

Für Coaches und Berater

Wie du mit einem simplen
5-Schritte-System
dein Coaching Business
skalierst und
automatisiert mehr
Kunden gewinnst

ohne stundenlang bei Social Media zu
posten oder dein Geld sinnlos zu
verbrennen



Michel Müller

<https://michelmueller.net/>

Wie du mit einem simplen **5-Schritte-System** dein Coaching Business **skalierst** und **automatisiert mehr Kunden** gewinnst

Hallo und herzlich Willkommen!

Wenn du das hier liest, bist du höchstwahrscheinlich ein Coach oder Berater und bist wirklich gut in dem, was du tust.

Du hast das Wissen und die Erfahrung, um Menschen bei deinem Thema zuverlässig weiterhelfen zu können.

Die meisten deiner Kunden gewinnst du vermutlich über Social Media oder über Empfehlungen.

Damit bist du den meisten anderen Coaches und Beratern schon weit voraus. (Denn viele scheitern schon daran, überhaupt Kunden zu gewinnen.)

Trotzdem läuft es noch nicht so rund, wie du es gerne hättest.

Wenn es dir wie den meisten unserer Klienten geht, trifft mindestens 1 von den folgenden 3 Aussagen auf dich zu:

1. Deine Umsätze schwanken oft und du weißt nie genau wo der nächste Kunde herkommen wird.

In einem Monat bekommst du ohne Probleme mehr als genug Kundenanfragen und im nächsten Monat passiert nichts.

Dadurch schwanken die Umsätze jeden Monat. Du befindest dich in der berüchtigten Umsatz-Achterbahn.

Am Anfang ist das wenigstens noch aufregend, aber irgendwann nervt dieses hoch und runter einfach. (*Glaub mir, ich spreche da aus eigener Erfahrung...*)

Am Anfang des Monats fragst du dich häufig, wo diesen Monat neue Kunden herkommen sollen, um dein Business am Laufen zu halten.

Du probierst immer wieder die neuesten Strategien und Hacks aus, aber nichts funktioniert. Du fühlst dich gestresst und hast ständig das Gefühl, als müsstest du jeden Monat wieder bei 0 anfangen.

2. Du verbringst zu viel Zeit mit Content posten und Nachrichten schreiben auf Social Media.

Wenn du nicht gerade im Termin mit deinen Kunden bist, verbringst du den ganzen Tag auf Social Media...

...Schreibst Posts für Facebook, LinkedIn, usw...

...Nimmst Storys auf für Instagram...

...Schreibst stundenlang mit deinen Followern...

...Und obwohl du so viel Zeit und Herzblut reinsteckst, kommen einfach nicht genügend Kundenanfragen.

Findest du unfair? Ist es leider auch. Die Lösung erfährst du in wenigen Minuten...

3. Du probierst es mit bezahlten Werbeanzeigen und verbrennst nur dein Geld.

Vielleicht hast du mal ein Coaching bei einem Online-Marketing "Guru" gebucht oder arbeitest mit einer Agentur zusammen, die dir gesagt hat, dass ihre "mega geheime" XY-Methode auf jeden Fall funktionieren wird.

Vielleicht hast du dir sogar in mühsamer Kleinarbeit über Google und YouTube selbst beigebracht, wie du Werbeanzeigen schaltest.

Das Ergebnis ist oft das gleiche.

Du sitzt jeden Morgen am Rechner und schaust in deine E-Mails.

Es wurde schon wieder Geld von Facebook oder Google abgebucht, aber es kommen einfach keine Anfragen rein.

Du fragst dich manchmal schon, ob es an dir liegt und ob du es je schaffen wirst.

Dein Marketing fühlt sich an wie ein teures Hobby, weil du nur Geld zum Fenster rauswirfst.

Hast du dich in den Aussagen (wenigstens ein bisschen) wiedererkannt?

Dann hast du wahrscheinlich schon viel versucht, um deine Situation zu ändern.

Hast im Internet nach Lösungen und Strategien gesucht oder Business Coachings und Agenturen gebucht.

Aber das hat es meist nur schlimmer gemacht.

Denn entweder haben diese Lösungen nicht funktioniert und du hast nur deine Zeit (und oft auch dein Geld) verschwendet...

...Oder sie haben funktioniert, aber nur kurzfristig.

Und nach dem kurzen Erfolg warst du wieder am gleichen Punkt, mit den gleichen Herausforderungen wie vorher.

(Warum im Moment viele Strategien nicht mehr so wie früher funktionieren, verrate ich dir im nächsten Abschnitt)

Und jetzt steckst du in diesem selbst gebauten Hamsterrad fest und kommst nicht voran.

