

*Carola Elisabeth*

# Der Handtaschen-Coach für Coaches

**Mindfuck ade!** Kick-A\$\$-Impulse für ein erfolgreiches Online-Business, mit dem du Leben veränderst, via Social Media Kunden gewinnst & aus deinem Wissen Umsatz machst.



# Inhaltsverzeichnis

## Teil 1: Einleitung

Mein Geschenk für dich

Mehr als Coaches – meine Kunden

Die Herausforderungen im Online-Business als Coach

Wie du dieses Buch nutzen kannst

## Teil 2: Daily Kick-Ass-Impulse

Stop the fancy busy work at stage one!

Gute & leicht zu verkaufende Produkte kreieren

Nur noch diese eine Ausbildung, dann ...

Ohne Angebot keine Kunden

Deine Call-Anzahl ist egal – das Ergebnis zählt

Darf ich das ...?

Bist du dagegen? Von Gegen- und Gleichbeispielsortierern

Du bist genau richtig – für die Richtigen

Deine Positionierung schärfen

Wenn dich dein altes Umfeld runterzieht

Kein Entweder-oder – es ist, was wir glauben

Flowing, not forcing

Hör auf, schwache Worte zu benutzen

Folg der Freude – let's play and see, what happens

Du bist der Hammer.

Verlieb dich ins Verkaufen

#Storytime „Unsichtbar sichtbar“

Perfektionismus ade

Launchen – „Strategien“ erfahren statt verurteilen

Posts, die verkaufen – UND inspirieren.  
The power of coaching – for coaches  
Wenn du ein Buch schreiben würdest ...  
Ein Coach darf keine Schwäche zeigen  
Let your clients feel YOU.  
Die machen das doch alle so ...  
Warum du deine Sales-Calls noch versemmelst  
Schlechte vs. gute Entscheidungen  
Die Bedeutung von Likes & Kommentaren  
Gib deine Fragen mal nach innen ab  
Der Mut zum Nein  
Der Mut, du selbst zu sein – in einer lauten Bubble  
Kann ich das überhaupt?  
Everything outside is a reflection of your inside.  
Wie willst du's haben?  
Realisten sind Pessimisten  
Wissen ist nicht Verstehen, Fühlen ist Verstehen.  
Storytelling: How to tell storys juicy  
Hör auf, dem Geld hinterherzulaufen  
Wieso du nur Follower, aber keine Kunden kreierst  
Das Missverständnis um Leichtigkeit  
Die 7 universellen Gesetze  
Bei dir klappt das alles irgendwie nicht?  
Bist du der Kunde, den du gerne hättest?  
Andere Coaches sind \_\_\_\_\_ und deshalb bist du \_\_\_\_\_  
Ich bin doch sichtbar! Wenn's sein muss  
Social Media ist so anstrengend  
Am Schreibtisch sitzen & trotzdem nix schaffen  
Ich brauch jetzt endlich Kunden!  
Ich würde gerne Gruppen-Coachings machen, aber  
...

Bist du schon eine Kopie oder noch ein Unikat?  
Und dann bucht dich keiner

Teil 3: Ausklang

Coaches sind Künstler

A poem for artists who don't give a fuck anymore

Abspann & Ausblick: Vom Bergsee zu Büchern

Mein Geschenk für dich

# **TEIL 1: EINLEITUNG**

## **Mein Geschenk für dich**

Mit dem Code HANDTASCHENCOACH10 bekommst du als Dankeschön für deinen Buch-Kauf 10 % auf viele meiner Coachings & Produkte geschenkt. Nur als Buch-Käufer hast du Zugriff auf spezielle Inhalte.

Außerdem findest du hier Kontaktmöglichkeiten, wenn du z. B. eine individuelle Zusammenarbeit anfragen oder mir ein persönliches Feedback neben deiner hoffentlich schönen Rezension im großen Amazonas senden willst.

Viel Spaß beim Stöbern und: Wir sehen uns auf der anderen Seite.

**SCAN ME**



## **Mehr als Coaches - meine Kunden**

Meine Kunden sind Unikate - ob sie's anfangs schon wissen oder noch nicht - am Ende wissen es die meisten.

Für immer.

Es sind Frauen, die die medizinische & die pädagogische Welt upleveln wollen.

Menschen, die Wertschätzung in ganzen Berufszweigen vermissen und dafür gehen, es zu ändern, statt dazusitzen und es zu ignorieren.

