

REICHWEITEN-BOOSTER 2.0: Strategisches Sichtbarkeits-Intensiv-Coaching

# KundenFLOW<sup>(TM)</sup>

Dein Weg zu Sichtbarkeit & Kundengewinnung 2025+ - entwickelt von  
Gudrun Öchsl

## Hand aufs Herz ...

Wie oft hast du schon gedacht – *“Es bringt doch eh nichts, ich poste und poste, und keiner kauft?”*

- 💣 Die Flut und die Erfolge der Mitbewerber überrollen uns - und drücken uns vielleicht auch runter
- 💣 KI hat die Spielregeln grundlegend geändert
- 💣 Vertrauensverlust in Coaches & Marketing-Versprechen
- 💣 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 abheben kannst.

Das ist der Punkt, an dem meine Methode KundenFLOW startet. Eine Abkürzung, weil KONZENTRATION auf das Wesentliche - um dein Business fit für die nächsten Jahre zu machen!

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 du das Meiste für dich aus diesem Webinar herausholst:

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

Vermeide die 2 mentale Fallstricke:  
“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.



## Was bedeutet KundenFLOW? 🧑

- FLOW als Bild: ✅ Leichtigkeit, Klarheit, ein klarer Weg – statt Verzettelung
- ❌ Kein Raten mehr, was funktioniert. ✅ Sondern ein klarer Leitfaden, der Social-Media-Trends, Verkaufspsychologie und Best Practices kombiniert.
- Drei Kernschritte - 6 Elemente



KundenFLOW - die beste Methode in 2025+ sichtbar zu werden und Kunden zu gewinnen

## Spitz werden

Ergebnis

Zielgruppe

Methode

## **Success Code 2: Klares Ergebnisversprechen!**

### **Mach das Ergebnis messbar!**

- Hier steckt SEHR VIEL Potenzial, herauszusteichen, 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

## Success Code 2: Klares Ergebnisversprechen!

### Mach das Ergebnis messbar!

#### Beispiele für Ergebnis-Versprechen

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

Der Klassiker - **Die Vorher-Nachher-Skala 1-10:** „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.“

Ergebnis

“... am Ende hast du deine Angebotsseite geschrieben.”

#### Der **Erfolgsweg in Stationen:**

Definiere einen Weg mit 5-7 Stationen. Dein Angebot bringt sie von ... nach ...

## Spitz werden



Bewerte dein jetziges Ergebnisversprechen mit der Checkliste (1-5 Sterne) von letzter Woche.

Ergebnis

*Dein Ergebnisversprechen...*



KundenFLOW - die beste Methode in 2025+ sichtbar zu werden und Kunden zu gewinnen

## Spitz werden

Ergebnis

Zielgruppe

Methode

## Spitz werden



## Spitz werden

Ergebnis

Zielgruppe

Methode

KundenFLOW - die beste Methode in 2025+ sichtbar zu werden und Kunden zu gewinnen