Das heißt, du musst etwas grundlegend ändern, sonst verschwendest du weiter deine Zeit und dein Geld.

Oder noch schlimmer, du landest im Burnout und deine Beziehungen zerbrechen unter dem konstanten Stress.

Es gibt einen Grund, warum du tust, was du tust.

Du willst etwas in dieser Welt verändern und Menschen helfen.

Und das klappt nur, wenn du diese Herausforderungen bewältigst und dein Business auf das nächste Level bringst.

Aber wie kannst du das erreichen?

Wie schaffst du es ein System aufzubauen, mit dem du konstant neue Kunden gewinnst, dass dich nicht 50 Stunden die Woche an Arbeitszeit kostet?

Das werde ich dir gleich verraten..

Aber bevor wir in den Schritt-für-Schritt-Plan gehen, ist es wichtig, dass du verstehst, warum diese Schritte notwendig sind.

Warum klassische Marketingstrategien nicht mehr funktionieren

Das wichtigste zuerst: Standard-Lösungen und Copy-Paste-Vorlagen funktionieren nicht.

Wir sind alle einzigartig. Du hast deine eigene Persönlichkeit, Erfahrungen, Stärken, Schwächen und so weiter.

Das Gleiche gilt natürlich auch für deine Kunden und Interessenten.

Deswegen funktioniert nicht jede Strategie für jeden.

Klar kannst du funktionierende Strategien von anderen nachmachen und vielleicht schaffst du es sogar, dass sie funktionieren.

Aber es wird dich viel mehr Kraft und Energie kosten, als wenn du *deinen eigenen Weg* gehst.

Deswegen ist es so wichtig, dass dein Marketing zu dir und deinen Kunden passt.

Nur mit einer individuellen Strategie kannst du dir ein erfolgreiches Business aufbauen, dass dich auch wirklich erfüllt.

Kommen wir zum zweiten Punkt.

Wie du verlässlich online Kunden gewinnst, mit möglichst geringem Zeiteinsatz.

Wahrscheinlich hast du die folgende Antwort schon einmal irgendwo gehört:

Du nutzt bezahlte Werbeanzeigen und den richtigen Funnel.

Ein Funnel ist ein automatisierter Vertriebsprozess, der deine Interessenten in deine Welt holt.

Er hilft ihnen deine Methode zu verstehen und warum DU die Koryphäe in deinem Bereich bist.

So, dass sie es gar nicht mehr abwarten können, mit dir zusammenzuarbeiten.

Leider setzen die meisten Unternehmer Funnel komplett falsch ein.

Ich werde dir gleich noch verraten, wie so ein Funnel aussehen sollte, damit er auch in der aktuellen Zeit noch funktioniert.

Aber erst einmal zu den **bezahlten Werbeanzeigen** (Facebook Ads, YouTube Ads, Google Ads, etc.).

Sie sind der Schlüssel, um aus dem Social Media Hamsterrad auszusteigen.

Anstatt deine Zeit in den Aufbau deiner Reichweite bei Facebook, Instagram und Co zu investieren, nimmst du lieber ein Werbebudget in die Hand und investierst es in bezahlte Werbung auf diesen Plattformen.

So erreichst du mehr Menschen in viel kürzerer Zeit.

Und das Beste ist, du bekommst direkt eine Rückmeldung, was funktioniert und was nicht.

So kannst du vergleichsweise schnell ein System aufbauen, in das du 1 € reinsteckst und 3-5 € wieder zurückbekommst.

Wenn du so ein System hättest, wie viel Geld würdest du investieren?

Natürlich so viel wie möglich.

Wie sollte so ein System (Funnel) aufgebaut sein?

Es gibt einen Grund, warum die meisten Unternehmer mit bezahlten Werbeanzeigen scheitern und nur ihr Geld verbrennen. *(Und selbst erfahrene Unternehmer heutzutage oft Probleme bekommen)*

Die Preise für bezahlte Werbeanzeigen sind in den letzten Jahren extrem gestiegen.

Das liegt daran, dass immer mehr und mehr Unternehmen anfangen online Werbung zu schalten. Durch die Pandemie wurde diese Entwicklung natürlich noch weiter beschleunigt.

