

REICHWEITEN-BOOSTER 2.0: Strategisches Sichtbarkeits-Intensiv-Coaching

Verkaufskompetenz & Launch-Power

Marketing & Sichtbarkeit, die verkaufen und nicht nur Menschen unterhalten



Noch 4 Sessions ... die euch wirklich weiterbringen.

Content erstellen - das müsst ihr selber.

Handwerkszeug dazu habt ihr jetzt.

Ihr habt die perfekte Ausgangsbasis gelegt: Positionierung, Angebot, Zielgruppe, Hooks und Content-Ideen sind da. Ihr habt einen Contentplan für das nächste Jahr - eine Sprint-Methode ausgesucht. Ihr habt ein knackiges Freebie entwickelt & aufgesetzt.

Jetzt geht es darum, Momentum aufzubauen und Erfolge erlebbar zu machen.

Heute möchte ich, dass ihr mir euer Angebot verkauft.

Sichtbarkeit, die Kunden gewinnt.

Vielen Menschen fällt das schwer - der Übergang von Content - zu Anbieten.

Aber mit ein paar Strategien und konkreten Vorlagen, die ich dir heute zeige, wird das ein Kinderspiel - das dir Freude macht.

✨ Wie leicht fällt es dir, in einem Blogpost, Newsletter, Stück Content auf dein Angebot hinzuweisen?

Von 1 - 10?

✨ Was fällt dir leicht?
✨ Was fällt dir schwerer?

✨ Du bist dran:
Verkaufe mir dein Angebot

Beispiel 1: Am Landeplatz im Gespräch mit einem Gleitschirm-Piloten ✨

Eigentlich ist Thermikfliegen doch ganz einfach, oder? Es piepst, eindrehen, die Aussenbremse mit dazu und immer schön im Steigen bleiben bis zur Wolkenbasis.

Warum stehen dann viele Piloten zu früh am Landeplatz und wünschen sich, länger oben zu bleiben?

Weil das nur bei einer sauberen 4 m-Thermik funktioniert. Sobald die Thermiken schwächer werden oder Wind dazukommt, brauchst du eine andere Technik, um auch in einem 1-2 m/sek Steigen Höhe zu machen.

Diese Technik nennen wir intuitives Thermikfliegen und zeigen unseren Teilnehmern im i-Camp über 7 Tage. Du lernst, wie du Gewicht, Innen- und Aussenbremse kombinierst, um auch in schwacher Thermik oben bleiben, wie du Thermiken sauber zentrierst und dem Bart bis zur Basis folgst. Was du tun kannst, um dein Kurvensinken fast auf 0 zu reduzieren und wie du deinen Schirm am besten einsetzt - denn dein Schirm kann viel mehr, als du heute nutzt. Viele i-Camp-Teilnehmer haben in der Woche ihre längsten Flüge gemacht und mehr gelernt als in 5 Jahren Fliegen. Wäre das was für dich?

Die häufigsten Hürden beim Verkaufen über Content (z.B. in einem Webinar)

- ✦ Viele fürchten sich vor dem “Pitch”
- ✦ Machen deshalb den Übergang zum Angebot zu geballt, ganz am Schluss, abgehackt
- ✦ ihre Energie ändert sich ... sie vergraulen die Zuhörer - weil sie sich fürchten
- ✦ Oder sie gehen zu schnell in den “Pitch”
- ✦ **Es gibt eine elegantere und wirksamere Weg**
- ✦ **Einladen! Klarheit. Nähe. Führung.**
- ✦ **Die Tipps von heute ausprobieren**

Warum Menschen kaufen

Kunden gewinnen ist kein Zufall. Kein Gabe, die einem gegeben wird. Nichts, was nur extrovertierte Menschen können. Es passiert, wenn 3 Bedingungen erfüllt sind.

1 Ich erkenne mein Problem.

2. Ich glaube, dass Veränderung möglich ist.

3. Ich vertraue DIR als Wegbegleiterin.

Launchen schafft GENAU diese 3 Punkte - systematisch.

