrückt. Richtig gut, Karin. Und für mich trinkt mich noch immer kein Alkohol. Wir haben bebeilt. Danke. Ihr habt gerade einen Kunden mit ganz, ganz wenig Haaren, eine Lockengrimm verkauft. Sehr gut. Also ich habe ihm gesagt, dass ich habe ihm gezeigt, was drauf steht, so dass er zu Hause halt auch noch weiß, was er da gekauft hat. Und ich habe ihm halt erklärt, was sie macht. Und habe es komplett offen gelassen. Und er wollte sich dann ganz einfach mitnehmen. Ja, sehr schön. Heute mal richtig gut. Ja, sehr schön. Danke. Zirke. Ja, also zum einen, ich habe so einen Vorgeschmack, was es bedeutet. Meine Menschen, die buchen, also wie früher meine Beratung, jetzt ist es Coaching buchen, dass es weniger Vorbereitung braucht. Ich merke wahrscheinlich zum Teil, was die ganzen Vorgespräche eingebricht. Eigentlich bin ich noch nicht ganz, brauche ich ein bisschen mehr Vorbereitung offenbar. Aber am Montag gemerkt. Aber diese Aussicht, aha, so fühlt sich das an. Ich bin einfach vor meinen ganzen Calls, die ich habe. Also gerade jetzt konkret, zum Beispiel auch mit meiner Donline, meine 2A-Partner. Ich bin ruhig. Oder auch jetzt morgen habe ich wieder meine eine Coaching-Frau. Also ich coache und ich bin ruhig vorher. Und das ist ein Vorgeschmack und auch schon eine Fruchtessen, was ich euch lernen durfte. Das ist gut. Und was auch schön ist, dass ich die 2 aus meinem Live-Plus-Team, da eben erstmalig so begleiten kann, dass sie merken, ich kann ihnen helfen. Und 2 auf einmal. Und das ist auch schon eine super gute Übung, merke ich. Aber ich liebe ja, Gruppen zu führen eigentlich. Und das ist ein schöner Proberaum, so mit 2, das ist so richtig schön. Ja, richtig gut. Wächst auch, also es geht da voran. Und ja, das hatte ich ja schon erzählt. Ich bin begeistert, wenn ihr durch Coaching-Energie bekommt und nicht Energie verliert. Das ist schlimm. Also gut und schlimm. Danke Silke. Elisabeth. Ja, ich bin jetzt ein bisschen später gekommen und habe all die guten Sachen der anderen nicht gehört. Danke, aber ich kann mich dem von Silke anschließen, dass ich ja auch seitdem nicht mehr erstpf bin und das ist ein wunderbares Geschenk. Und heute Morgen sagte mein Sohn, der sonst immer meinte, er müsste immer nur fürs Leben kämpfen, kämpfen, dass er die Versorgungszusagen von Joseph Prinz liest. Ah, und dass sie ihm geholfen haben. Und dann habe ich ihm eben jetzt gerade nochmal eure E-Mail weiter geschickt, wo ihr die ihr heute Morgen so verfasst habt und habe gesagt, guck mal, das sind meine Mentoren. Vielleicht ist das hilfreich für dich. Ja, ich glaube, das ist gut. Denn sein Geschäft, das dürfte auch mal ein bisschen florieren. Und er guckt dann schon mal bei mir und sagt, wow, Mama. Man half mit deinem Hund, aber nicht. Ja, das sowieso, das sowieso. Das war auch der Grund seines Anrufs heute Morgen, was erst gank zum Schluss rauskam. Mama, kannst du mal? Schön. Ist ja schön. Wenn ich verdiene, kann ich auch etwas abgeben. Genau. Das ist sehr schön. Sehr gut. Danke. Wer mag noch? Was hat sich Gutes getan? Die Urlauber Veronica Sascha? Veronica, willst du, oder soll ich? Du bist schon laut Sascha. Ich habe mich sehr gut erholt. Das hat sich getan. Ich habe Probleme damit runterzukommen und mich zu erholen. Ich habe dann in den drei Wochen, die ich hatte, das wirklich geschafft, mal runterzufahren komplett. Das ist sehr gut gewesen. Jetzt konnte meine Batterien, sozusagen, meine Becher wieder auffüllen. Ich weiß jetzt nicht, ob das Fehl am Platz ist, aber ich merke, dass ich auf dem richtigen Weg bin. Ich bin aus dem Urlaub zurückgekommen. Da ist gerade so viel passiert. Eigentlich nicht Positives, wo andere dann wahrscheinlich an einem Punkt zweifeln und sagen, mache ich das richtig. Heute Morgen ist ein Auto, muss in den Werkstatt, auf der Hinfahrt zu einem in die Werkstatt. Merken wir, dass andere Autos irgendwie auch kaputt, dann hier zu Hause fliegt der Strom raus. Wir wissen nicht, warum. Dann habe ich meine Frauen abgenommen und habe gesagt, wir sind auch ein richtig gut Weg. Da will jemand uns vom Weg abbringen, aber wir trauen auf einen Herrn. Es läuft alles in die richtige Richtung. Es wird jetzt alles. Ich freue mich ab September, geht es bei mir richtig los. Dann kann ich wirklich unabhängig und frei alles machen, was ich will. Wenn ich so weit bin und die ersten Dinge erstellt habe, dann gebe ich euch gerne Feedback, was dann auch noch passiert ist. Ja, richtig, richtig schön, Sascha. War deine Frau beruhigt oder genervt von deiner gerassenheit? Das möchte ich noch wissen. Ich konnte sie dann auch beruhigen damit. Mir hat das übrigens total geholfen. Ich bin auch fast durch mit dem Buch, was ihr mir empfohlen habt. Ich weiß den Titel gerade nicht von Joseph Prinz. Ich habe wirklich die ein oder andere Freudenträne verdrückt. Es war eine tolle Lektüre für mich. Lasslos und lebe? Ja, genau, lasslos und lebe. Jeder, der sich Sorgen macht, zu viel arbeitet, lasslos und lebe, müssen ist bei uns nie müssen. Gebt dir das, ja, weil das holt dir total von viel arbeiten runter und sorgt raus. Ich lese jetzt das, ich weiß nicht schon, wie viel der Wahl. 100 Tage in der Kraft des richtigen Glaubens. Weil da geht es darum, also wie merken wir manchmal gar nicht, dass wir was Schlechtes glauben, wie zum Beispiel, wenn ich nichts mache, passiert nichts. Und das ist bei mir, was ich sehr oft gesagt habe, ja, wenn ich nichts mache, passiert nichts. Oder ich muss alleine machen. Und da bin ich immer in Selbstmitleid gegangen. Und das ist das Schlimmste. Und durch diesen Buch habe ich merken können, also noch nicht überall, wo ich einfach falsch denke, ja, dieses von nichts kommt nichts. Ich muss immer alles alleine machen, obwohl ich einen gigantischen Mann habe, gigantisches Team haben, ja. Und trotzdem gehe ich immer wieder hin. Ich muss alles. Und das kommt noch immer wieder. Aber ich weiß mittlerweile, dass das eine Lüge ist. Ja. Und da, das Buch ist so praktisch, also das ist jetzt nicht das richtige Buch, sondern das ist dieser 100 Tage davon. Und das ist sehr, sehr abgebrochen praktisch mit Aufgaben quasi, also wo ich durchlese. Und das gefällt mir immer. Okay. Sylvia, das ist am Morgenroutine jetzt schon längere Zeit. Dieses? Ja, genau. Richtig gut, die Omg. Danke, Julia. Ja, ich habe jetzt auch im Hotel die Stunden reduziert, deutlich reduziert und gesagt ab September, bitte, bitte, bitte, lasst mich in Ruhe. Also nicht komplett, aber runter. Und ja, es ist toll, wenn man einen Chef hat, der das genauso sieht, dass man an anderer Stelle noch mehr gebraucht wird. Und er freut sich über die Tage, die ich arbeiten kann, aber macht mir da keinen Stress. Also das ist wirklich richtig schön. Ja, sehr schön. Zwei Komnoten zu dir, Julia, diese Woche. Freue ich mich. Richtig gut, danke. Veronica. So, also ich habe mich auch gut erholt. So richtig gut, ich habe mir wochenlang gut gehen lassen. Jetzt gut gehen lassen. Und ja, und jetzt, dass ich mit meinem Workshop halt vorankommen. Das freut mich. Oder mir oder weniger vorankommen. Also schon, aber ich weiß nicht, ob es gut ist. Deswegen sage ich das, was ich mache. Aber das schauen wir uns später ja an. Ja, richtig gut. Danke dir. Sirke. Nochmals Teil 2 Gutes. Zum Thema WhatsApp im Blog bearbeiten, zum Thema Ruhe. Zum Thema ich muss nicht machen, weil ich habe so ein paar Gruppen da und habe eine neue Gruppe mit Hunden und Tieren. Das ist ja auch so eine kleine Leidenschaft von mir. Ich liebe Tiere ja so. Und ich habe heute das erste Mal um eins drauf geguckt und dachte, oh, zehn Nachrichten hat drin. Gut, auf den Nummer gucken, was da gelaufen ist. Und das Schöne ist, es ist ohne mich gelaufen. Da gab es einen wunderbaren Erfahrungsbericht, wieder ein Hund gerettet, der ganz schwer krank war und ein tolles Video drin. Und das war genau so was, was du eben sagst. Ich brauche mich nicht Sorgen. Das läuft dann auch, wenn ich ein bisschen weniger mache. Und dazu wollte ich das noch mal beitragen. Danke. Anna, der Bora, möchte ich auch von euch was hören. Also ich habe ja gestern schon ganz viel erzählt, also ich bin ja jetzt auch frisch nach den zwei Wochen Urlaub gestartet, gestern wieder. Genau, ich hatte einen Call. Ich habe eine Gruppe aus dem Netzwerk mit der Sara connectet, letzte Woche. Und die wollten nämlich üben, wie sie sich bei Insta so aufstellen als Netzwerkerinnen. Und da habe ich gedacht, da frage ich doch mal unsere Sara, von der ich viel gehört habe, aber sie nicht kenne persönlich. Ja, und das ist wohl ganz gut gelaufen. Also die waren begeistert, sie war begeistert und vielleicht kann sich daraus noch was ergeben. Genau. Und ja, für mich habe ich einen, einen ganzen Arschwoll Fragen geschickt. Keine Ahnung, ob ihr schon dazu gekommen seid. Ja, und ich hoffe einfach, dass jetzt wieder so ein bisschen PS auf die Straßen kommen, nach dem Urlaub. Richtig gut. Danke, danke, Anna. Anna, kannst du schon, und Weronika auch eure Dokumente, die ihr zugeschickt habt, bei e-mail vorbereiten, damit ihr freigeben könnt. Danach, der Bora. Ja, ich habe auch gestern schon ein bisschen erzählt, das fand ich übrigens auch sehr gut, das gestern nochmal auch mit dem Verkaufsthema, das anzuschauen. Und ich habe das mir gestern auch ausgedrückt. Genau. Und ja, sonst, gutes getan hat sich in dem Sinne, dass ich jetzt wieder Mut fasse, weiterzugehen und auch wieder Mut fasse und auch wieder die Vorfreude kommt, einfach Menschen zu begleiten und irgendwie da weiterzugehen. Das ist für mich jetzt schon viel, wieder nach den vergangenen Wochen. Ja, genau. Sehr gut. Danke dir, ich freue mich auch total auf deine Sachen. Dann... Peter ist noch reingekommen. Ersmünn möchte dir was sagen? Ich kann auch kurz was sagen. Ja, ich habe auch ein paar Sachen, die ich mir auch gerne auf die Hand habe. Ich habe auch ein paar Sachen, die ich mir auch gerne auf die Hand habe. Ich kann auch kurz was sagen. Ja, ich hoffe, er versteht mich, weil ich habe echt fast keinen Empfang. Ich habe am Sonntagabend ein gigantisches Erlebnis gehabt. Also ich habe in letzter Zeit ganz viel mich mit dem Thema beschäftigt. Was habe ich für ein Programm und was kann ich eigentlich mit dem machen und habe viel auch gezweifelt. Und ich liege am Sonntagabend im Bett und wollte gerade eigentlich schlafen und auf einmal ging es los. Ich habe die Pulse, ich kam gar nicht hinterher mit, schreibe mich an mir alles per WhatsApp selber geschickt, weil ich konnte jetzt schlecht und ich wusste, wie lange ich das brauche. Und das war so, da haben wir... Ich kann das gar nicht beschreiben. Da war so ein Friede, so ein Segen da, wo ich gespürt habe, dass es genau das ist. Ich weiß jetzt genau meine Schritte und ich weiß mein Preis, ich weiß alles. Also ich weiß einfach alles. Und ich hatte heute das Gefühl, jetzt ist meine Anführungskraft freigesetzt. Also das hatte ich gestern Abend schon, ist so ein bisschen schon losgegangen und heute Morgen hatte ich das. Ich habe brutal Angst, weil ich nämlich ein Riesen gewinne. Ich sehe das mit Gruppencoachings alles. Das ist alles mit drin. Und wie du es gesagt hast, wenn ich wachse, dann kriegst du auch so Panik. Und es ist voll da. Es ist voll da. Und ich habe heute meinen Kunde, wo damals mir abgesagt hat, hat mir geschrieben, können wir bitte telefonieren. Okay. Das ist gut. Anziehungskraft ist aktiviert, richtig gut. Genau. Und freut mich über die Panik. Vielleicht gesagt, als gesagt. Du kannst das. Du bist