Ich habe das gerade geschaut und gesehen, da ist es noch kein Punkt. Ja, dann sind wir gleich schon gleich reichen tauchen und dann war ich schon wieder weg. Wir als Künstler wissen, Karin weiß das auch, wir als Künstler wissen, auch vor einem muss man gut sein. Und nicht nur vor 10, 20, 30, 50, ich habe vor 300 Leuten schon gesprochen, abgesehen von dem, wo mir das Herz fast in die Hosentasche gerutscht ist, aber ich habe es gemacht. Ja. Ich glaube, auf das kommt es nicht an, aber gut, ich probiere es dann auch mal aus. Ja. Danke für die Information. Ich möchte es noch mal, Karin, bei Meta etz, da kosten dann diese Bewerbungen für Webinare mehr, oder? Genau, also es kommt immer so ein bisschen darauf an natürlich, dass kann man schwierig so komplett pauschal sagen, weil jedes Angebot, jedes Zielgruppe ist immer unterschiedlich. Es ist wirklich schwierig zu sagen, aber grundsätzlich ist es meistens so, dass alles, was im Preview-Bereich für PDF oder Audio oder so relativ schnell konsumierbare Dinge, sich jetzt sofort konsumieren kann, die sind in der Regel in der Bewerbung günstiger als ein Webinar, wo ich nicht anmelden muss, wo ich nicht in dem Termin fallen muss, wo ich eine Stunde, eine halbe Stunde Zeit einplanen muss und so weiter. Also, und das ist einfach, dass die Leute da nochmal so viel mehr Hämmerung haben, um wirklich anzumelden, wenn es eine eigentlich bestimmte Datum ist. Und da fühlt man eben einfach bei den Preisen, also die Preise pro Übel sozusagen. Die, die ich für eine PDF habe, ist in der Regel sind sogar als der Preis für ein Webinar. Aber der Unterschied ist, wenn ich eben später verkaufen müsste, also ich möchte dann aus meinem Webinar für meinem Programm verkaufen, dann sind die Leute blühtig ein Webinar waren. In der Regel ist doch eher bereit, dein, dein, etwas zu kaufen, weil die dich schon erlebt haben. Die haben dich live erlebt, die Witzen, wie du unterrichtest, wie du coachst, wie du kennst deine Art, wie du vertrauen zur Liebe fadst. Wie sind dann eben eher dazu bereit, wirklich dann auch bei dir zu kaufen, als diejenigen, die nur irgendwie in den PDF kommen, die mir haben uns vielleicht mal eine Foto von dir gesehen haben in den PDF oder so. Also dieser, dieser Vertrauen, dieser Vertrauen ist halt ja nochmal geringer. Und deswegen macht man halt gerne Webinar, weil das verkaufen daraus einfacher ist, wenn man dann, wenn man dann halt auch gut ist und verkaufen, das ist ja auch eine Sache, man muss natürlich auch die Person sein, die gerne Webinar macht und vorläufig spricht. Wenn man das nicht kann, dann kriegt das halt alles von dir. Haben wir da nicht ein Thema mit den Webinaren machen, weil wir müssen ja vorsichtig sein wegen diesen neuen Gesetztor. Also im Coaching, das heißt jetzt nochmal, das D C G G irgendwas. Genau. Also ich darf nicht mehr im Benissengedachten machen, weil erstens muss sich erstmal jemand verklagen und der muss einen Coaching bei dir gewusst haben. Also ein kostenloses Webinar fehlt nicht unter einem Coaching-Programm. Okay. Also die Leute, die sich dann dafür verklagen würden, wären nur Leute, die bei dir zu beklagen waren. Die schon Kunde waren. Ja, die bei dir Kunde sind. Also die müssen bei dir ein Coaching-Programm drauf haben, damit sie ... Ja, damit sie etwas einklagen können. Weil sie ... dass diese Grundsatz, die sagt, dass du ihnen nicht das geliefert hast, was sie für das Coaching bezahlt haben. Und dementsprechend wollen sie das halt einklagen, weil sie dann eben sagen, ja, das war nicht ... Das war nicht richtig. Also deswegen bei Coachingloses Webinaren würde ich mir da, also, vorsichtig, keine Gedanken zu machen. Und auch bei Coaching-Programmen, wie gesagt, ich muss mich erstmal jemanden klagen. Bei Coaching-Programmen habe ich mich schon informiert. Also wie gesagt, da sind wir nicht mit dabei, weil wir ja praktisch keine so wirklichen Programme haben wie die anderen alle, wo wir bestgefahren sind. Also da haben wir kein Thema. Das ist klar. Ja. Das muss ich auch erstmal mit denen ... also wie gesagt, erst einmal muss ich ... Erstmal musste ich sowieso jemanden klagen, sowieso. Und selbst dann, ich meine, jetzt hat man ja auch schon einen Fall, ich glaube, von den Geissen oder so, dass es abgelehnt worden ist. Also ich glaube, es tut sich auch etwas für uns als Hochschist. Ah, von den Geissen. Glaube. Wenn ich mich recht nicht erinnere. Oh, was habe ich da gelesen? Also es gab jetzt auf jeden Fall einen Fall, der für die Coaches gesprochen hat. Und wo es halt wirklich auch abgelehnt worden ist und gesagt habe, nein, die Personen waren so ein bisschen nur raus zu schinden aus ihrem Kosten, wo für etwas geblieben ist das Problem. Ja, ja, gut. Auf der anderen Seite versuchen natürlich Rechtsanwälte wieder drauf zu hauen, die jetzt irgendwo im Netz hier sind. Auch, ja, klar. Ja, ja, natürlich. Die drauf. Jetzt sehen wir natürlich auch, weil das ist viel mehr jetzt gefunden mit Coaching. Okay. Ich darf kurz zu Zwischenfragen, um welches Gesetz geht es da? Also ist das der Name Coach oder was geht es da? Oder was ist da noch nicht mehr? Betrifft euch Österreicher, glaube ich, nichts? Es betrifft uns Deutsche oder ist das Europä? Ich weiß nicht mehr auch nicht, dass ich auch Österreich betrifft, aber ich habe auch auch Österreicher, ich habe eine kleine Coaching, die Österreich sitzt und die das auch, was jeder auch von da draußen ist. Das ist ein Gesetz, was so ein bisschen ähnlich wie Verbraucherschutz ist, sage ich mal. Also es verlügt Coaching-Kunden zu schützen vor dem Coaching-Markt, der ja nun mal sehr, sehr groß ist und wo es dann tatsächlich auch leider viele schwarze Schafe gibt, und die dann eben versprechen, sie kriegen das und das geliefert und liefern halt eine andere Sache. Und dementsprechend haben die Coaching-Kunden jetzt die Möglichkeit, das einzuklagen. Also wieder einzuklagen und gegarnen, das wurde geliefert. Deswegen, ja, ich möchte mein Geld zurückhaben, die haben da eben die Chance, das Geld zurückzubekommen. Und deswegen sage ich halt, dass wir sehen, dass man erstmal jemanden klagen muss, weil er nicht wirklich das voll hat. Also dann muss man jemanden sehr, sehr unzufrieden mit euch sein, also mit dem Coaching-Programm sein, dass er das machen würde. Und natürlich, ja, es gibt immer hier oder da immer eine Person, die sagt, also für die das eine Masche ist, aber ich glaube, die würde auch eher eben aus auf große Coaches gehen, wo sie halt dann das auch wieder geliefert wird. Also, wo es dann halt nicht so ein großes Omigee geht. Also, ich glaube, ich würde mich da erstmal, würde mir da erstmal keiner Gedanken machen, was das ist, oder irgendwie euch das. Wir hatten das so weit schon geklärt, mit Silvia und Rainier, haben wir das schon mal geklärt gehabt, weil ich mich da, weil ich da schon mal angefragt habe. Und da ist es ja eindeutig, dass wir keine solchen Programme haben, bzw. Programme, wo wir bestimmte Sachen festlegen, sondern wir sind ja da flexibel in der Richtung, also kann im Endeffekt, kommen wir gar nicht in diesen Programmbereich gar nicht rein. Ja, die beiden sind da auf jeden Fall auch nochmal mehr drin, als ich, weil wir auch in dem Coachingbereich selber sind. Ich kriege es halt nur so ein bisschen mit von meinen Kunden und wie gesagt, mit vielen Dingen so, es muss halt erstmal geklagt werden, damit überhaupt irgendwie was geführt. Gut, dann. Dann lassen wir es mal starten. Ich schau mal, wer hier als erstes mal geschickt hat, ich glaube, das war die Karin. Das nächste. Dann starten wir mal mit Karin. Ich glaube, es ist auch zu