Ich darf auf. Erste Frage. Was hat sich Gutes getan? Wer mag beginnen? Ja, draußen. draußen im Waldviertel. Johannes. Schneeschuhe an. Bei ein Viertel rein hier. Nein, das stimmt. Entschuldigung. Johannes. Ja, ich hatte meinen zweiten Testkunden oder meine zweite Testkunden am letzten Freitag. Das ist sehr gut gelaufen, das Gespräch. Und sie möchte weiterarbeiten mit mir. Jetzt ist es richtig gut. Also, jetzt habe ich im Grunde genommen zwei Testkunden, bei denen es sehr eindeutig ist, dass sie mit mir weiterarbeiten möchten. Sehr, sehr schön. Und ist das Problem von den beiden das Gleiche zu viel Arbeit? Zufällig? Nein. Okay. Fällig ein völlig anderes Thema. Okay, mach nichts. Ich bin der Lösung, was die Gleiche. Ja. Danke dir, Johannes. Danke, Karin. Ich hatte gestern ein Gespräch mit einer Freundin, die ich am Anfang meiner Arbeit mit euch mal als Testkundin gewährenden wollte. Und die dann ganz klar gesagt hat, sie macht es nicht. Ja, wir kommen immer wieder um ihre Probleme zu sprechen. Und ich war dann insofern stolz auf mich, dass ich wirklich nicht gekocht habe. Also, ich habe zwar schon erzählt von meinen Erfahrungen und von dem, was ich alles so lerne, aber ich habe sie nicht gekocht. Ich habe sie bei ihren Problemen gelassen. Und ja, ansonsten, die Mamas, die ich in der Klinik angestritten habe, melden sich immer wieder mal über WhatsApp. Also, der Kontakt besteht. Und jetzt darf ich halt mal über WhatsApp kommen. Also, der Kontakt besteht. Und jetzt darf ich halt mal, ich irgendwann mal den Schritt an, dass ich sie dann auch anspreche. Und ich habe jetzt einen, ich weiß zwar keine Ahnung, wie ich das machen soll. Gestern habe ich noch ein Insta-Dreh rausgelassen, wo ich tatsächlich ein kleines Webinar von 20 Minuten angeboten habe. Ich weiß zwar nur überhaupt nicht, was ich da erzähle, aber mir wird schon was einfallen. Sehr gut. Ich habe gerade die Zinke. Danke. Ja, ich habe letzte Woche zwei Wunschkundengespräche mit Personen in leerenden Tätigkeiten, sagen wir mal so, ein bisschen breiter gefasst, geführt und noch ein weiteres und absel. Und... Ja, das war mir erst recht. Gar nicht bewusst am Wochenende, dass doch so viele waren. Und ansonsten bin ich spielerisch dabei, irgendwie auch diese Angebote zu schreiben. Alle möglichen Probleme, die mir vorkommen, formuliere ich dann irgendwie gleich, sobald ich es kann. Und damit bin ich auch in meinem Live-Bus-Team auch tatsächlich ein bisschen unterwegs. Und habe da zwei A-Partner, die ich da... ...wird dann auch, ja, denen damit weiterhelfen. Und dann haben wir noch eine schöne Herzenserfahrung gemacht. Mein Mann hat für eine Sache Geld gespendet, die uns beiden am Herzen lag, 50 Euro oder so. Und just in this moment kaum gemacht, fand er plötzlich einen Teil hier im Haushalt, wo wir gesucht haben, wo wir sonst was neues Welten kaufen müssen, dachte ich auch wieder interessant. Also da, wo wir gut investieren, da geht was los. Ja, voll gut. Richtig schöne Erfahrung. Sehr schön. Genau, das so von mir... Danke. Danke, Elisabeth. Es hat mich eine Dame angerufen, die ein Coaching-Business aufbauen will, über Rücken beschwerden und wollte mit mir ein Wunschkunden-Interview machen. Und dem habe ich dann natürlich zugestimmt, ohne mich zuerst zu erkennen zu geben. Ich habe gesagt, okay, dann soll sie mal fragen. Und dann hat sie auch einige Fragen gestellt. Die scheiterten aber daran, es ging darum, sie macht Rückgeschmerzen und es geht um Erschöpfung. Und ich sage sie, ich bin nicht die richtige Kundin für dich. Ich bin nicht... Ich bin nicht erschöpft, ne? Und da wurde sie sehr aufmerksam und dann durfte ich ein bisschen erzählen davon, dass ich bestimmte Methoden habe, um eben diese Erschöpfung nicht zu haben und dass ich darüber bald ein Bibina mache. Und dann hat sie um die Einladung gewähnt. Voll gut. Das war sehr, sehr schön. Und dann haben wir noch ein bisschen hin und her, Geburtstag, und sie ist also sehr interessiert und möchte also gerne die Einladung haben. Ich habe mich jetzt auch entschieden, ein bestimmtes Datum festzusetzen und nicht einfach nur zu sagen Ende August, sondern der 29. August um 11.45 Uhr, kurz vor dem Mittagessen. Nein, ich will das mal ausprobieren. Dann habe ich dasselbe gemacht. Gestern hatte ich Besuch von einer lieben Freundin, die ich schon lange nicht mehr gesehen habe, im Offline-Bereich. Sie ließ durchblicken, dass sie einige Probleme hat, was Familienfrieden angeht und dann sagte ich, ich mache bald ein Bibina. Und dann bat sie um die Einladung. Aha! Ganz schön. Richtig schön. Und dann habe ich eine Dame auch im Offline, die hat Brustkrebs, also schwer krank wiedergekommen, und ich habe ihr Angeboten, ein bisschen mental zu arbeiten. Und wir haben eine Herausforderung herausgearbeitet, mehr noch nicht. Und zwar, dass sie endlich doch noch, doch noch mal, die ist 76, leben will. Und dann habe ich gesagt, wir machen einen Termin am kommenden Mittwoch im Offline. So, die Dame hat aber kein Geld. Sie hat jetzt mal... Wie gesagt, was denkst du? Nein, ich weiß das. Ich kenne ja Ihre lebensverhältnisse schon lange Zeit. Und jetzt wird es natürlich dann mein Thema sein, darüber zu stolpern, ob ich das schaffe. Am Mittwoch ist das Gespräch und ich habe ihr dann gesagt, wir haben jetzt gerade nur ein bisschen gesprochen. Wir werden uns dann eine Stunde Zeit nehmen und dann entscheiden, ob wir miteinander arbeiten. Das ist dann mein Problem, ich weiß. Ja, wir reden danach, ja? Darüber. Gerne, gerne. Danke. Danke, Elizabeth Katarina. Kann ich das schon? Doch. Wie klein? Du bist so, wo du sitzt. Genau. Ich werde heute ein bisschen bassiv dabei sein, weil die Kinder haben Besuch. Ich glaube, da muss ich ein bisschen besser schauen als auf die eigenen. Und was hat sich Gutes getan? Also, sehr viele, sehr viele ist in mir drinnen. Also, ich habe erkannt, dass ich... Ich habe mich erwischt, dass ich ein bisschen abgewichet bin von meinem Sehnsuchtsatz. Also, gerade in meiner ersten Sehnsucht, in dem mir selbst gerecht sein. Weil einige Personen, also verlangen oft von mir, oder denen sollte die verlangen oft von mir, dass ich es ihnen recht mache, weil sie es so gewohnt sind. Und da habe ich mich ein bisschen gehen lassen und denen das ein bisschen gegeben, wie früher, bevor ich meine Sehnsüchte kennengelernt habe. Und jetzt habe ich mich erwischt dabei und habe gesagt, stopp, es ist so nicht. Also, ich muss mir wieder selber treu bleiben. Und ja, das hat sehr viel Positives verändert, einfach in meinem Wohlbefinden. Eine Situation, so wie mein Bruder, also das Papa geworden, hat ein Baby bekommen, also seine Frau, das Baby bekommen. Und sie haben gesagt, die ganze Familie darf nicht zum Besuch kommen, zum Anschauen, weil es ist viel zu viel Trubel. Und ich weiß genau, früher hätte ich gesagt, okay, wir kommen auf zwei Gruppen aufgeteilt, oder nur ich komme, oder nur ich und mein Mann. Und so habe ich jetzt gesagt, also wir warten einfach, bis ihr bereit seid, bis ihr uns alle empfangen könnt. Und so ist es mir auch recht. Also, da bin ich sehr, sehr stolz, genau, auf mich. Ja, und im Offline-Bereich hat sich jetzt eine Mama gemeldet, war nicht denn endlich das Wundkundeninterview mit dir durchführen, das haben wir so vor einem Monat mal ausgemacht, dann sind die Sommerferien losgegangen. Und sie waren auf Urlaub und wir waren auf Urlaub und jetzt ist es nie geworden und sie hat einfach nachgefragt, wann findet denn das endlich statt? Und jetzt haben wir einen Termin für Mittwoch ausgemacht, genau. Ja, genau. Sehr gut. Richtig gut. Ja. Danke Katarina. Hast du eine Liste von allen deinen Kustern, Amen? Katarina? Mhm. Genau, die habe ich schon abgearbeitet, ja. Wie viele sind drauf? Oh, also ich habe nur die aufgeschrieben, die mir auch richtig vorgekommen sind. Okay. Ich habe mir auch zu viele, 30, 40, keine Ahnung, sowas. Ja. Okay, später sage ich dazu was. Okay. Okay. Dankeschön, Julia. Ja, bei mir hat sich Gutes getan, dass nach wirklich einigen Jahren jetzt eine Kundin auf mich zugekommen ist, die ich immer so, die gehört zu meinem Freundeskreis und ich habe mich irgendwann, habe ich mich nicht mehr so Coaches hinreißen lassen. Und jetzt hat sie mich vor vier Wochen angesprochen, ob ich hier helfen würde. Und ich habe ihn damals einfach so gesagt, ja. Und jetzt hat sie mich wieder angefunkt. Jetzt haben wir dann, also am Freitag hatte sie angerufen oder Donnerstag und dann habe ich gesagt, ja, wir verabreden uns morgen zu einem Zoom und dann besprechen wir alles ganz in Ruhe. Und jetzt hat sie am Freitag gebucht. Und ja, oder ja, Freitag gebucht. Und ich freue mich da sehr darüber, weil das, das liegt mir, die liegt mir schon so lange auf dem Herzen. Als ich dann um den Preis ging, habe ich, bin ich dann auch nicht abgewichen von meinem normalen Preis in Vierteljahr. Also wirklich jetzt in Vierteljahr und wir haben ein Teilziel festgelegt, weil das, was sie noch wollte, das schaffen wir nicht in Vierteljahr. Die sagt, ja, dann gucken wir danach dann weiter, aber jetzt machen wir erst mal einen Teil. Und dann schluppte sie natürlich auch so ein bisschen bei dem Preis. Ich habe ihr 3,6 gesagt für den Vierteljahr. Und dann wollte ich ihr anbieten, ja, können auch irgendwie raten oder was und so sagt sie, nein, nein, du kriegst das, was du brauchst und was du haben möchtest. Das ist schon rechtlich so. Und jetzt guckt sie, wie sie das irgendwie zusammenkriegt und das fand ich eine tolle Bestätigung. Ja. Boah, ist schön. Und ich kenne sie, oder? Ja. Weißt du, ich gratuliere dir so sehr, dass du nicht runtergegangen bist. Ja. Danke. 