Jetzt hören wir dich. Sehr, sehr gut. Also, erste Frage ist immer, Bettina, du kennst das schon, was hat sich Gutes getan? Von einer alten Gruppe kennst du das schon? Also, die erste Runde, was hat sich Gutes getan? Einfach eine Sache bitte. Ja, Sie haben jetzt im Verkaufsgespräche gesprochen, weil das ist ein Verkaufsgoal. Ja, Sie haben das auch dazu gehört, weil es macht mich freier, dass ich sagen kann, meinen Kunden darf ich jetzt abhagen, also ich werde meinen Kunden verabschieden. Ja, genau, und es macht mich tatsächlich sowohl angstüttelt, aber die Freude ist größer. Sehr gut. Richtig, richtig gut. Und dann wollte ich eher etwas noch sagen, was unsere Sicherheit ist. Richtig gut, wer macht weiter, was hat sich Gutes getan, in Bezug auf Gespräche verkaufen? Im Garn, du hast eine neue Kundin, trotz Angst. Darst du sagen? Elisabeth zuerst, sorry, im Garn, Elisabeth. Ja, ich habe möglicherweise in Petto eine Dame, die früher schon mal bei mir meinen Zett-Training gemacht hat, die gerne wieder ein Einzelgespräch möchte. Ich habe das nochmal so gelassen, weil ich denke, es ist besser nie ein Einzelgespräch anzubieten, sondern ein mindestens 6 bis 12 Gespräche. Aber das habe ich in Petto, das ist das. Und dann habe ich eine Frage per E-Mail geschrieben. Aber diese neue, die ich von früher her kenne, es wäre also auch ein Upselling. Das Gespräch, das Verkaufsgespräch, habe ich noch nicht geführt, und ich bin sehr glücklich darüber, dass sie angefragt hat. Sehr gut. Danke. Danke dir, im Garn. Ja, du hast es schon verraten. Ich habe wirklich eine heftige Stimmung gehabt. Und in dem Moment hat es Telefongeleutet, und ich hätte niemals geglaubt, dass das eine neue Kundin ist. Da freue ich mich sehr. Eine ganz kleine Sache möchte ich noch sagen, ich habe herausgefunden mit ChatGPD, wie gut er sich auskennt, zu genahem Bibel stellen, spassend für das, was gerade da ist. Und genau das finde ich sensationell. Wurschen. Danke. Danke dir, im Garn. Möchtet ihr noch was? Andrea, sehe ich Hummel? Ja. Ist schon laut. Nein, aber ich finde das alles geht so in die Richtung von der Yasmin. Ich finde so diese Leichtigkeit, also ich habe jetzt gerade momentan keine Kundengestrecke, das ist ja auch alles okay, aber dass ich einfach auch so das Gefühl habe, es ist kein Druck da, sondern wenn sie was wollen, dann ist es gut, also so diese Leichtigkeit, das finde ich total genial. Also nicht mehr so, wie diesem, es muss ich dringend irgendwas finden, sondern das auch wirklich mit Gott zu machen, und dass es so einfach in diesem, in diesem Plus ist. Genau, das finde ich genial. Richtig schön. Danke dir, Karin. Also ich bin ja jetzt immer mit meiner Testkundin im Coaching, und ich muss sagen, es macht mir immer Spaß und es ist ein toller Austausch. Ja, es macht so viel Spaß, dass ich jedes Mal überziehe, aber okay, das kann ich auch noch. Und ja, ich freue mich sehr, dass ich jetzt auch mit euch weiter mache. Und ja, und ich weiß, ich werde mir jetzt dann wohl auch so eine Plattform irgendwie kaufen für Insta, weil es war jetzt gerade, es ist dann langsam Thema, und bisher habe ich immer gesagt, das ist noch nicht dran, aber ich merke jetzt, das ist dran. Richtig gut. Sehr schön, danke dir, Karin. Mag noch jemand, Elisabeth? Ich möchte noch eine Ergänzung geben, auch vielleicht für Karin, dadurch, dass ich im Moment 1 zu 1 Coaching mache, heute Morgen zum Beispiel 2, ich lerne so viel von den Coaches, ich lerne so viel, das ist die meiste Frage, was gebe ich Ihnen? Dieses Lernen hilft mir, die nächsten Verkaufsgespräche mit noch mehr Sicherheit, mit noch mehr Gelassenheit auch und mit dem Gefühl, ich kann es wirklich einen Wert rübergeben zu führen. Und das ist, wollte ich zu Karin sagen, das ist also ein unglaubliches Geschenk, dass ich dieses Coaching machen darf, was dann sich wieder multipliziert und vervielfältigt. Im Wertgefühl für ein Verkaufsgespräch. Richtig gut, sehr, sehr gut. Das ist ganz wichtig, je öfter es wir Coaching und desto leichter ist dann Verkaufsgespräch, weil wir die Sachen lernen, rauszuhören, welche Probleme und Wünsche wirklich die Menschen haben. Richtig gut, danke. Renate? Ja, ich habe heute die zweite Branche bekommen, wirklich die ganze Summe und es ist immer noch ein Wow-Effekt, einfach so viel zu bekommen und einfach, ja, es macht viel Freude auch mit den beiden unterwegs zu sein. Also die zweite, die zweiten Teil von den 5000 Euro. Ja, genau. Yes! Ja, ja. Ja, und einfach auch, also für mich war es einfach auch speziell letzten Mittwoch, als mein Mann operiert wurde, dass ich ein Coaching machen konnte, morgens noch. Also ich mache ein Coaching und danach ging mir in den Spital, das wäre früher undenkbar gewesen, weil ich so in Befürchten sorgen drin gewesen wäre den ganzen Tag, bis die OP vorbei gewesen wäre und das ist für mich ein riesen Geschenk. Ich konnte es wirklich genießen, ging noch T-Shirts kaufen für meinen Mann. Also einfach volle Kanne genossen diesen Tag, obwohl er operiert wurde. Und eben das möchte ich noch sagen, das ist einfach immer noch gigantisch für uns. Er ist jetzt noch anderthalb Jahren schmerzfrei und wir sind einfach nur dankbar. Und für mich, ich habe Instagram endlich runtergeladen, weil du das vorher gesagt hast, ich habe mich auch, ja, ich färme mich auch in Befürchten, so mit diesen Mädchen habe ich das mal getan und werde jetzt auch Schritt für Schritt schauen. Richtig gut. Karin und Renate, ich schicke euch jemanden per WhatsApp zu, nun, dass ihr wisst. Richtig gut. Karina, dein Fribbi, ich spitze, wollte ich nur sagen, aber das besprechen wir morgen, aber ich habe richtig Freude gemacht, als ich das gelesen habe. Sehr schön. Bettina, magst du dich kurz vorstellen, weil nicht jeder dich kennt, nicht jeder war da jetzt am Wochenende und dann auch Julian. Wer bist du, was machst du von wo bist du? Bettina? Ja, klar. Ich bin auch aus der Schweiz, nicht so Paar mittlerweile. Ich wohne am Zürichsee und war vorher mit jetzt einem Jahr Pause gut, mit gerne ein wenig Selbstwertankstelle und schon ganz am Anfang, was immer das genau war. Sie haben mich auf alle Fälle ziemlich in meinem ganzen Selbstwert überhaupt jemals so hochgebracht, bin ich noch nie in meinem Leben war. Oh, sehr schön. Und jetzt möchte ich auch gerne starten. Ich bin selbstständig und verwahlte Immobilien, also das ist so, dass ich mit den Nitten rumschlage und Träge mache, mein etwa dritter Job oder so. Früher habe ich immer 50-50 gemacht, so 50% selbstständig, wobei das Selbstständige, es ist eigentlich ein bisschen in der Familie, also ich muss jetzt nicht grundenakquisieren in dem und bis vor einem Jahr habe ich auch noch 50% gearbeitet in einer Firma mit Immobilienverwaltung. So, das habe ich dann aufgehört und bin jetzt so eigentlich mit meiner Selbstständigkeit unterwegs und möchte jetzt wirklich mit dieser Berufung die so richtig mal anpacken. Das andere macht mir sehr Spaß, aber ja, ich möchte jetzt mal noch dieses Computercouching nenne ich es mal, für solche, die nicht so computergewandt sind, dass sie einfach auch mehr Freude an ihren elektronischen Geräten haben und ja, mit Leichtigkeit da umgehen können, anstatt sich noch zu nerven, dass es wieder nicht geht. Weil, ja, es muss unbedingt so. Die Bettina kann mit einer englösen Geduld alles erklären, also das ist gigantisch. Wir haben eine gute Freundin und sie ist wirklich technisch, null. Und wie die Bettina ihr Sachen erklärt hat und sie danach wusste und konnte die Sachen, also das war für meine Sile