Ihr Lieben, es geht wieder los. Ja. Haben euch vermisst? Das ist schön. Und wir haben auch richtig, richtig gelossen. Also wirklich faulens, faulens, faulens. Und in mir sind viele Sachen entstanden, wie immer. Also wenn ich Ruhe habe, dann entstehen einige Sachen in mir. Dann werden einige Klarheiten, oder kommen einige Klarheiten. Und wovon wir mehr machen möchten, wovon wir weniger machen möchten. Also das war richtig, richtig schöne Zeit. Und dann, jetzt haben wir hier noch zwei Wochen. Und wir werden dann Schritt für Schritt auch damit rausgehen, was in mir dann jetzt, oder in uns, gewachsen ist und entstanden ist. Kommst du, da kommst du nicht. Ja, ich komme noch nicht. Okay. Und also darauf freue ich mich sehr. Und zuerst möchte ich natürlich fragen, ich bin schon auf Aufnahme, ja. Ja. Jetzt möchte ich natürlich fragen, was hat sich Gutes getan. Und weil die Claudia heute das erste Mal hier ist, halt, wenn du sagst, was hat sich Gutes getan in den letzten zwei Wochen, dann sag dazu bitte auch deinen Namen von wo du bist und was bietest du als Kutschling an. Also das ist für die anderen Claudia, du musst das noch nicht sagen können. Ich muss es noch nicht sagen können. Ich bin Claudia, ich komme aus Nimbach, Oberfrohne, es liegt im schönen Sachsen. Und ich biete ein, also mal kurz gesagt, biete ich ein Freude Coaching an. Freude und Freiheit, das ist es. Aber der Weg dahin, der muss erst noch geebnet werden. Ja, richtig gut. Danke dir. Wer macht weiter? Ja, dann mache ich weiter. Ich tue die Bille auf, ja ihr Lieben, weil es sonst sehr herrlich ist. Ja? Gut, also ich bin Irmgard und komme aus Niederösterreich. Und ich begleite Unternehmerinnen dabei, wie sie ihr Reis, wie sie ihr Business so leben, dass es ihnen entspricht und dass es, dass es einzigartig ist und dass sie daran Freude haben, dass sie sich nicht mehr verbiegen und auch nein sagen können. Ja, richtig gut. Und was ich Gutes getan hat, ich habe ein Verkaufsgespräch wieder generiert. Die Kundin hat mir jetzt aber auch gesagt, aber das macht nichts, sie meldet sich eh später. Und ansonsten habe ich gerade dies jetzt eine Woche meine Nachbarin unterstützt. Und ich weiß, das war jetzt nicht das Optimalste, aber ich habe so viel dadurch gelernt und gesehen, was möglich ist, wenn ein Mensch so ausgebrannt ist und wie sie zurückkommt, ist jetzt schon ins Leben, bevor sie jetzt, also noch in der einen Woche, und das war schön. Ja, genau. Wow, richtig gut. Genau, und da ist so viel Kreativität in mir wieder entstanden und frei worden. Ja, genau. Das gefällt mir. Wenn es nicht weitergeht, dann einfach unsere Berufung Schenken geben und dann kommt es wieder. Ja, ganz genau, ganz genau. Danke. Danke dir, Irim Gart, oder ein Buch schreiben. Wer macht weiter? Was hat sich Gutes getan? Dann mache ich weiter. Ich bin die Renate und komme aus dem Landkreis Rosenheim. Genau. Und ich unterstütze Frauen, die ihre Liebe verloren haben, durch einen Trauerfall sozusagen. Und das ist die eine Position. Ja, ich habe jetzt alles verbrucht. Warte, jemand redet hier laut. Ich weiß nicht, ob ich gerade um Sie stehe drin. Und sie hat irgend, ne, weiß ich nicht, welche. Aber ich mache jetzt Martin und ich stoßen vielleicht das. Oder Peter, okay. Noch mal, Renate. Genau, also ich unterstütze Frauen, die ihre große Liebe verloren haben durch einen Todesfall. Und das ist die eine Zielkundengruppe. Und die zweite Kundengruppe ist, dass sich Frauen unterstütze, die uns am, dass ihrem Führungsjob entfernt wurden sozusagen, da wieder in einen Gleichgewicht zu kommen und sich neu aufzustellen in eine neue Position. Ganz genau. Und was hat sich Gutes getan? Gutes hat sich getan, dass ich einen Kunden, einen Wunschkundeninterview führen konnte mit einer Dame aus dem Thema, zum Thema Trauer. Und das war sehr aufschlussreich. Das hat mir sehr, sehr viel gebracht. Genau. Und auf dem Weg werde ich jetzt auch ein Stück weitergehen. Die Interviews sind sehr, sehr wichtig. Und leider sind alle grad oder die, die ich jetzt fragen wollte in Urlaub. Und jetzt kann ich erst so richtig dann loslegen. Genau. Holkuh, richtig schön. Danke dir. Danke. Wer macht weiter? Was hat sich Gutes getan? Kann ich ja mal weiter machen. Ich bin Katrin. Ja. Ich bin Katrin. Ich wohne in Wissmar, an der Ostsee. Ja. Und ich unterstütze Menschen. Ich habe das jetzt mal wirklich versucht auf den Kuck zu bringen. Ich helfe Menschen ihren Wert zu erkennen. Und hier durch Lebensfreude, sowie Selbstvertrauen zu entwickeln und harmonische Beziehungen zu sich und zu anderen aufzubauen, mutig ihre Ziele zu verfolgen. Ich habe mich jetzt endlich mal geschafft, das auf den Punkt zu bringen. Richtig gut. Genau. Das hat sich Gutes getan. Ja, also ich habe mein Selbstvertrauen wieder. Eine Nuhe. Wie geht es richtig gut jetzt wieder. Und wenn mir entwickelt sich alles, wieder sehr positiv, Schritt für Schritt jeden Tag ein bisschen, also auch persönlich. Und ich habe meinen Chef getroffen. Das wollte ich euch kurz erzählen. Das war crossed, das war auch sogar neue von mir. Also mein ehemaliger Chef, ganz kurz, ich versuche kurz wie möglich zu fassen. Ich bin ja da rausgemobbt worden aus dieser Firma zum Schluss. Und dieser Chef auch kurz vor mir. Und dann sind noch ein paar andere Mitarbeiter gegangen. Und der war der, warum ich da überhaupt hingekommen bin in diese Firma. Und der war richtig toll. Und als der weg war, bin ich quasi so der ganzen Mist aus dieser Firma hoch. Und ich war dann da, und habe den nicht mehr getroffen. gedacht, ich habe das einzige, was ich mir dachte, hoffentlich machte er sich selbstständig als Berater für Mitarbeiter im Unternehmen. Und ich habe es immer so, ich habe es immer so, ich habe es immer so, hoffentlich machte er das, dass er das eigentlich Richtige, was er machen kann, weil da wäre einfach super. Und ich habe ihn jetzt zufällig bei einer Salsa-Veranstaltung in Dübeck getroffen, wo ich also in Schabeutz durch Niva war. Und da ist er dann auch plötzlich darum genau, weil er wohnt dort und hat mich selber dann entdeckt, kam auch nicht zu und hat mir gesagt, er hat sich vor zwei Monaten selbstständig gemacht als Berater für Mitarbeiter. Und ja, und ob ich mich auch in der Zukunft ist, sogar zusammenarbeiten können, und dann nicht gefragt ist. Ja, richtig cool. Und wer mir jetzt Kontakt, also Kontakt er ausgetauscht hat, oder ob ich mich jetzt zuteil. Also, das war für mich so eine wichtige Bestätigung, dass ich in Menschen sehe und dass das einfach dann auch eintreten kann. Und ich habe das schon gesehen, bevor er das gesehen hat, weil Erdemännelsen sich zweifeln, ob er sowas hier irgendwie auch alleine auf die Beine stellen könnte. Ja. Richtig schön. Ja. Ein Dritt, ob das eintreten wird, natürlich, wenn du etwas siehst, ist Dritt ein. Ja, geht hier rein. Danke, Kathrin. Also, ich mach gerne weiter, weil ich muss noch