beschrieben, der... Schau, ich auch machen oder was? Ich hab's schon auf. Das hat sie nur gerade, weil ich mach mal kurz Vorlage auf, aber schon rein. Die hat es jetzt noch nicht. Nein. Nein. Karin, auf welche Vorlage betiegt sich das? Ein erstes. Worauf betiegt sich das? Tag 11 ermutigende Einhalte. Und welches Ermutigenen von den 4, 1, 2 oder 3, 4? Tag 11, Tag 2. Ach so. Denn ich hab heute ja auch Tag 2 gemacht, okay, das ist schön, spannend. Tag 11. Ich finde es immer so schön, eure ganzen Ways da anzuschauen. So toll. Dann noch was Schluss. So, wie die auch auf dem Instagram oder wie die jetzt sind, das will ich den von Karin? Ja, ich seh preis, das ist gut. Okay, perfekt. Okay, also die Vorlage war, POV, du, Nima, Anirin. Und so geht's als Headline. Aber mal was du da ausgemacht hast. Du musst erst mal gucken. Wahrscheinlich wieder irgendwo natürlich drin. Das war jetzt was, die letzte Foei, aber scheinbar. Ah, weißt du das? Ja. Mama, das ist so. Dafür geht's jetzt so. Okay, also, du hast die POV so ein bisschen umgewandelt in dein eigenes hier oben. Also POV, das kannst du tatsächlich einfach so übernehmen, wie es ist. Weil es die meisten Leute, die die Quetzal-Familia finden, schon auch bekannt ist. Und es heißt einfach nur Point of View. Also mit POV versuche ich zu erzeugen, dass jemand sich direkt in die Situation reinversetzt hat, in die, die ich jetzt schildere in meinem Real. Das heißt, Nima, hättest eigentlich nur sagen können, POV, dein Kind flippen, Arzt ausschreit, Wein schlägt um sich. Oder dann vielleicht in dem Moment, weil du über behindertisch hinterstritt, dann nochmal sagen, dein behindertes Kind flippen, Arzt ausschreit, Wein schlägt um sich. Tumimu an den S' auf der Judy. Und ... Ich überlege gerade, weil ... Wir wollen ja eher ... Wir wollen ja eher aus der Sicht machen, wie sonst sind sie diejenigen, wo sie beim Arzt ausflippen, schreien, beiden und oberisch schrägen. Aber mit einem Punkt, den du ihnen dann hier in den Capsions erzählen möchtest oder erzählst, tun sie das nicht mehr. Also, wir möchten mit den POG eigentlich eher umstellen auf POG. Jeder Arztbesuch ... Ein Kind sitzt plötzlich ganz ruhig auf dem Arztstuhl, obwohl vorherige Arztbesuche immer mit schreien, beiden und um sich schlagen geendet haben. Oder gestartet haben, irgendwie gewusst. Also du müsstest dann, du willst eigentlich diese Wunschsituation darstellen mit dem POG. Also, wo möchten wir denn eigentlich auf der Decke hin? Sie würden gerne das Arztbesuche eben nicht mehr mit beiden, schreien, um sich schlagen, entstanden oder überhaupt mit einhergehen. Und sie möchten eher eben dieses okayes Kind, das entspannt für den Arztbesuch, den Flüchtling und so weiter und so fort. Also da, weil wir eben den POG, weil wir sagen, dein Kind, dein behindertes Kind, findet Arztbesuch auf einmal toll. Oder findet Arztbesuch auf einmal überhaupt nicht mehr schlüpft. Obwohl es früher ein absoluter Altsbaum war, zum Beispiel. Ja, und dann wäre nämlich die Subhaneinlein, die halben Leinwürde, dann passen wir ins UDs. Und in der Caption würdest du da beschreiben, wie sie das da hinführen, dass ihr Kind tatsächlich beim Arzt nicht mehr schreibt. Dann fangen wir noch mal weiter. Genau, da würde ich dann nämlich eher, also du hast es jetzt in der zweiten Zeit mit dem Foto, hast du es dann eben nochmal beschrieben, mit wie die Wunschsituation halt ist. Also Pflaster, Bestritzen und so weiter, ist wirklich mit so einem neuen Gehirn geschaut. Das würde ich halt alles so in eins, also das wäre für dieser Huck wäre alles auf eins. Also heißt, ich mag nur Puggy, Spritzen und Pflaster beim Arzt werden Neuvierer angeschaut, anstatt Rundbeschreien und Rundbeschlage umsehen. Wie das geht, zeige ich dir in der Caption. Und dann würdest du auch diesen Teil mit, willst du wissen, wie das klappt, mit dem Foto-Experimentum, nur webinar, dann würde ich auch nur in die Caption legen. Weil du dann ist nämlich, das ist ein bisschen hervor, also vorne weg, dass die Leute tatsächlich in die Caption gruppen. Also wenn ich dann hier den Call for Action habe und sage, hey, hier so geht ein so guter Attest von dem webinar, wie das klappt, dann nehme ich das schon vorweg, dass man überhaupt noch mal in die Caption reinlegt, weil ich dann ja der Meinung bin, okay, in der Caption entsteht so geht das auch nicht, aber ich lege das halt im webinar. Okay. Dann würde ich das dann in die Caption legen. Und dann machst du die ganze Sache auch viel einfacher, weil jetzt hast du ja drei Sachen zu tun, wieder einander gestellt und ein wieder auf das erste Video mitzulegen, dann hast du ein Bild reingelegt und dann hast du ein zweites Video reingestellt. Wenn du alles auf eine hoch setzt und dann nur mit so geht, dann hast du nur ein Video. Du brauchst da nicht so viele, so viele Videos aneinander schneiden, ob sie gar nicht so viel Arbeit machen. Ich glaube, Peber kann dir da gut zustimmen. Das man dazu da tatsächlich wirklich nur ein Video braucht. Und da setzt du den Hoch raus und was du machen könntest, wäre eben setzt den Hoch raus und drei, vier Sekunden später kommt dann nochmal dieser Call for Action mit, so geht es und dann geht es weiter in den Caption. Dann hast du nochmal ein bisschen Aktion da drin und leidest die Leute eben da auf das die Captions lesen sollen. So, jetzt war nochmal kurz in die Captions, da ist noch wie ... Okay. Nein, ich weiß nicht. Das kann KA...... okay, okay. Okay, ich war also mal permanent da. Was du im Montageagent und dieses Video Okay, also von den Klebchen her würde ich, also hier ist ich ja auch schon auch nochmal so, also dass den ersten Teil auch zu decken, oh das mit ich weiß noch nie und jetzt, also es waren eben deine Coaching-Kunden, die das geschrieben haben, aber das ist ja relativ, das ist wirklich egal, also ob das jetzt aus deiner Sicht schreibt oder ob das jetzt aus der Situation von Coaching-Kunden schreibt, ist okay, egal, das ist gut. Und heute gehen wir ins Waren nach Hause, also hier die Wohnsituation. Was jetzt hier noch ein bisschen fehlt, ist halt tatsächlich diese drei Schritte oder ich frage es halt, sprichst du in deinem Webinar nur über diesen Arztbesuch oder ist es halt noch ein größeres Thema? Und da geht es jetzt tatsächlich nur über den Arztbesuch. Also natürlich sind die Kinder in anderen Situationen auch unruhig, aber Arztbesuche sind halt besonders herausfordernd, weil sie da, also gerade Kinder, diese autistischen Verhaltensweise haben, die sich ja mit plastern und finden die ganz schrecklich, da flippen die echt aus. Ja, die Frage, also was ich halt jetzt nämlich gerade gefragt habe, ist eben oft hier, wenn wir jetzt, wenn wir jetzt tatsächlich, also den Vorlage vollst, dann müsste hier ja eigentlich drei Dinge auflisten, wie diese sozusagen die Situation dahin kommen, dass die Arztbesuche entspannt werden. Ich habe immer wieder das Ding mit, ich schreibe ewig lange Texte, ich gebe die bei Chatchi Bitti ein und denke mir dann ja, aber es ist viel leichter und übersichtlich und schneller zu lesen und ja, dann habe ich. Ja, also du musst es nehmen halt trotzdem, also dann würde ich ihm, was ich dann machen würde, wenn du es tatsächlich bei Chatchi Bitti hast, dann kopiere ich den ganzen, den ganzen Vorlage raus und sag ihm das ist meine Vorlage, da habe ich noch Texte zu, was würde ich so optimieren? Weil dann weiß er nach welcher Vorlage er geben soll, dann weiß er auch, okay, also wenn du ihm nicht die Vorlage gibst, dann sagt er halt, okay, ich finde das halt besser, wenn du es viel knapper und still auf den Punkt gebracht hast und so weiter und so