auch balsam. Ich habe mich gerade angerufen und war auch da letzte Woche und beim Anrufen war es aber lustig, ja, mein WLAN geht nicht. Hat nicht ein falsches Passwort. Irgendwann habe ich dann herausgefunden, ah, du hast ein neues, ein neues Anbieter und so, ja, dann musst du schon das neue Passwort nehmen. Ja, aber wirklich, Handy geht. Ja, ja, das geht. Ja, dann musst du genau das auch nehmen, vom Handy auch für den PC. Sie hat uns gerade jetzt auch ein WhatsApp geschickt, ich bin neugierig. Danke Bettina. Julia. Hallo. Hi. Es soll nicht dabei zu sein, ja. Ich bin der Julian, sie ist 47 Jahre jung, komme aus Russland, aus Rumänien, seit 33 Jahren in Österreich und so ist hier, wie Sile hat gesagt, erst Geschenke, Gottes Geschenke und ich möchte eine Werkzeugin Gottes Hand sein für die neuen Rationen. Richtung Coaching und Talente ausgraben. Sehr gut, danke. Danke Julia. Danke Julia. Internet ist ein bisschen abgehakt, aber wir haben es verstanden. Ja, das ist wahrscheinlich... Du kannst vielleicht umparken mit deinem Auto, wo besseres Internet ist, weil da ist es jetzt abgehakt. Funkloch. Julian möchte auch ein bisschen mit die Welt bringen, die Vater, liebe Gottes in Familien auch total wichtig. Ja. Genau. Ja genau, ich suche mal einen Platz, gute Idee, danke. Ich schaue mal. Okay. Also ich möchte zuerst euch einen Impuls geben, weil das Thema Sicherheit immer wieder hoch popt, bei Kundengewinnung, ja. Und wir waren jetzt in Budapest, ich weiß nicht, ob ihr das mitbekommen habt. Gestern 900 Kilometer hin und heute 500 Kilometer zurück. Das finde ich schweiz, aber wahrscheinlich Weltreise. Gott sei Dank habe ich so einen Mann bekommen, der lieb zu reisen, lieb zu fahren, also er ist einfach nicht müde zu kriegen. Also ich habe schon öfters nach 700 Kilometer gefragt, bist du müde? Haben noch eine kölkliche Kutsche, wo du es sehr dankbar sind. Und wir haben jetzt für eine Nacht 100 Euro mehr ausgegeben, investiert wie normal, wie unser normal. Warum haben wir das gemacht? Wir haben Platz gemacht, wir haben Raum geschaffen. Habe ich geschwitzt? Ja. Habe ich mich danach schlecht gefüllt? Ja. Dafür haben wir beim Essen nicht zurückgehalten. Und es kokte ich in der Truncke. Aber nur Vorspeisen habe ich gehabt? Ja. Für 200 Euro? Vier Vorspeisen. Und warum erzähle ich dir das? Es war gut, dass auf den Kartofferrind draufstatt, weil der Kotze nicht wusste, wie viel Euro das ist. Warum habe ich das erzählt? Weil jedes Mal, wo wir in einen anderen Wachstumsschritt gehen, schwitzen wir. Kennt das jemand von jemanden? Und die Sicherheit im Business kommt aus zwei Bereichen. Die eine Sicherheit kommt von Jesus, dass wir wissen, wir sind nicht von unseren Kunden abhängig. Die Versorgung ist nicht von unseren Kunden abhängig. Weil Jesus ist derjenige, der uns versorgt. Und wenn ich so reingehe in meinen Tag, in die Verkaufsgespräche, in die Coachings, dann bin ich frei von den Menschen und kann ich ihnen richtig gut weiterhelfen. Und das ist das, wo wir das immer mehr lernen, dass wir wissen, nicht unsere Kunden versorgen uns, sondern wir sind nach dem Reich Gottes versorgt. Nach dem Reichtum Gottes versorgt. Das heißt nicht nach der Wirtschaftslage in Deutschland versorgt oder in der Schweiz oder in Österreich, sondern nach dem Reichtum und nach dem Reich Gottes sind wir versorgt. Unsere Versorgung hat die Quelle im Himmel. Und das hilft uns total, dass wir auf dieser Seite diese Souveränität haben, wenn wir mit Menschen sprechen. Und die andere, ja, und zu dem. Und da auch wirklich immer Gott zu sehen, als jemand, der dich reichlich beschenken möchte. Weil er beschenkt uns nach seinem Reichtum nicht aus, seinem Reichtum. Also ein mehrer der kann aus seinem Reichtum, dir ein Geschenk geben, von Zincent. Aber wenn er Geschenkbach nach seinem Reichtum, also nach dem Stand, den er hat, dann werden das immer große Geschenke sein. Wenn Könige, Könige beschenken, sind das immer nach ihrem Reichtum. Nicht aus ihrem Reichtum, sondern nach ihrem Reichtum. Und auch das ist ein Unterschied. Gott möchte uns so großzügig beschenken. Gerade für die heutige Zeit ist es so wichtig, dass wir das lernen, auch zu akzeptieren und dass wir das auch wissen. Also ich habe das letzte Zeit ja schon sehr auf dem Herzen auch schon längere Zeit. Und zwar auch wieder schön zu sehen, jetzt letzten Sonntag bei der Predigt von Josef Brins, dass er bemerkt hat, dass er mal an der ganzen Zeit über dieses Thema Versorgung gepredigt hat in seiner Gemeinde. Und da wurden die Menschen immer erfolgreicher. Und dann hat er wieder ein bisschen abflauen lassen. Da war wieder das Thema Heilung dran, da war wieder ein anderes Thema dran. Und jetzt hat er bemerkt, dass die Jugend, die nachkommt, das überhaupt nicht auf dem Schirm hat. Und er merkt, die braucht es wieder zu wissen, dass Gott uns wirklich groß beschenken möchte. Dass er möchte, dass wir wirklich erfolgreich sind. Und die Bibel ist wirklich voll von dieser Bibelstellen, wo es darum geht, dass Gott sagt, es soll euch gut gehen in jedem Bereich eures Lebens. Wenn wir über diese Segnungen reden, nimm einfach auch die anderen Segnungen natürlich mit in den Neu. Wir sind genauso wichtig, unsere Gesundheit, unsere Freiheit, unsere Freude, unsere Genuss, unsere Familie, und so weiter. Aber dieses Thema die Finanzen da, merke ich, da ist oft so eine Hürde da, das anzunehmen. So eine kleine Angst, aber wahrscheinlich nichts, aber eine kleine Bange vielleicht. Aber Gott möchte, dass wir wirklich, der Abram, Isaac, Jakob, ich meine, die waren alle sehr, sehr reich. Und der Isaac, und wir haben, wir hören überall wieder, in dieser Zeit über Recession und so weiter, Zusammenfälle. Und Isaac sehte im Land der Dürre und erntete hundertfach. Da war so was von erfolgreich, dass die ganze Füllliste um ihm herum eifersüchtig wurden auf ihm. Und auch Angst bekam, weil sie wussten, dass Gott mit ihm ist. Und wenn der alte Bund schon so gut ist, wie viel mehr der neue Bund, wo Jesus für uns den Preis bezahlt hat, umkreuzt, dafür, dass wir diese ganze Fülle auch annehmen können. Und das heißt, dass wir auch Beginnende nachzuhandeln. Und dass wir richtig gut versorgt sind. Deshalb war das jetzt so, dass wir unsere Grenzen auch ein bisschen erweitert haben. Und dass wir Raum schaffen dürfen. Und beim, also irgendwann haben wir euch erzählt, dass eine Woche lang ein Ehepaar aus Ungarn hier war. Und sie haben uns geholfen, auszuräumen, uns vorzubereiten für einen, für, für Umzug. Und danach hat sich was ergeben. Nach der, nach dieser Woche hat sich was ergeben. Das heißt, wir haben begonnen, danach zu handeln. Obwohl wir noch nichts gehabt haben. Aber wir wurden schon hier vorgekommen. Aber wir wurden schon hier vorbereitet für den Umzug. Wir haben schon aufgeräumt und aussortiert und solche Sachen. Das heißt, wir haben geputzt und alles. Und wir gestrichen. Und wir haben begonnen, danach zu handeln. Also das ist extrem wichtig, dass wir beginnen, Raum zu schaffen für Wachstum. Denkt an diese Frau aus der Bibel, die, die den Profit gesagt hat, er und seine Söhne, ihre Söhne sollen Behälter mitnehmen. Und dann hat sie begonnen, das kleine Öl, also die kleine Karaffe Öl zu gießen. Und solange die Behälter da waren, gab es immer wieder Versorgung. Das heißt, du beginnst wirklich, Raum zu schaffen für Wachstum. Extrem wichtig. Also wenn der Raum nicht da ist, da hat dann das Fliesen aufgehört. Hätte sie mehr Fäße gehabt, hätte sie auch mehr Öl gehabt. Und ich bin eine Extremsicherheit