dazu geboren. Ja. Sehr schön. Jetzt muss ich etwas sagen. Manchmal so, wenn die Wachsen oder so neue Aufgaben haben, dann können schon so anfühlen, ich sterbe jetzt. Aber es spricht es nicht aus. Ja, wir ... Wir sprechen leber. Leben, Leben, ja. Liegt in der Kraft der Zunge. Das habe ... Also uns auch sprechen. Aber manchmal habe ich ... habe ich schon in mir diesen ... Ich sterbe. Ich will das nicht. Oder sowas ähnliches. Also Kündigung, Karin. Vielleicht fühlt sich das auch an. Natürlich nicht. Manche Leute, ich würde sterben für diesen Kuchen. Da hat man nichts vom Kuchen mehr. Und dann sage ich immer wieder, nie, Jesus ist schon für mich gestorben. Und ich mit ihm. Und mein Papa hat mich schön hoch mit ihm gesetzt. Auch den Thron. Ja. Also immer wieder, wenn diese Gedanken, diese Sprache kommen würde, ich sterbe, dann sage ich, nie, Jesus ist schon für mich dem Tod gestorben. Ja. Ich bin mit ihm gestorben. Aber er musste sterben. Ich bin mit ihm auferstanden. Und ich sitze mit ihm oben auf dem Thron in dritten Himmel. Und das ... Genau. Aber wollte ich nur sagen, dass es nicht schlimm ist, wenn diese Panik oder dieses Gefühl da ist. Ja. Nur nicht ausbrechen. Ausbrechen was Gott in diese Situation über dich sagt. Und ich habe begonnen, auch da ... Ich bin müde, nicht mehr auszusprechen. Also es klappt schon ganz gut. Also vielleicht noch 2-3 Mal in der Woche spreche ich aus. Und früher habe ich das jeden Tag ausgesprochen. Ja. Und also ich beginne, Sachen nicht mehr auszusprechen, die ich fühle. Aber die nicht der Wahrheit entsprechen. Und echt? Also die ersten 3 Monaten habe ich mich abgequält, dass ich nicht ausspreche, ich bin müde. Wer kann sich damit identifizieren? Wie schwierig, das ist nicht auszusprechen. Also meine Meinung war, das ist das Schwierigste, was ich untrainierten musste. Aber gab es umgewandelt ... Ja? Ich bin ... Ich habe so Vitalität. Also ich bin Vollovitalität. Yes. Ich kann wirklich die Wahrheiten Gottes über diese Situation auszusprechen. Ja, der ... Warte, wenn du redest, aber du bist stummgeschaltet. Sorry. Das ist abgehakt. Ja, also ... Internet ist keine Strophe hier. Ich habe immer ausgesprochen, ich bin vital. Ich bin Vollovitalität. Und das funktioniert. Und das funktioniert jetzt auch. Also ich bin überhaupt nicht müde. Selbst morgens habe ich das nicht mehr. Ja, ist richtig gut. Sehr gut. Wenn es zu Bibetexten gibt, nimmt der Bibetext dazu, die auf die Herrhaaren, die steigen auf wie der Adler, sie rennen und ermüten nicht, sie laufen und ermatten nicht. Also zunächst mal fliegen, wie der Adler, danach rennen und nicht ermüten und danach laufen und nicht ermatten. Also folgt der Kunden die andere Reihenfolge aus, das was wir sonst sagen. Und zuerst mal laufen lernen, dann rennen lernen und dann fliegen können. Mit Gott können wir verfliegen. Aber diese Worte, gerade aus dem Bibel auch, die geben auch wirklich Kraft. Also immer die Wahrheit aussprechen, das was Gott über uns sagt. Okay. später. Ich habe zwei Testdrühels heute gemacht, das erste Mal. Und ich dachte, dass meine Tochter wieder Funkstühle hat. Aber da hatte ich meine Geduld wieder nicht im Griff. Wir kamen gestern und heute dann doch wieder so einiges von ihr. Das war ein bisschen ein bisschen ein bisschen ein bisschen. Aber es war ein bisschen ein bisschen ein bisschen. Das war ein bisschen ein bisschen ein bisschen. Das war ein bisschen ein bisschen ein bisschen. Das finde ich ganz super. Sehr schön. Sehr gut. Schauen wir mal was mit den Testdrühels wird. War ich auch mal ungeduldig, weil das zweite was ich eingeschickt habe, ich dachte, das ist nicht gekommen. Dabei habe ich jetzt gerade gesehen, dass es doch drin ist. Richtig gut. Danke. Noch keine Frage, Silke. Wir haben also in der Zeit wir haben also ich habe heute das Video zu den ermutigen den Inhalten gemacht und auch zu den Identifikationsinhalten. Das werden wir jetzt noch hochladen. Wir meinen Mann. Wir werden das hochladen. Ich weiss nicht, ob ihr das machen muss. Das ist immer voller Bier. Und heute mache ich noch das letzte Video fertig von den praktischen Inhalten. Und bitte inhaliere diese drei Videos. Inhaliere genauso wie wir gestern das gemacht haben mit dem Verkaufskohl. Inhaliere bitte diese Videos, weil ich in diesen Videos weitergebe. Warum ist es so, dass du eventuell noch keine Views hast, wo dann das liegt? Oder wenn du schon gute Views hast, also Zuschauer, warum ist es so, dass du noch keine Kommentare hast? Also inhaliere bitte diese Videos. Ja? Okay, sehr, sehr gut. Das ist für die 31 Tage Real Challenge, die da vorhin sind. Und dann noch etwas. Wir haben geplant zwei Wochen Urlaub in September. Wir machen drei. Das heißt, ab dem 8. September bis 26. September sind wir in Urlaub. Auf einem wunderschönen Insel haben wir uns gestern entschieden. Es waren noch andere Optionen, aber wir fahren nach Zypern. Kroatien hat verloren. Amerika ist nächstes Mal. Also wir sind drei Wochen lang in Urlaub. Ich wollte mit Julia und Katia besprechen, ob sie in dieser Zeit zur Verfügung stehen können oder nicht. Julia, du ja? Okay, also Julia ist dabei. Und Katia werde ich auch noch fragen, weil ich weiß, dass sie nach Amerika wollte. Oder sagen wir noch Bescheid, wann die Termine dann sind und wie wir das machen. Das heißt, zu den Reals werdet ihr von Katia dann die Feedbacks wegkommen. Und Julia wird euch weiterhin kochen. Aber wir sind drei Wochen Urlaub. Schon wirklich. Wir haben noch etwas, was wir in der Pipeline wirklich umsetzen wollen. Schon seit anderthalb Jahren. Ich wollte sagen, wir machen jetzt mal kurz wirklich ein bisschen und das wirklich umsetzen. Weil ich wege das. Ich möchte das so gerne umsetzen. Und man macht das schon vielleicht anderthalb Jahre. Etwas, was eigentlich sehr schnell gehen könnte. Aber und wir spüren das schon sehr lange, dass das ein ganz wichtiger Punkt sein wird. Auch in unserem Business auch für euch. Also wir machen die drei Wochen Urlaub nicht nur für uns, auch für euch. Das heißt, wir haben vor unserem Urlaub mit uns zusammen drei Wochen. Und ich möchte ein bisschen Plan und Struktur reinbringen. Was ich mit euch schaffen möchte in dieser Zeit. Und zwar Also, wenn wir beginnen, Reals zu machen, dann ist es wichtig, dass wir da die Menschen weiterführen. Das ist wichtig, dass wir die Menschen zu einem Workshop weiterführen. Weil wenn die Menschen nicht für ein kostenfreies Workshop anmelden, warum sollten sie etwas machen, wofür sie zahlen müssen. Ist das klar, oder? Deshalb ist es wichtig, dass wir die Workshop-Themen mit jedem klar haben. Und ich möchte dir wirklich diese Ermutigung geben. Das erste Mal, als wir Workshop gemacht haben, dann haben wir insgesamt 14 Anmeldungen gehabt. Und wenn ich schon drei oder zwei gehabt hätte, hätte ich das auch gemacht. Ja? Dann beim zweiten Mal gab es 18 Anmeldungen und 14 waren da. Ja? Das dritte Mal waren 40 Anmeldungen, das gleiche Workshop. Und das vierte Mal waren 100 Anmeldungen. Und das ist das gleiche Workshop, nur wir haben jedes Mal den Titel oder die Benefits oder die Geschenke besser kommunizieren. Das ist alles das Gleiche. Ja? Nein, und danach haben wir, also nachdem wir 100 Anmeldungen hatten, danach haben wir erst Werbung geschaltet. Ja? Und dann hatten wir 170 Anmeldungen. Das heißt, wir möchten euch das beibringen, dass die Rils von dir zu einem Workshop führen, was kostenfrei ist, damit du einen coolen Titel hast, wo die Menschen sagen, das will ich einfach haben, ich will dahin. Weil wenn sie das Workshop nicht nehmen, warum sollten sie dein Coaching-Programm nehmen? Und parallel dazu, damit du nicht immer nur zum Workshop weiterfühlst, gibt es schon Redi-Leute, die kein Workshop brauchen, die holst du in ein 1 zu 1 Gespräch, in ein Kennenlernen-Gespräch, ja? Zu denen schreibst du ganz konkret, ganz direkt, und die können dich auch direkt buchen. Also, wir holen beide ab. Ganz wichtig. Also, alle Coaching-Programme führen entweder zum Webinar oder Workshop oder zu einem Gespräch mit dir, okay? Und dadurch lernst du, formulieren, worauf es ankommt bei dir. Ja, und das möchte ich, dass in den nächsten 3 Wochen das steht. Also, jetzt schon diese Woche, weil bei einigen haben schon die Termine, wenn du am Anfang zu wenig Anmeldungen hast, mach nix, du machst das mit 2 Menschen, du machst das mit 3 Menschen, wie viele da sind, weil du nur dazu lernen kannst, okay? Und sei gänig mit dir, das ist ganz wichtig. Wer ist bereit, gänig mit sich selbst umzugehen? Okay, sehr gut. Und wenn ein Titel nicht ankommt, also wenn du zum Beispiel 5 Texte geschrieben hast für einen Titel und das kommt nicht an, dann nimmst du einfach einen neuen Titel. Also mach dich nicht klein, mach dich nicht fertig, mach dich nicht kaputt oder so was ähnliches. Habt dann aus du gelernt, wie es nicht geht. Das ist auch wichtig, zu wissen, dass sie nicht die richtige Texte. Da lernt man noch viel mehr draus aus die aus die richtigen. Und jetzt, wo wir das neue Workshop, also das ist jetzt unser zweites Workshop, zweite Thema und am Anfang, die ersten 5 Tage hatten wir nur 14 Anmeldungen oder 15 gehabt und normal haben wir an einem Tag so viele Anmeldungen jetzt. Und zuerst hab ich gedacht, aha, das Thema ist schlecht, ich kann Christen nicht verkaufen, dass sie Preise für 2.000 Euro haben könnten. Ich hab zuerst gedacht, der Titel ist schlecht. Dann hab ich nur eine, ich hab gedacht, aber ich hab keinen Bock jetzt, alle E-Mails, alle Webseiten, alles neu zu machen. Also ich verändere zuerst den Titel. Also ich war voll in Marketing. Ja, das ist gut. Hab ich das verendet und ab dem Tag haben 14, 15 Anmeldungen gerne reingetrudelt. Pro Tag. Pro Tag. Ja. Das heißt, ganz wichtig, ein Titel ist King. Also wenn der Titel nicht zieht, dann entweder den Titel ein bisschen optimieren gleich, also nicht alles vergeben. Oder wenn der Titel wirklich nicht funktioniert, dann müssen wir einen neuen Titel machen. Also ein neues Workshop. Ja? Im Gart, heißt du dazu eine Frage? Silvia, kannst du verraten, dass du verändert hast beim Titel? Mhm. Der erste Titel war drei Hebe. Ich zeige. Und dann werde ich das wissen. Also drei Hebe, wie du als christlicher Coach für dein Programm 2000 Euro und mehr bekommst war. Ja. Und ich habe reingetan mit unserer Anziehendformel. Aha. Aha. Ja. Ja. Ja. Ja. Aha. Aha. Ja. Das ist das mit unserer Anziehendformel. Das war das Ganze. Und dann habe ich noch Vollzeit reingetan, deine Berufung Vollzeitleben zu können. Das habe ich noch reingetan. Und dann, das habe ich noch reingetan. Also selbst für Christen, die bislang gratis bin ich schon seit dem letzten Tag schon seitdem, seit dem vorigen Tag schon seit dem Tagebund. Und dann habe ich noch einen Zufall vor den beiden. Das war früher. Und dann habe ich noch ein Ergänz. Oder nur Interessenten anziehen. Die sagen, ich möchte, aber kann mir kein dein Coaching nicht leisten. Mhm. Sehr, sehr gut, danke. Das war das Ganze. an sich coachen und die Interessenten anziehen und die kein Geld haben. Ja, also wir schauen wie viel Anwendung ihr habt. Aber sie besorgen Geld. Also es sind schon drei. Einer hat schon. Also es ist wirklich, es sind sehr erfolgreich, ist es geworden, aber es sind einige dabei, wo wir ein kurzes Verkaufsgespräch gehabt haben. Weil die sich genau hier drin beschäftigen. Wie könnte man da das anders machen, nach der Kenntnis, dass die Zielgruppe, die ja das Geld hat? Das ist mir gerade jetzt erst aufgefallen, deswegen