fortschreiben und beschreibst und dann ist aber das Problem, dann geht halt ein Teil verloren. Ja, wenn ich es mal auf den ich schon mal mache, dass ich dann mein Text und diese Vorlage dazu eingebe und dann hoffe, dass der Text ein bisschen mehr erhalten bleibt, weil ich habe mich da wirklich dran gehalten, aber. Ja, der Anfang, der hat dann wieder ganz was anderes draus. Ja, ja, wenn der nicht weiß, was er machen soll, dann macht er was ganz an den Muster draus, was könnte er. Aber genau das würde ich halt in Vorlage mit reingeben beziehungsweise, das war jetzt in meiner zweite Frage. Wenn das Webinar nur darauf aufgebaut ist, was die drei Schritte sind zum Beispiel, dann wäre es halt du, wenn du das in den Captions schon preis gibt. Problem ist so ein bisschen gibt es so, gibt es etwas, was wir ein Mehrwert preisgeben können, damit wir aber nicht alles preisgeben, was in dem Webinar passiert, weißt du, was meint er? Du möchtest ja in dem Webinar nicht das Gleiche erzählen, wie das, was die in den Reals schon erfahren haben. Also wäre eben für die Frage, womit fühlst du dein Webinar und was könntest du da als kleine Teile, als Mehrwert für deine Reals ausgeben? Also im Caption nur ein Teil der. Ja, du möchtest ja das, der Webinarin hat die Preise geben. Genau, weil du möchtest ja nicht alles preisgeben, weil du möchtest, dass die Leute ins Webinar kommen und dann denken, ah cool, jetzt habe ich hier noch was Neues erfahren. Wenn sie alle schon vorher wissen und dann ins Webinar kommen, dann gehen sie jetzt aus dem Webinar raus und sagen, na ja, das habe ich schon vorher bei ihr gelesen. Da war ich jetzt im Webinar drin. Wobei die drei Punkte, die ich dann habe, sind ja jetzt nicht so aussagekräftig, dass sie sagen, oh ja, kann ich. Genau, das wäre halt die Frage. Wenn du sagst, nee, wenn ich die einfach nicht so erwähne, dann kann man da noch gar nicht so viel mitmachen. Dann ist das auch okay, dann kann ich es auch verwenden und dann hat es trotzdem in den Webinar nochmal ausführlich da drauf eingehen. Das war meine Frage, da bin ich halt inhaltlich bei dir nicht genug drin, um das nicht vorurteilen zu können. Irgendwann hat noch eine Frage. Ich wollte nochmal kurz was sagen, und zwar, diese Vorlagen kann man, wenn man mehrere machen will, eine Zip machen und in die Injectivity eingeben und dann dementsprechend sagen, sie sollen auf dich umgearbeitet werden, auf deine Person umgearbeitet werden. Und dann hast du dich schon mal drin, dann kannst du damit schon arbeiten. Ja, ja. Du kannst entweder einzeln eingeben, aber irgendwann spärter dich dann, wenn du kostenlos drin bist, nach drei Lettern spärter dich dann, habe ich auch die Erfahrung gemacht und der habe dann gesagt, die soll eine Zip machen und da kannst du dann praktisch mehrere machen und der schaut sie dir dann an und arbeitet sie für dich, wenn du schon bekannt, im Bekannt bist, arbeitet sie auf dich um. Ja. Und dann kannst du damit arbeiten. Auch mir was gelernt, okay. Ja, das ist schneller. Okay, dann, dann hat er jetzt die nächste. Danke, Kathi. Ja, du hast es auf einmal ein beschickt, richtig? Ja. Irgendwann, du wolltest noch was sagen, das habe ich auch jetzt nächstes Jahr. Ja, ich habe eine technische Frage und zwar bei diesen Vorlagen, wenn ich die kubiere, dann kann ich da nur die rechte Seite akubieren, weil bei mir ist es so gewesen, dass ich, aha, interessant, interessant. Ich habe nämlich, wenn ich das runterzogen habe, bei mir hat es beides gleichzeitig und dann ist es bei Chatshipity vermischt. Mhm, das stimmt. Ja. Versuch das mal hier so im Bruder zu öffnen, wie ich das ja habe. Mhm. Also, es ist jetzt heute hier kein Problem sein, wie du siehst. Kann ich es markieren und dann kann ich eigentlich auch kubieren, ja. Du kannst aber die PDF direkt runter reingehen. Wie geht denn das? Du nimmst einfach die PDF und da ist bei Chatshipity, warte mal, im Moment. Ist hier unten bei plus eingeben und da kommt dann die... Ja, ich sehe schon, danke oben Fotos, Dateien hinzufügen. Genau, und da gibst du die PDF ein und dann hast du es komplett drin. Vielen Dank. Gerne doch. Magst du mir doch beraten, welche Vorlagen du hier benutzt hast? Ah, ich habe jetzt nicht mitgekriegt, dass das schon meins ist. Ja, ich habe das begonnen. Aber das ist das allererste von dem Lerninhalt? Genau, Tag 1 oder Vorlage 1. Mhm. Okay, Wunsch des Kundeninquests, man muss das auch in die Frage kommen. Okay. Mit Leichtigkeit im Zweidach und Kindsam, will Jürgen durch seinen Ballon einfach selbst mit den schwierigsten Kundeninquests. Jede Dressritte braucht sie dafür. So, das ist so der Wunsch für deine Kundeninnen. Also, dass sie mit schwierigen Kunden gelassen bleiben. Ja, genau. Perfekt, ja, das sieht gut aus. Also, wie in die Vorlage, also, wir haben hier gerade die hier. Also, Wunsch, dann eben diese Schritte, muss wieder zu gehen und folgt die Action hier nach dem, ob du das noch einmachen willst, von oder nicht. Die Dressritte braucht sie dafür. Hier ist die Anleitung, aber von der Konzentriere. Wenn du was mit deinem Wunsch die Ausfälle in Freude dann kann man auf die Felsen instellen. Das hatten wir auch gleich noch mal schon mal. Ich würde hier noch schreiben, was sie denn dann bekommen. Also, du sagst, wenn du kostenlos lernen willst, aber was bedeutet das also, kompatierst du sie dann? Oder, ähm, kriegt sie einen PDF, einen Guide oder so von dir zugeschickt. Kriegt sie ein Video, gibt es das, also, was ist sozusagen das Format, was sie dann erwartet? Das siehst du mit Action. Dann würde ich sagen, kommentiere Energie, wenn du kostenlos lernen willst, wie du wieder röhren willst und sei, ähm, oder kommentiere Energie und sei bei meinem kostenlosen Workshop dabei, lerne, wie du, rrrrrrrrrrr. Dann weiß ich, wie sie halt, okay, es geht hier in den Workshop. Ich melde mich, wenn ich mir kommentiere, dann kann ich mich in den Workshop anmelden. Jetzt aber zurück in drei Schritten. Fokus zu dir. Ihre Befeuerlauchung. Okay, genau, hier unten verhasst du das nochmal. Hier, wir die Schritte vertiefen. Okay, also hier unten verhasst du das hier, schau mal wieder, wie gesagt, ich würde hier oben auch nochmal klarer machen, dass ihr eigentlich in den Workshop, dann wird man mit alle bis nach ganz unten lesen und dann verletzt man halt vielleicht ein paar. Aber sonst, ja, super umgesetzt. Also, und das war's, jetzt weiß ich nicht mehr, wer es gesagt hat, vielleicht Karin, mit diesen drei Schritten und dass man gleichzeitig nicht schon alles verrät. Das ist mir nicht so leicht gefallen. Und Silvia sagt dazu, die verkaufsrelevanten Meilensteine. Ich bin auf der Leitung gestanden, also ich hab echt nicht gewusst, wie das evaporieren könnte. Ja, in der Regel, also magst du mir kurz, vielleicht versuch mal an dein Beispiel zu machen, aber magst du mir kurz sagen, worum es in deinem Workshop geht? In dem Workshop geht es darum, ja, im Workshop geht es ja genau um das Gleiche, dass ich da auch noch nicht verroten darf, genau, wie es machen, sondern nur, wo es möglich ist. Ja, ich würde, also in der Regel kannst du dein Hauptprogramms, also dein Hausgroßenprogramm, schanst du in der Regel in verschiedenen kleinen Teilprogrammen runterbrechen. Und diese verschiedenen kleinen Teilprogrammen, also wie kann man in der Regel in Teilprobleme, sagen wir mal, 10 Teilprobleme runterbrechen? Und wie wiederum kann man auch wieder runterbrechen in Teilprobleme? Und darum geht es halt, dass du, das kannst du auch, das kann ich mit Chat-Tip-Tip machen, da kann ich dir auch nicht zufalten, dass du einfach sagst, okay, das ist mein