3,6 ist gut. Freundschaftsspreis ist eigentlich nach oben gelegt, ne? Ja. Ja, aber es gibt ja noch ein Abseil hinterher, da schauen wir mal. Yes, yes. So ist es, Spitz ist gemacht. Willkatz. Also in Bezug zum Verkauf habe ich jetzt nichts Neues erlebt. Ich habe mich mit Helmgeschichte, die habe ich mir noch mal angeschaut für meinen Workshop. Und das andere Gute ist, ja, dass es mir mit mir einfach sehr, sehr, sehr, sehr gut geht. Ist das Beste, finde ich, wenn es uns gut geht, oder? Wirklich, wirklich. Es ist so schön. Sehr schön. Ja. Genau. Danke. Danke schön. Danke. Dann, ich möchte sehr gerne ein paar Fragen stellen. Didi, in dem Riltsch 31 Tage Kalender drinnen sind, habt ihr angeschaut, dass Reignie 2 solche Grafiken gemacht hat, wie viele Texte du einblendest, auch das Video. Wer hat das gesehen, diese Grafiken? Aha. Bitte anschauen, weil ich sehe, dass einige sehr viel Text drauf tun. Also du tust entweder zwei Texte oben und eins unten auf einer Slide, oder du tust eins oben, eins unten. Also du tust nicht noch mehr drauf. Ja, ganz wichtig, dass du diese Grafiken anschaust. Eins funktioniert er nicht, hat Julia gesagt. Hat noch nichts geschickt. Also da sind, da sind, ich habe es doch gesehen, da sind, du hast zwei Downloads drin für zwei verschiedene Rilts und das erste kann man downloaden und bei dem zweiten kommt man direkt wieder auf eure Startseite vom Mitgliederbereich. Okay. Ja, das kann sein, dass der, den habe, das, das Foto habe ich noch nicht. Okay. Aber schaue ich mir an, das ist Tag. Tag, meine ich. Also du schaust nur die Grafiken. Ja. Also das ist das, was ich fragen wollte. Okay. Dann die andere, also dass du bitte, bevor du viel Arbeit für dich machst, weil ich jetzt von einigen gehört habe, dass ich sehr viel arbeiten mit denen, das macht das bitte nicht. Rainier ist in zehn Minuten fertig. Katarina, hast du gesehen, was ich für ein Ril gemacht habe bei euch im Raten? Also jetzt ist es auch online. Ich habe ihr gezeigt, wie schnell ich ein Video aufnehme. Ja, ich habe es gesehen. Hast du dich gefreut, dass dein Video drin ist? Ich habe so eine Kamera da. Ja, ja, ich habe es, also ich habe es noch ganz kurz gesehen. Ja, das extra für dich gemacht. Ich habe es, ich habe es geliked. Habt ihr es gesehen? Weil einige, einige gesagt haben, dass sie so viel Zeit brauchen für Videos oder für die Rils oder sowas ähnliches. Und schau mal das Video an vor Rainier. Er tut das, indem er beibringt. Ja, ein Ril von uns rein tun. Innerhalb von zehn Minuten ist das Video fertig. Das heißt, er hat es innerhalb von zehn Minuten reingetan, dieses Video. Also das Video aufnehmen, dauert so lange, wie das Video lange ist. Das heißt, ein sechs Sekunden Video dauert sechs Sekunden. Ein neun Sekunden Video dauert neun Sekunden. Und dieses Video, was ich gemacht habe bei Katharina, ist glaube ich sechs Sekunden im Garten. Ich habe die Tasse, habe ich kurz mit rausgenommen, ich habe mich von der Seite fotografiert und habe dann gezeigt, wo ich hin. Das reicht von kommen. Und dann hat Katharina gesagt, ja, manchmal steht dann der Leiter noch da oder manchmal steht dann noch der Mithaufen. Er ist dann sichtbar oder weiß nicht, guck guck was. Hier könnt ihr über manche Sachen, die ihr nachher nicht heute siehst, sehen und texturüber tun. Und da braucht ihr kein neues Video. Also man kann zum Beispiel dann von dem Leiter, macht man halt den Text drüber. Und schon ist die Leiter wieder weg. Also macht es euch wirklich einfach. Also wir machen immer, wenn wir draußen unterwegs sind, machen wir gleich fünf, sechs, sieben, solche Kurzvideos. Wir müssen sie noch mal irgendwann richtig in einem Ordner sammeln und damit ich sie auch schneller wieder finde. Weil das müssen wir auch noch machen. Aber sonst ist das, wenn ich denke, okay, ich finde gerade nichts, gehe ich kurz in den Garten und nehme was mit und mache das schnell in sechs Sekunden, in sechs Sekunden Video oder in neun Sekunden, in neun Sekunden Video. Ich möchte noch kurz fragen, Stande nach Elisabeth, ja, ich sehe dich. Also das wollte ich fragen, quasi, also ihr wisst, wir sind faul im Marketing, Rainer und ich, wir sind faul im Marketing. Ist das eine gute Nachricht? Und dann wird es euch noch umsetzen. Das heißt, wir schauen für uns, dass wir mit dem wenigsten Aufwand das Meister rausholen. Und das ist das, was ihr euch auch weitergeben. Deshalb haben wir vier, fünf Strategien gelernt, weil wir bei einer Strategie 50.000 Euro investiert haben, aber wir haben gedacht, also nie im Leben wollen wir das so machen. Das hat uns 50.000 gekostet, damit ihr nicht viel arbeitet. Das hat noch viel mehr gekostet, weil wir sind noch in Mallorca geflohen, in der Schweiz geflohen, aber wir gegangen haben uns weiter und sofort schlürz. Das heißt, dass dieses Kalender, wie das jetzt ist, da ist es wirklich wichtig, dass ihr so ein Video nach dem anderen ihr anschaut, wenn ein Fehler noch drinnen ist. Dann gerne kurz Bescheid sagen, wie Julia das wieder einen Grafik gesagt hat, weil es nicht darum geht, dass sie fleißig sind und viel arbeiten. Wenn du nicht fertig bist, mit Innerhalb von einer Stunde am Anfang, mit einem Text oder mit einem Reel, dann machst du dir viel zu viele Gedanken. Du bist einfach dann kompliziert unterwegs. Das will ich nicht. Wir wollen euch nicht überfordern. Deshalb überfordere dich, du dich auch nicht. Also gib dir, stell einen weg. Und maximum eine Stunde für einen Text. Wenn das vorbei ist, dann ist es vorbei. Du schickst das so raus, wie das ist. Du kannst noch in Chatchi bitte reinspucken, sage ich mal. Und dann grammatisch kann der noch etwas machen, aber die Hauptsache raus mit dem Ding. Also bitte mach nicht mehr als eine Stunde für einen Text, also für einen Reel. Bitte, bitte, bitte. Wer braucht länger? Okay. Okay, warte, ich wollte noch was. Wer hat angeschaut, das Video zu dem Lehrinhalten? Okay, Karin unbedingt anschauen. Jeder, der im Kalenderprojekt ist und beginnt unsere Vorlagen zu nutzen, bitte nutze unsere Vorlagen. Weil wir haben das so gemacht, dass es für dich am einfachsten ist. Und alles, wie du versuchst, das anders zu machen, das überfordert. Wenn das so lange ist, dann ist das überfordert. Wer hat schon begonnen mit den vier ersten Vorlagen, die Lehrinhalten? Okay. Also nicht ohne Videokarin immer. Schau bitte dazu das Video an im Voraus. Wer hat begonnen mit den nächsten zwei Vorlagen, wo es um die ermutigende Inhalte geht? Okay. Wer hat begonnen, die dritte Vorlagen zu schauen, wo es um die Identifikationsinhalte geht? Okay, nun, dass ich weiß, wo wir stehen. Ja? Gut. Jetzt kommen die Fragen. Elisabeth? Ja, die Frage ist, ich habe das Video gesehen, das ihr heute Morgen eingestellt habt. Das hat aber keine Capschen. Wenn ich ein Video mache, ohne Capschen, bin ich auch schnell. Der Capschen habe ich mir dann schon mal vorher von, so gesammelt, vier, fünf zu dem Thema, denn ich sollte ja sechs Videos machen, Reels machen, noch zu Lernen halten. Und die habe ich jetzt fertig. Die habe ich auch reingestellt. Ja, ja, das habe ich gesehen heute Morgen. Aber das ist noch ein Capschen. Oh, habe ich nicht öffnen können. Ja. Also du machst das also innerhalb von zehn Minuten mit Capschen. Also Text, ich mache das auch. Der Text bei mir, am Anfang hatte ich zwei Stunden gebraucht. Ja? Aber warum? Weil ich fünf Töpfe öffne und versuche, alle fünf Töpfe zuzumachen in einem Text. Und heute ist es so, ich bin heute in 15, 20 Minuten meistens fertig. Wenn ich etwas besonders gut machen möchte, kann es schon sein, dass ich eine Stunde brauche. Ja? Aber dann habe ich wieder mehrere Töpfe geöffnet, also mehrere Gedanken, Genghe in einem Text. Und das ist falsch, das ist nicht gut. Also ich lerne auch, dass ich nur einen Topf, einen Gedankengang aufreiße und zumache. Dann ist es leicht. Ja? Wenn du mehrere Töpfe öffnest, dann ist das überfordert. Und den Text in dem Reel rein zu tun, das ist zehn Sekunden. Das ist richtig. Also ich habe jetzt... Ich habe diese Texte per WhatsApp mir zu. Aha. Ich probiere ich da rein. Die Hux. Und oben drüber die verschiedenen Hux. Also der Huck der Call to Action, was ins Video reinkommt, jedes einzelne. Und wechseln immer von der eine Seite auf die andere, kopiere schnell. Ja. Text rein, kopiere, text rein, fahrt mal rein. Text rein. Ich habe das Ganze gesammelt auf Word und ziehe das dann rüber. Und habe so fünf zu den Lerninhalten, da sollte ich ja sechs Videos machen. Die habe ich jetzt auch fertig, wobei zwei Ermutigungen dabei waren. Und gehe dann jetzt über zum nächsten Schritt. Das ist glaube ich aber nicht das heutige Thema. Das frag ich dann morgen. Wo ich dann rüber gehe jetzt. Ich habe jetzt also die ganzen acht Videos nach den Vorlagen gemacht. Mindestens ein, zwei, drei, vier bestimmt. Und ich habe mal für eins fünf Stunden gebraucht. Für das heutige habe ich nur eine Stunde gebraucht. Und das Vorbereitende für morgen, da habe ich nur eine Viertelstunde gebraucht. Ja, gut. Okay. Aber das mache ich dann so, dass ich die Captions einfach nicht viel abendere. Ich lasse die dann so ein bisschen verändert, was ich dann drei, vier Tage vorher mal gebraucht habe. Ich lasse die dann so. Ich lasse einen Text nun dann, wenn die zu Kommentaren geführt haben. Wenn sie nicht zu Kommentaren geführt haben, dann verändere die. Dann muss ich verändern. Okay, ich klare. Das ist nicht so wichtig, wie viele Leute das anklicken. Es ist viel wichtiger, wie viele Leute kommentieren. Ja. Da brauche ich noch Hilfe. Also und bei euch am Anfang, also all die Vorlagen, wenn ihr die Vorlagen macht, dann müsst ihr euch bei jeder Vorlage die Texte verändern, weil es für mich wichtig ist, dass ihr lernt, die verschiedenen Puzzlestücke, die zum Verkauf führen, drauf zu haben. Ja. Und dazu ist es wichtig, dass du reingehst in die Vorlage und da ist quasi, ich zeige mal eins. Ja. Ja. Ja. Ich muss jetzt nach oben. Die Frage, wo du geschickt hast wegen Zähnsel, kann ich auch in den Nebenraum beantworten. Wir sehen euch jetzt nicht, aber rein ihr geht dann in den Nebenraum. Weil ich jetzt einige Riesen von euch angeschaut habe, deshalb habe ich jetzt diese grundsätzlichen ... Oh. Was soll ich? Das hat nicht so funktioniert, wie ich das wollte. Wo seid ihr? Ja, da seid ihr. Also für mich ist