Vergrössere Deinen Wirkungskreis

7 kraftvolle Tipps

1 Einführung

Stell Dir vor, Du kannst mehr Menschen helfen, aufzuwachen. Du inspirierst hunderte Menschen und kannst ihre Heilung anregen! Du teilst Dein Wissen durch ethisches Marketing und bist ein Stück der Veränderung auf unserem Planeten! Das nenne ich einen erfolgreichen OnlineCoach! Herzlich Willkommen zum Ebook, indem ich Dir zeige, wie Du Deinen Wirkungskreis innerhalb weniger Wochen vergrößerst.

Wenn Du das Potential hast, Menschen zu inspirieren, sie auf ihrem Weg zu unterstützen... dann ist es geradezu Deine Pflicht, Dich mit ethischem Marketingmethoden zu beschäftigen! Ich schreibe das hier ganz bewusst an den Anfang dieses Buches, da es hier nicht nur um Strategien geht, sondern auch um Arbeit an der Grundhaltung und dem Mindset.

In unserer Branche ist es eine wahre Entscheidung erfolgreich zu sein. Insgeheim hoffen wir es alle, aber in einem helfenden Beruf „reich“ zu sein, dass hat irgendwie etwas befremdliches, zumindest in der Außenwirkung...

2

Erfolgsstrategie

Die Drei Schritte Erfolgsstrategie für OnlineCoaches

1. Finde Dein Herzensthema und mache es zu Deinem Herzensprojekt. Starte mit einem kleinen aber feinen Projekt und vergrößere damit Deinen Wirkungskreis!
2. Sprich Menschen an, welche offen für Dein Angebot sind und mit denen Du von Herzen arbeiten möchtest.
3. Setze es um. Dazu brauchst Du die technischen Tools, welche Dir die Umsetzung erleichtern. Und komme vor allem vom gratis Content zum bezahlten Coaching!

Es ist simpel, Du kannst nur erfolgreich sein, wenn Du mit Herzblut bei Deinen Themen bist. Sobald Du das tust, was Du liebst, erreichst Du Höchstleistungen bei minimalem Aufwand. Aber das was bei einer Onlinepraxis am wesentlichen ist: die Energie kommt auch durch den Bildschirm bei Deinen Leuten an! Es ist simpel, aber nicht einfach. Das sage ich jetzt gleich dazu, weil Du natürlich auch Energie in die Onlinetätigkeit stecken musst. Es gibt auch Fallgruben, auf die ich im folgenden Kapitel eingehe.

3

Die häufigsten Fehler

Die häufigsten Fehler eines OnlineCoaches

1. Du wartest, dass die Leute Dich suchen, Du vertraust auf Weiterempfehlung und Mundpropaganda = Du glaubst, das Marketing unethisch ist.
2. Du wunderst Dich, warum keiner kommt und denkst: „die Zeit ist noch nicht reif“
3. Du hast ein kein oder nur ein schwammiges Thema.
4. Du bietest Deine Methode anstatt Lösungen und Verbesserungsversprechen an.
5. Du möchtest so viele wie möglich ansprechen.
6. Du hast Angst Dich persönlich mit Deinen Schwächen zu zeigen.
7. Wenn Du noch angestellt bist: Du willst erst ausschließlich freiberuflich arbeiten, wenn Du Dein Standbein soweit aufgebaut hast, dass es Dich trägt #Nummer sicher.

8. Du machst sowohl die Webseitengestaltung, als auch Technik, die Rechnungsstellung, die Inhalte, die Grafiken, brauchst dafür stundenlang und bist mehr unzufrieden als stolz, selbst wenn Du stolz bist: es fehlt Dir die Zeit um an Deine Leute heran zu treten.

9. Du holst Dir kein Coaching für Deinen Praxisaufbau, weil Du Dich nicht als Unternehmer verstehst.

10. Du gehst mit Deinen Botschaften nicht an die Öffentlichkeit, weil Du eine innere Stimme hast, welche Dir sagt: Du bist noch nicht gut genug, das gibt es alles schon, ...

