Hi ihr Lieben, liebe Grüße aus Ungarn. Hallo. Wir warten hier gerade vor dem Zahnarzt von meiner Mama und dann in einer Stunde, hoffentlich sind wir fertig und dann fahren wir nach Jochenstein. Hoffentlich früher. Schon seit sechs Uhr unterwegs, das überhaupt nicht unserer Zeit. Mitten in der Nacht, stockt dunkel. Und erster Frage, was hat sich gut getan? Wer mag beginnen? Ich habe mich getraut, das Gratis Coaching mit meiner Nachbarin anzusprechen. Sehr gut. Und es war für sie völlig okay und zwar klar, dass wir das nicht so weit machen. Und es geht ja jetzt so gut, dass sie mich im Moment gerade nicht braucht. Schön. Ja, genau. Hast du was Gutes gemacht? Ja, auf jeden Fall. Richtig gut. Ja. Und hast du gefragt, was sie alles umgesetzt hat? Ja, ich habe sie auch immer direkt mitbekommen, weil sie ja täglich gesehen habe und am Ende hat sie gesagt, sie ist auch sehr, sehr wertschätzend im Gegenwart. Sehr schön. Aber hast du sie gefragt, was sie alles umgesetzt hat? Das habe ich sie gefragt. Ich kann es gerade nicht konkret beantworten. Okay, gut. Da reden wir nach der Nacht. Danke. Danke. Wer mag noch? Ja, da mache ich weiter. Ich habe heute meine lang vorbereiteten Rühls endlich eingestellt. Ich habe noch ein paar in Anhang bis Donnerstag Freitag. Sehr gut. Dann werde ich weiter kreieren. Sehr gut. Richtig gut. Danke. Danke auch. Wer macht weiter? Julia. Wer kann da mehr da? Weronika kommt rein. Ich habe eine sehr schöne Release Veranstaltung von dem Buch. Es war richtig toll. Es war richtig geführt. Es war schon in den kleinsten Vorbereitungsdetails geführt. Ich hatte nur die Idee, dass ich etwas erzählen wollte. Du liest noch etwas. Nein. Dann wusste ich nicht. Ich habe gedacht, wenn der Impuls kommt, mache ich das. Ich habe einen bestimmten Teil vorgelesen. Als ich angefangen habe zu lesen, habe ich gedacht, du schandelst. Du hast dir das schwierigste Thema mit diesem Abend ausgesucht. Ich habe es dann so angerissen. Es war das Thema Würde im Fußball. Es war total totend still. Ich habe gesagt, was habe ich jetzt getan? Dann kamen sie aber hinterher und erzählten, wie doll sie das pluriert hätte. Ich habe gesagt, wow, das war wirklich von vorne bis hinten. Das war richtig schön. Es war ein ganz netter Abend. Wir waren knapp über 30 Leute. Das war richtig schön. Ich habe viele Bücher verkauft. Jetzt sind wir nachher noch. Das hat sich gut getan. Wo wart ihr? Ich habe in einem Raum der Teammitglieder vom Verein. Sein Büro hat eine Schreibtisch-Ecke. Ansonsten ist das Meetingraum. Da passen 50 Leute rein. Wenn man sie eng macht. Ich habe festgestellt, dass ich die Leute von der Lautstärke gerade zu ertragen. Mehr wäre nicht gegangen. Insofern war das Top. Das war richtig schön. Ich habe die Blumen gesehen. Das waren noch nicht alle. Ich habe zwei Vasen mitgebracht. Ich habe gesagt, ich möchte vielleicht mit einem Blümchen mit. Einmal die riesigen Streusel unterzubringen. Das war verrückt. Wichtig schön. Danke dir. Veronica, was hat sich gut getan? Hallo zusammen. Was hat sich gut getan? Der eine Satz mit den Sehnsüchten. Da machen wir das. Das geht immer tiefer. Danke. Ich habe das Gefühl, dass es so kurz, wo ich gedacht habe, ich muss mich jetzt buschen. Dann habe ich gemerkt, dass das ruhiger, desto besser ist. Dann habe ich auch einen Frieden bekommen. Dass ich auf einem guten Weg bin. Das war für mich auch noch mal wichtig. Ich war da innerlich unruhig. Wenn ich da auch von Gott das Gefühl habe, dass er etwas Gutes für meine berufliche Zukunft hat, dann ist das auch schon mal was. Das war jetzt lustig. Das ist jetzt das, was ich erfahren habe. Ja, voll schön. Ich habe das Gefühl, dass ich jetzt etwas Erfahren habe. Ja, voll schön. Es kann nichts Besseres passieren, als in die Ruhe zu kommen. Ich war letzte Woche so unruhig. Es waren mehrere Sachen, die mir von mir aus gesehen eine schlechte Nachricht gefühlt haben. Diese Woche merke ich, es gibt eine zogende Zeit von guten Nachrichten. Sehr, sehr. Okay, dann Peter, für dein Reel. Ich habe gesehen, dein Reel war richtig cool. Okay, richtig gut. Eine Ergänzung nur dazu, tut deine Zielgruppe immer an jedes Reel drauf. Weil so, was du geschrieben hast, also wie du immer wieder früher aufgestanden hast, das könnte noch jeder sein. Schreib drauf, bist du eine berufstätige Christian oder so was ähnliches. Also, die Zielgruppe musst du an jedem Reel aufrufen. Entweder direkt oder indirekt. Ich habe dieses Reel ja zweimal gemacht. Einmal für ein Netzwerk und einmal, weil ich habe ja noch ein Netzwerk, aber ich habe noch eine Netzwerke, und einmal, weil ich habe ja noch eine Netzwerksite, und dort habe ich das in der Netzwerke auch noch einmal gemacht. Okay. Für ein Netzwerker, und das habe ich eben für das Coaching gedacht. Okay, aber dann schreibst du Netzwerke drauf. Ja, das steht glaube ich Netzwerker drauf. Auch nicht? Okay. Deshalb sage ich, also die Themen von unserer Berufung sind für fast alle Zielgruppen. Also, was du z.B. Julia machst, das könntest du auch anderen anbieten. Ja? Du kannst nicht nur Eltern sein, sondern auch Trainer, auch Trainer und Vereinsleute auch. Also, das heißt, unsere Berufung ist das Programm. Das hilft jedem. Aber wenn wir nach außen gehen, dann müssen wir an jedem Reel draufpacken. langweilig, ja, aber für die Leute, die du abholen möchtest, nicht. Okay, ich hab's nicht. Weil sie scrollen und wenn sie, wenn sie sehen, aufgepasst Networker, zum Beispiel, ja, dann wird jeder Networkerin oder aufgepasst Christinnen, Christen im Beruf, dann werden sie auch drauf aufpassen. Aber wenn du Zielgruppe nicht aufrufst, also nicht drauf schreibst, was du machst, ja, okay, dann geht das unter. Okay, mach ich noch, und beim nächsten Reel sind aber Networker und Koachie und Christen auf