einmal schnell zur Regie her rein hüpfen. Ja? Ja, ich bin Julia, ich komme aus Kiel, ursprünglich aus Lübeck, war ja eben auch schon mal da, zu hören. Und ich bin Coat und Trainer für Eltern, die Reistungsfußballer, junge Nachwuchstußballer begleiten, aber auch für Trainer und Vereinsverantwortliche. Und was hat sich gut getan, kann ich euch auch ganz kurz erzählen. Ich habe also jetzt zwei neue Kundinnen. Yes. Die eine war, die hat immer hin und her überlegt und dann hat sie von mir wieder eine Instagram-Nachricht beantwortet und hat sie es wieder nicht getan. Es hat sich jetzt über zwei Wochen hingezogen und heute Morgen lag ich im Bett und kriegte so den Impuls. Diese Frau hat einfach ganz große Schwierigkeiten, sich zu entscheiden, hilf ihr. Und dann habe ich gesagt, oh, es ist eigentlich nicht so meins, so Leute, also ich kann mir immer so von nicht bloß nicht bedrängen, aber für mich war es wichtig, dieses Hilf ihr. Sie ist wirklich in Not und sie hat sich irgendwie nicht getraut. Und dann habe ich ihr noch eine Nachricht geschrieben mit einer Rechnung, also die Rechnung geschickt uns die Nachricht dazu ganz lieb geschrieben, dass sie jetzt, wenn sie die Berechnung begleicht, ja, dass wir dann diese Woche schon anfangen können und sie dann ihren Sohn endlich unterstützen kann. Und sie hat innerhalb von einer Minute geantwortet und sich bedankt für meine Unterstützung und für meine ja, für meine Unterstützung dieser Hilfe, dieser Frage, die sie hatte. Und das hat mich so bestärkt, wirklich auf diese Impulse nochmal zu hören und auch nicht auf mich zu gucken und zu sagen, oh, mir wäre das vielleicht unangenehm, wenn da einer nachfragen würde, aber für sie war das wichtig. Genau. So viel zu mir. Ich bin stürzt auf dich. Ich auch. Und wie viel sind die Preise, erzähl mal noch das. Also diese beiden Frauen haben meinen 3-Monats-Coaching gesplittet in 2-mal 1,5 Monate und bezahlen jetzt für das Halbe-Coaching, also für 1,5 Monate 1200 Euro. Richtig gut. Also 2,4 ist dann für die 3 Monate. Genau. Ja, richtig gut. Sehr schön. Danke und hüpfen, Ikea. Mach ich. Wer macht weiter? Was hat sich Gutes getan? Bitte, wie hüpft ich nicht? Jetzt. Sag was? Hören wir auch nicht. Okay, dann jemand anderes noch, wer den Peter Technik macht? Daniela oder Manitia? Ja, ich kann gerne weiter machen. Ja, ich bin Daniela. Ich komme aus Nordrhein-Westphalen, Südliches Süd, ja Süd, östliches Nordrhein-Westphalen. Genau. Ich arbeite mit Familien, speziell mit Familien, die verhalten es und lernen auffällige Kinder haben und bin gerade dabei, so den Weg in einen Mütter-Coaching zu entwickeln, also mehr mit den Müttern zu arbeiten als mit den Kindern. Genau. Und ja, da habe ich mich in den letzten 2 Wochen ganz viel mit Instagram beschäftigt, weil das für mich absolut ist, Neuland. Ich bin richtig vielzeiter reingesteckt und mich in Anführungsstrichen weitergebildet mit den grundlegenden Sachen. Ich hatte aber auch ein Termin nochmal mit meiner etwas schwierigen Familie mit den 2 Kindern und die, wo ich eben mit der Mama auch gerne arbeiten würde und tatsächlich ist sie dann nach dem Termin auf mich zugekommen und hat gesagt, ja, ich musste dich nochmal fragen, du hast mir ja eine E-Mail angeboten, dass wir auch zusammen arbeiten könnten und dann habe ich sie gesagt, ja, auf jeden Fall gerne, ja, sie wollte nochmal genauer wissen, was und wie, weil sie ist zwar wohl bei einem Live-Coach, der sich mit ihrem, ja, mit Narzissmus auskennt, weil sie einen narzissischen Mann hatte, ja, aber der hat sich nicht mehr gemeldet und sie will also noch für sich was tun und das ist jetzt eine gute Gelegenheit für mich, also wir wollen einen Termin ausmachen, sie hat sich noch nicht zurückgemeldet, ich habe hier Terminvorschläge geschickt für ein Zoom und dann würde ich mit ihr darüber sprechen, wo sie hin will und ja, ich dann denke, dass das eine, ja genau, eine super Entwicklung auch für die gesamte Familie ist, die Kinder haben sich schon sehr gut entwickelt und die sind alle auf einem richtig guten Weg, ja, genau, ja. Richtig schön, sehr, sehr gut. Danke. Martina, machst du noch? Ja, ich mache weiter. Okay, ich bin Martina, ich bin aus Altenstein, ich lebe bei Breudenstadt und Stuttgart zwischendrin, also Nordschwarzwald. Bei meinem Coaching bin ich noch auf dem, auf der Suche nach einem richtigen Weg, da bin ich auch nicht ganz weitergekommen. Was ich jetzt gerade bei mir Positives gemacht habe, ist eben, dass ich meine Kunden informiere, dass ich mein Gardinengeschäft aufgebe, dass ich da diese Telefonsession gestartet habe und auch schon mit einigen telefoniert habe und das ist für mich schon ein guter Fortschritt. Ja, voll, ich bin stolz auf dich. Danke. Fertig? Okay. Ich probiere es nochmal, werbe mich jetzt? Ja. Ah, okay. Jetzt bist du laut. Jetzt bin ich laut, gut, ich habe ja jetzt alles eingeschaltet, was man einschalten kann. Ich bin Peter aus der Ecke von Münchern und ich begleite christliche Frauen, die von ihrem Mann geliebt und verstanden werden wollen, für eine tiefe, liebevolle Verbindung, in der sie sich ihrem Partner einfach wertgeschätzt fühlen. Sehr schön. Und mache auch nebenbei noch Networking, wo ich jetzt in den letzten Tagen, also um jetzt auf das, was ich Gutes getan habe, die letzten Tage ziemlich zu tun hatte, was Networking begangen ist, weil wir ein neues Network haben. Aha, okay. Neues Network haben und ... Mit Wolfgang, mit Wolfgang oder ... Ne, ich nehme nicht mit Wolfgang. Okay, ich habe gedacht, ihr habt miteinander etwas begonnen. Ja, wir hatten auch, aber wie gesagt, da hatte ich gerade nachgeschaut, da ist ja, gut, das wollte ich jetzt hier nicht erläutern. Gut. Man darf ja kein zweites Network machen, normalerweise, ne? Ja, sagt man ja. Ja, also physisch stillhalten. Gut. Alles klar. Danke, danke, Peter. Gerne. Also es gibt zwei, drei Sachen in Bezug auf Verkaufen, was ich jetzt noch ansprechen möchte. Und dann habe ich vor, dass wir unseren letzten Workshop, also das Drehbuch miteinander durchmachen, weil ich in Bezug auf die Positionierung etwas noch mit euch besprechen möchte. Ja, also Berufungssatz ist nur für dich da, nur für deine Klarheit, für deine Orientierung, damit du weißt, wofür du stehst. Wozu bist du da? Berufungssatz erzählen wir auf keinen Fall anderen, im besten Fall verstehen sie, aber 95 Prozent der Menschen verstehen das nicht. Ja, warum? Weil, also so, vielleicht, du kannst sagen, fünf Prozent der Menschen ist bewusst, also beschäftigt sich mit bestimmten Sachen, mit denen wir schon seit Jahren beschäftigen als Coach. Und fünf Prozent der Menschen beschäftigt sich zum Beispiel mit Wertschätzung, mit Selbstliebe, mit Selbstvertrauen, mit solchen Sachen. Ja? Und der Rest nicht, das heißt, wenn ich nicht, da sind unbewusste Themen für die anderen. Das heißt, wenn ich keine bewusste Probleme anspreche, dann rede ich an