da müssen wir noch drüber nach. Achso, achso. Ich habe schon darüber nachgedacht, weil ich das jetzt, also wir haben extrem, also wir haben zwölf Gespräche gleich bekommen. Ich habe noch fünf vor mir. Reinhier macht zuerst die ersten Kurs. Drei haben schon zugesagt. Drei haben kein Geld und wollen auch nichts und können sich auch nicht vorstellen. So ist das. Und also ich schaue auch immer wieder die Umsätze danach. Ja, weil mit unserer Sprache ziehen wir eine bestimmte Zielgruppe an und ich habe, ich weiß nicht, das gehört auch noch dazu. Habt ihr die Verkaufsmehr, also die Meeres, die ich dann rausgeschickt habe, Donnerstag, Freitag, Samstag, ja. Habt ihr gesehen, wie sie ich da aussortiert habe? Habt ihr das mitgekommen? Nein, der Bohrer ja. Und das hätte ich vorne machen sollen. Ja, also sie haben auch ein Willkommensmehr bekommen, also eine Willkommensequenz, also nachdem sie sich angemeldet haben, also nicht die, die zuletzt angemeldet haben, sondern die noch letzte Woche, die hatten noch Zeit dafür gehabt. Und ich habe ihnen drei E-Mails noch rausgeschickt und in dieser E-Mail hätten wir diese Themen reinbringen sollen. Dann hätten wir jetzt kein Problem gehabt. Ja. Also wir haben kein Problem mit Menschen, die kein Geld haben, aber sie müssen heiß sein und das verändern wollen. Das dürfen sie. Das ist ganz, ganz wichtig. Also das ist wie hier in Bayern, wenn jemand da im Biergarten reingeht und sagt, okay, ich hätte gerne ein kleines Bier, dann sagt, kommst du zurück, wenn du Durchstich bist. Ja, hier. Und wir wollen Leute, die ihr Maß bestellen. Also die wirklich sagen, ich möchte richtig Moos. Ja, also die wirklich durchstig sind, die hungrig sind, weil dann macht es wirklich Spaß mit denen zu arbeiten. Wir wollen kein Menschen irgendwie helfen zum Trog, immer wieder hinzuführen. Sie müssen selber essen. Hat es geholfen? Okay. Also sonst, die anderen Menschen, die machen dich dann auch verantwortlich dafür, wenn es dann nicht funktioniert. Obwohl deine, dein Programm funktioniert. Es ist nur, dass wir Menschen auf dem Weg mitnehmen, die nicht wirklich hundertprozentig dran sind und voran gehen. Und zum Beispiel nur wegen, also hier, das werde ich so nicht noch einmal schreiben im Titel, sondern ich werde da das Ziel ändern, dass du immer mehr Menschen anziehst, die gerne investieren wollen. Und dann werde ich nicht anziehend, sondern Vorbildformel oder sowas ähnliches nennen. Damit ich schon ein bisschen formuliere, dass wie Sie sehen, so sind Ihre Kunden auch. Also du kannst extrem viel mit der Sprache machen. Wem gefällt es? Also ich liebe das. Also wie das Gott gemacht hat, dass wir mit unserem Wort wirklich das erschaffen, was quasi welche Menschen wird anziehen. Also das finde ich einfach faszinierend und ich lerne sehr viel auch so ausrechten Fehlern. Ja? Und auch wichtig, ihr könnt es auch. Deswegen nicht für mich, es ist jetzt schwierig. Nein, ihr könnt es auch. Für euch ist es genauso leicht, das zu lernen. Okay, also, Elisabeth? Dazu habe ich eine Frage. Dieser Titel des Workshops stand ja jetzt eben richtig groß drauf, ne? Wenn ich ein Reel mache, steht das ja in der Capsion klein. Das hier war jetzt die Landing Page. Also das hier war jetzt ein Reel. Das hier ist die Landing Page, also ein Website, Seite, wo Sie sich dann anmelden können. Also vom Reel kommen Sie dann hier drauf. Und durch die Reel kann man ja mehrere Möglichkeiten, die Menschen schon abzuholen. Da sind wir flexibel können jeden Tag eins bringen und dann kommen Sie auf die, auf die, diese Landing Page, wo Sie sich dann registrieren, wo Sie die E-Mail-Adresse angeben und so weiter und sofort. Also ihr habt die Technik noch nicht. Ja, ich habe das nicht. Bitte auch nicht machen am Anfang. Also wir haben das sechsten Mal gemacht. Bitte, so kann es nicht machen. Du kannst einfach auf ein Storyblatt, auf ein Foto das Ganze drauf schreiben. Also ich habe dann ein Wirtschimpfoto von dem gemacht, also nicht einmal ein richtiges Bild gemacht. Ja, ich habe da drauf geschrieben, davor war, jetzt gibt es was Neues, danach war, hier ist der Link melde ich an oder du kannst schreiben, kriegte darauf, also auf dieses Stingspum, weißt du, in Insta und dann schicke ich dir den zum Link zu. Also immer 0, 0, 0, 0 Technik am Anfang. Ja, also so wenig wie möglich. Jetzt müssen wir rausfinden, ob das was wir wollen funktioniert und wenn ja, machen wir Technik dazu. Da machen wir zuerst Umsatz und dann, was wir die Technik machen wollen, haben wir die Finanzen dazu. Denn ich habe das mühevoll mit so einem Google Doc Dokument gemacht und das sieht nicht schön aus. Eurer klickt drauf, das ist so elegant und so schön und bei mir ist das so ein Block und das sieht nicht gut aus. Das habe ich dann auch nicht mehr gemacht. Schau mal, ich habe den Karten fotografiert und einfach drauf geschrieben, den Text oder ich habe so ein Foto von mir, so ein Foto von mir gemacht und dann habe ich den Text drauf geschrieben, bitte, gib dir nicht viel Arbeit. Sehr gut, das geschieht nicht. Ich habe die Blumen fotografiert und jetzt schaut das nicht mehr so aus. Und dann habe ich drauf geschrieben, also mach alles einfach, bitte. Das kann man zum Beispiel machen im Wechsel mit den Reels, einfach mal zwischendurch, immer mal wieder den Titel des Workshops, da drauf schreiben, bitte im Hintergrund eines Bildes. Das war Story, was ich jetzt gesagt habe. Story. Ja, du kannst auch den ganzen Titel drauf schreiben auf ein Reel und dann oben anpinnen, mein nächstes Workshop. Das ist gut mit dem anpinnen, ja. Okay, gut, gut, ja, danke, danke. Okay, gut. Dann Zilka hat noch eine Frage. Danke, ja, genau, ich hatte vorhin noch kurz zum Thema Müdigkeit, Kontra, Selbstfürsorge. Das eine ist, ich bin wirklich, mein Körper braucht gerade eine Pause und ich brauche einfach mein Power-App oder so. Wie unterscheidet ihr das? Das war meine Frage. Also wenn ich einschlafen kann, dann schlafe ich. Genau, das ist auch sehr gut und da sage ich mir dann nicht, ich bin für die Frage, sondern schlafe. Also es ist ganz wichtig, wenn das wirklich ist, weil man zu viel gemacht hat, wenn man einfach keine Pause machen kann, dann ist es ganz wichtig, auf dem Körper natürlich auch zu hören. Aber manchmal ist es so, dass wir sagen, wir wollen das jetzt machen und ich habe auch Lust darauf und dann kommt auf einmal so etwas, was ich versuche, irgendwo wieder davon abzuhalten. Das ist wichtig, wo fängt der Feind wieder an, zu rauben, zu morden, zu vernichten, weil in dem Moment können wir sagen, nein, ich bin fit, ich bin stark, ich habe jetzt sein Verstand, sein Wissen, sein Reisheit, um diese Sachen jetzt schnell und mit Freude zu machen. Oder auch wenn man rennt und sagt, oder Sport macht, kann man das genauso sagen, wenn man da immer wieder müde ist. Also Basta Mark sagt, ich bin ein Joker. Nicht Joker, ein Joker. Das spricht sich schon lustig aus. Also es spricht, ist ein Joker, obwohl er das früher noch nie gemacht hat. Ja, verstehe den Unterschied jetzt besser. Aber nicht in Burnout reingehen, dass er nicht weiter. Also da muss man schon unterscheiden, was ist was. Ja, sehr gut, ja, danke. Ich habe noch eine zweite Frage. Kann ich gleich wieder her schieben oder später? Nein, sondern ich würde sehr, sehr gerne jetzt Anna Veronica de Bora, die Aufgaben, die zugeschickt worden sind. Und wenn die Frage was auch wegen Technik, Elisabeth solche Fragen, was du jetzt gestellt hast, das bitte lieber reinstellen. Ich möchte nicht mehr so technische Sachen beantworten, ja. Er macht die Riese bei uns rein. Ich war jetzt auch überfordert, mit einem Testreuzer zu veröffentlichen. Also Frage lieber rein hier wegen solchen technischen Sachen. Okay, Elisabeth. Schreib mal. Ich hatte noch dieses, dieses Multiple Choice zu dem Workshop hatte ich noch die Frage zu reingeschickt. Am 13. August, also schon sehr länger her. Ob ich dieses als Bonus, Nein, ja, ich habe gedacht, ich habe dir schon gesagt, nein, zu viel. Auch nicht, ich hatte mal die choice, nein. Also wir überliefern, wie soll ich sagen, also im geistlichen Bereich überliefern wir, ja, weil das befegt die Menschen, damit sie ihre Schritte machen können. Aber du siehst von mir im Aus, in draußen, also in der Öffentlichkeit, kein Post, wie man Lehrinhalte macht, wie man Identifikationsinhalte macht, wie man Workshop Titel macht. Diese Sachen gebe ich nicht raus. Das heißt, was du coachst, das kannst du nicht im Voraus überliefern. Warum sollten sie dann in dein Coachingprogramm reinkommen? Sehr gut. Ja, weil das alle tun, darum ich hatte diese, diese kurze Idee, die du jetzt grad gesagt hast, auch, aber es tun alle immer dieses Vorausschicken von Workbooks und so etwas. Ja, aber frag mal, wie viel sie verdienen. Also, wie so viel arbeiten, also weniger verdienen, gut damit. Oder du musst einfach sagen, da überliefer ich, ja, ich schaue, was hilft, den Menschen loszustarten, da überliefern wir. Aber nicht das, was wir danach im Coachingprogramm machen, da überliefern wir nicht. Okay, okay, weg damit. Ja, danke. Ilke, du hast auch eine Frage schreibst, bitte da rein in den Chat. Und der Bora, könntest du auch zu rein, hier reingehen, in Bezug auf viel zu tun und so zuerst, ja? Und da machen wir die Inhalte miteinander. Ich habe reingeschrieben. Okay. Also Anna, hast du schon, dass du frei geben kannst? Ja, aber es ging noch eben nicht. Warte, ich muss noch ein Breakout-Session machen. Sorry, ich habe euch schon weggeschickt. Sorry Schatzi. Weggeschickt und keiner kann wohin. Okay, jetzt könnt ihr zu rein hier, warte, ja. Also du kannst schon freigeben Anna. Aha, okay, jetzt geht es auch. Ja, schön. Ja, das ist ja meine E-Mail. Gut. Also das ist so in Stichpunkten die Fragen. Ich weiß jetzt nicht, du hast die wahrscheinlich schon gesehen. Also was ist jetzt? Ich kann auch einiges aufprobieren und Julia fragen. Ich ja Ende der Woche nach meinem Termin. Nein, ich habe nicht verstanden, warum fragst du, wie verkaufen? Das habe ich nicht verstanden. Was ist da? Also konkret. Sag mir. Genau, also das ist ein junges Mädel, was ich früher hatte, über zweieinhalb Jahre gar keinen Kontakt und jetzt hat sie dreimal angefragt und möchte unbedingt einen Präsenz treffen. Das ist so, ja, ich will mit dir Kaffee trinken und hat dazu geschrieben, dass sie gerne auch für einen Freund was tragen möchte, der natürlich gar kein Geld hat. Aber der Freund ist beim Treffen nicht anwesend. Ich weiß auch nicht, wer es ist und gut, weil sie ja so Mitte Ende 20 jetzt ist, nehme ich mal an, wird ja auch in etwa in diesem Alter sein. So und jetzt habe ich überlegt, wie stelle ich das an, nicht, dass das ins Leere läuft, aber ich will ihr nichts für umsonst anbieten. Darum ist dieses wie verkaufen. Vielleicht habe ich mich zu kurz ausgedrückt. Nein, ich verstehe nicht, wieso wie verkaufen. Das ist wie jeder andere Kontakt. Anna, was würde es nur machen? So frage ich, was würde es nur machen, damit ich weiß, was du nicht verstehst. Also ich würde auf jeden Fall den persönlich kennenlernen worden, also mindestens telefonisch den sprechen und nicht über sie zum Beispiel irgendwie anfangen, dann Termin oder Thema. Okay, also über den Freund wollte ich gar nicht reden. Zuerst mal die Frau. Okay, ja, ich frage, wir treffen uns. Ja? Und dann frage ich sie natürlich, wie es ihr geht, weil wir uns jetzt ein halb oder wie lange Jahre nicht gesehen haben, was dir ein, nein, nein, nein, nein, ich