Damit ich das nicht wieder vergesse. So, dann mache ich mal kurz hier nebenbei schon mal unseren Chat auf. Okay, und ich gehe mal alles durch, wer hier was reingeschickt hat. Okay, Karin, Karin ist noch nicht da, oder ich glaube sie hat auch gesagt, dass sie nicht da, genau, dass sie heute nicht da ist. Okay, dann mache ich das am Ende. Elisabeth braucht noch ein paar Minuten, aber Kati ist schon hier. Perfekt, dann fangen wir doch mit dir an, würde ich sagen. Ja, sehr gerne. Also, du hättest selber Raum im Handy, weil die Kinder nicht ganz im Bett sind. Alles gut. Backelt's ein bisschen da. Ja, okay. Okay, Tag 16, Vorlage 1. Das mache ich noch mal bald nebenbei auf und dann geht's los. Dann teile ich mal. Das könnt ihr jetzt sehen, ja, du kannst auch, ihr könnt auch das Instagram sehen. Ja, perfekt. Genau, mit dieser Vorlage, wie man extrem schwer getan, weil ich habe ja jetzt auf diesem Coachingweg noch kein Geld verdient. Und wenn, dann hätte ich mir auch schwer getan, dass ich da meinen Finanzstatus mit allen Teilen, also. Ich würde auch sagen, dass das braucht das beide ja auch gar nicht. Also, ich hieß mir jetzt mal gerade durch, hey, ich bin, ich bin und nach, sondern eigentlich habe ich mich für mich beschlossen. Ich wollte und ich bin mir das jetzt mal kurz vor, das war das letzte. Genau, also das war das vorige Geld, das mit den Finanzen. Das habe ich gar nicht eingeschickt, das mit den Finanzen. Das war schon ein anderes. Ah, okay, weil du erhattest. Das ist ja gar nicht um die Finanzen gegangen. Genau, du hattest, nur du hattest geschrieben, war da mal ganz kurz, ich weiß nicht genau. Du hattest geschrieben, das wäre Tag 16 vorlage ein. Ja, genau, schon, schon. Aber hier in dieser Vorlage, noch der gearbeitet habe, geht es ja nicht um die Finanzen. Das war eine andere Vorlage, wo ich ein anderes Spiel gemacht habe. Das ist das vorletzte praktisch, was ich gemacht habe. Ich habe es jetzt gerade verwechselt, genau. Alles gut, da lass uns das anschauen und dann gucken wir das nächste an. Also früher habe ich mich oft vor uns sicher lassen, jetzt setze ich mir meine eigene Ziele und merke, wie ich ihn dann nicht wachse. Früher habe ich versucht, das allen recht zu machen, nach den Erwartungen anderer zu leben. Das irgendwann habe ich beschlossen, genug zu stehen, dass ich mir sage, dass ich für den Braucher und denke, ich wollte stark sein. Ich sage, wenn ich es immer jetzt vor, dann haben wir mich zum Beispiel auf die Schuße gefahren. Das war mal die Sätze, die ich da jetzt vor mir habe gehört. Ich habe mir das schon mitgegeben. Also generell finde ich schon mal sehr gut, weil es sehr emotional ist und halt eine eigene Geschichte erzählt. Aber du möchtest das ja eigentlich immer sehr damit verbinden. Also du möchtest ja diese Stories oder deine Geschichten, die alles, was du schreibst, was du veröffentlicht, möchtest du ja eigentlich mit dem verbinden, was dein Coaching eigentlich ist, richtig? Und da fehlt mir halt so ein bisschen dieser Teil, warum das, also entweder hättest du schreiben müssen aus deiner eigenen Sicht, warum es wichtig ist für, also warum es so war für dich als Teenager oder als Kind selber, also aus deiner Sicht, wie du als Kind selber warst und was, warum es deinen Weg schwerer gemacht hat und wie du es hättest gerne anders gehabt. Oder du schreibst dem aus der Mamma Sicht, die du jetzt hast, wo du sagst, ich habe die Erfahrung selber gemacht, ich will das meinem Kind nicht mitgeben und deswegen mache ich es als Mama so. Und deswegen ist auch dieser Hubsaum ein bisschen zu allgemein, wenn du sagst, früher habe ich mich auch verunsichern lassen, jetzt setze ich mir mein eigenes Ziel und merke, wie ich innerlich wachste. Also, so habe ich mich auch verunsichern lassen von was, von was genau wäre halt die Frage, dann würdest du eben die Leute nochmal klarer ansprechen, weil jeder lässt sich ja mal irgendwie immer verunsichern. Die Frage ist halt, wo lasse ich mich verunsichern, dass ich, wenn ich diesen Hochgläse, also wenn es jetzt mal wieder umgehen, ich möchte eigentlich, dass ich meinen Kind unterstützen kann, aber ich lasse mich zum Beispiel auch von anderen Müttern verunsichern oder von anderen Eltern oder von Lehrern oder was auch immer, dann würde ich eben auch sagen, früher habe ich mich auch von anderen Eltern, anderen Lehrer oder Lehrern, Familienmitgliedern, was auch immer verunsichern lassen und dann halt auch noch wozu am besten schreiben. Also früher habe ich mich oft von anderen Familienmitgliedern verunsichern lassen, wenn es darum ging, wie ich mein Kind helfen kann oder wie ich mein Kind aus der Schichternheik helfen kann oder so. Es ist zwar relativ langer Hoch dann, aber es ist dann wieder sehr spezifisch, dass du wirklich die Leute anspricht, die sich eben auch genau darin befinden. Also ich lasse mich verunsichern von anderen Familienmitgliedern, von anderen Eltern, von den Eltern in der Schule, was auch immer. Und wobei eben genau damit, dass ich eigentlich meinen Kind helfen will, aber ja, die halt immer sagen, also die halt alle immer andere Tipps haben zum Beispiel. Aber also mit Hook meinst du direkt in Video oder schon in der Kaption? Hier, in dem Hook. Also das ist immer unser, genau, das, wo wir vom Hook sprechen, sprechen wir immer von dem Text, was auch auf dem Video ist und das ist eben das, was am wichtigsten ist, weil wir sehen, also ich sehe jetzt hier auf der Desktop-Variante zwar auch direkt diesen Kaption, das ist daneben, aber wenn die meisten Leute sind ja im Handy unterwegs und wenn ich dieses Reel auf dem Handy sehe, dann sehe ich die Kaption nicht direkt, sondern ich sehe erstmal nur Überschrift, also nur diesen Hook. Und dann entscheide ich, ist es für mich interessant und lese weiter, lese die Kaption tatsächlich oder ich fange gar nicht erst die Kaption an. Das kommt wirklich mit dem, ob ich in diesen 3 Sekunden, die ich mir dieses Reel anschaue, ob ich das hier catcht, ob das hier das ist, was ich verstehe. Und deswegen sage ich halt immer, sei da so spätimisch wie möglich, weil jemand, wo ich jetzt schreibe, früher habe ich mich auch verunsichern lassen, ist es relativ allgemein, also jemand, der sagt, also es ist zu allgemein für Social Media, dass jemand sagt, ah, okay, ja, da finde ich mich auch, da sind wir in ihren Weg gegangen. Deswegen ist dieser Hook, das, was hier auf dem Video steht, das aller, allerwichtigste, dieser Hook muss so gut sein, dass die Leute überhaupt erstmal auf diesen Text gehen. Weil der Text kann dann noch so gut sein, sie werden halt gar nicht erst lesen, wenn sie das nicht ansprich, wenn sie das nicht schon erst ansprich. Deswegen, geh nochmal ganz gut, und nach, ah, wir sind rein an der Hustel, ich meine, Kinder. Okay, du hast jetzt, also hast dich sozusagen nicht so in dem Sinne so vorgestellt, dass du sagst, ich bin so, so, ich bin so, so viel Jahre alt und so, so. Ich wollte, ich wollte, ich wollte mal oben ausgehen. Komm ich auch gerade drauf, dass ich mich gar nicht an die Schalllage gehackt habe. Also ja, es ist generell, also vom Thema her ist es schon richtig, weil du ja gesagt hast, okay, früher war ich so, jetzt bin ich, jetzt mach ich das so. Aber du hättest es ja halt einfach, also, dass du es einfacher machen könntest, eben sagen könnt nach meiner eigenen, nach meiner schwierigen Kindheit, oder nach meiner Kindheit, in der ich mich, in der ich sehr schüchtern aufgewachsen bin, oder so, habe ich für mich beschlossen, dass meine Stimme gehört werden sollte. Ich wollte als Mama, als Mama ein Vorbild für meine Kinder sein, damit sie auch, damit sie nicht, damit ich ihnen aus ihrer Schichternheit helfen kann, zum Beispiel. Also das wäre jetzt so ein, in dieses, das ist meine Geschichte, da bin ich, die Entscheidung habe ich getroffen und für wen habe ich die getroffen, für meine Kinder und so weiter. Und weil, weil du zwar deine eigene Geschichte erzählst, aber diese eigene Geschichte auch auf andere, auf deine potentiellen Kunden zu triffst, also dieses ich war so, ich habe mich entschieden für, und genau das, warum ich es mache, ist ja eigentlich auch die Geschichte deiner Kunden. Und deswegen können Sie sich damit auch, da auch, da auch gut hineinversetzen. Also du erzählst zwar deine eigene Geschichte, aber du wandelst die so, dass es eigentlich auch der Wunsch und die Situation deiner potentiellen Kunden ist. Ja, okay. Wird es du vorschlagen, jetzt hat es gleich genommen, vielleicht spezifischer zu bohsten oder, also jetzt sofort, also morgen, übermorgen, oder in ein paar Wochen. Kannst du eigentlich auch schon direkt die nächsten Tagen machen, weil es dann doch sehr unterschiedlich ist von dem, was du jetzt gemacht hast. Also nicht vom Thema her, aber von dem Huck her ist es tatsächlich dann sehr unterschiedlich, wie du es gemacht hast, von dem was es dann, dann ist, weil du sagst ja dann hier auch, ich bin mindestens 10 mal, oder 100 mal geschaltet und war kurz erfahrlich hintergemässelt. Gut, dass ich nicht getan habe, denn heute, also diesen Teil kannst du wirklich alles so übernehmen, wie Sie das auch hingeschrieben haben. Also alles, was schwarz ist, könnt ihr auch wirklich direkt so übernehmen, auch von der Wortwahl. Außer ich sage das so. Ja, aber bei dieser Vorlage ist es ein bisschen für mich schwierig, weil hier steht dann so ein Padlein, dann steht Caption und dann steht nochmal Huck im Video oder Caption im Video zu was. Also da war ich ein bisschen verwirrt, genau, da steht dann nur drunter. Da dachte ich, ist das jetzt alles im Video oder alles in der Caption, aber es ist, also es ist alles im Video. Ja, das ist alles im Video. Das wird dann relativ, also wenn man jetzt diesen Teil, diesen kompletten Teil auf die erste Seite sozusagen bringt, ist das relativ viel, da muss man die Schrift halt relativ klein machen tatsächlich, damit es alles aufpasst. Das ist aber okay, so lange wie das