

REICHWEITEN-BOOSTER 2.0: Strategisches Sichtbarkeits-Intensiv-Coaching

Deine Produkttreppe

Vom Angebots-Bauchladen zur skalierbaren Umsatzmaschine

Ziel des Webinars

- Verstehen, wie Angebote strategisch zusammenspielen
- Erkennen, warum manche Menschen viel tun, aber wenig verdienen
- Deine erste (oder bessere) Produkttreppe bauen
- Klarer Umsetzungsplan für dich (wann immer du willst)
- Gefühl: „Jetzt habe ich mein Business wirklich verstanden.“

Das ist oft Realität: Warum so viele Selbständige steckenbleiben – und wo eine Produkttreppe hilft

- Nur 1:1-Coaching anbieten
- Keine klaren Angebote
- Keine Systematik hinter Umsatz
- Inhalte posten ohne Verkaufsstrategie
- Gefühl von Überforderung, Unterforderung, Orientierungslosigkeit

Alter Denkfehler | Es geht auch schneller

- Ich brauche mehr Reichweite
- Mein Angebot ist noch nicht gut genug
- Ich muss erst sichtbar werden
- Wenn ich ein Programm habe, wird alles leichter

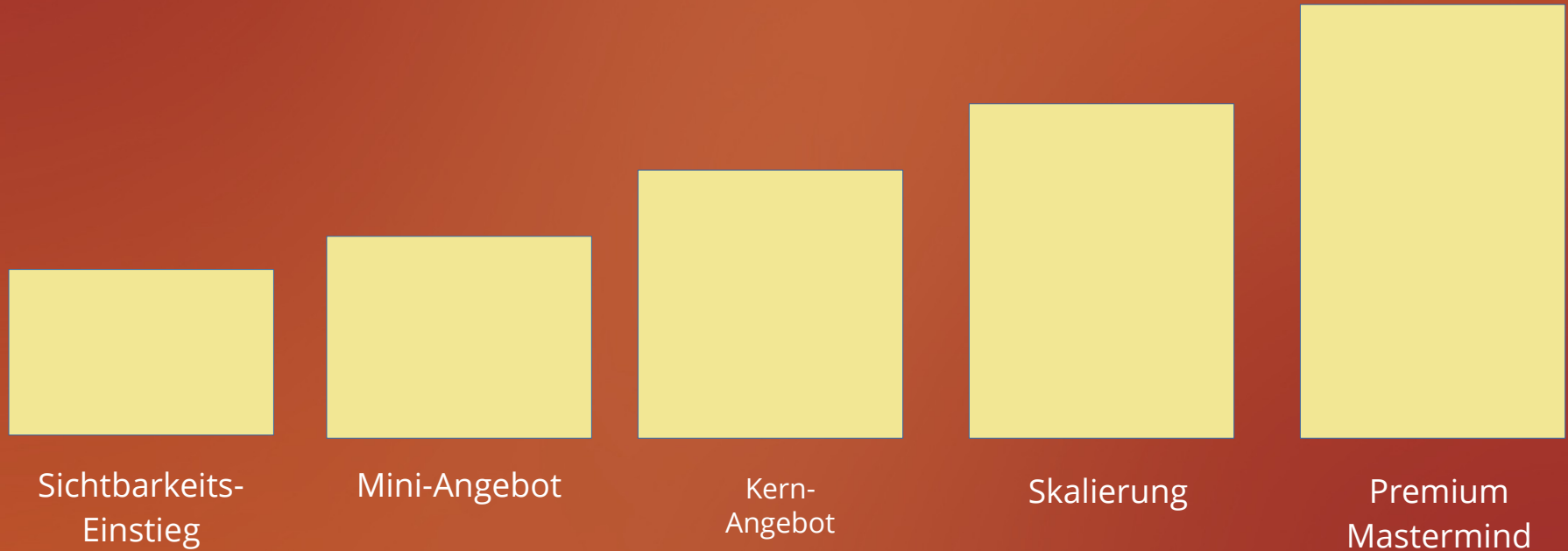
Wahres Business-Wachstum beginnt hier:
Mit einer intelligent aufgebauten Produkttreppe.

Die Produkttreppe ist ...