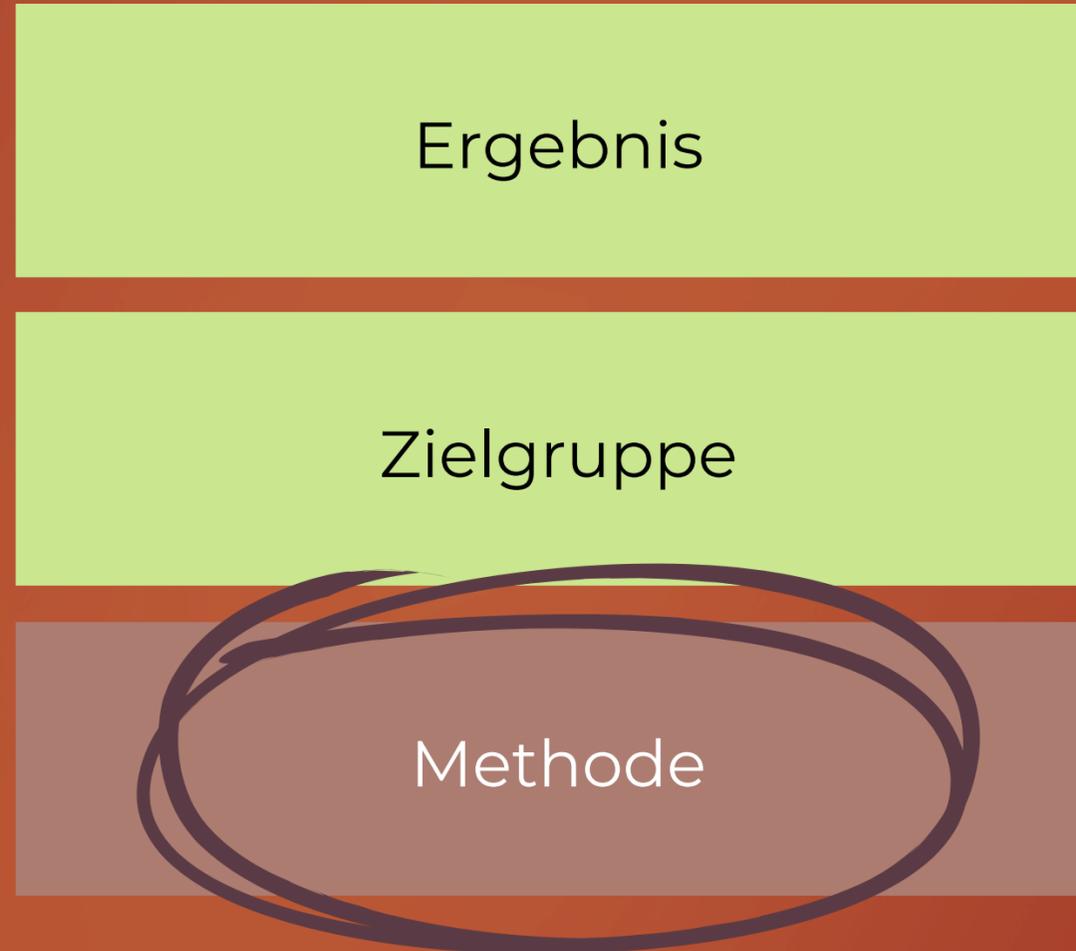
**Wenn du mit der spitzen Positionierung kämpfst,  
habe ich einen Trick für dich entwickelt:**

Kostenlos



auf  
**[marketing.gudrunoechsl.de](https://marketing.gudrunoechsl.de)**  
oder per E-Mail an  
**[gudrun@gudrunoechsl.de](mailto:gudrun@gudrunoechsl.de)**

## Spitz werden



## Spitz werden

Ergebnis

Zielgruppe

Methode

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

So, jetzt hast du im besten Fall ein starkes Angebot, ein konkretes Ergebnisversprechen und eine spitze Zielgruppe (oder eine einzigartige Methode).