Video relativ lange läuft. Also wenn es jetzt, ich würde mal fast sagen, 10 Sekunden bei dem ist, was jetzt hier steht, dann würde ich das, dann ist das schon auch okay. Und dann wechselt sich die Seite und du hast diesen zweiten Teil. Also dann machst du ein zweites Video mit, ich bin mindestens gescheitert und war kurz erforderlich, das habe ich gut jetzt nicht getan, aber denn heute kann ich selbstbewusst meine, also kann ich meine Kinder selbstbewusst erziehen oder ihnen helfen, selbstbewusst durchs Leben zu gehen. Und ich zeige dir hier, wie das auch für dich und dein Kind möglich ist, zum Beispiel, wäre jetzt die Anpassung so ein bisschen. Genau, und dann reicht es eigentlich schon, also du kannst dann eben diese Pfeile noch machen, kannst noch, musst du nicht machen, weil man dann eigentlich schon weiß, okay, wenn sie jetzt schreibt, ich zeige dir hier, wie das auch für dich möglich ist, sind die meisten, die auf Social Media unterwegs sind, eigentlich so gut informiert, dass sie wissen, okay, jetzt geht es in den Caption weiter. Und dann kannst du eben genau das Gleiche auf den Caption, ich wollte, ich wollte das und nicht. Also das kannst du dann alles nochmal, alles was du dir gewünscht hast, aber was eben auch deine potenziellen Kunden sich wünschen. Wie gesagt, kannst du wirklich genauso übernehmen. Und heute, nach ecklichen Fehlversuchen, habe ich genau das gemacht. Ich habe, ohne dass ich dafür, also so kannst du es eigentlich schon genauso übernehmen. Dann ist tatsächlich das Real und die Caption komplett anders, als das, was du jetzt gemacht hast. Ja, ich habe es schon gemacht, ich mache es gleich, das nächste ist nochmal. Und der hat mal gesagt, dass jetzt recht willos viel besser ankommen als geschwebende Videos. Bist du auch der Meinung oder wie kann man denn jetzt so ein Video in Sprechen verwandeln, das ist ja dann, also kann man das einfach diesen Text sprechen. Ich habe mir das noch nicht zugefraubt, ich muss sagen. Also ich habe es mal probiert, aber dann habe ich gedacht, ich freis lieber, ich bin einfacher und will essen. Ja, Sprechvideos ist so eine, also es muss man ein bisschen ausfühlen, wie die Zielgruppe selber darauf reagiert. Weil es gibt wirklich teilweise Coaches oder teilweise Personen, die nur Sprechvideos machen und es kommt sehr, sehr gut an. Die Leute folgen denen, ohne dass da groß irgendwie Effekte mit drin sind, Just Build wechselt und so weiter und so fort. Aber es muss man halt nicht ausprobieren. Nicens ist es in der Regel schwieriger zu folgen. Außer die Leute sind wirklich extrem interessiert an deinem Thema. Also wirklich extrem interessiert daran, was du halt zu sagen hast. Dann würden sie halt auch so oder so dran bleiben. Ich würde halt immer versuchen auch Untertitel reinzusetzen, weil viele einfach auch ohne Ton hören, gerade wenn man unterwegs ist. Deswegen sind halt Untertitel immer gut, die bei einem Sprechvideo mit reinzubringen. Aber man muss es tatsächlich so ein bisschen ausprobieren, ob seine Zielgruppe darauf anspringt oder nicht. Okay. Generell ist das, was wir, also sagen wir es so in Sprechvideo, ist eben einfach, wenn die Leute dran bleiben, wenn die Leute wirklich bis zum Ende schauen, dann ist es sehr gut, weil die Leute halt einfach lange auf deinem Video sind. Und der Algorithmus dann merkt, okay, da ist jemand wirklich lange auf dem Video. Das spiele ich jetzt mal mehr aus. Wenn aber die Leute relativ schnell immer abspringen, dann bringt es uns halt nicht. Also dann ist es halt eher so, dann sagt der Algorithmus, ja okay. Okay, ihr werdet es einmal ausprobieren und sonst halt, wenn es ankommt irgendwann, wenn ich mir dann drüber traue, genau. Dann kannst du dir meine Bio auf noch schneller anschauen, die ganz geheimste Versuch zu schärfen. Da habe ich jetzt dieses Klima-Stress ein bisschen auf Selbstständigkeit umgebaut. Genau, und ich hätte ja noch viel zu schreiben gehabt, aber es war nur so 50 Wörter. Ja, das stimmt. Ja, aber für mich schon viel besser. Also einmal in dieser Wohnung, die Kinder blühen auf, die Mama ist entspannt, ich habe selbstständig Mama mit uns in den Kindern und dann nochmal deinen Link dazu, dass sie gut ausschaut. Das war jetzt das erste Weg von mir, das du gesagt hast, das soll sein in den Bein gucknen und jetzt ist es einfach. Genau, Wochenflieger. Alles gut, es braucht alles eine Zeit. Gut, ja. Perfekt. Okay. Dann war das das einzige, was du reingeschickt hattest? Genau, ich mache jetzt mal eines, das ich habe. Okay, sehr gut. Da schaue ich mal, wer als nächstes drin war. Ich glaube, das war... Irgendwas ist auch jetzt da, genau, das ist hier. Ich habe das so reingeschrieben für heute Abend, genau, Tag 7, Vorlage 2, da mache ich das auch nochmal nebenbei auf. Ich wie ich und wie ich auch mit Trotz. Okay. Ich wie ich als empfindsame Friseurin, täglich volle Leichtwertfeude und Spaß in Solung stehe, ohne mich zu verbiegen. Wie ich das geschafft habe, obwohl ich führe, nach jedem Tag, weil ich rausgebracht habe. Sehr gut, das passt so weit, also nach Vorlage. Ich wie ich wünsche Situation des Baunkunden, also sie wollen volle Leichtwertfeude und Leichtwertfeude im Solung stehen, ohne sich verbiegen zu müssen. Grund, wie ich auch mit Trotz das erreicht habe. Wie ich das geschafft habe, obwohl ich führe, nach jedem Tag, weil ich rausgebracht habe. Okay, das passt schon mal. Fun fact, wir haben früher unsere Coachingmeister schenken. Das ist schon mal, trotzdem erreiche ich. Fun fact, ich spürbe euch nach einem Arbeitstag komplett aus, manchmal hatte ich sogar Angst vor Bestimmungen, wenn ich ihre Namen im Kominkel eine lasse, weil ich genau wusste, ihre Geschichte würden sie mir zum Beispiel unterziehen. Und trotzdem, heute gehe ich mit den Seichkerns, weil ich meinen Salonalltag ganz zuhören habe, mit den Arten zuzubehen, auch wenn ich meine Kominkel nicht die heraus von den Kunden war oder an dertain eine coyote,嗎 und die 가� oder Rom, Kронven muss jetzt… Einen Eindruck gehabt? Ja, das passt. Also Fanfac hast du reingeseilt und trotz dem und dann hast den Grund und was sie stattdessen wirklich brauchen ist alles drin. Dann kommentiere mit. Alles genau so umgesetzt. Sehr gut. Und das Video ist auch sehr lustig. Also ist auf jeden Fall hingeguckt. Ja, das ist so gut entstanden, der war voriges Jahr im Workshop von der Sarah und es hat überhaupt nicht dazu gepasst, sondern es hat jemand anderer was gesagt und das so wie lustig gefunden. Mir fällt es unfassbar schwer, die Kamera auf mich zu halten und der Video von mir zu machen. Ich friere so ein und ich kann sie 100 mal löschen. Ich kriege das nicht raus, dass da jetzt die Kamera ist und jetzt denke ich mir, okay, jetzt ich mach einfach so gut es kann und dann ist es halt noch gestellt oder eingefroren und so. Aber ich fange einfach an. Ja, das ist super. Genau und du kannst also was mir auch tatsächlich am Anfang so geholfen hat, ist, dass man die Kamera einfach irgendwo hinstellt und es einfach mal laufen lässt. Weißt du also, du stellst das Handy halt irgendwo hin, lässt es laufen und wenn du denn nicht immer drauf bist oder du kannst es ja alles dann raus schneiden. Du kannst ja die Teile raus schneiden, die du haben willst. Also wenn du dann 15 Sekunden davon willst, die kannst du dir raus schneiden. Aber das hilft so ein bisschen, weil du irgendwann so tatsächlich so ein bisschen vergisst, dass die Kamera da überhaupt läuft. Und dann hast du eben so Schatz, die sehr nebenbei sind und nicht wo du dann in die Kamera gucken musst oder wo du irgendwas tun musst oder so. Ja, das ist der Tipp ist sehr gut. Ich war es noch nicht wie das Schiff mit dem Spächerplatz vom Handy? Ja, ich würde die dann tatsächlich immer irgendwie auf eine Klaus oder auf einen Google Drive oder sowas hochladen und dann hast du dann eben von deinem Handy wieder rausnehmen, damit der Spächerfahrt tatsächlich da mehr bleibt. Super, danke dir. Das hilft mir sehr. Irgendwann kannst du einen Stick kaufen und draufladen. Wirklich? Ja, habe ich jetzt gesagt, ich habe mir einen 64 Gigabyte Stick gekauft, habe meine ganzen Pudel und Videos da drauf geladen. Super, danke dir. Unten am Handy auch Sticker und dann hast du es auch wieder. Dankeschön. Bitte, haut immer die technischen Lösungen. Das ist ja... Dann, wir haben noch ein zweites. Das ist Vorlage 3. Also deine Kunden und ihre Story sind nicht der Grund für seine Erschöpfung. Sein generztes Rechenmess im Film Samstag und heißt nicht, dass sie im falschen Job zu sein, was der Ablimit ist. So ist nicht der Grund für deine Erschöpfung, dass sie da eben schoben. Okay, ja. Sein generztes Rechenmess im Film heißt nicht, dass sie im falschen Job zu sein, was der Ablimit ist. Also ist nicht der Grund für deine Erschöpfung, dass sie dagegen schoben. Okay, das kann ganz schön sein. Hallo and thanks. Du hast alles gut umgesetzt. Die Caption ist ziemlich lang. Da kann es sein, dass wir ein paar Leute abspringen. Du hast halt viele Veränderungen hier reingesetzt. Also viele Tipps eigentlich schon wieder gegeben, die du hättest auf mehrere Reels eigentlich die aufteilen können schon wieder. Ja, ich habe nämlich den Eindruck gehabt, dass das in der Vorlage genauso war mit drei verschiedenen... Das kann sein. Also die haben wir hier, die Arbeit hier, zweiter Schritt, erster Schritt, zweiter Schritt, erster Schritt, zweiter Schritt. Und dann ist das eigentlich schon, das ist die Arbeit, die bei meinen Kunden schon nach der Abschluss. Also es waren zwei Schritte, diese kleinen Veränderungen helfen dir. Du hast halt also Schritt 1 zu sagen Aufmerksamkeit zu dir und nochmal erklärt, warum. Zurück zwei praktische Empowerbergzeuge nutzen und nochmal erklärt, warum. Schritt 3, dem Kind, dann kann das stärker legen und nochmal erklärt, warum. Und dann kommt dieser. Also ich glaube, es wirkt halt einfach so lang nicht nur, nicht unbedingt, weil es aus zwei, drei Schritten gemacht