bedachte. Ja? Aber es hat trotzdem mehr Ehre, wie geht diese gestern mit dem Hotel Dachs zu nehmen. Also wir fordern uns manchmal auch selber. Früher war ich da sehr oft derjenige, wo diese Größer und jetzt hat sie das gesagt, natürlich soll es machen wir. Und das sage ich dir jetzt Jasmin auch. Und darf ich ein bisschen erzählen, die Probleme? Okay. Also Jasmin hat einen Kunden, dieser Kundenkosten zurzeit in den letzten 2, 3 Wochen mehr Energie. Und er ist nicht bereit bei sich selbst anzufangen. Und jedes Mal, wenn du merkst, dass Menschen dich Energie kosten, ja? Auch Kunden, könnte es sein. Also wenn ein Kunde anruft, im Beispiel war das, ja? Und bei dir dreht sich der Magen um. Das ist kein guter Kunde. Ja? Und dann darfst du Raum schaffen oder den Kunden zu helfen, sich zu verändern. Und dieser Kunde von Jasmin ist zurzeit nicht bereit, bei sich selbst anzufangen. Und ich habe Jasmin empfohlen, dann einfach Abschied zu nehmen von diesem Mann. Also ihm zu sagen, wenn er bei sich selbst beginnt, kann er bleiben und sonst nicht. Ja? Und das heißt es auch, Platz zu schaffen. Weil wenn ich so sehr beschäftigt bin mit einem Kunden, wenn ich mit dem Kunden ins Bett gehe, in Gedanken. Ja? Und morgens mit dem Kunden aufwache in Gedanken. Oder es kann sein ein Mitarbeiter. Ja, wir haben das gehabt in unserem Team. Ein Mitarbeiter, der mich mehr Energie gekostet hat, als dieser Mitarbeiter mir nutzen gebracht hat. Ja? Und wenn du ständig, also solche Personen, um dich herum hast, dann geht deine Anziehungskraft zurück. Weil du absolut nicht bereit bist für andere Menschen, weil du nur eingenommen bist von schwierigen Menschen, vom Team oder vom Kunden. Ja? Und es ist extrem wichtig, dass wir da beginnen, auch Räume zu schaffen. Ja? Also alles, was dir Energie nimmt, was dich Energie kostet, darfst du anschauen. Und dann müssen wir darüber reden, welche Lösungen gibt es da. Und im Geistlichen macht Reignir weiter, in dem Breakout Session und die zweite... Ich habe jetzt nämlich auch wieder Raum gemacht. Der Nebenraum. Ich sage hier kurz, was wir hier machen. Und die zweite Sache, was dir eine Sicherheit gibt, wenn du weißt, wie du so kommunizieren kannst, dass du damit verkaufst. Also es geht nicht nur darum, dass wir im Geistlichen diese Gelassenheit haben, sondern wir müssen auch wissen, was ist das, was ich kommunizieren soll oder lassen soll in der Kommunikation, damit ich Kunden habe. Beides ist wichtig. Heute habe ich diese Sicherheit, wenn ich eine Aktion tue, dann habe ich mindestens da durch 20, 30.000 Einnahmen. Ich habe einfach diese Sicherheit. Ja? Und wir brauchen beide. Es gibt viele Christen, die sagen, ah Gott, schickt mir die Kunden. Ja, es schickt uns die Kunden. Und wir können von Wunderkunde zu Wunderkunde gehen, weil er uns versorgt. Und dafür können wir echt dankbar sein. Ja? Also ich bin total dankbar dafür. Auch für weitere Empfehlungen, für Wunder. Also das ist unser Leben. Ja? Und was ich total mag jetzt eben gerade bei dir, dass du gar nicht gut drauf warst und trotzdem meldete sich der Kunde. Ja? Weil sehr oft denken wir, ich muss alles richtig machen und nur wenn ich alles richtig mache, dann kommen die Kunden. Nee, wir haben ein Gunst, wir können mal schlecht drauf sein. Wir können ja alles machen und trotzdem kommen Kunden. Das ist ganz wichtig. Und es geht nun darum, dass wir lernen. Im Geistlichen ist es wichtig, diese Gelassenheit zu entwickeln. Und wenn das abgeht, was ich dafür tun kann und auch was ich kommunizieren kann und was ich jetzt mit euch machen werde. Also ihr könnt jetzt schon zu rein hier gehen. Da geht es darum, also in dem ersten Punkt, macht ihr da weiter, was wir jetzt besprochen haben, in der Gelassenheit im Geistlichen. Und ich werde euch jetzt einen Text zeigen und beginnen beizubringen. Wie du Texte schreiben kannst du die verkaufen. Ja? Ich werde euch einfach einen Text schreiben. Ich habe einen Text auch schon vorgeschrieben und das mache ich mit euch, mit denen die hier bleiben. Aber du kannst auch gerne rein gehen zu rein hier, weil dieser Teil ist aufgenommen. Ja? Gut. Dann. Moment, ich muss... Dann, ich gebe frei hier, ja? Und zwar... Hier kannst du sehen, dass ich zuerst mal ChatGPT diesen Befehl gegeben habe. Hier rechts kannst du sehen, dass ich hier einen Befehl gegeben habe. Hier rechts kannst du sehen, das ist hier ein Prompt an ChatGPT, was ich gegeben habe. Und ich habe vier provokative Hux hier reingetan, weil provokative Herausforderlern der Hux extrem gut die Aufmerksamkeit von den Menschen ergattern. Und ich habe gedacht, wir beginnen einfach mit provokativen Hux. Also mit provokativen Sachen. Und dann musst du hier auch natürlich einschreiben, wer du bist und was du machst. Und dann hat ChatGPT mir diese zehn Hux rausgespuckt. Ich habe das euch auch reingetan, damit ihr seht, was da rausgekommen ist. Und ich war damit nicht ganz zufrieden. Ja? Das ist aber normal. Und dann quasi... Hier ist quasi das Huck. Das könnte kontrovers sein, aber das ist mir egal. Das könnte für christliche selbstständige Kontrovers sein. Das werde ich dann auch reintun. Und dann habe ich hier meinen Text geschrieben, und zwar anhand dieser Anleitung. Und die Anleitung gehen wir jetzt durch miteinander. Also das heißt, zuerst möchte ich, dass ihr lernt, ein Problem und eine Lösung Texte zu schreiben. Das heißt, also, du kannst ja so nennen, diese Anleitung, der Text, ein Problem, eine Lösung. Das heißt, starte mit dem echten Problem deiner Wunschkundin. Nicht so was wie du bist, nicht sichtbar. Das ist zu allgemein, sondern so was wie du pustest, ständig aber es meldet sich niemand. Oder du verdienst zu wenig. Erst letzte Woche wollte so einen höheren Preis verlangen, aber das Missfangen am Gesicht deiner Kundin hat dich davon abgehalten. Das heißt, ich habe hier drei Beispiele. Du bist unglücklich in deiner Beziehung mit deiner Tochter. Das ist zu allgemein. Deine Tochter ruft dich seit Wochen nicht mehr an. Das ist konkret. Ja? Bettina, bei dir könnte sein, du hast einen neuen WLAN und die Passworte funktionieren nicht. Ja? Ja, Bettina? Einfach ein konkretes Beispiel nicht, du bist schwach mit Technik oder sowas ähnliches. Das ist nicht konkret genug. Und danach, nachdem ich quasi diesen ersten Punkt gemacht habe, dass ich mit einem echten, konkreten Problem beginne, danach als zweites baue ich Vertrauen auf und ich sage, ich verstehe dich, weil ich es selbst erlebt habe und ich erzähle Ihnen, eins, zwei, setzen, dass ich das gleiche Problem hatte. Oder wenn du das nicht hattest, dass eine Kundin von dir das gleiche Problem hatte. Und hier sind dafür auch dann drei Beispiele, was ich aufgeschrieben habe. Ich nehme jetzt dieses, ich habe Bücher gelesen, ich habe diesen Kuse gebucht, um die Beziehung zu meiner Tochter zu reparieren. Nichts hat funktioniert, bis ich kapiert habe, worauf es wirklich ankommt. Ja? Danach, drittes, der dritte Teil im Text gibt dir einen kleinen, sofort machbaren Typ, keine Zehntritte, kein Blabla, nur eine Sache, die Sie direkt testen kann. Also, die das liest. Und dann, da sind auch wieder um Beispiele gemacht, und dann mach eine Einladung, das ist der vierte, wie es weitergeht, aber nicht Plumbuch jetzt bei mir oder so was Ähnliche, sondern war ich persönlich einladend. Und dann kannst du schreiben, ich habe hier zu einem Workshop zum Beispiel eingeladen. Das heißt, quasi, dieser Einproblem, eine Lösung, Text besteht aus vier Bausteilen, aus vier Beispielen. ersten, sagst du ein konkretes