Herzlich willkommen bei unserem Video der Produkttreppe. Und zwar, heute geht es um die richtige Preisstrategie. Und dazu haben wir für euch einfach ein Bild vorbereitet, damit das leichter verständlich ist. Genau, also rechts oben seht ihr 1 zu 1 Coaching, Gruppencoaching. Und diese rote orangefarben Streifen. Das ist sozusagen unser Fundament, unser Felsen, wo wir drauf stehen. Was Gott uns als Berufung gegeben hat. Und dass wir da einfach wissen, wir haben in unserer Berufung, stehen wir auf der Bergspitze. Da sehen wir Sachen, die andere Menschen nicht sehen können, wie wir sie sehen. Und das ist da, wo wir immer wieder mehr die Menschen helfen, nicht so wie die Welt zu denken. Das heißt nicht, keine Produkte, sondern gleich mit dem großen Programm anzufangen. Also das, was du zu geben hast, deine Berufung, die du zu geben hast. Und das Problem ist, dass wir bis jetzt, also so lange unsere Berufung noch nicht ganz klar ist für uns, haben wir unsere Berufung immer wieder so als Undercover gegeben. Oder so punktuell in der Mittagspause oder nebenbei, wir waren bei einem Seminar. Und dann haben wir jemanden gecoached zwischen Tür und Angel, wenn die Kinder abgeholt wurden. Und es gab auch bei Geburtstage, wo wir dann dann später ausgeladen wurden und nicht mehr kommen durften, weil wir immer nur über unser Thema geredet haben, was uns so am Herzen lag. Oder wir haben schon richtig gecoached, aber alles verschenkt. Also wir haben unterirdische Preise gehabt oder absolut gar keine Preise. Und deshalb aus diesen Gründen, dass sie punktuell nebenbei zwischen Tür und Angel oder gratis gecoached haben, konnten wir bis jetzt selbst die volle Auswirkung unserer Berufung nur eingeschränkt erleben. Und unser Wunsch für dich ist jetzt, dass du den vollen Wert und die volle Auswirkung deiner Berufung erleben kannst. Und deshalb ist es so, dass wir mit einem großen Programm quasi beginnen, weil wir einen Weg gehen möchten, einen Prozess gehen möchten mit den Menschen, 8 bis 12 Wochen lang zum Beispiel, wo wir ein konkretes Problem helfen zu lösen. Also wirklich konkretes Bewusstesproblem, was auch am Anfang des Coachings klargemacht wird. Und natürlich weiß ich, dass viele andere Probleme auch gelöst werden, weil wir mit unserer Berufung unterwegs sind. Aber es ist extrem wichtig, dass wir darauf fokussieren, 8 bis 12 Wochen lang ein bestimmtes Problem zu lösen. Also ein bewusstes Problem zu lösen, wie zum Beispiel Ehre, Ten oder wenn Hütten der Kinder da sind, dann werden sie auf einmal richtig fröhlich und happy Kinder. Das ist einfach ein Problem. Warum wollen wir richtig bewusste Probleme lösen, damit wir selbst den Wert erleben können von unserer Berufung und auch, dass unsere Kunden den Wert von unserer Berufung auch erleben können. Und dass da eine lebensverändernde Situation oder so was entsteht. Und wir wachsen in diesem Moment so richtig in uns auch, indem wir sehen, dass das, was wir zu geben haben, auch funktioniert. Und wenn wir wissen, dass das große funktioniert, dann können wir daraus auch kleinere Produkte wieder ableiten. Aber deswegen ist es so wichtig, wir fangen ganz anders an, wie die Welt anfängt. Die sagt, es sind kleinere Produkte, aber da brauchen so viele Menschen, bist du da irgendwo auch mal finanziell erfolgreich bist. Wenn du aber ein großes Produkt hast und siehst, was das in dem Leben der Menschen sich dadurch verändert wird, bekommst du immer mehr Mut und immer mehr Künheit auch, in deiner Sache so richtig voranzugehen. Und wenn du kleine Produkte hast am Anfang, dann siehst du den Bild links. Das ist eine Zielscheibe und unser großes Programm, unser 1 zu 1 Coaching oder Gruppencoaching, was einen Wert von mindestens 5000 Euro hat, was wir mit euch entwickeln. Es ist quasi ein Volltrefferangebot, das ist da drinnen in der Mitte. Und ich erlebe da sehr oft, wenn Kunden zu uns kommen und sie haben schon Produkte, dass diese Produkte nicht zu ihrem Programm, zu ihrem großen Programm führt, sondern irgendwohin anders, wohin führt. Also wir können sie nicht auf eine Produkttreppe zusammenführen. Das heißt, du hast viele kleine Angebote, aber die führen die Menschen nicht weiter. Und deshalb ist diese strategische Überlegung extrem wichtig, wenn wir jetzt fertig haben, also 3 bis 5 Menschen gekocht haben und unser Gruppencoaching ist mal als erstes Programm fertig, dass wir dann bestimmte Schritte davon rausnehmen können und dann als kleines Produkt für 27, 49 oder 200 Euro anbieten können. Ein Beispiel von uns, Herzkuh, die 4 Sehnsüchte. Davon haben wir ein Buch entwickelt und geschrieben und damit sehr, sehr viele Menschen erreicht. Aber dieses Buch führt immer wieder auch zu unserem ganz großen Programm weiter, also Richtung Berufung. Aber das Buch führt auch weiter zu einem Programm, was 1510 Euro zurzeit ist, also das ist die Selbstwerttankstelle. Das heißt, dass das einfach strategisch aufgebaut