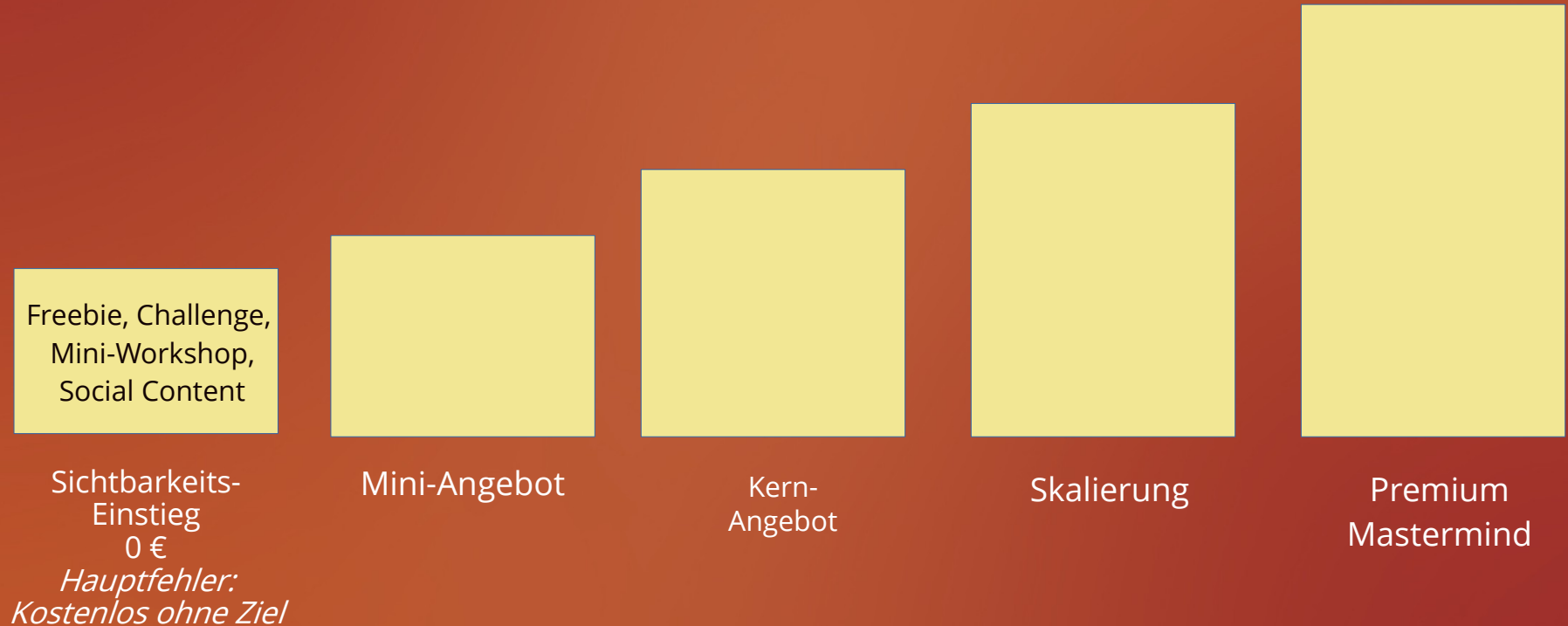
- Deine strategische Umsatz-Architektur: dein Business-System statt Bauchladen
- Eine funktionierende Produkttreppe führt Menschen logisch weiter
- Baut Vertrauen auf, entwickelt Kunden weiter
- Steigert automatisch deine Einnahmen und entlastet dich massiv

