

A woman with long blonde hair is sitting in a light-colored cane chair. She is wearing a beige, long-sleeved, textured dress and white strappy high-heeled sandals. She is holding an open book titled "EMPIRE & SOUL" and a pencil. The background is a green wall with a white chair back. The floor is a checkered pattern.

# ONLINE BUSINESS GROWTH GUIDE

33 LESSONS FÜR DEIN BESTES  
BUSINESS JAHR IN 2025

EMPIRE & soul

## *HI, FUTURE MILLIONAIRE*

ich bin Daniela - Business Mentorin und arbeite mit Frauen, die groß denken und bereit sind, genau so groß zu spielen. Du bist hier, weil du mehr willst. Du willst ein EMPIRE und bist bereit dafür loszugehen.

Strategien und Umsatz sind hier genau so wichtig wie Business im Einklang mit deinen Werten und: a lot of fun!

In meiner Arbeit kombinieren wir erprobte Strategien mit Identity Work. Das bedeutet, du wirst zu der Frau, die ein Match ist, für die Summe an Geld und den Erfolg, den du erreichen willst.

Falls du mir noch nicht bei Instagram folgst, du findest mich hier:

[@daniela.riecken](#)

All the love,  
Daniela



# 01

## *DAILY 5 – PRIORISIERE DIESE 5 DINGE JEDEN TAG*

Nicht alles in deinem Business ist gleich wichtig. Mein Gamechanger war zu unterscheiden, was “Money Making Activities” sind und was nicht.

Deshalb habe ich mir 5 tägliche Aktivitäten festgelegt (in meiner Welt nennen wir sie “Daily 5”), von denen ich weiß, dass sie mir mehr Geld bringen und mein Business wachsen lassen.

### **Meine Daily 5:**

- 1) Content Piece posten → Für Vertrauensaufbau, Wachstum, Expertise
- 2) Story Selling → Für Selling + Personality zeigen
- 3) DM's beantworten → Für Community Building
- 4) Aktuelle Clients supporten → Für Client Experience & Ergebnisse
- 5) Inner Work → Für dein persönliches Wachstum

# 02

## *GIB EINEN TASTE IN DEINE WELT*

Du willst Produkte, die einen Vorgeschmack in deine Welt geben, um deinen potentiellen Kunden zu zeigen "so könnte es sein - nur besser".

Deine Taster Offer oder auch Low Ticket Offer (= bezahlte Produkte) sollten vom Vibe ähnlich sein wie das Produkt, das danach folgt.

**Bei Low Ticket Offern gilt: underpriced & overvalued.**

Wenn deine Kunden viel mehr für ihr Geld bekommen als sie zahlen (der Value ist höher als das Investment), speichern sie die Experience in deiner Welt als positiv ab und sind viel eher bereit weiter zu investieren.

Win-Win für beide Seiten.

Beispiele für Low Ticket Offer: Masterclass, Templates, Modul aus Folgeprodukt

# 03

## *SMARTE CUSTOMER JOURNEY*

Eine strategisch smarte Customer Journey besteht **aus folgenden 4 Bestandteilen:**

- 1: Free Ressourcen - über deinen Content hinaus (z.B. dieses Freebie)
- 2: Low Ticket Offer - Einstiegsprodukte in deine Welt
- 3: Medium Ticket Offer (Deine Signature Offer bzw. "Empire Offer" - siehe Punkt 18)
- 4: High Ticket Offer - 1:1 Mentoring, Masterminds, etc.

# 04

## *FOLLOWER NICHT GLEICH UMSATZ*

Ich habe ein Millionen Business aufgebaut mit unter 10.000 Followern (davon unter 1.000 aktive Follower).

Natürlich darf es dein Ziel sein, mehr Menschen zu erreichen, um mehr Impact mit deiner Arbeit zu machen (das ist auch mein Ziel).

Aber es heißt nicht, dass du auf dem Weg dahin noch nicht viel Geld mit deinem Business machen kannst. Denn das kannst du.