Hauptprogramm, bereiche mir anhand von Z-Gruppe, also anhand von meiner Z-Gruppe, den Problemen, vor dem ich stehe und so weiter, dass in den Teilprobleme runter. Und dann durfst du dir davon ein Teilprogramm aus, ein Teilproblem aus und sagst, bereich mir das nochmal in drei kleine Probleme runter, damit ich aus diesen drei kleinen Problemen einen Workshop machen kann, oder aus dem ersten 10 Teilprogrammen. Weil du willst, von dem Freebie, und das ist ja ein Freebie, also ein Workshop zählt ja auch unter Freebie, willst du ein, willst du nicht dein ganzes Programm vorstellen, du willst aber auch nicht keinen Mehrwert geben, weil dieser Mehrwert den du gibst, ist der Grund, dass du sozusagen hier vertraue, hier hat jemand eine Ahnung, und hier habe ich schon einen Aharmoment gehabt, also hier habe ich schon tatsächlich etwas gelernt, nur durch diesen kleinen Einblick. Also wird wahrscheinlich das große Programm, was dir als Forschungsprogramm macht, wird sicherlich funktionieren. Also da geht es davon aus, weil das, was du mir jetzt schon eingebracht habt, war so gut. Deswegen willst du das halt auch in Teilprogrammen fokussieren. Also wenn wir jetzt hier irgendwie sagen, okay, mit schwierigen Kunden umgehen, jetzt hätten wir das runterbrechen. Also warum, wie kann man zum Beispiel, also man könnte, ich brainsame jetzt ein bisschen, aber man könnte jetzt sagen, in dieser Teilbogenprämie, würde es vielleicht gehen mit, wie kann ich mich darauf vorbereiten, dass ich schwierige Kunden habe. Wie ein Problem, zweite Problem, wie reagiere ich ad hoc auf eine Situation, wo ein Kunde mir irgendwie blöd kommt? Wie komme ich damit um? Wie kann ich das in dem Moment, also was kann ich, was kann ich zu denen sozusagen beim Liefern, dass ich in dem Moment, wo es passiert, wie wir sie da reagieren können. Wie kann ich das verhindern, dass ich schwierige Kunden habe, weil ich sie zum Beispiel auch darauf vorbereite, mit einer Ahnung, wenn sie einen Termin machen, dann wollte ich halt schon vorher irgendwie ausgüllen, davon das, was du immer für Tipps hast. Also da siehst du, du kannst uns eine große Probleme, wo ich sage, ich habe schwierige Kunden und ich weiß nicht, wie ich mit denen umgehen kann, die kann ich wiederum in kleineren Teilbereiche unterbrechen und sagen, wo habe ich dann über schwierige Kunden und wie beeinflusst mich das, in welchen Bereichen beißt man das. In diesen einen Bereich nimmst du dann als Webinar. Und das machst du als Webinar und dann kannst du von diesem einen Bereich, wo du das dann gelöst hast, von, sagen wir mal, einen Bereich aus zehn gelöst und die anderen 9 sollen sie dann halt in deinem Coachingprogramm kaufen. Und deswegen gibst du halt in dem einen, gibst du halt eine Lösung und mehr Wert und sagt, und dann braucht es eben so aus, dass die Leute sagen, ja cool, die habe ich schon etwas gelernt, das kann ich mir jetzt das nächste Mal mitnehmen. Wenn ich wieder in einer Situation bin, dass ich irgendein Haare steige und der Gunde kommt mir doof, danach oder was auch immer und ich bin völlig überrumpelt, weil ich gar nicht weiß, warum der jetzt auf einmal doof kommt, dann habe ich deine Liste von Irgendwann im Kopf, die ich 1, 2, 3 darauf reagieren kann. So, damit hast du demjenigen schon was für Druck und es an die Hand gegeben. Und dann geht es halt weiter und dann kannst du mich darauf basierend auch gut auf dein Programm fixen, aber wie ist es dann mit Vorbereitung, wie ist es mit Nachbereitung, wie ist es mit dem, wie ist es mit jemals? Das alles machen wir im Coaching bereit, sodass du halt wirklich am Ende des Coachings da schlitzst, du weißt, du bist 100% sicher bei dir, wie du mit Spirige Runden umgehen kannst und wie du das auch vorbeugen kannst, wie du das überhaupt für die Drehgänze zu dir bekommst. So, das wäre jetzt so ein Beispiel dafür, wie du es halt runterbrechst und tankst und dieses Teil von deinem Problem, das könntest du dann eben auch nochmal wieder in kleinere Probleme unterbrechen, um das eben im Webinar, um das dann in den Nils zu nutzen. Das hast du dann eben gesagt, okay, das habe ich für das Problem, wie reagiere ich ad hoc auf Situationen mit schwierigen Kunden und dann versuchst du das nochmal, in kleinere Probleme runterzubrechen und genau diese kleinen Probleme dann in den Wheels darzustellen. Bin ich in meinen Schritten schon zu tief reingegangen? Nein. Ja, die hatte ich zum Beispiel ein bisschen runtergebrochen. Ich hätte da zum Beispiel gesagt, in diesen drei Schritten, also diese drei Schritte kannst du gehen, um die ersten Veränderungen zu spüren. Und dann würde ich sagen, erstens, achten darauf, wie deine Stimmung in den Keller singt, wenn ein Haus rauswurden, dann kann nur zur Tür kommen. Also ist ja die Frage, kann man das schon erkennen. Zweitens, wie ist Ihre Stimmung und wie ist deine Reaktion dazu? Das wäre dann die zweite, die zweite Sache. Also eigentlich dieses Fokus zu dir, das könnte schon drei Schritte sein. Das ist jetzt ein eine Schritt gemacht, weil man könnte das alles zusammenfassen, aber du könntest es eben runterbrechen und sagen, nein, das sind drei Schritte, das ist genau, achten wie deine Stimmung runterfällt, dann darauf zu achten, der Kunde selber rein. Und wie reagiere ich darauf? Das sind schon diese drei Punkte. Und dann halt zu sagen, okay, und dann könntest du vielleicht nochmal sagen, so ein Quick-Tipp oder so ein schnellerer Tipp, um in der Situation direkt eine Verbesserung zu spüren, dann nimm dir eine Sekunde Zeit, um dein Fokus auf deinen Körper und deine Wohnständigkeit zu setzen und so weiter. Also da gibt es ja nochmal so ein kurzes Grund, das eine ist ja so ein bisschen, hier ist Mehrwert für acht Mal da drauf. Und vielleicht kannst du auch da auch eher drauf achten, wenn diese ganze Situation schon vorbei ist, weil du dann nochmal gewinnt passieren lassen kannst, wie ist der Kunde rein? In der Situation, wo jemand reinkommt, wird das wahrscheinlich schwierig, darauf zu achten, wie kommt jemand rein, wie reagiere ich darauf und so weiter sofort. Aber wie wird passieren lassen, kann ich das. Aber in dem Moment, wo da jemand kommt und die Spritze kommt, so ein schwieriges, wie kann ich dann, also was ich glaube, was ich jetzt nicht habe? Okay, wie kann ich dann tatsächlich reagieren, damit ich nicht in eine, keine Ahnung, von einer Zone komme oder hier auch immer. Und das wäre dann dieser schnelle, dieser Quick Fix oder dieser kurze Tipp, um sich wieder zu erden oder so. Also da hast du jetzt schon relativ viel Mehrwert gegeben, was du hättest, irgendwie wesentlich mehr Dinge runterbrechen können und für mehrere, für mehrere, wie jetzt schon nutzen können, vorbei. Okay, danke. Danke, danke. Dann ist Diana noch da, ja, Diana ist da. Das erste Vorland. Das erste Vorland, das ist der erste Viel, die Vorlage Nummer eins, ja? Ja. Okay. Also auch mit den Schritten und Wunsch. Okay. Und alleine, jetzt bin ich fahren. Also, das ist meine Zukunft. Okay. Okay. Also von dem, von der Umsetzung mit dem Hup, das ist ja alles. Also mein Kind lernt entspannt alleine für fünf, anstehende Fortschrumpfvollen. Das ist eigentlich der Wunsch, der Wunsch, den ich möchte, als Mama. Die drei vierte Muster, ob Mama das die Wunsch. Der Kadalkнуть Jordan hat hier gesagt,cco über das kit 127 ministik, nun nach<|de|> supplement episódio. bei allen Kinder, Armen oder auf Alles Lew harmon Below, im Ja, also da hat die drei Schritte alles, also da, ja, die Vorlage, gut umgesetzt. In der Vorlage ist ja praktisch diese Colto Action nur am Anfang drin. Jetzt habe ich ja praktisch zwei rein gepackt. Und