Eine funktionierende Produkttreppe besteht aus 3 – 5 Stufen

Die 5 Stufen einer funktionierenden Produkttreppe



Die 5 Stufen einer funktionierenden Produkttreppe



Die 5 Stufen einer funktionierenden Produkttreppe



Die 5 Stufen einer funktionierenden Produkttreppe



Die 5 Stufen einer funktionierenden Produkttreppe



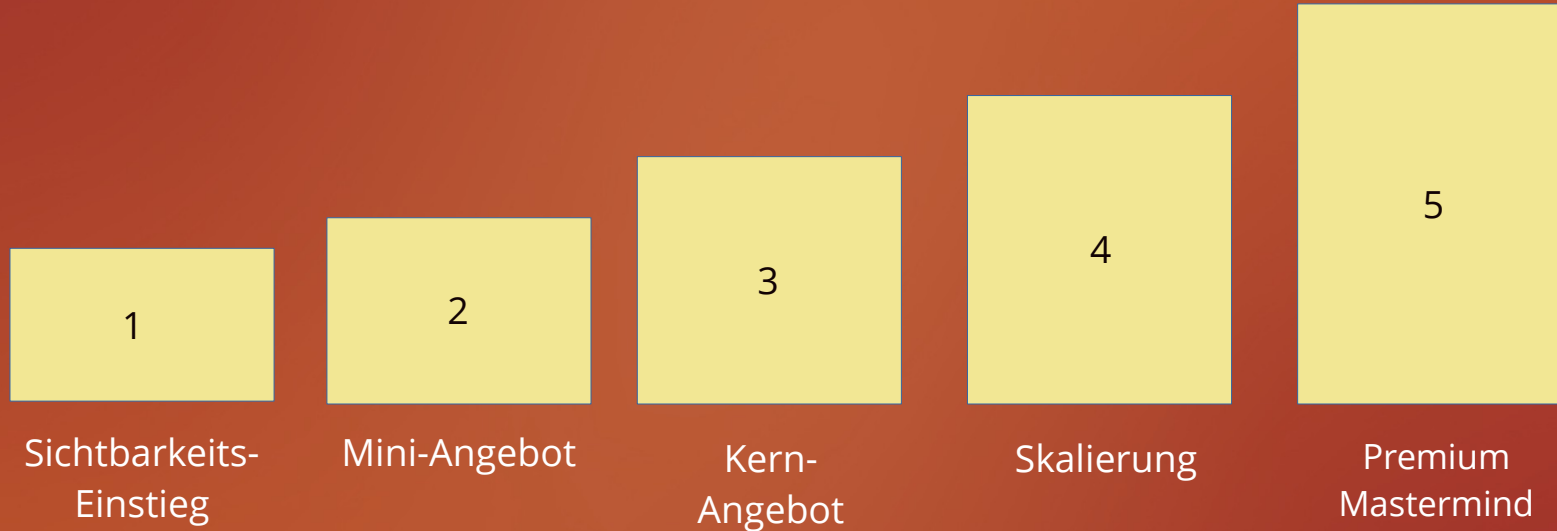
Die 5 Stufen einer funktionierenden Produkttreppe



Die häufigsten Fehler

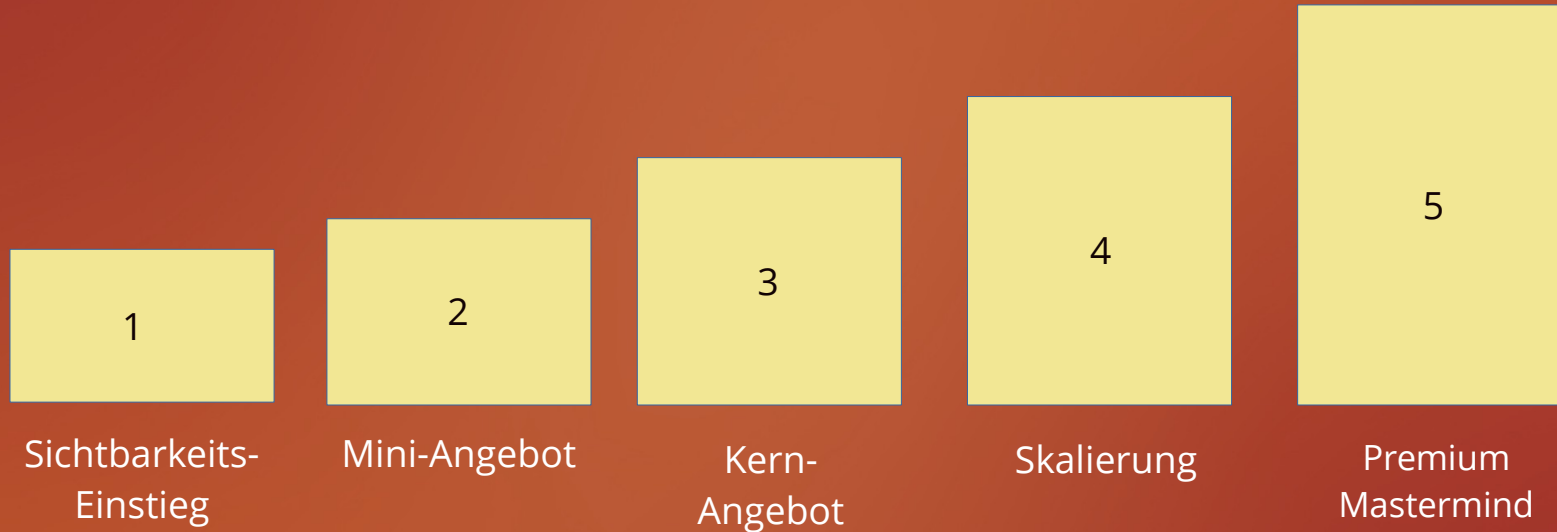
- ✗ Alles anbieten
- ✗ Keine Kundenreise
- ✗ Nur 1 Produkt
- ✗ Keine Weiterführung
- ✗ Keine Conversion-Strategie
- ✗ Preisgestaltung ohne Konzept
- ✗ Emotionale Überforderung durch Zuviel