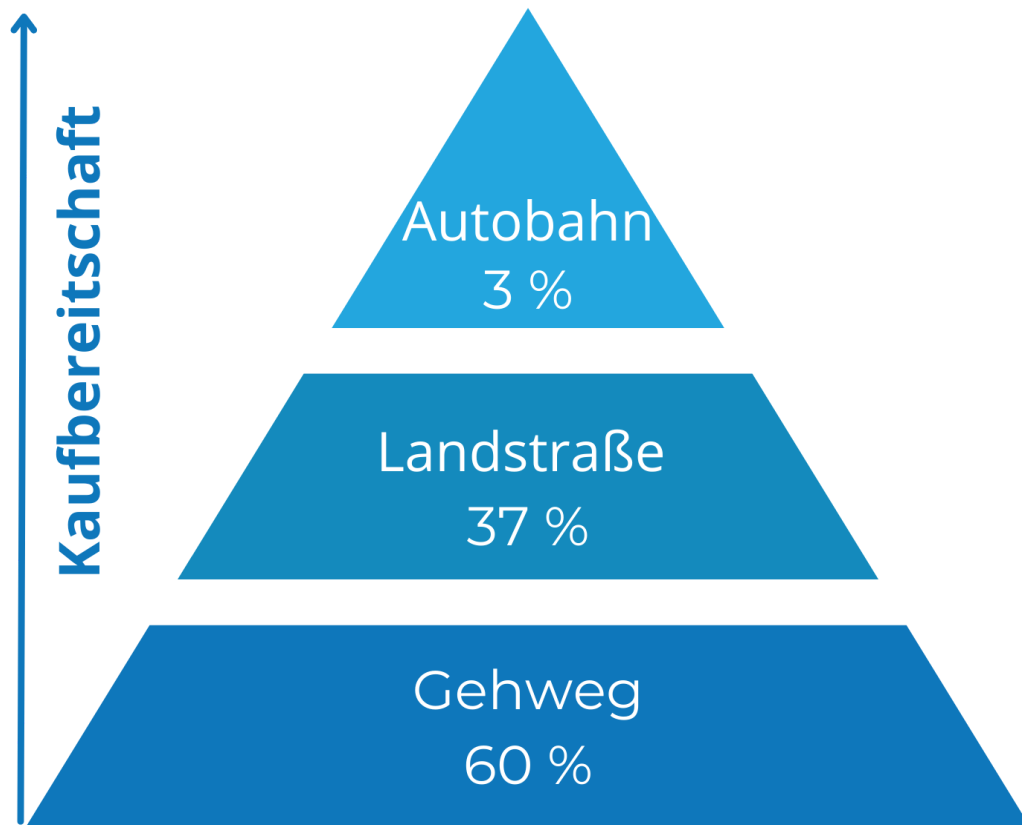
Das heißt, der Wettbewerb um die Werbeplätze ist sehr hoch in den meisten Branchen. Wodurch die Preise immer weiter steigen.

Aber es gibt eine Lösung dafür:

Deine Zielgruppe ist nicht eine exakt gleiche Masse, sondern enthält Menschen, die alle an einem anderen Punkt stehen.

Du kannst es dir bildlich vorstellen, als wären deine Interessenten mit unterschiedlichen Geschwindigkeiten unterwegs. Manche fahren auf der Autobahn, andere sind auf der Landstraße unterwegs und andere gehen noch zu Fuß.

Auf der nächsten Seite siehst du eine Darstellung von deiner Zielgruppe.



Oben in der Spitze sind die 3 % vom Markt, die in den nächsten Tagen kaufbereit sind. Sie sind auf der **Autobahn** unterwegs.

Sie kennen ihr Problem und meistens auch schon, wie sie es lösen können. Sie suchen bloß noch den richtigen Anbieter, der ihnen die Lösung verkauft.

Diese Zielgruppe klingt natürlich ideal, um Kunden zu gewinnen.

Allerdings denken das auch alle deine Mitbewerber.

Das führt dazu, dass fast alle Unternehmen in ihrem Marketing um die Menschen auf der "Autobahn" kämpfen.

Deshalb zahlst du hier auch die höchsten Preise pro Lead (=Anfrage von Interessenten).

In der Mitte der Pyramide siehst du die **Landstraße**. Diese Menschen machen ca. 37 % des Marktes aus.

Also ein viel größerer Anteil als die Autobahn.

Sie sind sich zwar ihrer Probleme bewusst, aber sie wissen noch nicht, wie sie sie lösen können.

Es dauert meist etwas länger bis sie bereit sind zu kaufen. In den meisten Fällen 60-90 Tage.

Aber dadurch, dass es viel mehr Interessenten von ihnen gibt und sie nicht so hart umkämpft werden, bezahlst du deutlich weniger pro Lead.

Ein weiterer Vorteil an diesem Marktsegment ist, dass sie dich oft schon länger kennen, bevor du mit ihnen im Verkaufsgespräch sitzt.