ist, damit alles in eine Richtung dann weiterführt. Und vor allem auch, weil wir wissen, dass das große Programm funktioniert. Also wir führen die Menschen dorthin zu etwas, was wir wissen, das auch funktioniert. Das ist das Wichtigste, dass wir das immer mehr erkennen und warum es so wichtig ist, dass wir zuerst im Großen anfangen und daraus dann kleinere Produkte entwickeln. Und der richtige Preis bei lebensverändernden Lösungen ist immer zwischen 2 und 10.000 Euro. Das heißt, wenn, denke ich über nach, die Wertetreppe hast du dir auch schon angeschaut, wo auf der höchsten Stufe die Berufung steht. Und darunter ist die Stufe, wo die Menschen Erlebnisse haben. Und diese Webseiten, wo Erlebnisse angeboten werden, also Geschenke zum Beispiel für Männer Formel 1 fahren. Und so weiter und so fort. Wie viele Finanzen lassen wir immer wieder in diese Erlebnisse fließen, aber diese Erlebnisse verändern unser Leben nicht. Und deshalb ist es so wichtig, dass wir erkennen, wenn wir helfen, jemandem ihr Leben zu verändern, dann hat das einfach einen Wert. Und dieser Wert hat einen entsprechenden Preis. Und die Programme, die wir mit euch entwickeln, die haben mindestens einen Wert von 5000 Euro. Und es kann schon sein, dass du am Anfang sagst, okay, ich starte mit 2000 Euro, mit 3000 Euro. Also wo du dich noch nicht so sehr herausgefordert fühlst. Aber je mehr du den Wert deiner Berufung erlebst, desto leichter wird es sein, andere, also dem Wert entsprechende Preise abzurufen. Und wer auch dafür zahlt, der schätzt auch richtig Wert, was du zu geben hast. Und der ist auch immer wieder dabei. Also das erleben wir auch immer wieder bei uns in unserem Coaching. Die Leute, die haben manchmal das Gefühl, die fühlen sich schon schlecht, wenn sie nicht ins Coaching kommen können, weil sie irgendein anderen Termin haben. Und weil sie einfach weitergehen wollen, weil sie das haben wollen, was wir zu geben haben. Und genauso hast du Menschen in deinem Umfeld, die genau das haben wollen, was du zugeben hast. Wenn du Wertschätzen der Kunden haben möchtest, dann ist es auch wichtig, dass sie den Wert mit einem entsprechenden Preis wertschätzen. Und dann kannst du auch sicher sein, dass sie die Veränderung wollen, weil sie sich dafür verpflichtet haben. Und weil sie ihr Wertvollstes, das ist jetzt in Anführungszeichen, ihre Finanzen dafür haben fließen lassen. Weil da sehen wir immer wieder die Ernsthaftigkeit von den Menschen, wenn wir ihnen helfen wollen. Wenn das gratis ist, dann ja gerne, aber wenn es darum geht, okay, und das kostet so und so viel Geld, ob dann die Ernsthaftigkeit weiterhin bleibt oder auch nicht. Und die, die wirklich investieren in die Lösung von ihrer Probleme in sich selbst, die wollen diese Veränderung und die gehen in die Umsetzung. Und das Beste, deshalb haben sie auch ihre Ergebnisse. Und dann gibt es Menschen, die vielleicht nicht zahlen, denen wir das verschenkt haben oder manche Testkunden sind auch so. Wir haben einfach bemerkt, früher, dass Kunden, also die, denen wir zum Beispiel unser Programm geschenkt haben, sie haben ständig Termine verschoben. Genau, das Wetter war so schön, baden sie, wir haben heute viel, viel schöner. Und wir standen da, wir haben gewartet und wir haben den Termin freigehalten. Und die waren nicht da oder sie haben ihre Hausaufgaben einfach nicht zugeschickt, nicht gemacht. Und wir haben auch gespürt, dass da Widerstand war und manchmal haben wir sogar richtig negativer Kommentare bekommen. Einfach, weil wir auch gespürt haben, dass sich dadurch eigentlich rechtfertig und wollen, warum sie es nicht schaffen oder nicht weitergekommen sind und uns wieder geschuld gegeben. Also solche Sachen basiert oft, wenn wir die Menschen nicht die Möglichkeit geben, es wirklich auch finanziell wertzuschätzen. Und wir wurden da wirklich aus das auch ausgenommen da. Haben wir zugelassen? Wir haben es zugelassen, zwar unser Fehler, weil wir es zugelassen haben. Okay, dann der nächste Punkt, wenn du schon Angebote hast und dann denkst du aber die können nicht quasi wie eine Kette hintereinander gehängt werden. Kein Problem. Dann werden wir das anschauen, was du hast und das Beste davor machen. Werden wir schauen, was ist das, was bis jetzt funktioniert hat, was ist das, was nicht funktioniert hat. Also macht dir da keine Gedanken. Wir schauen das miteinander an. Und was jetzt am wichtigsten ist, dass du quasi diesen Sinn erkennst, dass wir zuerst mit den Menschen einen Prozess gehen, einen Weg gehen. Dann wird es für uns ganz, ganz klar, welche Schritte wir mit den Menschen machen. Und dann aus Schritten, die wir schon wissen, dass sie funktionieren, machen wir kleinere Produkte. Und deshalb kommt jedes Produkt an, was wir so den Menschen anbieten, weil wir wissen, dass das funktioniert. Also viel Erfolg weiterhin und geh voran. Und das gelingen bei allem, was du tust. Bis dann, tschüss. Tschüss.