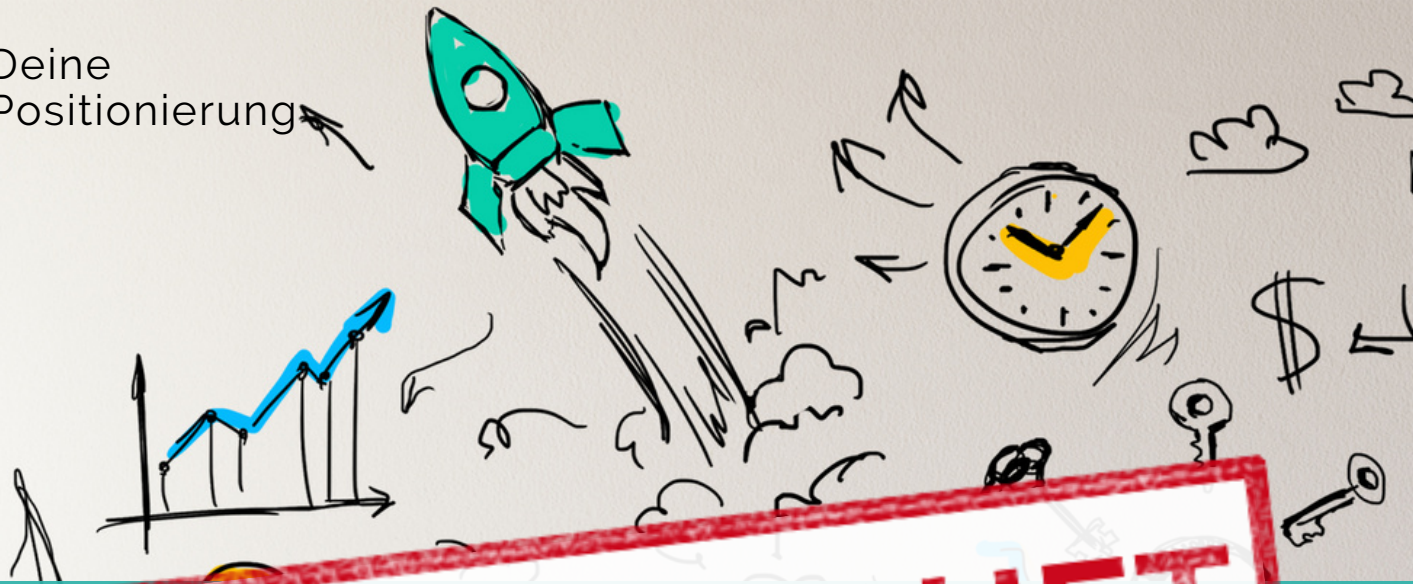
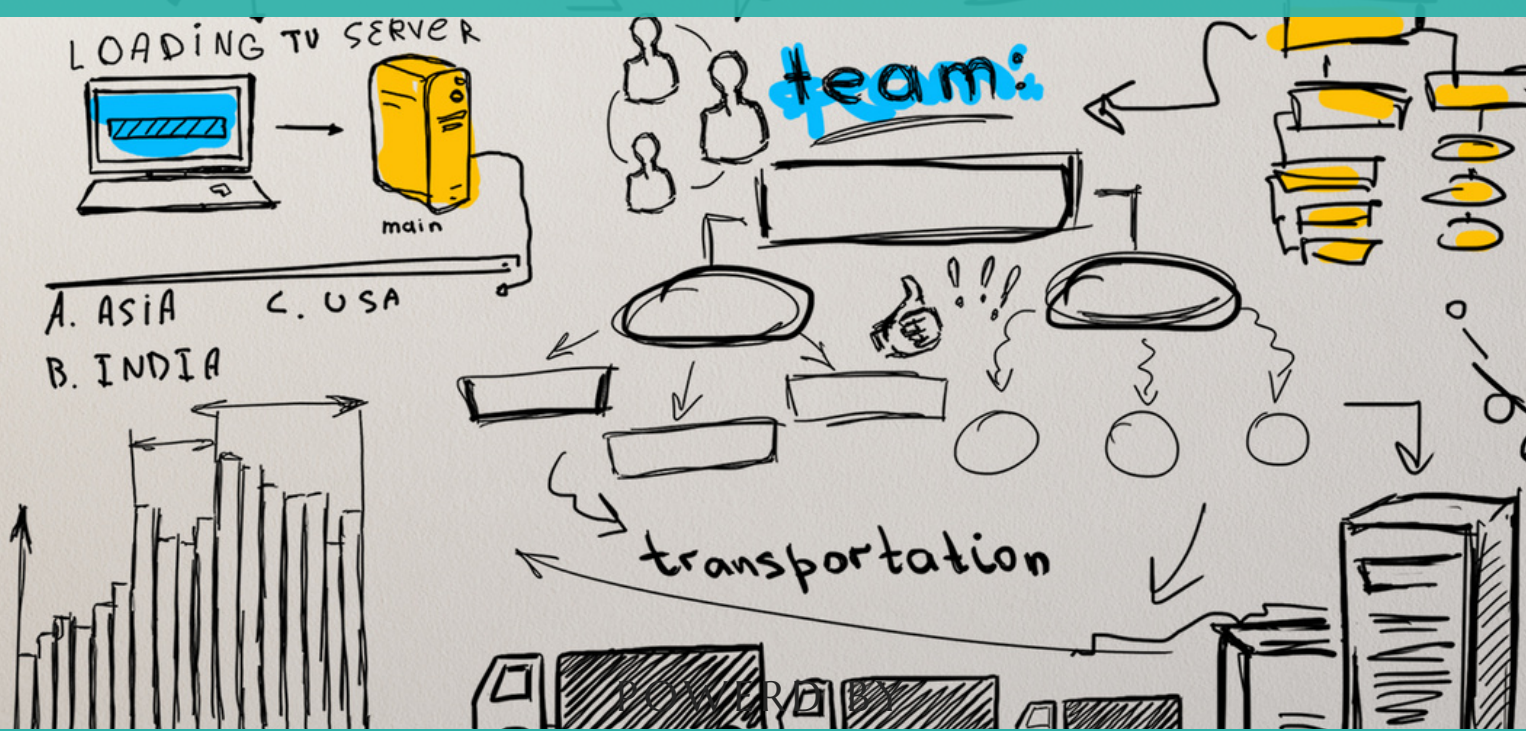