den Menschen vorbei. Weil kein Mensch denkt in der Nacht, ich habe zu wenig Selbstvertrauen, sondern der denkt, mein Chef hat mir wieder über Stunden aufgebürtet. Ja? Aber die Frau denkt nicht im Bett, ach, mein, ich habe zu wenig Wertschätzung zu mir oder was auch immer. Ja? Deshalb ist es so, dass der Unterschied zwischen Berufungssatz und Positionierungssatz ist, dass der Berufungssatz für dich, für deine Klarheit, für dein Coachingangebot gedacht ist, damit du endlich dieses Gefühl hast, ich bin angekommen, ich weiß, wozu bin ich da? Das ist das, was ich immer schon gemacht habe. Ja? Aber das ist noch ein zu breites Feld, weil wir mit unserer Berufung vielen Menschen helfen können. Und deshalb ist es so, offline können wir jeden Kunden annehmen, jeder, der zu uns kommt, ja? Wir sind voll mit Kunden, jeder, der zu uns kommt, ist irgendwie ein Kunde. Von uns, wir müssen nur rausfinden, welches bewusste Problem sehen Sie und dann zu sagen, da kann ich dir helfen, das ist verkaufen. Offline, aber wenn wir online gehen, dann ist es extrem wichtig, dass Sie nur an eine Zielgruppe denken und, was noch ganz wichtig ist, an eine Person. Wirklich an eine Person. Und zwar an eine Person, die du wirklich haben möchtest, deshalb Wunschkundeninterview. Was für einen Menschen wünsche ich mir, mit der ich zusammenarbeiten möchte, ja? Wir ziehen viele Menschen an, viele Sorten von Menschen an, aber was ist mein Wunsch? Mit wem ist es für mich am leichtesten zusammenzuarbeiten? Das ist der Wunschkunde, den ich haben möchte, ja? Und wenn du da zum Beispiel zu breite Begriffe hast, zum Beispiel schon Selbständige, sind breite Begriffe, weil sind Sie Networker, ja? Haben Sie eine Dienstleistung, sind Sie Online-Selbstständige, sind Sie Offline-Selbstständige, haben Sie Produkte zu verkaufen, das sind schon fünf Möglichkeiten. Ja, wenn ich sage, ich arbeite mit Selbständigen. Ja? Und deshalb ist es so, dass du immer wieder daran denkst an eine Person, an eine Wunschkundin und ich sage jetzt Beispiel aus den Hausaufgaben, was sie zugeschickt hat. Auch zum Beispiel sind Sie Christen oder Nicht-Christen. Weil zum Beispiel Daniela, du hast mit Gottesplan oder so etwas geschrieben, ja? Und der Gottesplan, wolltest du Ärztinnen, also Ärztin ist und Ärztein und Therapeuten bei dir, was wir gesprochen haben, zuletzt, das ist mein letzter Stand, ja? Das ist eine konkrete Person, aber sind Sie Christen oder Nicht? Also ich wollte mir das ja noch offen lassen. Aber du hattest ja gesagt, ich sollte Jetschie Petit fragen nach diesem biblischen Hintergrund für das Konzeptnahme und da habe ich halt einen biblischen Namen rausgeht oder mit einem christlichen Hintergrund, sag ich mal. Ja? Ich hatte mir aber auch zehn Auswerfen lassen ohne biblischen Hintergrund. Okay, das ist gut. Also ist die Frage, kann ich jetzt auch noch ändern? Also wenn ich mir das offen lassen will, würde ich dazu zum Beispiel dann eher allgemeiner formulieren, ohne nur auf Christen zu beziehen. Und vielleicht auch die Selbstständigen dann rausnehmen aufgrund von dem, was du gerade gesagt hast, weil dazu allgemein ist. Weißt du, es ist schon, wenn wir Ärzte sagen, dann feststellen dann auch alle, die im Krankenhaus oder eine Praxis haben, die fühlen sich angesprochen. Ja, also da ist es oder Therapeutinnen, Ärztinnen, Therapeutinnen, das kannst du in eine Gruppe nehmen. Aber innerlich entscheidest du dich dafür, möchte ich Ärztinnen helfen, die eine Praxis haben oder in einer Praxis arbeiten oder im Krankenhaus. Das ist schon ein Unterschied. Und ich sage, warum? Weil wenn wir dann das Workshop durchgehen, dann, wir brauchen viel weniger zu verkaufen, wenn wir bewusste Sachen ansprechen. Im Workshop. Und wenn ich zum Beispiel, und das können wir richtig gut machen, wenn wir einen Tag von ihnen beschreiben. Und wenn ich einen Tag von einem Ärzte im Krankenhaus beschreibe, ist das ganz anderes als in einer Praxis, die quasi sehr beschäftigst oder einen Chef hat. Also meinst du, in meinem Fall ganz konkret, sollte ich das noch enger ziehen. Also nicht nur Ärztinnen und Therapeuten. Für dich Ärztinnen und Therapeutinnen, aber das Wunder beim Verkaufen passiert dadurch, dass wir alltägliche Situationen ansprechen. Und wenn ich alltägliche Situationen anspreche, dann schaut der Alltag von diesen zwei Personen ganz anders aus. Im Gab sage ich zu dir auch, was wenn du sagst Unternehmerin, ist das ein KMU-Unternehmer, ist es ein Unternehmer, der fünf Mitarbeiter hat, der hundert Mitarbeiter hat, ist das selbstständig oder ist das wirklich Frisöse, was wir gemacht haben. Das heißt, wenn du deinen Positionierung sagst, ist es wichtig, dass du sagst, ich helfe selbstständigen Friseurmeisterinnen oder Friseurgeschäftbesitzerinnen oder wie das heißt, wie sie sich selbst bezeichnen. Weil wenn ich nur Unternehmerin sehe, dann fühlt sich auch der zum Beispiel angesprochen, der einen Reifengeschäft hat. Ja? Deshalb ist es so wichtig, dass wir, wenn wir am Anfang reingehen jetzt in dieses Workshop, also bis zu dem ersten 10.000 Euro Einnahmen durch Insta oder durch Facebook oder was auch immer, genau so eine Tasse haben wir. Habe ich da eine Tasse? Ja, Claudia. Also deshalb ist es so wichtig, wenn wir reingehen, also wenn wir eine Gruppe aufmachen oder wenn wir den Insta reingehen, dass wir da so eng wie möglich reingehen und sobald wir da die ersten 10.000 haben, danach zum Beispiel nach den Ärztinnen können wir sagen, okay Ärztinnen und Therapeutinnen. Also dann darfst du aufmachen, aber am Anfang nicht, weil dann gehst du unter, du hast ein Konto mit Nullfollower, ja? Und wenn du dazu breit bist, dann ist es nicht gut. Okay, gut. Also wir wollten jetzt sogar die Christen enger machen. Für uns. Ja? Ja? Weil ich jetzt einige Gespräche gehabt habe, wo ich gedacht habe, nein, mit denen nicht. Wie macht man denn Christen enger? Ich sage, wir helfen christlichen Dienstleistern, also dass wir helfen Christen ihre Dienstleistung zu reduzieren und ein Cutscene Business aufzubauen. Und dadurch sage ich, Christen sind Dienstleister. Also wir geben die Dienstleistung mit. Aha. Okay, ja. Ja, das gibt ja auch, und der Christen gibt es ja auch jeder. Ja. Und wirklich an eine Person denken bei der Zielgruppe. Aber nicht diese Angst haben, dass die Menschen, die auf dich sonst zukommen oder durch Insta oder Facebook zukommen. Ja, also zum Beispiel, jetzt ist ein Pastor auf uns zugekommen durch die Facebook-Gruppe, was nur für Frauen beworben wird. Ja, das heißt, hab keine Angst, dass du jemanden ausschließt. Weil das ist keine Frau. Auch nicht selbstständig, weil der Pastor ist und in einem Altersheim arbeitet, also angestellt. Ja, und trotzdem ist er jetzt auf uns zugekommen. Also absolut nicht, Frau, absolut nicht selbstständig. Und deshalb ist es wichtig, dass wir nicht diese Angst haben, aber wenn ich mich einschränke, zum