Nutze meine **Community Sales Formel™**, um herauszufinden, wie hoch dein Umsatzpotential ist mit deiner aktuellen Community:

# 04

## *FOLLOWER NICHT GLEICH UMSATZ*

Als Grundlage nehmen wir nicht deine gesamte Community, sondern die Anzahl deiner aktiven Follower (deine Story Views sind eine gute Basis für den Wert):

1) **Wenn deine Community < 1.000 aktive Follower hat**, liegt dein Potential bei mind. 10k monatlich (nach oben hin ist immer mehr möglich).

→ Setze den Fokus auf High Ticket Offer & baue deine Community weiter auf, während du langfristig deine Signature Offer entwickelst.

2) **Wenn deine Community < 5.000 aktive Follower hat**, liegt dein Potential bei mind. 30-50k monatlichem Umsatz.

→ Setze deinen Fokus auf ein Signature Offer + weiterhin auf 1:1 / High Ticket Angebote.

3) **Wenn deine Community 10.000 oder mehr aktive Follower hat**, ist dein Potential 100k und mehr.

→ Konzentriere dich auf skalierbare Produkte (1:1 ist kein Muss, wenn deine Gruppen Programme laufen)

Das sind REALE Zahlen aus der Arbeit mit meinen Clients und absolut nicht ungewöhnlich

# 05

## *IDENTITY WORK ALS BUSINESS PRIORITÄT*

Ich würde von Beginn an dein persönliches Wachstum an oberster Stelle setzen!

Dein Business kann nur so groß wachsen, wie du persönlich wächst. Der größte Gamechanger in meinem Business war "Identity Work".

Es bedeutet zu der Frau zu werden, die ein Match ist für die Summe an Geld, die du erreichen willst. Und aus dieser Identität heraus dein Business zu führen.

*Statt zu fragen:*

"Wie kann ich 30k monatlich erreichen?"

**Stell die Frage:**

"Wie leadet sich eine Frau durch den Tag, während sie konstante 30k Monate hält?"

*Statt zu fragen:*

"Wie kann ich mehr Kunden gewinnen?"



# 05

## *IDENTITY WORK ALS BUSINESS PRIORITÄT*

### **Stell die Frage:**

"Wie kann ich zu einer Frau werden, von der Menschen bereit sind innerhalb kürzester Zeit zu kaufen?"

### *Statt zu fragen:*

"Wie mache ich besseren Content?"

### **Stell die Frage:**

"Wie kann ich in meinem Leben größere Schritte gehen, über die ich in meinem Content sprechen kann?"

Das ist Identity Work in a nutshell - meine Clients wachsen so schnell, weil sie alle meine Identity Works Tools an die Hand bekommen & täglich umsetzen.

# 06

## *ENERGETISCHES MATCH WERDEN (FÜR DIE SUMME, DIE DU ERREICHEN WILLST)*

Mit meiner **3x Umsatz Formel™**

Jedes Mal, wenn ich mich bereit gemacht habe für eine höhere Summe an Geld, habe ich mich gefragt, wie die Frau aussieht, die diese Summe an Geld halten kann.

Ich habe mich gefragt, wie mein Business aussehen müsste, um diese Summe an Geld zu halten.

Wenn dein nächstes Money Goal 3x so hoch ist wie das, wo du gerade stehst.

Stell dir vor, du würdest 3x so viele:

- Clients supporten
- Programme halten
- Nachrichten bekommen
- Aufgaben auf deiner To Do Liste haben
- Entscheidungen treffen

Wenn dein Ziel ein dreifach so hoher Umsatz ist - kannst du halten, was ein dreifach so hoher Umsatz mit sich bringt?

# 07

## *EMPIRE DAY IX PRO WOCHE*

Die meisten arbeiten nur **IN ihrem Business** (die täglichen Business To Do's).

Aber nicht **AN ihrem Business** (was dein Business langfristig voranbringt).

Seit Beginn meines Business habe ich einen Tag in der Woche - bei mir ist es Montag - an dem ich nur AN meinem Business arbeite. Bedeutet, ich werte meine Zahlen aus, optimiere Strategien, nehme Veränderungen vor in meiner Produktpalette usw.