*Kannst du vorstellen, so schnell herauszusteichen?*

*Im Sinne von "zu 100% sicher erfolgreich online"?*

## Spitz werden

Ergebnis

Zielgruppe

Methode

**Emotional berühren,  
aufrütteln, herausstechen,  
Vertrauen aufbauen**

Story

Hook

## Spitz werden

Ergebnis

Zielgruppe

Methode

**Emotional berühren,  
aufrütteln, herausstechen,  
Vertrauen aufbauen**

Story

Hook

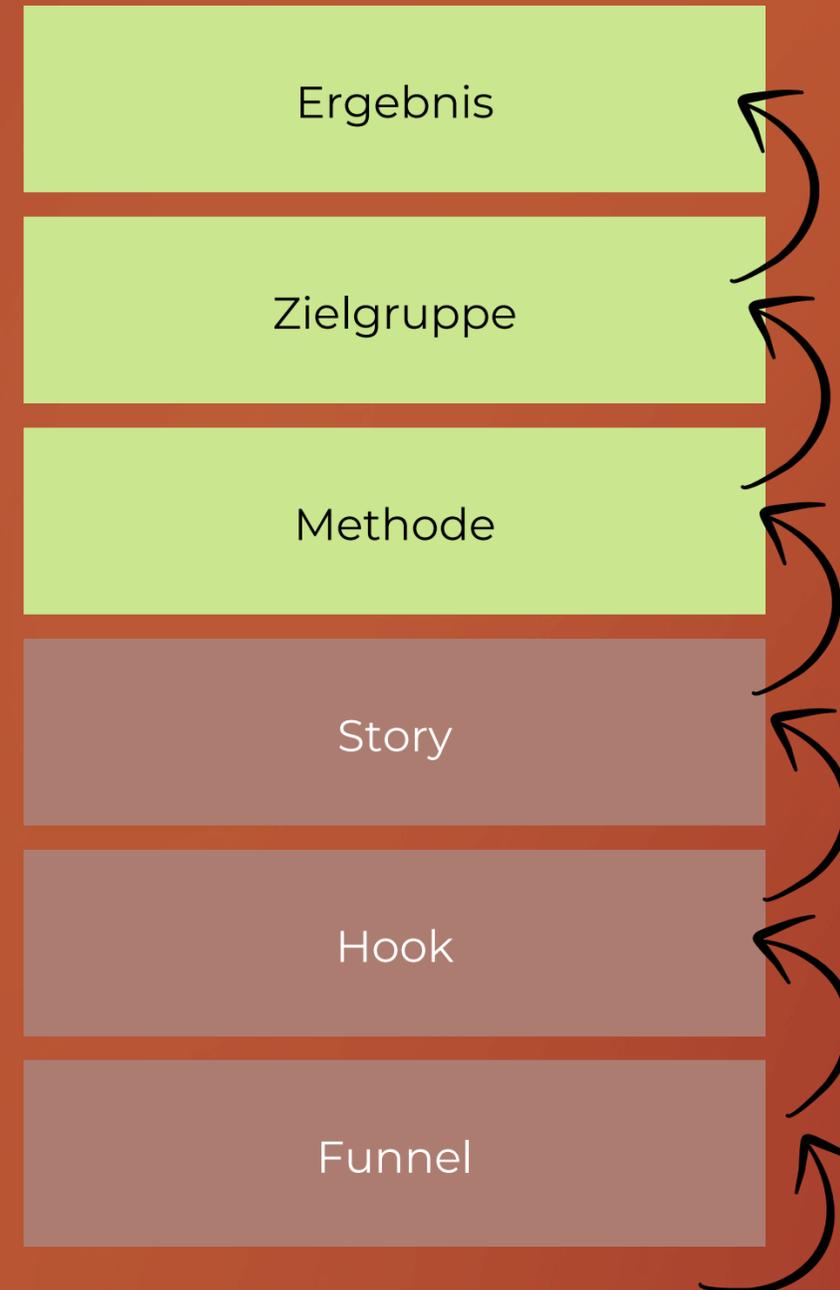
**Neue Menschen in deine  
Welt holen**

Funnel

## Spitz werden

**Emotional berühren,  
aufrütteln, herausstechen,  
Vertrauen aufbauen**

**Neue Menschen in deine  
Welt holen**



Verfeinern - Verbessern

Klarheit kommt vom Tun

Imperfect action

**Fragst du dich vielleicht jetzt:**

**“Oh Gudrun, und was mach ich jetzt damit?”** 🙋

Wie bringe ich das in Posts, Newsletter, Reels usw. unter?