es wichtig, deshalb sind diese Vorlagen da, wenn ihr da hier reingeht. Ja. Und dann nehme ich zum Beispiel hier Leerinhalt. Nämlich lieber das. Und dann, wenn ich hier drauf kriege, dann ist es für mich wichtig, wenn du hier diese Vorlage siehst, okay, was ist jetzt die Wunschsituation des Traumkundes? Bitte darüber nachdenken. Ja. Und was ist die Sache, die Traumkunde für Hindernis beim Erreichen ihres Ziele erachtet? Ja. Das heißt, ich möchte schon, dass ihr hier darüber Gedanken macht. Oder was ist die Sache, die sie für ursächlich für ihre Problemsituation halten, aber ist nicht so? Ja, deshalb möchte ich schon, dass ihr diese Texte wirklich jeden Text wirklich nach Vorlage macht. Ja, also diese Texte musst du, herr, ich sei weit fährendeignen. Wenn du überall das Gleiche machst, dann hast du nicht die Vorlage gemacht. Okay? Da habe ich, ich habe die von den Vorlagen, von den Lerninhalten alle so gemacht, verändert. Oh, dann bin ich beruhigt. Ja, aber dann... Wenn wir rübergehen in die andere Inhalte, da sind diese rote Sachen, die da geschrieben sind, ganz anders. Ja? Da geht es nicht um diese Inhalte, da geht es nicht um diese Themen. Und was wir euch beibringen, ist, es gibt diese vier Puzzlestücke, die die Menschen hören müssen, damit sie so zu dir reinkommen in ein Kennenlerngespräch, dass sie sich schon entschieden haben, eigentlich zu kaufen. Sie wissen schon alles, aber sie wollen sich noch ein bisschen absichern. Ja, dafür ist ein Workshop da. Das Workshop hat die Aufgabe oder diese Vorlagen oder unsere kostenfreie Inhalte, haben die Aufgabe, dass die Menschen vorinformiert sind, dass sie ganz genau wissen, welche Ergebnisse sie durch dich bekommen, was ihren Weg du mit ihnen gehst. Da sind ermutigende Inhalte. Ich habe jetzt Identifikationsinhalte geschrieben, wo ich zum Beispiel geschrieben habe, das von dem kleinen Jungen, der immer wieder Pastor gespielt hat, das ist Rainer. Und von mir, von dem kleinen Mädchen, die immer wieder Lehrerin gespielt hat, ist ein Unternehmer-Ehe-Par geworden, die ein sechsstelliges Coaching-Business aufgebaut haben. Ich habe mich verraten, indem ich gesagt habe, Rainer hat immer wieder Pastor gespielt und ich habe immer wieder Lehrerin gespielt zu Hause. Das heißt, durch diese Identifikationsinhalte können sich die Menschen mit uns identifizieren. Es gibt sehr viele Business-Mentoren draußen. Warum sollten sie gerade bei uns? Und es gibt sehr viele Eheperater. Warum sollten sie gerade bei Elisabeth oder bei Monika dazu gehören, diese Identifikationsinhalte? Und deshalb ist es wichtig, dass ihr diese Vorlagen, die wir euch weitergeben, wirklich anschaut und okay, am Anfang kann es sein, dass es ein bisschen länger dauert. Aber sobald du raus hast, was ist das, was die Menschen hören müssen? Dazu, damit sie bei dir eine Entscheidung treffen, damit sie nicht sagen, oh, ich habe kein Geld oder ich kann es mir nicht leisten oder was auch immer. Dazu sind diese Puzzlestücke, diese Inhalte notwendig. Und es gibt diese vier Sorten, die in dem Kalenderprojekt drinnen ist und zu allen vier Sorten kriegst du vier Vorlagen, damit du das einüben kannst. Okay, ist es verständlich, wofür das da ist? Und hast du das einmal raus, diese Puzzlestücke kannst du so spielen, wie du willst. Das ist das Schönste dabei. Ja? Und ich weiß, wenn ich fünf Texte schreibe, das Ergebnis ist meistens 20.000 Euro. Das ist doch voll cool. Ja? Und die gigantischen Kunden, die ich haben will, also nicht blüht, sorry, nicht blüht, Leute, also die nicht in die Umsetzung gehen wollen oder die mich kausschlagen würden, weil sie meine Energie abzocken, sondern unsere Kunden, ich habe Reiner gesagt, ich will Kunden haben, die uns Energie geben und das haben wir, wir haben nur solche Kunden. So wie ihr. Wir haben keine Energieabsaugerkunden, ja? Was sorry für blüht, das war nicht ganz gut. Das ist das, was ich damit meine. Okay? Frage, ihr habt einen Garten? Ich überfrage uns, ich weiß jetzt gerade nicht mehr, Reihenfolge. Ist es gescheit, wenn ich mich jetzt mit dem Workshop beschäftige, weil du gesagt hast, der Workshop ist dafür da, die jetzt abzuholen, die Echoree, die sind, die schon vorbereitet sind durch die Texte. Oder, weil ihr jetzt sehr lange nichts gemacht habt, zwei Monate oder so, oder soll ich zuerst diese Reels machen, wo diese Puzzlestücke, dass ich sie so vorbereite und dann die, und das dann die Einladung kommt zu dem Workshop. Moment, bitte. Ihr könnt jetzt zu Rani reingehen. Er ist im Mitglied der Breakout Session. Ich höre dich nicht. Ich bin jetzt nicht drin, aber ich habe gedacht, ich höre so lange mit, bis er eine rüber möchte. Wir können auch Bescheid sagen. Ja, wo müssen wir da hin? Oder wo gehen, wo? Auf dieser Vier, auf dem Würfel mit die vier, vier Weiße Stellen, Breakout Sessions. Dann steht Rani herbeitreten. Der Würfel, ja. Sieht das? Mit dem Maustaste nach unten gehen. Ja, und dann sind die zwei wieder. Das sind so rechtlich Breakouts Sessions mit vier, so wie der Würfel. Das ist der Würfel. Wo ist der? Da nebenan. Rechts von Apps, links von Aufzeichnungen. Ach, wo wir, okay. Oder bei mir. Der Würfel, da. Breakout Session beitreten, oder? Jawohl. Bis später. Also niemals entweder oder denken, im Gart. Und Katarina, Monika. Niemals entweder oder denken. Niemals Katarina entweder oder denken. Niemals Karin, Elizabeth, Johannes, Silke, Bettina, Julia entweder oder denken. Ja, niemals. Also im Gart sehe ich dein Gesicht noch. Ja. Jetzt haben Sie meine Airpods eingeschaltet, ich habe nichts gehört. Okay. Also ich habe gesagt, niemals entweder oder denken, ja. Das heißt, es hängt nur von deiner Kapazität, von deiner Lust ab. Kannst beginnen mit dem Workshop. Also ich habe zum Beispiel unser Workshop letzte Woche einfach mal reingeschrieben in ein Story. Ich habe heute Vormittag ein neues Workshop vorbereitet. Es geht um Preisgestaltung für christliche Coaches. Ja, so was habe ich geschrieben. Wer hat dafür Interesse, klickt drauf, ja. Das heißt, ich habe das angeteasert. Nächsten Mal tue ich den Namen rein vom Titel. Das heißt, ich tue immer wieder das, was ich gerade jetzt tun kann. Und wenn du sagst, ich habe aber noch Lust und Energie und ich will mich dran machen an die Ries, ja, dann beginnst du mit den Ries und dein Co-to-Action führt immer wieder zu deinem Workshop. Das war's. Ja. Ja? Die Frage war die, weil beim Workshop da gibt es dann also eine Abfolge von Rils mit der Einladung. Die fünf Texte. Die fünf Texte, genau. Die sind per E-Mail gedacht oder wenn du in der Facebook bist, das ist richtig gut dafür. Also diese fünf Texte kannst du auch als Ril machen, aber dann musst du geschalten, Hux dazu nehmen. Aha. Ja? Ja. Weil da sind keine Hux. Ja, okay. Und dann habe ich noch E-Mail geschrieben, mit der Bitte für euren Workshop, genau. Ich muss mich überwinden, weil ich gedacht habe, durch Cicci Pitti werde ich noch laufen lassen, damit Cicci Pitti noch kramatischer Fehler macht, aber nicht ich tu das ohne so, dass ihr das sieht, wie ich das wirklich mache. Ja, dann melde ich mit mir. Auf jeden Fall. Aber da muss ich mich echt überwinden, aber ich tu ja das auch so. Danke. Sehr gut. Danke im Garten. Danke. Katharina Frage? Ja, genau. Zum ersten, also ich überarbeite danach, alles immer mit Cicci Pitti. Und dann paliere ich die Vorlage. Ist dir das aufgefallen? Ja, dann musst du... Und dann denke ich aber, das klingt ja so viel besser, als so, wie ich es vorher geschrieben habe. Ich denke das auch immer. Mein Text ist immer tausendmal besser, als das Cicci Pitti ausspuckt. Ja, also ich so. Aber meine Texte sind meistens über 3.000 Zeichen und bei Insta musst du über unter 2.200 Niklerzeichen bleiben. Ja. Und deshalb, ich habe zwei Befehle, die ich dann immer wieder sage, ich tu, also du kannst unsere Vorlage reintun, also das PDF. Ja. Vorlage und Beispiel, dann tust du deinen Text rein. Ja. Und dann gibst du den Befehl von Cicci Pitti, behalte die Struktur der Vorlage exakt, weiche davon nicht ab. Also wir müssen, wir müssen Cicci Pitti wirklich bei der Stange halten. Okay. Okay, und hast du das so empfunden, dass ich von den Vorlagen abgewichen bin? Ja, manchmal ja. Okay. Okay. Also, ich kann sein mit Cicci. Ja, also das ist, weil das psychologisch gut aufgebaut ist, der Text. Also man kann zum Beispiel, du kannst etwas chronolog erzählen oder du kannst solche Sachen, und ich dachte, jetzt wird alles besser und es wurde schlechter. Du kannst solche Sachen quasi einbauen in den Text, was einfach die Spannung hochhält. Und das ist drinnen in diesem Vorlage. Ja. Ist sonst langweilig schreiben würden, chronologisch. Also mein Erzniederstil ist einfach dann langweilig. Ja, und wenn du diese Wendungen, die halt in diesen Vorlagen drinnen sind, beibeherst, dann fessest du deine Leser und deshalb sind diese Vorlagen so wichtig. Damit sie nicht wegkommen von unserem Text. Okay. Und das ist jetzt vorgefertigt, vorgeliefert. Deshalb, wenn du die da anhörst, dann fesseln wir die Menschen in unserem Text. Und wir wollen, dass sie bis zu Ende lesen, ja. Mhm. Und noch was, warum ich zum Beispiel sehr gerne lange Texte schreibe. Deshalb mag ich Facebook zum Beispiel besser, weil ich mich da wirklich lange Texte schreiben kann. Weil, also das ist so, dass Studien zeigen, dass die Menschen heute extrem kurze Spanne haben, wo sie aufpassen, ja. Und sie wollen immer das Neueste, das ist eine Krankheit eigentlich. Und dadurch, dass ich meine längere Texte schreibe, sortiere ich auch die Menschen aus, die noch fokussieren können. Also ich mache das mit Absicht. Also ich mache mit dem Prenn so nicht mit, ja. Ja. Also ich möchte Menschen haben, die eintauchen können in einen Text. Ja. Okay. Karin Frage. Ja, meine Frage war ähnlich wie die Katharina's. Dass ich mich gut, also beim Texte schreiben, sehr an deine Vorlage halte. Und dann geh ich bei ChatGbtE ein, dann mach der noch mal was anderes. Dann überschreibe ich's zwar noch