Jetzt starten wir los. Sehr gut. Genau. Hallo, ich bin Katin. Ich arbeite jetzt mit Sevilla seit einiger Zeit zusammen, besonders für den Bereich Ads, Facebook Ads, aber kommen natürlich auch aus dem Marketing, also aus dem organischen Marketing. Die Ads sind einfach nur eine Sache, wo ich mich jetzt seit den letzten Jahren etwas darauf spezialisiert habe, Ads und den Funnels danach. Genau. Ich finde es schön, wenn ihr euch vielleicht auch einmal kurz vorstellen könnt, einfach nur was ihr macht, damit ich so ein bisschen ein Einholt habe, weil Sevilla hatte mir ein Word-Dokument mitgegeben, wo es darum um die Reals und Hooks und Texte ging. Da wäre es einfach ganz gut auch zu wissen, was ihr macht und welche Zielgruppe ihr auch anspricht, damit ich das dann überhaupt so ein bisschen besser beurteilen kann, wenn wir uns das dann angucken. Ich stelle mich zum Schluss vor, weil ich schaue, jetzt kommen noch einige rein. Wer möchte denn? Andrea. Ja, dann lege ich los. Genau. Also ich bin die Andrea. Ich war Krankenschwester und meine Zielgruppe sind auch die Plägegräfte, die einfach ausgepault sind, die in Überstunden machen, um Überstunden zu reduzieren, auch mehr Energie und Kraft und mit ihren Feierabend, also für ihre Freizeit haben. Genau, das ist so der Schwerpunkt. Das mache ich online, aber offline ist so mein Herzensanliegen, die singe ist. Das mache ich offline. Okay, und wir fokussieren jetzt jetzt aber auf die Krankenschwester-Blegebereich im Online-Bereich. Okay, und hast du da schon, also das heißt, du hast ein Coaching-Programm oder hast du kleinere Produkte oder wie ist das bei dir aufgebaut? Also ich habe noch keine kleineren Produkte, also ich biete jetzt eher mal so ein zu einst Coaching-Programm. Ja, danke. Wer möchte als nächstes? Also ich, jetzt Karin. Dann mache ich die nächste. Ich bin Karin, ja, liest man ja, meine Zielgruppe, sowohl online als auch offline, sind Eltern mit behinderten Kindern, hauptsächlich, also offline, die Eltern mit erwachsen werdenden behinderten Kindern, die eben so in dieser Zwischenrolle zwischen ich weiß, ich muss loslassen, ich muss mich anders hinsetzen, ich weiß, ich muss loslassen und trotzdem will mein Kind von und ganz da sein, weil ich es sonst in ein Heim abgeben muss. Ja, das ist meine Zielgruppe, auch online als wie offline, nur da habe ich es eben online nochmal, würde ich es gerne nochmal eingrenzen auf die Teenies, also was wirklich um diesen Ablöseprozess geht. Ja, ich habe noch keine kleinen Programme bzw. offline mache ich jetzt gerade ein Coaching mit einer Familie, ja, da geht es mehr darum, Spendengelder zu akquirieren, die müssen aufgrund einer Schwerndiagnose, weiteren Schwerndiagnose ihres Kindes, das Haus umbauen und eine Mama mit einem autistischen Mädchen und eigentlich alles einfach Einzelcoaching im Moment noch und ja, das war es, ansonsten mache ich Multi Level Marketing für Zilly bei Design, aber mein Hauptaugenmerk liegt jetzt einfach gerade auf diesem Coaching. Danke. Dann wir wohnen da. Eine Frage ganz kurz noch, Karin, was ist denn der Haupt, was machst du sonst noch außer Coaching? Ich bin Einhaltsjungspflegerin in einer autotätischen Klinik und war bis jetzt immer in Heimen oder in Einzelfamilien und so weiter tätig und ich versorg meine Eltern, also ich bin gerade gut beschäftigt. Als Clown bin ich auch noch unterwegs, also habe gerade genug zu