würde die Frage nicht stellen, wie es ihr geht. Nicht fragen, wie es ihr geht. Also sie hat dich schon dreimal gefragt, Anna, und jetzt möchte sie sich mit dir treffen. Ja, meine Schwierigkeit ist ja wieder nicht zu coachen bei den Treppen, also. Ja, aber wenn sie schon dreimal mit dir geredet hast und jetzt möchte sie mit dir treffen, was wäre logisch, was solltest du vor diesem Treffen abklären? Vor dem Treffen? Aha, bevor du mit ihr wirklich ein Termin ausmacht für Termin. Den Rahmen? Ich würde fragen, warum möchtest du mit mir treffen? Okay, also kann ich das jetzt im Nachgang noch mal schreiben? Also warum treffen wir uns? Nein, wenn das der Termin schon ausgemacht? Ja, sie hat mich ein Bullup dreimal kontaktiert und irgendwann habe ich dann reagiert und habe geschrieben, jo, machen wir. Also wir haben nicht gesprochen, das waren wir sehr... Also jo, machen wir, aber ich schon ein Termin verabredet oder nur jo, machen wir. Nee, es verabredet, warte, kann ich sogar sagen, diese Woche, glaube ich sogar, ja, diese Woche Donnerstag. Okay, dann wenn ich da ankomme im Café, dann würde ich mit der Frage stellen, was meinst, warum, warum wolltest du diesen Café Termin? Also das ist das gleiche wie im Verkaufsgespräch. Ja, also wir fragen offiziell, warum hast du diesen Termin gebucht und jetzt du bist im Café und deshalb fragst du einfach, warum wolltest du mich jetzt im Café treffen? Ja? Ja. Jetzt nicht schreiben Anna. So, gleich die Antworten, okay, das ist gleich noch weiß, na gut. Sondern du bist im Café und du fragst, warum wolltest du jetzt mit mir treffen? Das ist so eine Hammerfrage, also ich sage, was für Antworten ich bekommen habe. Ich habe von einem bekommen, ich wollte mehr erfahren, ich habe gefragt, wozu? Zu eurem Programm, warum habe ich gefragt? Ja, also ich habe zuerst mal gefragt, ich wollte wissen, mit welcher Haltung kommen Sie rein in dieses Gespräch mit mir? Und dann streckte sich heraus, er wollte eigentlich den Preis wissen, deshalb hat sie den Kohl, haben sie den Kohl oder hat dieser Mann den Kohl gebucht, ja. Und wenn du jetzt mit jemandem einen Termin ausgemacht hast und davor wurde nicht geklärt, was für ein Termin das ist, dann einfach, warum wolltest du, also nicht, warum hast du den Termin gebucht, warum wolltest du jetzt mit mir im Café treffen? Ja. Und dann, ja, weil ich schon wieder Problem habe mit dem und dem und dem. Und dann würde ich fragen, hast du mitbekommen, gerade das ist mein Speziallgebiet, also du bist bei mir richtig, ja? Es ist wirklich sehr spannend, warum Sie persönlich, weil wir haben online gearbeitet, auch vorher schon. Ja. Also das heißt, du führst mit der Frau eigentlich ein Verkaufsgespräch im Café. Okay. Ja, mich hat so unsicher gemacht, weil ich nichts als Kontext habe. Ja, und deshalb würde ich auch nie einen Termin ausmachen ohne Kontext, warum treffen wir uns? Verstehst du? Dann sagst du, ich habe alle Zeit der Welt und dann sagst du, meine Zeit ist nicht wertvoll, indirekt. Ist das verständlich? Ja, ist verständlich, danke. Okay, mit dem Freund. Wenn Sie dem Freund hochkollt, dann würde ich einfach sagen, ich möchte gar nicht über Dein Freund reden, wenn er etwas will, gib mir meine WhatsApp-Nummer und er soll sich bei mir melden. Ja, genau. Nicht über ihn reden, nicht, was sie sieht, nichts. Ja? Okay, gut. Okay, dann, was ist jetzt mit Deiner Schwester das Coaching? Ja, das war halt super gut gestartet und dann ist sie ausgefallen wegen irgendeinem Einsatz. Dann war ich im Urlaub und jetzt ist sie wieder im Urlaub und ich merke einfach oder ich spüre einfach, sodass dieses Bunkeln da so bei ihr halt auch weg ist. Wir haben ja vereinbart, dass ich ab und zu mal eine WhatsApp schreibe oder irgendwas schicke und da kommt überhaupt gar keine Reaktion. So, weißt du, ja, ist gut, schreibt sie dann und dann denke ich ja. Und das liegt wahrscheinlich an diesen ganzen Abwesenheiten oder an den Verschiebungen der Coaching-Treffen, dass ich da so ein bisschen dieses Funkeln und diese Lust und dieses Heißsein wieder reinkriege. Was würdest du machen? Da das meine Schwester ist und wir nicht sehr weit voneinander wohnen, würde ich sogar sagen, wir treffen uns mal persönlich, wenn sie wieder zurück ist. Und dann frage ich Mensch, wie ist es? Ist es noch dein Thema? Passt es noch? Bist du noch interessiert an dem Weitermachen? Oh, also nicht deine Schwester hat eigentlich ein Problem, sondern du Anna. Du gehst davon aus, du gehst davon aus, dass sie nicht mehr daran interessiert ist, nur weil Urlaub vergangen ist, du hast nicht geschrieben, sie hat nicht geschrieben. Also, denk daran Anna, wie gigantisch das war im Coaching und jetzt mach einfach, hey meine liebe Schwester, wann willst du das nächste Coaching-Termin haben? Ich bin voll erfeuer, ich freue mich schon total weiter zu machen. Okay, also soll ich gar nicht darauf eingehen, dass sie so lustlos geantwortet hat? Ich hatte ja nicht solche Zwischendings ausgemacht. Wie meinst du? Also ich hatte nicht zwischen WhatsApps rausgemacht, sie ist im Urlaub, du bist im Urlaub, dann sollt ihr halt genießen. Ja, ich wusste nur nicht, dass sie Urlaub macht, für mich kam das überraschend, ich habe es nicht gewusst. Okay, aber du hast Urlaub gemacht. Gut. Verstehst du? Ja. Nicht so viel geben, sondern du hast dein Feuer und du reist sie automatisch mit, wenn du das Feuer hast. Okay, okay, also nicht gut. Dann, was ist mit dem, das ist der Junggemann, der noch nicht bezahlt hat? Der Mitte August-Staat? Ja? Ja, genau. Habt ihr schon einen Starttermin? Der Starttermin war sobald er bezahlt, dann starten wir und ich habe ihm gesagt, ich halte ab Mitte August Platz frei. Okay, was würdest du jetzt machen? Ja, was würde ich jetzt machen? Wie wir fragen, was habe ich denn da geschrieben? Na, was wirklich? Also der Anna, warte, schau mich an, du bist eine Unternehmerin, du verdienst 100.000 im Monat. Du bist in Christus, wie würdest du reagieren? Ihn anpixen und sagen, ich habe noch kein Geld, Eingang festgestellt, ob er vielleicht sich im Bankkonto vertan hat? Ich würde einfach fragen, ja, aber viel, viel deutlicher, viel klarer. Das heißt, du sagst, du, wir haben unseren Start für Mitte August geplant, ich sehe noch keinen Zugang, Geld zum Gang von dir, kannst du das Geld diese Woche bereits überweisen, damit wir den Termin für kommende Woche machen können? Ganz bestimmend. Ah, okay. Du führst Anna, du bist die Unternehmerin. Tja, ich darf jetzt nicht so was sagen, was ich denke, ne? Also ich habe angeschaut, deine Fragen und die einzige Antwort ist, du sollst führen, überall. Also alles, was ich dir besprechen ist, dass ich dir jetzt beibringer, wie du führst. Ja? Okay, das ist ein guter Hinweis. Du führst. Und mit Insta führst du genauso, du machst einfach einen Workshop Titel zuerst mal und du beginnst mit dem Vorlagen, Vorlage 1, 2, 3, 4. Genau, den Workshop Titel hatten wir ja schon abgesignet und ich hatte auch schon vier Tage gemacht und dann kam der Urlaub und jetzt ist die Frage, soll ich mit Tag fünf weiter machen oder soll ich bei eins wieder anfangen? Ich würde weiter machen, ich würde weiter machen mit der zweiten Vieresse, dann weiter machen mit der dritten Vieresse, dann vierte Vieresse, damit du alles lernst, ja? Und danach variierst du. Aber zuerst alle Vorlagen durchmachen. Also jetzt mit Tag fünf weiter machen? Ja. Okay, also nicht wieder von vorne beginnen, das war jetzt. Nein, nein. Ja? Also jeder, der im Urlaub war oder etwas abgebrochen ist und keine Lust hatte eine Woche lang, wir haben jetzt auch eine Woche lang nichts gemacht, kam gar nicht dazu, einfach weiter machen. Du kannst die so denken, da sind einfach so, da haben die Menschen, die dir schon, die ich schon gesehen habe, einfach so auf das Gut Vertrauensguthaben zahlen wir mit jedem Text ein, also einfach weiter machen. Und dann die Frage verstehe ich noch nicht hier. Welche? Die Schwester, die andere? Die hatte ich und interviewt, zu meinem Wunschkunden interviewt zum Thema Schwiegereltern und ich habe sie am Wochenende besucht und in dem Moment kamen ihre Schwiegereltern unangekündigt, unangemeldet und natürlich völlig ungewollt von ihr und sie sagte noch, oh nein, sie kommen, sie hörte das schon im Fahrrad, sie kommen und sie wissen doch, dass ich das gar nicht abkann und das machen sie einfach jeden Abend. Naja und dann hat sie weit und breit ausgeholt, was die alles losmachen und die sind dann recht schnell gefahren, weil ich dort war. Ja. Machst du jetzt den Text weg, damit ich dich sehen kann besser? Genau, okay, Warte. Ich mache Teilen beenden. Genau und dann habe ich einfach nur da gesessen und zugehört und habe gelächelt und nichts dazu gesagt, weil das waren ja alles Fragen aus dem Wunschkunden Interview und sie weiß, dass es mein Schwerpunkt und Thema ist und ich habe wirklich nichts dazu gesagt und bin nach Hause gefahren und habe gedacht, soll ich sie noch mal anrufen und ihr ein Verkaufsgespräch anbieten, also ohne dass sie weiß, was Verkaufsgespräch ist, aber einfach mal sagen, willst du darüber sprechen oder soll ich es nicht machen? Das ist jetzt die Frage an mich? Ja. Was würde ich das nur machen? Es hat mich schon sehr in den Fingern gejuckt, ich würde super gern dieses Thema mit ihr machen. Ja, vorangehen, also wirklich, haltet dich nicht zurück. Fühle deine Schwester in ihr Glück. Okay. Wie würde ich das jetzt machen? Wie ich das mache? Ich rufe sie an oder ich schicke eine Sprachnachricht, das ist so unsere Kommunikation eigentlich sehr häufig und dann sage ich, ich habe darüber nachgedacht, was ich neulich bei dir da erlebt habe, magst du dazu mit mir einmal kurz sprechen? Nicht konkret. Nicht konkret? Nee. Also ich habe erlebt, ich würde sagen, ich habe erlebt, wie es dir ging, als deine Schwiegermama ungewollt kam, das würde ich sagen und ich würde dann, was für eine Frage kannst du stellen, damit sie weiß, es geht nicht um ein Schwestergespräch. Gönne fragen, möchtest du wissen, wie deine Schwiegertätern nicht mehr ungewollt vor deiner Hecke stehen oder möchtest du wissen, wie du gelassen bleibst, wenn deine Schwiegertätern vor deiner Hecke stehen? Ja, beides ist gut. Ich würde vielleicht fragen, möchtest du das verändert haben zuerst, weil wenn sie sagt, naja, also alle meine Freundinnen haben so eine Schwiegermutter, es wird schon. Verstehst du? Ja. Dann wird sie mit Gegenwind reagieren, wenn du sagst, möchtest du erfahren oder wie sie wird sagen, warum nicht und wenn jemand dir so eine Antwort gibt, warum nicht, die sie nicht feurig. Ja, das ist richtig. Und deshalb würde ich du, meine liebe Schwestern, mir tat es auch weh, kannst du sagen, ja, möchtest du das verändert haben, dann kriegst du ein Ja oder ein Nein und dann, wenn du Nein kriegst, bist du ruhig. Dann hast du, verstehst du, wenn jemand mir Nein sagt, danach bin ich sowas von ruhig und stört mich gar nicht, dass sie dieses Problem haben, weil sie mir ein Nein gegeben haben, dann krippelt es in mir nicht mehr. Ich weiß, ich habe da keine Verantwortung, es sind klare Verhältnisse da. Und wenn sie sagt, ja, das möchte ich verändert haben, dann sagst du, möchtest du erfahren, wie das geht, dann sagst sie, ja und dann machen wir Termin aus und dann besprechen wir das. Okay, sehr gut. Also Anna, geh in die Führung, ja, sei jetzt nicht vorsichtig oder sowas je nicht, sondern lieber Fehler machen, ja, es ist nicht schlimm, wenn du Fehler machst, Gott ist gnädig. Ja, ich