

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

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.

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

Ganz freiwillig einfach weil DU es willst !

Sharing is Caring



**DATENSCHUTZ
HINWEISE**

**FB-PAGE
FB-GRUPPE**

lawlikes
RECHT einfach und verständlich

[Insights und Anzeigen ansehen](#) [Erneut bewerben](#)

1,6 Tsd. 592 Kommentare 983 Mal geteilt

2016-2019: Die goldenen Jahre

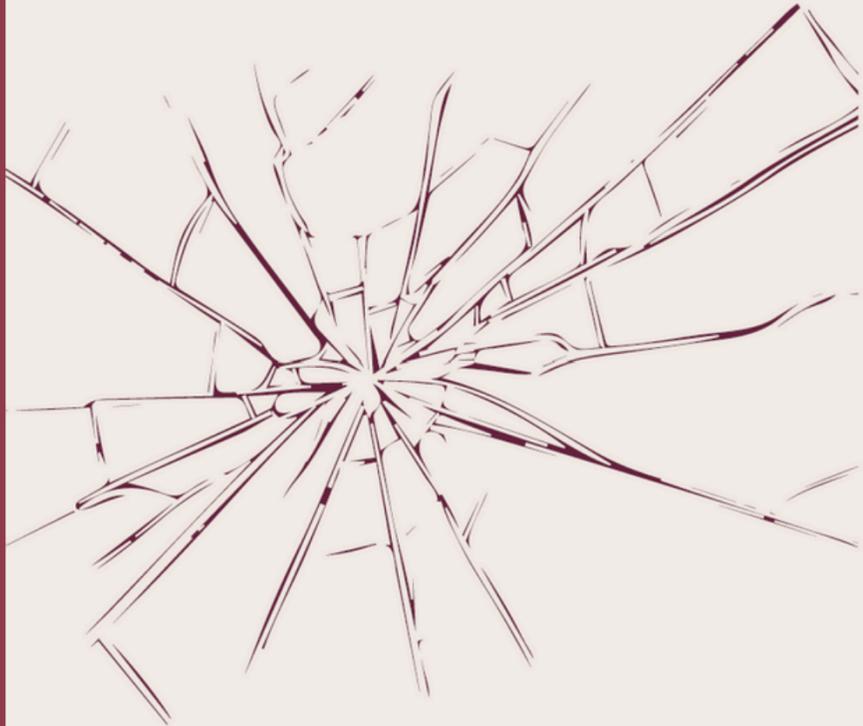
- Wochenend-Workshops für 1.000€? **Ausverkauft!**
- Kostenlose Webinare? **Überbucht!**
- 6.000-8.000€ Programme? **Liefen wie geschnitten Brot**

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 herauszusteichen 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.

3 Einfache Wahlmöglichkeiten



BEST VALUE!

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

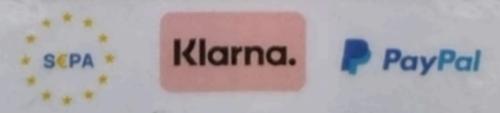


Business Mastery	18.740 €
Date With Destiny	7.995 €
Life Mastery	7.995 €
Wealth Mastery	6.995 €
Persönliches Coaching	2.300 €

GESAMTWERT ~~44.025 €~~

SONDERANGEBOT BEI ZAHLUNG IN VOLLER HÖHE **14.990 €**

BEGINNEN SIE MIT EINER ANZAHLUNG VON **1.995 €** + MONATLICHE ZAHLUNGEN



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

Es ist noch kein Meister vom Himmel gefallen 😊



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)

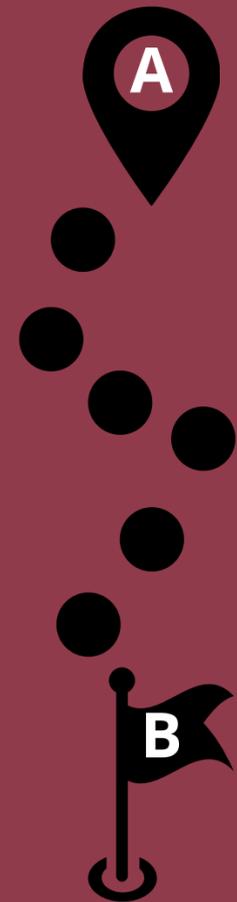
Glaubst du wirklich an das, was du tust?

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 ...

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.

DEIN UNWIDERSTEHliches ANGEBOT - online erfolgreich schnell und zuverlässig

Success Code 2: Klares Ergebnisversprechen!
Mach das Ergebnis messbar!

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

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



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 2025 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.“

Ende - Fragen?