tun. Schön. Ja, also dann stelle ich mich kurz mal vor. Mein Name ist Veronica, ich bin Schulzessalarbeiterin sonst vom Beruf und dann mache ich noch Familiencoaching vom Jugendamt aus und versuche jetzt gerade noch meinen Business Coaching aufzubauen und meine Positionierung ist für Single Frauen ab 31, die ihren Traumpartner finden wollen und die es hat, sich so erfolgreich auszudäten. Und ich habe auch noch keine Miniprogramme und beziehungsweise ich bin gerade dabei, auf meinem großes Programm aufzubauen oder mein Coachingprogramm an sich. Dann haben wir noch Anna, Chris und Peter, wer möchte? Ja, mache ich einfach weiter. Hallo, ich bin Christina und ich bin hauptberuflich Projektmanagerin und nebenberuflich möchte ich mich gerne als Grottsch betätigen, vor allen Dingen für Menschen, die in Verbindung mit sich selbst kommen wollen und in Verbindung mit Gott. Also die wenig einfach auf der Suche nach einer spirituellen Heimat sind im christlichen Bereich, aber für die Kirchen nicht der richtige Anknüpfungspunkt bisher sind. Und dafür hast du auch einen Gruppenprogramm oder Einzelcoaching oder? Ich bin auch noch sehr, sehr am Anfang betrifft. Also ich habe schon einige Einzelcoachings in der Mache und habe damit angefangen, aber Ziel ist einerseits so eine Mischung aus Einzelcoaching und auch noch Gruppen Angebote zu machen. Dann Anna oder Peter? Anna. Ladies first. Ihr habt also mit einer Vorstellungsrunde angefangen, ne? Kathi, du hast dich wahrscheinlich als erstes vorgestellt. Ich habe das Turmplett verpasst. Ich war eben noch in einem anderen Termin. Ich kann es auch mal kurz sagen. Ich spezialisiert bin ich auf Meta-Ads, komme aber allgemein aus dem Online-Marketing. Hab mich aber jetzt in den letzten Jahren einfach mehr auf Ads spezialisiert, aber jetzt funktionieren auch nicht, wenn man nicht die Ziergruppe weiß, wenn man seine Positionierung nicht kennt, wenn man seine Messaging nicht weiß. Also das hängt halt irgendwie alles so ein bisschen mit zusammen. Dem entsprechend ist es immer so ein rundum Paket, ein bisschen doch mehr als nur Facebook Ads, sagen wir es so. Ja, spannend, echt spannend. Ja, danke noch mal fürs Wiederholen. Ja, also mein Name könnte ja lesen, Anna. Ich habe als letzten Job-Organisationsentwicklung gehabt im Unternehmen. Bin da mit meinen Werten kollidiert und bin aus dem Beruf ausgegangen und bin jetzt dabei, mich nebenberuflich als Coach halt aufzustellen. Ich hatte vorher parallel eine Praxis für Psychotherapie, Coaching und Beratung mit Vorwiegend tatsächlich Krankenpatienten mit Traumata. Also ich bin auf Trauma spezialisiert und auf Verhaltenstherapie und Depression und so weiter, was das mit zusammenhängt. In meinem Coaching-Programm bin ich noch ganz am Anfang und mein Fable ist im Prinzip schon mit Gruppen zu arbeiten, weil ich das sehr liebe mit Workshops und Gruppen. Ich habe auch schon viele Workshops und Gruppen gemacht und weder im Unternehmen oder eben in dem kirchlichen Kontext mit Frauen, Frauenfreizeiten und so weiter. Bin jetzt bei Insta gestartet mit dem Thema Schwiegereltern. Also Beziehungen sind schon so mein Steckenpferd. Beziehungen und Leadership, das sind so die zwei Sachen und vielleicht lässt sich das ja auch verbinden. Und ja, bin jetzt erst mal in dieser 100-Tages-Challenge mit Stress mit Schwiegereltern gestartet, besonders Schwiegereltern in der Nähe. Also das war jetzt so