Herzlich willkommen zum Umsetzliskohol, heute auch mit Cathy. Wir hatten gestern unser Live, da waren manche auch dabei. Bei der ersten Frage, was hat sich Gutes getan? Eine kurze Knappe runter und auch was hast du gestern mitgenommen davon? Wir haben schon zehn Anmeldungen für Gespräche. Das sieht sehr, sehr gut. Super. Wer möchte anfangen? Peter? Also auf die Frage von gestern, was ich mitgenommen habe von gestern, und zwar wegen Freiheit und was ist deine Vorstellung davon? Ist mir danach nach so siebend heiß eingefallen, dass ich ja meine Freiheit eigentlich schon lebe, indem ich überall hinreisen kann und von überall arbeiten kann. Und dies und jenes, es muss sich bloß noch die Kohle vermehren, dass ich auch etwas wieder an andere zurückgeben kann. Das ist alles was ... Sehr schön. ... faszinierend. Super, danke Peter. Also ich habe ja letztens erzählt, dass bei mir zwei ... Ich hatte vier Kennlangespräche und zwei haben ja abgesagt, eins hat zugesagt und eins ist noch offen. Und das war ja schon so ein bisschen echt entmutigend oder einfach schade. Und wo ich jetzt aber ... Und ich wusste auch so Zukunftsthe, oder halt so ... Ich habe jetzt gerade noch nicht so einen guten, genauen Plan, wo ich jetzt in einem Jahr bin oder einem halben Jahr oder so. Und wo ich aber auch noch mal ein Video gedacht habe bei mir und so versucht, vielleicht versucht habe, die Serpentinen zu genießen oder so, und zu sagen, nee, dann ist halt jetzt langsam und das ist auch okay. Und jetzt ist Sommer und jetzt ist nicht immer alles nur Arbeit. Und man muss jetzt auch den Verrückt machen. Genau, und das war gut. Und mein Mann hat ein gutes Gespräch in seiner Firma, Jahresgespräch mit seinem neuen Chef, das war auch gut, das freut mich. Sehr schön. Danke Monika. Also bei mir hat sich Gutes getan, dass ich endlich keine Rappenzahlung mehr hatte. Das erste Mal, also die ersten zwei Male, so richtig bewusst keine Rappenzahlung mehr angeboten. Und auch die Hochwertigen nicht. Für den hatte ich immer ein bisschen Angst, das sind die 10.000, sind einfach überwiesen worden. Und ich bin so glücklich und dankbar. Und auf der einen Seite bin ich wie du, liebe Monika, das ist ein bisschen ähnlich. Ich habe das Gefühl, ich habe so viel gekocht in meinem Leben und jetzt bin ich in mir ein bisschen verloren von meinen Online-Zielgruppen. Ich weiß eigentlich nicht mehr, was ich will. Also es ist völlig komisch. Also ich habe schon das Gefühl, ich weiß meine Berufung eigentlich, aber ich weiß nicht mehr, welche Zielgruppe, weil ich so viele Menschen hatte bei mir. Die eigentlich schon immer die gleichen Themen hatten, aber jetzt weiß ich nicht, wer ich da genau. Ich bin so ein bisschen verloren, ich führe dich genau, genau gut, weil ich bin eigentlich der ungedotige Mensch und möchte endlich wissen, was los ist und fühle mich gerade ein bisschen auf den Hornposten. Also von dort her, ich kann mich so gut fühlen gerade. Und es tut auch gut, nicht allein zu sein, ich musste mir auch sagen langsam so. Ja, genau, ich geht langsam, aber wir gehen genau. Ja, danke schön. Sehr schön, danke Andrea. Ja, hallo. Was hat sich bei mir Gutes getan? Ich wollte wieder mal ganz fleißig sein und das ist nicht passiert. Also ich war ganz spontan, 2 Tage auf Urlaub ganz alleine und eigentlich, ich war zum Videotrain von Body and Brain eingeladen, 2 Tage am See und ich habe mir sehr doll vorgestellt, dass ich den Laptop mitnehme und die ganzen Mappen her und ganz viel arbeite, weil ich ganz viel Zeit habe. Und dann habe ich aber alles zu Hause gelassen, weil ich dachte, ich habe noch nie alleine Urlaub gemacht. Ja, genau. Und darum war ich überhaupt nicht produktiv die letzten Tage, aber es hat sehr gut getan und ich bin sehr in die Ruhe gekommen wieder. Und ich habe erkannt online, ich habe keinen roten Faden eigentlich. Also manchmal rede ich vom schüchternen Kind mal von der gestressten Mama und mal von der schüchternen Mama, also ich muss da viel klarer werden, glaube ich. Und ich habe eigentlich meine Zielgruppe noch gar nicht angesprochen. Also genau. Also das war so eine Erkenntnis. So eine Erkenntnis ist ja der erste Weg zur Besserung und noch wegen diesen Vorlagen, werden da jetzt neue reingestellt noch oder sollte man einfach mit selber welche entwickeln? Es kommen noch neue wieder dazu, aber die kannst du einfach auch wiederholen. Okay, ja, passt. Okay. Super. Wir waren jetzt sehr beschäftigt wegen unserem Workshop von gestern. Ja, genau, ich war leider nicht da, aber ich werde nachhören. War gut. Ja, wir hatten eine Annäherung für Gespräche und... Sehr gut. Da kommen ja noch ein paar E-Mails, wo wir noch ausschicken. Also vielleicht kommen auch noch welche dazu. Super Spitze. Ja, Workshop ist jetzt bei mir auch noch nicht so ganz... Also ich habe mal die Datei geöffnet, aber kurz mich damit befasst und auch meine Heldengeschichte ist immer noch nicht fertig, obwohl ich schon mindestens 7 Stunden daran geschrieben habe. Bisschel sehr lang, glaube ich, aber für mich ist wichtig, alles so detailliert aufzuschreiben zumindest jetzt vorher mal, damit ich die Klarheit raus finde. Ja. Sehr gut. Danke, Katharina. Wir machen weiter. Sonst mache ich mal weiter. Ich hoffe, ihr hört mich. Ja. Noch zu gestern, ich musste leider etwas früher raus und werde es dann auch noch fertig schauen, aber ich habe dort, das hat mir schon sehr gut gefallen, aber so die Hebel, dort kam ich dann noch nicht ganz weiter. Das werde ich mir noch anhören. Und ich war jetzt die letzten Wochen nie in einem Call. Ich hatte ganz schöne Pläne, was ich im Sommer alles überarbeiten und wie ich da weiterkomme. Und dann ist aber mein Vater gestorben, ganz unerwartet, Anfang Juli. Und deswegen sah es meine ganzen letzten Wochen sehr, sehr anders aus einfach auch. Und jetzt bin ich zwar so ganz in der Selbstständigkeit, aber ich habe das Gefühl, ich bin da noch nicht wirklich so ganz angekommen. Ich stehe jetzt aber auch etwas unter Druck, weil ich auch einen neuen Kurs jetzt wieder launzen möchte. Eigentlich hatte ich vor, das Ganze zu überarbeiten, neu aufzusetzen und und und und und jetzt bin ich so, ja, genau. Jetzt bin ich zumindest an einem Punkt, wo ich sage, ja, jetzt kann ich es mir überhaupt vorstellen, wieder in einen Kurs zu starten. Vielleicht kennt ihr das manchmal auch so in gewissen Phasen, dass man dann denkt, ach Mensch, wie soll ich irgendjemandem irgendetwas weitergeben, wenn man selber so sich so erschöpft fühlt und selber so überfordert mit vielem. Und deswegen zu deiner Frage auch, was hat sich Gutes getan, habe ich mir überlegt im Vorfeld. Gutes getan hat sich, dass ich in dieser Zeit trotzdem immer wieder E-Mails von Interessenten bekommen habe. Ich habe zwar viele gar noch nicht bearbeitet, aber eigentlich muss ich sagen, das ist ja einfach echt ein Geschenk, also dass die mich einfach überhaupt anschreiben und sagen, na, ich sehe, hast du, kommt ein Kurs, hast du Plätze und so. Also es ist ja wirklich ein Luxusgeschenk, dass ich da auch einfach habe, dass Interessenten überhaupt schon an mich kommen, bevor ich überhaupt irgendetwas kommuniziere. Und genau, aber jetzt bin ich da so an dem Punkt natürlich auch in einer gewissen Spannung, weil ich auch weiß, wenn jetzt von mir hier nicht etwas auch kommt und so, dann gibt es auch nichts. Ja, genau, das ist zu meiner Situation. Sehr gut. Danke, dem Wohrgang. Klar, ja. Guten Abend. Hi. Bei mir hat sich Gutes getan, dass meine Kinder endlich wieder zur Schule gehen. Und jetzt auf das Kleinste. Und es ist total schön, jetzt einfach mal wieder eine Struktur zu haben im Alltag und dann kommt man auch wieder ein bisschen dazu, zu arbeiten und so, das zu strukturieren. Und da habe ich, ja, das ist einfach total schön. Und ich habe jetzt auch Testkunden, die sind auch total, das macht Spaß, es ist lustig. Und das ist auch sehr interessant mit ihren verschiedenen Herausforderungen, genau. Und ich habe dann jetzt auch ein Freebie für die Teenage-Sache erstellt, die es sich anbieten kann und dann habe ich noch etwas ganz Krass Neues entwickelt. Habe ich euch geschickt, habe ich das Silvia geschickt? Müsst ihr mal gucken, ich bin sehr gespannt. Sehr gut. Wir sind nächste Woche drüber, dann berichtet. Wo ist sie denn? Sie ist heute nicht dabei. Okay. Sie hat ein bisschen Zeit für sich, auch hierher zu uns bekommen und da findest du wieder ein bisschen zu kräftig kommen. Aber ganz liebe Grüße vor allem von ihr. Genau, Grüße zurück. Machen. Danke Cornelia. Ja, ich durfte kürzlich mit einem Ehepaar darüber reden, was ich anbieten könnte in Bezug auf ihr Problem, dass die Kinder nicht durchschlafen. Und das schon seit zweieinhalb Jahren, zwei kleine Kinder. Und ich habe ihnen dann den Preis gesagt und ich hatte einfach den Eindruck, ihnen einen günstigen Preis zu bieten. Und diesen fanden sie dann auch zu teuer. Ich bot ihnen an, in Raten zu zahlen und auf das fanden sie zu teuer. Aber ich ließ ihnen einfach Zeit und ich sagte, mein Angebot gilt, ihr dürft jederzeit auch nicht zurückkommen. Und dann kamen sie wirklich und sagten, also Cornelia, wir wollen jetzt das Kotchen buchen, weil wir möchten nicht mehr so weitergehen. Und dann sagte ich, okay, dann bitte zahlt doch die eine Rate ein. Am Tag darauf haben sie mir ein Foto geschickt und geschrieben, schau, wir haben alles eingezahlt aufs Mal. Und ich hatte so den Eindruck, das wird euch zum Segen dienen, dass ihr dies für euch investiert habt. Und wir hatten ein Gespräch am Abend, als die Kinder im Bett waren, noch nicht ganz schlafen, aber doch im Bett. Und schon dieser eine Abend war so ein Durchbruch für sie, dass sie gleich wieder motiviert und voller Freude war, dass sie noch eine Zukunft hat als Mama. Sie war so erschöpft und sie sagt, ich weiß gar nicht mehr weiter. Aber nach diesem Eingespräch hat sie schon wieder begonnen, jetzt kann ich wieder träumen, jetzt geht es weiter. Und das hat mich so als von beglückt, einfach weil ich wusste, es kommt für sie zum Besten. Und ihre Kinder werden durchschlafen. Sehr, sehr schön. Es war ein gewaltig schönes Erlebnis. Ja, sehr schön. Danke, Kathi. Ja, bei uns hat es sich bei mir gut getan, dass wir jetzt unsere Amitkarreise gebucht haben. Das war so ein bisschen schwierig, weil sie haben halt das Wiesn von meinem Mann und meinem Kind durchgegangen. Nur mein Wiesn ist nicht durchgegangen. Aber wir haben ja gerade rausgefunden, warum, weil ich habe jetzt zwei Pässe. Und der eine passt es halt nur für fünf Jahre gültig und