Posten: Fokus auf Inhalt, vereinzelt, zufällig, kaum direkte Kaufaufforderung

Launchen: Fokus auf Entscheidung, pro-aktiv, klare Einladung zum nächsten Schritt
- höhere Energie.

Content bringt Aufmerksamkeit. Launch bringt Entscheidung & Umsatz.

Lass uns deine Magierin dazu einladen





Der Football-Approach (Tony Robbins)

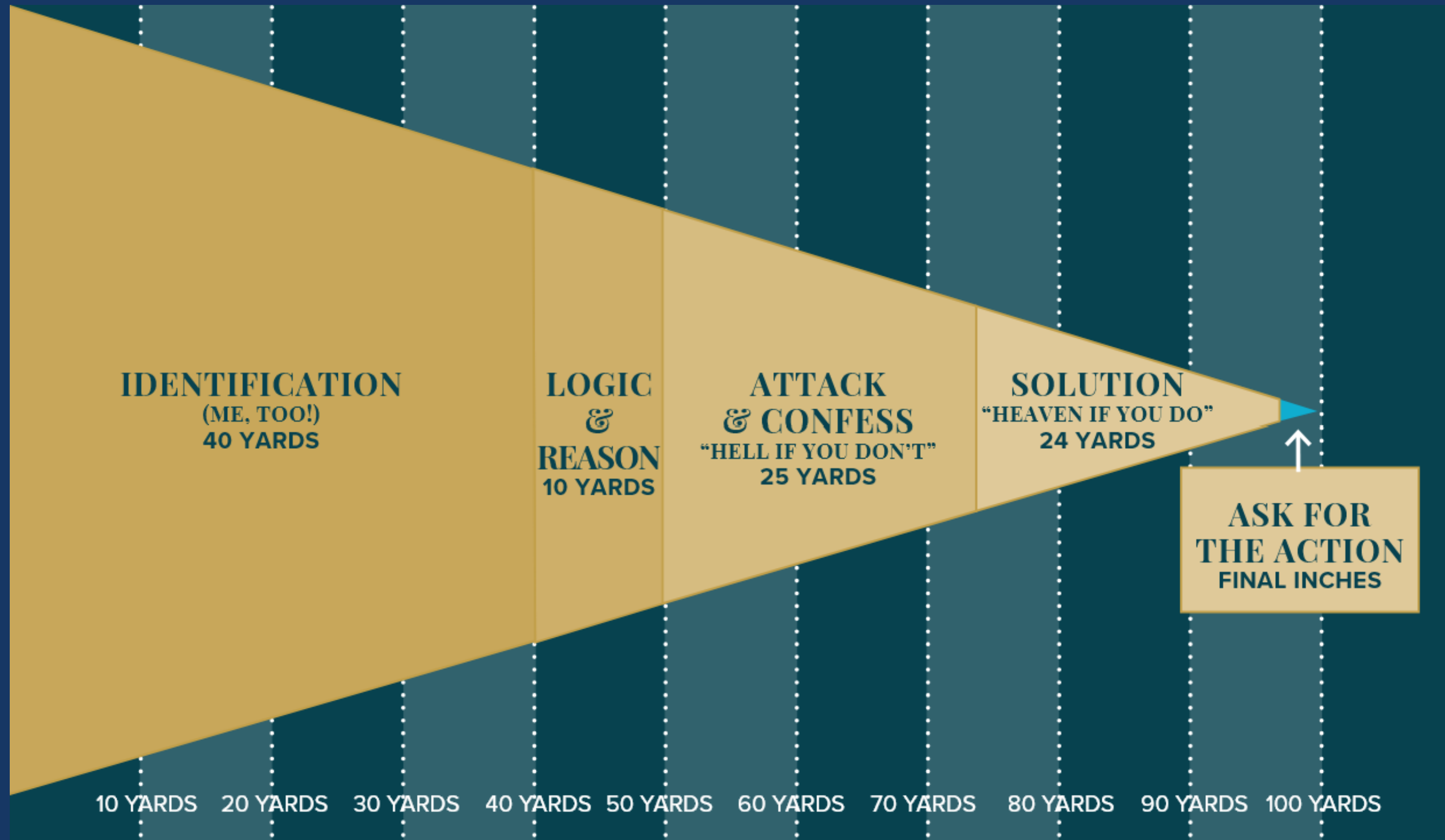
Der Football-Approach (Tony Robbins)