die Eingrenzung. Dann haben wir noch Peter. Genau. Ich bin seit über 15 Jahren im Network tätig und Coach und habe mich irgendwann dann entschieden, eine Veränderung vorzunehmen und bin dann zu Sylvia und Reynier gekommen und habe dort feststellen dürfen, dass ich genau das Network für Frauen, christliche Frauen verbinden kann und bin praktisch in dem Thema Frauen, die von ihren Männern nicht geliebt werden wegen ihrem Network und die eben Liebe und Verständnis haben wollen dafür und der Network vorwärts bringen wollen. Ist mein Thema und dazu habe ich auch ein Programm, aber keine kleinen Programme im Moment haben. Ja, okay. Vielen Dank. Das gibt mich schon mal auf jeden Fall so einen Einblick, wer wo was macht. Wenn wir jetzt in das Dokument schauen, also Sylvia hat mir das vorzukommen lassen mit den Reels oder ProSkurs, jetzt wie auch immer, dass wir da reingehen und sowohl mal schauen, was ihr als Hux und was ihr auch als Texte ausgearbeitet habt. Das fällt mir dann auf jeden Fall einfacher, dann ein Feedback zu geben, wenn ich ein bisschen was weiß von eurer Zielgruppe, was ihr so macht und was ihr sozusagen auch verkaufen wollt. Genau, habt ihr vorher noch irgendwie Fragen oder sollen wir damit direkt starten? Ich habe eine ganz gute Frage und zwar haben wir das mitgebracht oder hätten wir das einsticken müssen? Ich habe von Sylvian nur das hohe Dokument bekommen, also nicht von nichts, was ihr jetzt vorher irgendwie, wenn ihr vorher was aufgeschrieben habt, habe ich das nicht erhalten, also würden wir jetzt einmal durchgehen. Okay, dann fangen wir damit einfach direkt an. Wer möchte denn anfangen, einmal seine Hux Wheels Captions vorzustellen? Peter, hat es direkt gemerkt, oder hast du was anderes? Du bist auf mute. Du bist immer noch auf mute, wir hören dich nicht, Peter. Entschuldigung, ich habe die Hux von Sylvia und Reynir hergenommen und die in Chat Gipädie noch erweitert. Also wie gesagt, weiß ich, ob die so toll sind, kann ich jetzt nicht sagen auf jeden Fall, ich verwende sie praktisch für meine Reels. Ja, perfekt, damit hast du jetzt auch schon angefangen. Ja, habe ich angefangen, ja. Okay, und das hast du da schon irgendwie Rückmeldung vor, also hast kannst du schon etwas einsehen, ob das jetzt ganz gut war, sollen wir nochmal irgendwie auf ein paar Raufschauen, die jetzt vielleicht in der Zukunft geplant sind, dass wir einfach nochmal gucken, macht das Sinn mit der, also ist der Huck richtig angewendet, ist der ist die Caption richtig aufgebaut? Ich kann nur einste zu sagen, wir hatten letztes mal von mir welche angesehen und da hieß es, ich muss spitzer werden in der ganzen Geschichte, was ich jetzt in den letzten acht haben gemacht habe und meinen Chat Gipädie Coach gerügt habe, damit er die Hux spitzer macht, was er dann auch getan hat, eben dass praktisch zum Beispiel mit reingeschrieben hat in die Hux Network, Frauen, Partner usw. Ich denke, dass das sicherlich eine Wirkung auch hat. Ja, es ist auf jeden Fall immer gut, die Zigeber entweder direkt anzusprechen oder es halt irgendwie so zu verpacken, dass es sozusagen nur eine bestimmte Zigeber sein kann, also wenn ich irgendwie über Schwangerschaft, Geburt und so weiter rede, dann weiß ich ganz genau, das können eigentlich, da kann ich ja spreche direkt eigentlich nur Mütter an und wahrscheinlich ein sehr kleiner Teil Väter, aber nicht irgendwie die Single Frau, die