jeden Fall drin. Ja. Was ich jetzt noch für morgen gemacht hab, da ist es auf jeden Fall schon drin. Also das sind Networker angeführt und Christliche Frauen angeführt. Ja, aber getrennt, ja, weil da sind zwei unterschiedliche<|ar|><|zh|> spezifische. Ja, ja, ja, ja, ja, ja, klar, getrennt. Ja. Das wollte ich noch sagen. Danke dir, super. Bitte, im Garten. Ich gebe jetzt noch zu den Sachen auch kurz Feedback. Also nach zwei Texten haben wir mehr als 40 Anmeldungen für das Workshop. Wow. Nach zwei Texten. Ja, wir sind sehr begeistert. Also eben gerade alle drei Texte von dir gefallen mir sehr. Oh, super. Du könntest zum Beispiel abstimmen lassen, so wie Diana das gemacht hat, ja? Ja. Warum finde ich das jetzt nicht? Ja, habe ich. Also, der zweite gefällt mir am meisten. Okay. Aber meine Geheimformel um als empfindsame Frisörin, Wertschätzen der Lieblingskunden, statt Energieräuber zu haben, ohne am Ende des Tages, ich würde ausgepowered zu sein, schreiben. Oder Urlaub. Aber von dem ersten gefällt mir total ganz ohne glühende Ohren, also meine Geheimformel, um als empfindsame Frisörin magnetisch für Lieblingskunden zu sein, damit du Haare schneiden, genussvoll erlebst, ganz ohne glühende Ohren. Also da gefällt mir die glühende Ohre. Der erste Teil ist sonst noch ein bisschen schwierig zu lesen. Okay. Also eigentlich, zweite Dritte ist besser, aber dieser glühende Ohren, das kann ich, glühende Ohren, wenn du so viel zuhörst. Ja, genau. Und dritter Titel, meine Geheimformel, um als empathische Frisörin nur noch Kunden zu haben, die dir Energie geben, statt sie zu rauben, ohne dich zu verbiegen. Das ist mein Favorit. Aber du könntest zum Beispiel, ich habe vor, für Frisösen ein Workshop zu geben, da sind die drei Titel, welche gefällt dir am meisten? Ja. Und Silvia, wo würde das machen, wo würde die Umfrage machen? Umfrage kann man in der Gruppe machen. Du hast aber keine Gruppe. Aber du kannst es auch in deinem Story machen, du schreibst ABC. Und nächstes Thema interessiert dich am meisten, schick mir das zurück, AB oder C. Okay. Ja? Gut, ja. Und wenn du Friseurkunden hast, dann schicke ich Friseure, wenn deine Freundin eine Frisöse ist und diese Themen für es interessant sein können, dann schicke bitte mein Story weiter. Mhm. Ja, also meine Erinnerungen. Ja. Okay. Dann noch kurz jetzt zu dir, Veronica. Du könntest dir überlegen, ein Workshop-Titel. Weißt du, dann auch reinschreibst in die Facebook-Gruppe, da gebe ich dir dann auch gerne dazu Feedback. Und was noch ganz wichtig ist, also dieses Workshop ist dafür da, damit wir das nicht in der Öffentlichkeit machen, sondern wenn du immer auf der Gruppe kommunizierst oder in Insta, das Workshop machen wird immer in einem Zoom, damit die Menschen sich anmelden müssen, damit sie etwas dafür tun müssen, dass sie diese gigantische wertvollen Inhalten von uns bekommen. Wir haben das Workshop nie auf Insta live oder auf Facebook live machen. Mhm. Weil dann wird es auch verkäuferisch, weil im Workshop verkaufen wir, aber nebenbei. Und wenn wir da Workshops machen, jede Woche in unserer Gruppe, dann wird es verkäuferisch oder auf Insta. Und deshalb machen wir das in einem geschützten, geschlossenen Rahmen, also in einem Zoom, weil da kommen wirklich nur die, die jetzt interessiert sind. Mhm. Ja, also das Workshop ist wirklich dafür da, dass wir die Menschen aussortieren, die jetzt scharf sind. Also nicht in der allgemeinen Gruppe oder auf Profil oder Facebook, also wo jeder dazu kam, sondern dazu müssen sie auch ihre E-Mail-Adresse geben, ja. Und das ist als Probe oder alles. Oder so. Also es ist so, äh, dieses Workshop ist dafür da, damit du dein Programm verkaufst. Das heißt, Veronica, du lützt alle deine Sozialarbeit der Kollegen da ein, du machst dein Workshop, heißt du Interesse daran, dann komm, ja? Ich würde den Zoom machen, aber du könntest es auch leider machen. Nein, dann passiert, also das ist alles nicht zum, was, Übung gedacht, sondern... Nicht Übung. Es ist eine Übung, aber es ist nicht das Übung gedacht. Sondern es ist wirklich ein Live-Zoom, ja? Ja. Und zwar deshalb, weil wenn wir, so testen wir den Titel aus und wenn der Titel einmal ankommt, danach können wir dafür Werbung schalten und dann, statt 100 Menschen, möchte ich 1000 Menschen da haben beim nächsten Mal, ja? Und ich möchte auch gerne das automatisieren. Das heißt, finden raus, welcher Titel passt, welcher Titel zählt und dann kann man extrem viel damit machen. Also ich mach jetzt erstmal ein Titel. Ein Titel machst du, dann versprechen wir das, danach machst du Benefit und Geschenke und ab dann kannst du einladen. Okay. Und alle, die du persönlich kennst oder von denen du die E-Mail hast oder bei denen du denkst, für die ist es ein Thema, du leitest alle ein, also auch persönlich. Das war Musik. Also auch persönlich einladen, aber auch zum Beispiel WhatsApp oder Story oder was auch immer. Also überall wo die Leute sind, die wir kennen. Okay. Mhm. Ein paar Wochen erst oder alles. Also du könntest die Inhalte jetzt und nächste Woche fertig machen. Ja. Danach verkaufen und danach, wenn du schon die ersten Anmeldungen hast, danach arbeiten wir den Workshop-Inhalt aus. Okay. Und gibt es da ein Vorbeispieler, Jana? In der Facebook-Gruppe, da gibt es einige. Ja. Und es gibt auch dieses Dokument in der Facebook-Gruppe, besser gesagt, in der WhatsApp-Gruppe, wo die ganze Ausarbeitung für den Workshop da ist. Mhm. Okay. Ja. Gut. Also das erste Mal ist das Ziel, dass dadurch mindestens, wenn du einen Preis von 3.000 hast, dann mindestens, oder 3.333, mindestens 3 Kunden dadurch kommen. Also diese 5-stellige Grenze, die 10.000 Euro zu erreichen, das ist das Ziel mit einem Workshop. Mhm. Also diesen 10.000 Euro zu machen am Ende. Okay. Das habe ich gesagt, kein