Dadurch ist es viel leichter ihnen dein Angebot zu verkaufen und sie sind auch eher bereit höhere Preise zu bezahlen.

Der untere Teil der Pyramide ist der Gehweg.

Dieser Teil des Marktes ist der größte (ca. 60 %).

Sie wissen teilweise noch nicht einmal, was ihr Problem ist oder haben bisher noch keine Motivation ihr Problem zu lösen.

Diese Menschen brauchen sehr lange, bevor sie dein Kunde werden können oder werden vielleicht nie etwas bei dir kaufen.

Deswegen sollte der Fokus auf den Menschen von der Landstraße liegen.

Hier kannst du dir zu günstigen Preisen neue Interessenten einkaufen.

Die meisten von ihnen werden zwar nicht direkt kaufen, aber du baust über E-Mail-Marketing oder deine Social-Media-Kanäle eine Verbindung auf. Das kann sogar komplett automatisiert passieren.

Wenn du ihnen dann eine Möglichkeit bietest den nächsten Schritt zu gehen, werden sie diese *liebend gerne* annehmen.

Und kurz darauf werden sie deine Kunden. Warum sollten sie auch zu wem anders gehen? Bei dir wissen sie jetzt, dass du sie verstehst und sie vertrauen dir.

Du nimmst deine Interessenten mit auf eine Reise und führst sie vom Startpunkt, an dem sie dich noch gar nicht kennen, bis hin zum Ziel.

Am Ende der Reise hast du dir eine Zielgruppe aufgebaut, die dich nicht nur kennen, sondern dir vertrauen und deine Fans sind.

Und dadurch, dass die Preise viel günstiger sind, baust du dir zuverlässig eine große Community auf und gewinnst regelmäßig neue Kunden.

Wie baust du dieses System in der Praxis auf?

Hier bekommst du jetzt die Schritt-für-Schritt-Anleitung, wie du dir deine automatisierte Neukundenmaschine aufbaust.

Das ist der exakte Prozess, den wir mit und für unsere Kunden umsetzen.

Er bildet meiner Meinung nach die Basis für jedes erfolgreiche online Business.

Der Journey-Funnel

Schritt #1: Der Reiseplan

Zuerst bauen wir das Fundament auf, auf dem alles basiert.

Du brauchst ein unwiderstehliches Angebot und eine messerscharfe Positionierung, damit du deine Traumkunden wie magnetisch anziehst.

Und du musst deine Traumkunden in- und auswendig kennen. Was sind ihre Probleme, Ängste, Ziele, ihre geheimsten Wünsche, usw.

Nur, wenn hier alles stimmt, kann der Journey-Funnel funktionieren.

(Und meistens steigert die Klarheit aus diesem Schritt schon den Umsatz, bevor überhaupt die ersten Anzeigen laufen)

Schritt #2: Der Eintritt in deine Welt

Mit Erkenntnissen aus Schritt 1 erstellst du einen Landstraßen-Funnel, der die Menschen aus der "Landstraße" abholt.

Das Ziel ist es, etwas kostenlos anzubieten im Tausch gegen die E-Mail-Adresse deiner Interessenten.

Hier ist es wichtig das richtige Format zu wählen, dass zu dir und deiner Zielgruppe passt.

Du brauchst etwas, das in kurzer Zeit konsumiert werden kann.

Denn die meisten Menschen auf der Landstraße geben dir höchstens 20 Minuten Aufmerksamkeit.

Du kannst z.B. eine Videoserie verschenken, einen Gratis-Report, eine Meditation oder ein E-Book, wie dieses hier.

Die Möglichkeiten sind sehr vielfältig. Wir betreuen z.B. eine Kundin, die sehr großen Erfolg mit Wallpapern (Hintergrundbilder für Handys und PCs) hat.

Wichtig ist, dass du deinen Interessenten wirklich weiterhilfst und deine Lösung vorstellst. So verstehen sie, dass sie bei dir genau richtig sind.

Im Anschluss nutzt du bezahlte Werbeanzeigen, um potenzielle Interessenten auf deinen Landstraßen-Funnel zu schicken.

Wenn diese wirklich zu dir passen (und du Schritt 1 berücksichtigt hast) tragen sie sich gerne für dein Geschenk ein.

So baust du dir günstig eine E-Mail Liste aus Interessenten auf, die in den nächsten 60-90 Tagen zu Kunden werden.

Schritt #3: Das Flugzeug

Als Nächstes brauchst du einen zweiten Funnel für die Menschen in der "Autobahn".