- ✦ Er schafft emotionalen Kontext (Du fühlst dich gesehen)
- ✦ Er zeigt, was möglich ist (Er öffnet eine Tür)
- ✦ Er gibt eine klare Entscheidungseinladung (Nicht: kaufen, sondern: wähle)

Der Football-Approach (Tony Robbins)

Video

Der Football-Approach (Tony Robbins)



Der Football-Approach (Tony Robbins)

90 Minuten Webinar = Football Field Struktur

Yard-Bereich	Phase	Ziel	Dauer	Inhalt / Was du tust
0–40 Yards	Verbindung & Sicherheit aufbauen	Nervensystem beruhigen, Vertrauen herstellen	0–35 min	Story, Normalisierung, Problem verstehen, kleine Aha-Momente
40 - 95 Yards	Bedeutung & Möglichkeit öffnen	Motivation, Hoffnung, Selbstwirksamkeit aktivieren	35 - 80 min	Teaching, Mini-Ergebnisse Visualisierung der Zukunft 1 Quick-Win
95 -100 Yards	Einladung / Pitch	Entscheidungsraum öffnen, ohne Druck	80 - 90 min	Mini-Story + klare, ruhige Einladung + Q&A

Formulierungen für die Phasen vom Football-Approach

✨ **Verbindung - Ich sehe dich, ich verstehe dich:** „Ich weiß, wie frustrierend es ist, so viel zu geben... und trotzdem nicht wirklich sichtbar zu werden.

Das hat nichts mit deinem ... zu tun. Du bist nicht alleine. Ich habe es selbst erlebt ... ich habe es gesehen ... das bedeutet nur, dass dir ... fehlt.“

Oder: “Sind hier ... unter uns? ... tendieren dazu, ... “

Oder: “<Behauptung> ... zumindest ist das meine Erfahrung ... “

Oder: “<Behauptung> ... genau wie meine Kunden bevor sie mit mir arbeiten ...”

✨ **Bedeutung & Möglichkeit - Es kann anders sein:** „Stell dir vor, du weißt jede Woche genau, was du tun musst, um ... zu werden — ohne Hustle, ohne Verzetteln, ohne Dauerdruck. Klar. Planbar. Umsetzbar. Das ist möglich. Wirklich. Was wäre möglich, wenn du das jetzt angehst? Was, wenn es einfacher wäre, als du denkst?“

✨ **Einladung - wenn du möchtest, gehen wir jetzt gemeinsam:** Wenn das etwas für dich ist ... wenn du spürst ... wenn du willst ... wenn 2026 ... wenn du nicht wieder 3 Monate ohne ... vergehen lassen willst... wenn jetzt der richtige Moment ist ...

Der Storytelling-Approach (Alexander Christiani)



Der Storytelling-Approach (Alexander Christiani)



✦ 1. Problem oder Gefühl nennen

Du sagst: "Ich weiß, wie du dich fühlst." z.B. mit "Kennst du das, wenn du ... und ... ?" oder "Viele sind unsicher ..." "Viele wünschen sich, aber ..."

✦ 2. Kurze Geschichte erzählen

Dann erzählst du kurz, wie du oder jemand anders das geschafft hat. z.B.: Mir ging das auch mal so ... Bis ich ...

✦ 3. Einladung machen

Wie kannst du ihnen helfen, dass es leichter oder schöner wird?

Die beste Story-Bridge ist die, die du selbst fühlst. Wenn du beim Erzählen innerlich nickst und lächelst, weißt du: Das ist deine!