der andere, also mein Deutscher hat jetzt zehn und ich hatte mich aber mit meinem anderen Pass beworben. Und nach den ganzen Trager mit Botschaften so weiter, ist es jetzt durch und wir fliegen jetzt am 3. September nach Amerika für ein Monat oder so. Sehr schön. Wo? Erst bei Richtung New York, weil wir noch eine Hochzeit haben in Baltimore von Freunden von uns. Das war halt auch der Grund, warum wir gesagt haben, wir fliegen und wir bleiben dann halt ein bisschen länger. Genau, und dann haben wir jetzt noch nicht groß geplant, weil mit einer halbenjähriger Tochter mal schauen, wie sie das so mitmachen. Müssen wir eben ein bisschen gucken einfach. Sehr schön. Erinnert mich wieder daran, dass ich auch mein Pass verlängern muss. Weil der läuft sich ja alles ab. Erstens richtig, ja. Genau, dann ihr Lieben. Kathi bleibt hier im Baum und ich bin im Nebenraum und zeige ihr einfach, was ihr alles schon gemacht habt und die Fragen, die ihr da habt. Habt gerne Westerzeit und bis nachher. Bis später. Okay, hat schon, jetzt hat noch keiner um die Waswein gesendet. Wollt ihr eure Reels vielleicht reinstellen in den Chat? Dann können wir sie jetzt am besten gemeinsam anschauen. Ich glaube, das wäre wahrscheinlich am einigsten. Sylvia meinte wohl, ich sollte den schlechtesten und den besten rein senden. Das sind ja anstatt. Ich mach das zum Schluss dann, als Letzt dann. Kann ich kurz was fragen, bin ich da richtig oder faul? Also was macht Reiner im Nebenraum? Ich hab das in mir verpasst. Vielleicht für deine Ungeduld, dass du mehr Ruhe kriegst oder so. Ich weiß nicht, weil, wirst du da aufgerufen? Sag dir, wo es dir nicht in den Raum geht. Du musst praktisch beim Meer, steht doch Breakout Session, betreten, gehen und da kommst du dann praktisch zur Reine. Wirst du da exzitiert aufgerufen? Nein, du kannst da rein. Okay, alles klar. Danke schön. Moni hat schon mal was eingestellt. Ich habe jetzt einfach nur das, was ich gefunden habe, eingestellt nämlich nur meine Startseite bei Instagram. Zu dem Realt, den Link habe ich gar nicht irgendwie gefunden oder aufgerissen können oder so was. Und das ist jetzt auch noch nicht nach Vorlage, sondern einfach nur mal, was ich einfach mal so gemacht habe, noch bevor ich quasi Phase 2 gebrucht habe, glaubt. Aber tatsächlich auch von Reine und Silvia, die haben das mal gar nicht vorgekommen, weil mir gerade ein. Also, welche Woche jetzt dran gewesen wäre, haben sie mit gerade gar nicht, ach so, und Reine hat schon wieder nicht mir das freigegeben. Okay, ich gehe mal mit denen sagen, er muss mir das, den Schälen schön freigegeben. Und dann komme ich gleich wieder. Hast du deine schon gemacht? So, jetzt haben wir es wieder. Peter, meinst du mich? Ja. Ja, nee, ich habe noch nichts gemacht. Ich weiß noch nicht, also meine Frage ist auch das, ich habe Silvia ganz viele Fragen geschickt. Das ist ja ein bisschen schade, weil ich gar nicht weiß, was ich machen soll. Also grundsätzlich mache ich ein paar Coaching, aber ich würde auch, oder ich mache auch Einzelcoaching. Und so Sexualität ist auch so mein Thema. Und da ist halt die Frage, und Silvia pustet mich gerade, oder ermutigt mich, so eine Workstabrichtung mit Sexualität irgendwas zu machen. Und ich weiß jetzt gar nicht, ob was ich online bei Insta meinen Fokus legen soll. Und das jetzt einfach nur mal quasi vor allem. Hat geht, da bist du gefragt. Genau, ja, ja. Für Insta. Ja, lass uns doch vielleicht mal gerade, also wir können ja gleich nochmal wieder da zurückkommen, aber aufs ganze Profil gehen. Dann können wir es so ein bisschen ehe retten, ehe genießen, ehe vorbereiten. Okay, das ist ja eigentlich schon mal, also das ist schon mal ziemlich klar, deswegen mit christlichen Werten. Du könntest vielleicht noch so ein bisschen ehe retten, ehe vorbereiten. Ja, tatsächlich, also was immer gut ist, halt wirklich so diese, weil man da muss sich halt immer vorstellen, die Leute, die zu dir kommen, jeder, der kauft, der kauft halt eigentlich eine Transformation. Also er möchte halt eben, also, du müsstest, was halt immer gut ist, irgendwie zu, zu sah, oder irgendwie das wird klar zu machen, das ist so okay von, von Pain Point. Keine Ahnung, es gibt keine Intimität in der Ehe mehr. Wir leben eigentlich nur noch als, als wir, wir sind ein gutes Team, aber wir sind halt einfach kein Kerlchen mehr zu. Wir nehmen, also wir, wir nehmen uns Wochenenden, nur für uns, oder nur Namen, nur für uns, für, um einfach wieder intimer zu werden, emotional, aber auch für wieder sich zu verbinden. Wir auch immer, also, ich hatte, ich glaube, da warst du in dem Call nicht dabei, das hat es damals auch schon mal gesagt, dass es halt wirklich immer gut, so spezifisch wie möglich zu sein, mit sowohl mit seiner Positionierung, als aber auch mit den ganzen, was man auf Instagram anspricht, weil du möchtest, was du versuchen willst, ist, du möchtest ein Bild in dem Kopf deines Kunden, der er er erzeugt, mehr oder weniger. Und dieses Bild kann sich halt nur erzeugen, wenn es irgendwas wirklich spezifisches, wenn du sagst, wenn du halt so eine Geschichte aufzählst von, keine Ahnung, heute, weil man ist nach Hause gekommen, es ging halt wieder nur darum, wer macht den Einkauf, wer macht die Wäsche, wer bringt das Kids-Fed, wer macht dies, sondern sind wir beide K.O. ins Wett gefallen und das war es, und ich habe mir gedacht, ich hätte mir eigentlich mal wieder einen schönen Abend mit gewünscht, aber so, und man versucht halt, wirklich ganz spezifisch irgendwie was darzustellen. Das ist halt immer so das Wichtig, und das sehe ich halt auch wirklich am meisten, dass die Leute, also, dass die meisten Coaches zu sehr in ihrem eigenen Thema drin sind, dass es ihnen schwer fällt, das so spezifisch tatsächlich auch zu sagen, was genau ist die Problem, also, welches Problem spreche ich jetzt ganz genau an? Also, welches eine kleine Problem bei Instagram ist es nicht so, dass du dein ganzes Thema in jedem Reel drin haben musst, sondern es reicht halt, wenn du einen Reel mal zu Intimität machst, einen Reel mal zu irgendeinem anderen, also mehr in mehr Widerrichtung Park coaching machst, mehr Widerrichtung Ehe retten machst, also, du musst nicht in jedem Reel, man darf sich auch vorstellen, jeder, der zu dir kommt, kommt natürlich auch von einer anderen Perspektive, es gibt halt so, man redet eigentlich immer so von fünf Stages, wo sich die Leute halt drin befinden, also entweder, sie kennen zum Beispiel nur die Symptome, dass sie zum Beispiel sagen so, ich wünsch mir eigentlich mal irgendwie, ich wünsch mir vielleicht mehr Sex oder was auch immer, aber wissen gar nicht, in woranz eigentlich liegt das, also wo das Problem eigentlich liegt. Dann gibt es einfach Menschen, die wissen schon, wo ihr Problem ist, sind sich aber noch nicht so klar, wie eine Lösung aussehen könnte. Und dann gibt es Menschen, die suchen schon ganz spezifisch nach einer Lösung, und denen musst du dich sozusagen nur noch präsentieren. Diese verschiedenen Stages versucht man halt auch, tatsächlich in seinem ganzen Marketing immer abzubilden, dass du halt jeden an einem anderen Punkt abholen kannst. Gut. Dann hast du jetzt das letzte Mal gemacht, also das letzte erste, was du gemacht hast. Also ich finde es vom Stil her, es ist schon mal gut, weil es bewegt sich halt viel, dass es immer gerne was gesehen wird, weil man Bewegung im Video haben möchte. Von dem, was du hier geschrieben hast, wäre das Erste, was sich zum Beispiel in eine Story legen würde, wo ich sagen würde, so, hi, heute, ich hätte eine Vollschool-Kennung gespreezt, und so sieht mir irgendwie mein Alltag aus, und was frage ich zum Beispiel bei den Kennlerngesprächen, so ein bisschen die Leute eben in deinem Alltag mitnehmen. In denen, weil du das musst dir vorstellen, was die meisten dieses Regels sehen, weil dafür sind Regels gemacht, sind Leute, die dich noch gar nicht kennen. Das heißt, bevor sie überhaupt deinen Namen sehen, deine Captions sehen, lesen sie das, was auf dem Regels steht. Und das ist tatsächlich nicht so attraktiv, dass man unbedingt stehen bleibt. Weil man erstmal überhaupt sehen muss, kennenlerngesprächen, mit einem tollen Paar, worum geht es denn hier eigentlich? Okay, also ja, das möchte sie mir eigentlich sagen, so ein bisschen. Wenn du halt eher wirklich so darüber reden möchtest, dass du hier sagst, eigentlich wünschst du dir auch positive Veränderungen für deine Ehe. Dann hätte ich halt irgendwie eher so wirklich was Spezifisches gesagt macht, wie also, was immer gut funktioniert, das sind so negative Hooks. Das heißt, du sagst halt irgendwie sowas ja, hör endlich auf, das und das zu tun, wenn du wieder eine erfolgte Beziehung zu deinem Mann haben willst. Das funktioniert halt immer gut. Leute reagieren gerne darauf, wenn man ihnen sagt, was sie nicht tun sollen, einen Stadt, was man eben tun soll, was sie tun sollen. Und also die Hooks, die sie weh euch da ja aufsticken in den Vorlagen, die sind auch ziemlich gut. Also, da muss halt, ich weiß, dass es immer viele haben, Schwierigkeiten das umzusetzen. Es ist auch teilweise schwierig, da hat man noch so gar nicht in diesem ganzen Instagram Game irgendwie drin ist, aber auch da wieder versuchen wirklich so spezifisch wie möglich zu sein, ein Problem seiner Ziergruppe zu nehmen und die Lösung dafür zu bieten oder halt zu sagen, okay, was siehst du vielleicht, also gerade wenn du jetzt auch eher in dem christlichen Bereich bleiben willst, also eben Paare, die auch eben die christlichen Werte vertreten, dann vielleicht eben auch genau das halt auch Ansprechenden sagen, wie das ist etwas, was jetzt wahrscheinlich mehr in den christlichen Werten oder bei den Menschen, die einen christlichen Glauben haben, vertreten ist, weil es vielleicht noch so eine geschlossene Community ist. Leute sind noch nicht so offen über Sex und Intimität zu reden und so weiter, dass man da halt das so ein bisschen aufbricht und tatsächlich dann auch diese, dass sie auch gerne mit reinbringen, irgendwie sowas für Christen oder für christliche Paare oder irgendwie sowas. Und Stories hast du gemeint, eher für so kurzfristige Sachen, ist es also eine Stories automatisch gelöst nach einem Tag oder kann man die oben quasi speichern oder sowas? Also du kannst schon, also im Grunde, wenn du eine Story reinbringst, dann ist sie halt immer nur für 21 Stunden drin, aber du hast das hier, glaube ich, auch schon mal eine Werte, ich scherz noch mal ein Schritt. Du könntest die Stories hier