

REICHWEITEN-BOOSTER 2.0: Strategisches Sichtbarkeits-Intensiv-Coaching

DEIN ANGEBOT

Was ich heute tun würde, wenn ich ein Coaching-Angebot launchen würde - damit möglichst schnell Kunden und Buchungen reinkommen.

DEIN UNWIDERSTEHliches ANGEBOT - online erfolgreich schnell und zuverlässig

Die Story von Michael ...
Eine einzige Frage bringt eine völlig neue Perspektive

Geht das noch: 100% zuverlässig online erfolgreich zu sein?

Wie kann ich heute starten, um als Coach sicher online erfolgreich zu sein ...

Hintergrund: Paar-Coaching, aufgegeben vor 2 Jahren, weil plötzlich überall Paarcoaches online wurden. Und auch noch gut.

Fühlte sich unsichtbar. Machtlos.

Verlor die Freude und Hoffnung, dass er damit überhaupt wahrgenommen wird.
Lies sein Thema fallen.

Aber der Wunsch lässt ihn nicht ganz los.

Vielleicht kennst du das Gefühl zum Teil auch?

Du siehst andere, die scheinbar schon weiter sind.

Die Flut und die Erfolge der Mitbewerber erdrücken dich.
Sie sind sichtbar auf Social Media, schneller, weiter, besser, während du dich wirklich bemühst. So viel Energie und Zeit reinsteckst und keine oder nur wenige Kunden bekommst. Obwohl du weißt, dass du eine Menge zu geben hast. Dass du Menschen helfen möchtest!

Du hast ein Angebot, aber du weißt nicht, wie du damit herausstichst.
Und irgendwann verlierst du den Mut – nicht, weil du schlecht bist, sondern weil du keinen Plan hast, wie du dich positionierst.

Das ist der Punkt, an dem die Frage startet ...

Wie kann ich es anstellen, dass ich heute online mit einem neuen Coaching-Angebot auch wahrgenommen werde und Geld verdiene?

Gibt es eine Erfolgsformel, um 100% zuverlässig online erfolgreich zu sein?

Darum geht es heute ...



Wo stehst du gerade?

Wie fühlst du dich aktuell in Bezug auf dein Business?

Kreuze spontan an (gerne auch im Chat teilen):

- 1** Ich bin oft planlos und mache einfach irgendwas
- 2** Ich habe ein Angebot, aber es verkauft sich nicht zuverlässig
- 3** Ich bin auf Social Media aktiv, aber bekomme keine Kunden
- 4** Ich habe viele Ideen, aber keine klare Strategie
- 5** Ich zweifle manchmal, ob ich das wirklich schaffen kann

🌟 Was würdest du dir stattdessen wünschen?



Wie du das Meiste für dich aus dieser Session herausholst:

Mach mit und mache dir sofort Notizen, wenn dich etwas anspricht.

Vermeide 2 mentale Fallstricke wie
“Das kenne ich schon” oder “Das passt für mich nicht”

Lass dich inspirieren, nutze Ideen oder Einsichten, die dich während des Webinars ansprechen. Eine Frage, eine Formulierung, ein Satz kann einen Durchbruch auslösen.

Mein Versprechen:

- Ich teile Strategien mit Tiefgang
- für jede Plattform geeignet (Instagram, Facebook, LinkedIn, Blog)
- die Unternehmer*innen in den letzten 2 Jahren online nach vorne gebracht haben.

Du nimmst mit:

Deine persönliche Erfolgsmatrix: "Was mache ich schon - was fehlt mir für Kundengewinnung?"

Die entscheidenden drei Stellen, an denen du "scharf" sein musst, um online aufzufallen

Den besten Rat, den ich meinem Ehemann gegeben habe und meinem früheren Ich geben würde – wenn ich heute nochmal starten würde

Konkrete Beispiele, die du auf dein Business/Thema abwandeln kannst

In den letzten 2 Jahren hat sich ENORM viel getan auf dem Online-Markt. Es sind unglaublich viele Coaching-Angebote online gegangen, KI hat die Spielregeln bei der Erstellung von Content grundlegend geändert und die Großen scheinen immer präsenter zu werden.

Was vor 2 Jahren funktioniert hat, ist heute oft nur noch laut, beliebig – oder wirkungslos. Was aber funktioniert? Was bringt dir heute wirklich Kunden, Sichtbarkeit und Struktur ins Business?