sind, sondern einfach, weil du hier eben sagst, was du machen sollst und warum. Was gut ist, also dieses Warum finde ich ganz wichtig, weil es das wirklich noch mal so ist, also weil es halt viel, viel mehr Wert noch mal gibt. Aber du hättest, also es ist jetzt nicht schlecht, was würd ich sagen. Es ist, du hättest nur die einfach diese Teile aufteilen können, sodass du eben am Ende mehr, also dass du beim nächsten Will weißt, okay, jetzt nehme ich zum Beispiel nicht diesen Punkt Empfindsamkeit als Stärke leben. Habe ich beim letzten Will als einen Mehrwert gegeben und dann kann ich beim zweiten Will, was ich jetzt demes mache, nämlich dann eben das Thema praktische Empowerwerkzeugen nutzen, als mein Mehrwert geben. Ich will dir damit nur sagen, dass du halt ganz viel Mehrwert in einen Will packst, wo du alles sagen können, okay, ich habe hier drei Themen, also einmal Empowerwerkzeuge, Empfindsamkeit als Stärke leben und Aufmerksamkeit zu dir. Das sind drei Mehrwertpunkte, die du gibst, die du hättest eben sagen können, ich mache jetzt nur Schritt eins, Aufmerksamkeit zu dir. Das ist, also du sagst Schritt eins, wenn du dich deine Kopfzüge mit Kohlhänden erschöpft, entspann dich in deinen Körper hinein. Das macht leicht und frei. Und Schritt zwei wäre dann vielleicht sogar dieser, also Aufmerksamkeit zu dir, könntest du vielleicht sogar in Schritt eins und Schritt zwei aufteilen. Ich verstehe. Und dann hättest du die Empowerwerkzeuge und die Empfindsamkeit als Stärke, dann hättest du da zwei weitere Mehrwertpunkte, die du einfach im Real Number zwei, dann nimmst du, dann zudem fokussst dann auf, okay, wie kann ich die Kapschen so schreiben, dass der Mehrwert darauf legt, dass es einfach praktische Empowerwerkzeuge gibt, die du bei mir lernst und die du, also vielleicht gibst du dann auch ein Empowerwerkzeug weiter, also du kannst auch dann sagen, so, das ist das zweite. Und dann das dritte Real, was du jetzt demnächst machst, hat dann den Mehrwertsthema Empfindsamkeit als Stärke. So hast du halt, was ich verhindern will, warum ich das sage, dass du irgendwann sagst, ich will ja gar nicht mehr was ich fusten soll, weil ich sage dir immer das Gleiche. Und wenn du dir die aber aufteilst, dann sagst du halt nicht immer das Gleiche, sondern du nimmst halt ein Mehrwert hier, ein Mehrwert dort, ein Mehrwert dort. Und wenn jemand das alles voll, dann hat er sozusagen dein Coaching-Programm, aber das wird niemand tun. Deswegen wird immer nur jemand einmal so ein Stück hier, ein Stück dort, ein Stück dort und wird dann aber irgendwann sagen, okay, das macht alles schon so viel Sinn, ich brauche jetzt ihr Coaching und dann würden wir dann wieder zu dir kommen. Ich verstehe. Okay, aber ansonsten alles umgesetzt, wie es in der Vorlage ist. Super, danke dir. Hast du noch eine Idee, Katja, wie mehr Nachbarkeit zu den Friseurinnen aufbauen kann? Weil, da habe ich das Gefühl, das sind für mich noch so weit weg. Kann ich das eventuell in der Story machen, dass ich sie wie persönlich anspreche, was jenseits von die, also was jetzt nicht so wie diese Vorgabe von den Reals ist, sondern was in mir gerade aktuell diese Verbindung zu ihnen aufbauen kann? Absolut, also dafür sind Story sowieso das beste Tool zu machen, weil das sind einfach Leute, die dir auch schon folgen, die ja dann auch schon relativ viel Content von dir mitbekommen haben, die wissen, worum es bei dir geht. Also da brauchst du dann zum Beispiel nicht nochmal sagen, ich stehe heute im Friseur, weil die Leute wissen, dass du Friseurin bist. Und da auf jeden Fall, da kannst du super, super gerne einfach ganz viel so deine täglichen Struggles, deine täglichen Dinge, die einfach aufkommen mit Kunden oder wenn du sagst, so, oh, heute habe ich, heute Morgen habe ich den Namen im Kalender gesehen und früher wäre ich am liebsten schon vor die Tür zu geschlossen, bevor der überhaupt kam. Aber jetzt habe ich mich so und so und so entwickelt und es kann ich jetzt mit Leichtigkeit nehmen und das hat mir dabei geholfen und so weiter. Das kannst du super gut in den Stories machen und da kannst du auch wirklich so Situationen aufgreifen, wo du einfach glaubst, das hat irgendwie jede Friseurin oder das, vielleicht hast du das auch schon ein bisschen mitbekommen von Potenzialen Kunden, so was dir Probleme immer sind, dass du das einfach da auch nochmal aufgreifst und das kannst du einfach super gut machen, weil du selber ja die Friseurin bist und sagen kannst, ich stehe halt hier selber. Ich weiß, wie der Alltag ist. Da kannst du auch gerne solche interaktiven Sachen mitmachen, wie zum Beispiel, da nehmt auch irgendwie, wem geht's auch so oder habt ihr es auch schon erlebt oder was sind eure nenne Umfrage, was sind eure Kunden, also was sind eure, ja, so als Kunden, wo ihr sagt, so, das geht gar nicht oder womit könnt ihr nicht umgehen oder was bringt euch auf die Palme bei eurem Kunden oder irgendwie so was. Also, dass man halt wirklich da versucht, auch so ein bisschen Interaktion zu machen. Und wenn die Leute wirklich darauf reagieren, dann ist es auch mega cool für dich zu sehen, worauf, also was ist denn wirklich deren Problem, wonach schauen die Leute, die bei dir folgen, wie sieht deren Alltag aus und wo sind eure Probleme? Sehr gut, ja. Und da musst du dann auch nicht immer, da kannst du zum Beispiel auch Bilder nehmen, man kann es einfach wirklich Text auf Bild legen und du machst nur ein Bild von irgendwas, was in deinem Friseur Salon steht oder so, da musst du dann gar nicht unbedingt selber immer reinsprechen oder so, sondern also kannst du natürlich auch, aber du kannst auch alles wirklich über Bilder und Text machen. Ja, und da brauche ich dann auch nicht mehr schreiben, speziell eben, da fühlen sie dann schon die Friseure angesprochen, weil ich auch sehr viel Verlohre jetzt hab von den Friseuren. Da brauche ich jetzt nicht mehr schreiben als Friseurin und das. Nein, nein, nein, weil die Leute, die dir jetzt schon folgen, die wissen ja, wer du bist und was du tust und dass du dich im Friseursalon befindest und da kannst du dann direkt einsteigen, als würdest du mit einer befreundeten Friseurin sprechen. So kannst du dir das vorstellen in der Story. Ja, mmh, ja, sehr gut. Okay, danke. Dann haben wir, ich glaube Karin ist jetzt doch da, ich habe sie vorhin auch schon kurz gehört, dann können wir da eins schon mal, du hattest es nämlich erst, glaube ich, eingeschickt, ja, ich bin auf den Oben-Score, da ist es. Genau. Und hattest du beschrieben von welcher? Ja, ja, vorlage 12, tag 12. Tag, ja, vorlage 12, tag 2. Genau. Tag 2. So, meine Kundin von so spätestens in nur gekommen ist. Okay, wie meine Kundin Doris für eine Fuläckerschaft Mama einspielen, dass sie uns selbst hinter dem Kindeskurs von den 200 zu einer glücklichen Strahle vor wurde in mehr 600 und was du daraus lernen kannst. Ja, super. Ja, also, ja, ich finde, dass es richtig... Einfach abgeschrieben. Ja, total gut, weil du hast, also das ist ja eben genau das, worüber wir gestrechen, immer dieses, wir wollen spezifisch sein. Also erschöpfte Mama eines Beherrten und sehr empfindsamem Kindes. Genau, das ist ja deine Zielgruppe, du brauchst sie damit also nicht noch mal an das adressieren, weil du sagst, okay, das ist meine Kundin und so können sich die Leute einfach direkt auch darin reinfühlen, die deine Zielgruppe sind und sich dann kurz an den Wörtern und ist zu einer glücklichen Strahle vorbekommen in nur sechs Monaten und was du daraus lernen kannst. Genau, und dann geht es halt eben in den Captions weiter, was du daraus lernen kannst. Stell dir vor, du stehst bei 0 oder du bist vielleicht so kurz davor, das Hint zu schneiden, das was wir aber nicht haben. Okay, stell dir vor, du stehst kurz davor, dir ein klares Jahr zu deinem besonderen Kind auszudäden. Auf einmal kommen Gedanken, wie mein Kind muss jetzt bei 0 mitbringt, dann kaltet das nicht mehr aus, nicht weil du den einer abmutter bist, sondern weil deine Kraft vonein gewinnt. Doch der Gedanke, die selbst stürzt, ist um das nicht zu reißen, der ist nicht da. Ah, das will ich nicht ganz am Ding. Das was ich wünscht aber nicht haben, das verstehe ich genau, das sind jetzt meine Kundinbefand, ich habe es zwischen mir gehend. Doch der Gedanke, die selbst stürzt, ist halt ein reißer Gedanke, ich bin da, was ich auch rebellioniert habe. Das war so das cordsign keine Erfahrenheit ist hier, aber ich finde mit dem Gedanke das itself mann回去 ü累, kein Logo quantify, Japanese war doch aber immer gut, der Gedanke den Gerardgging zeigt um den Arzt squid imłammer für das. ... für uns Zeit, loszulassen und in den nächsten ... ... ganz Jahren auf den Kampf und Verwenden, ... ... dass ich von einem Moment auf begreifen lassen ... ... und dann vielleicht auch schon in den nächsten ... ... Zeit, um uns in den nächsten ... ... Zeit, um uns in den nächsten ... ... und in den nächsten ... Okay, also ja, es sind so ein paar Sachen, ... ... also hier ist halt erst mal noch so ein bisschen mehr ... ... der Wunsch beschrieben, ... ... Aber ... ... ansonsten, also ... ... ich finde, jetzt muss das jetzt gar nicht unbedingt haben, ... ... also das ist trotzdem schon gut umgesetzt, ... ... dass man sich da rein denken kann, ... ... wo die Kohleninstand ... ... und wo auch die Mütter ... ... also die, die sich ja von angesprochen ... ... für ihn auch selber stehen ... ... und eben auch hier, ja, ... ... das ist mein Schicksal, ... ... das ist halt so ... ... und man trotzdem hier dann umgedreht hat, ... ... hier ist ja noch mal einfach der Wunsch, ... ... auch mehr bestätigt, also ... ... Stunden lang vorbereitet nach draußen gehen und so weiter und so fort, ... ... das können wir daraus lernen, das ist ja auch die Vorlage wieder. Genau, was lernen wir daraus? Kommentieren mit. Das ist das Einzige, wo ich sagen würde, ... ... da hätte ich noch ein bisschen genauer drauf eingegangen, ... ... sondern