reinsetzen, wenn du halt schon zum Beispiel, also in diese Highlights hier reinsetzen, wenn du zum Beispiel sagst, wenn wir uns das mal angucken, das hast du halt irgendwann mal als Story gemacht und das ist jetzt, das hast du dann irgendwo in eine Highlight gesetzt, sondern kann jemand da rein, wenn sich das anschaut. Sag jetzt nicht so viel aus, ich würde eher, in diese Highlights würde ich halt eher etwas reinsetzen, was zum Beispiel deinem Angebot spricht, was ich über den Freebie sprich, was irgendwo, wo die Leute einfach nochmal mehr von dir und deinem, von deinem Angebot erfahren, tatsächlich, wo sie halt schon mal so einen Einblick bekommen. Was macht sie eigentlich? Wie sieht das aus? Wie viel kostet das? Wie läuft das ab und so weiter? So ein bisschen schon mal vorbereiten auf, wenn sie dann ein Gespräch buchen oder wenn sie auf eine Website gehen oder sowas in dem Leben. Das sind halt so, diese Highlights sind eigentlich dafür da eben eher so Richtung Angebote zu gehen. Ob es jetzt kostenlose Angebote sind oder bezahlte Angebote, aber tatsächlich so dieses, das alles, das musst du halt einfach mal irgendwann in das Story zeigen und dann kannst du es hier in diese Highlights setzen. Okay, und soll ich das jetzt nochmal löschen oder soll ich das trotzdem einfach drinlassen oder das willst du jetzt machen? Das würde ich, glaube ich. Ja, nicht die, das letzte, aber kannst du mal über alles sagen. Das Rede würde ich jetzt einfach drinlassen. Also es ist an sich für den Instagram-Ageritmus nie so gut, wenn man alles löscht und es ist ja auch nicht schlecht, also es hat einfach nicht leidensbekommen. Ich würde das tatsächlich mal so, das sind wahrscheinlich, die Leute, die dich wirklich oft in den Kennern sagen, hey cool, ich seh dich mal. Und das ist ja auch, also ich würde es jetzt einfach drinlassen, aber ich würde es halt fürs nächste Mal mitnehmen zu sagen, okay, ich möchte halt, also du machst halt AirReels, die einen starken Hooker, also heißt in den ersten 2, 3 Sekunden, weiß diejenige, der das sieht, worum geht es hier und ist das interessant für mich, möchte ich mehr lesen oder ist das nicht für interessant für mich, möchte ich nicht weiterlesen? Ja. Weil das ist einfach so dieses, dieses schnellige, ich scroll halt nur durch Instagram durch und wenn ich in den ersten 2 Sekunden mehr etwas lese, was mich emotional abholt, dann guck ich halt weiter und lese halt vielleicht auf die Caption weiter. Ja. Okay, und ich hab ja sonst immer viel so einfach so Beiträge mit irgendwelchen so Fragen, wenn du mal runter scrollst, jetzt gemacht irgendwie so FAQ zu meinen, zu meiner Arbeit einfach, aber auch so Zitate oder weiter unten auch, so keine Ahnung, gibt es den einen richtigen oder sowas, soll ich das weiter machen oder nicht, soll ich jetzt erstmal die 31 Tage Real Ding machen oder wie wird es? Also bei Ende noch Kapazitäten hast du natürlich immer gerne auch diese, die Beiträge dazwischen legen, aber ich weiß selber, wie schwierig das ist, jeden Tag oder weiß ich nicht, wie, ich weiß nicht genau, ob sie das auf jeden Tag gelegt haben, aber jeden oder jeden zweiten Tag irgendwie was in der Null zu machen, ist schon relativ viel. Also selbst für mich, die das relativ schnell macht, man muss sich ja trotzdem überlegen, was für ein Thema, was für eine Caption und so weiter und so fort. Also ja, das ist, also wenn du es schaffst klar, aber wenn nicht, dann würde ich erstmal mich wirklich auf die Real zu fokussieren, weil die Real sind das, was einfach in der Regel mehr Outreach hat, also mehr Leute erreicht, die dich halt noch nicht kennen. Ja, ich werde ja gerade abgekündigt. Und wie soll ich jetzt mit dem ersten Starten einfach wieder wirklich nach dieser Vorlage gehen und gut und dann halt überlegen, wie ich das auch anwenden kann, man fertig, oder? Und ich glaube, du hast gemeint, ich kann quasi Park Coaching und diesen Intimitäts Workshop quasi beides auf der Plattform bewerben, aber ich glaube, Sylvia hat noch gemeint mit diesem Ehevorbereitung vielleicht eher nicht, weil das halt eine andere Zielgruppe ist als jetzt Paare, wo jetzt nichts mehr läuft im Bett oder die halt in der schwierigen Ehe haben, oder? Ja, also ich finde, es steht alles unter einem Dach, deswegen ist es nicht so weit weg. Aber wenn ich jetzt sagen möchte, ich möchte jetzt erstmal irgendwie in dieser Richtung mal mehr Fokus drauflegen, um da einfach mal mehr die Leute zu erreichen überhaupt erstmal, dann ist das jetzt auch keine schlechte Idee zu sagen, okay, man fettet erstmal den Fokus auf eine Zielgruppe und macht eben den ganzen Content dazu. Und dann schaut man einfach mal, wie sich das eben einfach entwickelt. Wenn sich das gut entwickelt, dann bleiben. Aber dann kann man auch mal irgendwann zwischendurch zu sagen, okay, ich gehe jetzt mal auf die Richtung Ehe vorbereiten, weil es ist, also für mich ist es alles ein Dach, es ist Ehe retten, Ehe vorbereiten, Ehe miteinander, in der Ehe mit Kindern, also es ist alles unter einem Dach, es ist nicht so, okay, das ist jetzt komplett anderer Bereich irgendwie, weil klar, die, die, die vielleicht jetzt für eine Ehe vorbereiten, die sind vielleicht ein bisschen jünger und die Leute, die jetzt in einer Ehe sind, sind, aber das muss halt auch gar nichts sein. Also ich habe zum Beispiel auch erst vor zwei Jahren geheiratet, also, also ich habe nicht mit Anfang 20 Jahren natürlich so und da hätte es jetzt genauso gut sein können, dass man sagt, okay, ich möchte heiraten, und das ist für mich eine Ehe vorbereitung, gar keine schlechte Idee. Okay, und von dem Namen her noch christliche Ehe stärken, soll ich dann nochmal irgendwie anders oder spezifischer oder irgendwie, eigentlich ist ja, dass der Name immer die Lösung, die Lösung des Problems, also soll ich dann irgendwie erfüllte Ehe oder irgendwie sowas? Ich finde es, also mittlerweile finde ich es gar nicht, also ich sehe es ganz, ganz viel aus dem mittlerweile, die der Name tatsächlich bei dem eigenen Namen bleibt, also dass man wirklich sagt, okay, mein, ich möchte, ich möchte wie eine Frau, also ich möchte in meinem Instagram Account wie eine Freundin daherkommen, und deswegen sage ich halt, ich bin Monika von christliche Ehe stärken oder wie mein Brandname ist oder wie oft man macht, und dann in der, in der, in der Bio hast du dann ja schon alles drin mit, oder du sagst, das wäre zum Beispiel halt ein gutes, weil dein, also das wo ich dich jetzt finde, ist ja nicht christliche Ehe stärken, sondern das ist ja dieses hier, darüber finde ich dich ja, das ist ja dein Name eigentlich. Wer da jetzt stehen würde, also wenn ich jetzt hier oben in dem Ding sehen würde, christliche Ehe stärken, dann würde das noch mehr Sinn machen für mich, aber ansonsten würde ich hier tatsächlich schreiben, Monika von christliche Ehe stärken oder ja irgendwie, also deine Persönlichkeiten mit Rhein-Bengdor, weil das ist einfach auch so, was so wichtig ist bei Instagram, dass man, weil alles was so, diese ganzen Tipps geben und so weiter, das ist halt sehr austauschbar zu jedem anderen Parkour. Das heißt, du musst halt irgendwie deine Story erzählen, du musst halt deinen, wie man so schön sagt, Lunic Selling-Freund finden, deins finden, wo du dich halt rausstichst, und dann ist es schon mal, es ist schon mal eher so, dass man sagt, okay, wenn der Name jetzt christliche Ehe stärken wäre, dann wäre das auch schon wieder sehr austauschbar. Wenn er aber heißt, ich bin Monika von, oder ich bin Monika vom christlichen Parkcoaching oder so, dann ist das auch schon was anderes, weil nicht jeder Parkcoach hat den Name Monika, oder Moni oder was auch immer, was zu machen, was du sagen möchtest. Also ich finde den Namen eigentlich reinzubringen, finde ich immer eigentlich netter, weil es ein bisschen diese persönliche Beziehung mehr widerspiegelt. Ich habe, glaub ich, versucht, den Namen auf christliche Ehe stärken zu ändern, aber irgendwie scheinbar gelöckt zu sein. Ich probiere mal ein bisschen rum. Genau, also wenn dann würde ich halt hier, dass hier oben schreiben mit christliche Ehe stärken und dann hier aber deinen Namen drin haben. Genau. Und dann vielleicht auch irgendwie was machen, was dich vielleicht auch nochmal irgendwie so ein bisschen, was dich so ein bisschen beschreibt. Also vielleicht irgendwie Parkcoaching mit christlichen, also was ja viele drin haben. Ich bin jetzt mal mal von zwei Girls und deinem Boy und selbst irgendwie, keine Ahnung, 20 Jahre verheiratet oder keine Ahnung, da muss ja gar nicht, aber alles, was dich halt so ein bisschen wieder näher bringt zu anderen, für denen wir das finden, wie dich finden. Ja, okay. Und aber wenn ich jetzt schreibe, Monif von Beziehungs, also klar, die persönlichen Sachen, das kann ich schon reinbringen, das ist gut. Aber Monif von Beziehungskouching reicht doch noch nicht, sondern Monif, also irgendwas noch spezifischer oder so, was da rein, aber, weil eigentlich heißt mein Gewerbe einfach Beziehungskouching, Monika Kaufmann. Genau. Aber ich kann das schon auch nochmal spezieller oder irgendwie, aber ich wüsste jetzt auch gar nicht, was ich da nehmen soll. Bei Beziehungskouching, da sind halt die Singles drin und da sind die Sexualaufklärungsseminare für Eltern drin und das hat alles drin so. Und ich wüsste jetzt gar nicht, also irgendwie was mit Holy habe ich gerade noch gedacht, dass man das Christliche drin hätte. Und du willst aber auch jetzt hier eher auf die, die in einer, also alles was in der Ehe-Bereich zu tun hat gehen und nicht, nicht jetzt bei Beziehungskouching, wie du schon sagst, das sieht dann tatsächlich auch so, es könnte natürlich auch, wo es ja nicht unbedingt verheiratet sein, es muss auch nicht unbedingt, könnte teilweise auch so verstanden werden, dass man sagt, so, ich helfe dir eine Beziehung zu finden. Genau, deswegen würde ich für euch dann auch in dieses Paarcoaching, Ehecoaching in diese Richtung gehen, damit man auch wirklich weiß, okay, hier geht es oben, Leute, die schon zusammen sind und die ihre Ehe besser machen wollen. Ja. So, jetzt nur das schnell den guten Namen finden, aber ja, okay. Ja, das braucht manchmal auch einfach ein bisschen, dass es so dieses schnell mal irgendwas finden ist, aber so bisschen schwierig. Ja, und findest du Englisch eher schlecht, wenn ich in Deutschland lebe oder ist das kein Problem heutzutage? Was meinst du mit Englisch? Also Holy Marriage Count Coaching oder keine Ahnung, irgendwie so, Holy finde ich irgendwie noch nicht