Ich sehe noch immer das Potenzial, um mit einem Angebot und Coaching auch jetzt noch sichtbar zu werden und Kunden zu gewinnen.

Wie?

WIE SICH DER MARKT VERÄNDERT HAT

Von 2016 bis heute: Eine Achterbahnfahrt



2016-2019: Die goldenen Jahre

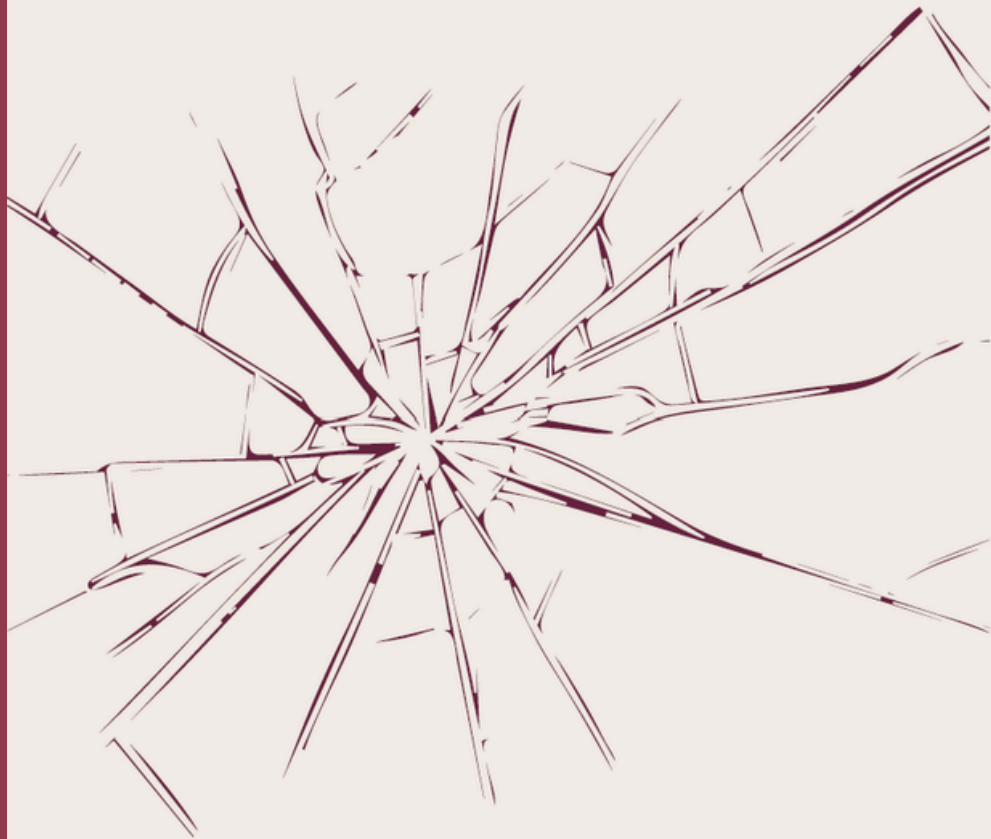
- Wochenend-Workshops für 1.000€? **Ausverkauft!**
- Kostenlose Webinare? **Überbucht!**
- 6.000-8.000€ Programme? **Liefen wie geschnitten Brot**

2020-2021: Der Corona-Boom

- **Jeder wollte online** - Nachfrage explodierte
- **Geld verdienen war "einfach"** - der Markt war hungrig
- **Neue Zielgruppen** strömten ins Online-Business

DER GROSSE CRASH

Warum alles zusammenbrach



2022-2024: Die toxische Wende

- **Überschuldete Kunden** - durch aggressive Verkaufstaktiken
- **Sinkende Kaufkraft** - Menschen wurden vorsichtiger
- **Vertrauensverlust** - in die gesamte Online-Branche
- **Markt-Sättigung** - zu viele Anbieter, zu wenig echte Qualität

Das Ergebnis: Große Player verschwanden vom Markt.

Die Chance: Riesige Lücken entstanden für die, die es richtig machen!