Deine
Positionierung



AUSVERKAUFT

In diesem Workbook findest du eine detaillierte Anleitung für deine Positionierung und deinen Start ins Online Business inkl. Platz für deine eigene ausgearbeitete Strategie.



DIE MENTOREN

ISABELLA

Head of Sales

MIKE

Coach & Trainer

SIBEL

Business Mentorin



HERZLICH WILLKOMMEN

Wir begrüßen dich ganz herzlich in deinem Workbook.

Dieser Workshop ist nicht irgendein Workshop!

Du wirst lernen, dich selbst und dein Produkt so zu platzieren, dass es die Menschen magisch anzieht. Du wirst lernen, wie du dein Wording richtig formulierst und was SOG Marketing bewirken kann.

All das, was du für einen optimalen Online Auftritt und Sichtbarkeit benötigst.

Wir wünschen dir viel Spaß und wenn du Hilfe brauchst, sind wir natürlich gerne für dich da!

Mike, Sibel & Isabella

KURS ÜBERSICHT

01

SMART deine Ziele bestimmen

02

**Die wichtigste Frage an dich
- Dein WARUM**

03

**Welche Probleme löst dein
Produkt?**

04

Wer ist dein Wunschkunde?

05

Die perfekte Überschrift

06

**Die Marktanalyse
Google Trends & Co.**

07

**Wie sieht dein
Produkt aus?**

08

**Deine Heldenreise
Die Story rund um dich**

09

**Wie sieht dein
Freebie aus?**

10

**Wie kann dein Kurs oder
Training aussehen**

11

**Erstellung einer
Landing Page**

K A P I T E L

01

SMART
DEINE ZIELE BESTIMMEN

Das in unseren Augen Wichtigste überhaupt, ist es, seine eigenen Ziele genau auf den Punkt zu bringen und zu kennen. Denn wenn du nicht weißt, wohin du willst, ist es schwierig, den passenden Weg zu finden und zu ebnen.
Dafür gibt es ein tolles System, das dir dabei helfen wird.