bin so vorsch gewesen und bin schon so oft vorgelaufen, mach nichts, ich bin so oft eine blutige Nase geholt. Mir ist es lieber, du gehst voran, ja alles klar und blutige Nasen sind nicht schlimm, die heilen, wir lernen davon, ja, kein Problem. Okay, Anna. Gut, danke. Sehr gut, ich freue mich. Werunika, zeigst du mir, ja, sie redet, ja, zeigst du mir. So, den Flyer, ja, zeigst du den Flyer zuerst? Ja, beide im Flyer, den Weg beschrieben hast du erst und dann heißt das Ende des Geschwistern und ich würde das so nicht machen, aber ich würde das auf jeden Fall ausprobieren, weil hier... Spricht man das? Aha, also meine drei Geheimnisse, wie du zu der Frau wirst, wirst zu der du ursprünglich geschaffen wurdest, das ist der Weg, ja. Aber das haben wir miteinander besprochen. Ich weiß, der dein Traummann nicht widerstehen kann, das ist das Ergebnis. Ja, ja und wenn ich so etwas sehe, also mir persönlich gefällt es sehr, aber dem Titel musst du antiesen, musst du ausprobieren, ob das der Frauen, die jetzt gerade Single sind, auch gefällt. Ich habe ja eine Umfrage gemacht, ja und ich glaube, drei Rückmeldungen habe ich bekommen, dass ich dieses Thema machen soll. Okay, wenn die Rückmeldungen dazu kommen und dem anderen nicht, das ist ein Zeichen. Okay. Okay, also dann raus damit, also das hat mir auch sehr gefallen, also den Rest haben wir schon abgesprochen, oder? Was ist denn mir ist ein Rest? Also da sind quasi das Lernst du im Werk schon? Nein, das habe ich selber gemacht. Aha, okay, ich habe gedacht, wie du der Aidingfall entgehst und dich nicht mehr mit Kompromissen zu Frieden gibst. Also was ich noch so Frauen, die gerade dateen als Schmerzpunkt spüren, wie du schnell herausfindest, ob du weitergehen sollst oder nicht. Also ich erfahre zum Beispiel von Frauen, dass sie wochenlang mit jemandem schreiben, ja und dann stellt sich heraus, also du könntest so, wie du wochenlang es hin und her schreiben, abkürzt, weil da ist einfach, wenn sie halt mit vier, fünf Männer auf einmal, weil sie Datingplattform haben, schreiben, das ist extrem viel Zeit, also ich würde noch unbedingt diese Zeit rein tun. Also wie du quasi wochenlang es schreiben und wo das Ende sich der Trumpprinz als Ente entpuppt oder sowas, also witzig, ja abkürzen kannst. Ja, ja, ich kenne das auch aus meinem Sinn leben, das hin und her schreiben, ja. Also Datingpfaller finde ich gut, das ist ein bisschen schwer hier. Manche. Du erfährst wie befreien das ist, hops. Warte, wo bin ich? Weiß ich nicht. Sitt mal nichts mehr oder wie? Ich sehe Milch und ein Schwarzer, sie geben den Wirtchen frei, jetzt zum Pferg, please, von dir. Warte, dann mach ich das so. So, so sieht man es, oder? Nee, das ist jetzt ja, jetzt ja. Also du erfährst wie befreien das ist, sich nicht verstellen zu müssen und trotzdem den Mann anzuziehen, der wirklich zu dir passt. Also das Thema ist sehr gut, aber es ist schwer zu lesen. Ich würde abkürzen, wie du deinen Mann anziehst, ohne dich zu verstellen, ohne dich verstellen zu müssen. Wie du dein inneres Strahl entfaltest, das ist im Titel, also da drinnen und dann würde ich sagen mit drei einfachen Gedanken oder Impulsen. Also das was du danach geschrieben hast, das ist schon ein bisschen Coaching Thema. Das Viertel. Aha. Ja, das stimmt, da kann ich nur die ersten drei machen. Das sind nur drei Geheimnisse. Ja, okay. Welche Frage hast du noch? Und der Text ist okay, wenn ich den so lasse. Ja, aber ich sage nur, kann sein, dass was du in Orange geschrieben hast, wie du zu der Frau wirst, kann sein, dass das nicht zieht, aber ich weiß nicht, ob du rausst. Also ich möchte auch nicht in einem Glaskube schauen oder sowas ähnliches, ja. Und deshalb ausprobieren. Also ich würde jetzt gleich beginnen damit rauszugehen. Und wie würdest du das anders sagen? Na, zuerst ausprobieren. Ausprobieren? Genau, so wie wir das gemacht haben. Rausgehen damit ausprobieren, dann sehen wir die Zahlen. Weil was ist denn, dass der Hammer ist, was ankommt und ich habe gesagt, ah verändern, das wäre fatal. Ja? Okay, welche Frage hast du noch, Veronica? Also zudem dann nicht mehr, dann schreibe ich noch um und dann noch zu den Geschenken. Aber da habe ich jetzt gedacht, dann ist es wahrscheinlich, dass ich es schon wieder den Weg verraten habe oder das Coaching, was du vorhin gesagt hast, Elisabeth. Okay, ich habe die Titel damit schon gemacht mit dir oder die von den Geschenken? Das hat mir gemacht aber schon länger her, aber ich wusste nicht mehr genau wann, deswegen habe ich sie neu gemacht jetzt. Kannst du das größter machen, Geschenk 1? Okay. Also mir hätte das was gebracht, dass es singen war, also da wusste ich nicht, was ich mit meinen Einsamkeiten machen soll. Das ist Coaching, würde ich nicht machen. Das ist Coaching, ich glaube, bis auf die Information, weil das dritte ist auch Coaching. Das würde ich nicht machen, also das ist nicht gut als Geschenk. Das ist das zweite? Nein. Auch nicht. Ich sage danach, machst du das weg und dann sage ich warum? Das auch nicht. Nein. Das dachte ich mir schon fast. Mach mal das weg. Und das da? Also ich kann das auch in der E-Mail schreiben, das musst du nicht jetzt in diese PDF rein. Was ist damit, das ist eine Einladung oder? Ja, also ich möchte das an eine PDF machen, wo ich das verschicke, aber die Frauen sich anmelden. Ja und ich hoffe sie bringen, also das darfst du nicht schreiben. Ich bin sicher, dass wir dein Leben verändern oder deinem Leben neue Ausrichtung geben. Also ich hoffe, das darfst du nicht schreiben, weil die meisten Menschen das entweder oder verstehen beim Hoffen. Ja und das zeugt Unsicherheit. Ja. Machst du das weg und dann denken, kannst du schnell hervorsuchen, was haben wir besprochen, dass gut wäre als Geschenk, währenddessen rede ich mit Deborah, wenn sie hier ist, weiß ich nicht. Und du suchst deine, was wir schon besprochen haben, als Geschenk geeignet wäre. Okay. Danke Veronica. Deborah, deine Frage. Also ich möchte ja gerne mit deinem Kurs starten jetzt wieder und habe jetzt mal für mich so dieses Zeitfenster, die drei Monate statt, also zwölf Wochen, statt acht Wochen. Ja. Und ich kann vielleicht jetzt noch direkt sagen, weil ja auch noch die Frage wegen dem Workshop. Ja. Persönlich habe ich im Moment den Eindruck, dass ich für diese Runde keinen Workshop machen soll. Das ist jetzt so mein Impuls, sondern dass ich da wirklich einfach eins zu eins Kaufgespräche und sie in die Gruppe führe. Ja. Das war jetzt so mein Impuls. Erstens, weil ich einfach den Eindruck habe, sie befordert mich im Moment noch mit dem Workshop. Und auch weil ich ja gerne einfach mein Programm umbauen möchte, jetzt dann auch gezielt in diesen drei Monaten. Und irgendwie würde ich das dann einfach lieber besser vorbereiten und einfach das alles, ja, also einfach so ein Gefühl, dass ich, ich habe auch eigentlich ein Problem mit dem Verkaufen, hatte ich immer und deswegen habe ich gestern dann einfach so gedacht, das ist so eine Hürde, die würde ich gerne einfach noch besser meistern lernen. Dass ich einfach auch gelassener einfach noch lerne, in solche Gespräche reinzugehen und nicht, weil ich verbinde damit immer so viel Ungut, dass einfach irgendwie mit dem, das sind noch so innere Hürden, die ich denke, ich habe die in der Theorie, habe ich die schon überwunden, aber es muss sich noch so äußern. Genau, das war jetzt einfach so ein bisschen mein Eindruck. Aber dass ich den Kurs machen möchte, das ist für mich wie entschieden und daneben einfach die Frage wegen, ich habe dir das eben geschrieben, dass ich das jetzt mal mit den zwölf Wochen machen würde, damit dann der Dezember doch frei bleibt und einfach dann mit der Freis, das ist noch die Frage, was du dazu denkst. Okay, also ich bin dafür, dass du das Workshop jetzt weglässt. Okay. Die anderen ganz wichtig, der Bohrer hat zehn Bücher geschrieben und sie kriegt jeden Tag zehn E-Mails, dass Menschen mit dir zusammenarbeiten möchten. Das heißt, der Bohrer muss nicht neue Menschen anziehen, sondern die, die da sind, muss sie abholen. Deshalb sage ich, kein Workshop. Sondern du streckst jetzt dein Programm von acht Wochen auf zwölf, auf jeden Fall. Ich habe dir schon Preise gesagt. Was ist das, was in deinem Herzen ist, der Bohrer? Wir haben schon über Preise geredet. Also du hast ja da gesagt, verdoppeln, ich hatte ja vorhin, hatte ich ja für die acht Wochen, achtundunddachzig hatte ich ja dort. Und für mich wäre ich jetzt so, hätte ich so das Gefühl gehabt, für mich wäre stimmig, eineinhalb Tausend wäre stimmig. Je nachdem vielleicht bis zu einem gewissen Punkt, wenn ich jemanden jetzt schon antreibe und sie entscheiden sich schnell, dass ich ihnen dort dann noch eine Batte gebe, so vielleicht, das war so mein Gedanke. Ja, und ich habe dir gesagt, machen wir lieber so, dass du fünf Texte dazu schreibst und die, die kommende Woche sich anmelden, nach jedem Text für einen Termin und Buchen, die kriegen tausendfünfhundert und du anbündigst, du kündigst an, dass das Programm das letzte Mal jetzt nur tausendfünfhundert kostet, da du sagst, nur diese Woche tausendfünfhundert und ab nächster Woche, wenn du kommst, zweitausend. Okay. Weil dadurch, wenn du sagst, diese Woche tausendfünfhundert, nächste Woche zweitausend, motivierst du die Menschen durch den Preis, die schon da sind in deinem E-Mailordner und nur darauf warten, der Bohrer, bitte, sag mal, kann ich rechts unterschreiben, ja, dass sie das jetzt wirklich tun. Ja, das ist gut. Stimmig für dich? Ja, das ist sehr stimmig. Und auch einfach so, dass ich es jetzt mit diesem Durchlauf so mache, ohne Workshop, das ist sehr, liebe, dass ich wirklich nochmals in meiner Mailbox arbeite und schaue, wen kann ich jetzt da gezielt noch kontaktieren. Und ich will das auch diese Hürde mit den Gesprächen im Eins zu Eins, also ich möchte das einfach auch, ich spüre, ich darf mich da auch nicht einfach nur drücken davor, sondern ich möchte da gerne auch positive Erlebnisse haben irgendwie. Ja, ich weiß nicht, ich habe immer Mühe, mich zu verkaufen, das ist einfach so... Mühe gehabt. Ich habe Mühe gehabt, genau. Also was für mich jetzt wichtig ist, dass du nimmst die, du nimmst die, die im Jest, die vor einem Workshop sind, die fünf Stück, das kannst du jetzt auch dafür nehmen, weil du sollst ein Angebot, also Vorfreudeangebot, eine Geschichte einwende, ja. Und dann müssen wir noch deinem Programm einen coolen Namen geben, was war der Name? Also ich hatte einfach, also so meinen Slogan war, hochsensibel ankommen und dann dein Online-Kurs für mehr Leichtigkeit und Lebensfreude im Alltag. Das war einfach so, genau. Aber wir haben das schon verbunden mit etwas, Sie haben gesagt, mit Beziehungen. Mit Beziehungen. Mit Beziehungen werden wir verbinden. Genau. Und deshalb würde ich dem einen neuen Titel geben, also du kannst auch sagen, das ist nicht das alte Programm, sondern ein Update dazu. Ja. Und dann sollten wir schon, was ist im Beziehung, Ihr größtes Problem und was ist Ihr größtes Ergebnis, was Sie wollen? Was ist das? Spontan? Ein größtes Problem ist, dass Sie sich nicht gesehen, nicht verstanden fühlen, missverstanden fühlen. Und in Grunde genommen wünschen Sie sich, dass andere verstehen, wie so Sie so sind. Und dann rechtfertigen Sie sich immer wieder, aber es ist eigentlich gar nicht nötig. Also der Punkt ist einfach, dass Sie selber zuerst mit sich selbst in Beziehung treten dürfen, damit Sie nicht mehr so abhängig sind im