so. Was glaubst du denn, wie deine, also ob deine Zielgruppe da so kennt oder? Gute Frage, keine Ahnung. In einem kürzlichen Bereich, das kann ich halt auch so schwierig sagen. Doch, die Jungen eigentlich schon, aber da weiß ich wieder nicht, warum nicht, ob sie es zahlen würden, aber der muss vielleicht mit Sylvia nochmal quatschen. Ja, okay, ich überlege was. Cool, vielen Dank. Okay, dann haben wir, okay, Peter hat gesagt, er möchte zum Ende oder hast du deine Meinung geändert? Du bist auf dem Gut, Peter. Hören dich immer noch hin oder ich höre dich hin. Entschuldigung, nee, ich war ja vorher Ende, jetzt ist die Katharina dazugekommen, deswegen bin ich jetzt nicht mehr Ende. Wie du möchtest, aber wie ihr möchtet, mir ist das, für mich ist völlig egal, wer hat's zuerst. Machen wir halt dann schnell oder langsam oder wie oder was. Also ich habe jetzt das, das, das erste Link, was ich genommen habe, der ist mit 300 irgendwas. Und wie gesagt, der heutige, der ist gleich auf, der ist aber der letzte da, der letzte Link, der ist gleich heute auf 265 hoch gerumpelt. Es verbessert sich immer mehr. Sehr gut, so soll es sein. Ich habe die Geduld, ich wollte von dir zwei Sachen wissen, die habe ich mir extra aufgeschrieben noch. Also das war jetzt der, der am meisten gehabt hat, weil ich hatte gesagt, der soll einnehmen, der am meisten hat, der zweite dann Link, hat ziemlich wenig gehabt, aber der war früher. Der war jetzt der, der am meisten bekommen hat? Das war der, der am meisten bekommen hat, ja. Okay, und der hier war, der am wenig, der, der, der bekommen hat? Das war der, der wo weniger bekommen hat, genau. Das ist der gleiche. Schauen wir mal, ob ich den... Was sind die? Schatten. Gut. Danke. Der dritte, ah, wie war denn mal der dritte? Der, der zweite Link und der dritte Link ist der gleiche. Entschuldigung, dann habe ich was daran angebracht. Erwart mal, den dritten, den habe ich sofort und gleich. Und zwar... ...yup, sieb, wo bist du? Da bist du. Und so, das ist der dritte Link. Okay. Und der hatte, der war irgendwo in der Mitte oder der war schlechter, besser. Also von den Likes, der ist der ja weniger gut. Der hat hier acht, der hat vier und der hat zwei. Okay. Das ist eben auch etwas, worauf man an sich halt auch achten sollte, ne? Also klar, das Reichweite ist nett und gut. Ja. Und das sagt nicht so viel aus, weil manchmal ist der Algorithmus halt so, der sagt, er sich, ich spiel das mal ein bisschen mehr aus und manchmal sagt, ja, ich spiel das heute mal nicht so viel aus. Aber es kommt halt wirklich, also das aller, allererste, worauf ich gucke, wenn ich, wenn ich, wenn ich eine Analyse mache von einem Social Media Account und sehe, ob die wills oder überhaupt die Beiträge gut angekommen ist, ist, wie viele Leute das wirklich nicht mehr hat haben. Weil diese Speicherung bedeutet, du hast den Leuten wirklich einen Mehrwert gegeben. Sie wollten sich das Real speichern, weil sie wussten, sie werden darauf, sie möchten das halt irgendwie nochmal wiederfinden. Sie fanden den Weltpark jetzt wirklich gut. Das ist immer das Erste. Dann das zweite ist so, wie viel tatsächlich auch kommentiert haben. Und natürlich auch dann, dass die Likes. Also das ist dann beides nochmal so ein bisschen eben dieses Engagement, ob das Real Park halt überhaupt Leute dazu angeregt hat zu interagieren. Aber wie gesagt, also klar, in der Regel ist es auch so, um so mehr Interaktion stattfindet, also um so mehr Likes und so mehr Kommentare, um so mehr Reichweite bekommt das Real halt einfach auch, dass das einfach so war, um so mehr interaktion und so mehr registrierte Algorithmus, dass als okay, hier passiert ja was, es scheint irgendwie relevant zu sein, also spiel ich das mal ein bisschen mehr aus. Das ist so viel. Ist im Endeffekt gar nichts passiert. Also kann nichts eigentlich gleich lassen. Nein, nein, das ist ja, guck mal, du hast ja acht Likes bekommen. Davor waren es hier vier und hier sind zwei. Das meine ich aber, du hast hier halt acht Likes drauf bekommen. Und dadurch, dass dadurch, dass da eben so viel Interaktion drauf war, deswegen hat der mehr Reichweite gekommen. Was ist, was ist denn die Likes, bitte? Ich sehe die nicht. Du siehst ja, ich sehe sie auch, aber bei mir sehe ich sie nicht. Siehst du eigentlich genauso wie ich, also müsstest du eigentlich genauso wie ich sehe. Okay, gut. Ganz kurz, das ist einfach das Herz, oder wenn die Leute einfach auf das Herz klicken. Ich glaube, es ist gar nicht als Like ausgeschrieben, sondern aufs Herz geklickt. Und ich glaube, wir sehen das nur, wenn man näher draufklickt oder so was, als Likes ausgeschrieben. Ah, okay, gut, du schlust die nicht. Nein, ich glaube tatsächlich, ich guck mich, ich gucke da nie drauf in der App. Also meine ich nicht. Also gut sein. Gut, ich habe erstens mal, was mir letztes mal mitgeteilt worden ist, bzw. letztes mal mitbekommen habe, dass alle andere Tests macht. Ich habe noch nie einen Test gemacht. Ja, das kann man auch machen. Ich glaube, es müsste mittlerweile für alle freigeschaltet sein. Ich bin mir aber nicht 100% sicher, weil es ist immer diese neuen Funktionen, die in so einem Ausroll, die sind dann nicht immer unbedingt direkt für alle gleichzeitig da. Aber ja, genau. Testgrills sind eigentlich dafür da, ganz viele, also den gleichen Content zu machen. Also heißt, ich schreibe die gleichen Captions. Ich mache nur auf das Video einen anderen Hook. Und dann teste ich halt, also ich teste zum Beispiel fünf verschiedene Hooks mit dem komplett gleichen Captions, vielleicht nochmal ein anderes Video. Oder es kann auch das gleiche Video bleiben, aber tatsächlich nur die Messaging ist, dass mit der Hook ist halt ein anderer. Und dann, und das ist so, also dann habe ich fünf verschiedene Varianten. Hier gebe ich in diese Testgrills rein und nach so ein paar Stunden oder halben Tag, Tag sehe ich halt, welcher davon am besten performt, also welcher davon hat mehr Reichweite bekommen. Und dann teile ich das auf meinem Profil für alle. Und dann bringen das alle, auch alle mit, die mir auch folgen. Also ich könnte praktisch jetzt mit dem da, was ich da jetzt habe, nochmal den Hook ändern. Genau. Und dann, dann kann man das auch noch mal anpassen. Und dann ist es dann, wenn es dabei rauskommt, im Test. Genau, genau. Du könntest, also das kannst du tatsächlich immer machen. Das einfach nochmal genauso das Video nehmen, an den Hook draufsetzen, die Captions halt gleichlassen. Und dann anstatt, dass du sagst, veröffentlichen, dann gibt es, es gibt da so ein Button, der heißt Testgrill. Und den musst du halt anmachen, bevor du auch veröffentlichen kriegst. Und wenn der, aber dann anders, dann veröffentliche er das halt nur in den Test. Ja, da steht weiter unten drin, da muss der Rundeskoll, dann kommt irgendwo das mit dem Test, da muss der praktischen Schieber drüber tun, damit das als Test wird, dann das habe ich schon mitbekommen. Ich wusste nicht, weil Rainier und Silvia und die Elisabeth, die machen immer alle Tests. Und ich wusste gar nicht, von Tests, gar keine Ahnung gehabt. Und dann das nächste, was ich heute auch noch mal angesprochen habe, und zwar bei Gepg. und zwar längere Caption. Weil ja, alle anderen haben jetzt, ich will mich nicht mit anderen vergleichen, ich bin ich und ich bin eigen, ich bin sehr eigen sogar. Und ich habe nur festgestellt, dass viele bis zu 2200 Zeichen haben, und du kannst ja bis zu 2200 Zeichen haben, und ich habe halt immer um die 1050 irgendwo, wo ich dann heute mal nachgefragt habe, ob wir dem entsprechend nicht die Caption etwas länger machen können, wo daraufhin gesagt hat, ja, wir können schon mal, ich soll mir den gleich und sofort, dass er gestoppt, so schnell will ich jetzt auch nicht sein. Heute machen wir den normalen noch für 1050, und morgen testen wir das mal mit mir. Schauen wir mal morgen, wie das wirkt. Ich weiß nicht, was es für einen Sinn ergibt, oder wie, oder was. Also, wenn gemäß den Falle, die Leute lesen sich wirklich alles durch, dann ist es gut, weil dann ist es, dann bleiben die Leute einfach wesentlich länger auf deinem Real, als wenn es eine kurze Caption ist, weil du siehst, wenn ich hier das alles durchgelesen habe, läuft das Real halt schon 2, 3 mal durch. Das heißt, deine Reichweite wird eben schon 2 oder 3 mal erhöht, einfach nur, wenn eine Person, dass die ganze Caption durchliest. Deswegen sind längere Caption gut. Aber jetzt längere Caption zu schreiben ohne Sinn und Inhalt, macht dann auch keinen Sinn, weil dann springt die Leute ab. Also, muss dann schon trotzdem noch diese, ja, dieses, das so aufgebaut sein, dass man tatsächlich auch gerne weiterlässt und erfahren möchte, was du denn da auch alles sagst. Das ist schon... Es ist jetzt die Frage, ob ich mich jetzt noch hier verwirklichen muss und dementsprechend noch mich mehr einbringen muss, damit die Leute mich noch mehr kennen oder so in Richtung, damit sie vielleicht noch sagen, oh, da möchte ich ja noch lieber hin. Oder ob mit kurzen Sätzen die ansagen, okay, das und das kannst du kriegen und aus dem Grund so und so und fertig. Ja, das ist eben auch genau, was ich gerade bei Moni gesagt habe. Die Leute verbinden sich zu dir und deinem Angebot über Emotionen. Das ist immer so. Leute kaufen nicht, weil sie, weil du mehr wissen hast. Das braucht man heutzutage nicht mehr. Die Leute kaufen, weil du ihnen eine Transformation verstrisst, weil du ihnen emotional halt, ja, also weil du sie emotional ansprichst. Also, du holst sie dort ab, wo sie in ihrem Schmerz stehen. Mit ihrem Problem stehen und zeigst ihnen emotional einen Weg, wie die daraus kommen. Und diese Transformation, das ist das, was sie kaufen und das, was sie haben wollen. Ja, und deswegen ist es halt oft so, also deswegen ist es bei Social Media gerade wichtig, seine eigene, seine eigene Geschichte zu zeigen, seine eigene, seine eigene Persönlichkeit zu zeigen. Oder eben auch von mir aus, ich zum Beispiel als Dienstleister, schreibt dann eben oft über meine Kunden, also die Transformation, die meine Kunden durch mich haben, wenn ich jetzt nicht groß eine eigene Geschichte habe für das Thema, was ich jetzt habe. Also wie bei Moni zum Beispiel, die könntest du halt einfach auch viel dann über dein, über das, über Paare sprechen, die du coachst, wie die zu dir gekommen sind und wie sie dich verlassen haben, so diese Transformation zeigen. Also diese, also Leute, wesen gerne Geschichte. Und das ist was wir sehen. Ich schreibe ja auch, ich schreibe ja im