

Der

Launch-Jahresplan

für Coaches & Solopreneure

Wie du als Coach & Solopreneur stressfrei und zuverlässig konstant neue Kunden gewinnst, sichtbar wirst und bleibst (!), frische Menschen in deine Community holst und dein Angebot verkaufst.

Viele Menschen, die sich über die Online-Welt ein Business aufbauen wollen, machen die gleiche Erfahrung.

Sie haben eine Facebook-Gruppe gegründet, ein Instagram-Profil erstellt und einen Newsletter aufgebaut. Jetzt noch wöchentlich einen Post und ein Live-Video und schon kommen konstant Kunden und Interessenten, die dir dein Coaching aus den Händen reißen. Das wäre genial.

✘ Das funktioniert so leider nicht. Oder nur am Anfang. Schnell sind die Enttäuschung und der Frust groß, dass man so viel Zeit in Content steckt, sich Video-tauglich macht, sich traut, über sein Coaching-Thema zu sprechen, ein Webinar abzuhalten ... und die Verkäufe sind trotzdem mau.

Dabei gibt es eine einfache und höchst wirksame Lösung! Es fehlt nur ein wenig 🎉 System! **Wie genau du es hinbekommst, regelmäßig neue Kunden zu gewinnen und frischen Wind in deine Community zu bringen, verrate ich dir in diesem Launch-Jahresplan.**

Die folgende Empfehlung basiert auf 20 Jahre Erfahrung und ist mehrfach praxiserprobt. Es ist die kleine Version einer Jahresplanung, wie sie Online-Unternehmerinnen, die Millionen-Umsätze über ihre Facebook-Gruppe, ihren Instagram-Account und ihren Newsletter machen, betreiben.

Doch fangen wir von vorne an. So viel Aufwand, wie diese Damen betreiben, muss es gar nicht sein. **Was es allerdings braucht, ist, dass du dein Angebot regelmäßig im Jahr speziell bewirbst.**

Wovon ich spreche: **Von einem Launchplan für dein Coaching.**

Warum überhaupt launchen?

Ganz einfach: weil sich auch geniale Produkte leider nicht von selbst verkaufen.

Gerade, wenn deine Community schon länger bei dir ist, braucht es etwas, um sie aufzurütteln. Neuen Schwung reinzubringen. Und genau dafür eignet sich ein Launch perfekt!

Der Launchplan, den ich dir im Folgenden vorstelle:

- ✓ kostet fast nix,
- ✓ braucht nur wenig Technikaufwand,
- ✓ ist einfach wiederholbar und
- ✓ authentisch!

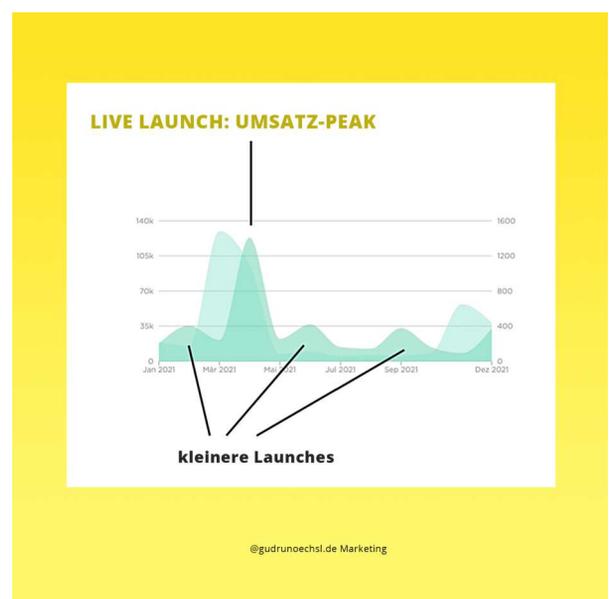
Inzwischen habe ich für meine Marken 12x live gelauncht und dabei mein Live-Launch-System entwickelt. Damit du von meiner Erfahrung profitieren kannst, zeige ich dir hier Schritt für Schritt die **einfache Planung von einem Launch, gepaart mit erprobten Content-Ideen zum Bewerben deines Launches.**

Mit diesem Plan kannst du Launchen mit Leichtigkeit und Freude angehen. Experimentiere damit. Mach es dir einfach. Geh los und lass dich überraschen. Lass dich von der Energie deiner Community mitreißen. Du wirst so viel Wertvolles über die Menschen lernen, für die dein Angebot gedacht ist.