was ganz anderes im Kopf hat. Also da muss man immer halt so ein bisschen schauen, dass man auch wirklich eben ganz, ja, und das darf oder sollte eben in den ersten ein, zwei Sekunden tatsächlich auch erkennbar sein, weil ich nur dann auch aufhöre sozusagen durch mein Social Media zu score und dadurch auch aufhöre, dann mich genau angesprochen fühle und sage, ach guck, das bin ja ich, dann will ich weiter wissen und weiter erfahren. Genau. Darf ich da noch was fragen? Und zwar oben in meinen Bildern immer drin stehen christliche Netzwerkerinnen, damit das von Hause schon mal klar ist, dadurch spreche ich natürlich die an, die sich angesprochen fühlen und der Rest bleibt natürlich fern. Weiß nicht, ob es sinnvoll ist. Sobald es mit dem anderen Lust sage ich mal passt, ist das definitiv okay. Also ich habe auch genug Kunden, die zum Beispiel Coaches ansprechen und dann eben in ihrem Realteschreiben add Coaches oder uncoaches und dann eben die Aussage darunter. Einfach damit auf einen Sicht auf dem ersten Degg schon erkennbar ist. Okay, hier ich möchte euch ansprechen, dass es für dich relevant und dann entscheidet derjenige, der gesehen hat, oh es geht um Coaches, das bin ja ich, ist das für mich relevante, das ist das für mich nicht relevant. Aber damit hat man die schon mal erst mal so, man stoppt sie schon mal, sagen wir so. Genau. Danke. Auf jeden Fall. Dann hat sich Wurdekecke gemeldet. War gar nicht was freigeben? Ja, dann müsste glaube ich einfach nur Peter noch mal das zulassen, dass du auch freigeben kannst. Das ist unten, Peter wurde sie ist dabei, share dieses grüne Button. Wenn du da drauf klickst, dann kannst du für mehrere Personen freigeben oder für multi, ich glaube es hat dann was mit multi. Du bist auch noch auf mute, wenn du uns fragen möchtest, das weiß ich nicht, wenn ich mal wieder anmute. Ich habe freigeben. Ja, hast du. Und dann freigeben und nee, nur der Horst kann in diese Mietinginhalte freigeben. Stellt bei mir mal nicht was freigeben. Dann versuch doch mal diesen, diesen, diese Anfrage zu senden, vielleicht ist es dann einfach auch für Peter Freigeben, freigeben nur für jeweils einen Teilnehmer möglich, nur mehrere Teilnehmer gleichzeitig mögen. Jetzt. Jetzt ist es rein. Okay, gut. Nee, kann ich immer noch nicht. Ja, jetzt aber. Jetzt heißt du gerade Peter oder? Nein. Veronica hast du das auch gemacht? Nein, ich bin es nicht. Okay, genau. Peter, jetzt hast du gerade deinen, stahlst du gerade uns deinen Screen? Ja, okay. Aber genau in der Einstelle müsstest du es eigentlich auch finden, dass ich mir für Leute an. Das war jetzt meiner, aber nicht die eine, wo es sein sollte. Okay. Ja, wie komme ich da wieder raus? Freigeben stoppen, genau jetzt alles klar. Nochmal. Nee. Freigeben. Freigeben, freigeben. Freigeben. Wo bist du, Veronica? Wie meins, wo ich bin? Normalerweise. Du bist meine Sachen freigegeben, praktisch. Ja, wenn du freigeben kriegst, da muss da muss irgendwie was sehen, was ich freigeben kann. Nein, sie möchte ihren Screen freigeben. Deswegen, aber in der Regel, wenn man ist es eben so geschlossen, dass nur du freigeben kannst, aber du musst es oder du musst es eben erstmal freigeben, dass alle anderen auch ihren Screen teilen können. Bitte. Hast du uns? Ja. Ich habe einen Akkorde, circa ein Akkord. Ja, jetzt müssen wir das gehen, Veronica. Ich bin da, ich so war. Und zwar, ich kann auch mal