Endeffekt auch zum Beispiel im Network, weil ich kenne ja viele, die im Network sind, was sie schon erlebt haben. Im Endeffekt, dass sie da gegeben haben und gegeben und nichts wiedergekommen ist und dadurch leer sind dementsprechend und ihre Power fehlt und von der Partner, ihr Network nicht akzeptiert wird und so weiter. Und dann gehe ich herein, dass ich sage, okay, gut, die sind bei mir und mit denen habe ich schon gesprochen und daraus ist das entstanden und sie sind jetzt, haben eine andere Sicht gekriegt und so weiter. Das gebe ich ja schon weiter. Ja, ich möchte mal, ich gebe dir mal das Aufgabe für das nächste Mal, ich möchte, dass du ein Video machst, wo nur Einsatz, Einsatz draufsteht. Ein einziger Satz. Nicht schreib hier klar, schreib hier, dass sie nicht ist. Du schreibst nur, wenn das jetzt hier sein, zum Beispiel wäre, also ich will, er hätte jetzt hier in dem, zum Beispiel, hätte ich das einfach nur schreiben können. Ich habe gelernt, zu lächeln, selbst wenn es mich in der Nichts zerrissen hat, wie ich daraus gekommen bin, findest du aus da in der Catchy. Das war es. Also wirklich mal nur, weil es ist, dadurch, dass sich diese, dadurch, dass also erst mal die Farben sind gleich, die Schrift, alles gleich, das Bild bewegt sich nicht groß. Es ist sehr, ich kann nicht so gut folgen hier. Und was halt viel gemacht, also was halt eigentlich so dieser, dieser, dieser Heck im, bei Instagram ist, ist wirklich nur, ich kann dir mal gerade, was ich meine, zeigen. Vielleicht einfacher, wenn ich das beschreibe. Bei mir zum Beispiel, siehst du immer nur Einsatz, das war es. Und dann vielleicht nochmal das zweite und da, also das ist dann, wie das war, worum wir weiterlesen wollten. Das ist schon zu viel, das habe ich jetzt schon viel. Von dem her, so dass es vielleicht, ich glaube, das hat auch zwei Sätze, aber in der Regel sind es immer nur so eine oder zwei Sätze und das war es. Hier ist ein Satz und dann kommt meistens irgendwann nochmal dieses, hier ist jetzt die Caption, aber das war es. So, weil ich muss, ich möchte halt, dass die Leute nicht auf dem Video so lange bleiben, sondern ich möchte, dass sie eben die Caption gehen und die Caption lesen. Weil das, was ich hier alles empfehle, kann ich gar nicht alles auf ein Video bringen. Dann wäre das Video viel zu lang. Also kann ich schon, machen ja auch einige, also einige, die auf Instagram sind, aber da musst du schon sehr, sehr viel in diese Videos reinstecken, um das zu machen. Also ein Video machen und einen Satz. Genau, so wie hier zum Beispiel. Und dann, aber du bringst dir dann keine Reze Caption, oder bringst du das eigentlich gar nicht unter, oder wie? Manchmal, manchmal mache ich nicht. Vielleicht habe ich es hier. Manchmal kommt dir noch so ein, dann irgendwo im zweiten Tag kommt dann hier noch so ein Ding, wo dann sagt, jetzt liest jetzt die Caption nicht, ich habe das nicht immer tatsächlich. Aha, okay. Hier habe ich es glaube ich reingeschrieben. Erfahre jetzt wie, oh, sorry, da hat er noch was festgelegt. Okay. Ich glaube hier habe ich es vielleicht drin. Ja, hier kommt dann so erste Satz, dann kommt noch ein zweiter Satz und dann kommt, erfahre hier wie. Aha, okay. Das war es. Und dadurch, dass halt alles noch drauf ist, kann ich dem halt ganz gut folgen, weil bei deinen Reels ist es halt so, dass ich, ich muss genau in dem Campo lesen, wie du liest. Und wenn ich dann mal gerade kurz irgendwie eine Millisekunde woanders hingucke, weil keine Ahnung, ein Kind gerade den Tisch hochklettert, dann komme ich schon wieder nicht mehr mit, weißt du? Also dann ist es halt schon wieder vorbei. Und deswegen ist halt so wichtig, dass das so ein bisschen stehen bleibt, damit wenn ich jetzt das einblende und ich bin aber erst hier, ich lese es zum Beispiel erst hier bei ihrer Zielgruppe, dann bleibt das ja trotzdem noch stehen. Ich kann noch zu Ende lesen, kann das noch lesen. Und wenn ich den letzten Satz dann nicht gelesen habe, dann gucke ich mir halt vielleicht noch einmal an, aber das war es. Und dann kann ich es trotzdem weiterhin lesen. Wenn ich damit erfolgreich werde, dann schicke ich dir einen ganz großen Blumenstrauß. Also, versuch wirklich mal nur ein Problem. Also wirklich nur gerade auch das, was ich vorhin bei Moni auch gesagt habe, Leute hören gerne eben dieses, ich meine, ihr habt ja die Vorlagen. Die Vorlagen haben wirklich schon auch gute Hux drin. Und dieser eine Hucke, der immer drin steht in der Vorlage, nur den auf den Video setzen. Und dann vielleicht noch mal so ein kleines Ding reinblenden mit, wie ist die Caption oder so was. Aber das war es. Ich glaube, ich habe das missverstanden. Weil bei mir nämlich kommt immer, er schreibt mir immer einen Huc. Und ich habe dann noch Texte dazu getan, die er mir gar nicht gegeben hat, sondern er hat mir einen Huc gegeben und es war Einsatz. Ja, ich gucke gerade mal, ich glaube, vor der letzten Mal hat sie mir noch was geschickt. Aber ich muss gerade mal gucken, wo. Weil dann kann ich dir das ein bisschen, also dann kann ich dir direkt an den Beispiel von Ihnen auch zeigen, was da eigentlich gemeint ist. Wo haben wir das noch? Unsere Konversation ist immer so viel. So wieder mit dem Workshop dazwischen. Es ist zu viel Konversation dazwischen. Ich glaube, jetzt müsste es gleich kommen. Ja, jetzt. Genau, hier ist die, ja, sagen wir mal, einfach Vorlage 8. Ich darf noch mal gar. Das ist der, die Vorlage, die ihr hattet mit deiner, und dann dieses Subheadline, das ist ja auch das, was ich so gesagt habe. Erste Headline, zweite Headline Call to Action heißt deine Coaching ein, als Christian für sich hin. Einsatz bleibt stehen bis zum Ende des Videos. Die zweite, die zweite Headline ist seine fehlende Bekannte ist nicht der Grund. Bleibt aufstehen. Und dann kommt der Dritte darunter mit, dass sie da geben schon. Und das geht dann wie bei dem ein, was ich gerade hatte mit den drei. Erst Headline 1, 2, 3 und alles ist in der Mitte. Und dann kommt der Dritte mit den drei. Erst Headline 1, 2, 3 und alles bleibt dabei immer stehen und wechselt sich nicht. Okay. Ja, das habe ich jetzt sowieso nicht mehr gemacht. Ich habe jetzt praktisch das mit den christlichen Networken habe ich ja sowieso jetzt fest drin stehen. Also es blinkt nichts mehr. Und der erste Satz ist sowieso fest. Also wie gesagt, das mache ich sowieso nicht mehr. Das war ja, hast du mir ja letztes Mal schon gesagt. Gut. Genau. Einfach so ein bisschen, also versuchst mal tatsächlich die nächste Vorlage, die du machst, nur mit den einen Hook und vielleicht noch die Seception, aber nur den einen Hook. Top. Und dann schauen wir mal. Vielen lieben Dank. Ich schätze dich hier. Und bist ja einen wunderschönen Urlaub. Sehr vielen Dank. Ja, das nächste Mal, wenn ich stand habe, ist bei mir glaube ich Mittag, wenn ich stand habe. Wenn ich stand habe, dann bin ich nicht mehr Abend. Ich freue mich, klar. Danke. Dann gehen wir jetzt zu Katarina. Wir haben mich ganz kurz mal was fragen. Ich bin viel zu viel geliebt gekommen. Und ich war jetzt auch selber drei Wochen nicht da. Und ich bin aber dann nach drei Wochen auch schon wieder weg. Ich habe gedacht so heute oder nie. Ja. Ich habe mitbekommen, dass ihr Instagram macht, die Challenge. Und ihr seid mittendrin und ihr seid quasi, es gibt auch kein Breakout Session mit Reinier heute oder so, ne? Doch, er ist in einer, er ist auch in einer Breakout Session. Weil so in die Breakout Rule, wo es geht, dann wirst du es schön finden. Okay, gut. Also ich habe jetzt mal spannend euch gelauscht. Und da ich da noch nicht so weit bin, hüpfe ich mal an den Nachbacher. Mach das. Sie sind voll groß. Danke. Gut. Dann gehen wir zu Katarina. Ja, genau. Also die ersten zwei sind jetzt, also was ich im Chat geschickt habe. Also das ist das letzte, was ich jetzt geschickt habe. Das ist nämlich alles Beste. Das war es bei Weitem, die besten Zahlen hat. Darum habe ich das geschickt. Und die anderen zwei, die sind da oben Peter seinem letzten. Ja. Die sind die neuen. Und ich habe halt auch dieses Thema, dass ich ja eigentlich noch ein zweites Thema habe, wo ich jetzt eigentlich vorher zwei Instagram Accounts gemacht habe. Und dann, dass Silvia aber gemeint hat, dass ich doch einen nur machen soll. Und das andere Thema ist eigentlich, was ich schon lange mache, so Kinderkurse oder Mamakurse. Ist ja auch dann irgendwie ein Dach drüber. Aber es trifft halt dann nicht dieses unsichere, dieses Schüttene, sondern das ist einfach Werbung für meine Kurse. Das habe ich dann halt auch nicht geschickt. Aber das ist halt dann immer wieder zwischen drinnen. Das ist nicht schlimm, oder? Nein, das, ich glaube, da war es dann noch nicht da, als wir bei Moni geschaut haben. Genau, dann bin ich dann dazu gestoßen. Also, wenn es vom Thema her passt, halt fix. Und dann kann man aber auch ein Reel machen mal mit dem. Also, es ist ein Problem, wenn es dann im Reel immer um Schüttene Kind geht, sondern auch mal eine Werbung für den Kurs ist. Das ist ja, ja. Erstmals ist es sowieso so, dass Reels in der Regel eben mehr an Leute ausgespielt werden, die nicht ein Follower sind. Deswegen ist es eben auch das Tool, um Follower zu bewinnen. Deswegen gar kein Problem, würde ich, würde ich auf jeden Fall, kannst du es auch machen? Also, das ist wirklich kein Problem. Und wenn es alles unter einen Dach passt, dann ist es okay, dann wird der Follower, der dir voll sagt, okay, das passt jetzt vielleicht gerade nicht so zu mir, aber das andere passt zu mir. Oder vielleicht will der das dann sich da mal auch mehr wert drin, dass jetzt ja nicht unbedingt, also nur weil er zu dir gekommen ist, aufgrund des Schüttene Kindes, heißt es ja nicht, dass dieser Follower keine Mama ist und vielleicht da ja auch irgendwie Probleme hat. Oder war zu Grund, also nicht, kenne ich das an einem Angebot von dir nicht, aber also, wenn das alles unter einem Hut ist, dann ist das gar kein Problem. Dann würde ich mich tatsächlich auch immer eher auf einen einzigen Account konzentrieren, weil es einfach wirklich sehr viel Arbeit ist, sich auf mehrere, also wirklich mehrere Accounts aufzubauen, dass es sehr viel Arbeit hat. Genau, ich habe gleich am Anfang gemerkt, wie ich den zweiten Konto, und ich habe das irgendwie gedacht, dass man sich sowieso klar dringt und allein schon da, also dass man selber nicht durcheinander kommt, wo jetzt was ist, die erste Herausforderung und dann die ganze Follower zu gewinnen und das ständig zu pflegen. Ja, genau. Also das