Deine erste (oder bessere) Produkttreppe



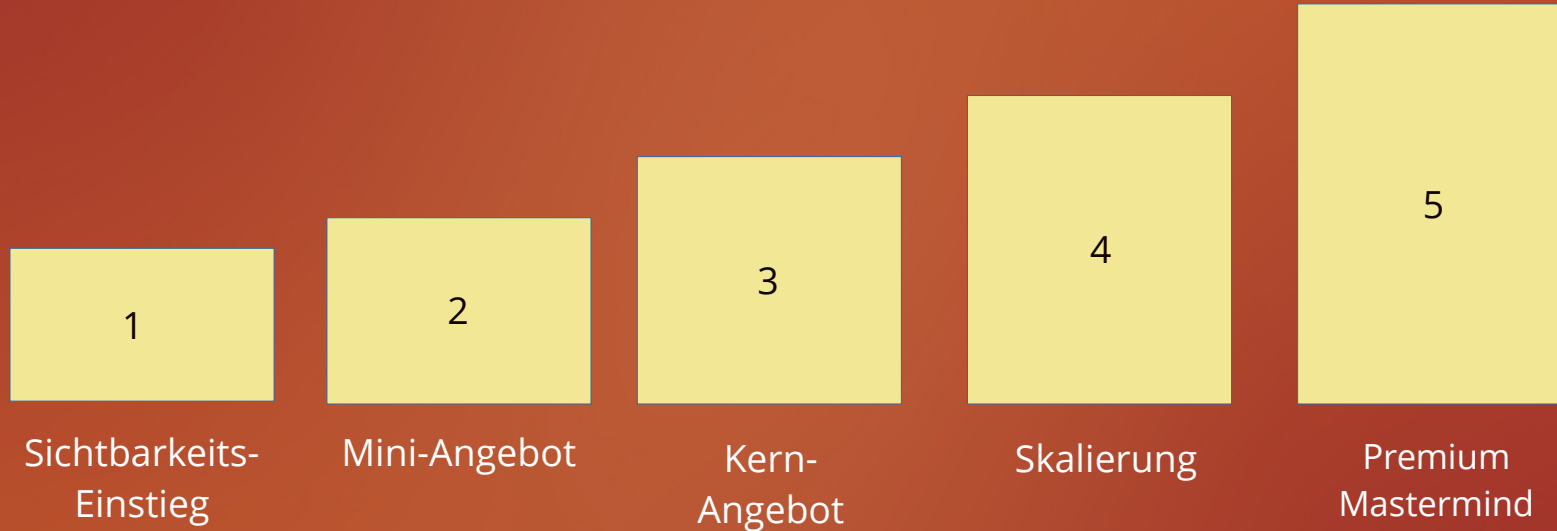
Schritt 1: Wo stehst du aktuell?
Welche Stufe bedienst du aktuell?