Es sind Frauen, die anderen Frauen eine Stütze in Zeiten sind, in denen ihr ganzes Umfeld sie für schlechte Mütter hält. Oder für verrückte Spirituelle.

Es sind Mütter, die anderen Mamas endlich zurück in den Körper helfen, den sie lieben - manchmal ganz ohne das ursprüngliche Ziel, abnehmen zu wollen, überhaupt noch anzustreben.

Es sind Musikerinnen & Schriftstellerinnen, die den Mut hatten, ihre Geschichten aufzuschreiben und ihre Leser und später Kunden aus ihrer persönlichen Geschichte lernen zu lassen. Nämlich: Du bist nicht allein und du kannst es ändern.

Es sind Businesscoaches & Manifestationsprofis.

Es sind Menschen, die Ängste, Depressionen und Panikstörungen verbessern & mit andere Menschen BEYOND gehen wollen. Viel weiter als „Symptomheilung“.



Es sind Heiler, die Menschen zeigen, wie Balance geht – selbst in den wahnsinnigsten Zeiten, den lautesten Stürmen.

Es sind Frauen, die anderen Frauen helfen, endlich mit toxischen Beziehungen aufzuräumen und den real man anzuziehen – um endlich mit vollem Herzen zu lieben.

Es sind Frauen, die, wenn sie ihre Konditionierung ablegen, keine Angst vor den Gefühlen ihrer Klientinnen haben. Die keine Angst haben, auch tief zu steigen.

Klarheitsexperten, die anderen Menschen beim innen & außen Ausmisten helfen – erst recht, wenn das Schicksal mal wieder zugeschlagen hat.

Es sind Frauen, die die schönste, stilvollste Seite aus anderen Frauen rauskitzeln & mit ihnen shoppen gehen, feeling like a queen again, und wenn du wüsstest, was auch das alles im Leben verändert ...!

Es sind Channeling-Medien, die sehen und fühlen, was andere fühlen und brauchen.

Und im Vorleben gebraucht hätten.

Und die die Verbindung herstellen ins Jetzt, um zu heilen, was unser Bewusstsein manchmal nicht greifen kann.

Es sind Männer, die ein Dach für ihr Unternehmen gefunden und den Shift von reiner Offline-Arbeit auch hin zu online gemacht haben.

Männer, die mit Herz und Seele, aber tiefer Klarheit vorwärts gehen.

Es sind Trainer. Es sind Consultants. Coaches. Berater.

Lehrer. Heiler. Es sind Business-Owner, die unterschiedliche Strategien lieben. Die meisten von ihnen sind vor allem eins:

Es sind Menschen, die sich von der Meinung einer Gesellschaft nicht (mehr) einschüchtern lassen. Die sich nicht vor unkonventionellen Methoden scheuen, wenn ihre Intuition ihnen sagt, dass es das ist, was hilft und was ihnen entspricht.

Es sind Dienstleister, die sich als Experten positionieren wollen, nicht nur, weil „man das so macht“, sondern weil sie es sind - und genau so und nicht anders gesehen werden wollen.

Es sind halt (heimliche) Rockstars.

Meine Kundinnen und Kunden sind Unikate.

Und ich liebe es, ihnen mit allem, was **ich** habe, genau das zu zeigen.

Es scheinen zu lassen.

Es aufzudrehen.

Nicht leiser zu dimmen, so wie viele von ihnen es ihr halbes Leben lang getan haben.

Und genau das ihren Erfolg ausmachen zu lassen.

Es in die Worte und Energie zu verpacken, die auch andere verstehen.

Weit übers Business hinaus. Manchmal auch ganz ohne Business, einfach nur weil sie es wollen. Bücher schreiben

zum Beispiel. Das zu einem Teil ihrer Identität werden zu lassen. Fearless. Freudvoll. Egal, was andere sagen.

Aber auch:

In Partnerschaften auf Augenhöhe.

Einfach immer.

Für immer.

Denn egal was für ein Coaching-Label dran steht, wir Coaches wissen, in enger Zusammenarbeit passiert immer noch so viel mehr als das, wofür wir gemeinsam losgegangen sind.

An alle meine Kunden: Ich liebe euch.

Danke für jede(n), die/den ich begleiten durfte & darf.

Der mit mir wächst, weiter und weiter, weil wir keine Lust auf den platten Stillstand haben.

Dem ich den Mut gegeben habe, wirklich er selbst zu sein.

Sich zu pellen.