da hätte ich eben gesagt, ... ... kommentieren mit Schatzkiste. Wenn du, ... ... also was ist dieses Zoom-Event, ... ... also da wäre der Pitch auf dieses Zoom-Event noch ein bisschen mehr, ... ... also hätte ich noch so ein bisschen ein paar mehr Worte gebraucht. Das ist einfach allgemein, also ... ... ich glaube das habe ich letztens auch schon gesagt, ... ... es ist allgemein so, wenn man einen Webinarbewerb bewirbt ... ... oder einen Workshop oder irgendwas, ... ... was eben, ja, so ein Live-Event ist, ... ... dann würde ich da immer noch so ein bisschen mehr drauf pitchen, ... ... also wirklich sagen, was bekomme ich davon, ... ... also was ist so, ... ... was erwartet dich in diesem Workshop ... ... und was ist sozusagen die Transformation in diesem Workshop? Genau, das würde ich noch so ein bisschen klarer machen bei den Cold to Action. Okay, ja. Aber sonst, das ist schon sehr, sehr gut umgesetzt, ... ... du hast ein Video, ein Video, ... ... ohne 3000 verschiedene Bilder ... ... oder in Zusammenschneiden oder was auch immer, ... ... und du hast den Hochgern genauso umgesetzt, also ... ... das ist wirklich eine Kleinigkeit, tatsächlich. Also es ist wirklich eine Kleinigkeit, die vielleicht dir dann einfach ... ... hilft, dass die Leute tatsächlich dann kommentieren ... ... oder sich dafür interessieren ... ... und ja, einfach da noch mal ein bisschen mehr wissen, ... ... was sie dann erwartet, wenn du kommentierst, ... ... also wenn du kommentierst. Aber sonst finde ich es super gemacht. Irgendwann hat ihre Hand geholen. Danke schön. Irgendwann bist du noch auf Mute. Irgendwann wollte was sagen, aber das ist auf Mute. Okay, genau. Ich wollte nur fragen, und zwar, ich habe gestern das Reel ... ... auf Facebook abholt, also Tein. Und ich bin immer nicht sicher, ob das wirklich gescheit ist, ... ... weil auf Facebook, meinem Profil, da ist die Ausrichtung ... ... für meine Frisierkunden. Und das sind ja zwar verschiedene Zielgruppen. Was ist das Beispiel, also womit sprichst du sie bei Facebook an ... ... oder was soll das sozusagen? Bei meinen Frisierkunden, da geht es darum, ... ... dass ich von Kunden erzähle, wie sie was erlebt haben. Also da geht es um die Kundenbeziehung, ... ... wie sie das anfühlt, bei mir als Kunde zu sein. Und auf Insta teile ich ja die Inhalte von anstrengenden Kunden ... ... und dem Umgang damit. Also das ist ja komplett das ... ... Matchstirn, wirklich, das können sie beißen. Also meintest du eigentlich, also bei Facebook eigentlich ... ... ist es eher die Richtung Kundengewinnung für Dienstleistung. Und bei Instagram ist es Kundengewinnung für Coachingprogramme. Genau, ja. Ja. Ich würde tatsächlich eine neue Facebook-Seite für die Coachingprogramme aufmachen. Ich würde das tatsächlich teilen. Also einmal sagen, ich mache das einmal eben für meinen Salon. Also dann brauchst du auch eine Brauskante zum Beispiel, ... ... einmal teilen und sagen, das ist Coaching, Irmgard ... ... oder das ist eine kleine ... und das ist Salon, Irmgard, ich weiß nicht, ob der vielleicht auch einen Namen hat oder so, ... ... aber du kannst dann einfach sagen, dass einmal ist es Coaching für Friseurinnen ... ... zur besseren ... ... Kundengewinnung oder zum besseren Umgang mit Kunden ... ... oder zu angenehmeren Kundenbeziehungen oder wie auch immer. Und dann ist es einmal, und die zweite Seite ist dann eben der Salon. Und beim Salon, wenn wir jetzt auch gerade über Ads aufgesprochen haben, ... ... ist das eben auch, dann würde ich das sagen, okay, das ist eine Salon, ... ... da kann man zum Beispiel auch Kundenergebnisse posten, ... ... also sagen, wenn man einen Kunden hat und sagt, hey, darf ich vielleicht ein Bild? Gar nicht unbedingt, weil es ein bisschen Gesicht sein, ... ... aber von der Haarfarbe vorher und von der Nachher machen, ... ... solche Sachen kann man gut posten. Und das hoffentlich einfach auch mit wenig Effort, also wenig Einsatz. Weil wenn du dich jetzt auf das Coaching fokussieren willst, ... ... das braucht einfach schon sehr, sehr viel Einsatz, ... ... diesen ganzen Content zu machen, ... ... dann soll natürlich das andere vielleicht versuchen, ... ... das dann entspannter zu sein. Aber wenn du sowieso schon Content auf Facebook dafür machst, ... ... dann würde ich sowohl, also würde ich einmal Salon, ... ... Irmgard Facebook Instagram haben und einmal Coaching Irmgard ... ... Facebook Instagram haben. Und wenn das mal Dinge sind, die sich überschneiden, ... ... dann kannst du das halt auch als Kooperation machen. Also wenn du dann sagst so, das ist vielleicht ein Thema, ... ... das könnte auch für den Salon relevant sein oder andersrum, ... ... dann kannst du das auch immer als Kooperation, als Content teilen ... ... und dann hast du eben einen, du giltst zum Beispiel für beide, ... ... also die dann auf beiden Profilen geteilt werden. Gartik, du hast jetzt von der Seite gesprochen, ... ... also du meinst eine neue Seite aufmachen. Ich überlege nämlich auch gerade, ob ich für mich, ... ... Zilli, nicht jetzt ein neues Profil erstell im Facebook. Nein, also wenn es wirklich darum geht, ... ... dass es ein Unternehmen ist, ... ... dann machst du eine, dann öffnest du eine Unternehmensseite. Dann brauchst du, dann ist sozusagen du hast ein Profil, ... ... das ist bei mir zum Beispiel so, ich habe ja ein Profil, ... ... aber dadurch, dass es so viele Kunden, Accounts, Managern, ... ... also gerade für die Ads Manager, bin ich, habe ich zwar mein Profil, ... ... aber ich bin auf allen Unternehmensseiten freigeschaltet. Ich kann zum Beispiel, ich könnte keinen privaten Profil von euch managen. Und deswegen macht man eben diese Unternehmensseiten, ... ... also Unternehmensseiten sind alles die Seiten, ... ... die zwar mit dem Profil verbunden sind, ... ... aber nicht dein eigenes privates Profil, ... ... das war über private Profile, in dem Fall von Ads, ... ... auch keine Ads schalten, also ja, ein bisschen schon, aber, ... ... also nicht professionell schalten kannst. Genau, und Unternehmensseiten kannst du, ... ... um so viele Unternehmensseiten wie du willst, aufmachen. Ah ja, dann ist vielleicht das geschickt dann unter, ... ... gut, danke, das war jetzt, ... ... ja, genau, da brauchst du kein neues Profil aufzumachen. Nein, da brauchst du einfach eine Unternehmensseite machen. Weil da will ich ja erst mal auch nur Neugierende wecken, ... ... während die Leute dann, ... ... okay, muss ich noch mal nachdenken. Da will ich ja auch erst mal nur Neugierende wecken. Da muss halt die Leute dann einladen, dann, ... ... dass sie auf der Seite ... ... auf die Seite. Ja, da musst du halt die, die wirst du jetzt hast, ... ... die, die du gerne auf die Seite haben möchtest, ... ... die musst du dann entsprechend einladen drauf. Ja, dann brauch ich auch. Genau, genau. Weil das andere ist ein Privatprofil. Ja, genau. Genau, bei dem Profil kannst du dich eben mit Leuten vernetzen, ... ... also machst du, schickst deine Freundschaftsanfrage. Und bei der Unternehmensseite, das ist eben wie Peter sagt, ... ... da wirst du eigentlich, also werden die Leute halt nur zu ... ... ... mein Ding jetzt wieder wegmachen. Ja, kann ich jetzt nicht mehr sehen. Ja, also, ... ... viel schon sind schon sehr, sehr lange. Wir haben so lange gebraucht mit der Caption gestern. Satz für Satz hab ich da jedes Mal, ... ... weil von Chatchi bin ich nicht so zufrieden. Und ja, es hat echt gedauert. Ja, da auch noch eine Frage stellen zu mit Instagram, ... ... weil ich hab das auf dem Handy gemacht, ... ... ich hab jetzt auch immer einen ersten Post. Genau, ja, allerdings irgendwie nicht nach Anleitung. Ich hab das dann einfach irgendwie in so einer Nacht- und Nebelaktion gemacht. Und genau, wollte einfach von meinem ersten Workshop was draußen haben. Und genau, ich hab das quasi irgendwie auf dem Handy gemacht, ... ... aber das ist ja irgendwie gar nicht so selbsterklärlich, ... ... ich hab mehrere Andäufe gebraucht. Kann man das auch auf dem Desktop machen? Dann würde ich dir tatsächlich empfehlen, das über Canva zu machen. Also, dass du über Canva das Real erstellst, also wirklich, ... ... kannst du ja, kann ich das nicht gerade mal, ... ... aufmachen. Also, du hast dann ja hier mehrere Dinge, ... ... bei mir ist jetzt schon offen mit Instagram, ... ... kannst du dann einfach deinen Video hochladen. Also, was du aufgenommen hast, lädst du einfach hier hoch, ... ... sind oder Videos, ... ... hab ich sie mir so nirgendwo, wenn ich jetzt mal von der Kunden was nehme. Und dann kannst du da über ein Text eben den Huck reinsetzen, ... ... schreibst es hier hin und lädst es dann hier einfach runter. Und dann kannst du, dann schickst es dir aufs Handy ... ... und lädst es dann bei Instagram an der App hoch. Oder ich glaube, so war vielleicht das auch so hier. Ich hab es tatsächlich über den ... ... ... ... ... Also, du hast auch Instagram auf dem, auf dem, auf dem, ... ... auf dem Laptop. Also, du kannst ja hier rübergehen, aber ich überlege gerade, ... ... ich hab tatsächlich noch nie versucht, ... ... ah hier create, über den, über den, über den Desktop was zu machen. Live Video Post. Select Post. Könnte es aber gehen, dass man hier dann was ausführen kann und ... ... aber ich glaube, ... ... ich glaube es ist noch ein Post, ich glaube es funktioniert nicht mit Korean. Was meinst du gerade? Also hier über die, über Instagram, über die Desktop-Version, ... ... dann rüberkauf zu laden, da hab ich tatsächlich noch nie probiert. Kannst du es entweder von Instagram direkt rüberladen, ... ... also dass das praktisch holst von Canva oder du kannst es von Canva direkt auf Instagram rüberladen. Okay, klar. Du könntest eben deinen Canva mit Instagram verbinden. Genau, genau. Das würde auch funktionieren, genau. Und das ist auch über eine kostenlose Version von Canva dann? Ja. Das finde ich halt einfacher, wenn du sagst, ... ... das fällt mir