K A P I T E L

02

DIE WICHTIGSTE FRAGE AN DICH - DEIN WARUM

Die wohl wichtigste Frage, die du dir stellen solltest. Wenn du dir diese Frage ehrlich und von Herzen kommend beantworten kannst, weißt du, dass du den richtigen Weg eingeschlagen hast.

The Golden Circle ist eines unserer liebsten Tools dafür.

K A P I T E L

03

WELCHE PROBLEME LÖST
DEIN PRODUKT

Du hast wahrscheinlich schon ein perfektes Produkt in deinem Kopf. Einen Kurs, den jeder brauchen wird? Aber hast du dir auch Gedanken gemacht, ob jemand dein Produkt braucht?

Beantworte dir die Frage: Welche Probleme löst mein Produkt?

NUR WENN DU PROBLEME LÖST, WIRST DU GELD VERDIENEN

Wenn du Geld verdienen möchtest, solltest du weniger an das Geld denken, sondern vielmehr daran, wie du Probleme lösen kannst. Menschen geben kein Geld aus, wenn kein Problem gelöst wird. Dabei sind die Probleme der Menschen von unterschiedlichster Art und es ist nicht immer sofort ersichtlich, welche Probleme ein bestimmtes Produkt lösen kann.

Einer der besten Ansätze, eine Geschäftsidee zu entwickeln, ist unserer Meinung nach, die Probleme der Menschen näher zu betrachten und passende Lösungen zu entwickeln. Es nützt wenig, ein tolles Produkt zu haben, welches jedoch kein Problem löst und wofür die Menschen somit nicht bereit sind, Geld auszugeben.