Problem, ja? zweitens, du sagst, du hast das Problem auch gehabt, oder eine Kundin hat dir das auch gehabt. drittens, du gibst eine kleine Minilösung, oder du sagst, was die Lösung ist, ja? und viertens, machst du eine Brücke zu deinem Angebot, oder zu einem Workshop, was wir dann miteinander besprechen. Das heißt, das ist, und ich habe hier meinen Text geschrieben, für Wertschätzungsklub, und das kannst du einfach als Inspiration nehmen, ja? Aber ich wollte, das ist der einfachste Aufbau von einem Text, wie wir einen Text schreiben können, was verkauft. Ich wollte euch das zeigen. Habt ihr dazu Frage? Kannst du mir noch mal erklären, was der unterschiedlichere Riel und Maruc ist? Riel ist ein kurzes Video, ja? Und auf dem Video ist ein Huck, der Huck ist quasi etwas, womit wir die Menschen in den Text hineinziehen, also ein, zwei Sätze, oder ein, zwei Ergebnisse, oder sowas ähnliches. Dazu sind die Huckvorlagen von uns da. Und dann, hinter diesem Riel, oder unter diesem Riel, ist ein Caption, ein Text, und diesen Text habe ich jetzt erzählt, wie wir so einen Text schreiben. Ach, das ist der Text, der da drunter ist. Ja. Und diesen Text, also das ist der Einfachste, was ich jetzt gezeigt habe, also Problem und Lösung, und wie wir Vertrauen aufbauen können, durch so einen Text. Und das habe ich euch jetzt gezeigt, dass das einfach aus diesen Vierbausteinen steht. Ja? Okay, dann machen wir das jetzt konkret. Jeder schreibt jetzt mit mir den Text. Aber da gibt es noch Fragen. Ich habe noch eine Frage, und zwar, wie war, du hast ein Problem, Lösung, und was sind die vier Schritte? Also zuerst rufst du ein Problem auf. Ja. Danach schaffst du Vertrauen, ich habe das auch gehabt, oder ein Kunde von mir hat das auch gehabt. Mhm. Danach überrascht du eigentlich mit einem, also mit einem Gedankenswitz, mit einem konkreten Tipp, weil sie auch vielleicht schon gleich umsetzen können. Mhm. Oder sie erkennen, aha, weil ich das nicht wusste, deshalb hat es nicht geklappt bis jetzt. Also etwas geben wir ihnen quasi, ein Tipp, nicht zehn Sachen. Und danach schaffen wir die Brücke zu unserem Kurs, oder zu unserem 1 zu 1 bei dirjasmin, oder zu einem Workshop, oder zu einem Miniprodukt, was auch immer. Das ist total egal eigentlich, was sie am Ende anbieten. Hahaha. Oder zu einem Fribi Baikalina. Okay. Gibt es noch Frage? Danke. Okay, was hast du verstanden? Was hast du aus diesen vier Schritten mitgenommen für dich? Was war, was du verstanden hast? Manst du mich? Alle. Alle. Jasmin. Im Prinzip, dass auch die Kunden oder die potenziellen Kunden auch was aus den Texten mitnehmen können. Also, dass ich das nicht nur einfach so schreibe, dass die halt geschrieben sind, sondern dass die wirklich auch was daraus ziehen können. Mhm. Sehr gut. Ihr habt einen Garten? Ich nehme mit, dass mal das Problem das Allerwichtigste ist, dass sie so gepflückt werden, dass sie so gepflückt werden, dass sie so gepflückt werden, dass sie gesehen fühlen. Und dann das Verdauen, dass sofort die Verbindung ist. Und, ah, okay, da gibt es jemanden, der hat das erkennt. Da versteht mich, ich bin nicht alleine. Und dann, ah, dieses Häppchen, was da gibt. Und, mhm, da haben Sie gleich einmal was zum, ähm, eine, oder eine Erkenntnis. Sie können es dann eh alleine nicht, kommen Sie auch drauf. Und dann gibt es auch noch die Möglichkeit, dass Sie uns buchen können. Die haben Sie dann auch gleich. In diesem Text. Mhm, mhm. Und solange wir noch kein Fribi oder kein Miniprodukt oder was auch immer haben, machen wir immer wieder quasi, dass Sie uns buchen können in 1 zu 1 Gutsching. Das ist ganz wichtig. Also wir machen von Anfang an verkaufen. Also nicht zuerst mal 10 Post machen, ohne zu verkaufen, sondern von Anfang an verkaufen. Weil es total wichtig ist, dass Sie sich daran gewöhnen, dass Sie bei uns etwas kaufen können. Das ist kein, das ist kein, ähm, Kuschelklub. Das finde ich sehr gut. Sehr gut. Ich habe laut gedacht. Ja, sehr gut. Jasmin, was wolltest du sagen? Wenn man dann alles drei hat, Fribi, Miniprodukt und 1 zu 1, was wählt man dann aus, was macht das hin? Das machen wir mit den anderen dann noch aus morgen. Also eine Woche, wenn ich zum Beispiel jetzt ein Fribi machen möchte, dann mache ich 1 Woche alles für Fribi. Also das ist, okay. Weil es ist nicht so, dass jeder alles mitkriegt in einer Woche. Also wenn ich etwas, also ich mache immer wieder fünf Texte für eine Sache. Weil nicht jeder ist jeden Tag in Insta und kann sein, dass sie nur den letzten Text haben, was sie mitkriegen für den Fünften. Ja? Magst du das auch am Donnerstag? Weil ich bin morgen leider nicht da. Du hast noch kein Fribi. Für dich ist das das, was die Jasmin gefragt hat. Also. Also, ich habe dich noch nicht dran, Andrea. Du hast noch kein Fribi. Und Jasmin hat schon ein Fribi und ein Miniprodukt, deshalb hat sie das gefragt. Aber kann ich dir meine Hux noch mal schicken oder nicht schicken? Ja, kannst du. Beim letzten Mal habe ich dazu schon was gegeben. Hast du Feedback gegeben? Hast du das verändert? Du kannst schon deinen Hux geschickt und ich habe dir zwei, drei Impulse gegeben. War das einmal Dienstag einmal? Letzte Woche war das. Ach, das war letzte Woche. Ja, ich gucke noch mal. Okay. Elisabeth, mache ich dieses Verkaufspost, sagen wir mal dreimal die Woche und dann immer mit einer etwas anderen Hook. Aber das Thema ist dasselbe. Auch vielleicht sogar das kenne ich, das Beispiel kann das bleiben, kann nur die Hook. Bei mir ist es zum Beispiel, ich habe einen, so einen schon gemacht in Petto, was ich dann mal auf Facebook stelle. Das fängt an mit funktionieren ist kein Liebesbeweis. Funktionieren ist kein Liebesbeweis. Ich will das an dessen nennen. Also das ist kein Hook. Aber dieser Funktionieren ist kein Liebesbeweis. Das gehört rein in den Text, aber das ist nicht gut als Hook. Weil die meisten, die in einer dominanten Beziehung haben, denken nicht, wenn ich funktioniere, dann beweise ich meiner Liebe, das denken sie nicht. Das ist für sie nicht bewusst. Das ist eine Kochssicht. Deshalb ist es wichtig, der Hook muss neugierig machen, muss trickern, muss kontrovers sein, damit die Menschen reingehen in den Text. Und wenn ich im Hook schon alles verrate, und das machen die Christen ständig, sie schreiben im Hook schon alles rein, weil sie sagen möchten. Und das ist ganz schlecht. Weil dann gehen die Menschen nicht in den Text hinein. Das Verraten ist ja schon Liebesbeweis. Nein, nein, nein. Funktionieren, da gehen wir noch was für ein Hook, du davor machen kannst, ja, mit funktionieren. Ja, meine Frage ist, also der Text mit den Beispielen bleibt dann gleich, nur der Hook verändert sich. Nein. Drei Mal die Woche Instagram. Nein, nein, nein. Also wir machen das so, dass wir am Anfang, also am Anfang lernen wir, wie man Text beschreibt. Jeder Text ist neu, jeder Hook ist neu, jeder Beispiel ist neu, aber nicht so neu, dass du alles erraten sollst oder sowas Ähnliches, sondern so neu, dass sie Synonymen sind oder ähnliche Sachen sind. Ja, also du sagst nicht immer was Neues, sondern wenn du etwas gemacht hast, danach veränderst du das. Zum Beispiel, ich sage Ergebnisse, sage ich manchmal in Umsätzen, manchmal in Buchungen, manchmal in Anfragen, aber es geht immer wieder um mehr Kunden. Aber ich drücke das anders aus. Ja, Elisabeth. Ja, von deinem Beispiel hier, ja, von mir, von meiner Polizistin. Bei dir werden wir da auch reingehen. Also du sagst nicht immer wieder das Gleiche, ja, nicht nur den Hook verändern oder sowas Ähnliches, sondern