Außen von dem, was andere Menschen über Sie denken und sagen. Also das ist so vielleicht der größte Schmerzpunkt auch, dass man sehr, sehr stark halt spürt, was jemand anderes einfach auch denkt und sagt. Und das sehr, sehr persönlich nimmt, sehr stark bewertet, so diese Stimmen im Außen. Und dass du dann quasi dein inneres Gleichgewicht von dem, wie ein bisschen auch abhängig machst. Okay, davon können wir jetzt 2, 3 Sachen richtig gut nennen. Also dann würde ich dein 3-Monats-Programm verstanden und gesehen in deinen Beziehungen, mit ADHS-Diagnose oder so was ähnliches. Und darunter unter Titel, nie mehr abhängig von der Meinung anderer. Und irgendwie dein König, der Königsweg, der Königsweg, wie du, der nicht persönlich nimmst. Genau, oder mehr in der Stabilität oder in der Hand. Nein, das ist nicht gut. Nein, nicht persönlich nimmst. Also, Deborah, du gehst raus. Da, da, ich habe mein altes, mein nicht altes, sorry, ich habe mein gigantisches Programm, meinem gigantischen Programm, ein gigantisches Upgrade verpasst. Ab sofort ist es nicht, also nicht, das erste ist es nicht, sondern das ist die zweite. Ab sofort ist es nicht mehr 18, 12 Wochen, damit, dass niemanden überfordert, dass es zu viel sein kann. Und wir werden spezifisch alles anstatt, in Bezug auf deine Beziehungen, damit du verstanden und gesehen wirst, in deinen Beziehungen, damit du dein Weg, wie du Sachen nicht mehr persönlich nimmst und diese nicht mehr abhängig von der Meinung anderen bist. Das ist sehr gut. Und ich werde auch spätestens morgens vormittag noch einen Newsletter verschicken. Also, der geht ja an alle möglichen. Das ist viel breiter jetzt als das. Und dann möchte ich gerne darauf hinweisen. Und damit sich einfach auch Interessierte an dem Programm mit bei mir melden, mit einem Stichwort, damit ich sie dann dort auch in den Mailverteilen noch mit reinnehmen kann. Ich würde diese fünf E-Mails an alle rausschicken, die nicht nur die, bis jetzt, sich interessiert haben, also picken die Menschen nicht drauf, sondern wie viel hast du in der E-Mail-Liste von dir? Ja, das sind über 1000, irgendwas, 1900, 1200, irgendwie so. Also du kommst raus, der Bohrersommer, neu, ja? Fühl mich nicht neu. Doch, für dich ist das auch neu, weil wir jetzt mit Beziehungen verbinden. Das stimmt ja. Und dadurch holen wir jetzt mehr Menschen ab, als in Anführungszeit nur ADHS. Und dann haben wir gesagt, dass wir beim nächsten Mal machen wir das Gleiche mit Beruf. Ja, genau. Und dann drittes machen wir deine Ausbildung und so holen wir. Also ich sage jetzt, wenn das monatlich wäre, dann würden wir September die Beziehungs-ADHS-Probleme abholen, dann im Oktober die berufliche Probleme. Und im Oktober, November würden wir dann die Ausbildung machen möchten. Das muss jetzt nicht monatlich sein, aber diese drei Themen haben wir besprochen. Ja? Und so formulierst du, du kannst auch sagen, ich werde jetzt drei Themen anbieten in der nächsten Zeit. Verstanden gesehen in deinen Beziehungen, Verstanden gesehen in deinen Beruf und Ausbildung für, also das kannst du ankündigen, in die Anklage. Danke schön. Und sobald du sagst, okay, jetzt kann ich mir vorstellen, jetzt September, Oktober habe ich jetzt die Gruppe im Griff. Dann im November holen wir berufliches Thema ab, ab Januar. Also du holst September ab für Januar. Ja? Ja, das ist gut. Und dann in Februar holst du die Ausbilder, den Dunken ab für März. Menschen sind die zwei Monate auf uns warten oder auf ein Programm startwarten, das ist absolut geliebt. Okay, machen wir doch. Ist die nicht jetzt? Ja, das ist sehr gut, danke schön. Okay, also schreib die fünf, also die morgigen, dann die fünf und schickst du mir die morgigen noch zu, das wollte ich auch noch anschauen. Ja, auf jeden Fall, das schick ich noch, ja. Ja. Ist alles klar? Ja, danke schön. Sehr gut. Dann Weronika, zu dir zurück zu deinen Geschenken und jetzt aufgepasst. Also bei der Boda, die hat einen Namensliste von 7000 Menschen, 10 Bücher, ja, da geht es nur darum, die Menschen abzuholen, deshalb kein Workshop. Okay, genauso wie bei Anne hat auch eine Bücherliste, da muss man die Menschen nur abholen. Okay, und deshalb kein kostenfreies Workshop. Aber wenn ich noch nicht bekannt bin in einem Bereich, da muss ich mich bekannt machen. Gut. Und die Geschenke von Weronika waren deshalb nicht gut, weil die Coaching Themen sind. Also wir geben keine Geschenke aus, die Coaching Themen sind. Okay? Okay, jetzt zeigen wir mal, was wir geschaut haben beim letzten Mal, Weronika. Also ich habe hier aufgestiegen, meine fünf Sätze, die mir geholfen haben, in die Ausstrahlung zu kommen. Dann meine fünf Minuten Laugh, Laugh. Warte, warte, warte, breiten wir bei den fünf Sätze, die mir geholfen haben. Dann würde ich solche Sätze rein tun, das ist nicht Coaching. Ich muss nicht so sein wie meine Freundin, die schon verheiratet ist oder sowas ähnliches verstehst. Sie vergleichen sich mit anderen. Ich würde solche Sachen, also ich würde Einwände da einschreiben, wie zum Beispiel, ich höre auch zu denken, dass jeder gut aussehende Mann schon verheiratet ist. Also da musst du Einwände einschreiben. Ja. Oder, also ich lasse diesen Gedanken los, das kann so sagen, dass jeder Mann, der gut ausschaut, schon verheiratet ist und dann schreibt er noch dazu, du brauchst ihn nur einen, den richtigen. Mhm. Ja? Verstehst du den Unterschied? Ja. Weil indem ich mich vergleiche mit anderen, mache ich mich klein, mache ich mich zu einer grauen. Und so etwas würde ich sagen, schau mal auf deine Gedanken, wo du dich mit anderen versuchst. Andere haben längere Haare, größeren Busen, schmalere Teilen, was auch immer so die Frauen denken, ist eh klar, dass sie schon einen Freund haben. Und dann sagst du, sobald du dich vergleichst, ist dein Strahlen weg. Also solche Sachen sollst du einbringen. Das sind drei und das ist genug. Weil ich nicht gesagt habe, was soll, sie machen statt vergleichen. Ich habe nicht gesagt, verstehst du? Ja. Das ist ein konkretes Coaching-Thema gesagt. Also es ist genug, wenn du drei gibst als Geschenk. Reicht gut. Und dann würde ich noch etwas ermutigen, wenn du die Sehnsucht in dir hast, dass du heiraten möchtest, dann gibt es den richtigen für dich. Also das ist das, also ich habe sehr viel in Singers geholfen. Ja? Und dann habe ich immer wieder gefragt, also die Sehnsucht in dir, dann haben sie gesagt, ja. Und dann habe ich immer wieder, so habe ich den Glauben eingebracht, wenn Gott dir die Sehnsucht gibt, dann gibt er dazu auch eine Lösung. Wenn du die Sehnsucht hast, dann gibt es diesen Mann. Und dann hast du schon vier Sachen in deinen Geschenk. Und das ist noch nichts Coaching, aber du hast ihnen geholfen, du hast ihnen ein Mehrwert gegeben. Verstehst du, Veronica? Ja, ich verstehe das. Und Marc, lieber nur ein Geschenk, ich werde das verändern. Ein Geschenk? Ja, macht nur ein Geschenk, ja. Ist genug. Ja, dann ist das easy. Ich möchte, dass wir den Titel testen, weil das ist die Hauptsache. Und wenn wir jetzt mit drei Geschenken uns aufhalten, ich habe mir überlegt, wir machen jetzt drei Geschenke. Aber wenn du am Anfang bist, das erste Mal Workshop machst, ist genug, wenn du ein Geschenk machst, das werde ich verändern in unseren Sachen. Ein Geschenk. Ein Geschenk, okay. Ja, dann ist einfach... Da mache ich diese drei Sätze, vielleicht auch fünf. Und dann ist es nur ein Geschenk. Okay. Und das ist dann nicht etwas, was sie überall hören. Du musst etwas schreiben, weil sie nur von dir hören können. Ja. Und was ich mir auch selber gesagt habe, zu der Zeit. Ja, weil wenn du das selber nicht gelebt hast, dann nicht. Ich habe nur jetzt Beispiele gesagt, was ich bei mir oder bei anderen gemacht habe. Gut, ja, genau. Okay. Und dann noch, also meine Heldensstory, die habe ich ja schon bestieben. Ja. Und ich habe jetzt mit der Agenda da angefangen, was ihr da als Drehbuch habt. Und wenn ich das zusammengeschrieben habe, dann kann ich das nochmal an sich schicken. Ja, aber jetzt gehst du schon raus. Also nicht abwarten, bis das fertig ist, sondern jetzt geht damit aus mit dem Titel, dass sie sich schon anmelden können, ja? Ja, ja, ja. Ich habe auch schon das Datum auf den 10. September gelegen. Wann? Das ist das 10. September, weil ich da vor dem Urlaub bin, 10 Tage. Und dann kann ich jetzt alles fertig stellen. Und im Urlaub kann ich das für mich vorbereiten, dass ich so frei reden kann. Ja, richtig gut. Aber ich kann es schon rausbringen. Also ich verändere jetzt den Freier noch und dann werde ich den Freier los schicken. Ja. Und das auf Instagram. Also ich bin ja bei der Sarah und da bin ich auch gut aufgehoben mit Instagram. Nichts. Ja. Bist du schon der Quelle? Sehr gut. Okay, also wenn du fertig bist mit dem Agenda, das schickst du zu. Aber jetzt gehst du raus und machst die Werbung, damit die Anmeldungen kommen, ja? Ja. Okay. Gut. Dann, danke dir, Veronica. Danke dir auch. Claudia, mach mal bitte deinen, dein, dein, dein, dein, dein, dein, dein, dein, dein, mach mal bitte dein letzte Version von LionDings. So, dass du das freigeben kannst. Brauche ich jetzt mal Technik Coaching? Wie geht das? Du gehst, du öffnest das Dokument auf deinem Computer. Ich habe das ja in diesem Link. Weißt du? Ja, das musst du öffnen. Okay. Und der Link ist bei, ist zum Beispiel in dem WhatsApp drin. Da könnte ich jetzt einen WhatsApp aufmachen. Und öffnen. Warte mal. Ich suche. Okay. Elisabeth, wie ist dahin deine Fragen? Wie ist ... Ja, gerne. Wenn ich offline schon zwei Interessenten habe für meinen Workshop, für meinen Zoom-Event, ist es klug, diese Personen bei jedem Real, dass ich neu mache, wieder zu markieren? Oder ist das ein bisschen zu aufdränglich? Belästigung. Ja? Aha. Also, Sie haben sich angemeldet? Ja, nicht offiziell, nur so. Sie wollen ... Ja, nicht markieren unter den Real den Menschen. Nein? Nee. Und in der Story auch nicht? Nee. Auch nicht? Nee. Weil es zu aufdränglich ist? Ja, Belästigung ist das. Gut, aber nicht, dass Sie den Termin vergessen. Nein, so ist es, natürlich noch den Zoom-Link zu schicken. Dann ist unser Termin, dann vor dem Termin eine Erinnerung, das schon. Gut. Aber wenn du bei jedem Realst die Leute markierst, das ist einfach Belästigung, weil Sie sollen in die Eigenverantwortung gehen. Wenn Sie den Termin vergessen, ist das doch Ihr Problem? Nicht eins. Ja, gut, danke. Dann, es hat sich bei mir über die Caption noch niemand angemeldet. Muss ich die CTA mal verändern? Ja, das muss ich dann deine Sachen anschauen. Gut, nächste Frage. Ich brauche jetzt nur kurz eine Frage von dir, damit Claudia das freischaltet und dann komme ich wieder zu dir zurück. Aber wenn Claudia schon freigeschaltet ist, dann würde ich das gerne machen. Bist du denn, Claudia? Ja, ich habe es jetzt auf dem Bildschirm. Okay, jetzt bitte unten mit der Maustaste. Bei freigem? Nach unten gehen und dann rein. Freigem. Da musst du drauf gehen auf das Dokument, weil du geöffnet hast, ja? Das schaut schon gut aus. Ja. Okay, und was möchtest du jetzt als Frage? Ich wollte wissen, wie es so findet, wie der Aufbau ist. Also, das ist jetzt ein Flyer für was? Das ist kein Flyer, das habe ich auf meinem Instaprofil in der Bio oben drin. Damit die wissen, was ich mache, wie es funktioniert und kaufen. Okay. Also, geh mal. Soll ich es euch vorlesen? Nein, ich habe es schon durchgelesen. Also, hier beschrieben. Die Geschichte ist richtig, richtig gut. Geh mal nach oben noch weiter. Ich sage mal, was