dann geht es um das Folgen und eigentlich geht die Anhaltung zum Workshop. Ja, das kann man so machen. Also ich würde immer versuchen nur einen Colto Action zu machen, damit die Leute sich nicht entscheiden müssen, auf welchen Colto Action sie gehen sollen. Wahrscheinlich ist es, dass die Leute, dass den Leuten der Workshop im Kopf bleibt, weil wenn die bis hierhin gelesen haben und das hier noch drehen, dann wird wahrscheinlich der Workshop im Dach sein, was noch präsent ist und mich verfolgen. Folgen finde ich jetzt auch nicht, also das finde ich ganz so kritisch hier oben hin zu schreiben, wenn das irgendwie ein anderes Freebie wäre oder ja, irgendwie ein Gespräch oder so weiter. Und dann ist es schon schwieriger, weil es sind beides so Aktionen, die nicht auf Instagram selber funktionieren. Also wo man das wieder einkraten muss und so weiter. Deswegen würde ich folgen, finde ich jetzt auch okay, aber dann wirklich nur ein Colto Action auch, auf welchen Studio oder auf welchen Workshop oder was auch immer, auf wohin bringe ich viel. Dafür würde ich halt ja da nur hierher machen. Für mich war es jetzt eben unlogisch, das am Anfang hinzuschreiben, melde dich für meinen Workshop-Kind und danach kommen erst die Schritte und ich erkläre eigentlich warum und weshalb. Deswegen habe ich das dann doch noch mal irgendwie ans Ende gepackt. Ja, macht Sinn auf jeden Fall. Ich bin auch mal ein Fender von das eben dann am Ende hinzusetzen, weil wenn die Leute schon so weit hast, dass sie alles hier gelesen haben und das gutfahren und dann sind sie eben davon über. Also dann ist es für die der Schritt, dass sie das dann für den Workshop anmelden, ist wesentlich einfacher. Und sie werden es auch machen, als wenn du es hierhin schreibst und sie haben bisher nur das gelesen. Also sie werden ja erst mal nur lesen, mein Kind lernt entspannt, alleine für fünf Anstehende kurz, dann voll diese drei Stunden dafür musst du gehen und dann sagst du ihnen schon so, okay, jetzt melde ich so einen Workshop an. Das machen dann in der Regel nur die Leute, die dich zur Risouchung kennen und diese Risouchung vertrauen zu dir haben. Die werden dann sehen, ah cool, die einer macht wieder einen neuen Workshop, dann melde ich nicht an. Einen Real, wo die Leute dich aber in der Regel noch nicht kennen, dafür ist es ja gemacht, dass es eben Leute ausgespielt wird, die dich noch nicht kennen. Es ist eben eher so, ja es ist dann wahrscheinlich ein bisschen merkwürdig für die Leute, die nicht mehr auch noch kennen, dass sie dann da nicht haben. Und dann ist es dann nicht so, wenn du es dann hier unten nicht mehr hinschreibst und sie lesen tatsächlich alles durch, dann handelt das, was hier oben steht, schon wieder vergessen, weil, wird sie halt alles durchgelesen haben und das Obsturflucken, was du da sagst. Dann ist es schon wieder das. Also dann würde ich sie eben auch eher hier unten hinschreiben. Mit dem Blick darauf, dass wir jetzt dafür gemacht sind, dass es Leute sind, die dich noch nicht kennen. Ja, okay. Und meine Frage wäre jetzt noch, also der Workshop soll ja dann am 27. sein. Und also was ich habe mir so gedacht, wahrscheinlich wäre es ja besser praktisch jetzt noch über den Werbeanzeigenmanager irgendwie zu schalten. Ist wahrscheinlich besser, als wenn ich jetzt einfach nur Beitrag bewerben mache, oder? Ja, ich würde es schon, also generell ist es immer besser über den Werbeanzeigenmanager, dass dann direkt eins steht, weil du kannst ja auf den gleichen Beitrag nehmen, und ich würde eben dann über den Werbeanzeigenmanager machen und nicht auf die Bewerbenbewerben button klicken. Okay. Das hat einfach mehr Auswertungsmöglichkeiten, bessere Zieggruppen, Einstellungen, Steilungwerbe, Anzeigenmanager als das mit meinem Instagram bei der App selber. Ja, und was würdest du empfehlen? Ich weiß nicht genau, ob das vorhin schon gesagt hat, ist wie viel vorher vor dem Webinar würdest du denn Werbung schalten? Also generell schalte ich von dem Webinar immer in der Regel zwei bis drei Wochen vorher. Einfach, also es ist immer so ein Balance an den Zwischen nicht zu viel vorher zu halten, damit die Show-Up Rate einfach noch hoch bleibt, damit die Leute auch sich anmelden, ob das live dabei sind. Oder aber dann eben bei Werbeanzeigen, wenn man zu kurz wüstig schaltet, dann hat man halt überhaupt keine Möglichkeit mehr zu optimieren. Also dann kann ich nicht mehr sagen, dass dieses eine real läuft, wenn das andere läuft so, und vielleicht machen wir noch mal was in die Richtung, vielleicht machen wir noch mal was in die Richtung. Das geht dann halt völlig unter, weil wenn ich nur eine halbe Woche habe, und der braucht aber schon mal erstmal drei, vier, fünf Tage, um überhaupt den Algorithmus laufen zu lassen, dann habe ich halt keine Chance mehr wirklich zu optimieren. Deswegen würde ich immer so, ja, irgendwas zwischen zwei und drei Wochen machen, damit ich so zwischen, es ist nicht zu lange bis zum Webinar Datum, aber es ist auch nicht zu kurz, um keine Möglichkeiten zur Optimierung zu haben. Okay, das heißt jetzt eigentlich eine Woche vorher ist es nicht wirklich ratsam, noch was zu machen, oder? Also es ist für mich einfach die Frage, ob ich mich jetzt mehr darauf konzentriere, die Leute anzusprechen oder einzeln anzuschreiben. Macht wahrscheinlich mehr Sinn, mit denen ich jetzt eh schon mal im Gespräch war, mit dem ich schon so ein bisschen ein Feeling habe. Ja, ich sage mal so, wenn jetzt, ich meine, das hat das schon ein bisschen, wäre aber ein paar Eingeschaltungen und so weiter, schon ein bisschen, die macht vielleicht auch funktioniert und was nicht so funktioniert, dass du dann einfach sagst, okay, ich vergesst jetzt nochmal mit drei, vier Shades oder mit drei, vier Reels, was ich auch schon irgendwie bei Social Media gemacht habe, und nutzt halt das und ständig merkt, so okay, die Liedpreise sind einfach nicht so hoch für den Reelschall, dafür stellt es halt wieder ab, aber probieren wir, wenn es so ist. Also vor allem, wenn du sagst, du machst es nicht neu, sondern du nutzt eigentlich nur, die Reels und alles, was du eh bei Social Media hast, als Beitrags-Edwork zu garen. Ja, das ist so krim. Alles klar, gut, vielen Dank. Ja. Und dann, Elizabeth von Diana, Elizabeth von... Das ist diese Vorlage, das ist die Vorlage, Zweifelermutigung von heute und vorgestern habe ich die eins, die ist noch eins weiter zurück. Okay. Das ist zwei, ja. Und dann habe ich da eine gemacht, die habe ich überhaupt noch mal ganz neu gemacht, weil ich da im Gesicht verdeckt bin und habe da denselben Text genommen für diese hier. Okay, das ist also die Ermutigung eins. Also wie meine Kundin von zu irgendwo kommen. Versteht? Nee, nicht. Ich weiß noch, wie unrealistisch. Ermutigung? Ja, sein Duchen an ihn. Okay. Im Beruf bist du Sonnenschein und das bist du auch bald wieder innen und mit deiner Familie. Und das Film mag 14 Tagen so blüht. Okay. Du... Ich weiß noch. Ja, doch, also du hast genau, hier ist der Wund und dann in einem Zeitraum und für viele Zeitern. Also, wenn du das so liest, Kati, weißt du dann, hast du eine Idee, was für eine Zielgruppe ich anspreche? Nein. Ich auch nicht, genauso. Ich auch nicht. Also ich weiß noch, wie unrealistisch die Samen wieder voll und exaktiv sind. Also hier hätte ich vielleicht erst mal noch aufgeschrieben. Das war für mich normal in Kreise meiner Berufskollegen. Also damit wird da vielleicht nochmal wieder den Weg zu Zielgruppe machen, weil wir gerne einen Schlag haben und das sind Blätter drin. Würde ich tatsächlich auch sagen, in Kreise meiner Berufskollegin oder