Nutze die Zeit im Launch, um ihnen Fragen zu stellen und ihre Herausforderungen und Wünsche näher kennenzulernen.

Meine Launcherfahrung in Zahlen:

- In der Regel launche ich 3-5x im Jahr für meine Marken. Für meine Kunden öfter.
- Mein Lieblings-Launch ist ein 4-Wochen-Mega-Launch. Der muss aber nicht für dich passen.
- Jeder Launch erzeugt in meinem Business und in dem meiner Kunden ein Umsatzpeak.
- Mein größter Launch hat über 200.000 Umsatz eingespielt.



Doch ein paar wichtige Fragen vorab, bevor wir in die Details gehen.

Kannst du dir vorstellen, 4x im Jahr aktiv zu werden, um dein Angebot zu verkaufen?



.....

Kennst du vier Themen bzgl. deines Angebots, zu den Sorgen und Träumen deiner Zielgruppe, über die du 30 min sprechen könntest?



.....

.....

.....

.....

Was würde es für dich bedeuten, wenn du eine glasglare Strategie hättest, neue Kunden und Mitglieder in deine Welt zu gewinnen, die du einfach nur immer wieder wiederholen müsstest?



.....

.....

.....

Wie würde sich dein Business damit in den nächsten 2 Jahren entwickeln?