Natürlich liegt in jedem Fehler auch immer eine gute Lehre. Nur Du brauchst ja nicht häufige Fehler zu durchlaufen, welche alle machen. Nach meiner Erfahrung sind die Hürden beim OnlineCoachingAngebot universeller als man annehmen möchte. Zuerst stehen Positionierungsschwierigkeiten im Raum, dann sind es technische Herausforderungen und wenn auch das keine Hürde mehr darstellt, kommen die Selbstzweifel. Die sich immer wieder dann verstärken, wenn 2 von 30 Leuten eine Negativkritik äußern, nicht die ersehnte Resonanz kommt oder nur wenige Menschen das Hilfsangebot buchen. Es mag für einige fast erleichternd sein, dass es 9 von 10 Coachees so geht, welche bei mir ein Coaching buchen. Ich spreche in dem Fall gern von kollektiver Altlast, die noch auf den Schultern liegt, und welche von uns zu Gunsten weiterer Generationen transformiert wird. Wenn wir entdecken, dass es anderen auch so geht, können wir diesen Anteil leichter annehmen und integrieren.

Nachdem ich auf die drei wesentlichen Erfolgsfaktoren eingegangen bin: Herzblutthema, Wunschklienten und das TUN. Habe ich auch gleich die häufigsten Fehler vorgestellt. Mit diesem Fundus im Gepäck geht es jetzt weiter mit den Steckenpferden, die Deine Positionierung darstellen.

4

Steckenpferde & Positionierung

Deine Steckenpferde oder Erfolgstipp Nr 1

Bringe Deine Leidenschaften auf den Punkt!

Was bereitet Dir thematisch am meisten Freude?

Zu welchen Methoden greifst Du am liebsten?

Bei welchen Themen geht Dir innerlich das Herz auf? ☞

Das ist Deine Berufung, Dein wahres Potential, Dein Leitstern!!! Nun ist auch der tatsächliche Bedarf ein weiteres Feld, welches zur Positionierung gehört.

Was sind die größten leitenden Probleme, mit denen sich Deine Klienten an Dich wenden?

Was ist der gemeinsame Überlapp Deiner Steckenpferde und der Probleme Deiner Klienten?

Wie kannst Du den Menschen am besten helfen?

Betreibe Marktforschung mit einfachen Mitteln: Schau Dir die Bestseller an. Frage Deine Leute, gehe auf Blogs von erfolgreichen Kollegen. Über was schreiben die? Was sind die

Titel der „Psychologie heute“? Was schreiben die Leitmedien über psychologische Themen? Was kannst Du dazu beitragen?

Es geht also um den zauberhaften Überlapp zwischen Deinem leidenschaftlichen Know-How und den Schlüsselproblemen Deiner Wunschkunden.

Definiere eine klare Aussage an Deine Wunschklienten:

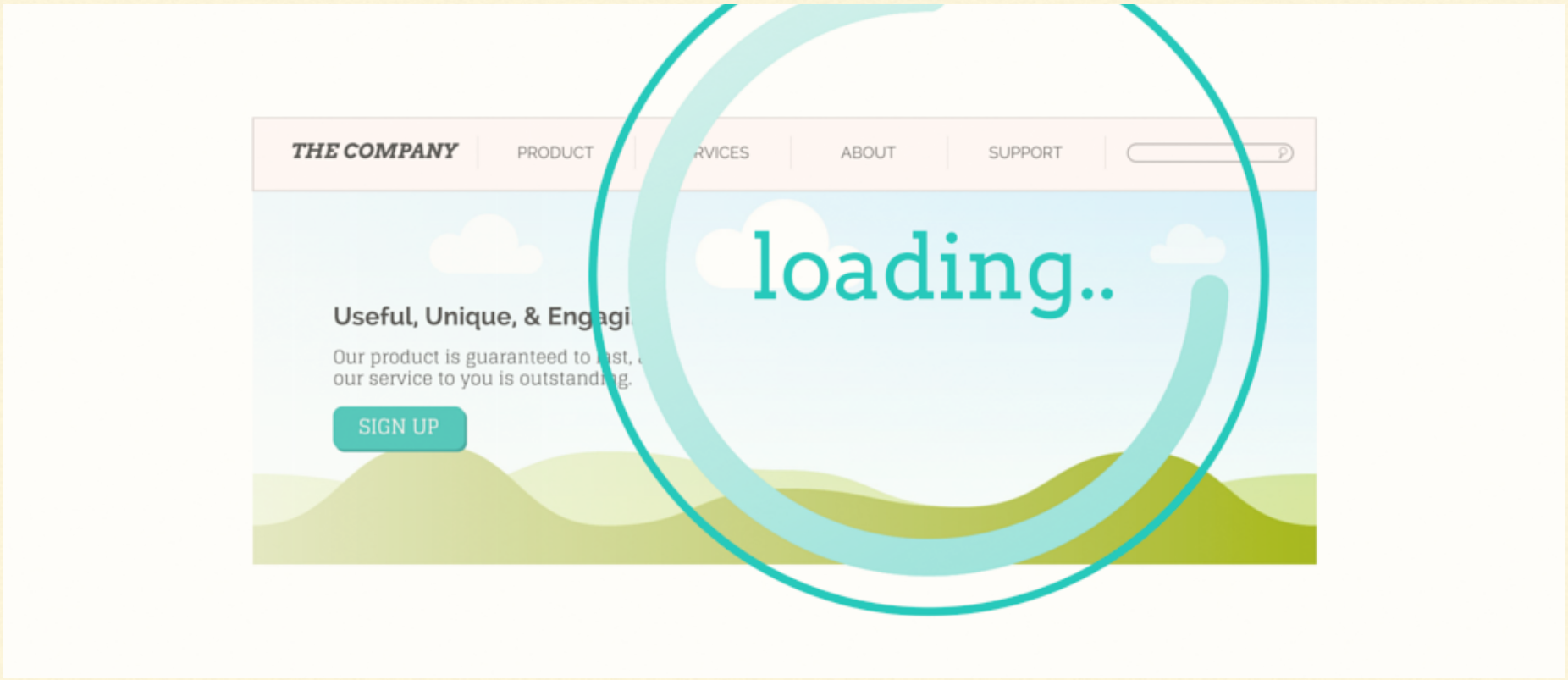
„Ich bin hier um... (Verben: zu inspirieren, zu helfen, zu unterstützen, zu lehren,