meiner Berufskollegin im Lehrabend... Überlege ich gerade mal, wie man den Privatwiener anders schreiben könnte. Und das ist eben die Frage, ob ich nur Lehrerin oder Leute anspreche, die einfach im Beruf draußen in ihrem Berufskollegen und Kolleginnenkreis locker und fröhlich sind und nur ich weiß nicht, wie ich es formulieren soll. Würde mich erst mal, ehrlich gesagt, auch die Lehrerin, spezialieren einfach, weil du aus dem Bereich kommst. Wenn jemand, der deine Inhalte so ansprechend findet, der auch im Beruf ist, aber nicht Lehrerin ist, der wird dann trotzdem leiden. Also, dem ist dann egal, ob du halt vielleicht die Lehrerin sprichst oder nicht. Aber, weil der wird dann sagen, okay, dein Inhalt ist so ansprechend für mich, der passt auch für mich zu Parlogos, dann ist mir das egal, ob sie da halt immer von Lehrerin spricht oder nicht. Ich bin halt Kindergartenlehrerin oder ich bin im Verein tätig. Ich pass für mich halt trotzdem alles, weil ist ja oben das gleich. Also, dem wird das egal sein. Aber mit deinem Bezug auf die Lehrerin, baust du dir halt eine Mische auf, wo du sagen kannst, mein, ich verstehe dich, wie du als Lehrerin Hunter, ich weiß, wie du dich von einem, von einem Ferien, also von einem Ferien zum nächsten hangelt. Ich weiß, wie du in diesen sechs Wochen Sommerzeit dich fühlst, wenn du nur zu Hause bist. Also, mit deinem Konstant, also deine Inhalte bauen sich eben darauf aus, wie eine Lehrerin sich fühlt. Und es gibt so viele Lehrer, das ist in Deutschland aber ist schon genug, wenn sie zu tun haben. Aber das ist dann dein einheimster, das merkt man, weißt du, dass du sagst, okay, ich bin nicht diejenige, die sich jetzt ja auf alle fokussiert, weil alle irgendwelchen Problemen mit Beruf und Familie haben, sondern ich bin diejenige, die sich darauf fokussiert, wie du als Lehrerin damit umst, weil ich das selber auch durchlegt habe, weil ich selber Lehrerin war, weil ich weiß, wie ich mit von Schulferien zu Schulferien gehandelt habe, weil ich weiß, wie es ist, sechs Wochen zu Hause mit den Kindern zu sein, oder, oder, oder. Das würde ich, also darauf würde ich mich wirklich weiterhin spezialisieren, auch was wir das als Zimmer geblackt haben, unter diesem, diesem, diesem Dach, dass du sagst, du kannst als Lehrerin nur gut sein, so gut wie dein eigenes Zuhause auch ist. Also, so gut wie du dich in deinem eigenen Zuhause auch wohlkommst. Und andersrum, so, du möchtest ein super guter Lehrerin sein, funktioniert aber nicht, wenn du es zu Hause mitstrackt, oder nur eingeengt bist und so weiter. Also, du möchtest mir das Problem zu Hause lesen, und nicht das Problem in der Schule, und nicht das Problem in deinem, in deinem Lehrabzügen oder in deinem Berufssicht. Das würde ich halt immer noch, also unter diesem Gut würde ich immer bleiben. Okay, dann muss ich mir mal, dann muss ich den Mut mal zusammennehmen und dann sagen spezifischer, ne? Ja, das ist eben das, womit du dich abhebst von allen anderen, die irgendwie gleich wie schon denn machen, dass es wieder nicht abheben kann, weil du selber das Leben hast, ich würde auf jeden Fall darauf bleiben. Okay, denn das ist alles zu allgemein, richtig? Ja, ich weiß das. Damit könntest du jetzt alle und, alle und keinen ansprechen, sagen wir es nur. Ja, ja. Ja, ich hatte den Mut nicht, ne? Ich hatte den Mut nicht und ich muss das einfach bereit sein, oder sagen wir mal sagen, ich spring jetzt mal rein und guck, was es gibt. Ja, also wie gesagt, ich bin ein absoluter Fender von, und das zeigt auch, dass es wirklich erfolgreicher ist, wenn du dich auf eine Sache spezialisiert, also auf eine Nische, alle anderen, die sich irgendwie mit deinem Thema und mit deinem Content und mit allem, was du so gut aufverbinden können, wie werden sie sowieso kommen? Wie werden sie eh dabei sein? Aber du kannst halt hier eine ganz klare Zitrufe ansprechen. Und wie gesagt, gerade diese Beispiele mit Sommerferien. Von Ferien zu Ferien. Von Klausurenstress, Pädophilienstress. Alles das sind ja Dinge, wo dann jemand, der nicht spezifisch auf leere Sprich die Lehrerin sagen. Na ja gut, aber ich bin ja nicht in einem Unternehmen, wo ich halt meine drei Wochen Urlaub nähen kann und hier und da mal einen Tag zwei machen kann oder hier mal sagen kann, ich komme nicht. Das ist ja der Unterschied für jemanden, der in einem ganz normalen Beruf ist, der kann anrufen und sagen, ich komme heute nicht, mir geht es halt nicht gut. Eine Lehrerin hat eine ganz andere Verantwortung für ihre Klasse, dass wenn sie sagt, mir geht es nicht gut, die kommt dann trotzdem, weil sie weiß, na ja, was soll die Klasse dabei machen, zu Hause bleibt. Also ich hab eine Lehrerin Freundin und da ist sie nämlich genauso. Ihre Verantwortungbewusstsein für ihren Job ist ein ganz anderer als jemand, der in einem Unternehmen arbeitet und ihn nur den langen Tag vom Laptop mit. Und das eigentlich nicht so ein großer Untertit machen, ob der jetzt manchmal da ist oder nicht. Weil eine Lehrerin macht das was aber. Und deswegen ist es so wichtig, dass du spezifisch auf diese Person sprichst und nicht auf alle, die irgendwie im Beruf arbeiten. Ja. Also mutig sein. Ja, ich dafür muss ich wirklich mutig sein und kann mich nicht nur darauf konzentrieren, wie ich das jetzt bisher gemacht habe. Du lachst und bist fröhlich und locker im Häusern und kommst nach Hause und bist klein gehalten. Das muss sich wandeln. Das ist ein ganz anderes Thema. Ja, also, so heißt das, das ist ja schon gesagt. Also es ist ein Grundestohn. Es ist miteinander verwandt. Also es ist ja ein Teil davon. Aber es gibt natürlich noch ganz viele Teile davon. Wie das so alle, wie du sie wirst, dann alle in deinem Projektsprogramm ja super abdecken können. Und zur Ansprache von den Lehrern kannst du dir halt immer wieder solche kleinen Situationen aussuchen. Wie jetzt, okay, jetzt ist wieder Schulanfang. Jetzt kommen da halt mal wieder Herbstferien. Was macht das mit einer Lehrerin? In welcher Situation steht sie jetzt gerade? Und was macht das damit in Familienleben? Beziehungsweise wie ist das Familienleben? Wie kann das mit ihr Leben ihr dabei helfen oder dabei nicht helfen? Also dann hat das nichts mehr mit dem dominanten Mann zu tun. Doch, doch, hast du ja auch gesagt. Auch noch. Kommt noch dazu dann. Das muss ja nicht unbedingt der dominante Mann, also jetzt spezifisch dominanter Mann sein, aber eben Familienleben. Und egal ob der Mann jetzt dominant ist oder einfach nicht selber viel arbeitet und nicht da ist, nicht so sent ist. Du kannst dich auch ganz, kannst dich auch speziell darauf spezifisch dominanter Mann zu sagen, okay, speziell diese Fomination, dominanter Mann und Lehrerin. Wenn du sagst, dominanter Mann ist vielleicht dann doch schon zu spezifisch, dann würde ich mich tatsächlich darauf spezifisch dominanter Mann zu sagen, ob die Lehrerin und die Lehrerin leben. Liebe Einflussende, liebe Beide, sich gegenseitig. Warum ist es so wichtig, dass du im Familienleben anfängst, Veränderungen zu machen, um eine wie für die Lehrerin zu sein, um in deinem Beruf, in deiner als Lehrerin gelassen zu sein, in seinem Zu-Können, Spaß an den Beruf zu haben, Sachen mit Leichtigkeit und Belastung heimzucönnen und so weiter. Warum ist das so wichtig, dass du da deswegen diesen Familien-Interngrund dazuhalst? Das heißt, alles was ich vorher gemacht habe, auch die Frebys, auch den Flyer, das lasse ich einfach mal durchschämen, aber ich müsste praktisch alles neu machen. Ich würde mal durchgucken, ob du das einfach so ein bisschen schärfen kannst aus dem Leben. Ich würde das nicht so komplett neu