mal. Aber dann muss ich das ganz ins Reel einfügen. Und dann wird's meistens noch mal ein bisschen anders. Also es muss sein, dass ich da die Vorlage total verliere dann. Aber okay, die Frage ist jetzt schon beantwortet. Danke. Also ich gebe meine Vorlagen auch ein, ja. Und ich sage zu diesem Thema, also ich spreche zum Beispiel drauf diesen Thema oder aus diesem Text mach jetzt Lehrinhalt vor Lage zwei. Halte dich an die Struktur, sage ich. Lass dir Zeit, ganz wichtig, lass dir Zeit, das musst du auch sagen. Bei ChatGbtE, lass dir Zeit. Ja. Weil sonst... Ist es in der Haare von einer Sekunde etwas rausgespuckt, aber bist du nicht. Das bist du nicht, ja. Johannes. Ist das ernst, dass ich ChatGbtE sagen soll, dass die sich Zeit lassen? Ja. Das ist nämlich so programmiert, dass ich für eine bestimmte Aufgaben, nur ich weiß nicht, wie viel Sekunden hat, ChatGbtE. Und wenn ich sage, erlass dir Zeit, dann siehst du, es wird jetzt analysiert und dann dreht sich, dreht sich, dreht sich und das Ergebnis ist viel besser. Ja. Also ich habe... Ich weiß nicht, muss ich für diese Art mit ChatGbtE eine Weihzahlversion benutzen? Ich sage immer wieder, zuerst Geld verdienen, erst dann investiere ich in Technik. Also... Also dann machen Sie Schluss mit. Und da die alte Version nutzen, ja, ich würde damit beginnen, noch nicht investieren, weil das ist ein Monatlich, 20, 30 Euro weiß ich nicht, die bezahlte. Ja, habe ich auch nicht gemacht, das hat auch Gründe. Also wenn ich den ChatGbtE etwas eingebe, dann bekomme ich ja wirklich ein unglaublich glattes Ergebnis. Und die Klarheit in einem Gedanken oder in einem Vorgang, und die ist meistens überhaupt nicht glatt. Das heißt, die Glätze, die ich da geliefert kriege, die spiegelt mir etwas vor, was nicht brauchbar ist. Ja, Erfahrung habe ich selber gemacht, ich habe auch meine Hausaufgaben gemacht, habe mir die von ChatGbtE lösen lassen und was habe ich bekommen von euch? Nee, das passt nicht so. Genau. Das ist ja einfach, ein einfaches, klares Erlebnis mit ChatGbtE. Und das Zweite ist, ich sage ja immer wieder, dass ich so ein bisschen sperriger digitalen Mensch bin. Also ich habe in den letzten Tagen das mal so sprachlich um Punkt gebracht, ich bin ungeheuer genervt von diesen Reals, die so gut funktionieren. Die funktionieren so gut, dass selbst ich mir die angucke. Das ist eine Hürde. Ja. Die funktionieren so gut, dass ich mir die angucke. Und was passiert? Meine Zeit ist weg. Also ich habe so einen Hals, wie mir mit Reals die Zeit geklaut wird. So, und mit dieser Haltung zu Reals, soll ich jetzt selbst Reals schreiben, die das machen. Also da hat ein bisschen ein Problem. Die Haltung muss eine andere sein. Also ich schaue, also ich scrolle grundsätzlich eine Stunde, Maximum in einer Woche. Ja, Maximum eine Stunde. Ich schaue dir um, was ich gerade aufgestellt habe, dass die so angelegt sind, dass sie bei mir funktionieren und mir dann die Zeit klauen. Also wenn ich ganz, ganz straight angehe, ist diese eine Stunde für mich zu viel, denn das ist für mich geklaute Zeit. Nein. Nein, ich hör zu. Hör dir zu. Also davon sollst du ausgehen, dass die Menschen mit diesen drei Bedürfnissen auf Social Media sind. Ja, sie wollen und erhalten werden, da spülen wir nicht mit. Und erhalten spülen wir nicht mit. Okay. Da spülen wir nicht mit. Wir sind Unternehmer. Zweitens, sie wollen Wissen aneignen. Ja, dafür sind unsere Lehr- und die praktische Inhalte. Und drittens, die brauchen Ermutigung, die brauchen Inspiration. Und dazu sind unsere Identifikation und ermutigende Inhalte. Das heißt, diese zwei Bedürfnisse erfüllen wir, und das wollen wir auch erfüllen, weil sie ja mehr Wissen brauchen und weil sie ja Mut brauchen. Ja, und du kannst sie so vorstellen, entweder verplemmen sie die Zeit eine Stunde jeden Tag oder zwei, drei Stunden jeden Tag ohne deine Inhalte, und dann ist die Zeit geraubt. Oder sie finden deine Inhalte und du führst sie raus aus diesem Käfig. Also dieses Entweder oder sollten wir ja gerade nicht arbeiten. Ja, aber jetzt ja. Jetzt mal anwenden. Entweder offline oder online. Und warum online, hatten wir ja auch geklärt, wenn offline nicht so doll ist, dann ist online der Ausweg. Also, machen wir online. So, jetzt wenden wir uns diesen Reels zu. Und diese Beobachtung, die ich gemacht habe, Zeitglaub bei mir. Die baut bei mir innen drin wirklich eine Haltung zu dieser Art von Kommunikation auf. Also, alles läuft heutzutage online und mir stellen sich die Fußnägel hoch mittlerweile. Also, ich kriege mittlerweile Aversionen gegen diese Art von Kommunikation. Was du gerade gesagt hast, wenn sie unsere guten Inhalte sehen, dann sind sie ja gut versorgt in der Stunde. Na, nicht nur in der Stunde, du holst sie in dein Programm und durch das Programm in mein freies Leben. Das ist ein Unterschied. Das ist ein guter Input für die Leute. Aber diesen Input herzustellen mit der Haltung, die ich mittlerweile habe. Ui, jetzt wird es schwierig. Ja, also wenn du diese Haltung behalten möchtest, kannst du, aber dann wirst du die Menschen nicht abholen. Das ist deine Entscheidung. Es ist genauso wie ein Arzt. Mit einem Arzt kann man fürs Feuer sorgen. Ja, und wir werden heute Abend sicher hier im Kaminfeuer anmachen. Und mit dem Arzt davor macht man das Holz klein. Aber mit einem Arzt kann man auch jemandem den Schädel einschlagen. Das ist nur ein Tool. Und Social Media ist nur ein Tool. Und ich nutze Social Media nicht als Konsument. Ja, sondern nur als Tool, damit unsere Botschaft viral gehen kann, damit unsere Botschaft verbreitet wird. Und ich bin der Überzeugung, dass Gott diese Tools entwickelt hat. Also hat entwickeln lassen. Wie Handy, Fernseher, Flugzeug. Das sind alle von Christen oder von Juden gemacht. Was mich in dem ganzen Spiel ja immer begeistert ist, wenn ihr sagt, ihr seid Marketingfaul. Und deswegen habt ihr diese ganzen Vorlagen entwickelt. Die habe ich mir übrigens doch, ich war eben nicht schnell genug. Die habe ich mir fast alle angeguckt. Und ich sehe da auch eine gewisse Genialität drin, wenn man die anwendet. Aber ich komme dann nicht mit Chatchabity weiter, sondern ich muss mich selber mit meinem Kopf, mit meinem Gefühl, mit diesen Vorlagen auseinandersetzen und dann Text schreiben. Und nicht schreiben lassen von Chatchabity, sondern das muss ich selbst machen. Und dabei kriege ich für mich einen Protest hin, der eine gewisse Klarheit, was mein eigenes Programm anbetrifft, ergibt. Also auch nicht sofort, sondern mit einer Menge Schreiberei. Immer wieder nochmal, nochmal, nochmal. Also bitte nicht vorlagen, nicht reintun in Chatchabity, ohne dass ich einen Text geschrieben habe, weil ich möchte, dass ihr wisst. Also das ist quasi, ich möchte, dass ihr wisst, worauf es ankommt, welche Puzzlestücke brauchen unsere potenziellen Kunden, damit sie bei uns buchen wollen, weil sie ihr Problem lösen wollen. Wenn wir das nicht lernen durch die Vorlagen, wenn wir da nicht selber die Gedanken machen, sondern das Chatchabity machen, dann wird Chatchabity dazu lernen, nicht wir. Also die Genialität dieser Vorlagen liegt ja darin, dass ihr die Puzzlestücke ausprobiert habt und damit vernünftige Zahlen erzeugt habt. Genau. Wo ist das doch? Okay, also setz mich hin mit dem Stift oder mit dem Schraubmaschine oder was und schreibe jetzt meine eigenen Text. Und die schiege ich euch zu und ihr gebt mir ein Feedback. Ja, der ist gut oder der ist schlechter, modifiziere ich mal noch ein bisschen und dann erst kommt es als Riel oder irgendeine Veröffentlichung raus. Das sehe ich richtig. Also ich mag, wenn ihr gleich veröffentlicht, weil ich nichts verderben möchte, wenn etwas gut ankommt und ich korrigiere das im Voraus und dann kommt es danach nicht gut an, aber ursprünglich wäre das gut angekommen. Das ist falsch. Und deshalb mag ich, wenn ihr das einfach weintut in Insta, also ausprobiert und danach gebe ich eh unsere Einschätzung dazu. Ja, aber ich mag, wenn du selbst schon Lernzahlen zu holen und deshalb Insta, weil da kriegen wir am schnellsten die Zahlen. Ohne Geld zu investieren. In Facebook würden wir noch schneller Zahlen kriegen, aber da muss man halt investieren in Werbung. Also so habe ich mich, habe ich es auch beschlossen. Mit Insta würde ich dann Zahlenspielchen machen und nach dem, was wir gerade gesprochen haben, no risk no fun, einfach drauf und gucken, was rauskommt. Und ich wechsel aber für mich hinterher, um mich zu präsentieren, garantiert die Plattform. Never ever Instagram, sondern irgendwas anderes. Wobei, linket in, habe ich auch jetzt ein paar negative Nachrichten gehört, dass die irgendwie zum Meinungskanal werden, so ganz langsam, wo sie sehr seriös waren. Aber das ist kein Thema jetzt. Lass mal es weg. Also auf jeden Fall werde ich das dann wahrscheinlich auf Insta machen. Also es geht um die Passestücke, um diese Inhalte. Wenn wir einmal diese Passestücke drauf haben, dann ist das eigentlich egal, wo wir das machen. Dann müssen wir nur die spezifischen Eigenheiten wissen von Linket in Insta, Facebook oder Co. Und damit auch lernen mitzuspielen. Ich zeige euch noch ein Beispiel. Und zwar, ich gehe hier bei uns auf die Riels. Ja, das kann man nicht sehen im Computer. Okay. Also ich zeige aber trotzdem, das ist jetzt 2000, dieses View hier. Und das ist eigentlich ein Test, ich zeige euch, was ist das, was wir machen, aber das ist jetzt für die Fortgeschrittlerinnen. Nur ihr wisst, dass das so was von cool ist, finde ich. Ich zeige euch. Also wenn du das hier anschaust, da siehst du, dass hier das erste ist Test-Rail im Handy. Das kann man aber im Computer nicht sehen, deshalb kann ich euch nicht zeigen. Das heißt, wir haben den gleichen Caption reingetan, das gleiche Video reingetan. Drei Mal, da siehst du, das gleiche blauen, siehst du, das ist gleiche wieder, gleiche blaue Menschen hinter uns. Ja, und dann haben wir geschaut danach die Zahlen. Das eine Hook war nur 140, das andere 219 und diese war 800. Das wusste ich, okay, der Hook funktioniert besser und das haben wir heute offiziell auf unserem Beitrag veröffentlicht. Kann man das testweise veröffentlichen und dann Zahlen haben und dann erst richtig veröffentlicht? Ja. Ups, aber der Test besteht auch daran, dass andere darauf reagieren und die Zahlen produzieren, da war ich doch öffentlich. Die Test-Rails werden nur an Menschen ausgerieht, die uns nicht kennen. Auch nicht. Und die normale Rails werden an unsere Follower ausgespielt und an Menschen, die uns nicht kennen. Das ist einfach der Unterschied. Das heißt, es gibt so viele Möglichkeiten, die wir machen können. Da habe ich jetzt ein bisschen so im Voraus gezeigt, was alles möglich ist. Aber nicht jetzt. Zuerst müssen wir mal schaffen, dass zuerst mal 2 Hooks reinkommen, die gute Zahlen haben. Dann müssen wir schaffen, dass da Kommentare kommen. Also die Schritte einfach einhalten, aber danach wisst ihr, wie leicht es für mich ist. Ich habe hier den Text und ich teste dazu einfach 4 Hooks oder 5. Und Reignil macht jeden Tag Test-Rails, 5 Rausschicken. Und dann machen wir nur die richtig guten auf unserem Konto. Das ist richtig schön. Ja? Ja, aber noch abschließend, die Frage, ich sollte ja zu meinem CTA, positionieren, berufen, sollte ich ja Workshop-Titel kreieren. 