eine E-Mails beisetzen, oder? Ja, du kannst alles teilen, was du teilen möchtest. Praxis Spielschirm, aber ich mach jetzt mit den Fotos. Weil das bin ich. Ist braucht. Jetzt! Oh! Nein, falsch, falsch. Es tut mir leid, ich bin irgendwie, ich weiß noch nicht, wie mach ich das mit den E-Mails, also Bildschirm? Nein. Du brauchst bloß dein Bildschirm aufmachen und dann freigeben. Und dann siehst du ja oben. Ah, okay, übertragen starten. Genau. Was möchtest du jetzt? Ich komme, ich komme. Ah, und dann geht es sich einfach in mein Bildschirm, so. Genau. Entschuldigung. Dann gibts dein Bildschirm und dann gibts das, was du geben möchtest. Bin ich jetzt in den E-Mails? Ja. Genau, passt. So, also und das ist, ne, mach mal das hier. Und das ist hier mein Huck, fragst du dich auch. Könnte das sehen? Ja. Super. Genau, also ich hab den ganzen, also man hätte auch das gedorft, oder? Praktisch, dass wir den Text durchgehen. Ja, absolut. Ja? Okay. Nicht nur ein Huck, sondern der ganzen Text. Also ich hab jetzt das gerade noch nach der Arbeit schnell geschrieben oder halt bearbeitet. Und ja, dann können wir das vielleicht zusammen durchgehen. Ja, genau. Soll ich das vorlesen, oder? Ja, mach mal, vielleicht sind wir alle auf dem gleichen Stand, dann wissen wir, wie schnell wir sind. Okay. Tagst du dich auch. Ich hab schon so viel beim Dating versucht. Warum sollte ausgerechnet das jetzt funktionieren? Also das von mir, praktisch auf meinem Video. Kannst du mir dazu kurz sagen, welche Vorlage sozusagen genutzt hast? Was darf ich mir? Genau, aber Silvia hat euch ja einen Dokument geschickt und da gibt es ja mehrere Vorlagen, also ob es jetzt eben, was ich sehe, ist das erste Text, ein Problem, eine Lösung. Dann gab es Verkaufstext, soweit ich das sehe. Das ist Beweis, ein Beweis. Also ich hab jetzt keine Vorlage benutzt, sondern der hat ja bei dem, bei der Challenge, Real Challenge gesagt, wir sollen praktisch ein Verkaufs Real machen, dann ein Beweis, Huck und dann ein Einwand, Huck. Und das ist jetzt Beweis gewesen. Das sind ja die fünf Themen, was du meinst. Ja, aber immer im Wechsel hat sie gesagt. Ja, aber dazu hat sie extra noch mal Hucks gemacht. Auch zu diesem Beweis. Ja. Das, was du jetzt meinst, sind die fünf Themen. Entschuldigung, das sind die fünf Themen, ich hab jetzt auf dem Laptop, aber wie gesagt, das sind die fünf Themen, die angesprochen werden, die für jeden Tag sind. Ja, genau. Und dazu musst du dann die Hucks von Silvia und Rhein-Nähmen, die sie praktisch geschickt haben. Und dann gibt es auch eine Vorlage? Ja. Okay, dann habe ich hier auch eine Vorlage gearbeitet. Ich schaffe es jetzt trotzdem mal an. Okay, dann lese ich das einfach mal vor und dann gucken wir weiter, oder? Du bist es leid, immer wieder zu hoffen, nur um wieder enttäuscht zu werden. Du hast Dating-Apps probiert, unzählige Gespräche geführt, vielleicht sogar Coachings gemacht und trotzdem kein echtes Dauerhaft, das Glück in Sicht. Irgendwann kommt dieser Gedanke, liegt es vielleicht auch an mir. Wenn du dich dann wiedererkennst, du bist nicht allein, es geht so vielen Menschen so, aber kaum jemand spricht offen darüber. Und weißt du was, es liegt nicht an dir, du musst dich nicht noch mehr anstrengen oder verbiegen, um Liebe zu finden. Mein Wendepunkt aus dieser Spirale war nicht noch ein Date, nicht die nächste App, nicht das nächste Machtdiss und dann funktioniert