7 Profi-Tipps für unwiderstehliche Story-Bridges

- **1. Echt ist besser als perfekt.**
- *Deine Zuhörer spüren sofort, ob du authentisch bist. Es muss nicht wie im Kino klingen – lieber ehrlich, manchmal sogar mit kleinen Fehlern, das macht dich sympathisch.*
- **2. Halte es kurz und knackig.**
- *30–90 Sekunden reichen. Deine Kernbotschaft soll im Kopf bleiben, nicht im Detail verloren gehen.*
- **3. Verwende die Worte deiner Kunden**
- *Hör gut zu, was deine Kunden erzählen! Oft stecken in deren eigenen Geschichten die besten Story-Bridges für deine nächsten Pitches.*

7 Profi-Tipps für unwiderstehliche Story-Bridges

- **4. Der Kunde ist immer der Held, nicht du oder dein Produkt!**
- *Beim Einladen geht es laut Christiani darum, den Kunden als Protagonisten deiner Geschichte zu sehen. Du selbst (bzw. dein Unternehmen) bist der Mentor, der dem Kunden hilft, seine eigenen Ziele zu erreichen. Das erzeugt sofort Nähe, Vertrauen und Identifikation – und nimmt dir den Druck, dich selbst oder dein Produkt „anpreisen“ zu müssen.*
- **5. Baue solche Story-Elemente von Anfang an ein**
- *Subtile Brücken zu deinem Angebot: Mini-Stories und Micro-CTAs von Beginn weg - ganz natürlich. Nimm die Wucht heraus. z.B. Wer hätte Lust, das einmal in der Praxis auszuprobieren? Nutze authentische Stories, zeige Transformationen, wecke Neugier – und mache am Schluss ein Angebot, das sich wie die logische Fortsetzung des Webinars anfühlt.*

7 Profi-Tipps für unwiderstehliche Story-Bridges

- **6. Emotionen vor Informationen - Nutzen klar & emotional kommunizieren**
 - *Menschen kaufen nicht das technisch beste Produkt, sondern das, dessen Nutzen sie am schnellsten und emotional am stärksten begreifen.*
 - *Reduziere technische Details auf das, was dem Kunden wirklich hilft, sein Problem zu lösen oder einen Wunsch zu erfüllen.*
- **7. Bewährtes Schema zum Anfangen**
 - *1. Nutzen, inhaltlicher Punkt - 1 Kundenstory mit deinem Angebot*
 - *2. Nutzen, inhaltlicher Punkt - 2. Kundenstory mit deinem Angebot*
 - *3. Nutzen, inhaltlicher Punkt - 3. Kundenstory mit Bezug zu deinem Angebot*

✦ 7 Schlüsselfragen, die dir helfen

1. Wenn du eine Freundin für dein Angebot gewinnen möchtest, was würdest du ihr sagen, warum sie es buchen soll?
→ Authentizität schlägt Perfektion. Stell dir vor, du sprichst mit jemandem, dem du wirklich helfen willst – das nimmt den Druck raus.
2. Wie ist deine Freundin? Warum braucht sie dein Angebot?
3. Wie verhält sie sich hinterher anders?
4. Was ist für dich persönlich das größte Geschenk, das du deinen Teilnehmern mit deinem Angebot machst?
→ So findest du emotionalen Zugang und bist automatisch überzeugend, weil du über das sprichst, was dich selbst begeistert.

✦ 5 Schlüsselfragen, die dir helfen

5. Welche 1-2 echte Erfolgsgeschichten oder Aha-Erlebnisse aus deiner Arbeit fallen dir sofort ein?

→ Storytelling ist die Brücke zwischen Fakten und Emotionen. Du brauchst keine Roman-Biografie – kurze, authentische Beispiele reichen völlig.

6. Was hält dich innerlich zurück, deinen Pitch klar und offen auszusprechen?

→ Gibt es Glaubenssätze wie „Ich will nicht aufdringlich sein“ oder „Verkaufen fühlt sich unangenehm an“? Das Bewusstmachen löst viele Blockaden.

7. Was wäre das Schlimmste, was beim Pitchen passieren könnte – und was wäre das Beste?

→ Diese Frage hilft, Ängste zu entzaubern und dich auf die positiven Effekte zu fokussieren.