Ich helfe...(Deine Wunschklienten: Müttern, Freiberuflern, Führungskräften, Alleinerziehenden, ...) bei .... (die größten Probleme Deiner Klienten) hinzu ... (nenne die bestmögliche Lösung).

☞

Daraus entsteht ein ethischer Businessplan
Beginne Dich auch als Unternehmer zu verstehen!
Ich habe schon viele Kollegen dabei begleitet, aus ihrem breitgefächerten Bauchladen ein gezieltes Angebot zu entwickeln.
Im Laufe meiner Arbeit mit meinen Kollegen habe ich einen Intensivkurs entwickelt, der alle notwendigen Schritte auf dem Weg zum erfolgreichen OnlineCoach detailgenau durchläuft. Im ersten Modul des Kurses führe ich Dich Schritt für Schritt durch diesen Prozess.

Die meisten meiner Coachees stecken an dieser Stelle fest. Sie haben einfach ein großgefächertes Angebot und als Selbstständiger, ist eben auch jedes Feld wichtig und notwendig. Im Internet lernen Dich die Menschen erst einmal nur über mediale Vermittlung kennen. Da ist es einfach gut, sich in einem Gebiet als professioneller Experte zu etablieren. Wenn Du eine gute Kamera kaufen willst, dann gehst Du ein Spezialgeschäft und lässt Dich beraten. Du kommst wahrscheinlich weniger auf die Idee, Deine Kamera auf dem Wühltisch im Discounter zu kaufen. So ähnlich ist das in unserer Branche. Ein Coach, welcher Beratungen für Führungskräfte, Burnoutgefährdete Menschen und Paare anbietet. Aber auch Weiterbildungen und Workshops bei anderen Problemfeldern anbietet, der wird nicht als Experte in einem Gebiet wahrgenommen. Ich weiß, die meisten Probleme kommen auf eine Grundstruktur zurück und wir können mit unserem Handwerkszeug allen helfen, wenn sie wollen. Hier geht es aber vordergründig erst einmal um die Wirkung von außen.
Die größte Furcht besteht darin, die anderen Arbeitsfelder zu verlieren. Ich kann nur sagen: es geht nichts verloren. Die interessierten Menschen werden sich trotzdem an Dich wenden, auch wenn Deine Webpräsenz ihr Problem nicht auflistet!



5

Webpräsenz

Erfolgstipp Nr 2: Gestalte Deine Webseite klar und zielfokussiert

Deine Webpräsenz sollte aus höchstens vier Seiten bestehen (Blog als Startseite, über Dich, Kontakt, Angebot). Wenn Du ein E-Buch oder digitale Produkte zum Kauf anbietest, solltest Du dafür eine extra Verkaufsseite gestalten. Ein Produkt sollte immer mit einem Launch eingeführt werden, um es entsprechend des Wertes zu präsentieren. Ein Call-To-Action Button (Bewirb Dich hier/Buche hier) sollte jederzeit klar zu erkennen sein. Idealerweise hast Du in der rechten Sidebar eine Sign-up-Form mit Geschenk (Video, Audio, kleines E-Book). Du kannst aber auch gleich ein gratis-SchnupperCoaching in Deiner Sign-up-Box anbieten. (Siehe www.CoachingFuerCoaches.com). Es gibt ein leichtes System, diese technischen Anforderungen durch minimalen finanziellen und zeitlichen Aufwand zu bewerkstelligen. Im Intensivkurs erhältst Du alles was Du brauchst, um innerhalb einer Woche eine funktionstüchtige Webseite online zu haben, welche ansprechend ist und funktioniert! Gen-

