Hallo, herzlich willkommen zu unserem nächsten Video. Appetit machen für dein erstes 1.000 Euro Wertprodukt oder Angebot. So ist das. Und zwar jetzt kommen drei Videos aufeinander, weil es immer wieder drei Phasen gibt. Die erste Phasen ist immer wieder Appetit machen auf das, was wir zu geben haben. Die zweite Phasen ist immer wieder quasi die Menükarte, wo eine Entscheidung getroffen wird, was von uns genommen wird in unserem Restaurant, was gegessen wird. Und die dritte Phase ist es immer wieder dann das Essen der Genuss, quasi dein Coaching, deine Beratung oder dein Kurs. Und in diesem Video geht es um diese erste Phase und es ist eine extrem wichtige Phase, weil diese Phase den Verkauf oder den Kauf einfach einleitet. Und das kann innerhalb von einem Gespräch passieren. Es kann sein, dass diese Appetit machen, zwei, drei Gespräche sehen. Das kann auch sein, dass diese innerhalb von einer Woche stattfinden. Es kann aber auch sein, dass das innerhalb von einem Jahr stattfindet. Also alles ist möglich. Wir gehen jetzt einfach rein, was das heißt Appetit machen bei den Menschen. Und das Wichtigste zuerst ist, dass du deine Kunden in dein bestehendes Umfeld schon hast. Also da, wo du jetzt Freunde bekannten oder auch vielleicht im Facebook die Freunde oder in Instagram deiner Follower, dass das bei den ersten Kunden sein werden. Die sind schon von dir angezogen. Die Menschen, die suchen immer nur deine Nähe wegen deiner Berufung. Und das ist wichtig, vorher schon richtig zu erkennen, dass du gar nicht irgendwie weit suchen musst oder irgendwie Marketing noch machen musst. Sondern alle deine Kunden sind jetzt schon um dich herum. Das ist ganz wichtig. Immer wieder, wenn wir ein erstes Produkt machen, auch wenn wir im Online-Dereich schon bekannt sind oder auch wenn wir schon 3.000 Lieser haben, wir machen für ein erstes Produkt immer wieder im Offline-Bereich unsere ersten Gespräche, weil wir da extrem viel lernen können. Und also du hast jetzt Freunde, du hast jetzt Bekannten, du hast jetzt Kollegen, du hast jetzt eine Community, du hast jetzt Menschen um dich herum, du hast jetzt im WhatsApp eine Liste oder du hast in deinem Handy eine Liste von Menschen, in dem Sinne, dass da die Telefonnummer sind. Also du hast einen bestehenden Beziehungskreis. Und du hast vielen von diesen Menschen schon geholfen. Das ist extrem wichtig. Nur sie, und das ist jetzt das Problem, sie wissen nicht, dass du ihnen geholfen hast. Vielleicht haben sie das gar nicht wertgeschätzt, dass du ihnen geholfen hast. Vielleicht war das für sie gar nicht bewusst, dass du ihnen geholfen hast. Und es ist für sie nicht bewusst, dass du sie kochen könntest oder dass du einen Kurs jetzt entwickelst oder dass du sie beraten könntest, weil das Ganze, wie das passiert zum Beispiel auf der Basis einer Freundschaft, passiert ist. Genau. Wir haben ja mit euch eure Berufung herausgefunden, dadurch durch die Gespräche mit eurer Freunde Bekannten zu analysieren. Deswegen könnt ihr wissen, ihr könnt es, die Menschen helfen mit eurer Berufung und auch da ist jetzt ganz wichtig, dass sie es nicht verkomplizieren, weil wir sagen, okay, jetzt habe ich ein Produkt dafür, sondern nur, dass wir uns den Wert bewusst sind von dem, was wir zugeben haben und es nicht mehr verschenken. Aber ihr habt eure Berufung immer schon gelebt. Daraus haben wir eure Berufung oder habt ihr eure Berufung für euch entdecken können. Und sie sind immer angezogen von dir wegen deiner Berufung. Und jetzt geht es nur darum, dass du es für dich erkennst und mit denen dann auch kommunizierst und sagst, ich habe jetzt, habe ich erkannt, wo ich die Menschen helfen kann und ich mache das jetzt professionell. Und da kann ich dich viel, viel besser helfen und viel nachhaltiger, wenn wir da im Prozess eingehen und irgendwo ein Programm zusammen machen. Ja. Und das heißt quasi, dass wir jetzt auf vier Einstellungen eingehen werden, wie das richtig gut funktioniert in deinem bestehenden Beziehungskreis. Und die erste Einstellung ist, das ist, ah nein, du erzählst ja unser Beispiel. Und zwar, wir waren schon zwei Jahre