In dieser Audio teile ich mit dir Step by Step, wie ich meinen Empire Day aufbaue.

# 08

## *MILLIONAIRE SELF MORNING ROUTINE*

Was du jeden Tag tust, entscheidet darüber, wie du langfristig vorankommst.

Meine Routinen sind mitverantwortlich für meinen Erfolg. In den letzten Jahren habe ich meine immer wieder optimiert, vor allem meine Millionaire Self Morgenroutine.

### **So sieht sie aus:**

- Schritt: Bewegung und mit dem Körper connecten
- Schritt: Breathwork und/oder Meditation
- Schritt: Meine Millionaire Self Activation
- Schritt: Journaling & Ziel Visualisierung

## 09

## *EINE SOCIAL MEDIA PLATTFORM MASTERN*

Ich würde mich nur auf 1 Plattform fokussieren und diese mastern.

Die einzige Social Media Plattform, die ich über die letzten 4 Jahre genutzt habe, ist Instagram. Kein TikTok, kein Threads, kein Facebook.

Nutze dein gesamtes Potential für eine Plattform bis du diese gemastert hast (ich würde dir empfehlen, keine 2. Plattform zu starten, bevor du mind. **1 Million Umsatz mit einer Plattform** gemacht hast).

# 10

## *DAS BESTE PRODUKT DER WELT*

Wenn du nicht überzeugt bist, dass dein Produkt das beste Produkt der Welt ist. Wie soll jemand anderes davon überzeugt sein?

**Mein bester Tipp, bevor du dein Angebot verkaufst:** Verbinde dich mit deinem Produkt und frag dich, warum es für deinen Kunden life-changing ist.

Wenn du das selbst nicht über dein Produkt glaubst, dann hast du 2 Möglichkeiten:

- 1) Dein Produkt verändern und optimieren
- 2) An deinem Mindset & deiner Einstellung gegenüber dir selbst und deinen Produkten arbeiten

# 11

## *MIT DEM WARUM HINTER DEM UMSATZ VERBINDEN*

Es geht nie um das Geld. Es geht darum, was du mit Geld möglich machen kannst.

Jedes Mal, wenn du ein neues Umsatzlevel erreichen willst, frag dich:

Was ist das **WARUM** hinter dem Umsatz?

- Was kann dir das Geld ermöglichen?
- Wofür kannst du das Geld nutzen?
- Wie verändert sich dein Leben dadurch?

Je stärker und größer dein Warum ist, desto größer ist dein Anreiz und deine Motivation für das Ziel loszugehen.

# 12

## *CUSTOMER LIFETIME VALUE ERHÖHEN*

Der Customer Lifetime Value (CLV) ist der Gesamtwert, den ein Kunde während der gesamten Dauer der Kundenbeziehung durch Käufe zum Unternehmen generiert.

Der CLV in meiner Welt ist extrem hoch. Ich habe Kunden, die von Beginn an Teil meiner Welt sind (seit 4 Jahren).

Das Ziel ist es, einen Win-Win für beide Seiten zu erreichen. Dein Kunde kann langfristig mit dir wachsen & du kannst langfristig den CLV erhöhen.

### **Möglichkeiten:**

- **Upselling und Cross-Selling:** Biete Zusatzprodukte oder Premium Optionen an, die den Wert des ursprünglichen Kaufs erhöhen.
- **Bundle Produkte:** Erstelle Bundles aus deinen bestehenden Produkten, um mehrere Produkte in einem zu verkaufen
- **Folge Produkte anbieten:** Bevor die Zusammenarbeit endet oder ein aktuelles Produkt abgeschlossen ist, biete ein passendes Folgeprogramm an
- **Exklusive Vorteile für longterm Kunden:** Gib Rabatte oder Special Angebote an bestehende Kunden.



# 13

## *KÄUFE AUF GRÖSSERE PRODUKTE ANRECHNEN*

Gib deinen Kunden die Möglichkeit, bisherige Käufe auf ein größeres Produkt anzurechnen (z.B. innerhalb von 30 Tagen nach Kauf).