erell kannst Du eine Webseite wie ein gutes Geschäft verstehen, die Gänge sind durchdacht geplant und auch das Angebot ist zielführend präsentiert. Nur Du hast keine Waren anzubieten, sondern Unterstützung und Hilfe. Du überzeugst Deine Klienten nicht durch psychologische Werbemaßnahmen, sondern Du unterstützt in Deiner Werbung das Selbstheilungssystem der Klienten. Mit Deinen Überschriften und Botschaften implizierst Du Hoffnung auf Besserung. Das soll nicht eine Buchung hervorrufen, sondern in erster Linie die Motivation der Selbstheilungskräfte anregen. Mit ethischem Marketing hilfst Du vielen Menschen. Diejenigen, welche sich für intensivere Begleitung interessieren, buchen dann Dein Angebot. Das ethische daran ist, das Angebot selbst, und dass Du Dein Wissen und Deine Kompetenz mit vielen kostenfrei teilst. Du unterstützt damit auch Menschen, welche sich nicht ein direktes Hilfsangebot buchen würden oder einfach nicht die Mittel dazu aufbringen können.

Deine Webpräsenz ist mehr als eine digitale Visitenkarte. Sie muss in den ersten Sekunden Interesse wecken und überzeugen. Daher sprich selbst zu Deinen Besuchern und lade sie durch eine gut platzierte Handlungsaufforderung (Call to action) ein, tiefer zu gehen.

Laut meiner Erfahrung sind über 90% der Webpräsenzen von Kollegen bestückt mit Beschreibungen über die Therapiemethode, die Liste an Qualifizierungen, Auflistung von Beratungs- und Therapiemöglichkeiten und so weiter. Im Allgemeinen suchen die Menschen nicht nach Methoden und Qualifizierungen, sondern sie suchen einen kompetent wirkenden und sympathischen Menschen, welcher sie bei den Entwicklungsschritten begleitet. Das ist der Kern, das muss sofort rüberkommen. Kein Zitat von Goethe, Konfuzius oder Gandhi kann das leisten, das kannst nur Du!

Die Webpräsenz ist aber nur ein Bereich des ethischen Marketings, im folgenden Kapitel gehe ich detaillierter darauf ein.

6

ethisches Marketing

In vielen Coachingkreisen wird das Thema „Werbung“ schlecht beleumundet. Eigenwerbung ist verpönt. Postings aus Werbezwecken nicht gern gesehen. Ich stehe dem sehr gelassen gegenüber. Warum? Weil ich für mich Wege gefunden habe, viel Wissen gratis zu teilen. Für die Leute, welche wirklich loslegen wollen, die nicht erst lang selbst jeden Schritt recherchieren wollen, gibt es den Intensivkurs OnlineCoaching oder eben mein direktes Coaching im Praxis-Boosterpaket. Was ethisches Marketing für mich bedeutet:

In einem Webinar von mir sind ein paar hundert Therapeuten, Psychologen und Coachees. Einige davon buchen sich ein Coaching und einige holen sich den Intensivkurs zu Sonderkonditionen für Webinarteilnehmer. Wer schon öfter dabei war, weiß: es gibt viel Input und ein paar Mal fallen ein paar Sätze zum Intensivkurs. Das ist für mich absolut ethisch. Daher empfinde ich es sogar als meine Pflicht, dieses grandiose Angebot zu teilen und zu posten. Wen das nervt, der kann weg klicken. Meist fühlen sich Menschen genervt, die ein ähnliches Coaching Angebot für Kollegen

haben. Sie empfinden mich als Konkurrenz, ich hingegen verstehe mich weiterhin als Kollege und wünsche mir Kooperation. Oder Menschen, welche gratis Infos wollen, aber denen schon die ethische Werbung zu viel ist. Ich erzähle das deshalb so detailliert, weil (wenn ihr nicht schon ähnliche Erfahrungen machen durftet) auch ihr Euch früher oder später damit auseinandersetzten müsst, wenn ihr OnlineCoaching anbietet oder anbieten wollt.