richtig gut ist. Ja, weiter. Bis dahin ist gut stopp. Ja, weiter. Das ist alles gut. Ja, warte, warte zurück. Ich komme ins Spiel. Also, und ich begleite dich Schritt für Schritt durch deine unwiderstehliche Lüvenidentität zu deiner Traumfrau. Faktur. Also, die Identität interessiert die Menschen gar nicht. Sie wollen eine Frau. Also, Lüvenidentität ist dein Weg, Claudia. Die wollen denken können, die wollen die Frau anziehen. Ja? Und das musst du schreiben. Du hast deine Lüvenidentität? Ich habe gesagt, ich sage noch einmal, das ist jetzt aufgenommen. Schau mal, auch 15 Uhr, 44. Also, Traumfrau ist das Ergebnis. Und diese Gemeinschaft, also du hast so gut geschrieben abends diese Situation. Also, das ist 1a, Claudia. Ja? Dass sie einfach diese Gemeinschaft mit einer Frau haben möchten. Also, du kannst Traumfrau, würde ich nicht schreiben, weil da so viele schreiben. Mit der Frau, du hast etwas geschrieben, mit der du ein Leben aufbaust oder das Leben, mit der du ein Leben aufbaust oder etwas hast du irgendwo geschrieben. Die Frau an deiner Seite? Ja, zu der Frau an deiner Seite, mit der du und da musst du ... Wie lange ein Pläne Träume teilst? Nicht nur dein Leben, sondern auch deine Träume, Pläne, Gedanken teilen kannst. Ja, das ist dein Ergebnis. Ja? Richtig, richtig. Warte. Ja? Ja, weiter. Ja? Ja. Ich unterstütze Männer dabei, ihre ... ich würde sagen, ihre ... nicht authentische, ihre unvergleichbare oder sowas Stärke zu entdecken, mit der ... mehr fähig ist, erfüllende Beziehung aufzubauen. Und ich würde noch so etwas schreiben, du bist ganz nah dran. Mit meiner einzigartigen Methode, dem solltest du eine Methode, ich würde sagen, mit meiner Methode, Lüvenidentität. Die Psychologie und praktische Anwendung und die Psychologie und Hausverstand, bei dir muss Hausverstand reinkommen. Nichts. Ja, du bist ein ... also etwas, also was praktisch ist, Bodenständiges ist, also du bist so eine praktische ... Hausverstand. Meine Liebe. Weiter. Ja, okay. Weiter. Mit einem Plan von der Funktionär. Weiter, ist gut. Das Ergebnis? Das Ergebnis ist nicht deine Lüvenidentität. Das Ergebnis ist die Frau an deiner Seite, mit der du am Abend ... und Träume und alles da ist, das ist das Ergebnis. Identität ist deine Methode, der Weg. Also du kannst hier alles belassen unten, aber das Ergebnis, mit meiner Lüvenidentität Methode zur Frau an deiner Seite, mit der du nicht nur leben, sondern Träume und Gedanken und alles preisst oder sowas ähnliches. Ja? Methode. Weiter scrollen, ja? Weiter scrollen, ja? Ja, wenn du die Identität ist immer Methode. Und das hier, was du hier geschrieben hast, das musst du ein bisschen alles umschreiben, weil das alles der Weg und das wird sie nicht enthören. Wenn Sie das durchlesen, ab dann, ab hier ist das der Weg und das ist nicht verkaufsrelevant. Also ich würde nur so viel schreiben, gehe voran, noch zurück. Also was gut ist, du weißt, nach meinem Programm, schreibst du, nach meinem Programm weißt du, wie Frauen behandelt werden wollen und dann, wenn du das nicht verkaufen willst, dann kannst du das nicht verkaufen. Und dann schreibst du, nach meinem Programm weißt du, wie Frauen behandelt werden wollen und wirst du beim De-du zu sein und solche Sachen. Also die erste Zeilen, was wirklich Ergebnis ist, das schreibst du, aber nur Aufzählung und den Rest alles löschen. Du kannst jede Frau, die dich fasziniert ansprechen, ohne Scheu, weil du weißt, wie, die Reifen löschen. Echt? Okay, das war's. Und die Verbindungsforme auch nicht? Nein, das ist zu viel. Okay, das könnte man vielleicht so als kleines Schmack oder PDF noch anbieten? Nein, nein, nein, nein, nein. Sie sollen in dein Gespräch reinkommen und mit dir darüber sprechen. Also zum Beispiel, die fünf Sinne, mein Geheimrezept für Nähe und Anziehung, aber auf keinen Fall darfst du 1, 2, 3, 4, 5 aufzählen. Also das ist eigentlich, was ich gesehen habe, Claudia, das ist ein Couching-Programm, was du hier geschrieben hast, die fünf Sinnen. So machst du mit ihnen dein Programm, aber das darfst du doch nicht verraten den Weg. Werden Sie sagen, aha, ich soll lernen, Sie in Haltung halten, Blick halten, still. Okay, das schaffe ich. Ah, Stimme, meine Stimme soll nicht leise sein. Da stamm ich, ah, Pause, das muss ich auch noch machen. Du verritzt alles. Also ich habe zwar jemanden lesen lassen, so ein Spezi, der fühlt sich extrem gut abgeholt und der sagt, du schreibst, wie du es machen willst, also man hat so ein bisschen eine Ahnung, aber wie du es wirklich machst, kommt nie raus. Also erfahrendes Spannend, aber... Hast du verkauft? Nee, das ist mein Probe. Also es zählt, wenn Sie sagen, Spannen, du musst... Die ganzen, ja okay. Die ganzen Welt, also auch die zwei Secrets, nee. Okay. Das ist alles dein Couching, richtig, richtig gut. Also ich habe gesehen, du hast es drauf, Claudia, also das ist der Weg, dein Couching-Programm, das darfst du so nicht rausgeben. Hm, wenn ich jetzt einen Workshop mal machen würde, was sag ich denn dann? Warte mal, ist das angekommen, was ich jetzt gesagt habe? Ich muss es rausnehmen, weil das ist Couching. Ja, also das verraten wir nicht. Nee, mach dich jetzt groß, also mach die Freigabe weg, das machst du oben mit der Maustaste. Also jedes Mal, wenn du versuchst den Weg zu erzählen, verlierst du die Menschen. Glauben wir. Du darfst den Weg nicht detailliert erzählen, nur verkaufsrelevant. Ja, du kannst sagen, ich habe meine Fünfsinnemethode oder fünf Sinnerschritte. Mit allen fünf Sinnen lernst du, die Frau anzusprechen. Das ist verkaufsrelevant. Einsatz. Ja, oder ich habe mein doppeltes Geheimnis für tiefe Verbindungen und dann schaltst du noch einen Satz dazu. Aber nichts mehr. Mhm. Okay, also der Anfang ist gut als Information. Ja, danach soll stehen, ich möchte dich kennenlernen, damit ich weiß, ob ich dir helfen kann. Und dazu buchen mit mir einen Termin, was kostenfrei ist. Und dein Investment in mein Programm ist vielstellig. Das stammt beschreiben wir auf die Seite. Würde ich draufschreiben. Bei dir würde ich jetzt draufschreiben. Nicht bei jedem, ja. Aber bei dir würde ich draufschreiben. Und dann müssen wir jetzt noch einen Workshop. Und den Workshop gibt es so ein Titel. Das ist das nächste Schritt. Und du kannst diese fünf Geheimnisse mit der Sinn, zum Beispiel mit den Sinnerschritte, meine Geheimnisse, wissen, wie du mit fünf Sinnen, wie die Frau mit der du nicht nur dein Leben, sondern auch deine Träume und Gedanken abende teilen möchtest, ansprechen kannst oder ansprichst. Das ist ein Workshop-Titel. Noch ein bisschen emotional und geniesserischer. Ja, mach mal. Aber nicht jetzt. Du schreibst einfach vier, fünf Titel zusammen. Du nimmst unsere Vorlage, Claudia. Und dann heißt es... Workshop-Vorlage. Ja, du nimmst, du machst einfach fünf Titel. Und dann, du fragst zuerst die Männer, die du kennst, ich möchte ein Workshop planen, welches Workshop möchtest du besuchen. Da kriegst du schon Feedback. Und dann kannst du damit raus in Insta. Ja? Noch Fragen? Also dieses Link da oben, den machst du jetzt raus, den kürze ich jetzt. Um den kürze ich nehme die ganzen Schmanker weg. Aber ich kann es mir ja ausdrucken. Weil ich brauche es für den Workshop. Nein, so nicht. So nicht. Das musst du. Also die fünf Sinne, das wird der Teaching-Teil. Das ist nur ein Teil von dem Agenda. Also das müssen wir so umformulieren, dass sie am Ende nicht. Sie wissen, wie sie das machen, aber dass sie wissen, worauf es ankommt. Ist das verständlich? Okay, gut. Gut. Und sobald du den Titel hast, einfach geh bitte raus. Wirklich alle deine Freunde ansprechen damit. Und dann geht in Insta raus. Ja? Und du hast es richtig schön gemacht mit den Farben her. Wirklich wunderbar. Also schwarz und weiß und männlich und Löwen-Identität. Aber kein Mensch, kein Mann sucht nach Löwen-Identität. Aber sie suchen nach einer Frau, mit der sie alles teilen können. Und so stark fühlen und so. Das ist doch ja auch noch gut. Finde ich gut. Aber das Ergebnis ist das, was du ihnen präsentieren sollst. Nicht Löwen-Identität. Das ist nur die Methode. Das ist nur der Weg. Okay. Und wenn ich jetzt die Reals mache, dann zeige ich ganz viele Impulse, die die sehntlichste Frau ansprechen. Die sehn so Frau ansprechen. Du schaust dir die Vorlagen an. In der 31-Kalender, da sind drei Videos, schon von den drei Typen von Texten. Und dann machst du einen Text nach dem anderen durchmachen. Also da, was du jetzt gefragt hast, da gibt es keine allgemeine Antwort. Sondern in diesen Vorlagen ist es beschrieben, was du ansprechen sollst. Na ja, ich meine jetzt, was die Männer jetzt sprechen, die eher, also die, wenn du sagst, das Ziel ist die Frau, dann muss in meinen Reals die Frau sichtbar sein. Da ist nicht so die Stärke gefragt. Weil die wollen die Stärke, die wollen die Frau. Genau. Das ist wahr. Also dem ich bei dem Optischen, bei der Optischen Hook, gehe ich ein auf. Dieses, ich habe endlich meine Frau an meiner Seite. Ja, du gehst also Optische Hooks agieren Männer mit einer Frau. Hm, okay. Gut. Aber du kannst dich auch alleine filmen, weil du zurzeit alleine bist, ja? Du musst, also es gibt Frauen, die Männer kochen, die Macher kochen, da kannst du halt nicht Videos machen, wo Männer drinnen sind, sondern du musst dich präsentieren. Hm, ja? Okay. Aber ihr schaut bitte diese drei Videos an, damit du weißt, worauf es ankommt, damit du das gut präsentieren kannst. Im Kalenderprojekt. Da sind die vier Puzzlestücke, welche vier Contentarten wir haben, damit das wirklich gut funktioniert. Hm, hm. Ja? Hm. Und bitte, bitte, keine Hausaufgaben mehr per WhatsApp schicken, ja? Hm. Okay. Ich mache jetzt los, ich muss das Kind holen. Tschüss. Tschüss. Was ist hier jetzt deine Frage? Ja, genau, ich suche einen Plan, also mit meinen Ärzten, wie ich jetzt weitermache, was so viel in Ansagt ist, für viele ist jetzt dran Reels und auf Workshop hin. Und da bin ich gerade etwas los. Ich fühe jetzt diese Gespräche, zum Beispiel jetzt mit der Professoren. Du bist noch gar nicht in Phase 2, da geht es schon um Workshop in Phase 1. Ja. Wenn jemand neuen Ärzte hat oder bei Veronica, du hast neuen Singles oder bei Elizabeth gibt es neuen Frauen, die in dominanten Beziehungen sind, da muss man zuerst die offline abholen. Ja? Das heißt, dass du mit ihnen das Gespräch suchst, aber nicht so, wie du geschrieben hast. Ja. Sondern du fragst entweder nach Wunschkundeninterview, ich, du kannst da sagen, und da hast du noch, also, wo du nach Wunschkundeninterview gefragt hast, da hat sie gedacht, dass das was anderes ist. Und du hast ein bisschen missverständlich kommuniziert, sondern sollst diese Ärzten sagen, ich bitte bald für Ärzte ein Programm an wie du, ja, die gigantische wertvolle Leistungen haben, die sie entweder nicht abrechnen oder viel zu wenig abrechnen. Ja. Ja. Und heißt du für mich 20 Minuten Zeit, damit ich dir paar Fragen stelle, weil damit mir hilft, mein Programm richtig gut entwickeln zu können. Und das hörst du jetzt nach und machst du Wort wirklich, ja? Das Ding ist, ich hab während ich hier im Koalva hat mich eine Ärztin angerufen, ich habe mich mitgemeldet und da werde ich das jetzt, ich habe gesagt, das halb fünf ruf ich an, um mit ihr dann Termin zu vereinbaren. Ja, sehr gut. Aber er macht das Wort wirklich, wie ich gesagt habe, weil wie du das gemacht hast, das war wie ein Marktforschunginterview, wofür ich auch kein Zeit habe. Also jeder, der mich mit Wachforschung anruft, sage