KundenFLOW - die beste Methode in 2025+ sichtbar zu werden und Kunden zu gewinnen

“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 6: Starke Hooks

*„Du bist nicht zu leise – dein Auftreten ist zu weich.“*

- Scroll-Stopper - Du hast nur 3 sek Zeit, um Aufmerksamkeit zu gewinnen
- Aufhänger für Social Media Posts, E-Mail-Betreffzeilen, Vorträge, Werbung, Buch-Titel, Landingpages
- Ein Hook ist der Türöffner, nicht die ganze Geschichte - Er soll Interesse wecken, damit Menschen dir zuhören - danach musst du liefern.
- Einfach schlägt komplex - kein Fachbegriffe (ausser...), keine langen Sätze
- Ein Hook muss für deine Zielgruppe relevant sein, nicht für dich. Tipp: Größtes Problem, Ziel oder Bedürfnis.

Überlege doch mal: Woran bleibst du hängen ... ?

## Success Code 6: Starke Hooks (2)

*“Unsichtbar zu bleiben ist 2025 das teuerste Risiko für dein Business.”*

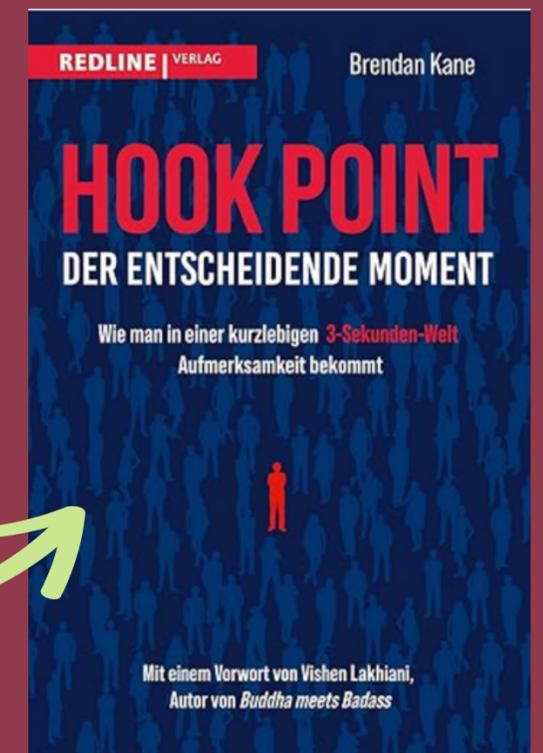
- Neugier, Überraschung oder Widerspruch sind starke Trigger - Menschen reagieren auf das Unerwartete oder wenn etwas nicht ins gewohnte Bild passt
- Emotion ist der Schlüssel zur Erinnerung - Aufmerksamkeit ist der erste Schritt - wenn du Gefühle auslöst, bleibst du wirklich hängen
- *“Warum 90% der Coaches scheitern - und wie du zu den 10% gehörst.” - “Was niemand über [...] sagt, aber jeder wissen muss.”*
- Oft braucht man mehrere Versuche, um einen starken Hook zu finden - erfinde 20-30 Varianten, teste, optimiere, deine Zielgruppe entscheidet, was funktioniert

## Success Code 6: Starke Hooks (3)

- Achtung: Ein Hook ohne Story dahinter ist wertlos - er muss in deine Inhalte, deine Marke und dein Angebot führen
- Ein Hook ist kein einmaliges Werkzeug, sondern ein System - erfolgreiche Marken nutzen Hooks konsistent in Social Media, E-Mails, Werbung, Vorträgen und Angeboten
- kann eine Formulierung sein, ein Bild, eine Videoserie, ein Slogan, ein Vergleich, eine Metapher
- gute Quellen: Mitbewerber - Vorsicht: bitte nicht kopieren, Buchtitel, Filmtitel, Zeitschriften-Cover
- Kein Hook ist perfekt aus dem Kopf heraus

