Hallo, in diesem Video geht es darum, wie du Appetit machst mit Menschen, die schon deine Kunden sind. Und da gibt es zwei Gruppen von Menschen, und zwar die Menschen, die wirklich schon deine Kunden sind für ein bestimmtes Produkt, ein bestimmtes Angebot und sie haben dafür bezahlt. Aber es gibt auch Menschen, die quasi an der Cover Kunden von dir sind, das heißt, du hast Freunden, Bekannten schon geholfen. Also sie haben erlebt, dass du ihnen helfen konntest und das ist für sie auch bewusst. Darum geht es. Also bei diesen Menschen machst du das genauso, wie ich dir das jetzt erzählen werde. Also wenn jemand schon weiß, du hast ihm geholfen, es ist jetzt egal, ob das jetzt bezahlt oder unbezahlt war, kannst du auf der gleichen Art und Weise sie weiterführen zu deinem neuen 1000 Euro Wertangebot. Wie machst du das? Also bei den Menschen, die Freunde Bekannte sind und sie haben dir noch nichts bezahlt, dann kommen sie wieder quasi mit dem gleichen Problem, was sie bis jetzt gehabt haben und dann sollst du einfach sagen, du, ich habe erkannt, ich könnte dir besser helfen als bis jetzt. Punkt. Und dann sagst du nicht gleich wieder alles, sondern mach wirklich ein Punkt und wenn sie dann beginnen nachzufragen, dann haben sie Interesse daran. Wenn sie nicht nachfragen, wenn sie beginnen über was anderes erzählen oder weiter, wenn sie ja mehr oder weiter ihre Probleme erzählen, dann ist es nicht dran, da weiterzugehen. Das ist ganz, ganz wichtig. Also das ist jetzt für die Menschen, die ihnen du schon geholfen hast. Sie wissen, dass du ihnen geholfen hast. Sie haben nur dafür nicht bezahlt, weil das halt auf Freundschaftspasis war oder ja, Kollegen hilft man oder Verwandten hilft man, da hält man sich nicht zurück. Gut. Die andere Gruppe von Menschen, du hast schon zum Beispiel ein Angebot und das wurde auch schon gekauft. Und dann kommen die Menschen auf dich zu. Also entweder ist es so, dass du zum Beispiel bis jetzt Coaching hat, das für Stunden setze und dann kommen wieder die gleichen Kunden zurück und dann sagen sie, okay, ich möchte wieder eine Stunde buchen. Und dann kannst du sagen, okay, du kannst gerne zu mir kommen und eine Stunde buchen und ich habe auch etwas Neues oder etwas Besseres für dich auch noch. Und dann entweder entsteht im Telefon oder bei diesem Gespräch schon wirklich das Interesse, wo sie fragen, okay, und wie und warum und weshalb. Und eine Kundin von uns hat genau das gemacht. Also sie hat eine Praxis in der Schweiz, sie hat gekutscht und die Menschen kamen zu ihr immer wieder bercht und sie haben Stunden setzer bezahlt, also pro Stunde und dann kamen sie nicht mehr zurück oder vielleicht haben sie 3 oder 5 Stunden gebucht und das war es. Aber es war immer wieder nie klar, dass sie 3 oder 5 Mal zurückkommen. Und sie hat dann angeboten den alten Kunden, dass du entweder so machst wie bis jetzt, also diese Stunden setze oder ich habe jetzt ein Programm, ein Paket geschnitten für dich, was total auf dich zugestimmt ist, wo wir einen Weg miteinander gehen können und dann sagst du, das ist das Problem, was du jetzt hast und das ist die Lösung, was du haben möchtest und in diesem Programm gehen wir den Weg gemeinsam und das hat ein Paketpreis und das kostet so und so viel. Und sie hat zuerst nur so cirka kalkuliert, ja, bis jetzt habe ich 5 Gespräche oder 10 Gespräche gebraucht und dann hat sie das einfach mal ausgerechnet, wie viel ist dann der Stunden-Satz und dann hat sie begonnen, aber auch wieder auszumachen und so weiter und so fort und danach hat sie so ihre Preise verdoppeln können, weil sie auch durch die wiederes bestimmte Sachen den Menschen weitergegeben hat, weil sie dann nicht mehr selbst immer wieder 1000 Mal erzählen musste. Das heißt, der Schlüssel ist bei den bestehenden Kunden, dass du ihnen quasi mit ihnen ein Switch machst, du sagst, du kannst so wie bis jetzt machen oder es gibt auch einen besseren Weg, einen effizienten Weg, einen Weg, den dich wirklich dorthin führt, wo du ankommen möchtest und dann werden sie fragen und dann kannst du mit ihnen darüber sprechen, aber damit beginnst du, ich habe etwas besseres oder etwas schnellereres oder etwas nachhaltigeres für dich und wenn du am Anfang bist, dann die meisten machen immer wieder, ich habe 2 Sachen, also wir haben den alten Weg und diesen neuen Weg, aber wenn du richtig mutig bist, dann kannst du auch sagen, bei den neuen Menschen, also das würde ich bei den alten noch nicht machen, sondern bei den neuen, die auch dich zukommen, ich habe diese Paketpreise, ich habe dieses Angebot und das kostet jetzt diese mindestens 