Beispiel bei dir Katrin, du sagst einmal Mama und einmal Stiefmütter. Wenn du Mama sagst, ja, dann ist das noch allgemein. Wenn du sagen würdest, Mamas von drei Kindern, also dreifach Mamas, dann hast du gleich die dreifach Mamas die Aufmerksamkeit. Wenn du sagst, Mamas mit Teenager-Kinder, dann hast du gleich die Aufmerksamkeit von den Teenager-Kinder. Und ein Teenager-Mama oder ein dreifach Mamas hat absolut andere Herausforderungen im Alltag. Wenn du sagst Patchwork-Mama, dann ist es extrem spezifisch. Du hast gleich die Stiefmütter, die Patchwork-Mamas. Und deshalb ist es so wichtig, dass du an eine Sache denkst, immer wieder an eine Person. Ja? Ja, ich habe jetzt immer so mit Stiefmutter und Mutter offen gewassen, weil ich dachte, wenn ich denen helfen kann, dann kann ich auch denen helfen. Aber du hast recht klar, also wenn sich eine Mutter auch angesprochen fühlt, dann wird die sich auch melden, wenn es keine Stiefmutter ist. Sicher aber, wenn wir verschießen unsere Chancen im Internet, wenn wir nicht spezifische Alltagssituationen sagen. Und zum Beispiel bei dir, Imgard, wie heißen die, du hast Friseur Kundinnen, ja? Und da kannst du auch schon sagen, wenn ich zum Beispiel ein Friseuse anspreche, dann sage ich deine Kundinnen. Wenn ich aber mit Ursula spreche, zum Beispiel, ja, die hat ein Gasthof, dann kann ich nicht sagen deine Kundinnen, sondern deine Gäste. Wenn ich diese Worte nutze, schließe ich schon Menschen aus, weil wenn ich sage deine Gäste, dann ist es eine Wirtin, also Restaurant oder Hotelgäste. Ja? Das heißt, deshalb ist es so wichtig, dass wir wirklich nur diese eine Person denken, diese eine Alltagssituation haben. Silvia, herzlichen Dank. Ja? Ich habe jetzt nicht die riesengroße Anziehung auf Friseurkolleginnen, habe den Eindruck. Und ich habe jetzt eine spezielle oder schon ein paar, reicht das, wenn ich nur zu der einen spreche, also so gedanklich, dass sie, dass sie da an dieser Rinder, was meine Themen waren, was ich veränderte. Du kannst dich voller Kanäres Beispiel nehmen. Ja, okay. Ja? Weil, also wenn ich deine Entwicklung anschaue von dem, dass du 50 oder 70 Prozent mehr Umsatz machst, ja, mit deinem Friseurladen, dass du deine Kunden sehr oft ja auf Anziehungskraft zu dir kommen, was für dein Erlebnis du da bittest, ja, dass du dich nicht mehr ausnutzen lässt von deinen Kundinnen. Also wenn sie nur das nur in deinem Basisprogramm von dir nehmen würden, ja, dann hättest du schon ihr Leben total verändert. Mhm. Und deshalb ist es so, du kannst dich als Beispiel nehmen. Oder du kannst auch, also ich habe zum Beispiel so, dass ich zwei Freundinnen von mir genommen und ich habe von denen in Gedanken eins gemacht. Ja? Und, aber es ist sehr konkret. Und dann, und dann, und dann gehen wir jetzt bald mal hinter zum Workshop, was ich machen wollte. Und dann ist es extrem wichtig, dass wir zu dieser einen, ja, zum Beispiel bei dir Peter, ist dieser Christian angestellt oder selbstständig ist auch ein Unterschied. Das wollte ich dir gerade fragen, wie ich das einengen kann. Ich habe es aber eingestellt, dass es arbeitende Christinnen sind, wie gesagt, habe mir ja damals schon gemacht, dass es praktisch Christinnen sind, die eben angestellte. Ja, nicht angestellt, aber zumindest die in Arbeit sind. Ich würde das angestellt oder selbstständig oder Führungskraft in der Arbeit. Okay. Ich arbeite zum Beispiel mit Birgit, Stäufe, etwas aus, da machen wir alles für Betreuer, die behinderte Kinder und Jugendliche betreuen. Also du kannst es auch auf einen Beruf einschränken, sogar, wie ich Ärztin gesagt habe jetzt bei Danila. Ja, gut, dann würde ich zum Beispiel selbstständige Netzwerke zum Beispiel nehmen. Also die Netzwerke. Also die Netzwerke ist eine klare Zielgruppe, ja? Ja. Und es gibt extrem viele Christen, die Netzwerke machen, finde ich gut. Ja, eben, das wollte ich natürlich dazuhaben, dass sie Christi... Also jetzt kannst du voll der Kanne ausschlachten, dass dein Mann nicht sehen kann, was du an das machst im Netzwerk und finden das als Hobby und solche Sachen. Also bekommst du keine Unterstützung. Also das kannst du voll der Kanne ausaufgreifen. Das ist bei sehr vielen Netzwerken der Fall, dass die Frauen alles geben, Martina, wie du löscht. Also dass die Frauen mehr erreichen möchten, ja, und deshalb Netzwerk machen, aber weil sie noch nicht die finanziellen Ergebnisse haben, die Männer sie nicht ernst nehmen. Und das ist ein sehr großer Schmerzpunkt. Ja, ist ja meistens so. Ich sage, ich kenne natürlich jetzt viele Netzwerker, Frauen, die sehr erfolgreich sind, aber darunter gibt es sicherlich auch einige, die gerade am Aufbauen sind und eben nicht anerkannt werden. Ja, und dann ist es eigentlich besser, wenn du erfolgreiche Netzwerke rinnen nimmst, die Beziehungsprobleme haben. Okay. Gut, also das auf jeden Fall mehr einengen noch. Ja, also wirklich auf eine Person. Martina, hast du Frage dazu? Also das ist ja mein Bestreben, gerade das rauszufinden, ob ich tatsächlich auch auf christliche Netzwerk-Horinnen zugehe. Genau, das wäre geworfen. Wie bitte? Großer Markt. Ja, genau. Ja, und da kann ich ja von meiner eigenen Erfahrung am besten reden. Ich auch für mich selber arbeite, und mein Mann ist nicht wertschätzt bis jetzt. Genau. Es ist so, dass wir mit Live Plus-Liedern einiges gemacht haben, ja, also die uns jetzt weiteres Buch richtig cool gefunden haben. Und es war dann so, dass eine Liederin ein Telefonkonferenz organisiert hat. Ich habe 20 Minuten über die vier Sehnsüchter über den Herzgut geredet, und danach hatten wir tausend Buchbestellungen im Voraus. War aus der Schweiz, oder? Das war die Lisse, die das organisiert hat. Ja, genau. Und durch die Lisse habe ich Beatriz kennengelernt dann. Das heißt, dass die Networker anzusprechen aus der Hinsicht, dass es eine klare Zielgruppe ist, und sie werden sehr oft angesprochen, wie sie ihr Network bauen können. Also das bunt total, wie sie sich in Insta oder irgendwo sichtbar machen können. Aber wenn du solche Partie-Mene oder was anderes anbietest, das finde ich richtig, richtig gut. Ja? Bis zwei, die Buchkammer bestellen irgendwie. Ja? Ja, auf unserer Webseite. Okay, gut. Ich wollte auch mal ganz kurz was fragen zu dir, Popo, und zwar, welcher Begriff ist denn jetzt an ihr als BDR-Stiefmutter oder Hedgeberg-Mama? Du sagst mal, Patchwork-Mama, ich bin jetzt da auch hin und her überlegen. Im wundkunden Interview musst du sie fragen, wie bezeichnest du dich? Also die meisten sagen eher so was wie Stiefmama. Ja, der nutzt das. Stiefmutter finden die schon mal ganz schlimm. Oder Bonus-Mama, Bonus-Mama, nimmst du sie am liebsten. Aber das ist ja nicht so ein begeleuchteter Begriff. Nee, also ich hab von dir das erste Mal das gehört und ich bin auch Stiefmutter. Ja? Ja? Hast du dich denn vergriffen? Ich bin jetzt gar nicht mehr so schlimm, ich hab mich irgendwie