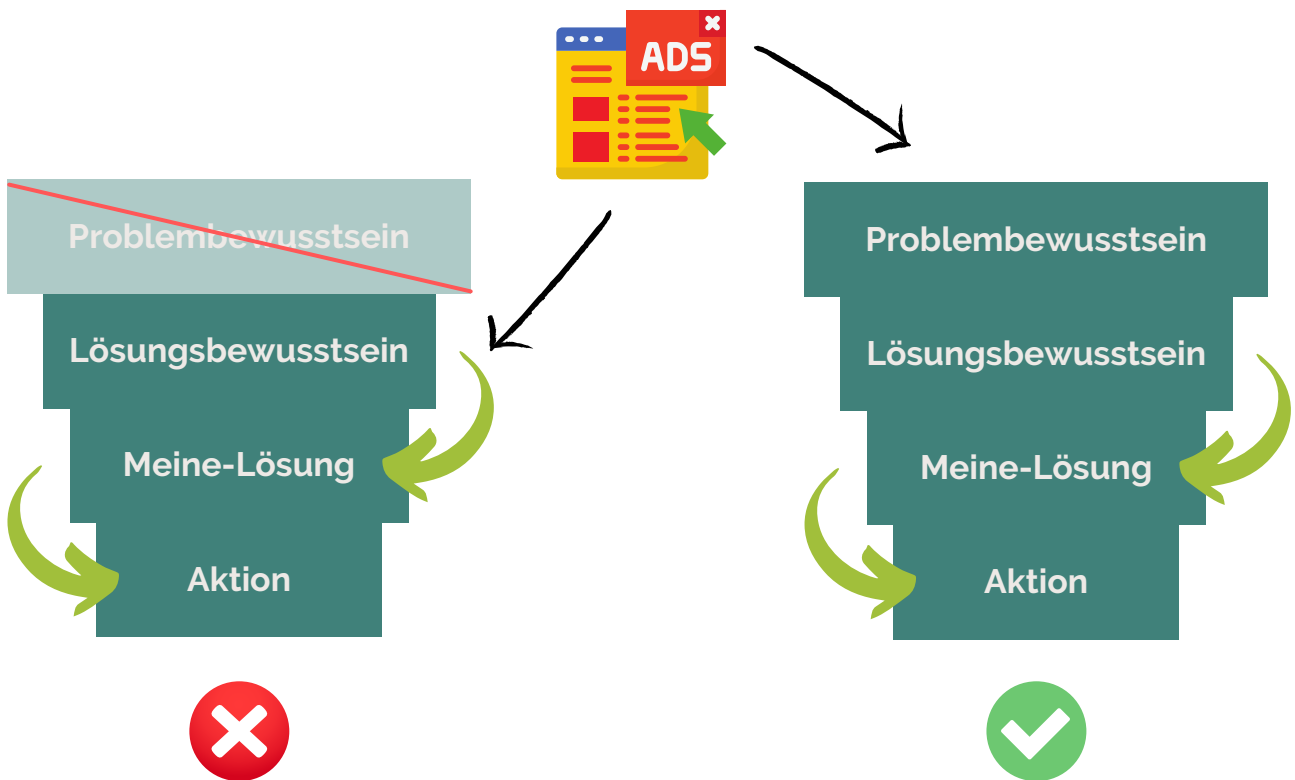
Betone das Problem, welches du löst

In der Vermarktung deines Produktes musst du nun dafür sorgen, dass du deinen Interessenten klar zeigst, welches Problem du damit löst. Für Anti-Pickel-Creme wird ein Teenager zum Beispiel zuerst alleine vor dem Spiegel gezeigt, wie dieser einen Pickel entdeckt.

Dann trägt er die entsprechende Anti-Pickel-Creme auf, der Pickel verschwindet und der Teenager verbringt den Abend mit all seinen Freunden, wobei alle am Lachen sind und Spaß haben.

Diese Werbung zeigt sehr eindrucksvoll, wie auch eine einfache Creme (angeblich) soziale Probleme lösen kann. Erst nachdem er die Creme aufgetragen hat, verschwand der Pickel und dann erst konnte er wieder mit seinen Freunden lachen. Ergo (laut der Werbung) führt die Creme dazu, dass er Spaß hat und mit seinen vielen Freunden Zeit verbringen kann. Aber auch wenn du keinen eigenen Werbespot planst, ist es wichtig, nicht die direkte Wirkung der Produktes anzupreisen, sondern das tiefergehende Problem, welches das Produkt lösen kann.

STEIGERE DAS PROBLEMBEWUSSTSEIN



Der Großteil deiner Kunden hat noch gar kein Lösungsbewusstsein. Sie sind nicht bereit dafür und sie können es noch gar nicht sein! Oder suchst du etwa nach einer Lösung, wenn du das Problem noch gar nicht kennst?
Wie das vorherige Beispiel mit der Anti-Pickel Creme.

Adressiere zuerst das Problembewusstsein. Danach gehst du in der Kommunikation auf das Lösungsbewusstsein über. Und erst danach präsentierst du deinen Aufruf für eine Aktion (also deinen Call-to-Action).

K A P I T E L

04

WER IST DEIN
WUNSCHKUNDE?

Es ist essenziell zu wissen, wie dein absoluter Wunschkunde aussehen soll. Welche Interessen hat dein Wunschkunde? Verbringt er Zeit auf Social Media? Wie verbringt er seine Freizeit? Viele Fragen, die beantwortet werden sollten, um ein klares und strukturiertes Bild zu erhalten.

SO DEFINIERST DU DEINE ZIELGRUPPE

Schritt 1: Merkmale definieren

Aktuell leben in Deutschland, Österreich und der Schweiz fast 98 Mio. Menschen mit einem Altersdurchschnitt von knapp 43 Jahren. Davon ca 51 % Frauen und 49 % Männer.

Um alle ansprechen zu können, musst du mit großen Streuverlusten und damit erheblichen Kosten rechnen. Daher solltest du von einer breit gefächerten Gruppe zu einer möglichst eng gefassten Zielgruppe kommen und diese ganz genau definieren. Betrachte also so viele Merkmale wie möglich, um später dein Angebot treffsicher erstellen und kommunizieren zu können.

Mit folgenden Merkmalen kannst du den Personenkreis bedeutend eingrenzen:

- Wohnort: In welchem Land, Bundesland, Region wohnen deine Wunschkunden?
- Geschlecht: Willst du eher mit Frauen oder eher mit Männern arbeiten?
- Alter: Für welche Altersgruppe ist dein Angebot interessant?
- Familienstand: Spricht dein Angebot eher Singles, Paare oder Familien mit Kindern an?

- Berufsgruppe: Für welche Berufsgruppe ist dein Angebot passend?
- Weitere Merkmale: Bildung, Religion, Nationalität, ...