1000 Euro wert. Gut, das ist der erste Beispiel, was ich sagen wollte. Dann kann es sein, dass du zum Beispiel bis jetzt Sport angeboten hast und jetzt möchtest du auch Sport mit Coaching anbieten, weil du merkt hast, das ist ein großes Problem von den Menschen, ist, dass sie nicht dranbleiben. Also du schnüsst ein Paket Sport mit dranbleiben Coaching, sage ich mal und das wird auch einen anderen Preis haben und wenn du nicht mehr nur das Produkt anbietest, was du bis jetzt angeboten hast zu einem bestimmten Preis, sondern auch ein dranbleiben Coaching, in diesem Beispiel, dann lernen die Menschen fürs Leben etwas, weil sie nicht nur im Sport dranbleiben werden, sondern sie werden dann durch diese Erneuerung der Denkweise auch an anderen Sachen dranbleiben, wenn sie mal Schwierigkeiten haben in der Beziehung oder Schwierigkeiten haben in ihrem Job. Also es geht nur darum, dass dieses Coaching, was noch anbietest zu dem, was jetzt war, immer auch das Leben verändert von den Menschen und das darfst du ruhig sagen und wenn du sagst, dass wir dein Leben verändern, dann sagst du auch dadurch, das hat mindestens einen Wert von 1000 Euro. Dann haben wir auch Kunden, die bis jetzt angeboten hatten zum Beispiel beim Abnehmen und sie haben gesehen, dass ihre Kunden abnehmen, aber dann immer wieder zunehmen und weil sie zum Beispiel mit Vitalstoffen gearbeitet haben, die Kur hat richtig gut funktioniert und dann sind die Menschen zurückgefahren in die alte Musterdenkweise oder in die alten Situation, wo sie Stress hatten, haben sie wieder gegessen und das hat sie total gestört, unsere Kunden. Dann haben sie ein Paket geschnürt und sie haben gesagt, okay, es gibt jetzt ein neues Produkt bei den Kunden, die eh schon diese Abnehmen-Kur gemacht haben und sie haben gesagt, das Problem ist bei einigen, dass wir immer wieder halt zurückfallen in die alten Gewohnheiten und da möchte ich weiterhelfen. Ich möchte nachhaltiger, ich möchte besser helfen abzunehmen und deshalb mache ich nicht nur das Abnehmen, sondern ich habe ein Abnehmen plus ein Coaching Veränderung der Denkweise oder Veränderung der Ursache, warum wir immer wieder dann uns zum Beispiel falsch ernähren. Oder ein dritter Beispiel und das ist schon Vierte. Zum Beispiel du hast etwas fürs Entspannen angeboten, zum Beispiel Yoga oder Stressbewältigung oder was auch immer und du kannst dann anbieten, okay, bis jetzt habe ich dir immer wieder geholfen, lieber Kunde, die ich schon habe, den Stress zu bewältigen, dich zu entspannen und jetzt habe ich etwas Neues entwickelt und da geht es darum, warum haben wir immer wieder den Stress im Beruf zum Beispiel, warum haben wir immer wieder diese Anspannungen und wie wir das lösen können und wie wir diese Situationen lösen können, das ist quasi das Coaching, was zu dieser Anspannung oder was zu diesem Stress führt. Und wenn du dann den Menschen immer wieder sagst, also diesen Kunden, die schon bei dir Gutes erlebt haben, weil sie ihre Kunden sind, deine Kunden sind und du ihnen sagst, ich habe jetzt etwas Neues, etwas Besseres, etwas, was dein Leben verändert, etwas, was dich schneller dorthin bringt, wo du sein möchtest oder etwas, was die Ursache auch löst, warum du immer wieder dieses Problem hast, zum Beispiel Nachmischmerzen, Rückmischmerzen, was auch immer, dann, und es ist etwas Lebensveränderndes, dann sind die meisten Menschen daran interessiert, weil sie schon eh gute Sachen bei dir erlebt haben und viele von deinen bisherigen Kunden werden dann das Folgepaket quasi was besseres als das erste Buchen. Und diese Gespräche am Anfang bitte persönlich machen, weil du in diesen Gesprächen extrem viel dazu lernen wirst. Wir werden auch auf die Einwendungen und so weiter und sofort noch eingehen, was die Menschen haben, aber zuerst war das jetzt für dich wichtig, wenn du schon Kunden hast, ob sie jetzt bezahlt haben oder nicht, aber sie haben erlebt, dass du ihnen helfen kannst. Sie haben ein erstes Angebot, ein erstes Produkt, eine erste Hilfestellung von dir erlebt. Sie müssen nur hören, dass du einen Schritt in deinem Business weiter gehst, weil du erkannt hast, dass du in diesem Bereich auch Menschen helfen möchtest, das ist für dich ein Anliegen, das ist für dich extrem wichtig, das erfüllt dich total und sie haben jetzt die Möglichkeit quasi das, wie bisher, oder auch das neue zu machen. Und wenn du richtig mutig bist, dann bittest du nur noch an die neuen Kunden dieses neue an. Gut, dann wir freuen uns total auf deine Fragen und Feedbacks zu diesem Video und wir treffen uns wieder in dem nächsten Video. Bis bald, tschüss!