Test, keine Probe. Hahaha. Ja? Ja. Sehr gut. Also es ist so, wenn wir ein Produkt launchen, unser Ziel war immer mindestens 10.000 Euro damit zu machen. Das machen wir immer. Total egal, was wir anbieten, das erste Mal machen wir immer 10.000 mindestens. Auch wenn das 300 Euro kostet. Ja? Mhm. Weil dann weiß ich, wir haben gut kommuniziert. Und dann können wir vieles machen. Ja? Ja. Okay, Veronica. Daniela hat eine Frage. Ja, ich hatte das völlig falsch verstanden. Ich habe gedacht, wir sollen diesen Workshop tatsächlich nur in unserer Facebook-Gruppe lauten. Also in unserer persönlichen, ich habe das nicht. Überall. Okay. Dann muss ich mich auch nicht wundern. Hahaha. Weil ich habe ja vor heute Abend einen angesetzt. Und bisher habe ich noch keine einzige Anmeldung. Und dann ist es aber auch so, es gucken natürlich auch nicht alle. Ich habe das jetzt ja fünf Tage nacheinander immer angekündigt, angekündigt, angekündigt. Und beim ersten Mal haben da auch 13 Leute drauf reagiert. Aber angemeldet hat sich halt keine. Und dann habe ich gesagt, na ja, vielleicht soll ich es doch in der Facebook-Gruppe, also in der geschlossenen Facebook-Gruppe, dann doch irgendwie da machen. Aber wenn du sagst nur per Zoom, dann, ich habe jetzt heute im letzten Post, hab ich geschrieben, nur exklusiv für diese Mitglieder jetzt dieser Gruppe. Aber dann kann ich den ab morgen, kann ich das dann überall launischen. Oder? Wann hast du das nochmal? Na, heute Abend um 20 Uhr. Aber dann würde ich das dann da rausnehmen sozusagen und dann sage, okay, dann setze ich einen neuen Termin an für, ich habe es doch keine Ahnung, irgendwann. Nein. Also wenn du das jetzt nur in der Facebook-Gruppe gemacht hast, dann würde ich das jetzt schon live machen in der Facebook-Gruppe. Und zwar, so heißt du das durchgelesen, dass wir ihnen heute ist Montag. Das heißt, am Ende musst du dein Programm bischen, also anbieten. Und dann am Ende sagst du, und wenn du bei meinem Programm mitmachst, dann hast du und du dich anmeldestrengestprech bis Freitag würde ich lassen. Ja? Oder Donnerstag bis Donnerstag Freitage. Dienstag mit Donnerstag bis Donnerstagabend. Ja? Dann quasi hast du einen Vorteil. Also beim Workshop bieten wir immer wieder einen Vorteil an, was sie sonst nicht machen. Zum Beispiel, wenn wir durch das Workshop verkaufen, dann geben wir den Vorteil, dass das 1000 Euro weniger kostet, wenn sie innerhalb von diesen 4-5 Tagen auch überweisen. Und das ist einfach 1000 Euro bei 12000 Euro. Das ist ein Vorteil. Ja? Und weil das so ist, deswegen bewegen sich viele und dann machen sie wirklich möglich, dass sie dann diese Finanzen haben können. Das heißt, am Ende musst du dir Gedanken machen, welchen Vorteil haben sie, wenn sie sich bis Donnerstag anmelden? Also du meinst jetzt, dass ich heute Abend dann trotzdem live gehe in der Feldbrücke? Ja, aber ankündigst, dass Donnerstagabend wirst du diesen live löschen. Bei morgen und übermorgen wirst du noch hier ein Post raus schicken mit den Benefits. Du kannst sie das anschauen. Das ist auch in diesem Workshop Schied. Also nach dem Workshop ist ein E-Mail-Vorlage, was du dann zuschicken sollst. Anpassen natürlich an dich. Also du nach dem Workshop noch zweimal kannst du etwas schreiben und sagen, okay, dieses Workshop bleibt bis Donnerstagabend in der Gruppe, danach lösch ich das. Also damit motivieren sie wir die Leute, dass sie diese Woche das noch anschauen. Aber ich habe das gar nicht auf in der Facebook-Gruppe als live angekündigt, sondern wie du schon gesagt hast, als Zoom, wo sie sich hätten anmelden müssen. Du kannst sagen, mit der Anmeldung ist das technisch oder was auch immer nicht gelaufen, deshalb mache ich das live, aber so und so. Weil wer keiner sich angemeldet hat, heißt es, dass da etwas schief gegangen ist. Hast du unter jedem Post auch kommentiert et alle? Ja. Und hast du geschrieben, welches Code wird sie einschreiben sollen? Nee, ich habe geschrieben, sie sollen auf den Link gehen, um sich anzumelden. Ah, jetzt weiß ich. Du darfst in Facebook nicht einen Link reintun, weil dann Facebook das Karm ausspielt. Weil du holst die Menschen vor Facebook weg. Deshalb machen wir immer wieder mit den Codewörtern. Du sollst immer wieder, wenn dich das interessiert, Schreibbeschleunigung, haben wir jetzt geschrieben. Und dann schreiben wir sie unter dem Postbeschleunigung. Ja. Und wir schicken Ihnen den Anmeldeling per Messenger zu. Genau, und ich habe sie jetzt quasi aufs Google-Formular umgeleitet und hätte Ihnen dann den mit dem Link geschickt. Und da ist der Haken, ja? Mhm. In Facebook darfst du keinen Facebook-fremden Link reintun, weil Facebook das kaum ausspielt. Und deshalb ist diese Methode, was wir machen, immer wieder unter dem Live, wenn wir etwas machen, schreib dieses Codewort, wenn dich das interessiert, und wir schicken die Infos per Messenger den Leuten zu. Mhm. Also kein Buchungslink, kein für die Bücher auch nicht Julia, sondern nicht Zutalia. Ja, sondern du sagst, wenn dich das interessiert, also zum Beispiel mal, dem Buch Jesus Mein Bester Freund sind 40 Leute, die da kommentiert haben. Schreib einfach Freund rein, ja? Und dann per Messenger schicken wir Ihnen den Bestell link zu. Unter dem Post schreiben wir nochmal dieses, ich hab dir Nachricht geschickt mit M-Link. Und dann wird, sieht Facebook, dass sich da was tut unter dem Post. Und dadurch wird es immer mehr Menschen ausgespielt. Weil Facebook denkt, okay, das ist dann was Interessantes, wenn das kommentiert wird. Okay. Jetzt hab ich gerade die erste Nachricht gekriegt, die erste Anmeldung gekriegt. Spitzes. Hahaha. Du kannst einfach sagen, dass im Ablauf von der Anmeldung ist da etwas schief gegangen bei dir, deshalb machst du das ausnahmsweise live in der