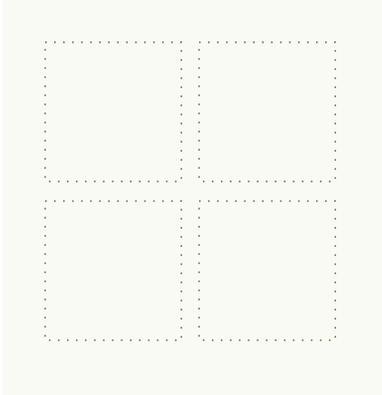
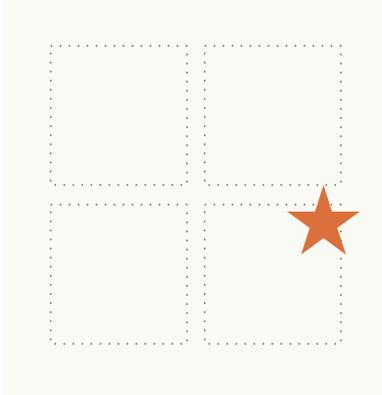
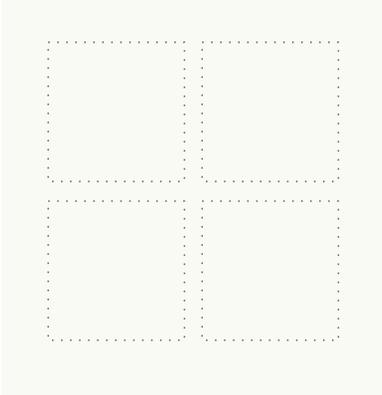
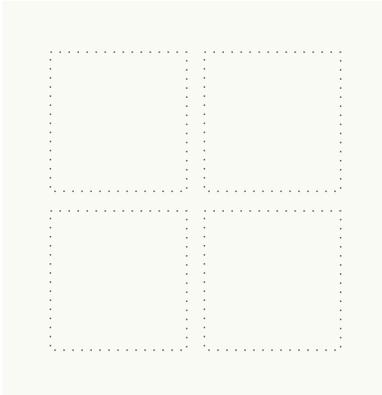
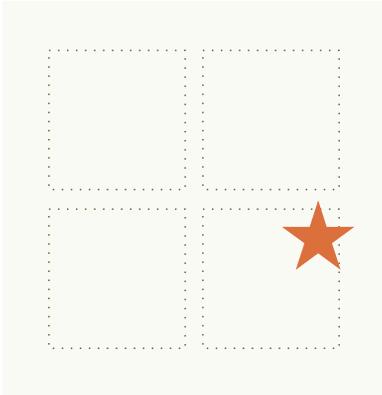
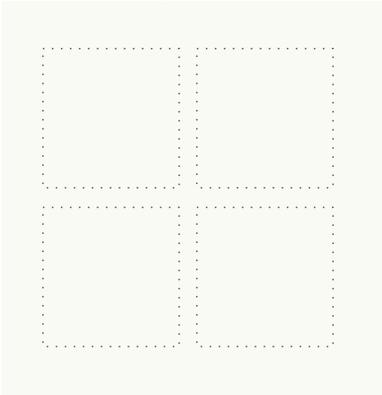
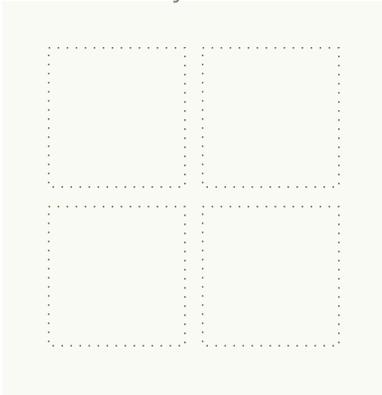
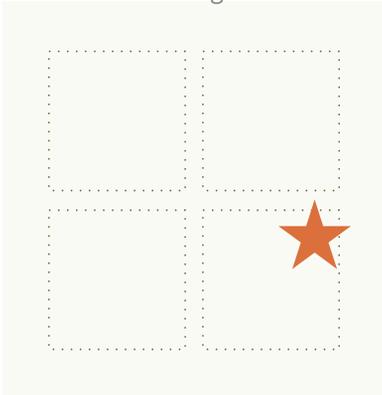
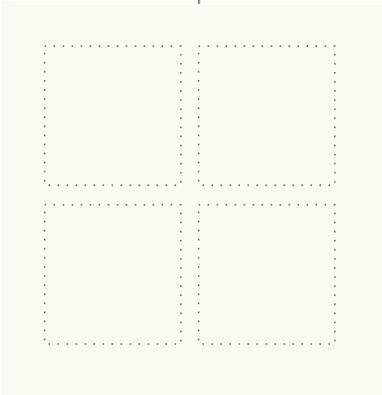
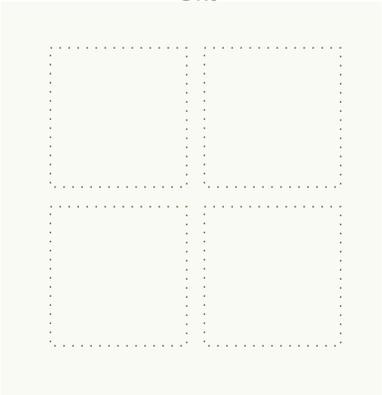
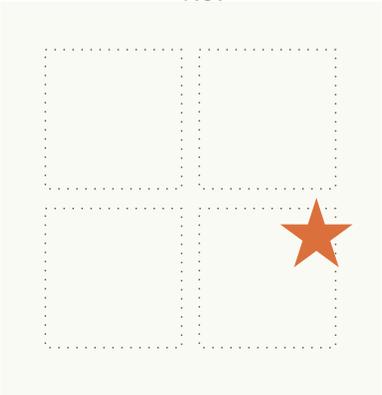
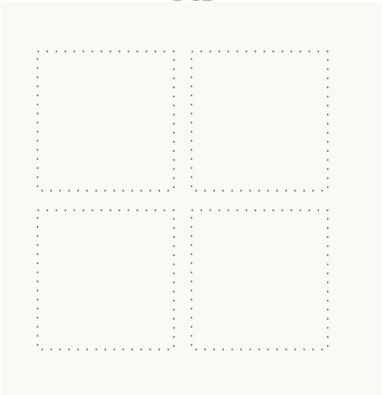
.....

.....

.....

Das Geheimnis für regelmäßig neue Kunden und Sichtbarkeit: Regelmäßig launchen!

Plane 4x im Jahr, also alle 3 Monate einen Launch ein. Das kann im einfachsten Fall ein 30 min Webinar sein, zu einem spannenden Thema für deine Kunden.