ich, nein, danke, ich habe keine Zeit dafür. Und wie du das Ganze präsentiert hast, das war so. Mhm. Hab schon gesagt, ich habe an dich gedacht oder an deine Freunde, ne? Ja, aber du sagst, warum? Ja. Ja, und das eher mit Wunschkundeninterview und für mich. Ja, aber warum? Weil ich ein Programm entwickele für Menschen wie du, die Ärzte sind, Leistungen anbieten, wertvolle Leistung anbieten und viel zu wenig dafür abrechnen. Du musst sie konkret da ansprechen, Silke. Ja. Du darf keinen Fall nach Empfehlung fragen, bis sie nicht verstehen, was du willst, weil du am Anfang schon gefragt hast oder kennst du jemanden. Und dann hast du den Fokus total weggenommen von der Person. Ja, zu früh auf jeden Fall. Ich war erst bei ihnen, aber dann wahrscheinlich zu schnell rüber zu anderen. Ja, das darf ich. Das ist mein Gesachter. Aber die haben sich verstanden. Empfehlung nie am Anfang, sondern nachdem du also besprochen hast, danach Empfehlung, nicht dem W, denn des Gesprächs oder am Anfang. Okay? Ja, okay. Ich war auf fünf bis zehn Minuten und dann war ich da irgendwie falsch unterwegs. Gut, dann mache ich das jetzt so mit ihr gleich. Sag ihr, was ich da habe. Sie hat mir Vorlage gegeben, richtig umgehen mit Geld. Wollte sie mit mir besprechen? Was? Die, die mich eben angerufen hat. Die wollte wissen, ob sie so Matsüme und Daily, aber die kann das nicht bezahlen. Sag ich, du, warum fragst du mich das? Ja, ich, damit dem Geld richtig umgehen. Sag ich genau darüber, was ich mit dir sprechen wollte, habe ich noch ganz kurz gesagt. Genau, da kenne ich mich aus. Da habe ich dann das gemacht, was du vorhin der Anna gesagt hast. Richtig gut. Und da stelle ich jetzt gleich ein, wenn ich hier auflege. Okay, und dann, du sagst, du rufst mich an, dass du so Matsüme brauchst, aber du sagst, du hast kein Geld. Was soll ich jetzt dann mit dir machen? Genau, sie rief als Ärztin, coachte sie oder berät sie ihre Leute und im ganzen Umfeld für Nassing, für nichts. Die ist völlig fertig. Die ist absolut Zielgruppe. Und da habe ich mir gesagt, ob sie der noch Daily und sonst was empfehlen soll. Sag ich aber, ich denke, die hat kein Geld. Und das ist ein Thema bei dir, du kannst dich über Geld sprechen. Ja, genau, sag ich, dann kann ich dir jetzt auch keine weitere, dann sag ihr nur so Matsüme, aber den Rest kann sie ja eh nicht bezahlen. Wollen wir über das Thema Geld sprechen? Geld? Geld richtig auf die Reihe. Oh, der Wunder war aus. Eigentlich ein Sektglas, aber da trinke ich mein... Rumkaffel. Äh, Rum. Noch besser. Da trinke ich mein Eiskasche. Eiskasche, genau. Ja, verstehst du, und das ist jetzt gerade ein Rema-Moment und deswegen dachte ich, kann ich das jetzt nicht wieder verbocken. Okay, also, du holst zuerst die neuen Ärzte ab, du hältst den Fokus, du führst die neuen Menschen zuerst in dein Coaching-Programm rein und dann reden wir über Phase 2 Riesen und solche Sachen. Und erst nachdem wir die Leute abgeholt haben, alle die wir kennen, ja? Ja. Dann machen wir Workshop oder parallel dazu. Gut, habe ich weit mit durch. Also, zuerst wirklich die neuen Menschen abholen, Silke. Die sind reif, dass du sie abholst. Ich habe manche Neins gekriegt. Weil du Marktforschung-Interview gefragt hast, klar. Aber du kannst sie noch zurückholen. Möchtest du wissen wie? Oh ja. Du, wir haben uns missverstanden beim letzten Mal. Ich habe ein Interview von dir gewohnt. Und so wie ich verstanden habe, hast du gedacht, das ist dein Marktforschung. Aber eigentlich habe ich was ganz anderes gemeint. Ich mache ein Coaching-Programm für Ärzte wie du, die Leistungen haben, die sie nicht bezahlt bekommen. Und das möchten sie bezahlt bekommen. Bist du auch so ein Arzt? Musst du fragen, ja? Möchtest du auch mehr Selbstzahler haben? Möchtest du auch, dass deine Leistung abgerechnet wird? Auch außerhalb der Krankenkasse dann sagt sie, ja. Und dann sagst du, okay. Und dazu mache ich jetzt gerade ein Programmplanung. Und mir würde das total helfen, wenn du mir einige Fragen beantworten würdest. Okay, dann gehe ich dann noch mal so ran. Obwohl der einige sagt, er ist schon, geht schon auf Rente und, und, und. Aber gut, ich, ja, werde es nachhören. Und da ist was dran, das spüre ich schon. Ja, danke. Bitte. Und ich muss jetzt ausklicken kennen. Veronica? Veronica, was wolltest du? Und Elisabeth, wie wollte auch was? Eine Frage habe ich noch eine ganz kurze. Würdest du den Flyer in den WhatsApp-Status reinstellen? Ja, unbedingt. Überall. Also da sehe ich wirklich alle alle. Ja, wirklich. Ich will, dass sie wissen, was du machst, oder? Ja, ja, ja. Mir war da weniger, das sind wirklich alle. Meine Chefs, meine, äh, irgendwelche Pastoren, keine Ahnung. Ja, das hört man, sie sehen. Man kann auch, äh, äh, äh, den Christen, und der Menschen helfen mit christlichen Erfolgsprinzipien, dass sie sowas von strahlend werden, dass da man wirklich kommen kann. Also mir wurde gesagt, ich bin wie ein Eisklotz. Und ich wusste das nicht. Und wenn das Günther nicht gesagt hätte, dass ich auf Männer wirke wie ein Eisklotz, ja, hätte ich Range nicht dürfen können, weil ich da ihn total abgelehnt hätte. Aber ich war so verletzt, dass ich wirklich wie ein Eisklotz gewirkt habe nach außen. Aber vieles lagische Frauen auch. Also bei mir in der Familie sind sie wirklich stark und kalt. Ja. Ein wichtiges Thema, weil wenn die Frau geheilt ist von ihnen, und wie der Frau ist, ja? Ja, alles gut. Warte, Elisabeth hat noch Fragen. Du sprichst von, äh, vier Contentarten. Diese vier Contentarten sind das die Lehrvorlage, die Ermutigung, die Einbindung, die Identität. Meine Frage ist... ...ermutigende Identitätsinhalte und praktische Inhalte. Ja, das wäre eine praktische Inhalte, noch ein Fünftes. Heißt das, ich mache diese Sachen, diese Themen in meinen Reals, immer der Reihe nach runter. Oder mache ich vier Lehrinhalte, vier Ermutigungen. Erst, wie das der Tag aufgebaut ist. Erst machst du alle vier Lehrinhalte. Bist du fertig? Dann hast du alle vier ermutigende Inhalte. Ja, und zwei Identitätsinhalte. Ja, okay, zwei Identitätinhalte habe ich, ja. Und jetzt habe ich wieder von vorne angefangen und habe ein Mischmarsch gemacht. Solange da nicht mehr ist, machst du danach, danach kannst du das so machen. Erst machst du Lehr in der Woche, danach machst du ermutigende, danach Identifikation und danach machst du praktisch. Ja, also das heißt, von den Lehrvorlagen, von den Ermutigungen, nie nur einen, sondern immer hintereinander weg, zwei, drei. Bis jemand das erste Mal das durchgemacht hat, alles in der Reihenfolge. Und danach variierst du. Meine Frage ist, bei den Lehrvorlagen drei Mal hintereinander Lehrvorlagen, dann drei Mal hintereinander Ermutigungen. Es gibt vier Vorlagen, Elisa, deshalb verstehe ich deine drei nicht. Es gibt vier Vorlagen, aber alle unter dem großen Thema Lehrvorlagen. Ja. Das heißt, ihr erst mehrmals die Lehrvorlagen und dann eine Woche später die Ermutigung und dann eine Woche später die Identität. Nein, also ich habe gesagt, zuerst machst du die vier Lehrvorlagen, wenn du damit fertig bist, die vier ermutigende, danach also ein Monat liegen, bis du alle durchhast, machst du in der Reihenfolge. Gut. Und danach darfst du damit spielen. Gut. Danke, dass wir noch nicht ganz fertig sind und alle schon hochgeladen haben. Darfst du auch jetzt schon spielen? Ja, das habe ich nämlich schon getan. Nächste Frage noch. Mein Workshop heißt ja drei Happy Ehe Geheimnisse. Hatten noch nicht gezogen. Soll ich noch mal so lassen und mal so einen Hook machen auf WhatsApp-Status, wie du das eben gezeigt hast bei der Landing-Page. Und mal gucken, ob überhaupt dann diese, ein bisschen zieht, drei Happy Ehe Geheimnisse. Ich möchte von dir drei, die Reels anschauen. Das mache ich am Donnerstag, weil ich die nächste anschauen möchte. Und dann weiß ich, gut. Aber ich mag nicht allgemein Antworten bei den Reels, weil so lange ich sie nicht sehe, kann ich nicht sagen, warum sie nicht funktionieren. Ja? Sehr schön. Noch eine Frage. Ich mache bei den Hooks, bei alle, bei den Reels die Hooks im Moment alle gleich, indem ich immer anfange mit EF40+, verheiratet mit einem dominanten Partner, aufgepasst. Immer dasselbe. Soll ich das mal weglassen? Mal anders anfangen? Also in den Vorlagen ist das so nicht drinnen. Die Vorlagen haben andere Hooks. Weil du mal sagtest, die Zielgruppe immer als erstes nennen. Ja, aber du musst in die Hooks, die in den Vorlagen haben, deine Zielgruppe einbauen. Einbauen. Immer das Rote, was umklammert ist, das baust du ein. Der Rest ist schon vorgeschrieben. Okay. Gut, bis dann, Astrak. Ich blieb es mich aus, ja? Ja. Bis zum nächsten Mal. Tschüss. Danke, Danke. Was hast du mitgenommen heute? Er fängt an. Ich bin gerade noch an. Ich habe viel mitgenommen. Ich kann das gar nicht sagen. Ich habe einfach, ich muss das noch sagen lassen, ja? Danke, danke, danke, danke. Jetzt auch? Also erstes, wir gehen keine Themen an, die Coaching-Themen sind. Und als zweites genug, nur für ein Geschenk. Also wir brauchen nicht so und viel Geschenke, sondern wir brauchen ein Geschenk. Ein gutes, ein gutes natürlich. Ja, ja, sowieso. Danke Peter. Ich soll mehr führen. Und da kau ich jetzt noch drauf rum. Okay. Ja. Kannst du noch ganz kurz zum Schluss drin? Ja, klar, kein Problem. Okay. Danke. Wir haben gehabt. Ich spreche in meinem Workshop nur zu einem Menschen, also zu meiner Traumkundin. Genau. Und im Büro. Ja, wie viele da sind. Genau, genau. Auch wenn ich schon plättern kann im Zoom. Ja. Und ich nehme auch meinen Berufungs-Satz noch mehr her, damit ich so richtig Lust habe auf die Menschen, die das Problem haben, was ich gehabt habe. Sehr schön. Ja, danke. Sehr gut, sehr wichtig. Danke. Ich bin ja noch laut. Möchtest du ein oder alle Punkte? Eine. Eine, dann nehme ich nämlich den, wo ich am meisten dann rumknabber. Weil ich mir gleich... Die anderen Sachen kannst du gerne in die Facebook-Gruppe schreiben. Also nutzt die Facebook-Gruppe noch ein bisschen mehr für diese Sachen, damit wir hier kurz und knackig bleiben. Eine Sache immer, am Anfang und eine Sache am Ende. In Facebook da geht es darum, so richtig abzufeiern auch. Ja, gut, dann komm' ich da rein. Und damit ich mich jetzt selbst sprechen höre, weil ich das jetzt gleich, wenn ich auflege, rufe ich meine eine Ärztin an, die mich versucht zu erreichen, die überlegt, ob sie wissen will, wie man das mit dem Geld richtig auf die Reihe bekommt. Und ich sage ihr, dass ich an sie gedacht habe, weil ich demnächst ein Ärzteprogramm mache und ob sie mal... Und dann verabrede ich mich aber neu mit ihr. Also, nur kurz, er hat so viel Arbeit, so wenig Zeit. Und dann verabrede ich mich aber neu mit ihr. Apropos Zeit, genau. Und dann machen wir 20 Minuten Termin aus. Und das fühlt sich jetzt richtig gut an. Jetzt ist es rund. Sehr schön, danke sehr, Kaffee Runika. So, ich nehme mit. Und zwar... Wir erschaffen mit unserem Wort, welche Menschen wir anziehen und gnädig mit sich sein, wenn etwas nicht klappt, die zwei Sachen. Sehr gut. Ja, egal. Sonst, Karin? Ja, ich nehme mit, nicht zu viel geben und mein Coachingfeuer zählt. Und ich darf in der Ruhe weitermachen und mich auffüllen mit Gottes Wort. Und fahren, wie er dich sieht. Ja. Danke, Karin. Julia, kannst du, oder? Nicht dann wünschen wir euch, dass wir uns in der Ruhe weiter machen. Nicht dann wünschen wir euch eine wundervolle Zeit, genießt euch und bis bald. Go for it. Ciao. Und dann bleibt noch kurz.