Ich sehe darin ein herrliches Lernfeld und bedanke mich hier noch einmal öffentlich bei meinen Kollegen, welche mich zu diesem Exkurs angeregt haben. Weil sie sich im Allgemeinen und auch von meinen Blogbeiträgen mit Webinarverweis am Ende genervt gefühlt haben. Ich gehe noch einen Schritt weiter und sage, wenn ich in meiner Praxis sitze und keine ethischen Marketingmaßnahmen ergreife, um noch mehr Menschen zu helfen, dann gleicht das einer unterlassenen Hilfeleistung. Wie bei einem Unfall, bei dem die Helfer nicht helfen. Zugegebenermaßen ein krasses Beispiel. Aber so ist es, es ist unsere Pflicht!

Und warum ist es so verpönt??? Weil die Industrietreibenden Werbung an jeder Ecke anbringen? Aber wir haben ja keine Produkte zu verkaufen, wir wollen helfen! Wir finden es im übrigen überhaupt keinen Aufreger wert, wenn die Stadt zugepflastert ist mit Postern, der Briefkasten überquillt und auf den meisten Internetseiten Werbebanner zu sehen sind. Das Emailpostfach ist voll von Werbung. Das ist alles ganz normal. Das jede Creme mit einem kompletten, erlogenen Weltbild kommt? Aber, wenn ein Therapeut, Coach oder Psychologe... ohoho!!! Das sei ja voll nervig... ah nein- da wird es schon etwas differenzierter: „das wirke unprofessionell, aufdringlich, man fühle sich für dumm verkauft“. Wenn ich dann argumentiere, dass diese Wege hilfreich seien, weil wir in unserer Branche einfach mehr Menschen helfen, dann kommt das Statement „Man kann ja alles so hindrehen, wie es für einen passt.“

Ja ihr Lieben, so ist das: „Wer zur Quelle will, muss gegen den Strom schwimmen.“

Wenn Dich das jetzt nicht abgeschreckt hat, dann bist Du genau richtig hier. Denn hier geht es ans Eingemachte. Die meisten meiner Coachees hadern an diesem Punkten und wir gehen da gemeinsam durch. Es ist eine echte Arbeit an der Persönlichkeit, an alten Glaubenssätzen. „Ich kann das nicht.“; „Das konnte ich noch nie.“; „Eigenlob stinkt!“; „Rampensau!“; „Ich bin nicht gut genug.“; „Ich muss erst noch die Webseite/ die Ausbildung/ die Kinder/ mehr Geld...“

Manchmal kommen Erinnerungen aus der Kindheit hoch „sei nicht so aufdringlich." „Du musst Dich zurückhalten."; „sei still/ sei artig/ vornehm"; „Du musst jetzt still sein, wenn Erwachsene reden." By the way: Hat zu Dir mal jemand gesagt: „Du bist jetzt erwachsen, jetzt kannst Du was sagen?"

Ich kenne das sehr gut! Seit über elf Jahren führe ich meine Systemische Praxis. Ich habe seit 10 Jahren eine Webpräsenz und somit viele Erfahrungen sammeln dürfen, was ankommt und was keiner beachtet. Seitdem ich mit meiner Familie nach Portugal gezogen bin, habe ich quasi noch einmal von vorn angefangen- auf dem Onlinemarkt. Damit Du sofort loslegen kannst, gebe ich Dir meine Erfolgsstrategie an die Hand. Denn Du brauchst nicht erst jahrelang Deine Praxis aufbauen, sei es online oder offline... Wobei ich gleich dazu sagen muss, eine gute Strategie macht leider nur 10% des Erfolges aus. Die restlichen Prozente werden durch die Persönlichkeit gefüllt. Ich kann Dir hier nur die Strategie und die Motivation geben, loszulegen.

Erfolgstipp Nr 3: Beginne damit ethisches Marketing zu betreiben.

Wenn Du nämlich ein Hilfsangebot hast und Dich damit im WorldWideWeb damit versteckst, kommt das einer unterlassenen Hilfeleistung gleich. Die Menschen suchen nach Informationen, Unterstützung und Hilfe. Folge Deiner Berufung und hilf ihnen, Dich wahrzunehmen. Es gibt eine simple Strategie, wie das möglich wird.

Erstens, beginne Blogartikel zu schreiben, beziehe Dich auf aktuelle Zeitgeschehnisse, verwende ansprechende Bilder und Überschriften. Schaue dazu in den Bestsellerlisten und bei Kollegen nach, welche Beiträge gehen viral?