unterwegs mit unserer Berufung und wir haben Jugendlichen geholfen, ihren Platz im Leben zu finden. Und die Jugendliche hatten gigantische Ergebnisse gehabt. Die Eltern waren voll begeistert von uns. Aber wir mussten akquirieren. Das heißt, wir haben mit Bürgermeistern, mit Schuldirektoren und so weiter und so fortgesprochen, damit wir zu unseren Kunden kommen. Das heißt, wir hatten keine natürliche Anziehungskraft für diese Gruppe von den Teenagern. Und deshalb hatten wir auch keinen finanziellen Durchdruck gehabt. Deshalb war das so, dass wir davon nicht gut leben konnten. Und natürlich war ich verzweifelt und immer wieder, wenn ich verzweifelt bin, dann frage ich halt meinen Papa im Himmel, was ist los? Und dann habe ich geduscht an einem Morgen und dann kam die Frage in mir hoch, wem hast du bis jetzt mit deinem kleinsten Aufwand am meisten geholfen? Und dann, das ist dein extrem wichtiger Satz auch für dich. Und dann wurde es für mich klar, die waren immer Erwachsene in unserem Alter oder Elternrasse. Jetzt haben wir auch schon Jüngere. Und als es für mich klar geworden ist, wir sind nicht für Teenager berufen, weil wir da keine natürliche Anziehungskraft haben direkt. Das heißt nicht, dass wir jungen Menschen nicht helfen, aber anders. Sondern für Erwachsene, dann ist es so, dass innerhalb von zwei Wochen 20 Menschen, die wir schon gekannt haben, auf uns gekommen sind, auch Menschen, mit denen wir nicht so viel zu tun gehabt haben. Also nicht einmal Freunde sind, sondern so weite Bekannte. Und sie haben uns angerufen und sie haben das Thema auf Berufung gebracht oder gelenkt. Ich nicht, also ich habe das mit Absicht nicht gemacht. Ich wollte wissen, ob dieser Impuls selbst auch schon zu einem Durchbruch führt. Und dann von den 20 Menschen am Ende habe ich immer wieder gesagt, okay, wir können euch helfen. Und von den 20 kam fünf zurück und mit diesen fünf Menschen haben wir begonnen, unsere Berufung dann bei den Erwachsenen zu leben, dass wir ihnen geholfen haben, die Berufung rauszufinden, davon ein Angebot und dann das auch umsetzen zu können. Das war auch der Durchbruch für uns in den Finanzen. Und da ist ganz wichtig, dass wir wegkommen von dem, dass wir bei Freunden Bekannten keine Finanzen bekommen können. Weil wenn du eine Tankstelle hättest und deine Freunde Bekannten würde immer zu dir kommen, kannst du auch nicht immer deinen Sprit gratis geben. Also geht nicht mal, dass du es günstig gemacht hast oder auch wenn du ein Buttig hast, wissen die Menschen, okay, ist klar, du musst von irgendwas leben. Also ist klar, dass du diese Sachen auch bezahlst. Und da ist wichtig, dass wir lernen, dass Coaching ist ein ganz wichtiger Punkt, wo wir die Menschen helfen können, weil es nachhaltig ist. Wenn die mal zu dir zum Tank gekommen sind oder Tankstelle nach 500, 800 oder 1000 Kilometer, je nach dem, was wir Auto du fährst oder wie groß der Tank ist, müssen die wieder zurückkommen und müssen wieder tanken. Aber wenn du die Menschen hilfst mit deiner Berufung, dann ist es nachhaltig, dann ist es wirklich für ihr Leben, hast du sie weiter geholfen. Und deswegen ist es so wichtig, dass wir lernen auch da, unsere Gedanken zu verändern, dass das auch wirklich ein Preis hat. Und vor allem bei Freunden Bekannten, lass es zu, dass die Finanzen fließen können und zwar besser wie Menschen, die du nicht kennst, weil sie sind ja deine Freunden. Und da ist wichtig, dass wir von Anfang an keine Ängste haben, auch im Vollbeskreis über das Thema Finanzen zu reden. Gut. Und das ist die erste Einstellung, was Reynir jetzt gesagt hat. Was extrem wichtig ist, dass wir dessen bewusst sind, dass die Beratung, Coaching, Online-Kuse schließen unsere Freunde nicht ausschließen, unsere Bekannten oder Kollegen nicht aus, sondern in dem bestehenden Beziehungskreis haben wir unsere ersten Kunden und die können auch natürlich unsere Freunde sein. Wir haben sogar, es ist mir jetzt gerade eingefallen, unsere Kinder wollten einmal von uns, da es manchmal Coaching wird, sie manchmal ist es einfach ganz normales Gespräch und das war vielleicht vor sechs oder sieben