du veränderst alles, bis wir rausgekommen sind, haben, welche vier Sachen gut funktionieren und danach, ja, machen wir immer wieder das Gleiche. Aber bis wir nicht rausfinden, was funktioniert, bis dahin müssen wir immer wieder etwas verändern. Okay. Und Elisabeth, zum Beispiel, wir haben ein Reel, das ist jetzt über 45.000. Ja, dann gebe ich diesen Reel in Chatchi-Pity rein und dann sage ich Chatchi-Pity, er muss davon, 10 Verkaufstekste für mich umschreiben. Aber das ist das Gleiche, was da ist, er variiert halt nur. Und deshalb ist es so, dass ich danach in eine Stunde für eine Woche oder für zwei Wochen fertig bin, weil ich schon weiß, was funktioniert. Und da lasse ich Chatchi-Pity für mich ein bisschen arbeiten. Ja? Ja, gut, dann werde ich also als erstes mal dir ein paar Hooks schicken, weil dieses Funktionieren ist kein Liebsbeib, das war von Chatchi-Pity vorgegeben. Ja, aber wir müssen die Hooks Chatchi-Pity ein, also wie ich das hier gemacht habe bei uns ausformulieren, weil Chatchi-Pity dir nicht gute Hooks gibt, wenn du das nicht programmiert hast. Und die Hooks, die wir euch gegeben haben, diese 30 Stück, die sind bewiesen, dass sie gut funktionieren. Und deshalb muss du das geben. Dann gebe ich die 30 Stück rein und sage, bitte umformen auf mein Thema. Ja. Super. Aber ich würde nicht alle 30 reingeben, sondern du musst, du gibst zuerst mal fünf rein oder drei, dann spuckt er das Ergebnis aus, dann formulierst du um und du sagst, ich möchte das so haben. Also am Anfang korrigiere ich Chatchi-Pity die ganze Zeit, weil der Sache macht, die nicht zu mir passen, aber dann ist es immer besser und besser. Super. Hab ich verstanden. Danke, eine große Hilfe. Danke. Karina? Also ich stehe hier ein bisschen auf den Schlauch, ich verstehe irgendwie gar nichts. Also dieser Vier Bausteine ist jetzt im Hook, ob ich das richtig verstehe? Nein. Das ist doch... Oh, verkaufstext. Wenn wir ein Verkaufstext schreiben, sind die Vier Bausteine eines Textes. Ja. Und am Anfang war der Hook, aber das ist nur die erste Zeile. Hook ist nur die erste Zeile oder die erste Sekunde im Video. Also die Einleitung. Und dieser Hook muss die Menschen angeln, einzigen in dein Text, sonst scrollen sie weiter. Hook ist nichts anderes als ein Angel, womit wir die Menschen angeln in Insta. So, müssen wir es mal kurz zeigen, Sylvia. Ja? Ich kann mich beigegeben, ich habe gerade schon aufgemacht. Ja, mach mal bitte. Darst du mich beigegeben? Ja. Ja. Ja. Ups, seit der Dao. Ich bin noch schön auf mein Steg. Halt, kommt's. Ja. Was auf Pink steht, ist Hook. Genau. Geh mal auf Rils und zeig mal die Zahlen. Also jetzt ist sie auf Rils gegangen und wenn du mit der Maus drauf gehst, da siehst du zum Beispiel 3922, das ist ein Ausreißer. Ja, weil das Meer ist, als sie sonst hat, 2700 auch Ausreißer, 52.000 auch Ausreißer. Ja? Und dann schauen wir mal die guten Ausreißer an, nachdem wir etwas gepostet haben, dann sehen wir, aha, dass die drei sind gute Beispiele. Was habe ich da gemacht? Und dann wiederhole ich immer wieder das gleiche, nur anders, mit Synonymen. Immer wieder das gleiche. Und ich schaue auch die Ausreißer nach unten an. Also in den letzten ein, zwei Monaten, also in den letzten ein Monat schauen wir dann an, wo sind die wenigsten Zahlen? Was habe ich da gemacht? Was kann ich davon lernen, dass es beim nächsten Mal besser ist? Ja? So analysieren wir unsere Texte danach. Okay, gehen wir ein bisschen noch nach oben. Ich möchte noch etwas sehen. Nee, nach unten, sorry. 3600, da musst du auch schauen, das ist auch gut. Ist das Meckern? Sehr gut. Nach unten noch. Okay, sehr gut. Also du könntest aussuchen, die unter 1000 sind und schauen, was hast du da gemacht und das nicht mehr machen. Ja? Das heißt, diese Hooks sind Karina, die schriften über ein Briel. Was da rüber ist in Pinkvar, ja? Das ist das, was zuerst die Menschen lesen. Und wenn das interessant ist oder neugierig oder provokativ, lesen sie weiter. Ja? Und dann kommt unter diesen Hook, dann später Informationen weiter. Ja, wenn ich draufkriege, schau, danach kommt der Text an. Also... Und da will ich sie weiterführen, reinführen. Ja, das ist gut. Weil in diesem Text verkaufe ich eigentlich mein Produkt oder mein Angebot oder mein Freebie oder was auch immer. Ja? Ja, das ist gut. Ja? Ja. Es muss also nicht immer so ganz lang sein, es darf auch mal so kurz sein. Das ist länger. Ja. Kannst du scrollen? Nee, ich habe keine Maus gerade da. Komm, ich könnte scrollen. Also das ist länger. Das ist länger, aber das kann auch gut sein. Ja? Aber die vier Themen sollen trotzdem beachtet sein. Ja, ja, ja. Also zuerst geht es darum, durch diese vier Inhalte, was ich angegeben habe, danke dir Yasmin. Durch diese vier Bausteine oder Inhalte, was ich angegeben habe, lernst du, das Problem aufzurufen, ja? Das ist das erste. Lernst du danach, deine Geschichte oder die Geschichte einer Kundin zu erzählen, aber kurz, lernst du eine Sache geben, was ihnen hilft und du lernst Brücke zu bauen. Also das sind einfach diese Grundbasis-Elemente in einem Text, die dazu führen, dass unsere Angebote gekauft werden. Und was ist das, was du hier in diesem Text beginnst zu lernen? Okay, das bedeutet also diese vier Bausteine, das machst du dann mit der KI sozusagen, was du jetzt gesagt hast? Ja, ich habe mit KI machen lassen und das war ganz schlecht und dann habe ich selber geschrieben. Ja, das kann ich nicht sagen. Ich komme mit der KI nicht wirklich so klar, weil die Überzeughaushalt, das denke ich ja, das wird das. Aber je mehr wir diese gut funktionierenden Texte reinpacken können, desto mehr, besserer Ergebnisse kriegen wir. Ja, manchmal ist bei der KI so, dass sie dann noch eine bessere Kramatik oder bessere Ausdruck hat, so ein, zwei Sätze oder manchmal auch zwei Wörter, wo ich sage, ah, das ist genau die Schlüsselwörter oder so, aber komplett übernehmen ist hoffnungslos. Aber das ist ein Prozess, dass wir so programmieren können, dass dann die Sachen, die Chatchi Pity ausspuckt, auch gut ist. Und wo finde ich das jetzt, was du jetzt gerade mir bepostet hast von dir? Das tun wir rein in den Mitgliederbereich. Okay, im Morgen und Fünft. Welches ist die Erfahrung von Schwarz-Weiß und von Farbe? Ist Schwarz-Weiß, weil es Antiqueter ist, auffallender? Also es muss etwas auffallender sein, das auch jeden Fall. Muss etwas sein, was auffällig ist. Und diese Rils oder diese Aufnahme, macht ihr das immer mit Selfie oder ich finde das manchmal echt schwierig? Oder habt ihr da jemand, der das dann macht, also fotografiert? Ne, wir machen das ganz einfach. Also ich nehme einfach so mein Handy, so und dann laufe ich drei Schritte und dann zeige ich den Ausblick. Also wirklich so, du brauchst nur drei bis sechs, sieben Sekunden wieder aus. Ja, der Reinir war vor mir und dann habe ich mein Kaffee geholt, Kaffee getrunken. Also die Hauptsache, es gibt irgendwelche Bewegung im Video. Das nennt man optische Book. Das heißt, oder ich öffne die Tür und ich gehe raus. Ja, und solche Sachen machen wir nebenbei. Also jetzt den Ungarn haben wir sicher zehn Videos gedreht, nebenbei. Im Urlaub haben wir zehn Videos gedreht und ich hier raus gehe, also dafür verwende ich keine Zeit. Ja, so einen Nebenbei mache ich etwas, oder ich ziehe meine Jacke an und dann filme ich mich also wirklich Nullenergie da reinstecken. Die Hauptsache, Bewegung. Ja, also keinen Fall Fotografen oder Video Team oder sowas ähnliches anhören, nichts. Du nimmst dein Handy und machst das und wenn da kein anderer