FRÜHER VS. HEUTE

Die brutalen Fakten



WAS FRÜHER FUNKTIONIERTE:

- ✗ 1-2 große Launches pro Jahr
- ✗ Kostenlose Webinare waren sofort voll
- ✗ 6.000€+ Programme
- ✗ Wochenend-Workshops für 1.000€
- ✗ Jeder meldete sich für kostenloses Bootcamp an

WAS HEUTE REALITÄT IST:

- ✓ Menschen sind Social Media müde
- ✓ **9- 11 Touchpoints** bis zum Kauf nötig
- ✓ Vertrauen muss **mühsam zurückgewonnen** werden
- ✓ **Gesättigte Zielgruppen** brauchen frische Ideen
- ✓ **Skalierbare Hochpreis-Programme** funktionieren

nicht mehr so

3 Ways to Grow Your Business

1

Who is your
ideal client?

2

What is your
**irresistible
offer?**

3

Over deliver:
Give and
deliver more
than expected

Um heute herauszustechen und ein hochpreisiges Coaching-Angebot zu verkaufen ...

... müssen drei Dinge “scharf” sein!

Das erste ist dein Angebot

*“Ein lauwarmes Angebot verkauft nicht.
Es schneidet nicht durch Zweifel & die “Besser
später“-Haltung.”*

Success Code 1: Das “scharfe” Angebot

- Auf das Wesentliche konzentriert. Auf das, was die Kunden wirklich wollen und weswegen sie erst Geld in die Hand nehmen
- **1 dringendes Problem** oder eine **lang ersehnte Lösung (!)** adressieren. Alles anderes ist “Unterhaltung” oder “Neugierde”, wofür es auch Kunden gibt, aber weniger bezahlt wird
- **1 klare Lösung**, mit einem **starken Ergebnisversprechen (!)**
- Mach das **Ergebnis messbar**
- Weniger ist mehr. Je **einfacher** dein Angebot ist, desto besser werden es die Leute verstehen und desto mehr werden sie es haben wollen.

Die Formel: 1 Problem = 1 Lösung = 1 Premium-Angebot



Unschlagbare Vorteile eines “scharfen” Angebots

- Es sticht aus der Masse heraus
- Die Kunden sind motivierter
- Du kannst höhere Preise verlangen (wenn Ergebnis passt)
- Sie wollen JETZT eine Lösung
- Du musst weniger Energie in Vertrauensaufbau & Social-Media-Bespaßung stecken
- Sie werden dein Coaching wirklich umsetzen und Erfolg haben. Was dir wertvolles Feedback bringt und Stolz in dein Wirken.

Es ist noch kein Meister vom Himmel gefallen



Beispiele für Angebote

Was würdest du eher buchen?

**Wie scharf ist das folgende Angebot für dich?
(von 1 - 10)**

Du willst wieder eine tiefe Verbindung mit
deinem Partner und Spaß in der Beziehung?
Buche meine 6-Wochen-Begleitung.

Wie scharf ist das Angebot für dich? 1-10?

Beziehungscoach Dr. G. K.
Durch Gespräche, Übungen, Meditationen
und verschiedenste Techniken helfe ich als
Coachin dabei, die individuellen Bedürfnisse
und Perspektiven jedes Partners zu
benennen und zu respektieren.

Wie scharf ist das Angebot für dich? 1-10?

Paarseminar

Dieser Seminartag bietet Raum, um sich gemeinsam als Paar seinen individuellen Themen zu stellen und die Beziehung (neu) zu entdecken.

Wie scharf ist das Angebot für dich? 1-10?

DEIN UNWIDERSTEHliches ANGEBOT - online erfolgreich schnell und zuverlässig

Paarseminar
Hold Me Tight® ist ein intensiver Wochenend-
Workshop für Paare, die ihre Beziehung
vertiefen und innig gestalten wollen.

Wie scharf ist das Angebot für dich? 1-10?

DEIN UNWIDERSTEHliches ANGEBOT - online erfolgreich schnell und zuverlässig

“Let’s fall in love again – Liebe neu erleben”
Sinnlich-emotionales Beziehungs-Retreat für
langjährige Paare, die sich wieder als Liebende
begegnen wollen.

Wie scharf ist das Angebot für dich? 1-10?

DEIN UNWIDERSTEHliches ANGEBOT - online erfolgreich schnell und zuverlässig

“12-Wochen Intensiv-Coaching, um
online sichtbar zu werden.”