Deine erste (oder bessere) Produkttreppe



Schritt 2: Was fehlt? Wo ist der Bruch im System?

Deine erste (oder bessere) Produkttreppe



Schritt 3: Welche Stufe hat für dich aktuell Priorität?

Die Anleitung: So baust du deine Produkttreppe

- Die Basis: Was ist das Kernproblem? Ohne klares Kernproblem → keine Produkttreppe
- Von: Ich biete Karrierecoaching für 170 €/h ...
- Zu: Ich helfe Menschen bei ... Meine Kunden leiden am meisten unter ... Ihr größter Wunsch ist ...
- Beispiel: Ich helfe Frauen 40+, die unglücklich im Job sind, Klarheit zu finden und mutige Entscheidungen für ihre berufliche Zukunft zu treffen.
- DAS ist das Fundament der Produkttreppe.

Schritt 2: Wohin soll die Treppe führen?

- Die Produkttreppe braucht ein Endziel.
- Wir starten mit deinem Kern-Angebot.
- Was ist dein Kern-Angebot in 3 Sätzen, Problem, Ziel, Format, Dauer, Preis?
- Mein Kern-Angebot ist ...

Kern-Angebot
z.B.
Mentoring,
Coaching,
Produkt

Kern-Angebot
170 – 3.000 €

Stufe 1: Der Einstieg (kostenlos oder Mini)

- Ziel: Vertrauen aufbauen & Probleme bewusst machen
- Beispiele: Ebook, Webinar, Mini-Training, Selbsttest, Workshop
- Wie lautet dein Freebie?

1

Sichtbarkeits-
Einstieg

Stufe 2: Kleines Angebot (27 – 97 €)

- Ziel: Kaufentscheidung trainieren – erstes Ja
- Beispiele: Standortbestimmung, Stärken, Werte, erstes Problem vollständig alleine lösen
- Hauptfehler: zu wenig Wert, unstrukturiert, zu komplex, kein Nutzenfokus, nicht eingebunden in den Funnel (nicht automatisiert)

2

Mini-Angebot

Was kaufen Menschen für 27 – 47 (99) €

- Sie kaufen KEIN Wissen – sie kaufen:
- Erleichterung, Klarheit, Sicherheit, Abkürzung, Entscheidungshilfe
- Sie wollen Orientierung ohne großes Coaching, sie sind erschöpft vom Nachdenken, sie wollen sofort einsetzbare Ideen, schnelle Lösung bei innerem Druck
- Unsicherheit & Zeit verlieren sind schmerzhaft, Orientierung ist emotional wertvoll, 27 – 47 € ist leicht entscheidbar
- Realität: Oft werden die 27 € Produkte nicht einmal angeschaut



Ein Mini-Angebot für 47 € funktioniert, wenn ...

- Es ein konkretes Problem löst
- Es sofort umsetzbar ist
- Es mental entlastet
- Es ein klares Ergebnisversprechen hat
- Es auf dein Kernangebot einzahlt



Beispiel:

Mini-Angebot

als Upsell
vom
kostenlosen
Adventskalend
er

Doch, HALT!!! Dieses befristete Angebot könnte dich interessieren:

250 Interessen

80+ Ad-Templates

Anzeigen-Anleitung

40+ Ad-Text-Vorlagen

+ Video-Skripte
+ Video-Anleitungen
+ 99 Ad-Beispiele

**Hol' dir unsere erprobten Ads
Vorlagen & streiche "Werbeanzeigen
erstellen" in 20 Minuten von deiner
To-Do-Liste - für nur 27€ statt 37€ bis:**

Beispiel:

Mini-Angebot

als Upsell
vom
kostenlosen
Adventskalend
er



Yay - Du bist zum **Ads-Adventskalender** angemeldet!