Überleitungssätze & Mini-Drehbuch

✦ **Ich habe früher alles selber gemacht** ... aber ... dann ... genau das machen wir im ... genau das lernst du im ... (Mini-Story mit Micro-CTA)

✦ **Wenn du gerade merkst** ... (dass du das Thema wirklich angehen möchtest, dass der Moment reif ist, dass ... du nicht länger warten willst ... würde ich mich freuen ...) (Moment der Entscheidung)

✦ **Nur für die, für die es gerade dran ist** ... (das ist jetzt nur für diejenigen interessant, die wirklich ... ernst nehmen ... Du bist hier richtig, wenn ...)

✦ **Ich erzähle kurz, was möglich ist** ... (... und du prüfst für dich. Du spürst rein, ob es das Richtige für dich ist ... Das Ziel ist ...)

✦ **So arbeite ich konkret** ... (... Du bekommst jede Woche klare Aufgaben, Vorlagen und Feedback, damit du wirklich in Umsetzung kommst. Schritt für Schritt, ohne Überforderung ...)

✦ **Wenn du willst, schauen wir gemeinsam** ... (... Teamgefühl statt Druck ... starten wir am Montag ... Fragen dazu gerne über ... sonst Anmeldung über ...)

Webinar-Überleitungs-Baukasten: Die 7 Bridges

Webinar-Format	Inhalt	Überleitung (Pitch Bridge)	Beispiel-Formulierung	
1. Fehler/Probleme aufdecken	3 Fehler, die selbst smarte Frauen im Business machen	„Das war der erste Schritt...“	„Jetzt weißt du, woran es liegt – die Lösung ist greifbar...“	„Du kennst jetzt die 3 typischen Fehler. Im I-Camp zeigen wir dir, wie du sie vermeidest – Schritt für Schritt.“
2. Oberfläche vs. Tiefe	Überblick über Schritte geben, einen Prozess beschreiben, ein Prinzip vorstellen	„Wenn du tiefer einsteigen willst...“	„Das war der Einstieg, die Praxis kommt jetzt...“	„Wir haben die Grundlagen angerissen – wenn du es praktisch anwenden willst, dann komm ins ...“
3. Transformation Story	Von ... zu ...	Du bist nicht mehr die gleiche wie zu Beginn ...	„Lass mich dir zeigen, was möglich ist...“	„Ein Teilnehmer hat durch unser Training ... erlebt – genau das kannst du auch.“
4. Offene Fragen / Neugier		„Vielleicht fragst du dich jetzt...“	„Hast du dich an der Stelle wiedererkannt...?“	„Wenn du wissen willst, wie das konkret für dich aussieht, dann lass uns sprechen...“
5. Normal-Modus vs. Beschleuniger		„Damit du es noch einfacher hast...“	„Obendrauf bekommst du...“	„Als Teilnehmer erhältst du zusätzlich ..., damit du schneller Fortschritte machst.“
6. Schritt-für-Schritt	„Das war Schritt 1...“	„Jetzt hast du das erreicht, kannst du ..., bist du ... Was kommt danach ...“	„Im nächsten Schritt begleiten wir dich persönlich...“	„Heute hast du den ersten Schritt gemacht – im Kurs gehen wir gemeinsam den Rest des Weges.“
7. Einladung zur Community		„Du bist nicht allein...“	„Stell dir vor, du bist Teil einer starken Gemeinschaft...“	„Unsere Community steht dir zur Seite – im Training wirst du Teil davon.“

Das war eine ganze Menge Stoff ...

- ✨ Was hast du dir mitgenommen?
- ✨ Was willst du als erstes ausprobieren?



Deine Wochen-Aufgabe: **Die Plaudertaschen-Woche**

- Plaudere mit 5 Menschen über dein Angebot
(🎯 Easy Win)
- Plaudere mit 10 Menschen über dein Angebot
(✨ Power Move)
- Plaudere mit 20 Menschen über dein Angebot
(🔥 Game changer)

Ende - Fragen?