machen, sondern die Lehrerin und ein dominanter Mann kann ja auch gut, sei definitiv auch da sein bzw. das was du im Bereich dominanten Mann lehrst, ist ja auch nicht unbedingt nur speziell für dich für dominanter Mann, sondern es kann ja auch teilweise gut sein für die ganze Familie, also für die Familien-Defension. Deswegen, da würde ich einfach nur mal schauen, ich würde nur mal durchschauen, dass die Ansprache mehr auf die Lehrerin ist, also auf die Besuchsfälterschreibstelle Lehrerin, aber dann das was jetzt irgendwie im Bereich dominanter Mann ist, das würde ich so lassen. Also ich würde das nicht komplett jetzt noch, ich würde jetzt durchschauen, dass jetzt alles komplett neu machen muss, sondern einfach nur mal gehen wir mit einem scharfen Auge drüber und gucken, wo kann ich noch, wo kann ich spezialisieren, also wo kann ich mehr Lehrerin reingringen, mehr die Situation einer Lehrerin. Ja, gut, gut, gut. Das war jetzt kein... Das ist das Neue von heute, ja. Und dann, das war die Vorlage 2 vom Ermutigung. Okay, ja, das ist ein Buga, wie meine Frau hier gesagt, das war jetzt ein Verlegen, das startausgleichs- und auch die Sachen auf die Erbemeldung wieder anziehen, das war jetzt eine Erbemeldung. Das ist wieder auf manchen. Der erste Satz, ich bin jetzt ein bisschen abgehakt, aber... Also... Ich weiß auch nicht wo der Herr kommt, ja. Ja, richtig, ja, ist Technik, Technik. Und dann habe ich den einfach stehen lassen, ja. Aber danke, dass du sagst, ich habe gedacht, vielleicht kommt man damit doch zurecht. Ja, ich habe dann irgendwie gedacht, da habe ich hier irgendwas überlesen, in dem Lüge, das ist der erste Satz, nicht voll. Genau, aber sonst nicht. Ich kilosen, ich fixen CHAUAUAU ich habe das Robbie Company zu Fujarashi verloren, der ist ein Christoff... ein Port Florian, ich bin das Christine nicht zu des R mammalien. Ja, wir sind jetzt oben, tolerate aus Youtube. Aber sonst hast du die Volllage umgesetzt für ich sagen. Ja, jetzt sind wir das Ganze auf Lehrer. Das ist noch ein bisschen spezifizierend, aber sonst. Okay, dann würde ich jetzt sehr gerne. Dann haben wir unser Bett. Von Artifolktern. Bleibst du noch? Welche Volllage das war? Ja, um. Tag 12, Volllage 2. Genau, die gleiche. Ja. Okay. Genau, ma! Also dasnia- Musik Abdölpala, was alles ent broke für uns dazu? Das ist so. Und dann muss ich sagen, mit wie es geht in der Caption und danach kommt noch mal ein Teil mit wie, wie du es mehr auf groß schaffen kannst. Das würde mich jetzt für mich freuen, okay, jetzt lese ich die Caption und dann kommt aber noch meine Folie mit noch ein Text. Das ist so. Das ist so. Das ist so. Ja, weil es in der Vorlage auch so ist. Glaube ich. Wie meine Kunde. Genau. Okay. Ja, Jetty, die hat mir vorgeschlagen, das andere zu nehmen. Also und dann habe ich gedacht, das ist vielleicht gut, so aus Hook. Also ich hätte hier noch mal die Schluss gemacht, weil ich hier eben lese, okay, also ich kriege hier schon einen guten Eindruck von, wie sie es geschafft haben, die Schloss zu produzieren mit Kind und ja, mit Kind wieder. Also nur das erste. Ja, ich hatte das zweite. Okay, das erste. Also nur das erste. Ja, ich hatte das erste. Okay, weil eigentlich trifft ihr dieses zweite jetzt die Vorlage. Ja, das ist mehr der Wunsch. Ja, du hast in dem ersten Teil noch ein bisschen diese Problematik beschrieben und dann bist du zum Wunsch gekommen. Ja, die kann es tatsächlich von der Vorlage aus direkt einfach mit dem Wunsch anfangen. Also gar nicht mehr dieses Problem beschreiben, sondern wirklich schon sagen, ja, wie aus einer unserer Tochter und einer gestressten Mama, die noch funktionieren konnte, ein starkes Team wurde. So geht es. Da ist meine Frage jetzt, sollte ihr diesen Stress oder diese Überlastung auch nur ein bisschen spezifisch, also spezifischer machen? Den Stress ist ja nicht die Stress. Also jetzt arbeiten viele von zu Hause aus oder halt immer nur so kurze Zeiten und mit dem kann ich gut, aber wenn jetzt wirklich bei 40 Stunden Woche hat, dann ja. Und nebenzunach die Kinder, dann war sie jetzt, genau, dann ist vielleicht dann nicht ganz mein Thema. Also eher so zu Hause arbeiten und Kinder oder so selbstständig sein und Kinder verbinden vielleicht? Ja, ja, ich würde also unsere Mehrheit auch stigmatisieren kannst und du musst ja auch nicht in jedem Real alles updatie. Dafür macht man ja mehrere, also unterschiedliche Teile, also unterschiedliche Situationen immer wieder nehmen kannst, die auch dann aus das große Problem führen. Ich könnte jetzt eben einmal sagen, wie es einer unserer Hirnpokta und einer Mama, die sich ständig unter Strom gefühlt hat oder die immer das Gefühl hatte, die kommt mit dem Beruf nicht, und aber auch den Kindern nicht, also immer eine irgendwie zerrissen, was auch immer, es gibt ja mehrere Situationen. Also wenn du, das kannst du jetzt eine Situation nehmen und dann kannst du beim nächsten Real halt eine ganz andere Situation nehmen, wo die Mutter drin ist. Also einfach sehr, sehr gerne, sehr, sehr spezifisch werden, weil genau da finden sich die Leute drin wieder. Wenn du jetzt sagst, wenn jetzt so eine typische Situation beschreit, ja Mama fühlt sich immer zerrissen, also fühlt sich immer zerrissen, ich will im Beruf abliefern und meine Ziele verwirklichen zu, ich will aber auch so viel Zeit wie möglich mit meinem Kind verbringen, weil ich will es auch wachsen sehen und ich will jedenes, dann bildest du einen, also dann berührst du die Menschen damit, dass sie halt genau in dieser Situation sich da befinden. Wenn du nur sagst, schräg, schräg kann halt, wie gesagt, alles sein, die Menschen werden wachsen. Und deswegen immer gerne so spezifisch wie möglich. Okay, ja da habe ich grad vom Real von der Elizabeth gelernt, weil, erstmal ist das so klar geworden, ja, genau. Was sagst du zur Captain? Das habe ich ja schon mal gemacht, vor zwei Monaten und jetzt einfach nochmal umformuliert und wiedergemacht, also gerade den zweiten Durchlauf von den ganzen Vorlagen. Ja, finde ich, also finde ich es gut emotional anzurechnen, weil du genau auf den Schmerzpunkt der Mama eingehst. Ja, das ist ein Teil, was lernen wir daraus, den hast du halt noch nicht mitgenommen. Also da gibt es mehr oder weniger, im ersten Teil so ein bisschen macht, wo steht es, wo ist der Wunsch, hier aufgezeigt, dass da die Kunden das schon gegangen ist, und das richtigen Teil von, was lernen wir daraus. Ja, okay. Genau. Was wir halt immer versuchen wollen, ist schon bisschen, dass jeder Content in den BMW nicht, der muss immer so einen Ah-Ha-Moment hier aushilfen. Aus oben war es also ein Ah-Ha-Moment auch, jetzt ist etwas Neues, ich habe das erlernt. Sie hat mir eine, also ich habe irgendwie eine emotionale Story gelesen, die mich total befestigt hat. Also ich wollte immer so einen Effekt haben von, das war jetzt keine Zeitbestellung, dass ich das gelesen habe, sondern das war jetzt cool. Also ich habe irgendwie was Neues erfahren, sie hat mir einen neuen Einblick gegeben, sie hat mir einen anderen Sicht, also eine andere Sichtweise ausgezeigt, eine andere Perspektive und so weiter. Also das sollte in jedem Content, ich sage es mal, also in jedem Post, irgendwie mit drin sein. Ja, da ist mir auch so gegangen. Also steht hier der Workshop. Und genau, ich wollte nicht mehr zu viel verraten, weil eben sonst ist sie alle schon weg. Aber darüber haben wir ja schon gesprochen. Genau. Genau. Mhm. Und ist es gut, wenn man dieses, also dieses Meldetich, dieses Reagiere mit oder Kommentiere mit oder schreibt mir eine DM, in den ersten, also einen Kommentar fügt, ist nicht schlecht, oder? Ja. Also für den Umlauf, also jeder Kommentar sorgt für mehr Umlauf oder ist das aber, wenn man sich selber kommentiert nicht? Nein, das erkennt er nicht. Also das war jetzt der Album. Okay. Ja, das kann man so machen. Okay. Weil, dann, bist du noch eins geschüchst? Ich bin drei geschickt, aber ich weiß nicht, ob es jetzt zu lange ist, wenn du alle drei anschaust. Vielleicht nur das zweite, das mit dem Trampolin. Mhm. Das ist Tag 11, Vorlage eins. Wo heißt das Brot? 