Dann lege Dir eine Praxisseite (Fanpage) auf Facebook an, verlinke dort jeden neuen Blogartikel. Um in kürzester Zeit viele interessierte Menschen zu gewinnen und auf Deine Seite aufmerksam zu machen, eignen sich digitale Happenings. Dazu zählt beispielsweise eine Blogparade, Challenge, ein Onlinetraining, Online-Retreat, oder ein Onlinekongress. Letztgenanntes gilt als die Königsdisziplin und bedarf einer größeren Vorbereitungszeit. Alle anderen sind in 4 Wochen, je nach Vorkenntnis zu bewerkstelligen. Vernetze Dich dafür mit online aktiven Kollegen und starte eine Blogparade für Deinen Blog mit einem Thema, welches Dir am Herzen liegt und von Deinen Klienten oder Wunschklienten gefragt ist. Du kannst eine oder mehrere Fragen aufwerfen, zu dem die Kollegen Antworten.

Beispiel: Die zehn wichtigsten Fragen zur Veränderungsangst/ Beziehungsangst/ Depression/ Angst vor Nähe....

Starte eine Challenge und rufe Deine Kollegen auf, einen Beitrag in Text, Audio- oder Videoform beizusteuern. Du gibst die Zugangslinks zu den Beiträgen dann in einem bestimmten Zeitraum (3-10 Tage je nach Anzahl der Beiträge) an die Subscriber (mit der Emailadresse eingetragene Leute).

Beispiel: Burnoutchallenge, Alleinerzieherchallenge, Unternehmerchallenge, usw. ...

Eine weitere sehr effiziente Möglichkeit, im Web präsent zu werden besteht in Form von Videobeiträgen. Teile Dein Wissen in Videos mit! Drehe Videos für YouTube in denen Du die häufigsten Probleme Deiner Klienten schilderst und Lösungen anbietest. Schicke die Zuschauer am Ende des Videos auf Deine Seite, indem Du einen anklickbaren http: Link in die Videobeschreibung einfügst.

„Die Punkte zum Download unter...“ „Hole Dir meinen gratis-Ratgeber/ die 19 besten Tipps gegen.../ für... „

So baust Du Dir eine Emailliste auf. Statistisch gesehen entsteht erst nach 7-9 Kontakten Vertrauen, um Beratung in Anspruch zu nehmen oder ein digitales Produkt zu kaufen.

Wenn Du richtig durchstarten willst, dann komme in unseren Intensivkurs, dort wirst Du nicht nur strategisch, sondern auch bei persönlichen Widerständen tatkräftig unterstützt! Du erhältst eine detaillierte Anleitung für jede Marketingstrategie. In einfachen Modulen, Video- und Audiodateien wirst Du Schritt für Schritt durch alle technischen und emotionalen Schritte geführt. Des Weiteren findest Du Anleitungen und Checklisten, mit denen Du zielfokussiert alles umsetzen kannst.

Der Wirkungskreis vergrößert sich auch durch das Erstellen von digitalen Produkten. Sie ermöglichen Dir Dein Wissen einem größerem Publikum zugänglich zu machen als in der Eins-zu-Eins-Beratung. Im folgenden Kapitel folgt mehr zu diesem Thema.

7

Digitale Produkte

Informationsprodukte - Deine Lösungen als Angebot

Erfolgstipp Nr. 4: Erstelle Informationsprodukte, in denen Du Dein Wissen teilst.

Die Statistiken bestätigen: ein herunterladbares Informations-/ Coachingprodukt ist niedrigschwelliger und für viele auch finanzierbarer. Du kannst beispielsweise ein Produkt günstiger anbieten als es Wert ist und durch automatisierte Verkäufe trotzdem angemessen entlohnt werden, eine Win-Win-Situation für alle!

zum Beispiel: E-Bücher, Audiodateien, Podcasts, Videos und Coachingprodukte (E-Kurse, Coachingkurs, Lernprogramme) zu Themen wie:

Depression heilen

Motiviation erhalten

Prüfungsangst beenden

Erziehungsprobleme bewältigen

Burnout vermeiden „Leitfaden zur Burnoutprävention“

Süchte überwinden „wie Du Deine Süchte in 9 Wochen los wirst“

„Endlich eine erfüllte Sexualität leben- 4wöchiger Basiskurs“ usw...

Das sind nur einige Beispielmöglichkeiten.

Du kannst unendlich viele Produkte kreieren, das Wichtigste dabei ist: sie müssen gebraucht werden!