Mach dich bereit für 24 grenzgeniale Ads-Tipps – egal, ob du noch keine Ads geschaltet hast (richtige Ads, nicht den Beitrag-bewerben-Button 😊) – oder schon ein alter Ads-Fuchs bist:

Die 24 Tipps kommen aus 8 Jahren täglicher Werbeanzeigenmanager-Magie und werden dir das eine „Ahaaaa!“ und „Ohhh“ entlocken, versprochen! 🙌

Doch, HALT!!! Dieses befristete Angebot könnte dich interessieren:

Beispiel:

Mini-
Angebot

Als unwider-
stehliches
Angebot

♥ BLACK MONTH Angebot !!! ♥ NORMAL €197 Heute 86% gespart! ♥

Ich war einfach müde von Social Media. Immer posten, Storys machen, sichtbar sein. Hier ist alles, was du brauchst:

Hole dir mein **PASSIVES EINKOMMEN** **OHNE INSTAGRAM System***

So verkaufst du deine Coachings & Kurse (fast) automatisch. Ohne tägliche Online-Präsenz.

(* jetzt 27€ statt 197€)



Perfekt, auch wenn du weder Reichweite noch eine Idee hast, was du verkaufen sollst. (Dieses System führt dich durch jeden

Was bekommst du für 27 € (statt 197 €)

- kompletter kompakter Videokurs, um das System umzusetzen
- Anleitung, wie du ein Coaching-Angebot oder digitales Produkt findest, mit dem du tatsächlich passiv Geld verdienen kannst inkl. Thementest und Profitabiliäts-Check
- exakte Anleitung, wie du das perfekte Businessmodell für dich findest und wie du die Strategie aus dem Videokurs so anpasst, um exakt dafür Kunden zu gewinnen
- Landingpage-Bauplan
- Angebotsformal und smarte Preisstrategie für jedes Businessmodell
- Anleitung deines Meta-Ad-Accounts – für Anfänger
- Vorlage zum strategischen Aufbau deines eigenen Trainings
- super einfache Meta-Ad-Strategie zum Nachmachen
- meine Strategie für 6-stellige Jahre

Was bekommst du noch für 27 € (statt 197 €)

- Versprechen: Ich halte kein Wissen zurück. Gewinne Kunden und verkaufe deine Kurse auf Autopilot.
- Versprechen: Kundin hat damit nach 5 Monaten 20.000 € Umsatz gemacht
- Zufriedenheitsgarantie: 30 Tage Geld zurück
- Dringlichkeit: Die Zeit läuft – jetzt sichern, bevor der Preis steigt!



Dein Eindruck?

Meine Formel dazu: 10:1

2

Mini-Angebot

Meine Formel dazu: 10:1

- Denke an 250 € Angebot – und schreibe 25 € dran. Denke an 470 € und schreibe 47 € dran. Denke an 990 € und schreibe 99 € dran.
- Für 250 € erwartet deine Zielgruppe kein PDF mehr, sondern Begleitung, Klarheit, Transformation & spürbares Ergebnis
- Mach aus einer 25 € Idee ein Premium-Paket à 250 € mit Struktur, Erlebnis und WOW-Faktor – perfekt als:
- Standalone-Produkt, Upsell nach einem Freebie, Downsell in einem Launch, Einstieg in dein Kern-Angebot, Qualifikation für Premium-Coachings, Cashflow-Produkt
- Garniert mit Risikolos-Option ... und Testimonials → ein No-Brainer

2

Mini-Angebot

Jetzt du: Erste Ideen für dein Mini-Angebot

- Was braucht deine Kundin oder dein Kunde nach dem Freebie?
- Was ist der nächste logische Schritt?
- Welche (innere) Blockade steht jetzt im Weg?

2

Mini-Angebot

Denke an 10:1 Wert → Preis

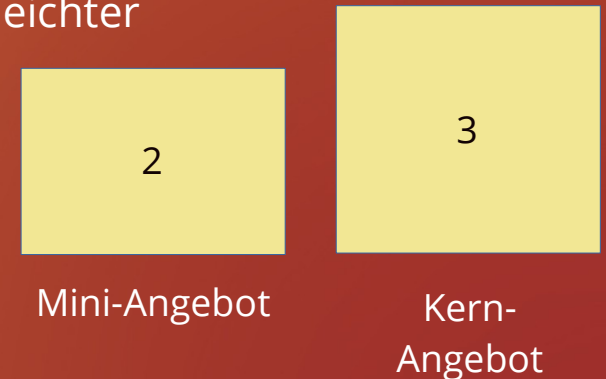
- Welcher Preis soll dein Mini-Angebot haben?
- Welche Inhalte dürfen rein für Preis * 10?