damit arrangiert, weil ich bin ja keine Hexe. Hat ja die Mutter und die war super, gar nicht mehr. Ich hab mich sehr geliebt. Ja, ja. Also das ist das, was zählt, was sie sich über sich sagen. Also kann ich schon sagen... Ich bin Stiefmama, da nutze Stiefmama. Wenn sie sagen Patchwork-Mama, dann nutze Patchwork-Mama. Okay. Zum Beispiel, ich hab bei den Christen immer wieder gedacht, dass jeder sagt, ich möchte meine Berufung leben. Und dann habe ich diese Wundskunden-Interviews gemacht und die Hälfte der Leute hat gesagt, ich möchte Mainz machen. Mein Auftrag. Meine Auftrag. Und so ist es entstanden, dass ich dann dieses Mach 1, dieses Namen kreiert haben. Ja? Weil es ist was ganz anderes, Mach 1, da hab ich die Hälfte abgeholt. Und dann mit deiner Berufung zum Erfüllten und gut bezahlten Coach, da hab ich dann die Berufungsleute abgeholt. Das heißt, ihr müsst uns schon was sagen, sie. Ja. Und ich würde jetzt aber auch am nächsten Tag Christlicher gehen. Weil das... Ich finde das total gut. Nur, es muss klar sein. Entweder Christen oder so, wie wir angefangen haben, 50% Christen, 50% nicht Christen. So haben wir angefangen. Wie mache ich das? Wie mache ich das im Außenauftritt? Also wir haben... Wir haben... Wir haben quasi an Nichtchristen kommuniziert. Also in mir war immer wieder an Nichtchristen. Aber ich hab immer wieder schon so nebenbei über Gott-Schöpfungsprinzipien und so was, also Schöpfer, Gott gegeben, Nervert, solche Worte habe ich immer wieder schon eingeflochten. Dadurch haben wir Menschen angezogen, die eigentlich interessiert waren für Gott und alle haben sich bekehrt. Also eine Entscheidung für Jesus getroffen oder ein ganz anderes Bild von Gott bekommen, weil sie halt vielleicht die katholische Kirche von der schlechten Seite kennengelernt haben. Oder eine andere Freikirche, ja, haben sie dann total... Dann die Menschen so gefallen sind und solche Sachen damit können sehr viele mit dem Heiligen Geist oder sowas ähnliches noch nichts anfangen, ja? Also wenn ich jetzt ganz gezielt losgehe, dann mache ich das dann. Du entscheidest 50, 50, 50. Also ich muss mich... Du musst dich entscheiden, möchte ich Nichtchristen, die aber für Gott und für diese Sachen offen sind haben. Das ist schon klar, dass sie solche haben möchten, ja? Oder möchte ich Christen haben? Das ist unsere Entscheidung. Umherziger geht es mir eher um Christen und zwar genau um die, die so auf dem Meer umherritten und selber nicht wissen, wo ihr Platz in Gottes Plan ist sozusagen. Aber christliche Patchwork, Mama, ist dann... Ja, genau. Ja, gut. Da gehe ich noch mal in mich. Und denk daran, das erste Jahr ist das Ziel zum Beispiel 100 Kunden zu haben, die zwischen 3 und 10.000 Euro gerne diese Summen zahlen. Und wenn du essen, denk nicht daran, dass es zu wenig Christen gibt, dass es zu wenig Patchwork-Christen sind, dass es zu wenig diese oder das sind. Also lass diese Gedanken nicht zu, weil im ersten Jahr wollen wir mal zuerst das erste 100.000 Euro machen, ja? Und wenn das in der Haar von einem halben Jahr geht, dann halle luya dumm. Wir haben jetzt in einer von einem halben Jahr den Jahresunsatz vom letzten Jahr gemacht. Deshalb ist es so, am Anfang habe keine Angst, dich einzuschränken auf etwas, weil es darum geht, dass du berühmt wirst für ein Thema. Und welchen Thema möchte ich mein Gesicht verleihen? Wofür möchte ich berühmt sein? Wofür möchte ich bekannt sein? Das ist bei mir ganz extrem Thema Berufung und Wertschätzung. Und dazu musste ich, weil die Berufung ist unklar, ja? Die Berufung ist voll unklar, weil möchte ich meine Berufung im Beruf leben oder als Selbstständige oder als Coach oder wie? Ja, das ist total unklar für die Menschen. Deshalb, wenn ich als ich nur gesagt habe Berufung, das war noch unklar. Aber indem ich das Ergebnis sage, von Berufung jetzt ein Coaching-Business oder Coaching-Programm, erste drei bis fünf Kunden für Coaching-Programm, das ist jetzt ganz klar. Ja? Okay. Dann, ich habe noch die, na das mache ich morgen, Coaheldengeschichten. Nein, das muss ich jetzt sagen. Also zu den Heldengeschichten, die es zugeschickt habt. Also ich habe mich richtig, richtig gefreut darüber. Und bei den Heldengeschichten ist es wichtig, dass es kein Lebenslauf ist. Also du beginnst nicht zu sagen, ich habe so und so und so gestartet, sondern zum Beispiel bei dir, Katrin, beginn deine Heldengeschichte, also deinen Mann mit den zwei Kindern kennengelernt hast. Ja? Da beginn die Heldengeschichte. Im Gart. Bei Daniela. Wenn du jetzt Mama's coachst, dann haben deine eigene Kinder diese Herausforderung gehabt? Hast du das gehabt? Ja, also ich habe auch in der Zeit angefangen, meine Heldengeschichte zu schreiben, weil ich die noch gar nicht geschrieben hatte. Und ich hatte dann das Problem, dass ich irgendwie zwei Themen hätte schreiben können. Und ein Thema ist eben, dass wir diese Geschichte mit unserem Sohn hatten. Also unser Sohn hat ADS diagnostiziert gekriegt und dann alle klassischen Verfahren durchlaufen und keine Ahnung von irgendwas gehabt. Und durch Erfahrung gelernt und da ist zu diesem Zeitpunkt in mir dieser Wunsch entstanden, Familien zu helfen, aber vor allen Dingen diesen Kindern zu helfen, weil Kinder, die so einen Schicksal haben, sofort in Schubladen gesteckt werden, wo die unter Umständen ihr ganzes Leben nicht mehr rauskommen. Und da sich wirklich Schicksale entscheiden, wie geht das Leben von so einem Kind weiter. Und da wollte ich Abhilfe schaffen und eine alternative Lösung für Familienanbieten. Ja, damit die nicht die ganzen Fehler haben wir vielleicht auch gemacht, aber diese Irrungen und Wirrungen, alternativ sanfter und leichter zu lösen. Also mein Mann hat auch ADHS und ich habe es tatsächlich geschafft mit Kindflex, ihn von den Medikamenten loszukriegen. Wow. Ja. Okay, das ist richtig. Und weißt du jetzt erzählt, dass da ist ein ganz konkretes Ergebnis. Also wenn du dieses Drehbuch anschaust, das ist ein Workshop und mit einem Workshop können wir, wenn wir ein Workshop anbieten, können wir unser Coaching-Programm dadurch testen. Ja, weil wenn sich jemand für Workshop anmeldet, dann wird sich auch für das Coaching-Programm weiterführt anmelden. Ja. Das heißt, dass, das ist jetzt unser letztes, was ich euch reingetan habe. Das heißt, das ist unser letztes Workshop vom 14. August. Da war die Claudia dabei. Zum Beispiel. Und ihr seht, hier ist der Titel ausgearbeitet, dann haben wir drei Nutzen, was sie dann bekommen werden im Workshop ausgearbeitet und auch drei Geschenke ausgearbeitet. Das heißt, ihr werdet all diese Sachen ausarbeiten. Ja. Und dann im Workshop haben wir einige Bonus für uns überlegt, wenn sie sich bis Sonntag anmelden. Nicht alles haben wir angeboten, aber das sind einfach Ideen. Das heißt, dass, wenn du hier anschaust, das Drehbuch von diesem Workshop besteht quasi aus sieben Einheiten, dieser