Das ist ein Argument für deinen Kunden, direkt weiter zu investieren (positive Client Experience vorausgesetzt).

**Beispiel:** Dein Kunde kauft einen Kurs und möchte danach in dein 1:1 Coaching investieren - rechne den Betrag für den Kurs an & ziehe ihn vom Gesamt Investment ab.

# 14

## *INSTAGRAM ACCOUNT AUF NÄCHSTES LEVEL BRINGEN*

Bringe deinen Instagram Account aufs nächste Level und zwar **ausgehend von deiner Millionaire Self Version:**

Wer ist diese Version von dir? Wofür steht sie?  
Wofür möchte sie bekannt sein?

- 1) **Deine Bezeichnung:** Finde eine Beschreibung, mit der du dich identifizieren kannst und der klar macht, worin du Expertin bist
- 2) **Der Satz in deiner Bio:** Mache klar, wohin du deinen Soul Client bringen kannst und was deine Arbeit besonders macht
- 3) **Expertise:** Deine Erfahrung, deine Ergebnisse, Kunden Ergebnisse z.B. Anzahl der Kunden, Umsatz wenn relevant, Jahre deiner Erfahrung, etc.
- 4) **Dein Profilbild:** Ein Foto von dir als deine powevollste Version
- 5) **Deine Highlights,** mind. sollte enthalten sein:
  - **DEINE STORY:** die Story hinter deinem Business
  - **ERGEBNISSE:** die Ergebnisse deiner Arbeit
  - **WORK WITH ME:** deine Produkte/ Möglichkeiten mit dir zu arbeiten

# 15

## *MIX AUS GROWTH & SELLING CONTENT*

Ich nutze seit Jahren einen Mix aus Growth und Selling Content für meinen Instagram Account.

Wir wollen beides: Content, der verkauft. Und Content, der deine Reichweite erhöht.

**Selling Content:** Content, der an deine "ready to buy" Community ausgerichtet ist, die dich bereits kennen.

**Growth Content:** Content, der an neue Menschen ausgerichtet ist, die dich noch gar nicht kennen.

Nutze entweder eine Mischung aus 70% Selling Content und 30% Growth Content.

Oder 50% Selling Content und 50% Growth Content (meine aktuelle Strategie mit einer bestehenden Community von 10k Followern)

# 16

## *LEADERSHIP CONTENT*

Teile Content, der dich als Leader positioniert. Hier geht es darum, deine Expertise mit deiner Meinung zu kombinieren.

Es geht nicht darum, das zu sagen, was alle sagen.

Sondern das zu sagen, was du wirklich denkst (was sagst du zu deinem Partner, wenn die Kamera aus ist).

Du teilst deine starke Meinung, die auch polarisieren kann. Diese Art von Content kann triggern, kann dafür sorgen, dass Menschen dir entfolgen, aber denk daran: das sind NICHT deine Soul Clients (oder noch nicht).

### **Beispiele:**

<https://www.instagram.com/reel/C9fdYzSM-rO/?igsh=cmE5MzNjOTIncWZx>  
Meine Meinung zum Investieren

<https://www.instagram.com/p/C87Z2bkMd5k/?igsh=MXYZYzV4YWhraHg2ZQ==>  
Mein Standpunkt, ob es die "eine" Strategie gibt

<https://www.instagram.com/reel/C7o5X3SNDh2/?igsh=MXcydmc4aGNrcWtxag==>  
Der Grund, warum du noch nicht mehr Umsatz machst (meine Erfahrung dazu)