삼ke Scham Ja, einfach 400 originellen UrdienKEG. Oh, ich habe natürlich Yas Felgen Quarter cars. Das haben wir hier. Ini navy. Forever byyoube nin. Ist das dein Sohn, Darina? Ja, genau. Wunderbar. Er wollte unbedingt das. Also gerade mein größter Sohn, der möchte immer da irgendein spezielles Video machen. Und ich bin manchmal froh, wenn ich nicht drauf sein muss, dann geht es viel schneller. Danke. Ihr unterstützt ja meiner. Ja, genau. Eigentlich wollen die Kinder ja berühmt werden. Weil mein Sohn, genau. Nicht schlecht. Ja, ich ist ganz stolz, dass das Video schon mehr aufrufe hat, als von mir. Ich denke, das liegt an ihm. Genau. Ja, also alles gut. Ich weiß nicht so genau, ob ich es direkt mit dem deinen Kind meister seine Konflikte selbst habe. Also dieses Feierabend ohne schlechtes Gewissen, dein Kind meister seine Konflikte selbst. Ob ich mir direkt davon was vorstellen kann. Weil, warum habe ich, also für mich passt dieses Feierabend ohne schlechtes Gewissen. Und ich klickte meist, selber meist, wenn man nicht so zusammen, weil, wann habe ich ein schlechtes Gewissen, wenn ich Feierabend mache. Und ich habe mich dann auch nicht so gut mitgegeben. Ich habe mich dann auch nicht so gut mitgegeben. Ich habe mich dann auch nicht so gut mitgegeben. Weil, wann habe ich ein schlechtes Gewissen, wenn ich Feierabend mache. Weil, ich habe das Gefühl. Mein Thema ist eigentlich, also bestresste Mütter von unsicheren Kindern. Wie sie die Kinder unterstützen können, obwohl sie uns selber, also zur Ruhe kommen, vorher mal, und eben Alltag und Kinder besser verbinden können. Und dann mehr Zeit haben, die Kinder aufzubauen, damit sie mehr Selbstbewusstsein oder Selbstsicherheit entwickeln. Also diesen Stress, das ist irgendwie so ein bisschen das Spezifische, das ich halt so mit reingenommen habe. Vor allem, weil der Stress auch generell in meiner Arbeit sonst eine große Rolle spielt. Und ich da ein bisschen besser, also das ist ein bisschen ein Bindeglied. Darum wollte ich diesen Stress jetzt mit dabei haben. Ja. Ich habe gerade irgendwie gleich vorzusehen, wie du kannst ein Feierabend ohne schlechtes Gewissen genießen, da dein Kind gelernt hat, seine Konflikte, da du dein Kind nicht teilen musst, deine Konflikte zu lösen oder irgendetwas. Ja, also. Mir fehlt so ein bisschen, also es ist noch ein bisschen, für mich ist da noch so ein Fluss zwischen Feierabend und schlechtem Gewissen zu, der Kind meint, seine Konflikte noch nicht selbst, noch nicht so ganz klar. Ich weiß nicht, ob du, verstehst man die gleiche? Ja, ich verstehe schon, und unter Konflikte kann ja auch ein ganz wildes Lautskind sein und nicht das schüchterne Unsichere, das ich eigentlich ansprechen möchte. Ja. Also wahrscheinlich eher, weil schüchterne Kinder haben ja häufig nicht, jetzt so, haben innerliche Konflikte, aber keine, jetzt noch außen hin, mit keine Streitereien. Also vielleicht eher so, wie du kannst dein Feierabend ohne schlechtes Gewissen genießen. Vielleicht eher eben auf diesen Punkt gehen, dass du immer noch nicht hören, dass du nicht eingreifen musst, also dann eben an Lastraum. Ich glaube, das ist so ein bisschen unser Punkt, dieses fähnliche Eingreifen. Du kannst dein Feierabend ohne schlechtes Gewissen genießen, weil du nicht mehr ständig, das Gefühl hast, einzutreifen. Ja. Einfach einzutreifen. Ja. Mhm. Das ist so ein bisschen das Gefühl, dass du nicht mehr einstreifen musst, weil du nicht mehr ständig das Gefühl hast, eingreifen zu müssen. Dann weiß man noch nicht genau, wo du musst dich da eingreifen, beim Kind oder beim Mann oder beim Hund oder genau. Also da werden wir versuchen, dann eben auch die Züge wieder rein zu finden. Ja. Hatten wir dann, ich glaube, dann haben wir einen. Genau, ich habe noch eines geschickt, aber es ist egal, also ich nehme sonst zu viel Zeit in Anspruch. Ja, dann ist das wie jetzt schon bei einer Stunde, wenn ich noch nicht mehr in den Kopf abreiß. Und dann eine Stunde, dann solltest du dann einer schon retten. Genau, weil ich glaube, Peter hat ja auch noch was reingeschickt, oder? Ja. Ja, jetzt gerade. Ja. Wettblossche, dass du das Bild loschaust, mehr nicht. Text brauchst du jetzt nichts machen. Wettblossche, ob du schnelles Bild loschauen kannst, ob das okay ist oder nicht oder beziehungsweise das Video. Weil ich habe in den letzten Tagen öfter solche Dinge gemacht mit Natur. Ja. Also ich finde es besser so, dass es eben nur ein Video ist. Der Hof bleibt da, mein ganzes Lesen. Es ist auch gerade in diesem Bereich, ich verschragte alle, aber wer verschlagt für mich, passt auch so ein entspanntes Video ganz normal, recht gut. Dachte ich auch, ja, dass es entspannt wirkt. Ja. Wie gesagt, ich habe da noch zwei andere gemacht und da habe ich auch ganz gute Bewertung gekriegt drauf. Und deswegen haben wir gedacht, okay, dann machen wir doch noch mal eins drauf. Allerdings habe ich jetzt beim neuen, das ist aber noch ein Test-Testrühel. Das, was ich heute gemacht habe, da habe ich auch noch mal, aber da habe ich oben dann ein Bild noch im Kreis oben rechts mit reingemacht. Ja. Okay. Alles andere. Machen wir weiter. Ich bin beim Tag 31, beim zweiten Tag 31 morgen. Peter, darf ich noch kurz fragen, woher hast du immer diese Frauen? Also für die Videos? Welche Frauen? Also, genau. Die Frauen nehme ich meistens aus Kanwaraus. Aha. Okay. Also das kann man auch machen, einfacher Video rauskubieren. Ja, kann man machen. Also du kannst entweder, du meldest dich so an, dass du praktisch frei bist oder du kannst dementsprechend auch 30 Tage lang irgendwie im Testbereich mit drin sein. Dann kriegst du mehr Bilder noch, aber zumindest sind auf jeden Fall immer da, weil die einen haben ein Wasserzeichen, die kannst du noch nicht nehmen, weil du musst ja bezahlen, die könntest auch bezahlen, ich glaube die kosten dann ein Euro oder irgend so was in Richtung, keine Ahnung, heute weiß ich jetzt nicht, aber wenn du wirklich ein gutes haben willst, dann zahlst, glaube ich, ein Euro dafür. Dann kannst du es auch verwenden. Auf jeden Fall kannst du von Kanwara dementsprechend eingeben, du möchtest mit der bestimmten Bestimmung oder mit Kaffeetasse oder dies oder jenes haben, dann kriegst du unsere Frauen mit Kaffeetasse am Fenster oder dies oder jenes und dann kannst du es einstellen. Okay, super, danke. Gerne. Der hat einen bunten Blumenstraßenfrauen. Ich liebe halt Frauen, was so ist. Das merkt man, weil du ja immer nur mit christlichen Frauen unterwegs bist, ja. Ich mag Frauen, da gibt es nichts dagegen zu sagen, aber du hast keine, aber trotzdem kann ja noch werden. Du bekommst ja zugespielt durch Theorids, ne? Katja, ich wollte ganz viel schreiben, du hast so wunderbare Sätze zu mir gesagt, zu meiner neuen Zielgruppe, das heißt, du stellst auch die Aufzeichnung sehr zügig rein, ne? Dann kann ich nämlich schon ein bisschen daran arbeiten, denn ich muss alles neu machen, ich merke das. Danke, danke. Aber es war sehr hilfreich, sehr hilfreich, danke. Jetzt vielen Dank, dass du so lange daugeblieben bist. Ja, danke, danke. Tschüss, Abend. Tschüss, Abend. Tschüss, auch noch. Tschüss, tschüss. Tschüss.