Gruppe. Aber du kannst auch mit dem Zoom gehen. Wenn du weißt, wie das geht rechts, gibst dir die Pünktchen rechts und da steht es live auf Facebook gehen. Not, wenn du nicht ... Ich weiß nicht, wie das funktioniert, aber das würde ich da mal üben. Ja, aber ich kann ja auch auf Facebook direkt live gehen, oder? Ja. Und du sagst Julia, bist du nestagabend, also dann kündigst du auch den live, kannst du beachten, wenn du bist dahin dein ... Wenn wir bis dahin miteinander einen Termin ausmachen. Also das musst du quasi danach noch steuern, dass das nicht für immer da ist. Ja. Weil wenn sie sagen für immer, dann ah, ich bin jetzt im Urlaub mach nix. Mhm. Aber wenn du sagst, bist du da erst da, ah, ich bin im Urlaub, hab ich Zeit anzuschauen. Das ist einfach nur die Denkweise. Mhm. Okay. Und ich mag einfach Menschen auf einmal starten, darüber reden wir noch warum. Ja. Und dafür ist es mehr als gerecht fertig, dass wir da so steuern. Okay. Hat hier jedem geholfen, was ich jetzt gesagt habe? Ja, bloß mit dem Anfang bin ich nicht ganz klar gekommen, aber gut, das wäre immer noch mal anderen. Okay. Also ich hab die Sache, du tust keinen Facebook fremden Link unter einem Post in Facebook rein von dir. In Post. Oder in Post. Ist noch schlimmer. Das habe ich nicht bestanden, weil ihr ja praktisch dann immer dieses irgendein Wort eingibt und das sollten sie dann nennen und wenn sie das genannt haben, dann schickst du ihnen auf Messenger den Link dann zu. Genau. Wenn jemand den Link schon reintut, kriegt man auch nicht viel unter dem Post und dann wird es auch nicht lebendig in der Gruppe, sondern dadurch, dass sie zuerst mal ein Kennwort posten, schreibst du darunter, ich habe dir eine Nachricht geschickt per PN. Manchmal da schon wieder ein Like drauf und dann kommt die Bewegung und das mag Facebook. Und da entsteht so wie ein Herdeneffekt, die Leute sehen die neue in die Gruppe reinkommen. Wow. Da sind Post mit 50 Kommentaren. Ja. Oder mit 100 oder 200. Also Rainer und Silvia haben was zu sagen, wenn so viele kommentieren. Das heißt, diese Kommentare bauen für dich ein Expertenstatus auf. Ja. Deswegen auch ganz wichtig, Julia, heute Abend, dass du immer wieder die Menschen mit hinein nimmst und sagst, schreib in die Kommentare, ob das für dich auch ein Thema ist. Schreib einfach Stress mit das. Oder ... Oder 1, 2, 3. Oder von wo seid ihr? Oder wie alt sind die Jungs? Aber das erst mal nachdem du in der ersten Satz musst du sagen, was sie denen erwartet. Nicht zuerst warten und schauen, ob jemand da ist und seht ihr mich. Also das nicht, sondern am Anfang gleich warum geht es heute in und danach kann es sagen, ich sehe schon jemanden, hoffe ich, gut zu hören und dann noch gleich loslegen. Okay. Also diese Strategie, die wir in der Facebook-Gruppe fahren, dass darunter so viele Kommentare sind, die geben uns eine Glaubwürdigkeit bei den neuen Menschen, die uns noch nicht kennen. Ja? Ja. Weil wenn wir alles mit den Menschen nur im Messenger ausmachen, glauben Sie mir gar nicht, dass so viele Leute mit uns im Kontakt sind, weil alles im Hintergrund, hinter den Kulissen stattfindet. Aber hier in der Gruppe sind die Videos, die ich habe, die ich jetzt gezeigt habe. Weil in meinem Handy kann man da sehen, wie viele Aufrufe da sind von den Videos. Siehst du nicht, aber ich werde das jedes Mal immer wieder zeigen, weil es gibt Videos, die 900 mal angeschaut werden oder 800 mal oder 600 mal in einer Gruppe von 1100 Menschen. Was ist das denn? Also das ist dann interessant, hoch interessant. Ja? Oder deshalb schreibe ich, wir haben eine Frau begleitet, die hat über 100.000 Follower und wir haben 1000 in der Gruppe und wir verdienen mehr. Wenn ich solche Sachen sage, dann checken die Leute. Ergebnisse, Ergebnisse, Ergebnisse kommunizieren. Im Garten. Wir haben auch noch Anmeldungen bekommen. Also Imga, das Gespräch mit Maria. Die ist für mich keine Kundin. Also du hörst die Schmerzpunkte, aber du hörst die Schmerzpunkte und du hörst die Schmerzpunkte. Also du hörst die Schmerzpunkte, aber sie hat kein Schmerz. Wirklich? Sie hat kein Problem. Wenn sie sagt, sie würde am liebsten sterben, nicht mehr aufwachen. Also wenn jemand, also ich habe durchgelesen, was du geschrieben hast, ja, die ist keine Kundin. Also die ist nicht jahrgleichungswillig. Stimmt. Ja, ja. Ja, genau. Solche Kunden, Gott bewahre dich echt. Ja. Also wir wollen, wir wollen keine Jahrmehrlappen haben. Ja, wirklich nicht. Ja. Das war ja auch ein Grund, warum ich mit meiner Nachbarin keinen Kontakt mehr koppte, aber jetzt, ich hätte ja nicht für Möglichkeiten, dass sie in dem Ausmaß sie verändert. Ja, ja. Aber sie hat dafür nichts gezahlt. Ja, ja. Also sie hat alles gratis genommen. Sie war total am Ende. Sie hat das gemacht. Es ist richtig gut. Es ist ein Unterschied, ob Menschen Geld in die Hand nehmen und so sich verändern oder nur gratis Kutschchen, so der gratis Fribis und überall gratis gratis gratis machen. Ja, das ist ein Geist. Ja, stimmt. Und die Leute wirst du nicht haben. Jetzt hat Akrot mir eine Frau geschrieben und zwar, weil sie nicht schlafen kann und sie ist ein Ärztin und sie möchte gern wissen dass sie wieder gescheit schlafen kann. Ob ihr mal Zeit habt, zum Telefonieren. Du machst das mit Excess Consciousness, oder? Äh, nicht mit Excess, sondern mit Körper. Also ich leite sie an, wie sie das in ihrem Körper selber macht. Okay, dann würde ich sagen, äh du komm einfach zu mir nach Hause äh ich kann dir das nicht erklären Ja, sondern ich mochte ich kann das online schon auch machen. Dann lass sie einfach buchen. Mhm. Aber sie mochte Infos von mir haben. Du kannst einfach sagen, ich habe mehrere Techniken. Ich schaue wo du stehst und dann schaue ich, welche Technik für dich hilft. Mhm. Also die Ärztin