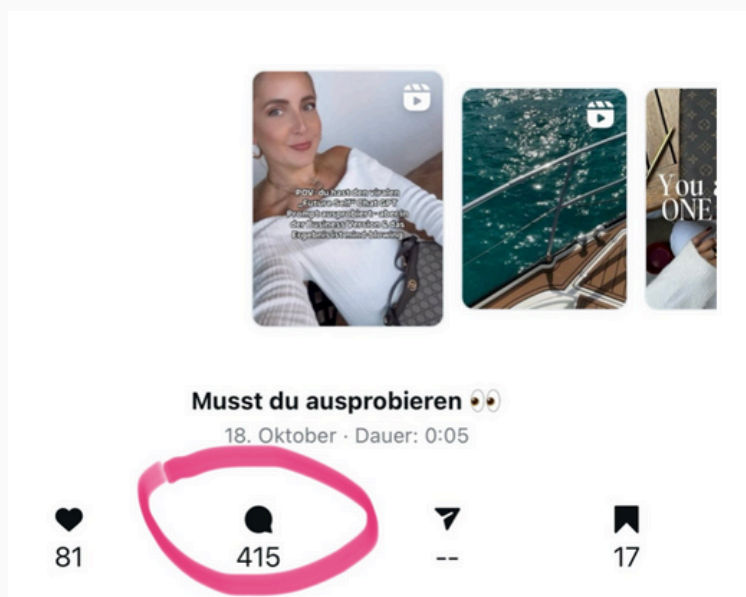
# 17

## INSTAGRAM SALES FUNNEL

Seit ich Manychat nutze (kostenloses Tool - bekommst du [HIER](#)), hat sich mein Selling Prozess über Instagram so sehr vereinfacht.

**Die Strategie dahinter ist einfach:**

1. Jemand kommentiert ein bestimmtes Wort z.B. "1MIO"
2. Bekommt automatisch den Zugang zu einer Ressource (Freebie oder ein Paid Produkt)
3. Du kannst damit deine E-Mail Liste aufbauen und/oder direkt deine Produkte verkaufen
4. Bonus: Deine Interaktion steigt (siehe Foto unten)



# 18

## *EMPIRE OFFER™ ENTWICKELN*

Ein Empire Offer ist ein Online Produkt, das du auf mind. 1 Million skalieren kannst.

Es ist skalierbar, hat einen einzigartigen Ansatz und löst ein konkretes Problem für deinen Kunden.

**In meinem Programm, das bald startet - teile ich unter anderem mit dir, wie du ein Empire Offer entwickelst, vermarktest und auf 1 Million skalierst.**

Ich würde dir empfehlen, dich zuerst auf 1 Empire Offer zu fokussieren, bevor du weitere aufbaust.

# 19

## *BEHIND THE SCENES SELLING*

Verkaufe an deine bestehenden Kunden "Behind The Scenes".

### **Möglichkeiten:**

- 1) Über deine Stories ein neues Produkt ankündigen, das bald startet und in den DM's zu einem Pre-Launch Preis verkaufen
- 2) Deine bestehenden Kunden (aus vorheriger Zusammenarbeit) persönlich einladen und zu einem Offer einladen - besonders für Offer mit begrenzten Plätzen
- 3) Eine E-Mail schicken an Kunden aus einem vorherigen Programm und zu dem Folgeprodukt einladen mit einem Rabatt.

Wichtig: Nicht aus einer "needy" Energy heraus, sondern weil du überzeugt davon bist, dass du ein Produkt hast, das perfekt zu der Person passt.

Diese Strategie funktioniert bei mir deshalb so gut, weil die Produkte perfekt zu der jeweiligen Person gepasst haben und sie bisher eine positive Client Experience in meiner Welt gemacht hat (+ Ergebnisse gesehen hat.)

# 20

## *DIE 3 WARUM FRAGEN BEANTWORTEN*

Beantworte diese 3 Fragen, bevor du dein Produkt verkaufst. Das sind die Fragen, die sich dein Kunde auch stellt, bevor er bei dir kauft (auch wenn er es nicht weiß):

### **1) WARUM DIESES PRODUKT**

Warum soll ich in dieses Produkt investieren und nicht in ein anderes (gleichwertiges)?

Es ist deine Aufgabe dafür zu sorgen, dass dein Produkt  
a) einzigartig ist und b) du diese Einzigartigkeit beim Verkaufen in den Vordergrund der Kommunikation stellst.

### **2) WARUM JETZT**

Warum soll ich dieses Produkt jetzt kaufen und nicht später?