2

Mini-Angebot

Verknüpfung: Wo wird aus Inhalt Entscheidung?

- Wo lädst du zur nächsten Stufe ein?
- Welche inneren Schritte muss sie nach dem Mini-Angebot gehen?
- Was kann sie alleine nicht erkennen?
- Wo braucht sie Erfahrungsaustausch? Was braucht sie, um noch mutiger zu handeln, klarer zu sein, besser zu entscheiden, leichter loszulassen?
- In welchem Moment ist das Bedürfnis am größten?
- Wie zeigst du, dass Alleingänge zwar möglich – aber teuer in Zeit & Energie sind?



Eine Produkttreppe hat nicht viele Stufen – sondern eine klare Richtung

- Wenn du deine Wunschkundin logisch führst, verkauft dein Business irgendwann für dich.
- Dein Job ist nicht verkaufen, sondern führen.
- Nicht: Freebie → irgendwas → Chaos :-)
- Lieber eine saubere Treppe als 5 unfertige Ideen.



Stufe 3: Dein Kern-Angebot (€)

- Mein Kern-Angebot ist:

.....

.....



Kern-
Angebot

Stufe 4: Skalieren

- Auch 2 Teilnehmer sind eine Gruppe :-)
- Membership ist eine kontinuierliche Verpflichtung
- Fang so früh wie möglich, gerne auch klein an – ein Versuchsballon
- Dein Impuls:

Gruppen-
programm,
Online-
programm,
Membership

Skalierung
170 € * X

*Hauptfehler: sich
selbst sabotieren,
„Bin ich bereit für
Gruppen?“*

High-End-
Coaching,

Mastermind

exklusive
Begleitung,

Jahreskreis

Premium
> 3.000 – 15.000 €+
*Hauptfehler: sich
selbst sabotieren
„Bin ich das wirklich
wert?“*

Stufe 5: 1 Wunsch-Premium-Option

- Optional – in der Hinterhand behalten, was dir wirklich Freude macht
- Premium-Begleitung
- Fürchte dich nicht vor hohen Preisen, wachse dort hinein
- Entwerfe es für dich, ohne es zu veröffentlichen

- Deine erste Idee:

Gruppen-
programm,
Online-
programm,
Membership

Skalierung
 $170 \text{ €} * X$

*Hauptfehler: sich
selbst sabotieren,
„Bin ich bereit für
Gruppen?“*

High-End-
Coaching,

Mastermind

exklusive
Begleitung,

Jahreskreis

Premium
> 3.000 – 15.000 €+
*Hauptfehler: sich
selbst sabotieren
„Bin ich das wirklich
wert?“*



**Was du aus diesen Beispielen und heute
lernen kannst:
Mini-Produkte oder kleine Angebot sind ein
realistischer Einstieg – sie erzeugen
Aufmerksamkeit, erste Geldströme und
Validierung.**

Mit deiner Zielgruppe (Selbständige & Unternehmer 40+, Umbruch, wenig Zeit) kann ein gut strukturiertes Angebot sehr gut funktionieren — weil diese Menschen Wert auf Klarheit, Führung und Zeitersparnis legen.

Empfehlenswerte Vorgehensweise – Schritt für Schritt – es muss nicht alles auf einmal sein:

Heute einen wichtigen Schritt gemacht für dich als Unternehmer*in

Du kannst mit einem Mini- oder Low-Invest-Angebot starten, um Vertrauen aufzubauen und erste Einnahmen zu generieren
(easy-automatisiert)

Parallel kannst du eine skalierbare Produkttreppe planen – Freebie – Mini-Angebot – Kernangebot – ggfalls Premium – und so nachhaltigen Umsatz aufzubauen.

Mit klarer Positionierung und emotionaler Ansprache hast du sehr gute Chancen, sehr ordentlichen Umsatz zu erzielen und den Umsatz von deinem Kernangebot deutlich zu steigern.

Denke an die 3 Weinflaschen im Sortiment.

Was nimmst du dir aus der
heutigen Session mit?

Ende - Fragen?