sagt auch nicht, okay, kommen sie zu meiner Sprechstunde. Ich erkläre ihnen welche Techniken ich habe und dann, so eine jede Sprechstunde wird bezahlt in der Praxis. Mhm. Du kannst also, ich würde bei ihr so sagen äh, okay, die erste Beratung von mir hat ein Preis von 100 Euro oder sowas 150, ja. Mhm. Und da am Ende kann ich dir sagen ob du noch etwas brauchst oder nicht oder wie fertig sind oder nicht oder wie ich dir noch helfen kann. Ja. Aber lass ich, lass sie zahlen. Ja. Gut. Weil wenn das eine Ärztin ist und wenn sie will die Methoden nutzt du, also du kannst unmöglich eine Methode erkriegen. Mhm. Könnt ich nicht. Ja? Ja, okay. Okay. Und dann, jetzt hast du immer schon diesen Satz interessiertest dich, wie du das verändern kannst, ja. Aber noch ein Tick zu früh. Mhm. Wenn du nicht siehst, dass das ein Problem für sie ist, ah, dann stellt diese Frage, ist das ein Problem für dich? Ja. Mhm. Versteht, du möchtest du das verändern oder sowas ähnliches, weil wenn die Frau solche sagen, am liebsten würde ich nicht mehr aufstehen oder sowas ähnliches, solche Kunden brauchst du nicht. Mhm. Ja? Ich möchte sagen, dass sie sich umbringen wollen, die machen das meistens eh nicht, sondern nur diesen Mitleid haben. Mhm. Oder sie können sie ja gar nicht vorstellen, dass da irgendwas gibt, dass es besser wird. Äh, aber das ist nicht, also wenn also unser best, also unser bester Avatar ist umsetzungswillig. Und wenn du dich dafür entscheidest, ich will umsetzungswillige Kunden, also wir haben uns dafür entschieden und deshalb seid ihr alle umsetzungswillig, ja? Ich habe keinen, wir haben keinen drinnen, den nicht umsetzungswillig ist. Ich würde die Krise kriegen, ja? Wenn ich jemanden puschen sollte oder motivieren sollte, ne, das ist nicht mein Job. Und deshalb ist deine Entscheidung, okay, ihr habt gar, du triffst diese Entscheidung im Geistlichen, ich will nur umsetzungswillige Leute, die wollen. Und wenn jemand nicht will, du hast mit ihnen ein nettes Gespräch und das weiß, aber geh gar nicht in den Gedanken in diese Richtung, ich könnte den kochen. Mhm. Ja? Ja. Oder zum Beispiel diese Rose Marie Kundin, die sagt immer es passt eh, das ist keine Kundin. Ja, aber mir regt es so auf. Na, so nicht, sondern das ist halt einfach Fisörkundin, du nimmst sie so, wie sie ist. Also du sollst dich nicht aufregen über Menschen, die sich nicht verändern wollen. Mhm. Aber mit ihnen keine 3-Stunden- Haarschneiden machen. Ja. Und die Anita Wede, eine Kundin, wenn sie selber sagen würde, dass sie etwas verändern will, also sie ist für jeden da, ja? Sie ist dem Job eingespannt. Ja, das ist das. Ja, das ist das. Ja, das ist das. Ja, das ist das. Ja, das ist das. Ja, das ist das. Ja, das ist das. Ja. Und du solltest fragen und was sie sagt, was ist das was sie verendet haben möchte. Du warst jetzt kurz weg, Silvia, jetzt hab ich ja gar nicht gehört. Ja, also ja, könnte einer richtigen Kundin sein, weil sie auf Opferd für Eltern, Mama Job Dochter und Enkelkinder, ja? Ja. Aber sie muss dir etwas sagen, was sie will oder was sie nicht mehr will. Weil zur Zeit ist es so, dass sie erzählt, wie sehr sie eingespannt ist. Aber nur, weil jemand ein Problem erzählt, heißt es nicht, dass das für diese Person ein Problem ist. Versteht ihr den Unterschied? Das ist ganz wichtig. Ja, das verstehe. Wie komme zu dem nächsten Schritt, dass ich sie frag, ist es dann schon, möchtest du das verändern oder geht es nur darum, weiter dran zu bleiben, wie es dir damit geht? Na, also auch bei der würde ich auch nicht, wie geht es dir dabei fragen, sondern lieber in diese Richtung gehen, möchtest du das verändern? Was möchtest du verändern? Und was hast du schon alles versucht? Und was meinst du, warum hat es nicht geklappt? In diese Richtung würde ich weitergehen. Ja? Okay. Also die Anita könnte Kundin sein. Und die Frau Bauer scheint auch nicht Kundin zu sein. Weil, also sie hat das Problem, weil sie da sie einsam ist und eine depressive Enkelin, die mit dir nicht so viel zu tun haben möchte. Du musst fragen, ist das für dich ein Problem? Möchtest du das verändern haben? Was hast du schon versucht, in diese Richtung zu gehen? Also alles gleiche. Ja. Aber ich sehe bei den vier oder fünf Leuten nur diese zwei, die eventuell Kunden sein können. Also du kannst sie im Garten so sehen. Kunden sind nicht die, die ein Problem haben, sondern die Sagen, die ein Problem haben, was sie verändern möchten. Sonst sind sie jammerer. Okay. Peter, hast du dazu eine Frage? Nee, hatte ich nicht. Das war wegen der Sache, wenn man zwei Network hat, oder wenn man zwei unterschiedliche Sachen hat, dass man die jeweils extra kommunizieren muss. Also jeweils eine extra Seite haben muss dafür. Ja. Das ist schon okay, oder? Ja, auf keinen Fall eins. Genau. Okay, das war nur meine Frage. Mit dem anderen habe ich so verstanden, dass wir praktisch, was ja auch mein Thema ist, immer wieder, dass man immer wieder an die hingeht, die, naja, so, irgendwo so, meiner sie, haben das und das Thema, aber im Endeffekt nichts verändern daran wollen, dass man irgens Kunden, die sagen, sie haben ein Problem und das auch verändert haben wollen, dass man an die rangeht. Das das wirklich nicht. Beispiel, unter einem Post hat jemand bei uns geschrieben, ja und wie viel, ja zuerst muss man investieren, um dann überhaupt so viel verdienen zu können oder sowas in der Einladrichtung war, so eine Frau, ja. Also das ist für mich keine Kundin, die weiß nicht, dass sie zuerst investieren soll. Ich habe ihr natürlich geantwortet, das ist für mich keine Kundin, wenn jemand sagt, ja zuerst muss ich dafür zahlen, dass ich Geld verdiene. Klar musst du zuerst investieren. Wenn das jemanden neu ist oder nicht gefällt, ist nicht mein Problem. Weil kein Mensch kann dieses