ist, dann kannst du dein Hargum mit drauf tun auf den Link. Also irgendwo aufstellen und dann so machen. Also wirklich total einfach. Und Fotos? Also Bewegung soll schon drin sein, nicht nur Fotos? Nee, nee, real ist immer Bewegung. Also real ist immer wieder. Also, und hast du die bezahlte Version von Cezibiti? Wir ja. Warum? Weil wir auch mit mir den Kunden zusammenarbeiten und jeder Kunde von mir hat einen Ordner, die schon Miniprodukte haben. Aber am Anfang ist ohne Bezahlung ist genau so gut. Ja, ist Min und dann Emycard. Elisabeth, bei mir war das mit diesem schwarz-weiß so, dass ich, ich hatte mit Farbe angefangen und irgendwann hatte ich das Gefühl, ich sollte mal schwarz-weiß machen. Also das war wie so eine Idee in Impuls und dann habe ich das ausprobiert und schwarz-weiß funktioniert bei mir, tausendmal besser. Und mit diesem Pink dann jetzt noch dazu ist das genial. Aber ich glaube, das ist auch ein Feeling und ich fühle mich da damit total wohl. Richtig gut. Also, wenn du uns selbst anschaust, wir haben schon sich Sachen ausprobiert und wir sind noch immer da nicht angekommen, weil es uns richtig gefällt oder was richtig stimmig ist. Also das muss auch nicht sein. Das ist dein Prozess und du lernst dazu. Emycard? Ich habe noch eine Frage und zwar mache ich jetzt keine Reels mehr, sondern nur Posts. Wieso? Ich habe das irgendwie so abgespeichert in mir, dass du mal gesagt hast, dass ich, weil ich jetzt schon ... Erwegen verkaufen. Genau, genau. In deiner Stelle würde ich in dieser Challenge genauso weiter machen wie die anderen weiter machen, also Reels machen, aber zusätzlich können wir Karossellpost machen oder einzelne Singlepost. Aber das musst du wissen, normalerweise sagen die Menschen Singlepost sollst du nicht machen. Aber unsere Erfahrung ist es, dass das nur an Fullwear ausgespielt wird und wird gekauft danach, wenn der Text gut ist. Immer. Aber die Zahlen sind da ganz schlecht, das macht nichts, weil wenn dadurch ein, zwei Menschen kaufen, ist gut. Genau. Und wird dann der Verkaufspost auch bei einem, also die Caption auch bei einem Reel gemacht? Ja, nur wenn das so ist, dass das ein Reel ist, das wird es hauptsächlich an nicht Fullwear ausgespielt, das Reel, damit neue Fullwear kommen. Und da müssen wir aufpassen, dass sie zuerst dir folgen. Ja. Und was ganz, ganz wichtig ist, wenn wir im Reel auch verkaufen, dann ist die Regelmäßigkeit extrem wichtig. Das heißt, dass du wirklich dran bleibst und sie dich 50-mal oder sowas ähnliches sehen, weil neue Menschen kaufen nicht nach den ersten Reels sehr oft, sondern nach dem 4., 5. oder 6. Ja. Wie kann ich das erreichen, dass, wenn ich jetzt den Reel mache und neue, das wird ja an die neuen Menschen ausgespielt? Das ist vom Algorithmus so. Also du kannst in den Insights sehen, dass das hauptsächlich 90% oder mehr ist das neue, ein neuer Menschen ausgespielt und vielleicht 10% an deine eigene. Ja. Und wenn Sie mir noch nicht folgen, die neuen, ich möchte es dann Sinn, Verkaufskäptchen zu machen. Also meine Meinung nach ja. Aber ich möchte die 3 Stufen sagen. Also zuerst lernen wir zuerst mal, wie es die Reichweite aufbauen, das heißt, mit denen wir neue Menschen erreichen. Ja. Und wir lernen auch, Texte zu schreiben, die verkaufen. Und das sind, also in der Vergangenheit war das so, das sind 2 Paar Schuhe. Aber es ist so, dass ich das auch lerne, dass ich alles in einem Reel erreichen will. Also Reels, die auch verkaufen. Aber dazu müssen wir bestimmte Bausteine, Infos rauszuhessen, in unserem Herzen und Kopf, wissen. Ja, alles klar. Und zum Verkaufs... Aber was ich sagen wollte, es geht voll total gut, mit den Rüsten zu verkaufen. Zum Verkaufspost. Mach ich das jetzt eine Woche lang? Oder kommt dann schon das nächste Beweispost? Also die Reihenfolge ist immer wieder zuerst verkaufen, beweisen, einwenden. Und dann machst du wieder Verkaufen, beweisen, einwenden. Verkaufen, beweisen, einwenden. Das ist immer wieder die gleiche Reihenfolge. Jetzt, nach jedem Post kommt schon der nächste. Das mache ich nicht eine Woche oder so. Das ist eine Kontinuität in Insta. So. Ja. Ja, okay. Gut, danke. Und was ganz wichtig ist, denkt nicht daran, oh, das muss ich mal ein ganzes Leben lang machen, sondern denkt nur daran, wir finden die drei, vier Sachen raus, die funktionieren, und dann machen wir immer wieder das Gleiche. Ja, also Insta ist nicht dafür da, damit wir da immer wieder was Neues bringen. Insta ist nur dafür da, rauszufinden, was funktioniert für mich und meine Zielgruppe, wodurch hole ich sie ab, und ich mache dann immer wieder das Gleiche. Nur halt in blau oder in rosa oder was auch immer, ja. Aber es geht nicht darum, dass wir uns beschäftigen, dass wir jeden Tag, ich weiß nicht, wie viel Stunden mit Marketing verbringen. Das ist nicht das Ziel. Am Anfang ist es wichtig, damit wir lernen, die Texte zu schreiben. Das geht nur mit der Übung. Aber sobald ich rausgefunden habe, was funktioniert, mache ich immer wieder das Gleiche. Ich muss nicht Neues bringen in Insta. Ich muss die Menschen nur abholen. Insta ist nur zum Abholen da und nichts, das ich da mehr mache. Ja? Ja, das ist gut. Meine Frage zielt auf die von Irmgard. Wenn wir immer sagen sollen, der Reihe nachgeben sollen Verkaufspost, Einwände, Beweise, Einwände. Das heißt, ich dürfte morgen hier noch gar nicht anfangen, weil ich ja erst mal Verkaufspost übe. Was ist das, was ich jetzt gezeigt habe? Damit beginnst du zu verkaufen. Also dann nicht nur einmal dann ruhig Verkaufspost öfter hintereinander und die Beweise kommen später. Also es ist so. Du machst zuerst ein Verkaufspost und verkaufen tut, wenn wir über ihre Probleme reden. Oder über ihre Wünsche. Ja? Aber die meisten denken Verkaufspost heißt, hi, ich bin die Elisabeth, ich habe ein Putschingprogramm, kaufe. Aber das funktioniert gar nicht. Das ist kein Verkaufspost. Verkaufspost ist etwas, womit wir die Menschen in unseren Text reinziehen, weil wir ganz genau ihre Probleme gesagt haben. Das Zeitliche, das mache ich also, sagen wir mal, morgen und übermorgen. Machst du ein Beweispost? Also da bin ich ja noch nicht. Also fange ich noch gar nicht an. Doch, du machst diesen einen Text, was ich jetzt gesagt habe heute. Da darf ich jetzt noch kurz reingehen, damit wir diese drei Bausteine haben miteinander. Das machst du und das wirst du mit Sarah morgen schon einstellen. Also das darfst du bis morgen fertig haben. Andrea, du auch. Und dann übermorgen? Dann auch. Danach. Ja, wir sind erst im Mai mit dir. Okay, dann erst im Mai, sorry, dann erst im Mai. Ja, und am Tag danach, oder der Woche danach. Alles nochmal dasselbe, oder wir sind ja noch nicht beim Beweispost? Nein, noch nicht. Also in dieser Lernphase, da sie noch einmal den gleichen Text machen. Ja, Gott sei Dank. Ich zeige euch. Einfach mehrmals hintereinander. Ich zeige euch, Moment. Also ich habe gesagt, dass sie auch so drei Themen auswählen, wo ich weiß, dass sie Probleme haben, also unsere Kunden. Und bei mir, beim Wertschätzungsklub, ein Thema, was ich ausgewählt habe, ist die Strategie, wie man überhaupt Preise erhöht. Das wissen sie nicht, dass es eine Strategie gibt. Dann das zweite Thema, was ich gemacht habe, ist die Formulierung. Sie wissen das nicht, wie sie Preiserhöhung formulieren sollen. Und das dritte Thema, was ich ausgesucht habe, ist Glauben. Das heißt, sie erhöhen die Preise nicht, weil sie denken, das ist nicht christlich, sag ich mal. Ja? Und das heißt, hier habe ich auf die Strategie diesen Verkaufskupost gemacht. Und