Was sind die Gründe, warum es Sinn macht, jetzt sofort in dein Angebot zu investieren? Eine Strategie dafür ist „echte Verknappung“ zu nutzen (dein Programm startet, ein Bonus läuft aus, der Preis steigt).

### **3) WARUM DU**

Warum soll ich bei dir kaufen und nicht bei jemand anderem?

Es gibt 10000 Menschen, die genau das gleiche Thema wie du teachen. Aber es gibt DICH nicht. Was macht dich besonders? Die Art, wie du das Thema teachst. Deine Erfahrungen. Deine Story. Deine Meinung.

*EMPIRE & soul*



## 21

## *RECURRING REVENUE ZU DEINEM BIZ BESTIE MACHEN*

Wenn du 5- oder 6-stellige Monate in deinem Business erreichen willst, dann ist diese eine Sache dein Game Changer: Recurring Revenue, also wiederkehrende Einnahmen, die regelmäßig und vorhersehbar auf dein Konto fließen.

Kein hoher Monat startet mit 0€, sondern du startest bereits mit einer gewissen Summe in den Monat (z.B. mein Recurring Revenue hat sich von wenigen 1.000€ im Monat auf mind. 30.000€ aufgebaut).

Es gibt viele Möglichkeiten dein Recurring Revenue zu erhöhen, die beste davon sind Produkte mit längerer Laufzeit und der Möglichkeit für längere Ratenzahlungen.

***In meinem neuen Programm (coming very soon), teile ich mit dir, wie du Produkte aufbaust & skalierst, die dir langfristig 5-stellig an Recurring Revenue aufbauen.***

# 22

## *VON SMALL BUSINESS ENERGY IN EMPIRE ENERGY SHIFTEN*

Es macht den größten Unterschied, ob du dein Business betrachtest wie ein "nettes Side Business" oder wie ein freaking EMPIRE.

### **Small Business Energy sieht so aus:**

- In deinem Content das sagen, was jeder sagt und „Value“ Content zu posten, den du auf jedem anderen Account auch bekommst.
- Dich nur auf Reichweite auszurichten („Wie kann ich viral gehen?“) statt auf Impact und Service.
- Deine Angebote nur mit dem Ziel erstellen, wie sie dir die meisten Sales bringen (P.S. nicht der Weg zu den meisten Sales)
- Sales Strategien nutzen (gilt auch für alle anderen Strategien), die für jemand anderen funktionieren, obwohl sie nicht zu deinen Werten passen.
- Die Verantwortung für deinen Erfolg, deine Investments, dein Wachstum an alle um dich herum abzugeben.

EMPIRE & soul

# 22

## *VON SMALL BUSINESS ENERGY IN EMPIRE ENERGY SHIFTEN*

**Empire Energy sieht so aus:**

- In deinem Content deine Meinung teilen, auch wenn es bedeutet, dass dich andere dafür ablehnen (und okay damit zu sein, wenn Menschen gehen).
- Den Impact mit deiner Arbeit und deine Big Vision an erste Stelle setzen weit VOR deinem Umsatz Ziel.
- Online Produkte kreieren zu Themen, die du gemastert hast und von denen du zu 100% überzeugt bist, dass sie deine Clients zum Ergebnis bringen können.
- Verkaufsstrategien nutzen, die sich wie ein Hell Yes anfühlen und dir ermöglichen jeden Tag zu Verkaufen ohne dich nur 1 Sekunde dabei "salesy" zu fühlen.
- Unerschütterliches Selbstvertrauen darüber, wer du bist und wohin du gehst.

*EMPIRE & soul*

# 23

## *MACH ES MENSCHEN LEICHT ZU KAUFEN*

Mach es Menschen so leicht wie möglich zu kaufen. **Das bedeutet:**

- 1) Die Links zu deinen Produkten sind leicht zu finden (in deiner Bio, in deinen Story Highlights, auf deiner Website)
- 2) Biete mehrere Zahlungsmöglichkeiten an: Einmalzahlung und 1-2 Raten Optionen
- 3) Biete mehrere Zahlungsanbieter an
- 4) mit max. 2 Klicks kommen deine Kunden direkt zur Verkaufsseite

# 24

## *SUMME, DIE DU ERREICHEN WILLST NICHT AUF EIN PODEST STELLEN*

Wenn du die Summe, die du erreichen willst, auf ein Podest stellst, machst du sie größer als sie ist und damit unerreichbar.