Der in die Sichtbarkeit gegangen ist. Der in seiner Sichtbarkeit noch mutiger, noch mehr er selbst wurde.

Der nie wieder Fähnchen im Wind und trotzdem auch sanft und durchlässig ist.

Der mit mir heimlich oder für alle sichtbar seine Geschichte geschrieben, sein Buch publiziert, seinen Schreibstil verfeinert, sein Business mit einem Buch voll von Know-how geboostet hat.

Der mich gewählt, weil er den Sog gespürt, hat.

Dessen Lücken ich für eine Weile füllen durfte - bis sie wie ein Puzzleteil einfach zu ihm gehörten.

Danke.

Ihr seid es, für die ich meinen Weg gehe.

Ihr seid es, die ich erfolgreich und glücklich sehen will, weil ihr die seid, die eine Kettenreaktion auslösen - bei euren Kunden und deren Mitmenschen.

Danke.

## **Die Herausforderungen im Online-Business als Coach**

Während sich ein Teil der Coaches immer noch selbst klein und im Neben-Erwerb hält, war für mich von Anfang an klar, dass ich die ortsunabhängige Selbstständigkeit voll und ganz möchte, denn ich will immer alles, nie nur ein bisschen.

Ich bin eine dieser Frauen, die all in geht - denn ich kann meine Energie nicht lange mit Dingen verschwenden, die mir nichts geben. Die mich langweilen. Die mich nicht vibrieren lassen. Mir Freude machen. Mich erfüllen.

Kennst du das?

Irgendwo liest wahrscheinlich jeder mal, dass „nur“ rund 15-20 Prozent der Coaches von ihrem Business leben können. Ich konnte die Quelle dazu leider nicht finden, aber jeder scheint die Zahl schon gehört zu haben.

Viele meiner Kollegen scheinen dadurch und durch das, was manche Menschen „Rückschläge“ nennen und durch die Aufgaben, die ein Online-Business mit sich bringt, abgeschreckt, demotiviert oder desillusioniert zu werden.

**But why?** Und was hilft gegen diese Krankheit, deren Heilung ziemlich vielen Menschen ein freies, selbstbestimmtes, sinnerfülltes Leben ermöglichen würde?

Ich habe Ende 2018 entschieden, dass ich „einfach“ zu dieser Minderheit gehören werde. So war's dann auch.

Ich habe auch entschieden, in meinem Leben immer meinem inneren Feuer zu folgen. Das gilt für meine Arbeit, egal ob als Selbstständige oder angestellt, für meine Bücher, meine Beziehungen und jede innere und äußere Veränderung, die mir ins Herz schießt.

The universe, my love, does not look for actors.

Wieso diese kurze Einleitung wichtig ist? Weil alles mit einer **Wahl, die du triffst**, mit einer Entscheidung, die du lebst, beginnt.

Alles.

Hast du dich schon für deinen Erfolg und Impact entschieden?

## **#Handtaschencoach**

The universe, my love, does not look for actors.

(Carola Elisabeth)

Halten wir mal die Taschenlampe auf potenzielle Herausforderungen - denn ich habe dieses Buch mit Impulsen gefüllt, die dich täglich bei Stange halten und dir Ideen für deine Reflexion und Umsetzung im Business geben sollen, egal, ob du gerade anfängst oder schon losgelaufen bist. Dafür habe ich die typischen Herausforderungen in den ersten 1-2 Jahren betrachtet.

Es geht schon mit der Frage los, ob und wie und wo du überhaupt sichtbar sein willst und auch - **wieso eigentlich nicht ...?**

Dann ...

Die Konfrontation mit zahlreichen Ur-Ängsten.

Die Frage, wie viel Zeit braucht was - und was davon wird leicht, wenn ich's versuche? Was ist wirklich einfach nicht meins? Was nimmt mir wirklich die Power oder nehme ich sie mir nur selbst?

Die Challenge, immer wieder für Kunden und online präsent zu sein, auch wenn's gerade mal anstrengend oder einfach besonders schön in deiner eigenen Blase ist. Denn glaub ja nicht, dass dein eigener Weg aufhört - irgendwie ist er **immer nur der Anfang**. Und ich persönlich lieb's. Es kann auch eine Herausforderung sein, busy das Privatleben zu genießen, weißt du.

Die Challenge, herauszufinden, **mit wem du woran wirklich arbeiten willst**. Stichwort: Positionierung und Soulclient.