passt jetzt eh, ich bleibe auf einem, genau. Okay, ja, also das ist das Beste, da habe ich ein ganz unprofessionelles Video gemacht, war einfach ganz schnell und also jetzt wird schon, jetzt nicht ein Video liegen, jetzt werde ich jetzt am Text liegen, denke, aber das hat über 2000 Aufrufe und die anderen, ja, also die ersten haben auch so 1000, 5000, 8000 und es hat aber abgenommen. Also genau, also es ist, es ist ja die Zahlen nehmen ab. Ja, das ist schon halt auch einfach immer so ein bisschen, dass ich es ja auch genau das, was ich gerade zu Peter meinte, das Reichweite ist nicht so aussage, Aussage ist halt immer eher mehr, also die Top, ich sage mal, also das, was am meisten zählt, ist wie viele Leute das Speichern deine Sachen, aber damit weißt du, also da wäre dann das, würde dann nur drunter stehen wie links beim Herz, Elflex, wie hast du die drei Mal gespeichert oder? Du kannst es halt in deinen Insights sehen, also wenn du, wenn ich jetzt hier drauf bin, kannst du ja auf diese View Insights und dann siehst du, wer was gespeichert bleibt oder wie auch immer. Ja, okay. Genau. Ja, das ist immer so die, also das wäre immer so für mich erstmal so der erste Punkt, dann ist natürlich Engagement der zweite und weil hier siehst du, es hat zum Beispiel Elflex bekommen, hat vielleicht einfach weniger Reichweite, aber das ist so ein bisschen vom Algorithmus, ein bisschen Random, sage ich mal, also der macht das mal, mal spielt, also ich zum Beispiel, aber und da weiß ich aber auch warum, ich habe zum Beispiel ein Real geteilt, da ging das halt, da war das halt bei mir eben in dieser Situation, wo wir halt hier ganz viele Attacken hatten vom Iran und da war das so, das war halt mein, also war halt wirklich sehr, sehr persönliches Real und da habe ich das meiste Engagement überhaupt auf irgend ein Real bekommen, also wirklich von meinem ganzen Account und das hat aber an Reichweite wesentlich weniger gehabt als das, was ich von anderen Sachen mal geteilt habe. Da weiete ich aber, da ging es halt, ja, das ist so ein Thema, was Instagram einfach nicht mochte und das wurde dann gedrosselt, das ist einfach so, deswegen ist das so ein bisschen Random in der Reichweite, also ob die Reichweite ist, immer so schwierig zu gucken, also es sind schwierige Messen, also wirklich Kennzahlen zu sagen, das läuft gut und das läuft nicht gut, weil es könnte zum Beispiel sein, du hast hier keine Ahnung, 30 Likes und 15 Kommentare und trotzdem hat das ganze Ding, aber nur 3000 Reichweite und da zählte jetzt hier 5000, hat aber nur 9 Likes. Ja, okay. Ja, das hat halt nicht so viel, deswegen Reichweite ist nicht ganz so, das, wo ich immer drauf gucken würde, so als wenn das jetzt ein bisschen runtergeht, aber zum Beispiel das Engagement halt gleich bleibt, dann ist das nicht, dann heißt das nicht unbedingt viel. Und Engagement, was heißt das jetzt? Also Engagement heißt, dass jemand halt liked oder kommentiert oder schweichert, also dass irgendwer auf, dass irgendwie reagiert halt auf deinem Bild. Ja, ich weiß nicht, dass mein Kind das jetzt macht, nur um nicht alleine zu sein. Das ist halt auch, also warum das wahrscheinlich auch so viel Reichweite bekommen hat, wenn wir das mal vergleichen mit dem, dass es dauert halt viel, viel länger, also ich muss hier wirklich viel, viel mehr dem Text folgen. Ich weiß nicht, wie lange das jetzt war, das ganze Video an sich. Okay, also ein Video ist ja auch, also so in der Vorlage ist da gestanden Kapschen im Video und dann Kapschen in der Kapschen und dann habe ich diese Kapschen ins Video geschrieben. Ich denke, das war so gewollt. Darum kann ja auch sein, also wie gesagt, es ist gar nicht schlimm, also ich habe auch Kunden, die machen lange Reels und es gibt ja auch ganz, ganz viele Instagram-Creator, die ganz lange Videos machen, ist halt in der Regel einfach eben sehr, sehr aufwändig, um die Leute da so lange, also das, weil hier ist das zum Beispiel halt auch so, wenn ich jetzt hier den nicht folge, dann ist es sehr schwer den Unterschied zu sehen. Also weißt du, weil es immer schwarz auf weiß, zwar ändert sich mal die Schriften ein bisschen und so weiter, aber es ist kein, kein visueller, also keine visuelle Änderung so richtig drin. Wenn ich jetzt zu jedem Text ein anderes Video gehabt hätte, dann kann ich dem auch wieder besser folgen. Aha, ja. Es ist halt auch sehr, es ist halt sehr, sehr schwer zu machen, aber wenn ich jetzt zu jedem Text ein anderes Video habe, dann könnte ich dem eben auch wieder besser folgen. So ist es halt schwer zu folgen. Deswegen glaube ich, deswegen springt halt viele bei längeren Videos ab. Ja, deswegen haben diese kurzen Videos einfach immer sehr viel mehr Reichweite, weil umso länger du, also ich habe ziemlich lange Caption, wenn mich das interessiert, dann lese ich das und in der Zeit, wo ich das hier alles lese, ist dieses Video schon fünfmal durchgelaufen. Okay, minus. Ein Bekannter meinte jetzt, ich soll hier ein bisschen von meinem Logo, das Diokise, was ich hier habe, einbauen in der Schrift oder im Schrift Hintergrund, also weil das ist schwarz, auf ein bisschen negativ ist, also mir gefällt schwarz halt einfach sehr gut und das ist für mich, ich habe das einfach so genommen, denke, das wird auch sehr gut passen. Ja, ich denke auch, also es ist schon ganz nett, wenn man so irgendwann in der eigenen Farbe so ein bisschen definiert und die da so punktuell auf jeden Fall mit reinbringt, ja, definitiv. Und da kann ich einfach umspringen, oder? Also du musst jetzt nicht, die ist wieder alles hindern. Nein, nein, nein, nein, ich lasse das so und dann, wenn du jetzt dann irgendwann hier 6, 7, 8 neue Reels hast, dann skrelt eh keine mehr, bis die ganz gut, skrelt keiner mehr, also das passiert dann eh nicht. Also, und das ist jetzt ja kein Riesenprobe, das ist eine andere Farbe, aber das macht ja nichts. Okay. Genau. Und das war auch, das hatte von der Reichweite weniger? Ja, genau, hat sehr wenig gehabt, auch nur 3 Likes. Genau, obwohl ich es eigentlich, also obwohl das auch sehr persönlich ist, also aber, genau, das war halt dieses Identitätsschule auch, also die letzten 2. Mhm. Genau. Und bei den Likes ist halt auch so, also die was liken, das sind ja hauptsächlich auch Familie, Freunde, oder, oder eben diese Kollegen hier halt, also keine Freude, also genau, also keine fremden Personen eigentlich, generell eigentlich. Ja, damit baut man halt aber auch auf, also, das ist einfach so und das ist ja, das wird, also das ist okay, also das ist einfach so, das ist halt am Anfang so. Und wenn nicht da Leute unterstützen, ist es halt auch eigentlich, ja, deswegen hatte ich auch schon mal gesagt, wenn ihr in dieser Gruppe seid, unterstützt euch gegenseitig, weil damit bringt ihr einfach kleine Accounts, haben einfach das Problem, dass der Algorithmus sich eben erstmal nicht soweit zeigt. Und es ist wirklich erstmal lange dauert und viel Fleißarbeit ist und viel dran bleiben und viel viel ausprobieren und viel viel posten, bis man dann mehr und mehr und mehr in Reichweite gewinnt. Deswegen, also meine erste Expertise ist ja auch eher in den Werbeanzeigen. Und deswegen bin ich halt auch eine Totalerfender von so schnell wie möglich Werbeanzeigen loszustarten, weil die Follower kommen dann halt einfach mit. Werbeanzeigen auf Facebook oder? Ja, meine, meine, meine, meine, oder mein, mein Hauptding mittlerweile ist halt, sind halt Werbeanzeigen. Und ich habe so eine Kursin, das ist immer das schönste Beispiel, die mittlerweile innerhalb von zwei, also ja, knapp von zwei Jahren, vor zwei Jahren haben wir angefangen, da war sie bei 2000 Followern oder so, mittlerweile sind wir bei über 30.000 und sie sagt halt auch mal, na ja, ich habe mir meine Follower halt gekauft. Das wäre vielleicht schon eine gute Idee. Also jetzt gerade diese Kursin, die ich starten würde, wirklich bei einer Werbung zu starten, weil das hat ja dann in Datum, wo das dann starten sollte und die Anmeldungen da sein sollten. Genau. Darf ich da kurz was fragen? Ich hatte 8.000 Follower auf Facebook, mehr 8.500. Ich wurde gehackt in den Ferien und sprachen mir 3.000 weg, einfach so. Dann sah ich, dass der Hacker bei Messenger mir sämtliche Leute blockiert hat und wenn du sie wieder entblockierst, hielt sie weg. Also dann musst du sie wieder frisch anfragen und ich kann mit 3.000 Menschen wieder anfragen. Es ist krass, genau. Aber ich habe dann auch gemerkt, dass ich habe meistens auch, wenn ich 20 Minuten, 30 Minuten jeweils ein Video rausgehauen habe, ich mache das eigentlich schon mein Leben lang, weil ich habe den Facebook-Account eigentlich immer als ein mutiger, ich hatte noch nicht gewusst, dass ich Coach mache. Ich hatte das schon mein Leben lang gemacht, immer Menschen mit Mutigen. Und trotzdem brechen mir die Alkoholgerüte. Also ich komme gar nicht mehr an die Reichweite, Menschen schreiben mir, ich sehe dich gar nicht mehr. Und jetzt habe ich noch den Namen nicht mehr zurückbekommen, ich heiße immer noch als Jetbox. Genau, ich habe die Idee eingeschickt auf Facebook, ich kriege das Ganze nicht mehr. Aber du sagst jetzt gerade, Werbung starten, das ist schon lange mein Eindruck, meinst du, es würde was bringen, wenn ich Werbung laufen lassen würde und das vielleicht auch von Profis machen lassen würde. Und dass ich jetzt Werbung schaute, egal auch wenn ich im Coach jetzt gerade mitten im Programm bin, soll ich anfangen, weil meine Jungs, die da 27, 26 Jahre sind, die sagen, Mama mach, tu jetzt, geh in die Buch da, mach da, hör dir Hilfe. Weil ich kann das nicht mehr, ich werke, ich komme nicht mehr durch und habe auch ein bisschen Frust. Ja, also es ist tatsächlich so, dass die Reichweiten bei ganz, ganz vielen eingebrochen sind, das ist einfach so ein Algorithmus, Change gewesen, also der hat sich einfach verändert und dann sind ganz vielen, ganz extrem die Reichweiten eingebrochen. Also bei der Kunde, wo ich sage, die hat sich ihre 30.000 Follower erkauft, da waren wir teilweise auch mal irgendwie, ja, also da waren wir teilweise bei extrem hoher Reichweite und seit Anfang des Jahres ist die Reichweite extrem eingebrochen, aber das hör ich wirklich überall, also tatsächlich durchweg bei allen. Und Werbung zeigen, also ich würde sie nie ohne Strategie aufbauen, weil dann ist es wirklich so, dass du halt einfach nur Geld rausschmeiß, sag ich mal, in dem Sinne, weil es halt einfach nicht viel bringt, wenn da keine Strategie hinter ist. Also heißt, ich habe, wenn sie zum Beispiel