Coaching, sondern die Erkenntnis, ich trage alles schon an mir um glücklich zu sein. Ich darf aufhören, mir ständig selbst in Frage zu stellen. Ich darf gestalten, mein Leben, meine Beziehung, meine Wünsche. Ich habe das so gemacht, wie sie gesagt hat, mit am Anfang der Schmerzpunkt der Kunden, dann Vertrauen aufbauen, also ich verstehe das, dann mein Wendepunkt und dann kommt noch ein Tipp für die Leute und dann Coaching. Und mit dieser Klarheit hat sich plötzlich alles verändert, nicht weil im Außen sofort der perfekte Mensch aufgedaucht ist, sondern weil ich aufgehört habe, im Aus nach etwas zu rücken, das nur in mir selbst beginnen kann. Heute weiß ich, ich bin nicht falsch, ich bin nicht zu viel, ich bin auch nicht zu wenig, ich bin genau richtig. Und aus diesem Gefühl heraus wird echte Verbindung möglich. Genau diesen Weg zeige ich Sie in meinem Coachingprogramm Traummann Magnet. Was würde ich mir, ah, da fehlt was. Ach so, sie sollen sich fragen, das ist der Tipp praktisch, was würde ich mir und da fehlt ein bisschen was. Was würde ich mir in der Liebe wünschen, wenn ich nichts leisten müsste, um geliebt zu werden, das ist praktisch der Aufgabe, die ich denen gebe. Lasst die Antwort aus deinem Herzen kommen, nicht aus Angst, nicht aus alten Muster Norst dir. Wenn dich das berührt, dann ist das kein Zufall, vielleicht ist das dein eigener Wendepunkt. Scheit mir eine DM mit Traumpartner oder lass uns sprechen, der erste Schritt ist oft kleiner als du denkst, aber er verändert alles. Ich würde dir empfehlen, den Schmerzpunkt nicht auf du zu machen, sondern auf ich. Also das zu sozusagen aus deiner eigenen Geschichte, als jetzt oder aus der Geschichte deiner Kundeln, was auch immer. Das kann ja, und ob das jetzt immer 100 Prozent stimmen muss, ist auch die Frage. Aber jemand, der gerade in so einer emotionalen Schmerzpunkt ist, wie es gerade bei Frauen ist, die immer noch Single sind, die sich vielleicht aber den Partner wünschen und so weiter, da ist es schwierig für die, also es ist dann ein bisschen so wie mit dem Zeigefinger draufzeiten. Du bist Single, du machst dies, du machst jenes, du bist Single. Wenn ich aber andersrum lese, okay, da redet jemand von ihrer Reise und sie war, du kannst ja genau so schreiben wie mit du bist, aber du kannst geschrieben aus. Ich war superunglöglich und ich habe mich gefragt, was stimmt eigentlich mit mir nicht und warum finde ich einfach den Mann nicht, warum kann ich den nicht halten, warum endet sich immer wieder in rundschönen Beziehungen, warum endet das immer jedes Mal, wenn ich denke, jetzt habe ich genau den gefunden. Und dann leitest du darauf, dann ist der Wendepunkt und so weiter und so fort. Und dann gehst du ja auf deiner ich Perspektive. Ich würde es von Anfang an so machen, weil die Leute sich viel besser, sie finden das erst, also wenn sie genau den gleichen Schmerz haben, dann finden sie sich in dir wieder und dann nehmen sie auch lieber etwas von dir an, wenn du sagst, ich war da, aber ich habe das und das erkannt. Vielleicht ist das ja auch der Weg für dich. Das ist das einzige, was ich tatsächlich ändern würde, eher aus meiner Perspektive, also aus seiner eigenen Perspektive zu sprechen. Gleich mit mir anfangen, sagt es. Ja, genau. Auch genau so mit dem Hook würde ich auch sagen, ich habe mich oft gefragt, bis das passiert und dann ist das passiert. Und dann sprichst du