Wie scharf ist das Angebot für dich? 1-10?

“In 90 Tagen zu 20.000 € Umsatz mit deinem Coaching-Angebot oder wir begleiten dich so lange weiter, bis du dieses Ziel erreicht hast.”

Wie scharf ist das Angebot für dich? 1-10?

“Unwiderstehliche Angebote kreieren: Wie du deine Expertise in ein marktreifes Angebot verwandelst, das sich (fast wie von alleine) verkauft.”

Wie scharf ist das Angebot für dich? 1-10?

3 Einfache Wahlmöglichkeiten

Business Mastery

Ignite	2.550 €
Immerse	14.995 €
Implement	1.195 €

GESAMTWERT

~~18.740 €~~

SONDERANGEBOT BEI ZAHLUNG IN VOLLER HÖHE

9.995 €

Mastery University

Date With Destiny	7.995 €
Life Mastery	7.995 €
Wealth Mastery	6.995 €
Persönliches Coaching	2.300 €

GESAMTWERT

~~25.285 €~~

SONDERANGEBOT BEI ZAHLUNG IN VOLLER HÖHE

9.995 €

Ultimate Mastery Bündel

Business Mastery	18.740 €
Date With Destiny	7.995 €
Life Mastery	7.995 €
Wealth Mastery	6.995 €
Persönliches Coaching	2.300 €

GESAMTWERT

~~44.025 €~~

SONDERANGEBOT BEI ZAHLUNG IN VOLLER HÖHE

14.990 €

BEST VALUE!

BEGINNEN SIE MIT EINER ANZAHLUNG VON

1.995 €

+ MONATLICHE ZAHLUNGEN

SEPA Klarna. PayPal

(c) www.gudrunoechsl.de - Gudrun Öchsl - Marketing

WAS HEUTE NOCH FUNKTIONIERT

Die neuen Erfolgsmodelle



PREISMODELLE, DIE FUNKTIONIEREN:

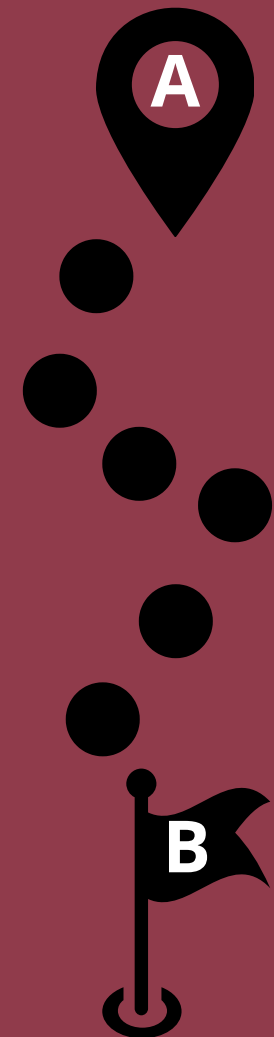
- ✓ **Niedrigpreis mit hohem Wert**
- ✓ **Premium mit persönlicher Betreuung**
- ✓ **Hybridmodelle** - das Beste aus beiden Welten
- ✓ **1-zu-1 wird wieder wertvoll** - wie vor 10 Jahren

GESCHÄFTSMODELLE, DIE FUNKTIONIEREN:

- ✓ Mehrere kleinere Launches statt 1-2 große
- ✓ **Community-basierte Programme**
- ✓ **Langfristige Begleitung** statt Quick-Fixes
- ✓ Authentische, persönliche REBELLISCHE Marke

Erschaffe dein Premium-Angebot in folgenden Schritten

Menschen, die einen Premium-Preis bezahlen oder schnell buchen, wollen den schnellstmöglichen Weg von Punkt A zu Punkt B. Also von dem Punkt, wo sie gerade stehen, zu dem Punkt, wo sie hin wollen.



1. Mit welchen Herausforderungen ist er konfrontiert? Was ist aktuell ihr größtes Problem? Welchen **dringenden Schmerz** möchte dein Traumkunde loswerden? Denke in Problemen, die den Schlaf raufen. Erstelle eine Liste.
2. Beschreibe den **Startpunkt A**, den dein Traumkunde hat ... und den **Endpunkt B**, wo er hinwill. Das ist die **Transformation**.
3. Mit deinem Angebot - wenn es abgeschlossen ist - wo möchte dein Traumkunde sein? Was genau wollen sie? Was wünschen sie sich?
4. Definiere 6 Schritte oder Lerninhalte, die sie von A nach B bringen.