Schritt 2: Bedürfnisse erkennen

Erst wenn du die Bedürfnisse deiner potentiellen Kunden kennst, kannst du ihnen dein Produkt schmackhaft machen und mit deinem Produkt eines dieser Bedürfnisse stillen. Das bedeutet, du lieferst deinen Wunschkunden einen Anlass zum Kauf. Dazu musst du deine Zielgruppe kennenlernen.

Du musst verstehen, was deine Zielgruppe emotional antreibt, denn in erster Linie kaufen Menschen aus emotionalen Gründen und bewerten diese Entscheidung erst später mit logischen Argumenten.

Um die Emotionen deiner potentiellen Kunden herauszufinden, musst du mit ihnen sprechen. Befrage sie persönlich, online 1:1, mittels Fragebogen per E-Mail oder Umfrage auf Facebook, ...

K A P I T E L

05

DIE PERFEKTE ÜBERSCHRIFT

Mittlerweile weißt du ja, dass die Überschrift der essenziellste Bestandteil deines Workshops oder deines Seminars ist.

Auf den folgenden Seiten erarbeitest du deine perfekte Überschrift - perfekt abgestimmt auf deine Zielgruppe.

Es gibt verschiedene Überschriften-Typen. Finde heraus, auf welchen Typ deine Zielgruppe am stärksten reagiert.

K A P I T E L

06

MARKTANALYSE
GOOGLE TRENDS & CO

In diesem Kapitel erlernst du die absoluten Geheimtipps der online Marketer, wie einfach es ist, eine Marktanalyse zu verfassen und wie du das für dich und dein Produkt nutzt.

GOOGLE TRENDS



Was ist Google Trends?

Google Trends ist ein Online-Dienst des Unternehmens Google LLC, der Informationen darüber bereitstellt, welche Suchbegriffe, von Nutzern der Suchmaschine Google, wie oft eingegeben wurden. Die Ergebnisse werden in Relation zum totalen Suchaufkommen gesetzt und sind seit Anfang 2004 in wöchentlicher Auflösung für die gesamte Welt oder einzelne Regionen verfügbar. Google Insights for Search wurde am 27. September 2012 als eigenständiger Service eingestellt und in Google Trends integriert.

Mithilfe von Google Trends lässt sich die Popularität einzelner Begriffe im Zeitablauf analysieren, was Rückschlüsse auf sich formierende Trends in der Gesellschaft erlaubt.

[Hier geht's zu Google Trends](#)

ANSWER THE PUBLIC



Frag direkt den Kunden.

Answer the Public ist eine der absoluten Geheimwaffen für alle, die online ihr Geld verdienen wollen.

Stell dir vor, du könntest deinen Kunden direkt fragen, in welchem Zusammenhang er dein Produkt googelt.

Das geht ganz einfach mit answer the public.

Erhalte hier GRATIS eine komplette Übersicht von Keywords, die dein Wunschkunde suchen könnte und in welchem Zusammenhang diese am häufigsten und am wenigsten gesucht werden.

[Hier geht's zu Answer The Public](#)

K A P I T E L

07

WIE SIEHT DEIN
PRODUKT AUS?

Schreibe alles genau nieder!

Handelt es sich um einen Kurs? Ist es ein Mentorship Programm?

Ist es ein physisches Produkt?

Es gibt viele Möglichkeiten, mache dir daher Notizen zu all deinen Ideen und wiege dann ab, mit was du dich am wohlsten fühlst.

K A P I T E L

08

DIE
HELDENREISE

Die Heldenreise ist eines der populärsten Storytelling Tools – im Film, in der Werbung, in Erzählungen. Jeder, der gute Geschichten erzählen will, sollte dieses universelle Muster kennen.
Kreiere deine Heldenreise.

KREIERE DEINE HELDENREISE

Der Held hat normalerweise ein ruhiges und entspanntes Leben und ist irgendwann mit einem Problem konfrontiert, das scheinbar übermächtig ist.

Wir Menschen lieben es, wenn wir andere dabei beobachten können, wie sie ein Problem erleben und überwinden.