Gesetz von Saat und Ernte aussehracht lassen, auch nicht die Christen. Das hat Gott eingerichtet. Wenn ich Ernten möchte, muss ich sehen. Anders geht es nicht. Was hast du dir geantwortet, Silvia? Ich habe gesagt, wir haben Preise ab 1500 bis 12.000, hangt davon ab. Wer wo steht, wohin möchte, wie schnell, was sonst reden. Okay. Katrin, Frage. Ja, ich würde zu diesem Thema mit diesen Damen, die den das Problem nicht bewusst ist, noch mal sagen. Und zwar könnte, also so wie ich das jetzt so verstanden habe, es ist ja ein Grund, wie so ein kleines Wunschbund ein Interview, was man dann führt. Also was hast du schon dagegen getan, warum hat das nicht funktioniert? Könnte man die nicht dann auch noch machen? Also meine Erfahrung ist jetzt zum Beispiel, ich nehme meine Schwester, die ist ein ganz typisches Beispiel, und da habe ich drei Probleme im Wunschkundeninterview durchgekaut. Und ich glaube bei einem, bei zwei, zwei waren ihr gar nicht bewusst. Aber im Interview hat sie dann gemerkt, sie fand das Wort Problem schon schlimm. Und dann hat sie das Problem schon schlimm. Also wie lange hast du, was war, ist eine Frage, nennen das Problem und dann irgendwie doch kommt doch die Frage, was hast du schon dagegen unternommen und warum hat das nicht funktioniert. Und so, dann ist ja eigentlich erst auch gefallen, so, oopsie, ich habe ja doch auch ein kleines Problem. Also manchmal, ja, mal so mein Gedanke setzen. Ja, also Wunschkundeninterview, das ist ja auch ein Problem, das ist ja auch ein Problem, also mal so mein Gedanke setzen. Ja, also Wunschkundeninterview finde ich immer richtig, richtig gut. Nur am besten ist, dass wenn ich das wirklich mit jemandem mache, den ich mir wirklich wünsche. Das ist ein Wunsch auch. Ja, weil wenn ich das mit den schwierigen Fällen mache, versuche ich sie eigentlich zu verändern oder zu bewusst sein zu bringen. Und ich schließe dann schlechte Schlüsse. Schlechte Schlussfolgerungen, weil ich dann denke, also dann habe ich die schlechten Worte, die ich für Marketing brauche. Das ist gut, wenn ich keinen anderen habe, aber wenn ich schon weiß, okay, ich möchte diese und diesen Typ Menschen haben, dann ist es am besten, mit denen ein Interview zu machen. Ja, ja, okay. Ne, wer hat es da auch vor allem wegen der Worte? Weil meine Schwester hat danach auch einiges geändert, erstaunlicherweise. Aber das war dann wie ein Effekt in dieser Warte. Für sich. Ja, okay, danke. Ich habe noch eine Frage zu dir. Ein Moment, geh nicht weg. Katrin, also deine Positionierung, hast du jetzt noch zugeschickt? Und also ich würde sagen, Vollzeit, Arbeiten und Mama, oder Vollzeit, Arbeiten der Mama. Okay, dann ist das kürzer. Ja? Und was ist ihr größtes Problem und was ist ihr größter Wunsch? Ihr größtes Problem ist, dass sie keine Zeit und Ruhe haben für sich und ihre Träume, um es kurz zu machen. Und wie ist es sichtbar für Sie, dass Sie keine Ruhe für sich haben? Was läuft da durch Sie? Dadurch sind Sie gestresst, genervt, sind nur unter Druck im Alltag und, ja, kommen da eigentlich nicht mehr raus. Okay, dann würde ich die zwei Worte da reinnehmen. Und zwar dieses, also genervt und unter Druck, weil das ist ein Problem und das ist konkret. Muss das rein schreiben, was ist das Problem, ja? Wo jetzt? Als ich helfe Vollzeit, Arbeiten, dann habe ich das. Okay. Sie im Alltag, also genervt und unter Druck von Aufgaben, also es muss rein, warum sind Sie unter Druck? Weil Sie viele Aufgaben haben, ja? Ich glaube, das ist im Workshop-Titel drin, da habe ich das nicht. Auch nicht konkret, ja, okay. Oder ganz hinten bei den Geheimnessen, habe ich das irgendwie nicht aufgenommen. Ah, nee, bei dem Formproblem zum Ergebnissatz, da bist du im Alltag stressig. Und dann? Also, genervt muss rein und Druck muss rein, ja? Ja. Und dann, was ist die Lösung? Also, jeden Tag eine Stunde, würde ich sagen, eine Stunde Ruhe zu haben. Ja, ohne schlecht. Und ohne schlechtes Gewissen, das passt gut. Ja. Ja? Noch mal hier nachlesken, Dankeschön. Ja, das muss wirklich jedes, jedes Wort verkauft etwas. So kannst du dir das sagen, ja? Wenn wir erfüllende Alltagscheiben nicht konkret, wenn ich sage, jeden Tag eine Stunde für Ruhe konkret. Ja? Ja. Und jeden Tag ein bisschen Dankeschön. Workshop-Titel, ja? Ja. Anhand dessen plus danach Dona... Okay, morgen. Okay, also dann kriege ich dir heute nochmal die Änderung so. Okay. Gut, dann habe ich alle Fragen. Julia? Ja, nur eine kurze. Also ich habe jetzt ja doch eine Anmeldung, also muss ich das doch per Zoom machen, kann ich dann das fertige Zoom-Mitting, was aufgezeichnet ist, in die Gruppe stellen? Nee, das wird nicht ausgespielt richtig, macht keinen Sinn. Aber ich würde dann versuchen, in deiner Stelle, heißt du, bezahlt es zum Julia oder... Ja. Okay. Dann versuch mal, dass du mit Zoom rein streamst in Facebook. Okay. Du kannst uns auch fragen, da musst du die Gruppe auswählen, also du kannst uns auch fragen, welche, also kannst du Birchhimpffoto schicken und dann helfen wir dir da weiter, probier das jetzt aus, ja? Mhm. Wir haben die Gruppe auswählen. Wir haben die Gruppe auswählen. Und aufnahme, mach aufnahme. Und zwar nur bei Sprecheransicht, so dass man die anderen Leute nicht sehen kann. Mhm. Hab ich schon eingestellt, ja. Okay, gut. Und sag auch, dass bei der Anmeldung, wenn missverstanden ist, ist schief gegangen. Deshalb streamst du rein mit Zoom in Facebook. Aber du wirst es ausnehmen am Donnerstag und bis dahin sind diese Möglichkeiten und ab dann nicht mehr. Aber Einstellung nicht Sprecheransicht, wenn dann jemand kurz Mikrofon ausmacht, dann sieht man den, wo es dein Bildschirm drin haben. Nur dein Bildschirm ist sicher. Okay. Das musst du fixieren, glaube ich, wenn du doppelkrieg auch dein Bild lasst. Dann ist es