in deinem Fall, wenn du sagst, okay, ich bin jetzt gerade mitten in meinem Coaching-Programm, aber ich habe irgendwie geplant, in zwei, drei, vier Monaten dieses Coaching nochmal zu launchen, nochmal neue Leute reinzubringen. Dann macht es Sinn, jetzt ein Freebie zum Beispiel zu entwickeln, also etwas, was du kostenlos rausgibst, was schon ein kleines Problem löst, sozusagen. Also das ist mein Mann, sagt immer so, es soll ein kleines Miniproblem von dem großen Problem der Zielgruppe sein. Und das ist aber eine gute Lösung, also es ist etwas, was schnell umsetzbar ist, etwas, was einfach wo die Leute das auch machen, es lesen, es hören, es sehen, was auch immer und sagen, ah, cool, das wusste ich ja noch gar nicht, oder hey, ja, das wird sich morgen oben. So, es muss halt so was ganz Kleines, einfaches, Schnelles sein. Und das gibt den Leuten mehr wird, aber damit baust du halt deine E-Mail-Liste auch und du hast die Leute eben auf deiner E-Mail sitzen und du kannst sie beschwilen. Und wenn du dann sagst, oh, jetzt habe ich einen Launch, dann habe ich aber schon 2.000 Leute in meiner E-Mail-Liste drin und kann sagen, hey, diese 2.000 Leute, die schreibe ich jetzt an, die kriegen die ganze Zeit Content von mir, per E-Mail, per Socials, was auch immer, und denen gebe ich jetzt mein Coaching-Programm. Und dann sind sie halt viel gewilder, das auch zu kaufen, weil sie dich halt schon kennen, als wenn sie dich halt gar nicht kennen. Und es ist also, Follower aufzubauen, ist halt, ja, ist halt einfach schwieriger geworden, einfach weil diese Reichweiten eingebrochen sind. Und mit Werbeanzeigen bist du halt automatisch, sehen dich die Leute immer, auch deines Follower werden halt diese Ads sehen. Und du wirst, und Werbeanzeigen bringen automatisch immer auch Follower mit, also es ist halt, wie gesagt, bei der 30.000 Follower, das ist wirklich so. Es wird ja auch mittlerweile angezeigt, also es ist wirklich so, es steht immer, der und der folgt jetzt, hat da eine Werbeanzeige gesehen und folgt jetzt, der hat eine Werbeanzeige folgt jetzt. Und das ist eigentlich durch, und bei mir, so zwei, drei sind vielleicht irgendwie so organisch und dann ist immer so alles mit Werbeanzeigen. Also es ist schon ein sehr, sehr gutes Tool, aber ich würde es halt wirklich einsetzen, also gut einsetzen, sagen wir so. Nicht, wenn ich nicht fertig bin, also ich würde jetzt auch, ich habe auch gedacht, so ein Offender vielleicht, wenn ich da fertig bin, auch mit diesem Coaching, wenn ich die ganze Klarheit habe, ich gehe jetzt immer noch wieder raus, auch sowieso, weil ich einfach eben das auf den Herzen habe. Aber darf ich dich was Konkretes fragen, ob man sich dann auch, könnte man dich auch finden? Ja, man könnte man immer im Ganzen auch buchen, ja. Okay, cool, danke vielmals. Danke. Ja, danke. Sehr gut. Ich möchte noch mal ganz kurz zurück zu Katharina. Was ich Ihnen nämlich noch zu sagen wollte ist, dass diese Satz ist relativ kompliziert geschrieben. Also es, was wir das letzte Mal schon hatten, wir machen zu lange, sind es zurück. Ich würde versuchen, das nochmal echt ein bisschen wiederzukomprimieren. Hux, Leben halt davon, dass die ganz einfach verständlich sind, ganz schnell verständlich sind. Und ich wusste hier tatsächlich zweimal lesen, um zu verstehen, was du mir eigentlich sagen wolltest. Okay. Und das noch klar. Ja, aber da habe ich mich genau an die Vorlage gehalten. Ja, okay. Okay. Aber du darfst dir auch so ein bisschen, also ja, es ist immer, ich finde die Vorlagen sind relativ schwierig. Es steht vor. Weil die halt, ja, weil man kann die irgendwie, also man kann die immer, man kann die immer nur besser umsetzen, wenn man viele Beispiele hat. Und nicht jede Vorlage passt halt auf deine Aussage. Also du musst sie dann halt tatsächlich nochmal so, also man sagt dann, okay, das passt trotzdem aus die Vorlage, aber man hat irgendwie doch ein bisschen was geändert, weil man es komprimierte gemacht hat. Also ja, Vorlagen sind gar nicht so einfach umzusetzen, tatsächlich. Genau. Das ist ein bisschen schwer, weil ich möchte nach der Vorlage gehen, aber es ist halt dann, muss ich das ja genau so schreiben, dass es nach der Vorlage passt. Und ja, also mein Thema ist ja ganz was anderes, als wie wir unter einher haben. Ja, genau. Genau, dort dann immer das Richtige zu finden, das ist fast die größte Herausforderung für mich da in diesem, Ja, das stimmt. Aber man, also was halt gut ist mit diesem Vorladen, man entwickelt irgendwann so ein Gefühl, dass es eben so das, das, wenn man es immer wieder macht und vielleicht auch einfach mal so ein bisschen selber noch durch Instagram scrollt, das ist bei mir zum Beispiel eine komplette Berufskrankheit. Ich habe jedes Mal, wenn ich irgendwo irgendwo auf einem Real zu hängen bleibe, ist mein erster Gedanke, warum bin ich da jetzt hin zu leben. So, es ist so was für das Wieselbe, weil ich das doch messet, warum habe ich das ganze Caption gelesen, was fand ich daran gut. Und wenn man anfängt, so ein bisschen sich selber zu analysieren, dann versteht man auch, wie andere auf dich wirken können. Mhm. Ich glaube, und dann ja, entwickelt man halt einfach irgendwann so ein bisschen so ein Gefühl dafür, dass man es am besten einbauen kann. Ja, danke. Okay, ich glaube, dann haben wir, haben wir das ja auch. Ah, ja doch, Katerina hat alles geschickt ja. Genau. Kann ich noch zwei Fragen zu Facebook stellen? Ja. Also, zum einen, ich habe gerade irgendwie 1000 Follower, wobei ich dann eigentlich nie was mache und dass das alte Konto von meinem Mann ist und irgendwie kriege ich ständig von irgendeinem Mehmet und Ali und irgendwie, wo ich denke, ich habe null mit meinem Leben zu tun. Und jetzt hat Sonntag meine Freundin gesagt, irgendwie, ob ich jetzt was gegen Fett oder Medieten mache, weil da ständig bei ihr was aufploppt mit meinem Namen auch und so. Und dann haben wir schon gedacht, da ob ich gehackt wurde und da war dann einmal auch so richtig fast pornografisch oder was so was da kam. Und dann hat, hat aber eine andere Freundin oder hat eine Bekannte geschaut und hat gemeint, nee, das ist nur eine Markierung. Und jetzt bin ich versuch ich das halt immer, das rauszunehmen. Also, ist es echt so, dass jeder mich da mit irgendeinem Schrot markieren kann? Nein. Du kannst das in den Einstellungen, in den Einstellungen kannst du das sagen, dass du nur mit Einbildung, dass sich Leute nur mit Einbildung markieren können. Weißt du, wo das geht oder? Oh, bei Facebook selber, das hätte ich auch mal, es muss irgendwo in den Profileinstellungen sein, in den Unternehmen. Also, wenn es jetzt ein eigenes, wenn es jetzt halt wie wahres Profil ist, da muss es irgendwo in den Profileinstellungen sein. Moment, also bei einem Unternehmen Profil ist es eigentlich genau so, da muss es irgendwo in den, bei Instagram ist es eben auch in diesen Profileinstellungen. Da kann man das irgendwo sagen, aber ich möchte tatsächlich jetzt auch nachgucken, wo genau unter welchem Punkt das ist. Ja, passt. Und von der Zielgruppe, ich habe keine Ahnung, wie die Leute sozusagen zur Stande kommen, würdest du sagen, ich brauche das, weil es einfach Leute auch sind. Und ich kann das noch, weil ich mache im Moment wirklich fast nix drauf. Was würdest du mir empfehlen, soll ich jetzt langsam versuchen, Instagram und Facebook parallel quasi zu füttern oder nicht? Aber bist du immer dein privates Profil oder ist das eine Unternehmensseite? Ich habe bei, also ich habe eigentlich früher ein privates, aber ich habe das jetzt beides eigentlich nur für mein Business. Also ich brauche privat net und möchte es auch nicht. Okay, und die 1000 Follower sind es, aber sind jetzt auf deiner Unternehmensseite oder sind es auf deiner privaten Bezüge? Also ich habe das, was früher privat war, jetzt quasi als Unternehmen quasi einfach den Namen geändert. Ich weiß nicht, ob... Okay, also du hast nicht extra, weil man kann ja extra eine Unternehmensseite eröffnen und dann darüber spielen. Du könntest einfach dein Instagram mit deinem Facebook verbinden und dann, dann halt automatisch das, was du auf Instagram teilst, auch auf Facebook. Und dann einfach mitlaufen lassen. Ich glaube, das habe ich so, aber schreibe mich halt ständig bei Facebook einfach so unsäuriöse Leute an, wo ich denke, ah, also es nervt mich irgendwie und ich weiß auch nicht, ob das sinnvoll ist. Also ich antworten jetzt... Du kannst ja auch einfach blockieren oder rausschmeißen, also das ist kein Problem. Würde ich auch machen, weil es geht eher darum, echte Follower zu haben. Also das ist ja sowohl für den Algorithmus, ist das wirklich etwas gut, echte Follower zu haben und es ist auch für dein Business besser, weil du willst ja, ich meine, du weißt ganz genau, dass A wie 35 sich wahrscheinlich nie deinen Coaching kaufen wird. Ja, ja, die Frage ist halt nur, ob ich es ganz löschen soll, weil es mich nervt oder ob ich sage, nee, ich versuche da ein paar Änderungen nochmal zu machen, dass ich, dass es mich nicht so doll nervt quasi oder Unternehmensprofil oder keine Ahnung. Und dann mache ich nochmal was draus oder würdest du sagen, Facebook ist eher auf dem Abstieg gleich... Nein, das lassen wir mich das, was viele Leute wirklich denken und unterschätzen. Also Facebook hat ein, also enorme aktive Nutzer und da kommen auch immer wieder Nutzer dazu. Also man spricht immer, ich glaube es war irgendwie Billionen Nutzer. Also das ist nicht tot, absolut nicht. Ich würde mich dann tatsächlich eher ein bisschen schauen, fokussieren, dass man, dass du diese komischen Follower daraus kriegst und dann einfach, ja, schau es, dass du da gute Menschen mit reinbekommst. Sollte das tatsächlich mal irgendwann der Fall sein, dass du Werbung scheiten willst zum Beispiel, dann ist das immer auch, dass es auch auf Facebook ausgespielt wird. Und dann ist es auch gut, einfach einen Profil zu haben, wo schon ein bisschen was drauf gelaufen ist. Okay, cool, danke. Ich folge der Katharina Hill und die verdient damit eine Million und mehr. Die ist auf Facebook spezialisiert schon seit Jahren. Also ich kenne die schon seit Anfang an und die ist sehr erfolgreich in der Richtung und immer noch. Ja, ich würde auch komplett einfach Meter, ist beides, hat beides extrem viele aktive Nutzer. Würde ich nicht, ja, würde ich nicht. Ich würde jetzt nicht extrem viel eigenen Effort in Facebook geben. Also so viel, wenn du jetzt speziell sagst, du machst speziell was für Facebook, das würde ich jetzt nicht unbedingt