Jan	Feb	Mär
		
Apr	Mai	Jun
		
Jul	Aug	Sep
		
Okt	Nov	Dez
		

Der Launch-Jahresplan für dein Business in vier Schritten

Schritt 1: Setze dir die Termine für deine Webinare

Ich empfehle dir, mindestens 3x im Jahr ein Webinar einzuplanen, mit dem du dein Angebot und Coaching bewirbst. Besser sind 4 Webinare, da du dann alle 3 Monate einen Umsatzpeak erlebst. **Mach es dir mit dem Webinar einfach: Halte einen Vortrag für ca. 30 Minuten und reserviere dann Zeit für Fragen deines Publikums.**



Schau dir deinen Kalender für die nächsten 12 Monate an und setze jetzt diese 3 oder 4 Termine fest.

Schritt 2: Wenn du die 4 Termine für dein Webinar festgelegt hast, ordne jedem ein Thema zu.

Zu welchen 4 Themen könntest du nützliche Tipps für dein Publikum geben?

Z.B. wenn du Stresscoach bist, könntest du darüber sprechen, was erzeugt Stress, Mythen zum Thema Entschleunigung, was hilft wirklich, neueste Erkenntnisse, Stress im Frühling, Sommer, Herbst, Winter ...

Super Pro-Tipp hier: Bei der Auswahl deiner Themen, kannst ganz spitz in deiner Positionierung werden. Oft tun sich Menschen schwer, wenn ihnen empfohlen wird, dass eine scharfe Positionierung ihnen online hilft, wahrgenommen zu werden und neue Kunden zu finden. Ich verstehe das. Aber jetzt bietet sich DIE Gelegenheit! **Du hast 4x die Gelegenheit, ein super spitz definiertes Thema oder ein Problem anzugehen. Du kannst ganz gezielt mit einem Webinar eine spezifische Zielgruppe ansprechen!**

Bei unserem Bsp. mit dem Stress-Coach könnte es sein: Abhilfe bei Stress bei Kindern, Abhilfe bei Stress bei Selbständigen, Abhilfe bei Stress in der Menopause ... was auch immer. Du bist dran ...



Zu welchen 4 Themen kannst du einen Vortrag halten, der deinen Interessenten nützt? Mache eine Liste. Sie muss nicht perfekt sein.

Schritt 3: **Kündige dein Event an (Pre-Launch-Phase)**

Dann gehen wir die Planung rückwärts durch. **Plane drei Wochen vor deinem Webinar eine Pre-Launch-Phase ein, in der du ganz entspannt über dein kommendes Event sprichst und es ankündigst.**

Die Ankündigung deines Events kannst du auf allen deinen Kanälen tun. Stelle das Thema vor, stelle dich vor, stelle deinen Interview-Partner vor, wenn du einen hast. Vielfältige Content-Ideen für die Pre-Launch-Phase findest du auf den nächsten Seiten dieses Workbooks.

Wenn du dies regelmäßig tust, stellt sich deine Community darauf ein und dann reicht auch eine 2 wöchige Pre-Launch-Phase. Du kannst die Pre-Launch-Phase auch nutzen, um ausserhalb deiner Community auf dein Event aufmerksam zu machen. Nutze die Facebook-Veranstaltung, evtl. auch Facebook-Werbung, themenverwandte Blogs und dein Business-Netzwerk.



Markiere nun in deinem Kalender vor jedem Webinar drei Wochen, um dein Event anzukündigen.

Schritt 4: **Verkaufe dein Angebot (Open-Cart-Phase)**

Dann plane **1-3 Tage eine Open-Cart-Phase** nach deinem Webinar ein, in der bei Buchung deines Angebots **ein besonderer Preis oder Bonus verfügbar ist.** Oder das Angebot überhaupt verfügbar ist, weil du nur begrenzte Plätze anbieten kannst. **Es ist das Prinzip der Dringlichkeit.** Wir Menschen kommen oft nur in Gang und kaufen ein Angebot, wenn es dringend wird. Weil ein Bonus wegfällt, weil es keine Plätze mehr gibt, weil ein Rabatt ausläuft.

Mach dir keine Sorgen, dass du manipulativ oder drückerisch unterwegs sein musst. Denke dir lieber eine nette Sache aus, die du deinen Kunden mitgeben kannst, wenn sie sich JETZT entscheiden, bei dir zu buchen.



Markiere nun in deinem Kalender 3 Tage nach deinem Webinar für den Verkauf. Und denke dir ggfalls einen Anreiz aus, JETZT zu kaufen.