3 Stück, da habe ich dann gleich 6 hingekriegt. Was mache ich jetzt damit? Das machen wir morgen. Okay, gut. Aber es geht darum, wenn wir ein Reel machen, dass diese Reels Kultu-Action haben zum Workshop. Ja. Ja. Okay. Ich freue mich auf morgen. Danke Johannes. Und wo du spürst, ganz wichtig, wo du spürst, ich habe deinen richtig großen Widerstand. Ja. Dahinter ist dein Durchbruch. Aber wir müssen über den Widerstand sprechen, sonst geht es nicht weg. Und deswegen habe ich das Thema heute gemacht. Ja? Also ganz wichtig, wo du einen Widerstand spürst, ich will keinen Workshop machen. Ich will nicht verkaufen, ich will das nicht, das nicht, das nicht. Ja? Bitte sagen, dahinter ist der Sieg. Okay, das kriege ich jetzt schon zweitens mal schon gesagt. Das ist gut. Und nie zwischen einem Kunden und dir heute etwas stellen. Ich habe noch meinen Reel nicht fertig. Der Titel vom Workshop ist noch nicht abgesignet von Silvia. Ich habe keine Klarheit. Ich hätte jetzt 5 Sachen zu tun, was soll ich jetzt machen? Ich bin jetzt nicht klar. All diese Sachen kommen vom Feind. Er verwirrt uns manchmal mit Fragen. Also manchmal werde ich sagen, diese Frage beantworte ich jetzt noch gar nicht, weil es jetzt nicht wichtig ist für diese Woche. Und dann kriegen unsere Kunden manchmal die Krise, dass ich Fragen nicht beantworte. Klar, weil das für diese Woche null wichtig ist. Und wenn wir jetzt schon Fragen beantworten, die in einem Monat wichtig sein werden, aber heute nicht, kommen wir nie in die Umsetzung. Deshalb schicke ich euch immer in die Umsetzung. Ja? Was kann ich heute tun, damit heute der Kunde kommt? Offline oder online? Kein anderer Fokus. Einsetzchen noch von mir. Wir können etwas stricken in dieses Alltagsgehampe, Methoden, Vorgehensweisen, Schritten und sonst irgendwas. Das wird, wenn man da richtig einsteigt, total kompliziert. Aber wenn wir bei euch sind, wenn wir immer wieder darauf hingewiesen, dass diese Schnur, dieser Weg, dass der nicht kompliziert ist. Genau. Und ihr seid auf dieser Basis und ihr ruft uns immer wieder zurück auf diesen Weg. Das ist sehr erdent. Also das ist wirklich, ich finde, das ist äußerst praktisch und fühlbar und machbar und umsetzbar. Das ist wirklich klasse. Ja, weil ich jahrelang das mitgespielt habe. Ja, jahrelang habe ich viel für strategieren. Ich habe immer wieder bei anderen geschaut und was machen sie und wie machen sie das und so weiter und so fort. Und ich, dann habe ich geschaut, was habe ich gemacht die Woche? Nichts. Ja, und das will ich nicht, dass ihr das auch macht, weil da sind Umwege. Und dann gibt es jemand und dann zum Beispiel kommt ein Hook und dann hocken sie dich, wie kannst du jetzt ohne Gespräche zu verkaufen? Ja, also ich werde da total gehuckt. Ich lerne das jetzt gerade. Aber der Stufe, wo ihr jetzt seid, wäre das fatal. Wir müssen zuerst diese Gespräche führen. Wir müssen zuerst uns mit den Kunden auseinander setzen. Wir müssen sie kennenlernen wie die Hosentasche von uns. Und wenn wir diese Sachen haben, können wir auch ohne Essgespräche verkaufen, aber nicht davor. Das heißt manchmal ziehen die Strategien an in Insta. Die halt von Menschen, die jetzt schon Millionen machen, die wollen natürlich keine Essgespräche machen. Aber jetzt am Anfang, das wäre total fatal. Ja, und deshalb nicht ablenken lassen von guten Sachen, von schon schwindelnd schönen Sachen, von neuen Sachen, sondern einfach mal durchziehen, was hier Schritt für Schritt. Und danach, also deine Ergebnisse, die regelmäßigen oder die ersten 10.000 Euro, dann kann man spielen. Ja? Gut. Also Fokus. Aber Fokus bringt Leichtigkeit. Das ist das, was ich sagen möchte. Fokus war für mich immer wie ein Korsett früher. Ja, Fokus, ich habe gehasst diesen Wort Fokus. Und dann habe ich beim Erdfokus, das behält meine Leichtigkeit. Ja? Gut, Elisabeth. Johannes, ich danke dir sehr für dieses Analysieren, dessen, was wir bisher so besprochen haben. Du hast das so toll auf den Punkt gebracht, denn ich bin auch manchmal so auseinander gerissen zu gucken, was habe ich früher gelernt und wie mache ich jetzt so ein Webinar. Und ich fokussiere mich auch immer mehr darauf, das dann zu machen, so wie Silvia es jetzt mit den sieben Punkten vorgetragen hat. Und dann habe ich mir auch noch mal das alte Seminar angehört von Jasmín, die genau diese 7-Schritte eingehalten hat. Und das war eine große Hilfe für mich. Aber ich bin auch so häufig so zwischengerissen bei meinen früheren Mentoren, wie haben die das gemacht? Es zerreißt einen und dieser Ausdruckfokus bringt Leichtigkeit, das gefällt mir. Also, ihr sagt immer wieder, wenn ihr zerrissen seid, damit wir das ausräumen können, aber nicht täcken bleiben in der zerrissen. Ich muss schon wissen, was läuft in euch. Danke, danke, danke. Gut, dass ich das dann gesagt habe, so dass ich mich immer wieder jetzt fokussiere. Und auch gestern angefangen habe, die Punkte von meinem zukünftigen Webinar zusammenzuschreiben und mache das genau nach deinem Plan. Und dann musst du nicht hier machen, finde ich, weil, also, wir machen nicht VLS Marketing. Also, das ist so was von Frau Ull, wenn ich schaue. Also, wirklich, ihr müsst euch geben, wir haben 1400 noch was Menschen in der Facebook-Gruppe. Und wir machen mehrfach sechsstellige, also in den letzten sechs Monaten über 200.000 Euro Umsatz. Ich kenne keinen, der so viel Umsatz macht und nicht mindestens 5000 oder 10.000 Follower hat. Was ist das, wenn das nicht VLS Marketing ist? Und das ist die Gnade Gottes, das er nicht sagt. Mir hat er so geholfen, er hat gesagt, was hilft dir, wenn du ein Haus, wenn, wie ist das, Julia? Wenn du da, wenn du nicht, wenn nicht der Herr dein Haus baut, dann kannst du morgens aufstehen und bis spät aufbleiben und wird nix davon. Und diese Bibelsteuer hat mich runtergeholt von dem viel Arbeiten. Was bringt mir, wenn nicht der Herr mein Haus baut? Und er lässt mich nichts machen, was mich kausschlägt. Und deshalb die Zerrissenheit, ja, dann machen wir zu viel. Oder was, was bringt dir, wenn nicht der Herr dein Haus bewahrt oder beschützt, ja? Das ist die gleiche Bibelsteuer. Dann kann quasi dein Haus geraubt werden. Da kann reinieren mich immer wieder ein bisschen aus der Bahn werfen, weil er unser Auto nicht abschliesst und da krieg ich die Krise. Er sagt, die Menschen werden da ein Koffergeld rein. Und ich habe gesagt, mich interessiert nicht, schließ das Auto bitte ab. Und in Südlern machen die Menschen nicht die Türen zu und nicht die Auto zu. Und da hat er voller keinen Genossen. Siehst du, Julia, das geht. Aber ich habe gesagt, ja, aber in Deutschland mit unserem Tourreiter, bitte schließ das Tür ab. Und dann sagt er immer diese Bibelsteuer, ja, was hilft dir, wenn nicht der Herr das Haus besitzt, ja, dann kannst du eh nicht beschützen. Ich habe gesagt, so groß mein Grab nicht noch nicht. Ich habe jetzt noch weitere Fragen. Du sprachst von den fünf Texten immer. Sind das die fünf Texte, die fünf Abschnitte, die wir in einem Caption einhalten sollen? Was sind die fünf Texte? Die fünf Texte sind dafür da, damit du lernst, welche fünf Arten von Texte musst du schreiben, damit du ein Workshop, ein Webinar, mini Produkt, das auch immer. Also Ankündigungen, deine Geschichte, dein Angebot und danach eine Wende. Das ist einfach nur von der Denkweise wichtig, dass du weißt, wir kündigen eine Sache. Erstens war nicht mit einem Text an, sondern mit fünf, weil es verschiedene Käufertypen gibt. Es gibt analytische, wie Johannes, ja, und die Emotionale, wie Jürgen. Und mit diesen fünf können wir alle treffen. Ja, also die habe ich noch nicht, denn ich habe danach geguckt, wir haben bei den Lehrinhalten vier Vorlagen. Wir haben bei den Ermunterungsvorlagen vier Vorlagen. Und dann habe ich gedacht, ich mache diese Schritte zum Workshop führend. Ist auch gut. Aber du sagst jetzt erst ankündigen, dann meine Geschichte. Ja, ist auch gut. Also das sind zwei, also die eine Strategie kann ich auch so sagen, ist für Facebook oder E-Mail Marketing, also die fünf Texte. Und die Rils ist fürs Instagram. Aber ich habe auch schon gemacht, dass ich die fünf Texte, die eigentlich für Facebook sind, ein bisschen mit Instagram Turbo FH sehen habe und dann umgewandelt habe, und dann war das auch für Instagram gut. Aber das muss schon ein bisschen umgeschrieben werden, weil diese Texte nicht für Instagram geeignet sind, weil da sind keine Hux. Was soll ich denn jetzt als Nächstes machen, das nächste Juli? Du kannst entweder sagen, ich mache die fünf Texte, nee, du hast schon fertig, dann ist acht Texte, nichts mehr, jeden Tag eins veröffentlichen. Du hast schon fertig