Daher macht es Sinn, den wahren Bedarf von Deinen Klienten abzufragen, welche Dir online folgen. Wenn Du in Blaue hinein produzierst, kostet das viel Zeit und Energie. Ich empfehle Dir, zuerst mit Deinen (potentiellen) OnlineKlienten in Kontakt zu kommen und sie konkret nach ihren Bedürfnissen zu fragen. Das kannst Du durch Umfragen, durch das Beobachten der Wirkung von Blog- und Videobeiträgen oder durch ein Webinar. Nach der Erstellung des Produktes, musst es sichtbar werden. Es hilft wenig, wenn Du es als Angebot auf Deine Seite stellst. Dein Produkt braucht einen Launch (Verkaufsprozess). Dazu brauchst Du als erstes Klienten, welche Dich schon kennen, welche idealerweise schon in Deiner Emailliste sind, DeinenYoutubekanal abonniert haben und Deine Fanpage geliked haben. Nur so kannst Du sie über Dein neues Angebot informieren. Darüberhinaus kannst Du auf andere Netzwerke und Kanäle zugreifen, die Dir bereichs- und themenspezifisch zur Verfügung stehen (Verbände, Magazine Xing,Facebookwerbung).

Im Intensivkurs bekommst Du eine gutstrukturierte Anleitung, wie Du ein Angebot entwirfst, welches Dein Herzblut trägt und wirklich gewollt wird. Du erfährst, wie Du es am besten launchen kannst und erhältst Checklisten für den Verkaufsprozess.

8

Mindset

Mindset-Arbeit oder Berg-und Talfahrten

Erfolgstipp Nr. 5: Denke groß, werde vom Coach, Therapeuten oder Psychologen zum ethischen Unternehmer!

Du bist dabei Deine Freiheit zu vergrößern, Deine Träume anzupacken, etwas zu bewegen und Deinen Beitrag für die Veränderung zu leisten!

Wenn Du Deine Berufung mit Deiner Profession lebst, fließen die Energien in beide Richtungen: Du gibst und Dir wird gegeben! Fürchte Dich nicht davor, Dein wertvolles Wissen „umsonst“ zu verschenken- alles kommt zurück! Wenn Du in der Schule das Blatt aufgestellt hast, damit Dein Banknachbar nicht abschreibt, leg es jetzt nieder! Wir sind im Informationszeitalter angekommen. Alles gibt es irgendwo zu erfahren. Warum dann nicht gleich aus erster, professioneller Hand- nämlich aus Deiner?!

Wenn Du Deinen inneren Zweifler hörst („Du bist nicht gut genug, andere können es besser, was hast Du schon zu

geben? Das wird nicht klappen, ...“usw), akzeptiere ihn, er ist ein Teil von Dir, er macht einen guten Job, doch er sollte nicht der Hauptdarsteller in Deinem Leben sein! Fokussiere Dich auf Deine Ziele, nicht auf Dein Drama.

Hey- und ich weiß, es sagt sich so einfach dahin und dann sitzt Du da und kramst alle Unzulänglichkeiten in Dir raus!

Beobachte immer wieder Deine Gedanken, Deine Gefühle sind der erste Wegweiser zu ihnen. Fühlst Du Dich schlecht, unsicher, verärgert, wütend? Schaue auf Deine Gedanken, was hast Du gerade gedacht? Kannst Du mit absoluter Bestimmtheit sagen, dass das real/ wahr ist? Wer wärst Du ohne diesen Gedanken?

Wenn Du zu denen gehörst, welche arbeiten, erfolgreich sind, aber nicht über eine gewisse Einkommensschwelle hinwegkommen: Du tauschst Deine Zeit gegen Geld! Du musst diese Zeit-Geld-Schranke überwinden, indem Du Dein 1:1 Coaching durch digitale Coachingprodukte (Kurse, Programme) erweiterst. So kannst Du Unterstützung für mehr Menschen gleichzeitig anbieten und mehr Zeit und Geld dafür bekommen!

Du musst bereit sein, unperfekt zu sein, fehlerhaft zu glänzen. Seltsame Kommentare und Hater-Feedback muss an Dir abprallen wie ein Ball von einer Wand! Jetzt kommt die beste Nachricht: Das ist kein Persönlichkeitsmerkmal, nein, es ist nur Überwindung, Übung und Mut! Das kannst Du Üben, Trainieren, Lernen- jederzeit und überall!

9

4-Wochen-Plan

Erfolgstipp Nr. 6: Setze Dir konkrete Ziele und plane Deinen Erfolg

Dein 4 Wochen Fahrplan, abhängig davon, wie weit Du einzelne Schritte davon schon umgesetzt hast und Deine Veränderungen wirklich outsourcst!