machen. Aber ich würde schon das, was ich einfach auf Instagram teile, auf Facebook teile und das einfach auch mitgespielen, weil es gibt wirklich auch noch einige, die einfach bei Facebook sind und die gar nicht bei Instagram sind. Und wie siehst du LinkedIn? Deiner Zegruppe glaube ich eher weniger. Es gibt noch eine neue Social Media Plattform und zwar die Tribe. Habt ihr vielleicht schon mal was gehört, die Tribe. Und ist genau völlig neu, parallel zu Facebook, zu Insta. Und sie hat sich aufgebaut im Hintergrund schon seit zwei Jahren. Das sind drei Millionäre, die das aufgebaut haben. Und die haben eben den Fokus wieder auf das Austauschen. Aber die haben das auch so lustig aufgebaut. Du kannst Levels sammeln oder die Programme freigeschalten. Also die Programme, die eigentlich Katja uns heute erklärt hat, deren dort wie freigeschaltet für die Leute, die das machen. Und es geht eigentlich darum, die Punkte zusammen für miteinander inter zu agieren, dass du nicht einfach irgendwie nur Tote, also Tote, nicht keine Verbindung hast, sondern du lernst wieder kommentieren einander, wieder aufmixam schenken und so weiter ein miteinander. Es ist eigentlich noch cool, aber die Gründe sind auch ein bisschen eine hippie Gesellschaft. Wirklich kann es nicht anders sagen, ich gehe wirklich nur mit Not rein für ein Licht zu sein und da kannst du auch dein Online-Business durch einen Tribe, kannst du den aufbauen. Und das ist so wie Skool oder Skool oder so wie das heißt, seine Plattform. Und die machen das in Tribe. Und könntest da auch finanziell was aufbauen, die Unabhängigkeit, was es gibt. Und das hat eben so verschiedene Möglichkeiten. Aber ich habe eben gesucht, ich suche eigentlich Leute, die Tribe ein bisschen kennen, weil ich ein bisschen, was sie da darüber sagen und meinen, ich bin jetzt mal dabei. Ich bin mir auch sehr gefreut, um ein Licht zu sein, weil sie sind völlig hippie. Also die haben wirklich das Gefühl, Facebook ist nicht mehr cool und Insta auch nicht mehr wegen Algorithmen und so weiter. Das ist viel vorbei. Und die haben da was ganz Cooles erschaffen, aber eben mir gefällt diese sich, ich baue mir eine neue Welt. Und jetzt bauen wir und so. Aber die haben innerhalb von zwei Wochen 8000 Mitglieder gewonnen und die sind extrem am Wachsen gerade. Und kommen fast nicht mehr an Tribe vorbei. Also es ist auch noch so spannend. Meinst du die Michaela oder wie? Nein, also ich die Michaela auch, weil ich weiß nicht. Ebenso ist die Tribe Plattform. Wie habt ihr gerade auch über Tribe? Ah, dann ist das ja, das ist die gleiche selbe Plattform. Es ist ein Verrückter. Die Michaela kenn ich ja schon seit 15 Jahren. Okay, ausklar. Ja, ich habe sie durch Olivia. Also wenn ich mal reinschauen, dann einfach bei mir melden, dann nehme ich euch über meinen Link mal rein. Aber bitte, ich sage es von Anfang an ganz ehrlich, sind hippie und wenn ihr den Zugang geht, dann ja, wir verändern die Welt und es ist alles dunkel um uns. Und jetzt schaffen wir Licht und wir verbinden uns. Ich war auf deiner Seite und habe das mit dem dunklen Zeichen gesehen. Da waren wir ja klar, dass das von der Michaela auch zu tun hat. Ideal, es ist wirklich so, diese Tribe, sie haben die Idee, dass Facebook, also das Geschichte ist und dass die Social Media Welt recht dunkel ist. Und dann mit Tribe haben sie einfach eine neue und dann machen sie hellere und hellere und hellere und hellere jede Woche. Und jetzt kommt Tribe ins Licht quasi, da gibt es was Neues auf Social Media Plattform. Und sie machen es wirklich cool, meine Söhne, weil wir auch ein bisschen rein, aber eben das ganze hippie und es hat Künstler drin, es hat alles drin. Coaches, Mentoren, Künstler, alles. Und die bringen da ihre Verbindungen und Low House rein. Aber ich dachte vielleicht kennt das jemand, ich bin einfach frisch mal als Lichturt hinein. Zuerst hatte ich ein bisschen Schiss, dachte ich, wo bin ich da rein, dann habe ich gedacht, nein, nicht sie machen wir den Deckel drüber, sondern ich gehe ja als Licht dort rein. Und es hat wirklich auch coolen Menschen dort, die sich da verbinden und sich da vernetzen und die da einfach genau. Ja, aber eben, es bleibt ein bisschen meine hippie Geschichte. Ja, das ist ja so. Ja, das ist ja so. Interessant, muss ich mal, muss ich mal, muss mir mal angucken auf jeden Fall. Also wenn du möchtest, kannst du, wirklich, wenn ihr wollt, ich kann euch den Link schicken, weil irgendwie hilft es mir auch, wenn ich dann wirklich ein Online-Business dort bauen möchte, über das Call oder so, hilft es mir eben auch, dass ich da ein bisschen schneller vorwärts komme. Also wenn ihr wollt, dann, ja, ich gebe euch sonst gerne den Link, wo kann ich den? Ich weiß gar nicht, wo ich den? Ich gebe den einfach zu uns, da können wir erstmal reinschauen. Genau, also ich müsste euch auch über den Link bei mir rein. Ja, ja, das ist kein Problem, aber wir schauen zuerst mal an, Andrea. Genau, also eben nach dem Zoom-Ruhm, dann müsstet ihr einfach so von selbst, ja, oder ihr könnt es jetzt mal reinschauen, irgendwie findet ihr, schreibt sicher, das ist so ein Hype, ein bisschen, Moment, ja. Aber man muss es prüfen und das gute behauptet ihr auch, entscheidt einfach so, ja, genau. Ich bin nicht mit allem einverstanden, was ich da erzählen darf, aber das, was ich so rausnehmen kann, ja. Danke Andrea. Cool. Wie weit seid ihr? Wir sind jetzt durch. Durch? Ja. Dann, eure Erkenntnisse, was habt ihr mitgenommen? Und die Sprachlicht wäre da? Ja, zum ersten, also da geht es schon, oder? Wolltest du noch was sagen? Zum ersten, wenn ich nicht schlafen kann und keine Lust habe zum Bibel lesen oder Meditation hören oder so ähnliches, trotzdem mache ich. Genau, weil der Feind halt dann schnell aufgibt, weil er, weiß ich, beschäftigt mich lieber mit so was. Genau. Und ja, von der Cathy zum einen, also das ist jetzt die Aufrufe gar nicht so, wie viel Aussagen, also wie oft das aufgerufen worden ist, sondern viel mehr, wie oft es gespeichert wurde oder die gefällt mir oder Kommentare. Genau. Und das halt oft der Algorithmus oder das das ein bisschen gefälscht ist, weil, wenn die kürzeren Reels natürlich öfter dann ausgespült sind, weil es kürzer dauert natürlich. Genau, die Leute kaufen nicht, haben wir auch aufgeschrieben, weil man mehr weiß wie sie ist, sondern weil man ihnen eine Transformation anbieten kann oder weil man halt sie in ihrem Schmerzpunkt abholt, das ist glaube ich so ziemlich die Kernaussage gewesen. Also es ist gar nicht zum Wissen geht, sondern einfach um dieses Verstanden werden. Genau. Sehr gut. Danke Katharina, Peter. Ich nehme mit und zwar, dass man in Insta noch persönlicher sein sollte und sich noch besser präsentieren und dann vor allen Dingen nehme ich mit, dass, mit dem einen Satz in einem Video. Genau, ich möchte das probieren jetzt mal aus. Danke Peter. Ja, ich habe auch einiges von Insta gelernt, dass mit dem Speichern, das hatte ich noch nie so offenschieben, dass das quasi die wichtigste Referenz ist, so wie ich es jetzt rausgehört habe, dass die Leute sich den Beitrag speichern, weil das heißt irgendwie ihr meisten oder so. Und da wirklich auch den Mehrwert zu bieten, das macht schon Sinn. Genau. Und sonst, dass in den ersten zwei bis drei Sekunden die Leute sich entscheiden, ob das was für sie ist, das ist mir auch nochmal gut zu hören, auch mit Nicht-Botschaften zu, also nicht einfach, also mit Nicht-Sätzen zu kommen quasi im Hook oder so. Und Unterschiede zwischen Story und Real, Story eher so Alltagsbeleuchtung ist nur kleine Sachen und Real für Leute, die mich noch nicht kennen, so vielleicht mal. Genau. Ja, und auch nochmal so, ich glaube für mich ist so die Challenge, mich wirklich mehr zu zeigen, und ich kann mir vorstellen, dass bei vielen anderen auch so ist. Also wirklich, weil dafür sind wir ja bei Instagram nicht, um irgendetwas anderes zu zeigen. Die Bibel ist fertig so, aber um uns zu zeigen und das was wir haben, man kann, das muss mal losgehen. Das würde man sich aber irgendwann dran. Danke, ja. Dankeschön, Andrea. Ich glaube auch, wie du sagst gerade wieder, Moni, ich bin auch so, dass eben diese Social-Media-Plattformen sein, wir ein Licht, wir können gar nicht, weil jeder von diesen Gründern hat irgendeinem was, was einem nicht wirklich so geheuer ist. Aber wenn wir unsere Botschaft wieder reingeben, unsere Licht wieder reingeben, kann das was Gutes sein, denke ich. Und das was ich gelernt habe, ist wirklich die Strategie zuerst zu haben, wirklich. Aber dann auch den Mut haben, auch in Werbungen zu investieren, wenn die Strategie irgendwann mal klar ist, genau. Und ich habe auch den Bezug zum Reichtum nicht Gottes arm, Gottes arm, sondern Gottes reich. Das heißt nicht Gottes arm, sondern Gottes reich, nicht Gottes arm. Das habe ich so mitgenommen, einfach für mich, weil eben auch in unserer Online-Church da, wo wir gerade gestartet haben, neu wieder, wir haben zwei Jahre eine Online-Church aufgebaut. Und da ist eben das Thema schwer, dass alle irgendwie das Drackel haben, aber dass wir da wieder frei werden. Weil Gott gesagt hat, es gibt geplasterte Goldstraßen und dass wir da einfach auch wieder frei sind. Und dass frei leben dürfen und auch frei zeigen dürfen und wollen dürfen. Und ohne schlechtes Gewissen finde ich auch gut gemacht. Danke schön. Danke Andrea. Peter? Mir ist noch was eingefallen. Und zwar, was du vorher gesagt hast, es ist mir sehr hängen geblieben. Und zwar, da wo die Liebe vollkommen ist, gibt es keine Angst. Genial. Danke. Danke Peter. Danke. Danke. Danke Peter. Kathi, hast du noch ein... Erkennt es für dich, Karat, heute? Was war so ein Thema Wichtiges? Ja, ich glaube tatsächlich auch dieses Thema, dieses persönliche wirklich, weil man einfach, ja, es gibt von allen immer extrem viel, also von allen Coaches, von allen, wie auch immer. Und dass man über seine eigene Geschichte und seine eigenen Werte einfach das ist, womit sich Leute verbinden. Und daneben auch zu Kunden werden, also das ist eben wirklich sehr wichtig. Das wird immer klarer, auch wenn ich so ja eure Wien sehe. Und ich sehe, okay, dann müssen wir... Deine Story. Ja, es gibt viele Sachen, aber es gibt nur ein Du. Genau. Du bist das Wichtigste in deinem Leben. Ohne Dich kannst du dein Leben nicht genießen. Und auch die Menschen um dich herum nicht. Sehr schön. Danke euch. Dann habt ihr noch einen schönen Abend. Genießt euch. Und auf Wiedersehen in der besten Zeit. Lieben Grüße an Katja noch. Ciao. Tschüss, liebe.