So ziemlich jeder Film, jede Geschichte oder jede Serie ist so aufgebaut. Der Held kommt an einen Gegenspieler und wir wollen sehen, was nun passiert und wie am Ende das Gute gewinnt.

Der Mentor oder die Entdeckung der Lösung

"[...]ich wusste nicht mehr weiter und auf einmal[...]" - das sind Dinge, die in Stories eine große Rolle spielen. Entweder ist der Held durch try-and-error selbst auf die Lösung gekommen. Oder es tauchte auf einmal ein Mentor auf, der die Lösung ein Stück weit näher brachte.

Das Überwinden der Hürde

Der Held überwindet diverse Widerstände und beseitigt am Ende das anfangs für unüberwindbar gehaltene Problem. Achte mal auf Filme und Serien, die so aufgebaut sind. Leider wird dir dieses Muster immer wieder begegnen und das macht "seichte" Filme etwas vorhersehbar.

Die Überwindung der Hürde ist aber ein zentrales Element in der Heldenreise. Danach kommt es meist zu einer Metamorphose des Helden, der danach einfach nicht mehr der Gleiche ist.

Wichtig ist:

Deine Geschichte sollte auf das Wesentliche heruntergebrochen werden. Maximal 5 Minuten und dein "Warum machst du das" sollte klar und deutlich sein.

K A P I T E L

09

WIE SIEHT DEIN
FREEBIE AUS?

Ein Freebie - etwas, das deine Wunschkunden anziehen und zu dir ziehen soll.

Wie könnte ein Freebie für dich aussehen?

Hast du Tipps oder Tricks, die im Nachgang zu deinem Kurs führen?

Hast du ein kostenloses Training? Ein kostenfreies Live-Seminar?

Lass dir etwas einfallen.

Was ist ein Freebie

Als Freebie bezeichnet man ein digitales Geschenk, welches man im Tausch gegen eine E-Mail-Adresse herunterladen darf. Man bezahlt das Freebie also nicht mit Geld, sondern mit seinen Kontaktinformationen.

An dieser Stelle fragst du dich vielleicht, warum man ein Freebie anbieten sollte und welche Vorteile das für dich hat.

Wenn du ein Freebie anbietest und dieses perfekt auf deine Zielgruppe ausrichtest, bekommst du wertvolle Kontaktinformationen (auch "Leads" genannt), die du mit weiteren Inhalten füttern und somit großes Vertrauen zu diesen Kontakten aufbauen kannst.

Dieses Vertrauen ist nötig, falls du den neu gewonnenen Kontakten später ein passendes Angebot unterbreiten willst. Also um zu Verkaufen. Dabei ist es natürlich erstmal sehr wichtig, dass dein Freebie einen großen Wert hat und dass das darauffolgende Angebot perfekt zum Thema des Freebies passt.



Welche Art Freebie könntest du verwenden?

Es gibt viele verschiedene Arten von Freebies. Häufig werden Checklisten, Worksheets oder eBooks als Freebies verwendet, die sich Interessierte kostenfrei herunterladen können.

Es gibt aber noch weitere (spannendere) Arten von Freebies, wie zum Beispiel:

- Eine kleine Videoserie (meist 3-teilig + extra Video, welches das Angebot vorstellt)
- Ein Quiz oder Test (dessen Auswertung man erst nach Angabe der E-Mail-Adresse bekommt)
- Ein Webinar (meist 60-90 Minuten Online-Seminar inkl. Verkaufsteil am Ende)

Eigentlich kann ein Freebie alles Mögliche sein – Hauptsache es bietet deiner Zielgruppe echten Mehrwert.

K A P I T E L

10

WIE KANN DEIN KURS ODER TRAINING AUSSEHEN?

Jetzt wird's spezifisch!

In diesem Kapitel geht es darum, dir noch einmal bewusst zu machen, wie genau dein Kurs oder Training aussehen soll.

Aus wie vielen Lektionen besteht dieser?

Wie ist dieser aufgebaut?

Wie lange dauert er? Und so weiter... beantworte dir alle Fragen, die dein Kunde haben könnte und designe dein Produkt.

K A P I T E L

11

ERSTELLUNG DEINER
LANDINGPAGE

Du hast alle essenziellen Teile für deine Landingpage zusammen.
Lass uns diese jetzt noch in Form bringen und psychologisch richtig aufbauen.