beim nächsten Mal nehme ich ein Problem vom Formulierung. Das heißt, ich mache das wieder freigegeben. Beim nächsten Mal wird mein Text heißen, zum Beispiel würde ich sagen, als Problem, du hast also, also, warte. Du wolltest eine Preise erhöhen und sagst es, ich möchte gerne meine Preise erhöhen und das hat nicht funktioniert. Und dann sage ich, ja, es liegt an der Formulierung. Weil das ist ganz schlecht, wenn jemand sagt, ich möchte meine Preise erhöhen. Ja? Okay, und dann das Glaubensdema. Das Problem würde ich dann so nennen, umsonst hast du erhalten, umsonst sollst du geben. Dieser Bibelstelle verhindert immer wieder, dass du deine Preise erhöhen kannst. Stimmt, stimmt. Und dann gehe ich weiter. Ja? Das heißt, ich habe die drei Themen, die Strategie, die haben keine Idee, wie sie Preise erhöhen können. Formulierung, sie haben keine Ahnung, wie sie das formulieren sollen. Und drittens Glaubenshindernisse. Und diese drei Themen mache ich immer wieder. Das heißt, Elisabeth, bei dir, denkst du darüber nach, welche drei Themen habe ich? Und das haben wir schon ausformuliert bei dir, wenn es darum ging, wie werden daran arbeiten, das? Ja? Da war es schon ausformuliert. Und erstens könnte bei dir sein dominanter Mann und die Frau, könnte zum Beispiel Kommunikation sein, aber du sagst es nicht, dass Kommunikation ist. Weil das jeder sagt, wenn du so sagen, dein Mann hat vor den Gästen dich angeschrien oder so was Ähnliches. Ja? Da ist du schon wieder das, was ihr angebrannt hast. Ja? Also du nimmst drei Themen, die immer wieder wiederkehren, wo sie irgendwelche Fragen haben oder herauskommen. Und dann ist es, wenn du das dann auch wiederkehren kannst, die immer wiederkehren, wo sie irgendwelche Fragen haben oder Herausforderungen haben. Und du machst immer wieder das gleiche Thema. Wie sagen wir zum Beispiel, du redest nicht immer wieder über Kommunikation. Ja, weil das wäre ein Thema. Ein Thema bei dir ist Kommunikation. Wie sage ich das, was ich sagen will? Ja? Ich kann auch nichts dazu sagen. Üben, üben, üben. Ja, genau. Ja. Aber was ich hier zeigen wollte, dass es nicht auch nicht so ist, dass es dir so vorkommt. Ich rede immer wieder über das gleiche Thema, weil eigentlich haben wir drei Themen, die wir immer wieder bringen. Ja. Und das findest du raus in den Gesprächen mit den Menschen, in deinem Programm. Ja? Du nimmst drei Themen raus, die du eh schon coachst. Ich hab das gerade guckt, weil wir haben das schon mal gemacht gehabt. Das waren nämlich Diskussionen, alles alleine machen und Nähe. Und Diskussionen gehört dann eben Komplimente oder Anmeldkern. Da haben wir das ja dann nochmal aufgeteilt. Richtig. Ja, richtig gut. Bei dir, Andrea, könnten zum Beispiel über Stunden sein, ein Thema. Könnt denn keine Kraft mehr etwas zu unternehmen am Abend? Ja? Und so dieses Zwischenmenschliche mit Chef und Kollegen. So, du nimmst einfach drei Bereiche raus, wo sie ihre Probleme haben, wo du sie eh coachst. Und in diesen Bereichen nennst du das Problem, nennst du, du kennst es. Ja? Und dadurch, dass du das schon aussprichst, haben die das Gefühl, die kennt mich. Okay, das war jetzt ein bisschen so die Einmal Eins, das Text des Schreibens, das ist Übung. Ja? Also, krieg jetzt keine Krise, wenn du etwas noch nicht verstehst. Du beginnst es und nach einer Zeit geht es so sehr in deinem Blut hinein, dass du immer in dies, also es ist bei mir so. Ich habe jetzt heute eine Predigt angehört, ja? Und wen Predigt, kommen ständig Ideen, was ich posten könnte. Also, ständig Hux, ständig Texte, ja? Ich habe gesagt, jetzt will ich mal nix. Also, ich bin so voll mit diesen Sachen, das kommt wirklich nach einer Zeit, kannst du nicht mehr anders. Also, jetzt beruhige dich. Schille einfach, schrei zuerst nur diesen ersten Text, mach zuerst nur den ersten Huck und das ist gut für diese Woche. Wenn du das geschafft hast, darfst du seck trinken. Ja, also erwarte jetzt nicht alles von dir. Ja? Ja, natürlich, einen Text geschrieben hast du das eine Thema, dann mach mal für das zweite und für das dritte. Wenn du das schon machen möchtest, jetzt, Yasmin, du kannst das, Ebenka, du kannst es auch, ihr habt schon viel geschrieben. Ja? Und Julian, das war für dich heute der extrem tiefes Wasser, also du brauchst gar keine Gedanken machen. Okay, gut. Aber es hat nicht vorbereitet, würde ich sagen. Ja. Genau. Und wenn wir jetzt einen Text geschrieben haben, sollen wir das dir erschicken? Nein, das macht dir mit Sarah, du fährst ein, sobald es drinnen ist, ich mache kein Feedback ihm voraus, weil es ist schlecht liegen. Und das wäre der Fatal, wenn ich etwas Gutes verändere, sondern zuerst immer rein in Insta, dann haben wir die Zahlen und dann können wir optimieren. Okay. Ja? Ebenka? Bei den drei Themen, da meinst du jetzt nicht Verkaufspost, Beweispost, genau, da meinst du inhaltlich. Ja, inhaltlicher Themen. Zum Beispiel bei dir, was sind inhaltlichen Themen? Die Probleme oder die Wünsche. Probleme? Nein, nein, also in jedem Thema sind Probleme und Wünsche. Okay. Wie ich jetzt gesagt habe, zum Beispiel keine Idee, wie Preiserhöhung funktioniert, das ist ein Thema. Ja. Also, dass Sie glauben, dass Sie andere Kunden brauchen? Das ist schon ein Weihzuschritt, weil, dass Sie anstrengende Kunden haben, das ist ein Thema. Okay, dass Sie anstrengende Kunden haben? Ich sehe gerade den Wald verlassen Bäume nicht. Ich würde zum Beispiel, dass durch die anstrengende Kunden Sie keine Anziehungskraft haben, also Anziehungskraft ist ein Thema bei den Frisüren, ja, weil wenn es Ihnen schlecht geht, weil Sie mit schlechten Anstrengenden Kunden, dann hat das Umsatz Einbrüche zur Folge. Und was ist das Dritte? Ja, für Sie selbst, für Ihre Lebensqualität, die leidet darunter. Zum Beispiel, wenn Sie genervt nach Hause gehen, ja, das könnte auch ein Thema sein. Genau, in Bezug zur Partnerschaft oder dass Sie nichts mehr unternehmen können? Ja, also wenn du das mit Partnerschaft verbinden kannst, ja, das ist schmerzhaft. Okay, und für die, weil wenn Sie nur auf der Couch sind, das ist nicht zu schlimm, aber wenn ich meinen Partner da ungeduldig bin mit meinen Partner, weil eine Kundin mich genervt hat im Job, das hat Auswirkungen zu Hause. Ja, oder wenn ich ungeduldig mit meinen Kindern bin, deshalb. Also nehmt da etwas mit Beziehung. Okay. Frisch und Ländsliches. Meinst du es ist leichter mit Beziehung als wenn Sie alleine sind? Also es hängt davon ab, ob deine Zielgruppe Single Frisüle sind oder in Familie. Wie mir entscheidet, meinst du? Das ist deine Priorität, was du machen möchtest, wo du dich, wo du mehr helfen kannst. Und du bist ein zwischenmenschlicher Fuzzi, ich würde nicht Single Frauen nehmen in deiner Stelle. Du kannst sehr gut Beziehungen heilen, eben gerade. Also nehm nicht Single Themen. Ich will mich da so gut auskennen. Ja. Ja, okay. Okay ihr Lieben, dann die letzte Runde, was nehmst du mit? Das ist mir. Ich starte mit dem Thema Sicherheit. Das hat mir noch mal Sicherheit gegeben. Theoretisch weiß man das immer und praktisch darf man es immer wieder hören. Genau wie du es gesagt hast, das Wissen und das Akzeptieren ist dabei wichtig. Genau. Und da nehme ich auf jeden Fall mit die vier Punkte, die in den Text rein müssen. Also eins Problem, zwei habe ich auch gehabt, drei Lösungen oder kleinen Trip und vier CTA, also Culture Action. Genau und dann eben eigentlich alles, was damit noch zusammenhängt. Und jetzt zum Schluss fand ich noch gut, dass du gesagt hast, verkaufen tut man, wenn man ihre Probleme