halt zwar die Zielgruppe an, aber sie können halt eine direkte Verbindung zu dir aufbauen, weil sie eben merken, okay, die war in der gleichen Situation. Und dann kannst du ja auch noch mal um sozusagen den Proof von deiner Expertise, kannst du ja auch noch mal reinschreiben am Ende irgendwie, ich habe schon, genau durch diese Situation habe ich schon, keine Ahnung, wie viele Kunden durchgeführt oder so weiter. Oder genau deswegen habe ich mich auch entschieden, meine Expertise genau in diesem Bereich aufzubauen, damit es nochmal so ein bisschen Proof dahin gibt, okay, aber nicht nur in der gleichen Situation wie du, sondern ich habe dann tatsächlich daraus einfach auch etwas erstellt, weil mir das so am Herzen lag, so was in der Situation. Ja, gut. Also einfach nur von mir reden? Ja. In deiner Situation, in der Situation auf jeden Fall. Es ist ganz witzig, weil ich habe eine Kundin, die genau in dem gleichen Bereich auch ist und da haben wir dann tatsächlich auch Ads, also auch Ads auf den Workshop gehabt und damit genau das getestet. Einmal den Text ich und einmal den Text du. Und welcher kann besser an, der Text ich. Okay. Also ganz klar auch. Es war jetzt nicht nur okay, so halb halb, es war wirklich ganz klar der Text mit ich war da, ich habe, ich fühle dich, ich sehe dich hat, hat einfach wesentlich besser performt. Super. Okay. Danke. Dann weiß ich jetzt nicht mehr, wie die Reihenfolge war mit Werde die Hand gehoben hat, aber fangen wir mal von hinten an. Also von hinten, wie ich sehe. Da fangen wir mit Anna an. Wohl ich glaube, ich war die letzte. Also ich. Kommt eh wieder dran. Genau. Okay. Also ich habe mir tatsächlich ein paar Fragen aufgeschrieben. Ich hoffe es dauert jetzt nicht zu lange für euch. Dieses Dokument, was Silvia uns geschickt hat. Wenn ich das jetzt öffne, könntest du mir das noch ein Stück weit besser erklären. Das ist die erste Frage. Da habe ich auch so konkrete Fragen zu, wenn wir sehen. Die zweite ist, ich hätte gern ein Feedback zu meinen Posts, die ich jetzt gestartet hatte und eine Empfehlung oder eine Handlungsempfehlung für meine Next Steps, wie ich das damit umgehe. Okay. Ja. Dann probieren wir jetzt mal das Teilen, Peter, ne? Jetzt müsste es eigentlich freigengeben sein für alle. Okay. Könnt ihr sehen? Ja. Genau. Also das ist das, was die Silvia geschickt hat bei WhatsApp. Das ist doch das, worüber wir jetzt alle sprechen, richtig? Genau. Genau. Das ist auch das. So, jetzt habe ich eine Verständnisfrage. Ich habe mir das bestimmt fünfmal durchgelesen. Ist hier links Ergebnis vom Schritt eins zusammenhängend zu Schritt eins. Ich mache erst Schritt eins und dann ist das das Ergebnis. Nur die Frage. Er standby ganz kurz. Ja. Genau. Also du machst erst das eine, du sagst den whole Bund, das 1-娶t das Cup dämin. Das 1-Wal terribly quick, Du sagst dem, den Chat-Shapity, also Tag-Shapity, er soll jetzt die Rolle eines Social-Media-Strategien einnehmen. Einfach erstmal damit er weiß, okay, wer ist er eigentlich und welche Expertise muss er sozusagen abfangen. Und dann gibst du ihm vier Hook-Vorlagen, die dir gefallen, also was sie jetzt eben vorbereitet hat. Das sind eben die Hook-Vorlagen, die sie mag und wo sie auch beispielt wird. Genau, und dann... Dann kommt die linke Seite dabei raus, richtig? Genau, genau, du hast dann ja gibt es dann ja nochmal deine Positionierung auch ein. Also das, da musst du dann