fixiert. Und was willst du anbieten, wenn du dich zu einem Gespräch mit mir anmeldest? Was willst du ihnen als Bonus geben? Also was ist dieses Benefit, was ist das Bonus, warum? Ja, das hatten wir doch in dem, was ich dir geschickt hatte. Ist der Bonus nicht, dass ich einfach mit dem Preis ein bisschen runtergehe für ein zu buchendes Coaching? Na, also zum Beispiel, ein Bonus könnte sein bei Buchung eines Termins, also die Geschichte sind die Geschenke, was wir Benefit und Geschenke ausarbeiten. Das ist dafür da, damit die Menschen sehen, bei Anmeldung kriegen sie dieses Geschenk. Also es lohnt sich anzumelden, auch wenn ich nicht da sein kann, weil ich dieses Geschenk bekomme. Und ich kriege auch dann die Aufnahme. Also ein Geschenk muss so etwas sein, dass es nur wegen des Geschenkes schon anmelden wird. Zum Beispiel, wir haben jetzt als Geschenk reingetan, die Struktur vom Workshop-Titel. Das ist dein gigantisches Geschenk. Und das macht neugierig und deshalb wollen sie das schon unbedingt haben und sich anmelden. Das ist quasi Benefit und Geschenke sind da, damit wird das Workshop verkaufen. Und im Workshop, Julia, verkauft du das Gespräch, das sie mit dir führen sollen. Dazu brauchst du ein, zwei, drei Argumente. Und du sagst auch, wenn du dieses Gespräch bis Donnerstagabend buchst, dann hast du danach ein Vorteil bei meinem Programm, das und das. Wie verkündet jetzt dein Programm? Je nachdem wie die Begleitung ist, also wenn es nur Zoom ist, dann sind es 2400. Wenn es Zoom mit WhatsApp innerhalb von 24 Stunden ist, ist es 3600 und wenn es dieses VIP-Ding ist, dann ist es 5000 für drei Monate. Dann würde ich sowas machen, dass bei Buchung des und Vollendprogramm, wie heißt bei dir, was für ein coolen Namen, heißt du dem Vollendprogramm gegeben? Warte. Nicht so einfach, dass ich mal hier parallel zu mache. Also im Workshop würde ich auf jeden Fall das Programm mit dem 5000 Euro anbieten, nur dieses. Ja. Und wenn jemand das nicht kann oder will, im Gespräch können Sie das kleinere auch buchen. Den letzten Satz habe ich nicht verstanden, können Sie was? Also im Workshop solltest du diese Einstellung in dir haben, dass ich mit meinem Workshop dieses 5000 Euro Programm verkaufe. Ja. Davon möchte ich drei verkaufen, bei einer Anmeldung, genau. Wirklich auf drei gehen, weil andere in der Gruppe das anschauen können. Das heißt, darauf schießt du dich ein, da sagst du, du triffst die Entscheidung dafür. Ich werde jetzt mein großes Programm für 5000 Euro verkaufen. Und dann sagst du quasi, wenn du ein Gespräch buchst bei mir, bis Donnerstagabend, dann hast du ein 500 Euro Preis ersparen ist bei einmal Zahlung bei meinem großen Programm. Okay. Also mein großes Programm heißt VIP Launch. Ja, dann verkaufe ich das VIP Launch. Also du redest nur über VIP Launch die ganze Zeit. Okay. Ja? In meinem Programm VIP Launch. Ja, dann ist das VIP Launch. In meinem Programm VIP Launch. Ja? Und wenn du das Gespräch mit mir nach dem Workshop buchst, bis Donnerstagabend, hast du ein 500 Euro Preis ersparen ist beim VIP Launch bei einmal Zahlung. Mhm. Nicht bei Ratenzahlung, bei einmal Zahlung. Ja. Okay. Ja? Mhm. Super. Danke. Bitte. Ich freue mich. Ich auch. Wir sind jetzt beim Park, wo wir mit Samu zu Hause sind. Ach, ein Ausflug gemacht haben. Okay. Dann bist du jetzt bestens vorbereitet Julia. Ja. Also wenn du die Sachen machst im Workshop, dann bereitest du die vor für dieses VIP Launch. Also im Kopf gibt es nur dieses eine Programm für heute. Was? Mhm. Das ist gut. Sie freut sich. Julia freut sich. Peter, hast du dazu eine Frage noch? Ja, und zwar, vom Anfang noch mal. Und zwar, ich habe mir es nämlich aufgefallen, dass ich keinen Text mehr reinbringe in das, weil der Text begrenzt ist. Und da bin ich am Ende. Deswegen kann ich diese grüßtige, grüßtige, berufstätige Frau nicht mehr reinbringen. Müsste mein Text total ändern und abkürzen oder was weiß ich? Du kannst schon einbringen, aber dann von dem Problem musst du weniger einbringen, nur eins. Weil du schon ein bisschen in die Storytelling von dir gegangen bist. Aber wenn wir zuerst die Leute nicht abholen auf der ersten Seite, dann schauen sie nicht das an, was danach kommt. Okay. Ich habe jetzt ein Reel gemacht. Und ich weiß nicht, ich habe auch etwas gekriegt. Und dadurch ist der erste Teil nicht scharf. Ich habe keine Ahnung, was ich gemacht habe. Also den Reel habe ich für die Katz gemacht. Weil wenn sie dann nicht sehen können, was steht am Anfang, dann werden sie nicht weiterschauen. Okay. Ja? Dann habe ich noch eins gemacht. Da ist der Text zu oben und zu unten wieder für die Katz gemacht. Also es ist, das heißt, aber ich habe sehr wenig Zeit gehabt, und ich habe gesagt, wurscht raus damit. Ja, also ich bin mehr so. Aber ich weiß, das ist dafür die Katz. Okay. Wenn da in der Mitte nicht sichtbar ist, was für wen das ist und was drinnen ist, dann wird das nicht von vielen angeschaut. Ja, keine Scheid, vielleicht kürze ich noch mal was raus und mache das. Zierruppe und ein Thema gehört drauf. Ja, alles klar. Gut, danke. Bitte. Katrin? Ja, ich habe noch mal ganz kurze Frage. Wer hat mir jetzt gesagt, in Vollzeit arbeiten der Mamas, aber mit Kindern soll ich schon lassen. Mit Kindern? Das musst du nicht reinschreiben, weil dann ist das schon klar. Also auch mit Kindern im Alter von, meine ich jetzt auch nicht. Ja, das muss du nicht mehr reinschreiben. Muss ich nicht. Okay. Also es ist klar genug, wenn ich in Vollzeit arbeiten der Mamas, das ist spitzt genug. Ja, und? Ich bin bei der Mamas. Wenn wir in die Werbung gehen würden oder irgendwo kann man das einschalten, dass die Kinder sind Teenager oder zwischen Vier und Acht. Also das ist dann in der Werbung möglich. Dazu muss ich das jetzt nicht draufschreiben. Okay. Gut. Danke. Danke. Gut, ihr