die Vorlagen. Ja, aber da habe ich nur geschwenkt zwischen Lerninhalten und Ermutigung. Ist genug. Passt schon. Ja, es hat noch keiner geantwortet in Ostfalen. Ich schaue die Texte an und dann sage, was sie verändern. Okay, denn diese Geschichte zu veröffentlichen, das erfordert natürlich noch einmal tief durchatmen. Das ist ja absolut persönlich. Ich bin bereit, das im Workshop zu erzählen. Darum bin ich bereit, aber das online zu geben, das ist ja noch eine Nummer für sich. Ja, und da, also da ist die Entscheidung von uns, was ist das, was ich online preisgeben will und was nicht. Du musst dich nicht so nackig machen, dass du dich schlecht fühlst. Ja. Oder du musst dich auch nicht andere nackig machen, also als Johannes zum Beispiel das Thema gehabt mit Vater-Tochter-Bezierung. Deshalb habe ich gesagt, du sollst mit deine Tochterin vorausreden. Ja? Weil es schon wichtig ist, wenn wir ein Thema online bringen, dass unsere Entscheidung ist, was ist das, was wir aus unseren Privaten erzählen, was wir erzählen möchten. Wir müssen aber uns nicht ausliefern oder blöd machen oder was auch immer. Aber ich finde es wichtig. Es gibt bestimmte Sachen, die unsere Kunden nicht wissen, die unsere Freunde nicht wissen, die unsere Eltern nicht wissen, das ist unsere Sache. Ja? Und ich möchte auch nie jemanden anderen dort bitte nahe ziehen. Zum Beispiel, wenn ich das habe mit der dominanten Partnerschaft, die andere Person ist auch wertvoll, die möchte ich nie mit reinziehen. Es liegt daran, wie ich damit umgegangen bin. Und was ich dafür stärken und für Schwächen durch diese ganze Geschichte erfahren habe und dass ich das heute richtig bewusst erlebe, während ich früher unbewusst gelebt habe, solche Schlüsse möchte ich gerne rüberbringen und weitergeben. Ja? Aber unsere Geschichte zum Thema müssen wir lernen, so zu erzählen, dass wir damit klarkommen. Also ohne Geschichte, ja, wir müssen entweder Kundengeschichte erzählen oder unsere eigene Geschichte. Was noch geht, dass sie unsere eigene Geschichte so erzählen, als ob das eine Kundin wäre. Das geht auch. Sollte ich mal meine Heldengeschichte so schreiben und mal reinreichen? Ja. Ja, denn die würde ich dann erzählen wollen. Okay, dann mache ich das mal gerne. Und es ist ganz wichtig, also es gibt bestimmte Sachen, wo ich sage, das geht keinen an. Ja? Oder ihr werdet mich nie in Insta in Bikini sehen, auch wenn ich wieder meinen knackigen Po habe, ja? Aber ich werde in Insta nie in Bikini sichtbar sein. Also da sind einfach Grenzen, wo ich sage, nie, das geht die Welt nicht an. Ich will meine Botschaft rauslassen, dazu muss ich nicht in Bikini sein. Das gefällt mir. Unserer Freund sehen uns privat in Bikini, ja, das ist was anderes. Aber deshalb ist es wichtig, du bringst ein Thema raus und dann denkst du darüber nach, was müssen meine Kunden heute hören, damit sie mich greifen können. Aber das heißt nicht, dass du dich auslieferst, so sage ich mal, ja? Ja gut, ja. Danke, das waren meine Fragen. Danke. Monika. Jawoll. Ich habe eine Frage, wie kommt man zu diesem Test-Tux, also Test-Reest? In der Phase 2 drinnen. Ah, okay. Okay, und ich bin Phase 1, gell? Alles klar. Und dieses Yasmin Vorlage, was dir Lisa wird gesagt hat, das ist auch... Nee, das ist drinnen, das tu ich rein. Das gehört zum Workshop dazu. Das gehört zu diesem Workshop-Teil und das ist drinnen, dann tu ich das bitte rein. Alles klar, danke. Noch mal speziell zu mir, ganz kurz. Diese 31 Tage Instagram soll ich das einfach mal starten oder soll ich noch auf irgendwas warten? Weil im Moment haben sich viele bei mir gemeldet für meinen Workshop, die halt eh so Freunde bekannt sind. Aber ich fände es irgendwie noch schön, wenn es ein bisschen mehr anonyme aus dem Internet wären. Und weil ihr auch gesagt hast, nicht entweder oder ich kann ja jetzt den Workshop quasi trotzdem in ein, zwei Wochen festsetzen. Und ja, jeden Fall. Von mir vom Gefühl wärst du aber irgendwie echt noch schön, wenn ich ein paar Fremde aus dem Internet noch dabei hätte. Und nicht nur, dass mein Freundin alles erzählt. Also du kannst jetzt das mit deinem jetzigen Wissen und mit diesen 5 Texten, was beim Workshop dabei ist, das auch in Insta veröffentlichen in deinen WhatsApp-Status, in deinem Story-Überal. Wenn du E-Mail-Liste hast, Überal, mit diesen 5 Texten kannst du arbeiten. Okay. Und die finde ich irgendwo online noch. Auch ein Workshop. Also wie promotest du ein Workshop oder so? Da sind diese 5 Texte drinnen. Super. Vielen Dank. Bitte. Und diese 31 Tage Riel, das ist einfach die weitere Entwicklung. Weil ich wollte, dass wir unseren, also es war nicht leicht, weil ich das schon seit Jahren lerne. Copywriting, ich habe schon sehr Copywriting-Academy bei Tim gemacht. Johannes, weißt das, ja? Das ist ein großes Programm. Ich habe schon sehr viel mit Copywriting gelernt. Also sehr viel. Und ich wusste nicht, wie ich euch das beibringe, dass ihr jetzt schon damit wirklich arbeiten könnt. Und deshalb haben wir dieses Kalender entwickelt mit den Vorlagen und mit den Beispielen. Weil Vorlage alleine weiß ich manchmal gar nicht, was denken Sie, die Sache, die Sie denken, dass sie Sie zurückhält. Was stelle ich mir darunter vor? Und sehr oft sind Vorlagen so, dass da halt keine Beispiele sind. Und deshalb haben wir dann diese Kalenderprojekt gemacht, weil ich gedacht habe, das ist die beste Art und Weise, diese Puzzlestücke kennenzulernen und dann kann man spielen. Also das ist einfach eine weitere Entwicklung, ein weiteres Update in unserem Programm. Antwort beantworte, Monika. Also ich gucke mir jetzt auf jeden Fall die Fünftexte an, aber ob ich jetzt dieses Instagram 31 Tage Ding machen soll, habe ich jetzt immer noch nicht ganz kapiert, ehrlich gesagt. Jetzt kann sie noch nicht machen, weil du noch nicht in der Phase 2 bist. Aber du kannst für Instagram diese Fünftexte, die da sind bei den Workshop Promoten, das kannst du sowohl sehr gut nutzen. Also mit diesen Texten haben wir schon 20.000 gemacht. Alles klar. Okay, sehr gut. Danke. Hat jemand noch eine Frage? Wo ist die Silke? Ist sie bei Ranir? Ist sie bei Ranir? Ist sie bei Silke? Hat noch etwas eingereicht, das wollte ich beantworten. Ich schau mal kurz rein. Ja, ja. Okay, dann können wir jetzt in die letzte Runde. Wer hat noch Frage eingeschickt? Für heute? Was war das, Elisabeth? Polenka, Zeit schon. Ich habe so einen 10-minütigen Podcast gemacht, ob ich den mal in die Facebook-Uper rein setzen kann, damit mal jemand und du auch einfach mal guckt, ob das gut ist. So einen 9-minütigen, 8-minütigen YouTube-Podcast zu machen, den ich dann begleiten zu, zum Coaching-Programm. Ich möchte einfach mal so rausgebe als Freebie. Also das ist ein Freebie? Es ist ein Freebie, aber es ist eben ein bisschen rational. Es geht um das Thema Warten und Erwarten. Wo ich dann so ein paar Gedanken gebe, ob das gut ist, das so über den Verstand den Leuten zu sagen, ohne zu zeichnen oder eine Skizze zu machen, ob das gut ist. Was möchtest du damit bewirkt haben, Elisabeth? Dass die Leute das Gefühl haben, neben dem Coaching ein bisschen mehr zu kriegen. Du gibst schon zu viel. Also ein Freebie, also wenn das für deiner Leute ist, die das Coaching bei dir machen, dann würde ich sie bitten, nein, nicht bitten, dann würde ich ankündigen mit großer Brust. Ich habe ein 10-minütige Video für euch gemacht, der Titel, was ist das Ziel davon? Dann hören Sie sich das an und du musst von Ihnen ein Feedback einholen, wobei hat dir das geholfen. Deshalb frage ich euch immer wieder, habt ihr das Video angeschaut? Ich muss wissen, wo ihr steht. Wenn du etwas angeschaut hast, hast du das verstanden? Ich schaue immer wieder, wie sehr kannst du das umsetzen? Hast du noch Fragen dazu? Also das ist was ganz anderes. Das ist wie ein Mitgliederbereich, Elisabeth. Wenn du deinen Leuten solche Sachen machen möchtest, dann tust du das in deine Kunden-Community, wo die Kunden sind. Und da tust du diese Videos ein, aber da musst du deine Leute fragen, wobei hat dir dieses Ding geholfen. Und das musst du wirklich so zelebrieren, verkaufen deinen Kunden, schau mal, was habe ich für dich getan? Ja? Sonst werden Sie das nicht einmal anschauen, sage ich dir schon. Ja. Okay? Ja, danke. Also, und weil, als ich geschaut habe, Elisabeth, du hast mir gesagt, das ist ein Podcast. Dann habe ich gedacht, wieso beginnt jetzt Elisabeth mit einem Podcast? Ist das nicht genug, dass du so viele Wartzergruppen hast, dass du Facebook hast, dass du Instagram, wieso noch Podcast? Ja? Nicht noch mehr machen. Weil andere, zum Beispiel die Kamen, die wir ja früher hier hatten, die geht jetzt über YouTube. Und die setzt ihre Ansprache an alle über YouTube und dann gucken die Leute das an. Hast du kamen gefragt, wie viel sie verdient? Nein. Hast du gestaut, wie viele Views ihr Videos hat? Nein. Nein, ich habe mir das gar nicht angeguckt. Also, was für Hux sie hat und wie viel Aufrufe sie hat. Du darfst nicht jemandem nachahmen und dann nicht wissen, welche Ergebnisse sie damit hat. Ja. Versteht ihr, ganz wichtig, wenn du jemandem nachahmst, dann schaust du erst, was ist das Ergebnis, was sie haben. Und wenn das Ergebnis dir gefällt, dann nachahmen. Aber nicht davor. Ich war zum Beispiel nicht dafür, dass die Karmen diesen Weg geht. Ja, ich habe sie dann noch mal darauf aufmerksam gemacht, weil sie mich gefragt hat, dass sie in ihrer Positionierung gar kein Schmerz drin ist. Und sie sagt, dann mache ich das ebenso jetzt. Sie macht es nicht so, wie wir es gelernt haben. Ja, macht nichts. Das machen die Sederist-Fei und Unternehmer und trifft selber für ihre eigene Selbstständigkeit die Antwort. Ja, die Entscheidung. Aber wenn jemand YouTube Marketing machen möchte, muss man ganz anders angehen. Gut, dann mache ich das nicht. Ich danke sehr, dass ich die Frage gestellt habe. Dann kündige ich einfach mal das Thema, wenn mir zwischendurch etwas einfällt, wo ich meine Community mal drüber