am Ende total schwer mit diesen Texte einfügen und Musik einfügen und die sind das in jenes, ... ... dann finde ich das am einfachsten das überkennbar zu machen ... ... und dann, das was du halt überkennbar hast, ... ... dann entweder hier mit Instagram verbinden oder eben drunter laden ... ... und dann aufs Handy und dann vom Handy hochladen auf die Instagram App. Aber da kann man dann auch also ... ... eine lizenzfreie Musik in Canva schon machen? Ja, okay. Hast du genauso ... ... hier ist irgendwo ... ... gibt es jetzt ... ... genau, bei mir ist halt dieses Audio ... ... manchmal muss man das in den App-Stores noch mal suchen, ... ... wenn du das nicht oft nutzt oder genutzt hast, ... ... weil das ist hier nicht unbedingt in dieser Leisten direkt drin, ... ... aber dann kannst du es hier über die App suchen ... ... und da kannst du eben auch hier, wenn du auf drei Punkte gehst, dann ist hier ... ... Commercial User Lab. Also dann kannst du es eben auch ... ... freienutzen. Kannst du aber in Insta praktisch die ... ... die lizenzfreien runterladen, ... ... weil die gibt es in der Zwischenzeit jetzt auch lizenzfrei? Das sind die Brunterläs und dann ... ... wieder bei Canva. Du kannst dein Bild oder dein Video praktisch von Instagram ... ... rüberladen auf Insta ... ... und bei Insta kannst du praktisch dann noch mal auf Musik gehen ... ... und kannst praktisch da hinten, wenn du nach links ziehst ... ... beziehungsweise dann komm rechts praktisch ... ... lizenzfreie Musik noch. Das ist ja auch so, ... ... weil das ist ja auch so, ... ... weil das ist ja auch so, ... ... weil das ist ja so, ... ... also ich denke, es ist nicht so ... ... so und so noch mal ... ... weil dieser empezallt. Okay, ... ... ist jetzt hier..., ... 나올 ist das Sigourney von Meister, ... ... der man carbIGHT seconds ja, ... Ja, ich habe zu einer Vorlage drei verschiedene Reingesetz, das habe ich also gestern und heute gemacht, zu der Tag 14, Vorlage 4 und in den Tagen vorher habe ich auch schon zu den Tagen 13 und 12 glaube ich war auch dabei, Videos gemacht. Mir ist aufgefallen, dass ich wahrscheinlich zu viel verschiedene Farben nehme, dass das zu unruhig ist. Ja, auf dem jetzt, in dem jetzt bestimmt, auf dem bestimmten Weg, ich wüsste jetzt halt nicht so wirklich, wo ich eigentlich anfangen soll zu lesen, also ich glaube, das würde mir jetzt erst mal in den Kopf bringen, in deren Wuster inklusive Grafie, dann würde ich wahrscheinlich hier oben anfangen zu lesen, heute bin ich beim Boden gewesen, das zählt mehr als ich habe, dass man mich zuvor regieren kann. So habe ich meine Frühwege kreiert und da habe ich meine Jungen so funktioniert. Okay, hat es dazu geschrieben, welche Vorlage das war? Ja, das ist ja, habe ich dazu geschrieben, das ist alles Vorlage 4, Tag 14, Ermutigung. Vorlage 14, Tag 14, Vorlage 4. Heute sein, aus dem Leben, wir werden gestern auf eine Kante loslassen. Okay, also das ist schon mal, also erst mal, das ist schon mal gemacht, weil es ist tatsächlich ein bisschen schwierig, weil es ja eine Geldvorlage ist, sag ich mal, also hier gibt es ja eigentlich darum, so und so viel Geld habe ich auch schon gegeben, so und so viel Geld ist eingenommen worden und das als Pro, das ist natürlich in deinem Fall, also es ist für dich halt nicht, also ja, in eurem Fall nicht in allen Coachings relevant, sag ich mal, weil ja nicht alle Coachings darum geben, dass man Geld verdient, sondern dass man ja etwas anderes. Von dem her, hast du das schon ganz gut umgesetzt, dass du sagst, okay, dass mit meiner Familie beim Wohling gewählt die Zeit mehr als die Klassenarbeit zu korrigieren, das würde, also das ist wahrscheinlich schon ein Trigger für Lehrerinnen, die sagen, naja, ich muss halt immer noch das korrigieren, das korrigieren, ich kann mir das gar nicht erlauben, jetzt Zeit zu leben und rauszugehen, mit meiner Familie etwas zu machen. Von daher bin ich halt schon ganz gut umgewandelt, dass du sagst, okay, was ist das zu sagen, das Problem oder womit hadern die Lehrerinnen noch und was würden sie eigentlich gerne wollen, also eben das System von ihr in Leben, das ist halt, das ist wirklich schwer, ich wüsste tatsächlich auch nicht, wie ich diese Vorlage jetzt umwandeln würde, in etwas, was nichts mit Geld zu tun hat, also es nicht mit Geld ausgeben und Geld einnehmen zu tun an, deswegen finde ich das eigentlich schon ganz gut, also ich glaube, ich hätte dieses Lehrerinnen-Booster inklusive Kaffee rausgenommen, weil das length so ein bisschen ab und es hat nicht so viel, es gibt eigentlich kein Mehrwert, weil dadurch, dass du hier sagst, als die Klassenarbeiten korrigieren, sprichst du ja schon die Ziergruppe an, weil jemand, der keine Klassenarbeiten korrigiert, fühlt sich nicht angesprochen. Ja, ich bin bei diesem immer noch im Straucheln gewesen, wie krieg ich überhaupt den Dreh hin zu dieser anderen Zielgruppe, das war gestern, da war ich also immer noch im Straucheln, und darum habe ich das dann so genommen, wahrscheinlich so für mich auch, um mich auf den Weg zu bringen, auf diese neue Zielgruppe zu schauen, aber insgesamt ist es zu unruhig, einmal in der Farbe, ja es ist zu unruhig, es gefällt mir. Ja, ich glaube, wenn du jetzt mal überlegst, dass das hier weg wäre und du hast nur eben dieses heute mit meiner Familie beim Wohlen gewesen, da zählt mehr und jetzt die Klassenarbeiten so korrigieren geworden. Und dann kommt hier unten mit dem Orange, so habe ich meine Prioritäten klargesetzt, für mich, meine Familie und mein Leben, und dann jetzt eine Caption braucht es auch nicht, also hätte ich es einfach nur schreiben können müssen, so funktioniert es. Damit können die Leute nichts anfangen mit den Captions, das ist vielleicht in der Vorlage, so ich weiß nicht, Captions funktioniert, ja genau, weil in der Vorlage ist es nämlich so, dass du eigentlich nur das hier auf dem Video hast und dann die Captions anfängt mit so funktionieren, du kannst es aber ins Will reinnehmen, das sind nicht das Problem, also kannst du mir so funktionieren, also eigentlich würde ich das so funktionieren, hier anfangen, also nicht als, ich weiß nicht, wie ich heute rede, sondern hier hättest du angefangen mit so funktioniert und dann hättest du den Text weiter, so wäre die Vorlage geliegt. Aber die Pfeile oder die Finger runter, die können schon auf das Video auch. Ja, wie gesagt, du kannst auch, du kannst auch dieses so funktioniert und die Hände da so rein setzen, das ist jetzt, es ist nicht verkehrt, weil, wie du sagst, du sagst damit ja eigentlich, dass es so funktioniert, wie findet ihr im Film das für den Caption, warum man das hier rein schreibt, als erstes ist, weil du ja in der Handyversion siehst du ungefähr bis zu diesen Zeilen, also dieses hier wirst du sehen und alles was dann hinterkommen wirst du nicht mehr sehen als erstes, also wenn du das Real auf dem Handy auf dem hast, dann siehst du diese ersten beiden Zeilen und alles was hier hinterkommen musst du aufklicken. Warum man dann dieses so funktioniert hier rein setzt, ist einfach deshalb, dass man die Leute dazu zwingend den Text aufzuklappen und alles schon mal zu sehen, bevor sie überhaupt so richtig wissen worum es geht. Also sie müssen diesen, diesen Next Step zum, ich klicke jetzt und möchte diesen Text lesen, müssen sie schon machen bevor sie überhaupt den ersten Satz gelesen haben, das führt eben dazu, dass die Leute, dass mehr Leute es aufklicken und tatsächlich dann alles lesen, weil oft ist es eben so, wenn dieser erste Satz dann schon so wie eine nicht entspricht, dann sind sie halt schon wieder weg und deswegen das erste Satz hier so rein. Also dieses als panzionierte Lehrerinnen ist auch nicht so so zielend, dass die sagen ich will weiterlesen, ist das so? Ja, also nach, also reinfolge Priorisierung was am wichtigsten ist, ist wirklich dieser Hook auf dem Video und danach ist es der zweite Satz, also der ersten Satz der hier in den Kapschen steht, der muss auch nochmal so spannend sein, dass man sagt, oh jetzt möchte ich weiterlesen, jetzt will ich auf jeden Fall wissen wie die Geschichte weiterlesen. Ah so. So, weiterlesen jetzt. Und so funktioniert das ist ein Satz der sagt, oh ja jetzt möchte ich mal weiterlesen, ja. Genau, sie haben mir hier schon gesehen, so okay das ist für mich interessant und wie hat sie das geschafft, dass sie jetzt wirklich mit ihrer Familie wohl gehen, obwohl sie eine Klassenarbeit korrigieren muss. Ich schaffe das nie als Lehrerin, ich fühle mich dann immer unter Druck gesetzt so, wie hat sie es geschafft? Ja, dann so funktioniert es dann eben, das ist aber vorweg, das ist auch so eine vorlage, kommentiere mit ihnen, wenn du mehr über meine Lehren-Lehrmethode fangst, ich zeige dir auch nur, als ich über die Nennensysteme zu warten, wenn ich ins Stereinkommen stehe. Okay, ist das möglich? Ja, bedeutet das du nie wieder ganz framtlich, dass man korrigiert und schon nächsten Tag zurückgibt. Nein, ich glaube, dass man darf mal nachgeschreien und daher sagt ihr dann, dass es nicht mehr und jetzt stand, jetzt ist es nicht so. Ja, ich habe oft alles für die Schule gegeben, ich habe auch so kaum eine Kraft gehabt, die habe ich heute bei denen, aber wenn ich von ihnen auch leben darf, dann darf ich auch eine gute Lehre bieten. Ich habe gerade meine Freundlichkeit und Myers어�sавать, von einem Pilzschrank-K fest mouse hin und Nachmittags belebte man dort meinоде sie wird dann sehr hartbescheidert, heute haben man etwas mit M RE trotzdem Judge, tatsächlich glaube ich, kommt auch bei MYvanese. Ja, Nein, das Das ist halt auch so umgesetzt. Der Reich hat Ziel, wir reden, wir haben abgelassen. Ja, und dann habe ich mit ihm gewährt. Super. Also von den Texten hast du das gut umgesetzt. Da hast du auch wirklich nochmal geschrieben, ob du wirklich diese spezifische Liedung zu einen Eingang, ich habe es gerade in der Arbeit in Hause legen und ich denke halt, ich muss