*Und schon ist **deine Jahresplanung fertig! Super gemacht!***

Übertragen auf den Kalender sieht es so aus ...

Das Geheimnis für regelmäßig neue Kunden und Sichtbarkeit: Regelmäßig launchen!

Deine 4 Events mit der Pre-Launch-Phase und einer Open-Cart-Phase.
Komplizierter und länger geht immer. Aber das ist schon SEHR WIRKSAM!

Jan	Feb	Mär												
<table border="1"><tr><td></td><td></td></tr><tr><td></td><td></td></tr></table>					<table border="1"><tr><td></td><td>Pre-Launch</td></tr><tr><td></td><td>Pre-Launch</td></tr></table>		Pre-Launch		Pre-Launch	<table border="1"><tr><td>Open-Cart</td><td></td></tr><tr><td></td><td></td></tr></table>	Open-Cart			
	Pre-Launch													
	Pre-Launch													
Open-Cart														
Apr	Mai	Jun												
<table border="1"><tr><td></td><td></td></tr><tr><td></td><td></td></tr></table>					<table border="1"><tr><td></td><td>Pre-Launch</td></tr><tr><td></td><td>Pre-Launch</td></tr></table>		Pre-Launch		Pre-Launch	<table border="1"><tr><td>Open-Cart</td><td></td></tr><tr><td></td><td></td></tr></table>	Open-Cart			
	Pre-Launch													
	Pre-Launch													
Open-Cart														
Jul	Aug	Sep												
<table border="1"><tr><td></td><td></td></tr><tr><td></td><td></td></tr></table>					<table border="1"><tr><td></td><td>Pre-Launch</td></tr><tr><td></td><td>Pre-Launch</td></tr></table>		Pre-Launch		Pre-Launch	<table border="1"><tr><td>Open-Cart</td><td></td></tr><tr><td></td><td></td></tr></table>	Open-Cart			
	Pre-Launch													
	Pre-Launch													
Open-Cart														
Okt	Nov	Dez												
<table border="1"><tr><td></td><td></td></tr><tr><td></td><td></td></tr></table>					<table border="1"><tr><td></td><td>Pre-Launch</td></tr><tr><td></td><td>Pre-Launch</td></tr></table>		Pre-Launch		Pre-Launch	<table border="1"><tr><td>Open-Cart</td><td></td></tr><tr><td></td><td></td></tr></table>	Open-Cart			
	Pre-Launch													
	Pre-Launch													
Open-Cart														

Content-Ideen für die Pre-Launch-Phase

Hilfe, wie soll ich nur mein Event bewerben? Ist eine der häufigsten Fragen und Hürden. Ganz einfach, mit diesen Content-Ideen ...

#1 Idee: Früher vs. Heute - Zeige deine Transformation oder die einer Kundin anhand eines Vorher/Nachher-Beitrags. Das stärkt deinen Expertenstatus und ist authentisch.

#2 Idee: Countdown - ... findet in x Tagen statt. Fange ruhig früh damit an, 3 Wochen das Datum und das Thema, dann diese Woche, dann übermorgen, dann in einer Stunde. Das steigert die Spannung und sei nicht schüchtern, nach dem Motto „aber das habe ich doch schon gesagt!“, der Alltag deiner Kunden ist genauso busy wie deiner. Sie bekommen nicht alles immer beim ersten Mal mit.

#3 Idee: Auf KEINEN Fall - ... was sind die Dinge / Tipps / Methoden, die du deinen Kunden niemals empfehlen würdest und warum? Dieses Video eignet sich ideal, um dich klar zu positionieren und die Menschen anzuziehen, die deine Werte teilen.

#4 Idee: Fehler - ... Gehe auf einen vermeidbaren Fehler deiner Zielgruppe ein, bezogen auf dein Produktthema und zeige auf, wieso dieser Fehler fatal ist und was man dagegen tun kann. Hier kannst du ideal auf dein Launch-Event überleiten.

#5 Idee: Minitraining - ... Gehe auf ein typisches Problem deiner Zielgruppe ein und zeige auf, woran es liegen kann (Ursachen) und wie man es lösen kann. Hier kannst du wieder ideal auf dein Launch-Event verweisen. Scheue dich nicht, auch nur 30 sek Video oder 3 Dinge, die du ihnen beibringst, sind sehr willkommen und machen Lust auf mehr - eben auf dein kommendes Webinar.