Success Code 2: Klares Ergebnisversprechen!

Mach das Ergebnis messbar!

Success Code 2: Klares Ergebnisversprechen!

Mach das Ergebnis messbar!

- Hier steckt SEHR VIEL Potenzial, herauszustecken, Vertrauen aufzubauen und Kunden zu gewinnen
- Leider haben viele Menschen ein Problem damit, ein bestimmtes Ergebnis zu versprechen (hier kann ein Gespräch mit einem Experten enorm helfen)
- Trau dich
- Ein gutes Ergebnisversprechen heißt nicht, etwas zu garantieren. Es heißt, deiner Kundin Orientierung zu geben, worauf sie hoffen darf.
- Zeige Fallbeispiele von Kunden

Beispiele für starke Angebote / Ergebnisversprechen / Hooks

*Von Null auf 1 Million Follower in 30 Tagen.
(statt: Ich kann dir helfen, in den sozialen Medien schnell zu wachsen.)*

Wie du dich in einer kurzlebigen 3 Sek-Welt abheben kannst.

*Ein Gleitschirm, wie ihn der Designer für sich selbst bauen würde.
Ohne Kompromisse an Qualität und Kosten.*

Fahrplan zu 7-stelligen Umsätzen in 2025

Tim Ferris: Die 4-Stunden-Woche

Was sind Hooks? Sie werden im Folgenden noch eine wichtige Rolle spielen.

Bist du bereit?

Werkzeuge, um dein Ergebnis messbar zu machen

1. Vorher - Nachher - Skala (1 - 10)

Die Klassiker-Skala:

„Wie klar fühlst du dich aktuell in deinem Business (1 = komplett lost, 10 = glasklar)?“

Nach dem Angebot:

„Ziel ist: Du bist auf einer 8+ – mit Struktur, Strategie und Umsetzungskraft.“

Noch ein gute Möglichkeit

Werkzeuge, um dein Ergebnis messbar zu machen

2. Konkreter Zielpunkt (auch Zwischenziel)

Definiere ein messbares Zwischenziel.

z. B. „Am Ende hast du deine Angebotsseite geschrieben.“

Oder: „Du kannst deinen Elevator-Pitch mit Leichtigkeit sagen.“

→ Das macht den Fortschritt greifbar – ohne übergroßes Versprechen.

Zahlen sind extrem einprägsam

Werkzeuge, um dein Ergebnis messbar zu machen

3. Quantifiziere

Hinterlege dein Ergebnisversprechen mit einer Zahl.

100% mehr Follower in 12 Monaten.

12.000 € Einnahmen im ersten Monat.

500 neue Newsletter-Abonnenten in 30 Tagen.

5 neue Kunden jeden Monat.

Beschreibe die Reise

Werkzeuge, um dein Ergebnis messbar zu machen

4. Der Erfolgsweg in Stationen

Ziel: Orientierung schaffen, Klarheit geben und den Fortschritt visualisieren

So funktioniert's (Grundprinzip):

1. Du entwickelst einen klaren Weg mit z. B. 5–7 Stationen.
2. Jede Station beschreibt einen Zustand, in dem sich deine Zielkundin befinden kann.
3. Dein Angebot bringt sie von Station A nach B.
4. Im Gespräch / Webinar können sie sich selbst verorten – und sehen, wo dein Programm sie hinführt.

Beispiel für Online-Marketing-Bereich: „Von überfordert zu sichtbar & stark“

Station	Beschreibung	
1. Chaos	Ich habe keine Strategie, mache zu viel gleichzeitig und gewinne keine Kunden	
2. Unsichtbarkeit	Ich poste zwar, aber werde nicht als Expertin wahrgenommen	
3. Klarheit	Ich weiß, was mein Angebot ist und wer meine Zielgruppe ist	
4. Struktur	Ich habe einen Plan und weiß, wie ich sichtbar werde	
5. Vertrauen	Ich ziehe passende Kund:innen an, die sich sicher fühlen	
6. Sichtbarkeit	Ich werde regelmäßig weiterempfohlen, weil meine Marke wirkt	
7. Wachstum	Ich wachse mit Leichtigkeit, mein Business trägt mich	



Beispiel für Paar-Coaching: Die 5 Stufen einer Partnerschaft



Klarheits-Check: Wie stark ist dein Ergebnisversprechen?