sie sofort korrigieren. Weil ja, ich mache sie auch immer. Und ich kann sie nicht liegen lassen. So kannst du sie zu ruten, so, in dem du ihnen zu sagen, doch du kannst sie liegen lassen. Und das Leben ist, macht nicht eine bessere Anlehrerin. Das hast du gut, gut drüber gebracht damit. Gut, danke. Dann schauen wir nochmal das zweite. Das war, das muss ich jetzt mal... Ja, jetzt habe ich dann die Zielgruppe nochmal angesprochen. Die hat aufgepasst. Weil ich ja immer noch nicht weiß, wo ich hin soll. Aber mittlerweile, mittlerweile ist sich die selbe Vorlage. Also selbe Vorlage, okay. Ja, heute lassen wir den Frisör packen. Alles dasselbe. Okay. Okay. Ist das denn jetzt besser, dass ich das so ist ein bisschen ruhiger, ne? Und die Session funktioniert dann hier natürlich auch da weglassen können. Genau, das hätte ich da weglassen können. Wie gesagt, ihr seid aufgepasst. Würde, hätte ich gesagt, kannst du auch weglassen, weil es ja einfach wie gesagt über diese Klassenarbeiten korrigiert, strichst du einfach automatisch schon diese Zielgruppe an. Wo ich solche Sachen reinschreiben würde, die also das von die Zielgruppe direkt anspricht, also für Lehrerinnen oder für die Lehrerinnen oder oder oder, das würde ich immer nur dann machen, wenn dein Huck nicht so klar spezifisch auch diese Zielgruppe ist. Also wie gesagt, Klassenarbeiten korrigieren, das macht mir eine Lehrerin, das wird kein anderer, da hast du keine andere Zielgruppe. Vielleicht irgendwie Unterrichtsstunde vorbereiten. Ist auch nur Lehrerinnen, wird nichts andere, wird kein anderer Zielgruppe machen. Also wenn du diese Sachen halt in die Wuchs einbaust, dann brauchst du diesen, diese direkte Ansprache an die Zielgruppe nicht noch mal. Ja, gut. Das ist eine frühere Vorlage, das ist die Vorlage 2 von die Vorlage 2 von diesen Ermutigungen. Ich habe also einfach weitergemacht, ich hätte ja auch jetzt, wo ich eine neue Zielgruppe habe, wieder von vorne bei den Lehrinhalten anfangen können, habe ich aber nicht gemacht. Ich habe einfach weitergemacht. Und darum dachte ich mir eben, da müsste ich noch mal darauf hinweisen, dass sich jetzt die Lehrerinnen und all die, die Lehren und Unterricht geben und führungsmäßig da Unterricht geben, müsste ich das noch mal sagen. Das ist der Tag 12, Vorlage 2, ja. Nein, nein, nein, nein, nein, nein, nein, nein. Das ist Tag 13, Vorlage 3. Denn die hatten wir ja mit der Ehe gehabt, hatten wir ja letzte Mal. Ja, geht es. Ich habe dir dein Ticket für meinen. Du bist halt, okay. Also du bist ein Lehrerinnen und das ist aber ein... Einmal so wackeln lassen. Ich bin so wie ein unserIfça,回 chiares写, denkt Plan. Okay. In 220 Okay. Ja, generell ... Gut, nach der Vorlage umgesetzt, sicherstehdeutel geführt. Ähm ... Also wir, die Vorlage hier, sind vielleicht auch ein bisschen mehr aufs Programm bezogen. Du hast es jetzt halt so ein bisschen mehr auf ... diesen Wunsch, der Kundin bezogen. Also, halt, möchte ja eigentlich nicht immer ständig krank sein. Ich würde ... fühlen, ich würde sein. Ähm ... Und dann gehst du halt erst darauf ein, dass es sozusagen durch den Coaching passiert, mit sechs Wochen, eins zu eins, vor zwölf Monaten, zwölf Monate, wenn es dann noch gesund ist. Wird so ein bisschen verfehlt, bis hier weiter. Ähm ... Ich finde, also ... Du kannst es natürlich mehr so auf dieses wirklich spezifisch auf dieses Coaching machen, also wie eben hier. Ähm ... Du bist seit ... Ähm ... Also Piwibi, du bist seit ... sechs Wochen in meinem eins zu eins Coaching. Ähm ... Und ... Du seid eben nicht einen Tag mehr krank, oder so. Das könntest du natürlich auch so machen. Also, dass es eben ein bisschen mehr noch ... nicht mehr hat dieser Zusammenhang zwischen ... Jemandes in meinem Coaching-Programm. Und ... Was ist dabei passiert? Also eben ... Wir haben alles gelöst, sodass du ... Ähm ... Ja, dass du halt tatsächlich ... nicht mehr krank bist. Ähm, oder dass du halt deinen Monkitis auch ... oder dass du ja keine monkitischen hast. Also halt Piwibi, du bist seit sechs Wochen in meinem ... Ähm ... In meinem eins zu eins Coaching. Ähm, und hast seit ... Seitdem ... Ähm ... keine einzelne Monkitis mehr gehabt, fühlt sich fit, obwohl du früher ständig krank warst. Ja. Du sagst, in einem ... in einer Hoch. Du hast es jetzt aufgeteilt in zwei, ne? Du hast jetzt halt immer gesagt, Piwibi, du bist und ... Du hast keine einzelne Monkitis mehr. Und dann sagst du, dann machst du erst den ... Ähm ... Dann brauchst du erst die Brücke zum ... zum Coaching-Programm. Ja. Dem, was ich dir eben gesagt habe, hättest du eben alles in einer Hoch gemacht. Also, die Coaching-Programm. Verbunden mit ... dem, dem, dem Wunsch-Outcome, was die, was deine Kunden halt gerne hätten. Ja. Kapschen sind gut. Du hast erklärt, genau ... was gemacht worden ist, warum, warum auch, wie immer krank war, und wie ihr das gelöst habt. Also in der Kapschen, in ... In der Kapschen kann ich das dann schreiben. Also ... Genau, da, da in der Kapschen erklärst du dann halt so ein bisschen eher wieder. Also, da erzählst du indirekt von deinem Coaching-Programm. Also sagst du eben, okay, wie war, also ... Wie ging es dir gerade, bevor sie mit dir zusammengearbeitet hat, und wie ging es dir gerade nachdem sie mit dir zusammengearbeitet hat, und wie habt ihr das erreicht? Und so bekommen die Leute halt schon mal so ein bisschen einen Einbring. Da, darauf, wie dein Coaching-Programm aufgebaut ist, und was es erreichen kann, und wie sie es halt auch erreichen können. Und das gibt einfach schon mal so ein bisschen ... Die Leute, die sich davon angefühlen, und angesprochen fühlen, kriegen einfach auch gleich schon mal eine Lösung präsentiert, die eben dein Programm ist. Also, warum man so einen Video macht, ist halt, dass man die Leute, die tatsächlich schon auf der Suche sind nach einer Lösung für ihr Problem, also sagen, sie sagen, okay, ich bin deren Linn, ich bin ständig dran, und es nervt mich ein paar, und eigentlich möchte ich irgendwas tun, damit das nicht mehr so ist. Und selbst die Ärzte zum Beispiel können vielleicht irgendwie gar nicht sagen. Oder ich weiß vielleicht schon, wie ich es lösen könnte, aber ich kriege es einfach selber nicht gelöst. Ich brauche jemanden an meiner Seite, und die holst du halt ab. Also, mit diesem Video holst die Leute ab, die ja schon wissen, sie müssen etwas tun, aber sie haben noch nicht die perfekte Lösung dafür gefunden, also das Programm dafür gefunden. Und die sprichst du halt an. Also, wir sprechen ja die Leute über Social Media immer an unterschiedlichen Stellen an, also entweder die, die schon, deren, denen ihr Problem noch gar nicht bewusst ist, oder die, wo sie ihr Problem schon kennen, aber die Lösung noch nicht kennen, oder die, die halt schon wissen, okay, ich kenne mein Problem, ich weiß auch, dass es dafür eine Lösung gibt, aber ich habe noch nicht die passende Person für meine gefunden, also das passende Programm gefunden. Und da würdest du sie jetzt abholen. Also diese, diese, diese Zielgruppe, die genau dort steht, die wissen, ich habe ein Problem. Ich weiß auch, dass es dafür eine Lösung gibt, aber ja, ich habe noch nicht die richtige Person gefunden. Wie holst du damit an? Das ist doch im Endeffekt so, Entschuldigung, wenn ich da was dazu sage, und zwar, es ist doch im Endeffekt so, wir wollen die Leute erreichen, die einen Wunsch haben, und den Wunsch erfüllt haben wollen, nicht im Endeffekt, wie sie dort hinkommen, oder wie es ganze funktionieren könnte, sondern die wollen nur wissen, wie sie ihren Wunsch endlich erfüllt bekommen. Verkaufen wir in der, also verkauft man eigentlich nie einen Weg, sondern wir verkaufen einen, also wir verkaufen immer eine Transformation. Also wir sagen, wir verkaufen nie, wie wir etwas tun, sondern wir verkaufen diese Transformation von, ich war immer ständig krank, so endlich bin ich nicht mehr krank, und ich bin fit, und ich kann meine Feierabende genießen, und ich kann meine Wochenende genießen, ich kann meine Ferien genießen, weil ich endlich einen Weg gefunden, also weil mir in der Zeit, dass die meisten Leute machen, also wie dieser Weg ist, dass es den meisten Leuten egal, sie wollen ja eigentlich nur die Lösung. Genau, vorhanden wir wollen ja nur aufrütteln, was Sie schon selber wissen auf der einen Seite, und auf der anderen Seite wollen wir aber, dass Sie Ihren Wunsch erfüllen bekommen. Miele, deswegen sage ich halt, gibt es eben diese unterschiedlichen Perspektiven, wo wir die Leute abholen, das ist schon so, dass wir, deswegen machen wir halt auch so unterschiedlichen Content, dass wir eben sagen, okay, wir haben einfach eine Perspektive von Menschen, die bei denen wir ihnen erst zeigen müssen, dass sie ein Problem haben, also heißt, da könnten wir dann eben über diesen Promo gehen und sagen, okay, du merkst schon, dass du immer krank bist, kann es vielleicht daran liegen, dass das sind wir keine Ruhe, günstig, oder so. Da sind wir bei den Leuten, die zwar irgendwo ihre Symptome kennen, aber noch nicht ihrem Problem benannt haben. Dann gibt es natürlich die Leute, die ihr Problem schon kennen, also die ganzen Leute wissen, ja, ich bin immer krank, weil ich immer gestresst bin, aber ich kriege es nicht, um das zu lösen. Und diese Perspektive können wir ansprechen und sagen, denen wollen wir eine Lösung bieten. Und dann gibt es aber auch die Leute, die schon viel weiter sind und sagen, ich kenne mein Problem, ich kenne auch die Lösung dazu, aber ich komme trotzdem noch nicht alleine dort hin und jetzt brauche ich jemanden, der mich dahin führt und diese Person suche ich. Und das wäre eben das, was du jetzt gemacht hast. Also das würde genau auf diese Personen passen, die sagen, ich brauche jetzt jemanden, der mich unterstützen kann. Und deswegen macht man eben so unterschiedlichen Content, weil die Leute an unterschiedlichen Stellen in dieser Reise sagen, dass sie sich immer dazu befinden, oder