Jahren, wo sie ein bisschen frustriert war in ihrem Job und sie haben uns dann darum gebeten, dass wir ihnen helfen und wir haben dann mit ihnen einen Coaching Tag ausgemacht und am Ende dieses Coaching Tags, also wir haben natürlich mit ihnen nicht übergelegt oder nicht. Und dann am Ende haben sie uns ein Fernseher geschenkt, weil sie das wertschätzen wollten, dass wir ihnen in diesem Bereich geholfen haben und wir haben uns extrem über diesen Fernseher geholfen, also gefreut. Das war so ein Flachbildschirm und davor hatten wir so dieser dicke Fernseher. Das war richtig, richtig schön und am meisten hat uns gefreut, dass sie von sich selbst daran gedacht haben, dass sie das wertschätzen möchten, was sie von uns bekommen, obwohl sie immer natürlich, wir halten da nichts zurück und das war auch eine richtig, richtig schöne Erfahrung für uns. Okay, also das ist die erste Einstellung. Die zweite Einstellung ist es extrem wichtig, dass wir wissen, dass wir jeden, den wir anziehen, jeder ist ein Kunde von ihnen. Von uns. Also jeden, den wir anziehen, also jeder, der jammert, immer wieder unsere Ohren voll jammert. Jeder, der sagt, wir sind so toll oder es ist so schön mit uns zu reden, jeder, der seine Probleme uns erzählt. Jeder, der irgendwie immer wieder unsere Nähe sucht, ist ein Kunde von uns. Nur sie wissen das nicht. Aber wie wir das switchen, das werden wir noch weiter sagen. Aber es geht darum, dass du dieses Gefühl in dir hast, okay, ich ziehe diesen Menschen an, dann ist dieser Mensch auch ein Kunde von uns. Und die nächste Einstellung ist es total wichtig, dass wir heute ihnen schon helfen können, dass wir heute schon alles zu geben haben, was diese Menschen von uns brauchen. Das ist extrem wichtig. Wir haben nämlich mit euch eure Berufung herausgefunden anhand der Gespräche, die ihr ja früher schon geführt habt. Also ihr könnt es. Und dementsprechend jetzt geht es nur darum, dass ihr das bewusst macht und dass ihr den Weg mit ihnen wirklich voll geht. Und heute hast du schon alles, was du brauchst, um zu starten. Wir haben damals auch gestartet, die Menschen saßen vor uns, wir haben noch gar nicht gewusst, wie oder was haben wir haben einfach gefragt, Fragen gestellt und auf einmal haben wir im Rückblick den roten Faden für uns herausgefunden. Drei Monate später. Also das mussten wir auch aushalten, dass sie drei Monate lang keinen Plan hatten, wie wir die Gespräche führen werden. Aber dadurch, dass wir in einer Woche hatten, wir zehn Gespräche gehabt haben, also wir haben am Anfang unsere Kunden ziemlich überfordert mit dem Tempo, aber sie haben das ausgehalten. Und nach drei Monaten wussten wir ganz genau durch das Tun, wie wir den Menschen zu ihren Ergebnissen führen können. Aber wir hätten im Voraus nie einen Plan machen können, wie wir das machen sollen, weil wir nicht wussten, wie das funktioniert. Wir haben das immer wieder nur stückweise, nur Auszüge aus unserer Berufung haben wir Menschen verschenkt, aber nicht den ganzen Prozess mit ihnen gehen können. Genau und da seid ihr jetzt schon weiter dadurch, dass ihr euren Satz auch schon habt. Dadurch, dass das, was wir jetzt für uns in drei Monaten gelernt haben, habt ihr innerhalb von kurzer Zeit für euch erkennen dürfen, welche Menschen du anziehst, in welche Situationen, was du mit sie machst und wo sie hinkommen können. Also ihr seid da schon viel weiter, aber ihr werdet auch auf dem Weg natürlich noch viel viel mehr dazu lernen und auch verschiedene neue Sachen auch entdecken, was ihr wirklich mit den Menschen macht. Und deshalb beginne zu sprechen, heute habe ich schon alles, damit ich den Menschen, die ich anziehe, wirklich helfen kann. Und das wird richtig, richtig gut sein, weil dadurch kommen dann diese Menschen auf dich zu und du sagst nicht, ja, ich habe nur 100 Menschen in meinem Community in Instagram oder 900 in meiner Gruppe und ich muss noch Folien machen, ich muss noch ein Webinar machen, ich muss noch, ich weiß nicht, was eine Challenge machen, damit diese Menschen jetzt zu Kunden werden, sondern wenn du sagst, jeden, den ich anziehe, ist ein Kunde und