## Beispiele für starke Hooks

- *Für jede verkaufte Brille, verschenken wir eine (1 for 1)*
- *Plastikstäbchen in der Nase eines Gleitschirms als Stäbchen im Korsett einer schönen Frau assoziiert*
- *Dr. Michael Breus - Der Schlafdoktor*
- *Wann ist die beste Zeit für Sex vor dem Schlafengehen?*
- *Fahrplan zu 7-stelligen Umsätzen in 2025*
- *Von Null auf 1 Million Follower in 30 Tagen. Statt: Ich kann dir helfen, in den sozialen Medien schnell zu wachsen.*
- *Wie man in einer kurzlebigen 3-Sekunden-Welt Aufmerksamkeit bekommt*
- *Ein Gleitschirm, wie ihn der Designer für sich selbst bauen würde. Ohne Kompromisse an Qualität und Kosten.*





✍ Aufgabe der Woche: Deine Hook-Woche

**Finde einen starken Hook für dein Angebot.  
Am besten gleich mehrere.**

Dein Plan, um starke Hooks zu finden:

## Hook-Typen identifizieren

- **Zahlen & Statistiken** (“90% der Coaches machen diesen Fehler ...”)
- **Gegensätze / Unerwartetes** (“Warum mehr Kunden dich unglücklich machen können ...”)
- **Provokationen / Mythen brechen** („Marketing funktioniert nicht so, wie dir alle erzählen ...“)
- **Fragen** („Willst du endlich Kunden gewinnen, ohne 24/7 online zu sein?“)
- **Geheimnisse / Neugier** („Das eine Wort, das dein Marketing ruiniert ...“)
- **Wunsch & Herausforderung** („Wie man [... Wunsch ...] in/trotz [... Schmerz ...].“)



✍️ Aufgabe der Woche: Deine Hook-Woche

## Tag 1 - Verstehen, was ein Hook ist

Ein Hook ist der erste Gedanke oder Satz, der Aufmerksamkeit einfängt.

Er muss sofort klar, einfach und neugierig machend sein.

Alles beginnt mit der Frage: "Wie gewinne ich die Aufmerksamkeit in den ersten 3 Sekunden?"

Regel: Wenn es in 3 Sekunden nicht hängenbleibt, ist es kein Hook. ✨

👉 Aufgabe: Schreibe 5 Hooks zu deinem Thema – so, als würdest du sie deiner besten Freundin in 1 Satz erklären.

Denke in provokant, rebellisch, klar.

Frage gerne auch die KI nach Vorschlägen (Achtung: Suchtfaktor :-))

## ✨ ChatGPT - Fragen, die zu starken Hooks führen ✨

### 1. Problem-Hooks

„Welche typischen Fehler machen meine Kundinnen beim Thema [...]?“

„Welche Missverständnisse oder Mythen im [...] kann ich aufdecken?“

### 2. Wunsch-Hooks

„Wie kann ich das größte Ziel meiner Kundinnen in einem Satz formulieren?“

„Welche Versprechen kann ich machen – ohne Übertreibung, aber so, dass sie Gänsehaut bekommen?“

### 3. Kontrast-Hooks

„Was glauben meine Kundinnen – und was ist in Wahrheit genau anders?“

„Welche provokanten Gegensätze könnte ich nutzen (z. B. mehr posten = weniger Sichtbarkeit)?“



✨ ChatGPT - Prompts, die dir maßgeschneiderte Hook-Vorschläge bringen ✨

#### 4. Angst- / Schmerz-Hooks

*„Wovor haben meine Kundinnen im Business wirklich Angst (z. B. keine Kunden, unsichtbar sein, sich blamieren)?“*

*„Wie kann ich diese Angst direkt ansprechen – und gleichzeitig eine Lösung andeuten?“*

#### 5. Autoritäts- / Trust-Hooks

*„Welche Zahl, Studie oder Erfahrung kann ich als Aufhänger nutzen, um Vertrauen und Kompetenz zu zeigen?“*

*„Wie könnte ich meine eigene Story als Hook formulieren, um nahbar und glaubwürdig zu wirken?“*

#### 6. Überraschungs-Hooks

*„Welcher Satz oder Fakt würde meine Zielgruppe so sehr überraschen, dass sie stehenbleibt?“*