auch auf diesem Weg nicht befinden. Ja, und den Wortlaut sollte ich aber so beibehalten. Nicht du... Nicht du suchst eine Lösung, weil du weißt, dass die Krankheit schon gestresst bedingt ist und so, nein. Nein, nein, das macht man halt alles so ein bisschen indirekt. Also wir sprechen sie wie so direkt mit der Perspektive an, das ist nur für dich selber um zu wissen, okay, wo könnten meine potentiellen Kunden eigentlich stehen? Also an welchen Punkten stehen hier und wie muss ich sie dann ansprechen, damit sie zu mir kommt? Wenn du von dir selber mal ausgehst und sagst, ich kenne mein Problem, ich kenne auch die Lösung dazu, aber ich brauche jetzt jemanden, der mir eine Lösung gibt, dann würdest du dich ja auch nicht angesprochen fühlen, wenn jemand sagt, ich habe übrigens eine Lösung für dich. Sondern der würde dann sagen, du würdest den dann angesprochen fühlen, weil der sagt, wenn du als Lehrerin ständig krank bist, dann liegt das nicht daran, dass du häufiger zum Arzt gehen solltest, sondern daran, dass du dir einen besseren Ausgleich schaffen musst oder so weiter und so und so schaffst du das. Ich nehme dich an die Hand dafür. Und dann machen Sie halt wieder diesen, okay, ich werde angesprochen, wo mein Problem tatsächlich liegt. Ich merke, dieser, wer weiß genau, wovon ich redet, weil sie genau an dem Punkt stand, wo ich stehe jetzt gerade und sie zeigt, sie nimmt mich jetzt an die Hand und geht mit mir tatsächlich in die Umsetzung. Weil das ist ja immer das, was die Leute einfach die Schwierigkeit haben, diese Umsetzung zu machen. Es geht gar nicht darum, das Wissen zu haben, sondern die tatsächliche Umsetzung, seine Routinen, seinen Alltag und so weiter zu ändern und das auch wirklich durchziehen, das zu ändern. So dass also der Huck sein könnte, du bist seit sechs Wochen, du bist seit sechs Wochen bei mir im eins zu eins. Ich möchte das Wort Coaching vorhin auf dem Huck nicht so gerne gebrauchen. Du bist seit sechs Wochen, seit sechs, sechs Wochen begleite ich dich eins zu eins. Ja, und seitdem bist du nicht mehr krank. Seit sechs Wochen, seit sechs Wochen, du kannst sagen, begleite ich dich individuell. Ah. Du kannst auf seine Methode sagen, du kannst auch sagen, seit sechs Wochen nutzt du meine Leben mit Lernmetode und seitdem bist du nicht mehr krank. Also es gibt unterschiedliche Varianten, wie du blingest. Also im Huck schreiten kannst. Im Huck schon ruhig, ne? Also der Huck wäre im Ball dieses POV, das ist ja wieder dieses Point of View. Also du lest jemanden ein, in eine andere Perspektive zu gehen. Also eine andere Perspektive einzunehmen. Das heißt, du lest jetzt in dem Huck sagst du, ich lade dich ein, die Perspektive einzunehmen, dass du seit sechs Wochen bei mir im Programm bist und seitdem keine einzelne Konkrete mehr hattest und auch keine Anzeichen dafür hast, dass sie nochmal wiederkommen. Zum Beispiel. Und das heißt Point of View, indem du die Transformation schon beschreibst? Du lest jemanden ein, eine andere Perspektive einzunehmen. Also heißt in dem Moment, eine Zukunftsperspektive einzunehmen. Also nehmen wir die Perspektive ein, als wärst du schon bei mir in Coaching und du hättest diese Transformation. Das ist dieses POV, also Point of View. Komm in eine andere Perspektive, ich zeige dir eine andere Perspektive auch für deinen Problem. Gut. Gut. Mal, wenn ich wäre, noch was geschickt hatte. Ich hätte noch mal eine Frage. Ja, sehr gerne. Und zwar, ich habe gestern zwei Testreals gemacht mit unterschiedlichen CTA. Und bei dem einen stand echt und bei dem anderen stand ich drin. Und wir haben das dann verglichen, aber wir haben also keinen wirklichen großen Unterschied dabei gefunden. Also können wir im Endeffekt, war der CTA nicht wirklich das, was es ausgemacht hat, sondern im Endeffekt der Hook das Wichtigere, was ich festgestellt habe. War interessant zu wissen, weil wir zum Schluss festgestellt haben, ja okay, gut, das waren um zehn Dinge oder irgendwas in der Richtung, aber die CTA war so weit gut, aber das hat es nicht ausgemacht, sondern eigentlich der Hook. Tatsächlich das Wichtigste, weil das eben das ausmacht, wo die Leute bei stehen bleiben und sagen, das ist für mich interessant, das ist für mich nicht interessant. Und erst dann gehen sie weiter. Also, ja, der Hook ist wirklich das Wichtigste. Und deswegen sind die Vorlagen eigentlich so gut, damit man eben so ein Gefühl davon bekommen, wie man einen Hook schreiben kann. Okay, war interessant. Hat mich sehr inspiriert. Ulle mit diesem Test, dass man da wirklich so viel einfach austesten kann, was man auch sehen kann, was zumindest mit diesem zu tun. Genau, weil wie gesagt, in zwölf Stunden, spätestens, alle spätestens 24 Stunden kriegst das Ergebnis und dann kannst du auch sehen, was Sache ist. Und kann ich? Ja, entschuldige. Ich habe zum Beispiel dieses selbe Video dreimal jetzt genommen und habe dann auch den Caption Text fast gleichgelassen, auch CTA, alles gleich, alles gleich. Und dann habe ich unterschiedliche Zahlen, weiß aber nicht, woran es gelegen hat. Keine Ahnung. Ich habe das gleiche Video genommen, nur den Hook immer ein bisschen verändert. Ja. Wann kommt es so weit, dass wir sagen können, okay, das schlägt wirklich an. Ich meine, bei mir schlägt es jetzt immer mehr an, aber abgesehen von dem, also es wird immer greifbarer, sage ich mal so, oder beziehungsweise immer sichtbarer, aber es ist noch nicht der, dass man kann, so läuft es gut. Wie lange kann es dauern, drei Monate, vier Monate? Ich meine. Ja, sehr unterschiedlich. Also erst mal einfach, wie oft man postet, also macht schon ein Unterschied, ob ich jetzt jeden Tag poste oder nur jeden zweiten Tag oder nur zwei Mal in der Woche. Also umso länger dauert es einfach und der Algorithmus mag einfach gerne Regelmäßigkeit. Also wenn man sagt, okay, wenn ich jeden Tag posten kann, dann wenn ich jeden zweiten Tag, wenn ich es für eine Regelmäßigkeit mache, daran liegt es auf jeden Fall auch. Und ja. Wo wie, ja, wie gut dein Konzent tatsächlich auch ist, also wie gut dein Konzent sich immer wieder verbessert, immer immer ein genauer Offiziergruppe wird, immer spezifischer für die Zieggruppe wird. Umso besser wird da natürlich auch der Sichtbarkeit und auch die Ansprache zu denen, die wirklich auch für dich relevant sind. Aber es ist wirklich tatsächlich schwer zu sagen, dass es gibt einfach manchmal Themenbereiche, die so populär sind, die ja, da ist man irgendwie so ein gutes Read entstanden und dann hat jemand es jemand innerhalb von ein paar Tagen tatsächlich extrem gewachsen. Oder bei einer dauern es wirklich halbes Jahr, ja, das man da wirklich irgendwie große große große Veränderungen merken. Okay, ich bin ja geduldig. Hab gesehen und als zweites habe ich festgestellt, dass ich mich immer mehr spezifiziere. Und immer dasselbe Thema mache. Also wie gesagt, ich mache nichts anders als christliche Frauen im Network und schreibe im Endeffekt ungefähr immer dasselbe an irgendwo. Weiß nicht, ob das so was ändern sollte oder was? Ja. Kurze Frage stellen zu täglich oder alle zwei Tage, was das Montag bis Freitag oder was ist wirklich im Tag? Im Tag, im Tag, im Tag. Jeden Tag. Also ich mache, ich bin 6 Tage im Woche. Genau, genau. Also ich will, ich will, dass, ob man jetzt 7 Tage oder 6 Tage oder 5 Tage auf die Woche postet, das ist nicht so viel. Also ich würde mir einen Tag zum Beispiel sagen, okay, den zwei Tage poste ich nicht oder drei Tage und Montag poste ich nicht oder so. Also damit meine ich es eben, das Regelmäßigkeit zu sagen, okay, einen Tag poste ich halt tatsächlich gar nicht. So, okay. Jetzt haben meine Kopfhörer gerade den Geist aufgegeben. Hört ihr mich noch? Ja. Ja, okay. Genau, also das meine ich halt mit dieser Regelmäßigkeit zu sagen, okay, immer an diesen zwei bestimmten Tagen oder an diesem einen Tag poste ich nicht, den anderen Tage poste ich aber immer. Denn man muss nicht unbedingt 7 Tage nähen. Es gibt sogar kurze, die sagen, wenn ich 7 Tage die Woche poste, dann ist es nicht besser, als wenn ich 5 Tage die Woche poste. Aber ist es jetzt schlecht, Samstag und Sonntag, also zwei Tage miteinander nicht so besser? Es wäre jetzt besser wie zum Beispiel Freitag und Sonntag oder Freitag und Sonntag. Ja, ich würde schon, ja, ich glaube ich würde schon gerade auch am Wochenende würde ich es mal ausprobieren, weil viele Leute einfach am Wochenende noch mehr am Handy sind als unser der Woche. Deswegen würde ich halt jetzt Wochenende nicht unbedingt so komplett weglassen. Also ich habe jetzt immer am Sonntag zumindest das immer Sonntagsposts gemacht, aber die kommen auch an. Ja, auch vor Planen, also du musst ja nicht, also könntest jetzt ja auch einen Will am Freitag erstellen und sagen, das soll erst am Sonntag gepostet werden. Ja, kannst du es vorarbeiten? Und noch eine Erzübung, aber von der Uhrzeit her, das ist auch interessant, glaube ich, wenn man, wenn ich am 20 Uhr poste, ist was anderes als im 10 Uhr Vormittag. Ist das oder du hast es nicht? Und 11 bis 12 oder bis 13 Uhr habe ich mitbekommen in der Früh von 7 bis 9 Uhr und abends von 18 bis 20 Uhr in der Richtung, oder? Genau, also das muss man auch so ein bisschen ausprobieren, wie deine eigene Zielgruppe halt aktiv ist. Das kannst du auch in deinen Insights ein bisschen sehen. Also wenn du auf die Analyse bei dir in Instagram schaust, da kannst du auch sehen, wann deine Zielgruppe am meisten online ist und dann würde ich es posten. Also wenn jetzt deine Analyse sagt, deine Leute sind da am meisten um 8 Uhr morgens aktiv, dann würde ich um 8 Uhr morgens posten. Wenn die Analyse sagt, sie sind um 8 Uhr abends aktiv, dann würde ich sie um 8 Uhr abends posten. Also deswegen ist das so ein bisschen individuell leer, weil es wirklich nach Zielgruppe kommt. Und die Neuesten Videos sind immer die Ausgaben, oder? Ja. Sind aber auch so zum Beispiel so Mittagszeiten, wo von 11 bis 13 Uhr viele Leute am