Und der Shift, wenn du selbst aus deinen ersten Ideen, Projekten oder Preisen herausgewachsen bist.

Die Preise, die anfangs noch aufregend zu sagen waren, langweilen dich irgendwann. Sie passen überhaupt nicht zu deinem nächsten Ziel oder deiner Qualität.

Auch, wenn du aus deiner Sicht „gut dabei bist“, lade ich dich ein, weiterzudenken und noch weiter zu fühlen.

Erst recht aber, wenn du dich noch in *angeblich artigen Zäunen hältst*.

Wir sind immer irgendwie am Anfang von etwas Größerem. Egal, wo wir glauben, schon zu sein. Wir sind perfekt, so wie wir sind, und können trotzdem besser werden wollen.

## **#Handtaschencoach**

Wir sind immer irgendwie am Anfang von etwas Größerem.  
Egal, wo wir glauben, schon zu sein. Wir sind perfekt, so wie  
wir sind, und können trotzdem besser werden wollen.

(Carola Elisabeth)

Du bist nicht umsonst Coach geworden oder willst es noch werden und steckst nicht umsonst deine Nase schon jetzt in die genau richtige Lektüre.

Sorry, aber wenn du dir noch einredest, du schaust dich nur ein wenig um und bloggst erstmal ein bisschen, schließt dich einer Networking-Firma an oder machst mal einen Inspirationskanal auf Instagram auf, auf dem du tolle Zitate und deine Gedanken postest, darf ich dir jetzt sagen: Dein Unterbewusstsein weiß wahrscheinlich mehr als du. An dieser Stelle keinen Schock, bitte, sondern:

Herzlichen Glückwunsch dafür.

Next Level beginnt immer dann, wenn du anfängst, aus deinem Next-Level-Self zu handeln.

Dieses Self liest jetzt wahrscheinlich dieses Buch.

Wenn du schon ein „alter Hase“ bist, lade ich dich ein, dieses Buch im ersten Schritt wirklich nur für dich zu hören oder zu lesen.

Nicht, um rauszufinden, welche meiner Sätze und Aufgaben du in deinen Coachings anwenden kannst.

Nicht, um nach Fehlern oder der Bestätigung deiner eigenen Sichtweise zu suchen.

Sondern wirklich offenherzig als der Mensch, der du bist.

Im zweiten Schritt kannst du gerne als der Coach, der du bist und der gerne adaptiert und weitergibt, nochmal reinlesen oder -hören.

Ist ne Berufskrankheit, immer mit zwei Hirnen zu lesen und zu hören, ich weiß das.

Schau mal, wie viel du aus meinen Worten für dich herausziehen kannst. Für dich. Egal, wie viel davon du kennst oder nicht, was davon logisch und was davon spirituell anmutet.

Übrigens auch egal, ob dich mein Englisch oder irgendein Wort nervt oder nicht - open up.

Weiter mit den Herausforderungen einer Online-Selbstständigkeit:

Das Strukturieren eines Arbeitstages von Zuhause aus oder aus Hotels, vom Strand, zwischen Tür und Angel oder an Flughäfen sieht von außen glamourös und frei aus, will aber auch erfahren und geübt sein.

Dann der Umgang mit direkten und indirekten Neins.

Mit Reaktionen auf Preise, Worte und ja, auch auf Posts.

Mit Kritik und plötzlichem Schweigen aller Art und damit, dass nicht jeder deinen Coaching-Style liebt oder gar deine Meinung vertritt.

Der Umgang mit dem Feedback aus dem privaten Umfeld ... oh yes ... ein Kernthema für viele.

Das Rausfinden, wie Sales im Coaching-Bereich eigentlich funktionieren (können) und welche Strategie zu dir passt und ob du dich doch wieder nur mit eigenen Glaubenssätzen kleinhältst.

Und wenn ja, wie du das für dich änderst. Denn: **All die Achtsamkeit und Selbstbeobachtung sind wundervoll.**

**Sie reichen nur meistens nicht fürs Erschaffen. Du darfst aus ihnen heraus handeln lernen.**

Die Balance zwischen Tun und Nix-tun. Geben und Nehmen. Yin und Yang.

Die Verbindung zwischen Herzensmission und Unternehmertum.

Die ständige Weiterbildung und Entwicklung, die du wahrscheinlich genauso wie ich auch total liebste und die manchmal trotzdem in Druck ausarten kann.