Du wirst immer ein paar Menschen aus diesem Bereich anziehen und du willst ihnen die Möglichkeit geben direkt den nächsten Schritt zu gehen.

Außerdem sorgt dein Koryphäen-Funnel dafür, dass einige deiner Interessenten von der "Landstraße" auf die "Autobahn" wechseln.

Es geht hier also darum, dass die Menschen, die schon bereit für die Lösung sind, einen Gesprächstermin mit dir buchen.

An dieser Stelle schenken dir deine Interessenten schon länger Aufmerksamkeit. Bis zu 90 Minuten, wenn du es richtig machst.

Das heißt, hier kannst du wirklich in die Tiefe gehen und deine Methode erklären und warum du der/die Expert*in auf deinem Gebiet bist.

Gute Formate hierfür sind z.B. Webinare oder Fallstudien.

Dieser Schritt sorgt dafür, dass du mehr und auch qualifizierte Kundenanfragen bekommst und dein Umsatz steigt.

Schritt #4: Die Maschine optimieren

Nachdem alles aufgesetzt wurde und die Ads laufen, kommt der entscheidende Schritt.

Oft gibt es noch die ein oder andere Stelle, wo irgendetwas noch nicht optimal läuft.

Vielleicht sind die Texte von deinen Werbeanzeigen noch nicht gut genug oder es tragen sich zu wenig Menschen für dein Geschenk ein.

Hier kannst du genau in die Zahlen schauen, welcher Teil deiner Maschine funktioniert und welcher nicht.

Nach einigen Tests und Optimierungen läuft dein System rund und du bekommst zuverlässig Kundenanfragen zu profitablen Preisen.

Schritt #5: Skalieren - Den Turbo zünden

Nachdem alles funktioniert und du weißt, wie viel du für eine Kundenanfrage bezahlst, kannst du den Funnel skalieren.

Das heißt, wir sorgen dafür, dass die Anzahl der Leads immer weiter steigt.

Hier gibt es verschiedene Möglichkeiten, wie das umgesetzt werden kann. Die einfachste ist natürlich, das Werbebudget zu erhöhen.

Das kannst du so lange machen, bis du genau so viele Anfragen pro Monat bekommst, wie du möchtest.

Zusammenfassung

Nachdem du diese Schritte umgesetzt hast, sollte dein Journey-Funnel so aussehen:



In dem folgenden Video gehe ich ab Minute 16:30 detaillierter auf die einzelnen Schritte ein und rechne auch ein Praxisbeispiel vor:

[Zum Video \(Klick\)](#)

Das würde an dieser Stelle aber den Rahmen sprengen.



Wie gesagt, gibt es keine Lösung, die für jeden funktioniert.

Diese Methode ist nur etwas für dich, wenn du

- lieber Geld, statt Lebenszeit investieren möchtest, um Kunden zu gewinnen.
- nachhaltig und verlässlich wachsen willst.
- unabhängig von Social Media Plattformen und ihren ständig ändernden Algorithmen sein möchtest.
- bereit bist, dein Business aufs nächste Level zu bringen und wirklich etwas verändern willst in dieser Welt.

Ich denke, du verstehst jetzt, warum diese Methode so gut funktioniert.

Wenn du das Wissen aus diesem E-Book umsetzt, hast du **ein System, das verlässlich und konstant neue Kunden gewinnt ohne 60 Stunden in der Woche arbeiten zu müssen.**

Und das nicht nur kurzfristig, sondern langfristig und zuverlässig.

Vielen Dank, dass du dir die Zeit für dieses E-Book genommen hast.

Ich werde dir in den nächsten Tagen per Mail noch mehr wertvolle Tipps zukommen lassen, die dir dabei helfen dein Online Business so aufzubauen, dass du maximale Freiheit und Impact hast.

Wenn du aber jetzt schon spürst, dass diese Methode genau das Richtige ist, um dein Business aufs nächste Level zu heben, möchte ich dir gerne meine Unterstützung anbieten.

Mein Team und ich haben den Journey-Funnel schon für Kunden aus den verschiedensten Branchen erfolgreich umgesetzt (oder ihnen gezeigt, wie sie ihn selber umsetzen können).

Wenn du diese Strategie für dich nutzen möchtest, bieten wir dir eine kostenlose Beratung an.

Im Beratungsgespräch schau ich mir dein Business genau an und entwickle einen maßgeschneiderten Plan, wie du den Journey-Funnel erfolgreich für dein Business umsetzen kannst.

[Klicke hier, um dir direkt dein Beratungsgespräch zu buchen \(Klick\)](#)

Ich freu mich darauf, dich bald kennenzulernen!

Dein Michel