Was ist das auf einen Blick

NEU: #ausverkauft auf Knopfdruck für Seminarleiter & Coaches – KOSTENFREI

#believeinyou

AUSVERKAUFT AUF KNOPFDROCK

live vom 12.07.21 bis 16.07.21 (jeden Tag um 19:30 Uhr)

Lerne in 5 Tagen wie du deine Online Workshops und Seminare spielend leicht ausverkaufst und damit ein nachhaltiges und unabhängiges Standbein aufbaust



Ja, ich will dabei sein

Wir investieren über 100.000 EURO in unsere Kursteilnehmer. Du hast die Möglichkeit von den Coaching-Subventionen zu profitieren. **GEWINNE DEN BELIEVE AWARD**

02

Tage

14

Stunden

48

Minuten

37

Sekunden



Mit Valentina und Mike
Mentoren für Soulbusiness & Online Marketing

Kunden die uns vertrauen:
Pascal Voggenhuber, Dr. Daniele Ganser, Die Quelle Schweiz, Joachim Kaiser, Rignik Rete, uvm. ...

In diesem Workshop lernst du, wie du:

...spielend leicht deine eigenen Seminare und Webinare, Workshops und Trainings füllst und dadurch regelmäßig 5-stellige Umsätze generierst.



den passenden Namen und Inhalt rund um deinen Workshop findest



die richtige Zielgruppe für dich findest



deinen Workshop strukturiert aufbaust und am besten deiner Zielgruppe anpasst



mit einfachsten Mitteln deinen Workshop, Seminar, Kurs oder dein Training an den Mann/Frau bringst



dein Erfolgs-Mindset stärkst und du damit deine Kunden magisch anziehst



organische Reichweite aufbauen kannst

*weilers bekommst du unser Workbook und einiges an Bonusmaterial sowie eine 1:1 Beratung

Das ist genial, da bin ich dabei

Kostenfrei und unverbindlich anmelden

Nur noch ein Schritt 75%

Vorname*

Nachname

E-Mail*

Jetzt anmelden

Melde dich hier an und du bekommst alle Informationen per E-Mail von uns zugesandt. Achte bitte auch auf deinen Spam Ordner.

MINDSET > POSITIONIERUNG > PRODUKT > TECHNIK > STRATEGIE

Wo und Wann?

Überschrift

Videobotschaft

Was lernt man? - Der Nutzen

Button - Call to Action

Ankündigung? Gewinnspiel?

Countdown

Hier liegt der Fokus deiner Besucher

Wer bist du - kurz

Was wird in diesem Workshop gelernt?

Button - Call to Action

Anmeldefeld Name, E-Mail

Info: Was passiert wenn man sich anmeldet?

Wer bist du? - etwas ausführlicher, eventuell mit Video



Wir sind die Business Family

Seit mehr als 10 Jahren ist Mike mit den erfolgreichsten spirituellen Sprechern, Trainern, Coaches und Seminarleiter in ganz Europa unterwegs. Für einige bekannte Sprecher, sowie Newcomer durfte er in den letzten Jahren tolle Erfolge feiern und ist als Consultant und Produzent verantwortlich für mehrere Launches im 6 bis 7-stelligen Bereich. Seit 2019 machen Valentina und Mike dieses Wissen auch einer breiten, aber doch sehr ausgewählten Masse zugänglich. Neben den Top Sprechern und Coaches führten Valentina und Mike bereits mehrere Online Unternehmer, Therapeuten und Lokale Unternehmen zum Erfolg.



Button - Call to Action



Das ist super, ich bin dabei!

Das sagen unsere Kunden



Kundenstimmen Testimonials



Geschenk



PS: Außerdem erarbeiten wir gemeinsam in diesem Workbook deinen perfekten Auftritt 😊

Melde dich jetzt an und sichere dir jetzt einen der begehrten Plätze

Sehr cool, ich bin dabei

Button - Call to Action



#believeinyou®
Impressum

This site is not a part of the Facebook website or Facebook Inc. Additionally, this site is NOT endorsed by Facebook in any way. FACEBOOK is a trademark of FACEBOOK, Inc.