Netz sind und einfach posten und schauen. Und da kannst du dann auch um hier Reichweite so was, obwohl ich ja heute gehört habe, Reichweite ist nicht alles. Das ist auch nicht so, weil es gibt wirklich genug Coaches, die haben eine extrem kleine Reichweite und sind trotzdem immer ausgerucht. Ja. Also das, weil Reichweite ist halt nicht gleich Kunden. Ja, Kathrin hat ja heute gesagt, sie macht jetzt neues Programm auf Verkauf. Ja, das ist, also das vergessen halt wirklich viele, die bei Social Media unterwegs sind, die einfach denken, okay, ich brauche hier irgendwie eine riesen Follower scharf und ich muss wachsen und wachsen und wachsen. Aber vergessen einfach, dass es nicht so wichtig ist zu wachsen, sondern mit den richtigen Leuten zu wachsen. Und wenn ich 100 Leute habe, die meine Zielgruppe sind und wo dann auch wirklich 50 % kaufen würden, dann ist das umso besser als wenn ich da 10.000 Follower habe, wo ich aber 50 Leute habe, die meine Zielgruppe sind und davon dann nur 20 Leute kaufen. Deswegen, das kann man also, das vergessen halt viele in diesem, in dieser Instagram-Bubble, sag ich mal, wo es halt einfach auch Influencer gibt. Und man sagt, ja, die Influencer, die brauchen ihre Follower schafft, weil die aber auch von Kooperationen leben. Die haben ja kein eigenes Programm. Ja. Die brauchen halt diese Follower schafft, weil sie sagen können, okay, ich habe hier 20.000 Leute als Follower, dann kann Unternehmen XY macht mir halt ein Angebot für eine Kooperation, die wesentlich höher ist, weil ich viel mehr Follower habe. Aber das zählt für uns als Coach. Das zählt das halt einfach nicht, weil ja, wir ja keine Kooperation mit Unternehmen eingehen, sondern wir wollen ja Kunden gewinnen. Ja, ja, es ist im Netzwerk, es ist auch anders. Da braucht auch Follower ein Haufen. Ja. Weiß ich, Auserfahrung. Elisabeth, habe ich noch eine Frage. Ich habe noch eine Frage. Ich hatte in die Gruppe Mein Wert, Mein Preis reingeschrieben, dass ich meine Bio verändern will. Können wir das besprechen? Oder ja, und zwar hatte ich dann geschrieben für Lehrerinnen und Lehrende 40 Plus. Anstelle von Ehefrauen 40 Plus. Ja. Ist das okay? Dann habe ich das ein bisschen kürzer gemalt, raus aus Druck, Abhängigkeit und still sein. Rein ins Strahlen, Leichtigkeit und eine liebevolle Ehe, so dass ich da jetzt die Ehefrauen dann auch mitnehme. Ja, und dann habe ich vielleicht meine Bezeichnung als Beziehungskoch. Vielleicht ändere ich das, indem ich schreibe, fensionierte Lehrerin, Mentorin für Frauen in Verantwortung. Wie wäre das? Kann ich das so schreiben? Fensionierte Lehrerin, Mentorin für Frauen in Verantwortung. Anstelle von Beziehungskoch. Ich heiß ja Ehefrauen Beziehungskoch 40 Plus. Nein, das kannst du auf jeden Fall. Also alles, was du jetzt dort geschrieben hast, das wird ein bisschen zu lang sein. Also es würde nicht alles reingehen bei Instagram. Da würde ich mich mehr drauf fokussieren. Also pensionierte Lehrerin und Mentorin für Frauen in Verantwortung. Das finde ich sehr gut. Das würde ich auf jeden Fall drin lassen. Ich würde vielleicht nochmal irgendwie so was mit reinnehmen, wie mit deinem Weg zum entspannten Familienleben. Also dass man eben da zum einen mal Familienleben und auf der anderen Seite aber auch dieses gute Lehrerinnen. Ich weiß nicht, ob ich unbedingt gute Lehrerin sein sagen würde, aber eben dieser Wunsch, dass ich ja auch einfach eine Lehrerin bin, die einen, wie sagt, die einen Impact hat. Also ich möchte ja etwas, ich möchte eine Lehrerin sein, die einen, die den Kindern einfach auf was mitgibt, weitergibt. Also dieses, was sagt man da als Wort für im Deutschen, als Impact? Vielleicht inspirierend. Das ist zu lang. Und das ist auch ein Fremdwort, ne? Sollte man auch nicht tun, ne? Impact zu nutzen. Ja, Impact habe ich keine Beziehung zu. Und inspirieren ist ein Fremdwort auch. Vielleicht die Lehrerin mit Begeisterung. Ja, ich würde halt, also ich meine, das kannst du wirklich besser beurteilen, aber ich denke mal, dass Lehrerin ja schon eher, also ihr Anspruch ist ja, dass ich das Leben der Kinder, die ich unterrichte, dass ich irgendeine Auswirkung darauf her habe. Also ich möchte ja, dass sie am besten, am liebsten in ihr, weiß ich nicht, Grundschulalter zurückgucken. Also ich kenne mir zum Beispiel meine Grundschullehrerin immer noch so einen Impact, sozusagen, hatte die auf mich, weil ich kenne ihren Namen immer noch. Ich habe die genau vor, genaues Gesicht vom Kopf so, ne? Also es gibt bestimmte Lehrer, die habe ich einfach noch im Kopf, die mich wirklich begleitet haben und bestimmte Lehrer, wo ich einfach gar nicht mehr den Namen weiß, so ungefähr. Also das hat man ja irgendwie jeder. Und ich glaube, als Lehrerin möchte man ja schon die Lehrerin sein, die einfach noch im Kopf bleibt, auch nach 20 Jahren oder nach 30 Jahren, wo ich sage, die hat mir geholfen, in die richtige Richtung zu gehen. Die hat mich von einem schüchternden Kind dahin gebracht, dass ich mich am Unterricht beteiligt habe, dass ich was mitgenommen habe, dass ich meinen Weg gefunden habe oder, oder, oder. Und das ist ja, glaube ich, das, was Lehrerinnen in ihrem Lehramt auf jeden Fall erreichen möchten. Also diese, eine, ja, irgendwo eine Bedeutung, den Kindern mitgeben zu können oder sie auf ihrem Weg zu begleiten. Das würde ich halt versuchen, noch mit rein zu... Also diese Kombination aus, ich möchte eine bessere Lehrerin sein, in Anführungszeichen, und aber auch ein ausgewogenes Familienleben, sowohl eben als Partnerin als auch als Mutter oder als, ja. Ja, wie viele Teilen haben wir? Nein, das ist das Leben, da du hast wirklich nur ganz, ganz wenige Zeit. Würde ich sagen, es ist pensionärte Lehrerin, Mentoren für Frauen in Verantwortung und zweite dann dein Weg zur Lehrerin mit Wirkung oder sowas. Also muss man nochmal überlegen, ob Wirkung das richtige Wort ist, aber irgendwie dein Weg zur Lehrerin mit Wirkung und ausgeglichenen Familienleben. Sowas in die Richtung. Und das, mehr, mehr hast du halt, also mehr hast du fast auch gar nicht. Ist ziemlich kurz. Genau. Ja, ich probiere es dann noch mal. Ja. Als andere würde ich dann eben draußen lassen, also dieses Rausausdruck, Abhängigkeiten still sein, rein in Strahlen, Leichtigkeit, liebevolle Ehe. Das werden sie dann eh mitbekommen von allem, was du so postest und auch für Lehrerinnen und Lehrende 40 plus. Brauchst du auch nicht unbedingt sagen, weil du ja einmal schon dieses Statement machst mit, hier geht es um Lehrerinnen, weil ich bin pensionärte Lehrerin und dann machst du ja nochmal, das zweite ist ja dein Weg zur Lehrerin mit Wirkung, ist ja dann auch nochmal Lehrerin drin. Also deswegen brauchst du diesen Teil für Lehrinnen und Lehrende mit 40 plus. Brauchst du nicht nochmal reinbringen. Weil es kann ja auch sein, dass ich einmal angesprochen fühle von dir, der 30 ist oder die 30 ist. Trotzdem sagt ich möchte aber, ich finde den Inhalt so gut. Du bist ein Vorbild vom Pfund für mich, ich möchte gerne von dir lehren. Ich möchte gerne mit dir das Coaching machen. Ja, so dass also oben drüber dieses Beziehungskoch und ihr Frauen 45, 45 plus soll das ausgetauscht werden. Ja, ich würde nur eben, seit ich schreibe, pensionärte Lehrerin, Mentorin für Frauen in Verantwortung und dann eben dein Weg in, dein Weg für Frauen, also dein Weg als Lehrerin mit Wirkung und aus wirklichem Familienleben. Das ist jetzt nicht spontan, vielleicht kannst du da noch ein bisschen Augen, aber sowas in den Drehen. Ich glaube, dann hast du auch wirklich schon gar keine Zeilen mehr. Dann habe ich keinen. Ich glaube, dann hast du schon gar keine Zeilen mehr. Also, ich nähere mich dem immer weiter an. Danke, der Kati. Du hast mir sehr viel Mut gegeben, auch weil du letzte Mal jetzt sagst, du hast eine Freundin, die auch Lehrerin ist und du hast mir sehr viel Mut gegeben und ich habe plötzlich festgestellt, dass einige Followerinnen auf WhatsApp-Status tatsächlich sagten zu mir letztend, du weißt ja, dass ich Lehrerin war, du weißt ja, da war ich deine Tenniskollegin. Ich war ihm schonend und das wusste ich alles vorher nicht, so dass ich darüber ganz überrascht war. Peter sprach mich vorgetan, auch als Lehrerin an. Peter auch. Wobei ich, ja früher als Lehrerin war ich schon viel strenger und nicht so locker wie heute. Ich baue keine Lehrerin. Weil die so streng sind, aber jetzt hast du mich ja liebevoll angesprochen, Peter. Ich hatte eine Lehrerin, das war unsere Rektorin, die war auch meine Hauptklassen Lehrerin und die war echt super. Das war schon eine Dame, die kurz vor der Pension war, aber die hat mit uns Geschichte und sonstige Sachen gemacht, die waren einfach toll, wo ich einfach aufgewacht bin und zur Diskussion gekommen bin. Wohin bin ich schön? Ich habe diskutiert, die entsprechend über Geschichte, was weiß ich, alles über Politik und sonstiges diskutiert haben. Und das hat die so gefördert und das hat die auch, da hat die so gestrahlt, wenn die gesehen haben, dass wir damit dabei waren und was gemacht haben. Da ging die auf wie, da war die ganz glücklich. Ja, ganz genau so. Hast du gerade gehört, was Peter gesagt hat, bei der Lehrerin bin ich aufgewacht. Das ist auch schön, ne? Ja, Karin hat auch noch was gereingeschrieben. Sie schreibt Beliebte oder Respektierte Lehrerin, das ist vielleicht auch ganz nett, also zu schreiben, dein Weg zur beliebten und respektierten Lehrerin mit ausgeglichenen Familienleben oder mit liebevollen Familienleben oder sowas. Ja, danke dir, Peter. Schön, dass du Lehrerin magst. Danke dir. Okay, ich glaube, dann sind wir durch, richtig? Ja. Sehr gut. Okay, dann wünsche ich euch noch einen schönen Abend. Danke, Karin, für deine Zeit und für deine Kompetenz. Sehr gerne. Und für dein, du fühlst dich ja in jede Person richtig rein. Nein, das ist ja wunderbar, wie du das machst. Lieben Dank. Tschüss. Und einen schönen Tag dir noch. Guten Tag. Gute Woche. Tschau, tschau.