Das Business des Coachings zu verstehen und nicht „nur“ ein guter Coach zu sein, der seine Klienten weiterbringt, sondern auch UnternehmerIn zu werden.

Der Umgang damit, wenn sich ganz impulsiv neue Herzensprojekte auftun oder alte Projekte ausgedient haben.

Der Umgang mit gefloppten Launches und überhaupt der Balance zwischen „Launch-Mode“ und „einfach nur sein“.

Der Definition von alledem - denn auch da fängt Entwicklungspotenzial schon an.

Dein Handtaschen-Coach ist dein Motivations-Schub für zwischendurch. Er soll dich kreativ und motiviert hinterlassen - every damn day.

Er soll dir dabei helfen, unternehmerisch zu denken und zugleich der Künstler zu sein, der genauso in dir lebt.

Ich freue mich über deine 5-Sterne-Rezension, wenn dir dieses Buch gefällt, dich unterhält oder berührt oder dir weiterhilft.

Ich freue mich über Feedback und Anfragen fürs Mentoring auch per E-Mail, solltest du das dringende Bedürfnis spüren, mit mir zu arbeiten.

Alle wichtigen Kontaktmöglichkeiten findest du auf [carola-elisabeth.de](https://carola-elisabeth.de).

## Wie du dieses Buch nutzen Kannst

1. Du kannst dieses Buch vor allem beim ersten Mal chronologisch durchlesen. Meistens kommen die Impulse genau richtig – denn es gibt keine Zufälle. Es fällt dir zu, was wichtig ist, sagte mal eine liebe Kollegin.
2. Du kannst stattdessen auch kreuz und quer Impulse aufschlagen und dich überraschen lassen. Das hilft vor allem beim wiederholten Lesen des Buchs und sorgt für einen Energie-Kick zwischendurch.
3. **Take-Action-Seiten** beinhalten konkrete Aufgaben, die du umsetzen oder zu denen du dir Notizen und Überlegungen machen kannst. Sie sind immer gleich gestaltet, sodass du sie auch beim Durchblättern leicht wiederfindest.

Optimal genutzt ist das Buch, wenn du dir jeden Tag einen Impuls, also einen Abschnitt vornimmst und diesen dann für heute oder ein paar Tage umsetzt und integrierst, was du gelesen oder gehört hast. Auf deine Weise.

Du entscheidest, wie hoch der Return on Invest dieses Buchs ist – er könnte jedenfalls immens sein, denn viele der Essenzen haben auch mir mehrfach fünfstellige Monate gebracht.

Viel Spaß mit deinem Handtaschen-Coach und beim selbstbewusst immer erfolgreicher werden! **Let's play!**

## **TEIL 2: DAILY KICK-ASS-IMPULSE**



## **Stop the fancy busy work at stage one!**

Websites, Logos und Schriftfarben und all die anderen, schönen Ablenkungsmanöver: this is fancy busy work und keiner braucht es für einen erfolgreichen Start ins Business. Was unterscheidet ein Hobby von einem Business? Nicht, dass du selbst und ständig bist, sondern: Geldeingang. Darauf darfst du dich zu Beginn fokussieren und dafür die wichtigsten von den nicht so wichtigen Aufgaben trennen.

Ich will gar nicht sagen, dass alles das nicht ganz wunderbar ist, aber ich muss dich direkt daran erinnern, dass weder dein Logo, noch deine Website, Geld durch deine Tür und erst recht keine Erfahrungen mit Coachees bringen. Zumindest, wenn du ohne Werbeanzeigen, also organisch über Social Media, dein Business aufbauen willst.

Nichts davon ist maßgeblich, um erste Kunden zu gewinnen – es geht so viel einfacher.

Selbst dicke Kundenreferenzen werden immer noch als einer der wichtigsten Punkte für die Neukundengewinnung angebracht.

Blöd, wenn man gerade anfängt und keine hat, oder? Wie haben das denn all die „Anfänger“ gemacht? Gelogen?

Nein. Es geht eben auch anders.

Ein Coaching zu buchen hat viel mit den richtigen Worten, den passenden Vibes und Vertrauen in den Coach und sich selbst zu tun.

Wenn du ein unglaublicher Pimp bist, hast du halt verloren. Auch mit einer Tonne toller Rezensionen. Es muss am Ende sowieso passen - und das entscheiden keine Feedbacks, sondern das Bauchgefühl deiner Käufer. Das zu stärken machen deine Sichtbarkeit und Content von alleine.

Wenn du noch die Wahl hast: STOP the fancy busy work.