**Bewerte dein jetziges Ergebnisversprechen mit dieser
Checkliste (1–5 Sterne):**

Klarheits-Check: Wie stark ist dein Ergebnisversprechen?

**Bewerte dein jetziges Ergebnisversprechen mit dieser
Checkliste (1–5 Sterne):**

Kriterium	Bewertung (1–5)
Das Ergebnis ist in einem Satz erklärbar	★ ★ ★ ★ ★
Es ist konkret & nachvollziehbar	★ ★ ★ ★ ★
Es ist emotional ansprechend & genau das, was dein Wunschkunde will	★ ★ ★ ★ ★
Es klingt erreichbar (nicht übertrieben)	★ ★ ★ ★ ★
Es hebt mich vom Wettbewerb ab	★ ★ ★ ★ ★

Wie ist dein Angebot?

Ich garantiere ...

Es kostet ...

Wenn es dir nicht gefällt, werde ich ...

Wie ist dein Angebot?

Würdest du es selbst buchen?

Wie scharf ist dein Angebot für dich?

(von 1 - 10)

Glaubst du wirklich an das, was du tust?

Weißt du, dass du tatsächlich das Leben deiner Kunden
veränderst?

Weißt du, dass sie, wenn sie ... (nichts tun, wo weitermachen)
... ist dir klar, dass du ihnen tatsächlich einen schlechten
Dienst erweist, wenn du nicht verkaufst? Denn sie leiden
womöglich ...

Super gemacht! Der letzte Schritt für heute ...

- So, jetzt hast du im besten Fall ein starkes Angebot und ein konkretes Ergebnisversprechen.
- Was ist, wenn es deinen Kunden nicht gefällt?
- Welche Garantie kannst du ihnen geben? Im Sinne von Overdelivering?

- *Kannst du vorstellen, so schnell herauszusteichen?*
- *Im Sinne von “zu 100% sicher erfolgreich online”?*

**Was wäre möglich, wenn du noch in 2026 dein erstes
“scharfes” Angebot verkaufen könntest?**

Mit einem klaren Ergebnisversprechen.

3 Aussagen, die dich warnen, dass dein Angebot nicht scharf genug ist:

- Wenn du diese Sätze öfter hörst, ist es Zeit für Nachschärfen:
- „*Interessant – ich schau’s mir mal an.*“ (= zu unklar, zu wenig Sog)
- „*Das klingt gut, aber ich weiß nicht genau, ob es das Richtige für mich ist.*“ (= Zielgruppe zu unspezifisch)
- „*Ich muss da nochmal drüber schlafen...*“ (= fehlende Dringlichkeit oder Klarheit)

Mini-Check: Überprüfe dein aktuelles Angebot

5 Kriterien für ein scharfes Angebot

1. **Klares Ergebnis:** Wird in einem Satz deutlich, was dein Kunde am Ende bekommt - schwarz auf weiß, fühlbar, greifbar? (1 - 5)
2. **Dringendes Problem oder großer Wunsch:** Trifft dein Angebot auf ein echtes Bedürfnis, das dein Wunschkunde JETZT lösen will? (1 - 5)
3. **Spezifische Zielgruppe:** Weiß dein Gegenüber genau, ob das Angebot für sie / ihn gemacht ist? (1 - 5)
4. Hast du einen **starken Hook** oder eine überzeugende Story für dein Angebot? (1 - 5)
5. **Emotional & rational attraktiv:** Klingt dein Angebot sowohl logisch als auch begehrenswert - mit messbarem Nutzen und emotionalem Sog? (1 - 5)

Mini-Check: Überprüfe dein aktuelles Angebot

Auswertung:

20 - 25 Punkte → scharf und verkaufsstark

15 - 19 Punkte → du bist auf einem guten Weg - aber es fehlt der letzte Schliff

unter 15 Punkte → Zeit für Feinschliff! Du brauchst mehr Fokus und Klarheit.

Energetische Reflexion: Wie fühlt sich dein Angebot an?