und Wünsche anspricht. Also das war auch noch was, was ich nicht mehr auf dem Schirm hatte. Deswegen war das auch noch mal gut. Und üben, üben, üben. Richtig gut. Danke. Danke schön, Margaret. Ja, danke vielmals. Ich nehme mit, das Gesetz greift die Knade niemals, greift die Knade an, aber die Knade greift das Gesetz nicht an. Nicht an, das nehme ich wieder mit. Und wenn ich mit Kritik mühe habe oder die Sehnsucht angreift, ja, oder das hat es eben mit meinen Sehnsüchten oder mit mir zu tun, wenn ich etwas nervt, oder wenn ich anfange mich recht zu fertigen oder verteidigen will, ich sowieso raus oder bin ich schon raus, sag ich mal. Genau. Und auch das Tote Meer hat nur einen Eingang und keinen Ausgang, eben wieder der Fluss finanziell. Ja, also es hat mich einfach wieder sehr geholfen. Danke vielmals. Ich bin so eben auch so in Anfechtung und auch meine Kunden erleben auch schon wieder dasselbe. Und da gibt mir so eben, wir sind so richtig dran. Das gibt mir so die Bestätigung. Voll richtig und der andere schweigt mich, aber Jesus, wir sind größer. Und ja, hat mich wieder sehr geholfen heute. Danke vielmals. Danke, Margit. Vielen Dank. Ich nehme mit eben, wenn einem der morgen sich kehrt, dann ist das nicht die Kundschaft, die zu einem gehört. Und einfach auch da brauche ich, um sich überlegen, ob man sie verabschieden will oder einfach was kann man tun. Und was ich auch mitnehmen, ist eben der Humor. Wenn man angepickst wird und der Knopf gedrückt wird, wirklich mit Humor reagieren, das nimmt dem Feind die Kraft weg. Also gelechter Low Price. Ich nehme eben auch Kriegsführung mit Low Price, finde ich auch sehr stark. Und ja, finde ich sehr, sehr cool. Tschüss. Danke, Herr Garns. Ich nehme mit, dass die Versorgung nicht von meinen Kunden kommt, sondern von Jesus. Und dann nehme ich auch noch mit diese Abfolge von den Posts, die große Sicherheit gibt und dass ich mich nicht so lange herum, dass ich nicht so lange herum bin, Fotos und Videos zu machen. Ganz wichtig. Danke. Danke. Herr Rieder. Ja, also ich nehme mit, also diese 4 Bausteine und auch mit den bewegten Bilder und so, das gibt jetzt schon mal alles viel einfacher. Ich finde, ich bin uns als Bauer auch immer so kurze knackige Strategien, sonst sieht das aus, wenn man da unten schüttelt, wenn man den ganzen Gäuse geschüßt. Und dass man halt immer wieder mitbruscht. Danke. Schön, Andrea. Also ich nehme mit, dass wir nach seinem Reichtum, will er uns beschenken und nicht mit seinem Reichtum. Also das war mir jetzt auch nochmal, oder ja, wieder neu. Also das finde ich schon genial. Also, dass es irgendwie aus seinem Reichtum irgendwas gibt, sondern nach seinem Reichtum. Und dass ich einfach auch Raum schaffen darf, zum Erwachsen. Und mit den Posts, ja, da mache ich dann jetzt bis zum nächsten Mal, bis zur Sarah diese 4 Punkte. Spannend. Mal gucken, wie sich das ergeben. Genau, aber vielen Dank. Also einfach für die Tipps, wie man das dann auch schreiben kann. Genau, vielen Dank. Super schön. Danke Andrea, Karin. Ja, ich nehme mit, dass ich bei Anfeindungen oder Trickern von außen auch meinen Sehnsuchtsatz eben auf die anderen anwenden kann. Ich, das ist nicht das erste Mal, aber es ist immer wieder gut, sich daran zu erinnern. Ja, und dieser schöne Satz, die Gnade greift niemals fürs Gesetz an beziehungsweise. Wie war das alles? Da du segnest mich, dass ich ein Segnuss sein kann. Und Jesu ist Freude. Yeah. Danke. Echt nicht gut. Danke. Danke, Karin, Claudia. Also nicht unsere Kunden versuchen uns, sondern daher und er hat auch manchmal so lustige Methoden wie der Fisch, das Goldstück im Wasser. Ich bin gespannt. Und dann dieses, wenn mich andere angreifen, dann ist es sich, also wir kämpfen nicht gegen Menschen aus Feierchen Blut, sondern gegen so geistliche Sachen. Und wenn dann sowas kommt, dann lachen wir ihnen einfach raus. dieses humorvolle nehmen. Bin schon gespannt was mir denn einfällt. Aber ja, genau das fand ich noch cool und dann bin ich gespannt beim nachschauen was ihr dann noch so ausgeheckt habt mit Celia. Danke Claudia. Ich nehme das alles zum Instagram mit, wie man das aufbaut und wenn man gleich viele Sachen rausgefunden hat, dass man das immer das Gleiche tut. Also dann hat man so einen Vorabladen, den nehme ich jetzt mit. Sehr schön. Danke dir, Elisabeth. Ja, ich schließe mich für Runnika an und dass ich auch erst noch mal Zeit habe, denn so wie ich gesehen habe, treffen wir uns erst mit Sarah nächste Woche, dass ich also die ganze Zeit, die ganze Woche mal Zeit habe, ein bisschen zu üben nach den drei Gesichtspunkten, die bei mir in der Berufung sind und dass ich mir Raum geben soll. Also gut mal durchatmen und bei die Aufregung fallen lassen und das nächste Mal muss ich unbedingt zur Reine wieder, weil ich wieder ein bisschen Ruhe brauche. Das ist mir auch klar geworden. Eine große Hilfe ist mir, dass wir nicht, dass Gott uns nicht nach seinem Reichtum gibt, nicht aus seinem Reichtum, sondern nach seiner Reichtum, dass ich offen und bereit dafür bin und sein darf. Danke schön. Julian, kurz laut machen. Ja, okay. So, was hat mir geholfen? Also dass der Segnung von der himmlische Vater hänglich tapf von unserer Kunde. Hört mich? Ja. Und Machtplatz für Fühlungen oder wie man sagt, ja. Und was noch mal dazu sagen, jeden Tag machen wir Verkauf, egal ob möchten wir oder möchten wir nicht. Also Verkauf ist Emotionen und Vertrauen. Richtig gut. Und ja, und so funktioniert einfach der Mensch. Man verkauft, wenn man seine Geschichte erzählt, lesen in der Bibel, ist rein, egal was du erzählt hast. Er erzählt zu ihr die Problem, dann macht seine Anwendungen und dann macht die Brücke, Brücke in Himmel, sage ich mal jetzt vom iPhone einmal. Und wenn man vielleicht noch einmal eine Hausausgabe, jeder sollte man aufpassen. Jeden Tag, wenn man in Geschichte ist, ist es selbe. Emotionen und Vertrauen. Egal wenn du kaufst eine Zahnstock, ist Emotionen und Vertrauen, egal wo du bist. Und dann, wenn wir aufpassen, wie die andere macht mit uns, dann ist, kann wir schneller lernen, meine Meinung nach. Richtig gut. Super. Und vielleicht. Deshalb war das so, dass ich den Juden der uns Diamantenring verkaufen wollte, richtig schwer gemacht habe. Ich wollte, dass er mit all seinen Künsten rauskommt. Die Juden können gut verkaufen. Ja, ja, die sind die Besten. Ja, genau. Wir sind jetzt dran durch Jesus. Wir können es. Amen. Die können das mal im Testament, wir können es noch besser mit dem neuen Testament. Amen. Genau, genau. Ja, sorry, Julian, sorry. Ich habe gedacht, du bist fertig. Ja, ich bin fertig. Bettina, möchtest du was? Ja, genau. Meine Quelle ist im Himmel. Und ja, die Versorgung ist nicht von meinen Kunden abhängig. Schön. Und es ist schön im Voraus, bevor man überhaupt den ersten Kunden hat, schon zu wissen, mit einem einen nicht passen kann, ich ihn loswerden. Genau. Kann man mit Mietern nicht. Muss man einfach den Preis hochschrauben, wir müssen da trotzdem zahlen. Dann hast du jetzt das Schmerzensgeld. Sehr schön, dann hat jeder was gesagt, weil er nicht bei deiner Hand ist oben. Bis morgen. Okay, ihr Lieben. Habt ihr alle beste Zeit, genießt euch. Ich weiß schön wieder mit euch. Bis bald, bis morgen. Tschüss. Oder donnerstag nicht. Donnerstag ist erst ein Eiertag. Eiertag. Guten Morgen. Morgen. Morgen. Morgen. Dann noch ganz normal wieder um 14 Uhr. Eiertag. Also, dann bis Dienstag, klar. Sonntag. Donnerstag fällt aus wegen Heiertag. Alles Gute. Tschüss. Wir lieben, tschüss. Tschüss. Tschüss. Tschüss.