nämlich verändern, also sie hat bei ihr das ist meine Positionierung. Ich helfe christlichen Selbstständigen, gibt es eine Therapeutin dabei. Da musst du deine Positionierung reinbringen, also was machst du? Das muss ausgetauscht werden. Ähm... Na, vielleicht direkt vor der Szene, ja, Aufgabe ist... Und dann sagt er nämlich, ich geb mir zehn überzeugende Hooks. Und dann generiert ihr eben das, was jetzt auf der linken Seite ist, das sind die zehn Hooks. Genau, und diese drei konkreten Beispiele kommen dann aus diesen zehn Vorschlägen vorher, oder? Also, weil da war jetzt was... Entschuldigung, das sind Beispiele von uns, zum Beispiel das von der Veronica, Mayer und von der Elisabeth. Das hat sie nur als Beispiel reingegeben. Ach so, die habt ihr kreiert, die hat jetzt... Ja, genau, die haben wir kreiert und das hat sie als Beispiel dann reingeschrieben. Okay, super, danke fürs Verständen. Und dann nehme ich, wenn der Schritt eins durch ist und ich das gepostet habe, dann nehme ich den Schritt zwei, wieder rechte Seite. Ja, ja, genau. Okay, und dann gehe ich wieder nach links. Also, ich war nicht ganz sicher, wieso wir jetzt mal rechts nach links so arbeiten. Genau, mal ein bisschen... Das kann ich nicht sagen. Ja, okay, gut. Warte mal, ich glaube, das... Das war es dann. Also, wenn ich weiß, dass ich von rechts nach links arbeite, dann war das auch deutlicher zu verstehen. Okay, gut. Dankeschön. Dann das nächste, kann ich jetzt einfach die Seite wechseln, oder? Ja, soll das sein? Seht ihr jetzt das Instaprofil? Nee. Ach, dann muss ich doch wieder reingehen in die Freigabe neu machen. Ja, weil du dann wahrscheinlich nur... Den Ausstieg ausgewählt hast. Okay, gut. Dann machen wir das. So, hier ist dieses... Warte mal, ich schiebe mal... Seht ihr euch alle auch daneben, sonst schieb ich euch mal ein bisschen nach die andere Seite. Nee, nee. Also, hier so habe ich gestartet. So, einfach erstmal nur so. So, dann schiebe ich mal nach links. Dann startet. So, einfach erstmal nur so ein Bild. Woher komme ich da jetzt wieder weg? Wo? Ach, das ist... Ah, genau. Dann gab es als nächstes dieses Real. Mit so ein bisschen Musik und Video. Aber auch hier mit Text. Ich weiß überhaupt nicht, worum es da geht. Das kann ich dir jetzt noch als Feedback geben. Neues Thema ab morgen, wie Sie sagen wollen. Neues Thema ab morgen, so dass die einfach wissen, es kommt was Neues. Du musst dir mal vorstellen, bei den Real... Ein Real wird in der Regel dafür genutzt, neue Leute anzuziehen. Also, ganz kaltes Publikum. Die haben noch nie was von dir gehört. Und die sehen jetzt das. Die haben ja überhaupt keine Ahnung, was du tust. Also, weißt du, ich wollte das irgendwie erst ankündigen, ohne zu sagen, welches Thema. Also... Okay, es ist bei Instagram schwierig. Bei Facebook ja. Bei Facebook würde ich es noch eher machen. Bei Instagram, gerade im Real-Gereich. Also, Post auch noch was anderes. Aber Real-Gereich muss man, ist dafür gemacht, neue Leute anzusprechen. In der Regel, wenn du denen mal die Insights anguckst von deinen Reals, werden die auch zu mindestens 50% an Nicht-Follower ausgespielt. Und wenn du diese Nicht-Follower hast, die haben überhaupt keine Ahnung, was du tust. Die wissen gar nichts, worum es jetzt ja eigentlich geht. Die glauben wahrscheinlich, du willst den Kaffeemaschinen verkaufen. Also, so was. Also, die wissen gar nicht, worum es geht.