1. Woche

- Mindset „Affirmationen“ Ich bin geboren um zu inspirieren! Alles was ich beginne wird ein gigantischer Erfolg!
- Webseite umstrukturieren (outsourcen bei z.B. Fiverr)
- Sign-up-Box+ Emailmarketer (z.B. Getresponse)
- Facebook-Fanpage
- YoutubeKanal einrichten

2. Woche

- Sign-up-Geschenk (verweise am Ende auf Dein Angebot)
- Vernetzen mit Kollegen
- Blogparade starten

3. Woche

- Postitionierungsvideo
- Video mit Link zum Sign-up-Geschenk
- BlogparadenVideo

4. Woche

- Blogparade/Challenge/Webinar geht online

Wenn Du schon etwas fortgeschrittener bist, empfehle ich Dir, innerhalb von 4 Wochen gleich ein Webinar zu planen. Das ist momentan die geeignetste Variante um viele Menschen zu inspirieren und denjenigen konkret ein Hilfsangebot zu unterbreiten, welche es direkt in Anspruch nehmen wollen und dafür auch dankbar sind.

Erfolgstipp Nr. 7 Sammle Erfahrungen und nutze sie für Deine weitere Herangehensweise

Durchschnittlich braucht ein Klient 7-8 Kontakte, bis soviel Vertrauen da ist, dass ein Angebot gebucht wird. Jeder Kontakt ist eine Möglichkeit für Dich, Deine Klienten besser kennen zu lernen und ihnen zu geben, was sie wirklich von Dir brauchen. Ganz konkret: Wenn Du Blogartikel schreibst, kannst Du lernen, auf welche Bilder, Überschriften und Themen Deine Klienten ansprechen. Verfolge die Statistiken und versuche Schlüsse daraus zu ziehen. Mache mehr von dem, was gut läuft. Lasse weg, was nicht gut ankommt. Beachte dabei auch die Menge an Feedback. Wenn zwei sagen, sie finden Deine Wortwahl unpassend und sechzig geben Dir ein Like, dann relativiere das Negativfeedback.

Sobald Du direkt im Gespräch mit Deinen Klienten bist, achte auf die Beschreibungen des Problems. Welches Vokabular, welche Phrasen werden benutzt? Wie würde ihr Leben ohne dieses Problem aussehen. Diese Formulierung des Idealzustandes kannst Du dann direkt wieder benutzen in Deinen Angeboten. So fühlen sich Deine Klienten direkt angesprochen und Du kannst ihnen viel besser helfen, wenn sie sich gehört und verstanden fühlen.

Sehe Dein OnlineAngebot als einen Weg. Du gehst ihn gemeinsam mit Deinen Klienten. Das was mich persönlich am meisten inspiriert ist, dass wir mit unserer Fachkompetenz über das Internet tausenden Menschen unentgeltlich helfen können und vielen direkte Unterstützung geben können durch digitale Coachingprodukte, die zu einem viel günstigeren Preis angeboten werden können, als im 1:1 Kontakt. Der direkte Austausch ist über Facebookgruppen und regelmäßige Gruppentreffen via digitaler Konferenzen trotzdem möglich. Der echte Kontakt ist zusätzlich immer möglich, wenn zum Coachingprogramm ein abschließendes oder wiederkehrendes Meeting vor Ort anberaumt wird.

Ich will Dich inspirieren Dein Bestes zu geben, weil ich weiß, das Du gut ausgebildet bist, sonst wärst Du nicht hier. Höchstwahrscheinlich teilst Du meine Vision von einer heileren Welt und weist, dass Veränderung jederzeit möglich ist. Meine Mission ist es, Dich zu unterstützen, mehr Menschen zu inspirieren und zu helfen und dabei dabei Deine Unabhängigkeit zu vergrößern. Das ist mein Beitrag zur Veränderung! Von den vielen Menschen, welche dieses Buch lesen, werden vielleicht nur einige diese Riesenchance nutzen, um ihre Angebot auch online anzubieten. Aber diejenigen, welche jetzt planen, ihr Onlineangebot zu starten oder zu intensivieren, möchte ich unterstützen.

Wenn Du jetzt bereit bist, durchzustarten, Deine Freiheit zu vergrößern und den Menschen da draußen zu helfen, dann mach es jetzt, hole Dir den Zugang zum Intensivkurs OnlineCoaching. Falls Du schon Materialien für Deine Strategie hast, aber dennoch persönliche Begleitung wünschst, dann schaue Dir das PraxisBooster Coachingpaket an.

Wenn Du Psychologe, Psychotherapeut oder psychologischer Berater bist, dann ist der Intensivkurs mit Leticia Linden und mir für Dich interessant: Intensivkurs OnlineTherapeut

Die allerherzlichsten Wünsche und Grüße aus Portugal*

Stefanie Bruns