heute habe ich was ihnen zu geben, was ihnen total weiter hilft, dann verschiebst du die Kunden nicht mehr in die Zukunft, die zu dir heute kommen. Zum Beispiel, ich habe gerade ein oder wir haben eine WhatsApp bekommen, wo eine Kundin jetzt fertig ist in einem Monat mit einem Programm von uns und sie hat jetzt schon gefragt, welche Optionen gibt es weiter zu gehen und ich werde jetzt nicht sagen Option 1, 2 oder 3, sondern ich habe mit ihr schon einen Termin vereinbart, ich habe gesagt, es gibt zwei oder drei Optionen, wie du mit uns weitermachen kannst, aber jetzt möchte ich wissen, wo du stehst und was ist das, was du jetzt wirklich wirst und dann kann ich sagen, welche Option, was wir haben, am besten zu dir passt und also du liefest nie quasi ins Blaue hinaus, wie die Menschen mit dir zusammenarbeiten können, sondern du fragst immer wieder, wo sie stehen und was sehen sie als nächsten Schritt für sich und sehr oft wird es so sein, dass du sagst, nee, das ist nicht dein nächster Schritt, dein nächster Schritt sollte das oder das sein, aber das kommt im zweiten Video und jetzt haben wir ja und die letzte Einstellung, was extrem wichtig ist, ist die Einstellung, das, das ist offline, du viele Produkte hast, also offline, die Menschen kommen vielleicht zehn verschiedenen jetzt in dieser Phase am Anfang, Problemen zu dir und du kannst jedem helfen, das ist ganz wichtig, offline hast du vielleicht am Anfang fünf verschiedene Produkte und das ist wirklich, wenn du sagst, okay, ich habe Bock darauf, also das ist nur das einzige Kriterium, dass du sagst, ich habe Bock darauf, ich habe Lust darauf, ich habe Freude dabei, ich möchte das machen, es ist für mich nicht extrem viel Aufwand oder es ist für mich nicht extrem viel Zeit, ich möchte das wirklich machen, also das ist das einzige Kriterium, aber offline hast du sicher am Anfang vier oder fünf verschiedene Angebote und beim Online ist es so, dass es wichtig ist zu erst nur ein Produkt zu haben, eine Sache, die du dann wirklich spitz auf den Markt bringst und nicht so viele Sachen bringst, also in die persönlichen Gespräche, da kannst du raushäuschen, was es gibt und da kannst du auch, also Silvia macht manchmal auch im Gespräch einfach ein neues Produkt. Heute immer, früher noch nicht, aber jetzt schon, also da bist du flexibel, da kannst du in dem Moment einfach genau das den Vorlegern sagen, hier ist die Menükarte und da ist genau das Gericht, was dir jetzt am besten schmeckt, aber online ist es wichtig, eine Sache zuerst reinzubringen, damit, weil wenn du damit zu viele Produkte kommst, dann bist du zu breit für die Menschen, dann können sie dich nicht fassen, dann wissen sie nicht genau, was machst du jetzt genau, also da ist immer wichtig, dass wir mit einer Sache zuerst anfangen. Und wir sagen immer wieder, mach ruhig am Anfang dieser 4-5 Angebote offline und wo du am meisten Spaß machst, wo du am meisten Erfüllung hast, da die Kriterien werden wir noch miteinander besprechen. Also offline findest du heraus, was ist das, was du dann online wirklich am liebsten für die nächsten 1, 2, 3 Jahre machen möchtest und das ist extrem, extrem wichtig, dass es kann sein, dass du schon Kunden hast, es kann sein, dass du schon online auch Kunden hast und Produkte hast, also da macht dir keinen Kopf. Es geht jetzt darum, dass wir in dieser offline Wert herausfinden, was ist das, was uns am meisten erfüllt, wie machen wir das und Marketing ist nur für Multiplikation da. Also wenn etwas schon richtig gut ist, das kannst du dann richtig, richtig gut multiplizieren. Ja und jetzt möchte ich einfach bitten, dass du dir Gedanken machst, wen kannst du vielleicht jetzt schon helfen, wo hast du vielleicht schon eine Anziehungskraft und spürst du, wo du jemand helfen kannst in deinem bestehenden Umkreis und sei mutig und kühlen und gehen wirklich auf diese Menschen auch zu und fange einfach ein Gespräch an und du wirst spüren, ob du dann auch da drin dein Angebot machen kannst. Ja und dabei wünschen wir euch ganz viel Freude und freuen uns auch über eure Impulse wieder und bis zum nächsten Video. So ist es.