Lieben. Dann letzte Frage. Was nehmst du mit? Ich nehme mit, dass sie, dass sie nicht, dass sie erkennen, also wenn die Kunden vom Problem erzählen, dass das noch nicht hast, dass sie es selber auch so sehen, dass sie Probleme haben und dass sie vielleicht einfach oder wahrscheinlich nur jammern wollen und dass meine Arbeiter umsetzen, ihren Chat oder hab entschieden, dass meine Arbeiter umsetzungswillig ist und der wirklich Veränderung haben mag. Ja. Sonst ist das eine Qual für den Coach. Das wollen wir alle nicht. Und wirklich, also ich hab wirklich nachgedacht über jeden Kunden, es ist wirklich so, also dass sie so schön, ja, wir haben nur gute Kunden, also wirklich. Ich bin voll glücklich mit euch. Ich auch. Und so, so, so etwas wünsche ich dir für dich im Rad. Ja. Schön. Ich freue mich schon so drauf. Ja. Und zuerst eine Entscheidung und dann Kommunikation. Aber zuerst muss es eine Entscheidung sein. Ja. Mich keine Gewissensbisse mache, wenn jemand jammern kann jammern, aber er heißt nicht, dass ich da einen Auftrag habe. Und das war früher anders. Früher war das so, jeder, der mir eine Not erzählt hat, hat mich aktiviert. Ja. Das heißt, ich bin nicht mehr vom Heiligen Geisen, von der Not der Menschen geführten, ganz schlecht. Die Einstellung heute ist der Tag, wo der neue Kunde kommt. Genau. Mhm. Sehr schön. Ja. Dann mach weiter. Mach ich weiter. Ja, dann. Also ich nehme erstens mit und zwar, dass man in FP keine fremden Links einstellt. Ganz wichtig, weil sonst hat man das Thema, dass man nicht weitergeleitet wird. Dann als nächstes, ja, genau das mit den Problemkunden. Die Probleme haben, aber sie gar nicht verändert haben wollen, dass wir davon die Finger lassen. Und eben diese Kunden nehmen, die ein Problem haben und das wirklich verändern wollen. Richtig gut. Ja, das macht es. Und ansonsten, ja, fällt mir sicherlich noch einiges ein, aber das habe ich jetzt nicht alles auf dem Schirm. Mir muss auch nicht sein. Danke dir. Wer macht weiter? Dann mach ich weiter. Ich nehme das mit, was wir jetzt besprochen hatten. Noch mal auf jeden Fall natürlich. Und auch keine fremden Links in Facebook. Und das mit den Preisen fand ich auch total gut. Also wenn jemand nach dem Preis fragt, wie man darauf antworten kann. So, die Mal Auge. Genau. Also wir haben Preise von bis, kommt auf das Problem an und auch die Dauer des Coachings oder so was hast du gesagt, sowas in der Art. Wo du stehst und wo du dich zum Beispiel möchte und wie schnell. Ah, okay, wo du stehst und wie schnell. Weil wir jetzt zum Beispiel ein Expressprogramm ankündigen möchten. In der Halb von 10 Wochen. Und das ist ein Expressprogramm. Also das heißt, da werde ich verkaufen. Das ist nicht für dich, wenn du über alles 10 Mal schlafen möchtest und 5 Mal beten. Das ist dann nicht für diese Christen. Okay. Das ist für Christen, die einfach so umsetzungswillig und heiß sind. Umsetzen wollen und Entscheidungen treffen, auch wenn das ein Fehler ist. Solche Christen will ich da drinnen haben. Wenn sie nicht für mich. Um jetzt mal auf den Punkt zu bringen. Oder das ist für dich, aber dann gibst du keine... Dann bin ich mir rumgeeiert. Also, an gut für dich sein. Ich wollte nämlich sagen, dass du da reinkommst. Ach so. Okay, vielleicht ist es jetzt für mich. Jetzt ist es vielleicht für mich. Jetzt bist du soweit. Okay. Danke. Also, ich nehme alles, was du mir gerade erzählt hast und eben auch nochmal ganz klar drauf zu achten, wirklich keine Links reinzumachen und immer auf diese Kommentarworte. Die muss ich mir für heute Abend noch rausschreiben. Welche speziellen Codeworte sozusagen, damit ich nicht zwischendrin suchen muss. Dann mir überlegen muss. Genau, wenn ich mir fünf oder sechs dann aufschreibe, die ich dann damit reinschmeiße und genau das auch machen für die kommenden Posts. Das nehme ich mit und natürlich alles andere auch jetzt hier mit. Freis und finde ich super, aber auch den Bonus. Also, ich muss meinen Workshop noch, das Ende noch ein bisschen umändern mit dem Bonus drin. Und dann, ja, bin ich gespannt, was dann aber rauskommt heute Abend. Danke. Sehr gut wird das sein, Julia. Danke. Also, ich noch... Und so löschen, dass das davor runterlädt. Weil jetzt habe ich mehrere Hesitierende gehabt und ich habe denen einfach nur das letzte Workshop zugeschickt und die sind alle, der tun kais danach. Das heißt, ich benutze das, wenn jemand mit mir sprechen möchte. Ich lasse sie zuerst alle Workshop anschauen, eine Stunde, 40 Minuten. Dann sehe ich, okay, Sie sind interessiert daran. Dann sind Sie voll heiß, muss sich viel weniger verkaufen. Das heißt, nicht wirklich löschen, nur in der Facebook-Gruppe löschen. Du musst es erst runterladen, ja. Zum... also, auch bei der Cloud. In der Cloud. Und zum Aufladen, sagt René. Das erspart uns so viel Arbeit. Wie ist unserem Gespräch? Also, zuerst mache ich das Gespräch aus. So, zuerst habe ich einen Termin. Habe ich nächsten, ein, zwei Tage das anzuschauen, jetzt nicht. Dann weiß ich, dass sie nicht heiß ist. Aber wenn jemand sagt, okay, ich richte das ein, ja, dann weiß ich, in die investiere ich mich gerne dann. Weronika? Ich nehme den Satz mit, wenn ich ernten möchte, muss ich sehen. Das heißt, also ohne Investitionen auch kein Wachstum. Genau, das nehme ich auf jeden Fall mit. Und auch mit den Preisen, was die Katrin nochmal wiederholt hat. Das fand ich auch spannend, dass man da auch den Menschen nochmal motivieren kann, zu sagen, ja, wo stehst du, wo möchtest du hin? Und was bist du bereit zu investieren dafür? Richtig gut. Danke. Sehr schön. Danke euch, liebe. Danke auch. Sehr gerne. Ihr habt noch eine wunderschöne Zeit. Und dann, mit einigen sehen wir uns am Dienstag, und dann erst dann. Gute Arbeit. Danke euch. Tschüss.