überrichten möchte, mal zum Denken bringen möchte. Möchte sie das hören? Und ich war es tolles für euch. Und muss ich mich noch mal drin üben, aber ist es eine gute Idee, dass auch selber wer zu schätzen, dass ich das mache. Dass ich mir selber mal sage, ja, Elisabeth, das hast du ganz gut gemacht. Merkt ihr, dass ich jedes Mal unser Kalender euch verkaufen muss? Merkt ihr das? Ich muss jedes Mal noch verkaufen, das Kalender, obwohl ihr schon drinnen seid im Programm. Und deshalb frage ich, wo ihr steht, was versteht ihr und so weiter und so fort. Auch unseren Kunden dürfen wir jedes Mal eine Lösung verkaufen. Auch unseren Kindern, dass sie Zähne putzen, fast die Hinahmen. Ja, bist du einem Alter. Das heißt, oder unsere Mann, dass sie da eine Idee haben, oder ein Urlaubsidee haben. Das heißt, das ganze Leben ist ein bisschen verkaufen, nur weil ihr einmal zum Beispiel, ich sage Hähnengeschichte. Ich rede deshalb auch immer wieder über die Hähnengeschichte, weil das ist im Mitgliederbereich. Aber ich habe das noch nicht von jedem bekommen. Das heißt, für mich, ich muss das verkaufen, dass man mit der Hähnengeschichte viel leichter verkaufen kann. Ja? Nur weil jemand gebucht hat, heißt das nicht. Dass sie auch alles umsetzen. Das ist, wie denn dessen auch, dass ich frage, habt ihr schon dieses Video angeschaut? Ja? Das ist ganz normal. Also ich nehme das jetzt nicht persönlich oder sowas ähnliches. Aber ich weiß, dass sie alle so funktionieren. Manchmal wissen wir den Sinn nicht. Da ist ein Workshop. Was ist der Sinn dafür? Und dann machen wir das nicht. Und deshalb muss ich auch jedes Mal die Idee mit dem Workshop verkaufen. Was kommt dadurch zustande? Ja? Nur ich habe das jetzt für dich gezeigt, dass ich jedes Mal dir verkaufe, unseren Mitgliederbereich. Oder die verschiedenen Tools, die da drinnen sind. Weil das machst du auch mit deinen Kunden. Erwarte nicht, dass sie 100%ig alles verstehen kann. Geht gar nicht. Okay, Monika. Ja, genau. Dazu habe ich noch eine Frage. Ich bin der total begeistert von eurem Material online und habe die ganzen Kurse durch. Die ganzen Arbeitmaterialien bin ich dran, sage ich mal. Aber die ganzen Umsetzungskolls von vor einem Jahr oder sowas, ist es für mich jetzt wichtig, die auch alle komplett durchzuarbeiten? Oder wirst du sagen, das reicht ab da, wo ich eingestiegen bin? Ja. Ab da, wo du eingestiegen bist. Okay, alles klar. Zu viel wissen ist auch nicht gut. Weil das verwirrt sehr oft. Wir hören die da von dem was, von dem was, von dem, wie Alisabeth jetzt auch diese Idee kam, von Carmen mit einem Podcast und YouTube. So kommen solche Ideen, die uns halt nicht voranbringen. Alles klar. Wofür wissen ist nicht gut. Danke. Ich umgar nicht. Ich habe vor kurzem damit angefangen, dass ich im Mitgliederbereich mit den ersten Videos, dass ich die noch schaue. Und jetzt habe ich auch die Heldengeschichte. Und es ist dann so, denk mal, da sind so gute Sachen drinnen. Weil im Meer, habe ich so vieles nicht gemerkt. Oder auch bei der Heldengeschichte habe ich gar nicht mehr gewusst, was da genau los war. Ja, und deshalb ist es so, dass ich als Coach dafür verantwortlich bin, immer wieder über die Sinnhaftigkeit von den Sachen zu reden, die wir schon haben. Ja, das ist meine Verantwortung. Und was kann ich... Also ich nicht verurteilen, oh, ich habe dieses Video nicht angeschaut, oh, das habe ich nur gar nicht fertig, oh, dann kann ich jetzt gar nicht Kunden haben. Ne, es steht nichts zwischen Kunde und uns. Aber diese Sachen helfen uns, damit wir weniger arbeiten, das möchte ich sagen. Eine Heldengeschichte hilft dir, wenn du das bereit hast und erzählst in zwei Sätzen oder in zehn Minuten oder in einem Workshop in 20 Minuten, hilft dir, dass wir weniger arbeiten. Ja? Danke. Johannes. Ja, ich habe Freitag in meinem ersten Gespräch mit dem zweiten Testrunding etwas erlebt, was mich zu folgendem Frage oder Aussage bringt. Die Heldengeschichte oder auch die Frage, was hat euch das gebracht? Hat was mit Verkaufen zu tun oder verkaufen übersetzt? Wie sind denn die nächsten Schritte miteinander? Wenn ich verkauft habe, dann geht es weiter. Und diese Kundin, also ich fertige nach einem Gespräch standardmäßig von meinen Aufzeichnungen ein Protokoll an. Was lesbar ist, was dem anderen auch was bringt, was die Schritte zeigt und so weiter. Und da habe ich meine Kundin gefragt, sag mal, soll ich dir das zuschicken oder wie möchtest du das haben und dann sagt die doch tatsächlich, nee, brauche ich nicht, wenn du das hast, dann reicht das. Und dann habe ich gedacht, ups, hier klemmt irgendwas. Im Grunde genommen, die Antwort darauf, was hat euch was gebracht oder die Antwort darauf, wo stimmen denn jetzt gerade, die wird gar nicht gefragt. Das ist schwierig. Ich meine, ich habe kein Problem damit, die will mit mir weiterarbeiten. Aber auf so einer Basis frage ich mich denn dann, wie denn? Was denn? Also, wenn du Protokoll, wir haben einmal, habe ich schon erzählt, meine ich die Geschichte, wir haben eine Apothekerin und ihr Mann ist Unternehmensberater. Die kamen zu uns, haben sie sich hierhin gesetzt. Und nach dem dritten Mal ging es richtig ins Eingemachte und dann war der Mann nicht so erfreut über den Prozess. Und da hat er gesagt und übrigens würde ich erwarten, dass ich ein Protokoll für ihn mache. Und dann habe ich gesagt, übrigens, deine Erkenntnisse musst du selbst aufschreiben. Woher soll ich wissen, was du erkannt hast, was dir geholfen hat? Das ist dein Job. Und das ganz wichtig, dass du Johannes, hauptsächlich nicht für Testkunden, nicht so viel Arbeit machst, sondern ich bitte dich, dass du jetzt so locker machst, wie es nur möglich ist. Und dann nach acht Wochen schaust du zurück und dann denkst du darüber nach, welche Fragen haben zu Ergebnissen geführt. Also, wenn ihr coacht, müsst ihr schauen, welche bildhafte Gleichnisse, Erklärungen haben euren Kunden geholfen. Was haben sie verstanden, was haben sie dadurch umsetzen können? Welche Fragen haben ihnen geholfen? Nur auf diese zwei Sachen schauen und auf nichts anderes. Also, wir haben begonnen zu coachen. Wir hatten zehn Coaching-Termine in der Woche gehabt am Anfang und nach drei Wochen intensiver Zeit habe ich zurückgeschaut. Und dann habe ich unser Programm aufgeschrieben in sieben oder acht Schritten. Und dann wusste ich zu diesem Schritt, haben diese Fragen gut funktioniert. Und die Frage, wo ich gedacht habe, dass das so was von cool ist, zum Beispiel, ich habe gedacht, worüber hast du als Kind schon geträumt. Das hat die meisten Menschen bei mir ausgekickt. Bei Julia funktioniert das richtig gut. Also, ich muss meine Fragen helfen, die bei meinen Kunden richtig gut helfen. Und das messe ich daran, ob sie das umsetzen oder nicht. Und deshalb nur diese Geschichten, die du erzählt hast und die zu Durchbrüchen geführt haben. Also, deine Impulse und die Fragen, die gut funktioniert haben. Nichts anderes ist wichtig. Und nach zwei, drei Monaten schaust du zurück. Du hast ein Problem gelöst mit drei unterschiedlichen Menschen. Also, dazu ist es wichtig, dass ein Problem ist. Deshalb habe ich heute gefragt am Anfang. Also, drei Menschen zu einem Problem begleiten und dann die wiederkirrenden Sachen, die gut funktioniert haben, die gehören dann in dein Programm rein. Stammt. Und alles davor ist nur eine Theorie. Und vielleicht ist bei meinen zwei Kunden das tatsächlich ein Problem. Das ist nur noch nicht klar. Ich schätze. Danke. Ich kann nicht sagen, Johannes, gestern hatte ich zum Beispiel dann die Frage bei der Frage nach dem Coaching. Das geht auf Provisionen. Das habe ich gesagt, was ist das? Natürlich weiß ich, was Provision ist, aber ich, der Gedanke war mir so fremd. Das heißt also, es wird nach Erfolg bezahlt. Und da habe ich gesagt, nein, nein, nein, nein. Du machst als erstes ein Commitment und es wird vorab bezahlt. Sonst geht es gar nicht. Und danach haben wir dann auch nicht weiter diskutiert, weil wir ja auch erstmal in der Gruppe waren und weil das Thema nicht anstand. Nur genau das ist das. Die wollen die Verantwortung nicht selber übernehmen, sondern schieben es mir zu, indem die sagen können, können wir auch provisionsparties antworten. Und dann gehen diese Art von Kunden mit Testen dran. Und wenn jemand nur testet dich oder dein Programm hat keine Ergebnisse. Und dann am Ende sagen sie, du bist nicht gut genug. Also, das ist so, wenn diese Kundin sich nicht einlässt, wie die Elisabeth das gerade angedeutet hat, dann schießt es sich ja selber ins Knie. Und mir bringt ein Lerninhalt. Wie geht es um die Kunden, die sich gerade im Begriff sind, selbst ins Knie zu schießen? Genau, es war Schweigend. Also, weil die Jochane testkunden 3, ja, weil Elisabeth kein Testkunde mehr. Also, ich schweige dann. Wem dir das empfehlen und wem nicht? Ja? Und Elisabeth, ich würde dann sie auslachen, wenn sie so etwas mir sagen. Und dann sagst du, hast du einen Baum in deinem Garten? Würde ich fragen, dann sagen sie ja. Und dann, wie war das? Hast du zuerst den Baum gepflanzt? Zuerst hast du die Äpfel gegessen, ohne den Baum zu pflanzen. Wie war das? Wenn du solche Sachen hörst, dann nicht gleich antworten, weil dann argumentieren wir. Wir sagen ihnen etwas. Sondern lieber fragen, damit sie selbst sagen, dass das, was sie gesagt haben, blöd sie nicht. Sehr gut. Nicht sagen, fragen. Okay, so war ich wieder in der Verteidigungshaltung. Ja, und rechtfertigen oder korrigieren, davon wird kein Abschluss sein, das sage ich jetzt schon. Sondern wir müssen spielerisch ihnen zeigen, dass sie denkweise blöd ist. Sehr gut, gut, dass ich dann auch aufgehört habe, darüber zu reden. Das war dann schon mal gut. Monika? Ja, also Testkunden baue ich ja nicht mehr, hast du gemeint. Aber jetzt bei diesem Intimitätsthema, da habe ich jetzt schon Seminar oder sowas gemacht, aber jetzt noch nicht Coaching, ganz speziell mehrere Stunden zu dem Thema. Ich traue mir das zu, ich habe das kein Problem