Spätestens wenn du diesen Tipp wirklich annimmst, wirst du merken, ob du dir lieber einen Mentor zur Seite holst, der dich durch Sales-Hemmungen pusht und mit dir deine möglichen Ängste und Blockaden angeht, oder ob du tatsächlich „gar kein Thema mit Unternehmer-Mindset hast“ - ein Satz, den ich schon mal gehört habe, von Menschen, die bis heute kein Business haben.

Buchungen müssen nicht über einen automatisierten Button erfolgen, die gehen lockerflockig per Chat.

Rechnungen schreibst du anfangs mit einem einfachen Textprogramm und dein Logo muss auch nirgendwo sofort drauf.

Fancy busy work ist einer der Gründe, weshalb Menschen online nicht erfolgreich werden und schnell aufgeben. Setz Prioritäten.

Setz sie mit der besten Intention - denn was dein Business easy, effizient und weniger schnörkelig macht, lässt dir Spielraum für Leben, Kunden und neue Ideen z. B. für Produkte.

## **#Handtaschencoach**

Wenn du ein unglaublicher Pimp bist, hast du halt  
verloren.

(Carola Elisabeth)

Auch Funnel können Spaß machen, wenn du Lust drauf hast und ein Team, das dich unterstützt, genauso wie Werbeanzeigen in Social Media Sinn ergeben, wenn du ein gutes Budget dafür hast, das du als Spielgeld nutzen kannst, und entweder selbst die Müße, sie täglich zu beobachten und anzupassen (damit sie gut konvertieren) oder ebenfalls einen Dienstleister beauftragen willst, der dich unterstützt.

Wenn du stattdessen nur mit dir selbst von einem weißen Blatt Papier starten möchtest, brauchst du all das nicht.

Du brauchst dich selbst, konkrete Angebote wie Programme, die klare Results für deine Kunden haben und eine Audience, also Menschen, denen du dich vor die Füße werfen kannst.

Sinnbildlich.

Denen du zuhören, mit denen du in Kontakt gehen und denen du letztlich deine Angebote machen kannst.

## **THAT'S IT.**

Die meisten wollen das allerdings aus gutem Grund nicht hören, denn genau diese Arbeit, sich zeigen, Angebote machen, Zielgruppe fühlen und finden, verkaufen, sich picken lassen ... machen sehr wenige Menschen von Natur aus gerne, erst recht, wenn sie lange angestellt waren.

Erst recht, wenn sie mit Yang-Energie ein Problem haben und sich fortlaufend einreden, sie müssten, um Balance im Leben zu halten, ständig nichts mehr tun, immer wieder nur bei sich sein und bloß nichts machen, das Stress auslöst.

Das Problem ist, dass nahezu alles, das neu und ungewohnt ist, eine Art Stressreaktion im Körper hervorrufen kann. Unternehmer zu sein heißt, wenn man es nie war, aber auch: neue Dinge zu lernen.

Und die sind, **vor allem, wenn du es dir einredest**, am Anfang unangenehm, ohne, dass das gleich bedeutet, sie sind nix für dich. Finde es heraus, indem du es einige Wochen lang machst.

Erst mit der Zeit wirst du wahrscheinlich feststellen, was deine Ängste sind und was tatsächlich feste Abneigung ist. Das kommt dann auf die Liste *Wird von künftiger Assistenz übernommen*.

Beginne, wenn nicht längst geschehen, dich mit den wichtigen Dingen zu beschäftigen.

## **Take Action: Fearless focus für Stage Eins**

- Hältst du dich mit fancy business work auf?
- Weißt du bereits, vor allem psychografisch, wer dein Kunde ist und wohin er oder sie möchte? Wie sie oder er fühlt? Was sie oder ihn ausmacht? Kennst du Sorgen und Sehnsüchte?
- Hast du eine Audience, egal ob in Social Media oder im Offline-Leben, als Newsletterliste o. Ä., die deine Angebote höchstwahrscheinlich interessant finden?
- Hast du überschaubare und klare, eindeutige Angebote, aus denen direkt hervorgeht, welches Resultat die Zusammenarbeit mit dir in diesem Container zur Folge hat? (Beispiel eins meiner alten Programme: Business Bootcamp für Coaches - in 3 Monaten zu ersten zahlenden Kunden via Instagram)
- Wenn das alles ausbaufähig ist: Clean that shit up, create an audience, find ways to do so and make business, baby.