- 1. Was begeistert dich an deinem Angebot am meisten?**
- 2. Wenn du nur einen Satz hättest, um es jemandem zu erklären – was würdest du sagen?**
- 3. Was ist das größte Geschenk, das deine Kunden durch dein Angebot bekommen?**
- 4. Gibt es Stellen, an denen du dich noch unsicher oder zurückhaltend fühlst?**
- 5. Wenn du das Angebot heute für deine beste Freundin entwerfen würdest – was würdest du verändern?**

„Wenn du dein Angebot nicht liebst, wird es niemand wirklich spüren.“

Success Code 3: Eine “messerscharfe” Zielgruppe

Success Code 3: Eine “messerscharfe” Zielgruppe

- Spitz positionieren hilft immer, sich abzuheben und dass Menschen sich schnell angesprochen fühlen. *Oh, sie spricht genau von mir!*
- Aber genau damit haben die meisten Coaches ein Problem. Sie möchten allen helfen. Typischer Denkfehler.
- Definiere eine spitze Zielgruppe, z.B. im Paar-Coaching Unternehmerpaare, unverheiratete Paare, Paare, die schon 7 Jahre und länger zusammen sind, Paare mit Kindern, Paare ohne Kinder, gleichgeschlechtliche Paare ...
- *Auch wenn dein Angebot prinzipiell für alle Paare gut ist.*
- Das hilft dir enorm in der Content-Erstellung! Konkrete Beispiele, typische Sätze, Gedanken, Von-Zu-Transformationen.

“Nicht du verkaufst, sondern ihre eigenen Worte.”

“Wenn man die Probleme der Menschen besser beschreiben kann, als sie selbst, werden sie unbewusst glauben, dass man die Lösung für diese Probleme hat.”

Marketing-Experte & Psychologe Wyatt Woodsmall

Success Code 4: Spitz über die Methode

- Ist allerdings schwächer, als ein starkes Angebot, ein konkretes Ergebnisverprechen und eine spitze Zielgruppe. Weil Menschen seltener nach einer Methode suchen.
- Kann trotzdem helfen, um sich als Experte/in in einem Bereich zu positionieren und schnell als Ansprechpartner wahrgenommen zu werden.
- Du kannst auf (Online-)-Kongressen und Podcasts als Experte auftreten, was deiner Sichtbarkeit enorm helfen wird

Das sind die ersten 4 SUCCESS CODES ...

- So, jetzt hast du im besten Fall ein starkes Angebot, ein konkretes Ergebnisversprechen und eine spitze Zielgruppe.
- *Kannst du vorstellen, so schnell herauszusteichen?*
- *Im Sinne von “zu 100% sicher erfolgreich online”?*

3 Aussagen, die dich warnen, dass dein Angebot nicht scharf genug ist:

- Wenn du diese Sätze öfter hörst, ist es Zeit für Nachschärfen:
- *„Interessant – ich schau’s mir mal an.“* (= zu unklar, zu wenig Sog)
- *„Das klingt gut, aber ich weiß nicht genau, ob es das Richtige für mich ist.“* (= Zielgruppe zu unspezifisch)
- *„Ich muss da nochmal drüber schlafen...“* (= fehlende Dringlichkeit oder Klarheit)

**Wie fühlst du dich aktuell in Bezug auf dein Angebot?
Ist es lauwarm oder scharf?**

Von 1- 10?

Mini-Check: Überprüfe dein aktuelles Angebot

5 Kriterien für ein scharfes Angebot

1. **Klares Ergebnis:** Wird in einem Satz deutlich, was dein Kunde am Ende bekommt - schwarz auf weiß, fühlbar, greifbar? (1 - 5)
2. **Dringendes Problem oder großer Wunsch:** Trifft dein Angebot auf ein echtes Bedürfnis, das dein Wunschkunde JETZT lösen will? (1 - 5)
3. **Spezifische Zielgruppe:** Weiß dein Gegenüber genau, ob das Angebot für sie / ihn gemacht ist? (1 - 5)
4. Hast du einen **starken Hook** oder eine überzeugende Story für dein Angebot? (1 - 5)
5. **Emotional & rational attraktiv:** Klingt dein Angebot sowohl logisch als auch begehrenswert - mit messbarem Nutzen und emotionalem Sog? (1 - 5)

Mini-Check: Überprüfe dein aktuelles Angebot

Auswertung:

20 - 25 Punkte → scharf und verkaufsstark

15 - 19 Punkte → du bist auf einem guten Weg - aber es fehlt der letzte Schliff

unter 15 Punkte → Zeit für Feinschliff! Du brauchst mehr Fokus und Klarheit.