#6 Idee: Eigene Story - ...Wähle passende Bilder und gehe auf deine eigene Geschichte bezogen auf das Produktthema ein. Ziel ist hier, Lust zu machen und zu zeigen, dass deine Kunden das auch können, wenn du es geschafft hast.

#7 Idee: Kunden-Story - ... ein absoluter Booster in jedem Launch sind Lives oder Erfolgsgeschichten mit Kunden. Es ist die angenehmste Möglichkeit der Eigenwerbung, wenn eine Kundin über ihren Erfolg und deine Arbeit spricht.

Content-Ideen für die Pre-Launch-Phase

#8 Idee: Statistiken - Zahlen hübsch aufbereitet untermalen die Wichtigkeit deines Themas. Aktuelle Statistiken zu jedem Thema findest du im Internet, Google, oder beim statistischen Bundesamt.

#9 Idee: Nochmal bei 0 starten - ... mit dieser Videoidee kannst du entweder darauf eingehen, was du Anfängerinnen zu deinem Thema empfiehlst oder dich zu Strategien positionieren, die du nicht empfehlenswert findest. Beides stärkt deine Expertenpositionierung.

#10 Idee: Wie lange dauert es - ... Hand aufs Herz. Die meisten von uns haben es heute eilig. Wir warten viel zu lange, bis wir aktiv werden, wenn uns Sorgen plagen. Wenn wir dann eine Lösung kaufen wollen, soll das Ergebnis schleunigst eintreten. Wie lange dauert es also bei deinem Thema?

#11 Idee: Sneakpreview- ... Um was wird es in deinem Launch-Event gehen? Was sind die Hauptlearnings, die auf die Zuschauer warten?

#12 Idee: Abstimmung - ... Nimm deine Community mit und lass sie durch eine Umfrage abstimmen. Wie soll ein Titel sein, welche Inhalte sollen rein, welche Fragen sollen rein. Frage nicht nach den Fragen! Ganz wichtig. Lass die Abstimmung nur mit ja/nein beantworten. Das fällt leicht, sonst ist die Hürde für die Beteiligung zu hoch.

#13 Idee: Was andere Experten sagen - ... das kann ein sehr guter Post und Hinweis auf dein Thema sein. Es untermauert die Wichtigkeit von deinem Thema und stärkt gleichzeitig deinen eigenen Expertenstatus. Verrückt, oder?

#14 Idee: Perfekt für dich, wenn - ... daran denken die meisten erst, wenn sie ihr Angebot bewerben. Aber auch dein Launch-Event kann perfekt für eine bestimmte Person sein. Sage das ruhig ganz explizit.

Großartig gemacht!

Wohoo, großartig gemacht! Du hast eine wertvolle Strategie entworfen, um mit deinem Business zu wachsen. Ich freue mich schon darauf, wenn du mit diesem Jahresplan neue Kunden für dein Angebot gewinnen wirst! Halte mich gerne über deine Fortschritte auf dem Laufenden.

Wenn du Fragen oder Anregungen zu diesem Workbook hast, schick sie mir gerne an **gudrun@gudrunoechsl.de**

Ich melde mich innerhalb von 1-2 Tagen bei dir und freue mich schon darauf, von dir zu hören.

herzlichst,



Hallo, ich bin Gudrun Öchsl.

Seit 20 Jahren selbständige Unternehmerin und Marketing-Profi. Ich führe mit meinem Mann ein 400.000 Unternehmen im Gleitschirmbereich und bin der Kopf hinter drei eigenen Marken. Leidenschaftlich unterstütze ich Selbständige & Solopreneure dabei, auch ihre Marke der Welt bekannt zu machen und sich ein profitables (Online-) Business aufzubauen. Meine Kunden machen z.B. mit Onlinekursen 5-stellige Umsätze und generieren mit Produktlaunches regelmäßig über 20.000 Einnahmen.

Mehr zu meiner Arbeit findest du auf: **www.gudrunoechsl.de**

Nutze z.B. das intensive **1-Monats-Coaching** oder den **VIP-Strategie-Tag** mit mir, um deinem Business einen ordentlichen Schwung zu geben.