**JEDE Summe ist möglich für dich.**

- 10k Monate? Möglich für dich.
- 100k Monate? Möglich für dich.
- 1 Million? Möglich für dich.

Das gilt übrigens auch für die Summe, die du investieren willst.

Eine 4- oder 5-stellige Summe zu investieren ist nicht viel, wenn du hier bist, um ein Multi Millionen Unternehmen aufzubauen.

Während du noch überlegst, ob sie das Investment lohnt, könntest du losgehen und dein Investment schon wieder zurück haben.

P.S: Ich habe bisher knapp 300.000€ in mein Business investiert (nur für Coachings und Weiterbildungen).

# 25

## *NUR VERKAUFEN, WAS DU ZU 100% VERKÖRPERST*

Worin hast du Expertise, Erfahrung, eigene Ergebnisse und Kunden Ergebnisse?

Das hat nicht nur etwas mit Integrität zu Kunden (nur das zu Verkaufen, was du wirklich gemastert hast), sondern alles andere funktioniert langfristig nicht.

Menschen spüren, ob du etwas gemastert hast oder nicht.

Menschen spüren, ob du sie wirklich zu ihrem Ergebnis bringen kannst oder nicht.

Du machst es dir sehr viel leichter, wenn du das verkaufst, worin du gut bist (bye bye Imposter-Syndrom).

# 26

## *CONTENT FORMATE RICHTIG NUTZEN*

**So nutze ich die Content Formate bei Instagram:**

- Reels: für Growth und den Instagram Sales Funnel (hauptsächlich für neue Menschen und um diese aufzuwärmen)
- Karussells: für Selling und nähere Connection (hauptsächlich für die bestehende "ready to buy" Community)
- Story: für Personality und Selling (näher mit dir connecten, deine Persönlichkeit zeigen UND Verkaufen)
- Live: extrem gut für on point Expertise und anschließendem Selling

# 27

## *7-FIGURE UMFELD*

Ich bin immer in Räume gegangen mit Menschen, die bereits dort sind, wo ich hinwill.

Ich war in Räumen mit Millionen Unternehmerinnen, als Millionen für mich noch weit entfernt waren (der Grund, warum ich schneller dorthin gekommen bin).

Dadurch habe ich nicht nur gelernt, **WAS sie tun**. Sondern vor allem, **WER sie sind**.

Je näher der Zugang, desto besser (desto höher auch das Investment, aber wie ich schon gesagt habe: in mich & mein Business zu investieren, war für mich immer unverhandelbar).



# 28

## *HIGH TICKET VERKAUFEN & DEIN FUNDAMENT AUFBAUEN*

Warum ich dir IMMER empfehlen würde, mit 1:1 Angeboten zu starten?

Einerseits weil du damit das größte Umsatzpotenzial hast, wodurch du dein Business schneller aufbauen kannst, um dann aus einer finanziell stabilen Position heraus dein Business zu skalieren.

Andererseits weil du nirgendwo so viel über deine Kunden und ihre Themen, Herausforderungen, Fragen, Ziele lernen kannst wie im direkten Kundenkontakt.

# 29

## *PREISE STEP BY STEP ERHÖHEN*

Starte immer mit einem Preis, hinter dem du stehst. Nicht zu niedrig, so dass es sich energetisch nicht stimmig anfühlt. Und nicht zu hoch, so dass der Preis trotzdem gezahlt wird.

**Meine Vorgehensweise:** Deinen Preis Schritt für Schritt erhöhen. Wenn ein Preis 2-3x gezahlt wurde, ist er validiert und du kannst die nächste Preisstufe erhöhen.