Workshop. Und die erste Einheit ist, das ist die Agenda, was ist das Nummer eins, Nummer eins Ergebnis, wobei du deine Kunden unterstützt. Und das, was du jetzt gesagt hast, ich habe es geschafft, meinem Mann so zu unterstützen. Ja, das ist, dass er keine Medikamente nehmen soll. Das ist ein ganz konkretes Ergebnis. Ja. Und da sehen wir schon, wie wichtig das ist, eine Person zu nehmen, weil dieses eine Ergebnis da sein muss. Also bei dir, Irmgard, was wäre das Ergebnis? Denk mal über ein großes Ergebnis bei uns. Zuerst mal die ersten 10.000 Euro zu verdienen als Christ und Coach. Und dann die regelmäßigen 10.000 Euro verdienen als Christ und Coach. Was ist dein ein Ergebnis? Wenn jemand spontan etwas weiß, dann schon sagen. Ich gehe weiter, was ist die zweite Einheit? Unsere Heldensstory, das heißt, du beginnst eine Heldensstory, was für dieses Ergebnis passt. Weil sonst reden wir über was ganz anderes. Zum Beispiel bei dir, Irmgard, wenn wir nehmen würden, also sie haben das größte Problem mit ihren Kunden, dass sie die Kunden ausnutzen oder sowas ähnlich ist. Wenn wir sagen würden, dankbar zahlende Kundinnen. Ja? Ja. Dankbar zahlende Kundinnen. Wenn du das nimmst, dann solltest du deine Geschichte da anfangen, dass du dich selbstständig gemacht hast und wie du das sehr erlebt hast, also mit der Heldengeschichte. Wie waren am Anfang deine Kunden? Und dann später, wie sie jetzt sind, ja? Ja. Okay, und dann kommt der Unterrichtsteil, das heißt, wir geben drei Erkenntnisse, drei Säulen, drei Geheimnisse, drei ... Ja, Punkte, drei Schritte weiter, wie wir das hier erlebt haben. Wir haben jetzt sieben weitergegeben, am Anfang ist es genug drei. Ja? Okay, und danach reden wir über Social Proof, das heißt, welche Ergebnisse haben unsere Kunden oder wir? Ja? Das ist der vierte Teil, fünfte Teil, ist natürlich eine Call to Action, also eine Handlungsaufforderung, was sie ganz genau jetzt nach dem Workshop machen sollen, also das war ein Gespräch zu buchen und warum? Also wir müssen hier das Gespräch verkaufen, warum sie dieses Gespräch jetzt buchen sollen. Weil, jeder hat wenig Zeit, warum sollten sie überhaupt in dieses Gespräch kommen? Und bei uns funktioniert richtig gut dieser Blinderfleck, ja? Einfach mal rauszufinden, wo habe ich das, der Bereich, was ich nicht sehen kann? Und deshalb wollen sie dieses Gespräch buchen. Das ist der Punkt fünf, dann Punkt sechs, wenn sie danach nicht auffsteigen, danach beginnen wir Einwände zu behandeln. Das haben wir zum Beispiel total vergessen beim letzten, wo die Claudia da war, aber er hat funktioniert. Diesen Schritt haben wir extrem ausgelassen und auch bei Q und A, also Question und Answer, das heißt Fragen werden gestellt und bei uns wurden keine Fragen gestellt. Und das hat mich total aus dem Konzept gebracht, weil keiner Fragen stellen wurde und das kenne ich nicht. Ja? Also es ist anders gelaufen als geplant, wir haben auch anders gemacht, aber es macht nichts. Das ist für dich ein Leitfaden, damit du weißt, was ist das, wie du deine Worte so nutzen sollst, dass das auch ankommt, dass die Menschen verstehen, warum brauchen sie dich? Ja? Und dadurch, dass wir das erste Ergebnis kommunizieren, dass wir unsere Story erzählen, dass wir dann diesen Unterricht teilmachen und dann ist der Beweis dafür, der vierte Punkt, dass wir durchführen, wir sehen ganz logisch durch diesen Verkaufsprozess. Und was ich interessant finde, bei uns sind alle 40 oder so geblieben, also die ganze Zeit, die wollten nicht weingehen. Das ist der Workshop, wo ich auch von der Fahrt aus dabei war? Ja. Das ist der, dieser sieben, sieben Schritteplan, oder? Aha. Ja, okay, jetzt ist es wieder. Und dann werden die sehen, dass wir das schön ausgearbeitet haben, aber viel zu lange, also das, was ich ausgearbeitet habe, ist viel zu lange. Wir haben eine Stunde, 40 Minuten geredet, jeder ist da geblieben, aber ich wollte eigentlich in einer Stunde das schaffen. Und das sage ich euch deshalb, es ist kein Problem, ja? Auch wenn das nicht so klappt, also wir machen immer mehrfach, mehrfach fünfstellige Einnahmen mit unseren Workshops. Und warum habe ich das euch gezeigt? Weil wenn ihr jetzt ausgeht, dann möchte ich, dass ihr nicht nur so postet, ja? Und lasst mir ein Herzchen oder ein Kommentar oder was auch immer, sondern ich möchte, wenn ihr euch Sicht wahr macht, dass ihr oder auch im, zum Beispiel, die Martina macht das mit ihren Freundinnen, diese Wechseljagengeschichte, das wird immer sagen, okay, ich möchte, also ich habe ein Workshop, komm' dorthin. Also ich möchte immer eine Handlung von den Menschen haben, nicht, ah, ich finde dich so toll, alles was du schreibst, finde ich so toll, ja? Also ich möchte, dass ihr den nächsten Schritt machen, das ist zu einem Workshop kommen. Also irgendein, irgendein, irgendein Schritt will ich von Ihnen haben, weil sonst funktioniert meine Kommunikation nicht. Ja? Und deshalb, wenn jetzt jemand in Insta rausgeht, ja? Dann geht es darum, immer wieder 1 zu 1 Coaching von dir an zu, also am Ende, wenn du das möchtest, dann rede mit mir, ja? Oder Workshop anbieten, wenn du das möchtest, dann kommentiere dies oder das und dann schicke ich dir die Zugangsdaten zu. Das heißt, es muss immer ein konkreter Coaching, eine Aufforderung sein nach jedem Text, was die Menschen machen müssen. Damit wird die Leute aussortieren, die jetzt interessiert sind, die jetzt abwohnen können. Weil sonst ist es so, ich habe früher sehr oft kommuniziert und ah, deine Texte liebe ich so sehr zu lesen. Aber das ist so schön, wenn du schreibst, ich lese jeden Text, aber sie haben nicht gebucht. Und wir wollen nicht Text beschreiben ohne Buchung. Und deshalb lassen wir Sie immer einen Schritt machen, sonst sind Sie halt noch nicht heiß. Okay, Martina Frage. Am dieser Workshop, der ist einfach einmalig zum Call. Zuerst ist es einmalig, wir werden das aber beim nächsten Mal bewerben, weil das extrem gut funktioniert hat. Also zuerst finden wir Sachen raus, die funktionieren, dann bewerben wir sie, damit wir weniger Marketing machen müssen. Okay. Was du jetzt machst, du einmalig. Und danach, den wir das beworben haben, machen wir davon ein Evergreen Funnel. Das heißt, das funktioniert dann immer für uns. Wannst du das in PDF noch geben? Ja. Danke. Das ist Word Dokumentum, aber gebe ich. Ja. Ich tue das jetzt ganz schnell dann rein in die WhatsApp-Gruppe, ja? Okay, alles klar, danke. Genau, das wollte ich auch fragen, kriegen wir das Dokument und aber für mich ist das jetzt noch nicht dran, oder? Das ist jetzt später dann, ja? Das, was jetzt für dich dran ist, also erstens mal in deinem Beziehungskreis schon, wer ist da, Kunde? Mit anderen Problemen können Sie auch kommen oder wer ist Patchwork Mama? Ich nenne Patchwork, weil das ist in meinem Mund jetzt drinnen, ja? Verstehe ich. Und dann ist das Ziel, dass du auch rausgehst, ja, mit