Impressum



UNSERE LIEBSTEN TOOLS

Um ein Freebie unter den Menschen zu verbreiten, deine Videos und Kurse zu hosten und dein E-Mail Marketing problemlos und kostengünstig zu betreiben, haben wir hier für dich unsere liebsten Systeme, mit denen wir tagtäglich arbeiten.



WORDPRESS

Die Grundlage für deinen online Auftritt

[GET IT HERE](#)



FUNNELCOCKPIT

Ein All in One System - Mitgliederbereich, CRM, Umfragetool und vieles mehr

14 Tage Testphase für dich

[GET IT HERE](#)



QUENTN

E-Mail Marketing, CRM der extra Klasse. Unser liebstes E-Mail Marketing System

1 Monat Testphase für 1€

[GET IT HERE](#)



WEBINARIS

Webinartool für deine automatisierten Webinare

[GET IT HERE](#)



VIMEO

Wir hosten viele unserer Videos auf Vimeo, da du die Videos ohne Branding auf deine Seiten einbetten kannst.

[GET IT HERE](#)



YOUTUBE

Kostenfreies Tool zum hosten deiner Videos

[GET IT HERE](#)



CANVA

Unser liebstes Grafiktool. Damit kannst du schnell deine Grafiken designen und hast Zugriff auf tausende Bilder, Videos und vieles mehr.

[GET IT HERE](#)

WAS UNSERE KLIENTEN SAGEN



||

Ich betreibe heute ein 5-6 stelliges Online Business!

Ich lebe nun meinen Traum als Online-Coach. In meinem ersten Ausbildungs-Zirkel, waren bereits 25 Teilnehmer mit dabei - Wow! Zuvor war ich angestellt im Modehaus und suchte als alleinerziehende Mutter einen Weg raus aus dem Alltagssystem, rein in ein magisches Leben. Den hab ich nun für mich gefunden!

Suzana Stanojcic - Spirit & Success Mentorin/
Human Design & Akasha Medium



||

Wir haben ein 6-stelliges Unternehmen aufgebaut.

Der Weg von "probierenden" Coaches, hin zu erfolgreichen Unternehmern. Beim ersten Launch 2022 bereits 30K Umsatz generiert. Weiterführend eine eigene Akademie aufgebaut. Wir launchen unsere Angebote aktuell im 6-stelligen Bereich.

Helene & Gabriel - Soul-Clearing Academy



||

Von 0 auf 100 in nur wenigen Wochen, hin zu einem 6-stelligen Online Business

als Schamanin der neuen Zeit. Heute lebe ich in Zypern und kann online meine Kunden betreuen und coachen.

-
Amariah Andrea - Shamanic Soundhealing

WAS UNSERE KLIENTEN SAGEN



||

Nach 3 Wochen bereits 32K Umsatz mit gerade einmal 750€ Facebook-Werbung.

Vielen lieben Dank liebe Business Family für euer umfangreiches Mentoring und die tolle Unterstützung!

-

Vera Dankert - Women Empowerment Academy



||

Mit meinem 1. Workshop-Launch direkt 50K Umsatz gemacht!

Heute leite ich eine eigene Akademie und erziele als Online-Coach jährlich 6-stellige Umsätze und lebe mein Traumleben.

-

Melanie Ingruber - Dipl. zert.
Humanenergetikerin/ Akademie Leiterin



||

Nach nicht einmal 2 Wochen Launch meiner Akasha Medium Ausbildung, die 10K Umsatz Marke geknackt!

Als Mama von zwei kleinen Kindern, war es schwer für mich, meine PS auf die Straße zu bringen. Durch die Unterstützung der Business Family kann ich jetzt endlich beruflich und privat in Einklang bringen. Vielen Dank!

-

Michaela Weber - Tierkommunikation &
Akasha Medium



1:1 STRATEGIE GESPRÄCH

Du hast noch Fragen oder möchtest dein persönliches 1:1 Gespräch mit uns nicht verpassen?

Dann melde dich gleich hier für unser persönliches Kennenlernen, indem wir sogleich deine Positionierung ausarbeiten, an.

Achtung: Du solltest schnell sein, denn wir nehmen max. 30 Teilnehmer für das 1:1 an.

Sichere dir gleich deinen Platz!

JETZT ANMELDEN