mit, aber ich habe es jetzt einfach noch nie so gemacht. Würdest du sagen, für das Thema brauche ich dann nochmal Testkunden oder packe ich das einfach so rein? Also ich mache den Zoom-Event und danach versuche, die Pakete zu verkaufen. Oder? Dann verkaufe ich die Pakete. Halleluja. Und was dann in das Paket reinkommt, das reden wir dann irgendwie nächstes Mal. Ja, wir können morgen oder am Donnerstag darüber reden, wenn du kommst. Ja, ich schreibe dann auch. Und dazu schaust du bitte das Video an, das ist Modul 4, meine ich. Also da vorher nachher und die 3 Meilensteile, dieses Video, dann machst du schon Info raus deiner Gedanken und dann gebe ich dir den Feedback dazu. Alles klar, danke. Bitte. Okay. Bettina, hast du noch eine Frage? Gut. Dann machen wir die letzte Runde und dann hole ich noch die Zirke, weil ich noch etwas habe mit dir. Oder dann könnt ihr immer noch reingehen, so reinigen und Zirke zu mir schicken. Ich kann nicht reingehen. Okay, also die letzte Abschlussrunde, was nimmst du mit, Johannes? Oh, so ein Knopf. Nicht aufgeben. Und wie der Stand lösen? Das ist eine sehr gute Botschaft. Das spürt man fast, wenn man das schon mal gesagt kriegt, dass da an dem Widerstand irgendwie der Durchbruch in Anführungsstrichen droht. Also ich meine, wenn man das jetzt noch nicht so eindeutig erlebt hat, dann ist es noch nicht so klar, aber irgendwie spürt man da was. An der Stelle kommt eine ungeheure Power auf, innen drin. Und die kann man ja dann später einsetzen. Danach. Danke schön. Der Fokus bringt Leichtigkeit. Den Satz muss ich mir mal verinnerlichen. Fokus bringt Leichtigkeit. Und wenn der Herr mein Haus baut, wenn nicht der Herr mein Haus baut, arbeiten die Arbeiter umsonst. Arbeiten die Arbeiter umsonst. Und dann plantest du die Äpfel zuerst und dann setzt du den Apfelbaum Setzling. Ja, einfach nur Fragen. Das Fragenvermögen, das nehme ich heute nochmal wieder bewusst mit. Danke. Bitte. Im Grad. In dem mit nur einen Gedankengang bei einem Reel reinpacken. Nicht so viel darüber Gedanken machen und nicht so kompliziert machen. Richtig gut. Danke. Katharina. Ja, ich war leider zwischen noch immer wieder weg. Heute muss auf jeden Fall nochmal nachhören, weil immer das, was ich gehört habe, das scheint mir sehr wichtig gewesen zu sein. Ich habe für mich entschieden, ich werde an meinem Workshop arbeiten. Ich wollte das eigentlich eher im September machen. Aber ich glaube, es ist gut, jetzt einfach mal zu starten und dann mal schauen, wie es weitergeht mit Workshop oder wann ich den durchführe, aber zumindest mal daran arbeiten. Genau. Und immer die Form bewahren beim Instagram. Also, dass ich da wieder mehr darauf achte. Genau. Und wieder auch von mir kommt noch. Ah ja, bitte, ja. Danke. Monika. Ja, ich glaube, es hast du nicht so gesagt, aber dieses Hoffnungsvolle nämlich von heute mit. Also, dass wir euch einfach blöde hinterherlaufen sollen und das dann irgendwie schon gut wird, so gefühlt. Das finde ich irgendwie sehr schön zu den Gedanken und auch nicht so links, rechts schauen und jetzt überall noch irgendwas anderes reinpacken. Das finde ich auch sehr erleichtern für mich, weil das ja auch alles Zeit ist und wie auch der Johannes sagt, du kannst so viele Stunden online irgendwie gucken und machen und auch nicht konsumieren, sondern wirklich jetzt nur umsetzen, die kleinen Schritte und dann wird es hoffentlich gut. Nur, wirklich nur, nur konsumieren, wenn es geht. Also, möglichst nicht konsumieren, meinst du. Ja. Danke. Katarina, Julia. Ich nehme zwei Sachen mit. Einmal, die Fokus bringt Leichtigkeit, aber auch Kontinuität bringt Erfolg. Ich habe festgestellt, dass ich tatsächlich immer gesprungen bin bei euch im Programm, von hier nach da und von da nach hier und so und dass man wirklich nach dem Programm Schritt für Schritt vorangeht, einfach runter, ganz stur und dann, dann ist es einfach so, dass ich das dann auch immer wieder auf die Hand habe. Ganz stur. Und dann geht es los. Halleluja. Sag ich zu meiner freundlichen Hand, Julia kennt mich seit 2013, kennen wir uns. Sehr gut, danke. Zicke. Ach, ich bin ja schon laut. Ja. Also, erstmal, was du so sagtest, auch immer das tun, was ich gerade kann, wo ich gerade Kapatität und Lust habe. Lust habe ich nicht gesagt. Irgendwie dachte ich, das gehört zu einem, aber Kapatität und gerade, wo Kraft ist. Ja. Aber auch aus dem Vertrauen heraus, ich habe gerade eben noch mal meine zwei aktuellen Situationen spannenden Situationen mit Reinier besprochen aus diesem Vertrauen. Es ist etwas Neues, gerade bei mir entstanden, nämlich, dass ich jetzt nicht mehr die Feedbacks einhole von den anderen Leuten, wie nach dem Motosuche den Fehler und dann sind es die Ratenzahlen in Kunden oder so, sondern dass es neu ist. Auch durch die Gespräche, die ich jetzt geführt habe, das ist eine echt große Erkenntnis. Ich frage jetzt wirklich, wo habe ich dir geholfen? Und das ist etwas ganz, ganz anderes. Und das ist ja auch schon da. Ich sehe es ja in den ganzen Gesprächen. Und aus dem heraus kann ich wieder neu in durch Herausforderung mit Vertrauen auf diesen Next Level gehen. Richtig, gut. Das war wichtig für alle, möchte ich noch betonen. Es zählt nur die Umsetzung. Ich frage nie danach, was ihr von mir hört. Ja, oder ich frage nie, was könnte ich besser machen nach eurer Meinung? Natürlich könnte jeder mir tausend Sachen sagen. Bloß nicht diese Frage stellen, ja? Das ist wurscht. Es zählt nur die Umsetzung. Was können die Menschen durch uns umsetzen? Und da werden wir immer besser. Bettina. Mir hat auch kurz und knapp Fokussieren geholfen. Ich liebe deine Fokussiertheit. Danke, Bettina. Wer macht weiter? Was nimmst du mit? Ja, ich... Also, nie entweder oder denken. Ich darf jetzt mal auf die Begründung. Ich bin sehr froh, dass ich mich auf die Begründung verabredet habe. Ich darf die BPD sagen, dass es sich Zeit lassen darf. Und nochmal dieser Zweck von wirs. Das finde ich sehr schön, dass ich nicht unterhalten muss. Wobei ich schon auch ganz gern ab und zu mal unterhalten würde. Aber das ist in dem Business, das ich jetzt aufbauen möchte, nicht so sinnvoll. Und... Ja. Ich darf die Menschen der Fragen auch in ihre... Ja. In ihren Schmerz, aber auch in dessen Einführung, was sie wirklich brauchen und sie dadurch zum Verkauf anregen. Und ich brauche nur einem Gefallen. Yes. Und nicht irgendwelche... Ja. Ich werde auch Feedbacks annehmen, die ich dir mir nicht helfen. Das ist... Ja. Sehr gedanke. Ein wichtiger Gedanke. Voll wichtig. Hat es echt nicht mal mit in die Verbung gehirnt. Sehr wichtig. Danke. Wer macht weiter? Was nehmst du mit? Fertig? Okay. Für uns noch eins dieses niemals entweder oder, hatte ich das eben schon gesagt. Also entweder ein Workshop vorbereiten oder den wills. Also das finde ich auch nochmal sehr erleichtern, sich da technisch nicht zu überfordern. Dass es von da rein folgen irgendwie nicht so ganz star ist. Ja, bei den Handlungen nie entweder oder. Ja. Sehr gut. Monika. Und nur noch mal ganz kurz eine Frage zu dem, was Karen gesagt hat. Ich hab das hier so nie so gehört, dass wir nicht unterhalten sollen, speziell. Würdest du sagen, wenn wir jetzt für unseren Workshop zum Beispiel Reels machen oder so, sollen wir dann... Also ist es möglichst... Also soll das möglichst langweilig sein? Nein, nein, nein. Auch nicht. Aber was? Also ist es dann zu blöd, wenn das zu witzig ist? Ist das dann nicht mehr ernst? Also, Freude. Jemand Freude, desto besser ist das. Ja? Und je mehr Leichtigkeit und all diese Sachen. Aber es gibt Influencer, sag ich mal. Ja? Also unterhalten. Das ist einfach eine andere Nische in Instagram, die Influencer. Die unterhalten die Menschen, indem sie zum Beispiel Reels machen mit Tanzen. Und das ist jetzt bei uns absolut nicht gut, finde ich. Aber bei Karin, sobald du Karin gelernt hast, was du kommunizieren sollst, ich finde bei dir noch diese Clown-Geschichte immer extra. Also ich glaube, dass weil du zuerst sichtbar bist mit deinem Gesicht und mit deinem... mit deiner Persönlichkeit. Und wenn du dann noch einige Reels machst mit Clown und der Clown sagt einige Wahrheiten, spricht einige Wahrheiten aus, können die Menschen viel besser aufnehmen. Also oder bei Peter der hat eine gigantische Gabe mit Pantomim. Also ich sehe, wenn jemand solche Gaben hat, das hat Gott meine mal nach mit Absicht gegeben. Ja? Und die dürfen wir dann auch nutzen. Nur ich möchte zuerst mal nicht überfordern. Sonst erst mal die Inhalte lernen, die passelstücke, die wichtig sind. Weil ich kann Clown sein, aber wenn ich nicht die Inhalte bringe, dann würde es mir nicht helfen. Sobald ich aber die Inhalte bringe und dazu noch manchmal, also zum Beispiel, es gibt Reels, die... also du kannst einen Dialog mit dir führen. Ja, der eine ist Clown, der andere bist du Karin zum Beispiel, solche Art von Reels. Und dann Clown spricht mit Karin und dann kann man bestimmte Sachen richtig machen. Also die werden abgehen, meiner Meinung nach. Aber warten wir zuerst mal die ersten 16 Vorlagen und die Inhalte und dann kann man so spähen. Ja? Danke. Also je mehr Freude, Leichtigkeit, wie Versprühen, desto leichter machen wir auch den Menschen, dass sie zu uns kommen, weil wer wird schwerer? Die haben eh schon, genug. Und wir kriegen sehr oft Reiner und ich diese Svid-B-A, dass sie so schön eure Reichtigkeit, eure Ruhe, euren Glauben und diese Sachen zerleben. Also das, wie du bist, also entweder ist jemand flippig und rampen sauer und outgoing und musst du auch so sein, weil Gott dich so geschaffen hat. Und andere sind voll still und musst du auch so sein, weil Gott dich so geschaffen hat. Ja? Und so bist du richtig für deine Gruppe. Niemals anders werden. Ja, dein Lachen nicht verlieren, okay? Sylvia. Dann marken Zeichen. Sehr schön, ihr Lieben, dann, vielen, vielen Dank, das war richtig spitze und dann sehen wir uns am Dienstag oder am Donnerstag, ja? Habt ihr alle beste Zeit, genießt euch. Tschüss.