*„Welche scheinbar ‚verrückte‘ Behauptung kann ich aufstellen – die sich dann logisch erklärt?“*



✨ Und finally - KI-Prompts, um Zeit und Geld zu sparen ✨

## 7. Schnelligkeit-Hooks

*„Welches schnelle Ergebnis kann ich zeigen, das meine Kundinnen erreichen können?“*

*„Wie kann ich ihnen eine Abkürzung versprechen, die sie sofort neugierig macht?“*





✍️ Aufgabe der Woche: Deine Hook-Woche

## Tag 2 - Den Markt scannen

Analysiere die Hooks von 5 Mitbewerbern oder Influencern in deinem Feld.

Notiere, welche dich ansprechen und warum.

Analysiere, welche Hooks in deiner Branche oder bei großen Creators viral gehen. Zerlege: Was zieht daran? Warum funktioniert er (bei dir)?

Lerne: Was funktioniert - und formuliere **deine eigene Version** davon.

👉 Aufgabe: Schreibe eine Liste von 10 „Wörtern oder Sätzen“, die immer wieder auftauchen, und markiere, wie du es **anders** sagen würdest.



✍️ Aufgabe der Woche: Deine Hook-Woche

## Tag 3 - Deine Zielgruppe im Fokus

Dein Hook muss nicht dir gefallen, sondern deiner Zielgruppe.

Frage dich: Was bringt meine Wunschkundin dazu, innezuhalten und zu denken: "Das bin ich!"

Der Hook muss sofort klar machen, warum es sich lohnt, dranzubleiben. Das "Warum sollte ich zuhören?" beantworten.

👉 Aufgabe: Schreibe 5 Hooks aus Sicht deiner Kundin oder Kunden.



 Aufgabe der Woche: Deine Hook-Woche

## Tag 4 - Testen & Verdichten

Ein guter Hook ist extrem leicht verständlich.

Testfrage: "Kann ein 12-Jähriger ihn verstehen?"

Kürze lange Sätze auf wenige Worte. Entferne Fachbegriffe (ausser...)

Tipp: Probiere mehrere Typen aus, nicht nur einen (siehe vorne)

Teste verschiedene Varianten in Social Media Posts oder als Überschrift.

 Aufgabe: Poste 2 verschiedene Hooks in Stories oder als Reel-Überschrift.

Beobachte: Wo gibt es mehr Resonanz?



 Aufgabe der Woche: Deine Hook-Woche

## Tag 5: Story + Hook verbinden

Ein Hook darf nicht leer bleiben - er muss zu deiner Story / Angebot überleiten.

Beispiel: "Die drei größten ...-Fehler, die Coaches täglich machen" → dann direkt deine Story oder Erfahrung.

 Aufgabe: Schreibe 2 kleine Posts (Hook + 3 Sätze Story)



✍️ Aufgabe der Woche: Deine Hook-Woche

## Tag 6: Dein Signature-Hook

Entwickle einen Hook, der deine Marke / Angebot zusammenfasst.

Er ist wie dein Claim: z.B. "von unsichtbar zu ausverkauft"

👉 Aufgabe: Formuliere 10 Signature-Hooks, die dich als Coach einzigartig machen. Wenn du keine 10 findest, finde 20 :-).

KundenFLOW - die beste Methode in 2025+ sichtbar zu werden und Kunden zu gewinnen

✍️ Aufgabe der Woche: Deine Hook-Woche

## Tag 7: Reflexion & Sammlung

🌟 Geh zurück zu deinen Hooks, die du über die letzten Tage gefunden hast.

Wähle deine 3 besten aus.

👉 Aufgabe: Dokumentiere sie in einer "Hook"-Bibliothek und nutze sie für Posts, Landingpages, Newsletter, Workshops und Angeboten.

👏👏 *Wohoo! Feiere deinen Fortschritt! Du bist einen riesigen Schritt vorangekommen! Du bist unter den 10% angekommen!*



Ende - Fragen?