Energetische Reflexion: Wie fühlt sich dein Angebot an?

- 1. Was begeistert dich an deinem Angebot am meisten?**
- 2. Wenn du nur einen Satz hättest, um es jemandem zu erklären – was würdest du sagen?**
- 3. Was ist das größte Geschenk, das deine Kunden durch dein Angebot bekommen?**
- 4. Gibt es Stellen, an denen du dich noch unsicher oder zurückhaltend fühlst?**
- 5. Wenn du das Angebot heute für deine beste Freundin entwerfen würdest – was würdest du verändern?**

„Wenn du dein Angebot nicht liebst, wird es niemand wirklich spüren.“

Das waren die ersten 4 SUCCESS CODES

- Ein scharfes Angebot
- Ein konkretes Ergebnisversprechen
- Eine spitze Zielgruppe
- Eine spitze Methode

Doch es gibt noch mehr SUCCESS CODES ...

- Eine starke Marke & Stories
- Starke Hooks
- Neue Interessenten in deine Welt holen

Das waren die ersten 4 SUCCESS CODES

- Ein scharfes Angebot
- Ein konkretes Ergebnisversprechen
- Eine spitze Zielgruppe
- Eine spitze Methode

Doch es gibt noch mehr SUCCESS CODES ...

- Eine starke Marke & Stories
- Starke Hooks
- Neue Interessenten in deine Welt holen

DEIN UNWIDERSTEHLICHES ANGEBOT - online erfolgreich schnell und zuverlässig



Aufgabe der Woche: Deine unwiderstehliches Angebot



Aufgabe der Woche: Dein unwiderstehliches Angebot

Easy Win - das Minimum, um im Spiel zu bleiben

- Wähle aus deinem Angebot dein “Produkt A” und bewerte es nach den Kriterien eines scharfen Angebots
- Wenn du nicht die maximale Punktezahl von 25 erreicht hast, gehe zurück zu deinem Angebot und schärfe es

Gratuliere! Du hast dein Angebot auf das nächste Level gebracht und somit ein starkes Fundament für laufend neue Kunden gelegt!



Aufgabe der Woche: Dein unwiderstehliches Angebot

Power Move: das spürbar stärkere Ergebnis

- Zusätzlich: Formuliere ein konkretes Ergebnisversprechen. Lass dich von den unterschiedlichen Werkzeugen dazu inspirieren.

Wohoo!

Du hast jetzt ein Ergebnisversprechen, das konkreter, attraktiver und verkaufsstärker ist als vorher. Ein starkes Ergebnisversprechen wirkt wie ein Booster für dein Angebot!



Aufgabe der Woche: Dein unwiderstehliches Angebot

Game Changer: Der Bonus-Level, wenn du Vollgas geben willst

- Jetzt wird es mutig. Wähle 3–5 Menschen aus, die entweder zu deiner Zielgruppe gehören oder deine Zielgruppe gut kennen. Schicke ihnen nicht dein ganzes Konzept. Schicke ihnen nur deinen geschärften Angebotssatz und dein Ergebnisversprechen.

*Gratuliere! Du hast dein Angebot nicht nur im Kopf geschärft, sondern in der Realität getestet. Und genau dort entsteht ein Angebot, das wirklich verkauft.
Sei stolz auf dich!*



Game Changer: Der Bonus-Level, wenn du Vollgas geben willst

Template für eine Nachricht

Hallo [Name], ich arbeite gerade an der Schärfung meines Angebots und würde mich sehr über dein ehrliches Feedback freuen.

Wenn du diesen Satz liest:

„[Dein Angebotssatz]“

Und dieses Ergebnisversprechen:

„[Dein Ergebnisversprechen]“

Was verstehst du sofort?

Was ist noch unklar?

Und würdest du wissen wollen, wie das genau funktioniert?

Bitte ganz ehrlich antworten – gerade das hilft mir sehr.

Ende - Fragen?