Das bedeutet nicht, dass du ständig deine Preise erhöhen musst, z.B. halte ich den Preis für mein 1:1 Mentoring seit über 1 Jahr (obwohl steigende Nachfrage da ist & mein 1:1 immer ausgebucht ist.)

***Den Umsatz NIEMALS über Integrität stellen.***

Ich bekomme oft die Frage: Kann ich einen höheren Preis aufrufen, als ich selbst investiert habe?

Theoretisch ja, ABER meine Meinung dazu ist:

Du solltest nichts von deinen Kunden erwarten, das du selbst nicht bereit bist zu tun. Du kannst nicht erwarten, dass Menschen dir 5k, 10k, oder 30k zahlen. Wenn du selbst nur bereit bist, in 100€ Produkte zu investieren.

Ich habe immer zuerst investiert, bevor ich von meinen Clients erwartet habe, in mich zu investieren. Ich weiß, wie es sich anfühlt, 5- oder 6-stellige Investments zu machen. Ich kann meine Clients in der Größe ihrer Entscheidung halten, weil ich mich selbst halten konnte, als ich die Entscheidung getroffen habe.

## 30

# *CONTENT ERSTELLEN FÜR DEINEN DREAM CLIENT, NICHT FÜR BESTEHENDE COMMUNITY*

Erstellst du Content für diejenigen, die bereits Teil deiner Community sind?

Oder für diejenigen, mit denen du gerne arbeiten würdest?

Ich würde dir immer Zweiteres empfehlen, sonst ziehst du weiterhin Menschen in deine Community an, die kein Match für deine Arbeit sind.

# 31

## *SELLING, SELLING, SELLING (DAILY!)*

Die „7-Touchpoint-Regel“ besagt, dass eine Person im Durchschnitt 7 Mal mit einem Online Produkt interagieren muss, bevor sie bereit ist, etwas zu kaufen. Das heißt, es sind mindestens 7 verschiedene Berührungspunkte erforderlich.

Es gibt aktuellere Studien dazu, in denen es sogar bis zu 20 Touchpoints sind.

Vermutlich weiß 90% deiner Community nichts von dem Produkt, das du aktuell verkaufst. Nicht jeder schaut jeden Tag deine Stories oder liest alle deine Mails.

Du erreichst die Touchpoints sehr viel schneller, wenn du öfter verkaufst und mehr über dein Produkt sprichst.

Gehen wir davon aus, du sprichst nur 2x pro Woche über dein Produkt - es bräuchte mind. 3,5 Wochen (bei 7 Touchpoints) oder bis zu 10 Wochen (bei 20 Touchpoints).

Und gehen wir jetzt davon aus, du sprichst jeden Tag, also 7x pro Woche über dein Produkt - du erreichst die 7 Touchpoints schon nach 1 Woche.

***Mehr Selling = mehr Sales.***

# 32

## *HOL DIR SUPPORT*

Und zwar in- und außerhalb von deinem Business.

Rechne deinen Stundensatz aus (was zahlen Menschen für 1h mit dir?).  
Bei mir waren es irgendwann 2.000€ für eine einzige 1:1 Session.

Deine Zeit ist so wertvoll und es ist unmöglich, jede Aufgabe in deinem Business selbst zu erledigen (am Anfang ja, später auf keinen Fall :D).

**Support in deinem Business:** z.B. eine Assistentin - die 1. Person, die ich einstellen würde, weitere Team Member nach Bedarf

**Support außerhalb von deinem Business:** z.B. Support im Haushalt, für Einkäufe, Personal Assistent

# 33

## *VERBINDE DICH JEDEN TAG MIT DEINER MIO. SELF VERSION*

Frag dich direkt am Morgen: Wer ist diese Version von dir, die bereits Millionen machen?

- Wie würde sie heute in den Tag starten?
- Was würde sie über sich selbst denken?
- Welches Outfit würde sie wählen?
- Wie würde sie ihren Tag strukturieren?
- usw.

Du gehst los als diese Version von dir. Und wirst so Step by Step zu dieser Frau.