diesen 30 Hook Ideen, was ich da gesagt habe. Und nach jedem Text sollen wir die Menschen annehmen, entweder zu dir zu einem Gespräch zu kommen oder in ein Workshop. Also nach einem Boxen. Weil wenn der Titel vom Workshop nicht zieht, ja, da müssen wir dazulernen. Das heißt, jetzt haben wir 100, also mit vier Texten haben wir 100 Anmeldungen für dieses Workshop gehabt. Ich habe damit nicht gerechnet, so viel war nix automatisiert, wir waren mit der Technik nicht fertig, aber wir haben jetzt einen Titel, der zieht. Das heißt, ich kann damit jetzt richtig gut arbeiten. Und beim ersten Workshop, was wir gemacht haben, waren 18 Anmeldungen und 14 oder 12 Menschen waren da. Da war zum Beispiel die Daniela da. Aber ist also der Nutzenden von dem Workshop ist jetzt der, dass man ein Titel testet? Nein, der Nutzend vom Workshop, dass du mindestens 10.000 Euro Einnahmen machst damit. Also jetzt doch, weil es war sonst immer dieses erstmal, drei, vier, mal, eins zu eins Coaching, dann kleine Produkte. Aber das geht jetzt auch trotzdem über den Workshop. Ja, weil ich möchte, dass ihr die Kommunikation lernt. Ja, okay. Ja, gut. Also jetzt, das heißt auf Basis dieses Dokuments, was du jetzt hast, kann man jetzt ein Workshop ausarbeiten. Ja. Und der sollte aber auch schon stehen, wenn ich das bewehre, natürlich. Also ich habe da einen Tag davor ausgearbeitet, also am 13. August. Ja, das macht 10 Jahre so auf der... Ja. Dann kannst du ihn sitzen da eine ganze Woche oder drei? Eigentlich keinen Sinn darin sehe, wenn das Workshop nicht ankommt anhand des Titels, weil der Titel muss verkaufen. Und wenn du das jetzt ausarbeitest, aber der Titel kommt gar nicht an, meldet sich kein Menschen an, dann hast du echt viel Arbeit reingesteckt. Das hat zuerst den Teil machen, also der Titel, die drei Benefits, die drei Geschenke, das ist das, was zuerst ausgearbeitet werden soll. Ich habe noch ein Dokument, wo Werbetexte drinnen sind, also wie ich das angekündigt habe, das schicke ich euch auch zu. Ja, also die ganze Kommunikation dieser 4, 5 Texte, die ich gemacht habe. Und wenn du das machst und wenn das ankommt, dann arbeite das Workshop aus. Also wir arbeiten immer so, dass mit sehr wenig Arbeit viel erreicht wird, weil jeder hat schon sehr viel gearbeitet und war schon getrieben, war schon in Aktionismus. Ich möchte euch da nicht reinführen wegen der Berufung, macht keinen Sinn, sondern zuerst schauen wir mal, ob der Titel funktioniert, also die Einladung und solche Sachen. Und wenn ja, danach wird das ausgearbeitet. Ja? Also ich mache jetzt einfach ein Kunde erst mal mit Instagram, viel so weit, ohne es loszuschießen. Dazu gebe ich morgen. Und dann sprechen wir sowieso noch mal gerne. Morgen, weil das war noch nicht ganz konkret. Ist Patchwork Mama nicht drauf? Das Ergebnis ist nicht drauf, der Weg ist drauf. In meinen Unterlagen. Ja, genau. Das war alles nur ein Entwurf. Ja, ja, ja Gott sei Dank guckst du dann noch drauf. Danke. Daniela. Also ich muss sagen, ich habe leider ziemlich viele Fragezeichen in meinem Kopf. Also ich kann klar, ich weiß jetzt ansatzweise, wie ich in Instagram profil und was weiß ich und wie auch wichtig ist, was alles wichtig ist. Die Frage war jetzt bei mir, ich muss ja auch sozusagen Reels irgendwie da reinmachen, dass die Leute darauf aufmerksam werden oder brauche ich das erstmal gar nicht. Die reichen da auch Bilder. Wie ist da die Kombination und diesen Workshop, da fällt mir echt jetzt irgendwie total schwer, das auf meine Geschichte umzumünzen. Ich weiß überhaupt nicht, was machst du dann, wenn die angemeldet sind? Also ich kann schon mal sagen zum Workshop, weil das euch hilft, wir haben schon das Programm gestaltet, ja, mit den drei Meilensteinen. Vorher nachher die drei Meilensteinen. Und die drei Schritte oder die drei Geheimnisse, die du erzählst, das sind die drei Meilensteine. Okay. So einfach. Ja, da habe ich mir schon irgendwie gedacht, aber... Ja, okay, gut. Also, was jetzt wichtig ist, Daniela, dass du zuerst in dem Titel denkst, da schau ich morgen gebe ich dazu noch den. Also ich möchte den Titel natürlich sehen, also herr aber damit, kannst du gerne zuschicken, ja? Ja. Das ist das, was mich interessiert. Und danach gibt es von mir vier Texte, die bei mir extrem gut funktioniert haben, ankündigen, quasi dieses Workshop. Das kriegt ihr auch und da müsst ihr nur eure Inhalte reinpacken. Mhm. Und ja, wir werden das per Reel machen, weil die Reels sind die, die am besten performen, aber zuerst gar nicht an Technik denken. Das ist total wurscht. So jetzt müssen wir die geilen Hux, also, sorry, das Wort, das mag ich nicht, die coolen Hux haben, ja? Wir müssen den Titel haben, wir müssen die drei Benefits, die drei Geschenke. Also zuerst müssen wir diese Sachen alles inhaltlich ausarbeiten. Und erst, wenn das ausgearbeitet ist, erst dann gehst du los. Okay, gut. Also, brauchen wir noch einen Moment. Ja. Also wegen Technik, wie kann ich das noch nicht denken, wie mache ich das? Okay. Gut. Technik ist doch gar nicht zu tragisch. Ja, ich glaube, ich habe gerade auch gedacht, es ist wahrscheinlich eher das kleinere Problem. Ja, ich auch. Ich weiß, es ist gar nicht so, dass die Reels sind gut, aber nur, wenn zum Beispiel da ist wichtig der Huck, wenn der Huck ist, dann wird kein Mensch das anschauen. Und es ist ja wichtig, dass wir inhaltlich klar werden. Ja, Claudia? Was ist dein Huck? Der Titel quasi auf dem Riel. Ja, also wenn du so scrollst, dann machen die meisten den Fehler, dass es zu klein geschrieben ist auf der ersten Seite. Also ich kann das nicht lesen, dann scroll ich weiter. Oder dass sie die Zielgruppe da nicht aufrufen, scroll ich weiter. Ja. Oder was sie noch machen, dass sie den Huck, also wir haben Huckvorlagen quasi, wo du nur deine Inhalte reintust und die funktionieren gut. Die sind bewährte Huckvorlagen. Also die funktionieren wirklich richtig, richtig gut. Und das ist quasi das, was du auf dem Riel siehst, einen Text, was dich dafür animiert, weil ich das entweder neugierig mache. Also das ist eigentlich das Ziel vom Huck, dass wir darauf abzielen, dass wir da etwas nicht verraten. Bei da, du ist neugierig. Neugierig. Und deshalb wollen sie dann den Text lesen. Zum Beispiel, was richtig gut funktioniert, was wir noch nie auf Insta öffentlich erzählt haben. Also als Christ und Coach würde ich noch dazutun. Das funktioniert extrem gut, weil da alle Christen und Coaches so interessiert sind, dass sie dann einfach rein lesen. Ja, und es gibt Sachen, die wir auf Insta noch nicht erzählt haben. Wir haben schon vieles erzählt auf Facebook, aber nicht Insta. Das heißt, entweder mit dem Huck machen wir neugierig oder wir stellen wie eine These auf, was gegen den Strich geht. Also, die normale Denkweise. Eine Provokation. Ja, genau. Also die zwei Sorten von Hucks funktionieren richtig, richtig gut. Zum Beispiel, ich werde so ein Huck machen. Eine Interesse. Also, zum Beispiel was, was wir christliche Coaches antworten, wenn jemand uns sagt, ihr seid zu teuer oder so was ähnliches. Oder warum dürfen christliche Coaches keine hochpreisigen Produkte anbieten oder so was ähnliches. Also was total dagegen geht, was sie möchten. Ist das dann ein Huck und ist das nicht zu lang dann oder wie? Das ist schon die erste Zeile. Du hast recht. Weil, wenn es zu lang ist, dann wird das ja auch überlesen. Ja, aber also wenn das groß ist, also es gibt auch solche Riesen, die nur drei Sekunden laufen, also auf Schleife, also das Video. Aber der Text drauf ist so lang, dass er das anhalten muss und lesen muss und das hilft auch. Aber davon, die ersten zwei müssen trotzdem richtig gut sein, damit man das liest. Okay. Okay. Gut. Nimm es. Dann Danila. Danila, ist jetzt deine Frage beantwortet? Ja, erst mal schon. Ja. Den Rest machen die dann Donnerstag weiter, ja? Ja. Super. Danke. Dann letzte Frage. Was nimmst du mit, was hat geholfen? Wer möchte beginnen? Dann beginne ich. Ja? Dass ich mir über die ganze Geschichte, die du heute gebracht hast, mehr Gedanken mache, beziehungsweise, dass ich da reingehe und das nochmal überarbeite. Und vor allen Dingen, geile Hux mache, das ist auf alle Fälle. Und ins Verkaufen kommen endlich. Ja. Sehr gut. Danke. Renate, ich könnte die Hände hochheben, dann ist klar, wer was machen kann. Für mich war jetzt nochmal wichtig auch das Thema mit dem, wie du es nochmal erklärt hast, das Thema Berufung, dass das nur für mich ist, für meine Orientierung sozusagen. Und dass ich offline ja natürlich alles machen kann, aber im Online halt mich auf die eine spezielle, ganz, ganz schmale Spur sozusagen fokussieren darf. Das war wieder wichtig nochmal. Und das Thema nochmal zu dem Workshop, wie du es jetzt erklärt hast, ist für mich jetzt auch transparenter geworden, so dass ihr jetzt weiß, wie der Ablauf ist und wofür. Also ich fand das heute nochmal sehr spannend. Und also auch in der Verknüpfung nochmal mit den Hux fand ich jetzt wieder eine gute Geschichte. Dankeschön. Richtig schön. Danke. Liebe Sylvia, bleibst du zum Schluss noch bitte nochmal dran, weil ich noch was zu klären hätte mit dir. Danke. Und was ich noch sagen wollte, was ich am Anfang vergessen habe, ich hatte die Chance letztes Mal mit meiner Tochter ein tolles Gespräch über Gott zu sprechen. Und das war wirklich super. So gut. Es war toll zugehört und sie hat auch ja, da hast du recht. Es war wirklich herrlich. Wir sagen noch dazu, oberhalb des Klosters im Klostergarten noch dazu, im Schatten. Richtig schön. Das ist das Schönste, wenn die Familie auch mitkommt. Ja, genau. Richtig schön. Danke Peter. Danke. Daniela. Also mir hat heute nochmal ganz gut geholfen, also auch nochmal zu erkennen, die Heldengeschichte, also meine eigene, wie wichtig die ist, um im Grunde darüber zu bringen, was ich sagen will. Und sich ganz klar auch runterbrechen lässt und nur damit ich die Leute erreiche, weil anders kann ich es nicht. Also, ja, genau. Das ist mir nochmal bewusst geworden, auch in Bezug auf diesen Workshop da nochmal dran zu gehen, dazu überarbeiten. Ich hatte auch noch an dem Flyer gearbeitet. Da arbeite ich auch nochmal dran, also das einfach nochmal klarer zu bringen, um ganz konkret es auf wenig zu reduzieren und damit eben gut aufgestellt zu sein. Richtig. Genau. Sehr schön. Danke. Danke. Wie haben Sie es gemacht? Ich nehme mit, und zwar, dass ich mir mit den bewussten Problemen noch mehr auseinandersetze, dass ich das in der Sprache kommunizieren kann, also dass ich die dann ansperech. Ja, gut. Und dass ich eine konkrete Person im Kopf habe und zu der spreche. Und... Also bei mir wäre der Wunschkunde du. Hat mir das gekauft. Ja, wenn ich da wäre, ja. Ere mein Wunschkunde, die ihr mir gart, weil dein Weg ist einfach gigantisch. Okay, dann schau ich noch, wie ich das durch Silvias Augen sehen kann, dass ich das genau so erkennen. Genau. Ja, danke dafür. Das hilft mir sehr. Genau. Da nicht dazwischen reden, sorry. Das war eh gut. Okay. Danke. Bitte, Katrin. Ja, ich nehme auch noch mal mit, dass mit den bewussten Problemen klarer ansprechen und direkt ansprechen. Und die Tiergruppe natürlich noch vier Spitze. In dem, was ich dir alles schon geschickt habe, das muss ich jetzt alles noch mal überarbeiten, ne? Ja. Aber es ist schon richtig gut, Katrin. Ja. Und jetzt nicht mit überarbeiten, ja? Nein. Also, das ist so, soll ich nicht mit das alles rausgehst. Also, mach Workshop-Titel und solche Sachen und den Rest ziehst du nach. Okay, lass ich jetzt ins müssen. Gut, ja genau. Und das mit dem Workshop war jetzt natürlich auch sehr spannend. Danke schön. Danke. Danke. Julia. Ja, ich nehme auch den Workshop-Gedanken mit. Den hatte ich überhaupt noch nicht auf dem Zettel irgendwie. Aber auch, dass dadurch, dass du vorhin gesagt hast, dass die drei Säulen quasi, oder drei Meilensteine quasi die Säule sind oder die Säulen sind, wo der Workshop aufgebaut ist. Das finde ich super hilfreich. Und jetzt weiß ich, was ich als nächstes ausarbeiten. Julia, wir haben sogar etwas schon ausgearbeitet. Du und ich. Ja. Als ich bei euch war. Aha. Da hast du sogar alle Folien schon fertig. Das ist das. Ja. Ach so. Ach so. Alles klar. Du musst nur anschauen. Danke. Du musst nur anschauen, weil da war irgendwie wie dein Sohn von dem Trainer gefördert wird. Oder sowas ähnliches war der Titel. Schau mal an, du hast es fertig. Und wenn ein Feedback zu deinen Reels richtig gut, aber ich kann nicht lesen die erste Seite, wenn ich scrolle und du kommst bei mir hoch, ich kann das nicht lesen. Ist du klein? Ja. Alles klar. Also, der erste Seite muss sich also liessbar sein. Okay. Wenn jemand gesagt, gut, ja. Danke. Ja. Wem begeistert? Wer war noch nicht? Ich. Martina. Also ich nehme jetzt auch die Begründung. Ja. Ja. Ja. Ja. Ja. Ja. Ja. Ja. Ja. Ja. Ja. Ja. Ja. Ja. Ja. Ja. Ja. Ich nehme jetzt auch dieses Workshop-Dings am Mitwelt. Also das hatte ich auch überhaupt nicht auf dem Show. Ja. Also, ich finde es ein richtig gutes Tool. Und ich werde jetzt mich dran machen, meine Heldengeschichten tatsächlich zu schreiben. Das habe ich noch vor mir hergeschoben. Genau. Okay. Und dann machst du jetzt alles für christliche Networkerinnen. Und dann kannst du mir mehr Wertschätzung für ihren Mann bekommen oder so was ähnliches. Machst du in diese Richtung. Ja. Sehr gut. Wer war noch nicht? Claudia. Ja. Nein. Nein. Nein. Nein. Nein. Nein. Nein. Nein. Nein. Nein. Nein. Nein. Nein. Nein. Nein. Nein. Nein. Nein. Nein. Nein. Nein. Nein. Nein. Nein. Nein. Nein. Nein. Nein. Nein. Okay, dann war jetzt jeder in der Runde, ja? Gut ihr Lieben, dann, danke, danke, das war richtig cool. Und dann mache ich die Aufzeichnung beenden und dann dürfte alle raus und der Peter wollte noch etwas. Alles klar, alles Liebe an euch. Tschüss, danke.