

SCALE YOUR DEIN *expertise* REISEFÜHRER | SCALE-JOURNEY

BEREICH	TRAINING	INHALT/ FOKUS	CHECK
SCALE FOUNDATION	LET'S SCALE (51)	<p>Zuerst machen wir einen Re-Check deiner Roadmap. Dein Status Quo hat sich in den letzten Wochen verändert, möglicherweise auch deine Vision und deine Ziele.</p> <p>Du hast den Fokus auf die für dich und dein Business richtigen Dinge gelegt und das, was nicht mehr passt, weggelassen. Wenn du jetzt feststellst, dass etwas nicht mehr stimmig ist, dann passe es an oder mach es nicht mehr. Denk daran: Du verstärkst in ALLE Richtungen. Achte darauf, dass du das für dich Richtige verstärkst! Deswegen ist der Re-Check so wichtig. Nimm dir dafür gerne eine Woche Zeit.</p>	<input type="checkbox"/>
	EVERGREEN light (52)	<p>Evergreen light meint viele kleine Maßnahmen, die du schnell umsetzen kannst. Sie sind die Basis und Verstärker für dein späteres Evergreen Marketing, ohne sich wie Marketing anzufühlen.</p> <p>Die Maßnahmen sorgen für einen Welleneffekt, der 24/7 für dich und dein Business arbeitet.</p>	<input type="checkbox"/>
INTUITIVE BUSINESS-STRATEGIEN	DEIN UNIQUE SCALE - CODE (53)	<p>Hier entwickelst du deinen einzigartigen SCALE-CODE, mit dem du deine Expertise noch leichter skalieren kannst, weil du dich auf die für dich richtigen Themen fokussierst.</p> <p>Zur Aktivierung deines SCALE-CODES nicht nur über dein Bewusstsein, sondern auch mithilfe deines Higher-Self habe ich eine Go Deeper-Journey (54) für dich aufgenommen, die dich dabei unterstützt. Schließlich steht das C für Co-Creating. ;-) In den Action Steps erwähne ich folgende Trainings: Business on 1 page & Service Stack (CREATE online, Modul 4) (13), Training Discovery Journey (47), Roadmap Workshop (3).</p>	<input type="checkbox"/>

	DAS EVERGREEN-PRINZIP (55)	<p>Es geht um das Evergreen Prinzip mit seinen unterschiedlichen Stellschrauben, denn Evergreen ist viel mehr, als nur automatisierte Selbstlerner-Kurse.</p> <p>Ich verrate dir, was Evergreen so genial macht um deine Expertise zu skalieren, um mit weniger mehr zu erreichen, gehe aber auch auf mögliche Nachteile ein – und wie du sie vermeidest. Außerdem schauen wir uns an, wie ganz unterschiedliche Online Education Angebote dazu beitragen können, mit Evergreen umsatzstarke Monate auch ohne Launches zu haben – wenn du das willst.</p>	<input type="checkbox"/>
	EINFACHE EVERGREEN FUNNEL (56)	<p>Ich stelle dir verschiedene Arten von einfachen Evergreen Funneln vor, aus denen du den jetzt für dein Business richtigen auswählen kannst.</p> <p>In den Action Steps erwähne ich folgende Trainings: LAUNCH GUIDE Modul 8 (Evaluation) und Modul 9 (Evergreen) Wenn du die Trainings schon gemacht hast, dann geh bitte deine Unterlagen durch und schau, ob sich alles noch stimmig anfühlt oder ob du Anpassungen machen möchtest.</p>	<input type="checkbox"/>
	AUTOMATISIERUNGEN, TOOLS, TEAM (57)	<p>SIMPLIFY: Um mit weniger mehr zu erreichen, solltest du dein Business immer wieder auf Vereinfachungsmöglichkeiten prüfen.</p> <p>Schau zum Thema Auslagern und Delegieren gerne auch in den CREATE online Bonus: Auslagern & Delegation rein.</p>	<input type="checkbox"/>
WIRKSAME ONLINE EDUCATION	EVERGREEN ONLINE EDUCATION (58)	<p>Beachte die entscheidenden Erfolgsfaktoren, wenn du Online Education Angebote auf evergreen anpasst. Schau dir für deinen Evergreen Funnel auch das Training Einfache Evergreen Funnel an und denke daran, mit einem möglichst einfachen Funnel zu starten, z.B. Masterclass -> Onlinekurs. Das macht es dir viel leichter, deinen Funnel zu evaluieren und optimieren. Erweitern kannst du immer noch step-by-step, sobald dein Funnel gut läuft.</p>	<input type="checkbox"/>
	ALIGNED PRICING – FAKTOREN DER PREISGESTALTUNG (59)	<p>Dieses Training gehört in alle 4 Bereiche: Intuitive Business-Strategien, authentisches Marketing, Mindset & Energie und eben auch wirksame Online Education. Es gilt für alle Angebote, nicht nur evergreen. Für deine aligned Preise sind außer den hard facts auch noch energetische Faktoren wichtig, so dass deine Preise in Alignment mit dir und deinen 5*-Kunden ist. Weitere Trainings, die ich erwähne sind: Dein 5*-Kunde (LAUNCH GUIDE 1&5) und die Service Stack Übung aus CREATE online Modul 4.</p>	<input type="checkbox"/>

	ANGEBOTE IN EVERGREEN UMWANDELN (60)	<p>Hier schauen wir uns verschiedene Beispiele an, wie unterschiedlichste Angebote in Evergreen umgewandelt werden können. Sie sollen dir Ideen geben und dich für deine Angebote inspirieren. Wir schauen auf 1:1 vs. 1:vielen, Angebote mit niedrigem und hohem SCALE-Faktor, sowie low, medium und high ticket. Du merkst, die Bandbreite und die Möglichkeiten sind riesig!</p>	<input type="checkbox"/>
	PROGRAMM DESIGN EVERGREEN (61)	<p>Wie gehst du vor, wenn du dein Evergreen Angebot designst? Wie kannst du dein Angebot so erstellen, dass deine TeilnehmerInnen die größtmögliche Transformation erreichen können? Wir werfen einen Blick auf deine Struktur, die Inhalte und Supportmöglichkeiten und ich habe viele Ideen zur Inspiration für dich und deine skalierbaren Evergreen Angebote gesammelt. Mehr Input zur allgemeinen Optimierung deiner Online Education Angebote (nicht Evergreen) findest du in PIMP YOUR ONLINE EDUCATION.</p>	<input type="checkbox"/>
AUTHENTISCHES MARKETING	EVERGREEN MARKETING 1 (62)	<p>Im 1. Teil des Trainings geht es um die Basics von Evergreen Marketing: Was ist das überhaupt? Warum funktioniert es häufig nicht und welche sind die Erfolgsfaktoren. Welche Bedeutung kommt dem Know-Like-Trust-Faktor im Evergreen zu und wie kannst du mit kleinen Maßnahmen den Erfolg deines Evergreen Marketings messbar erhöhen?</p> <p>Hierzu gehört unter anderem die Kombination von Evergreen mit realer Kommunikation/ Verbindung. Diese Änderung hat die Conversion Rates in meinen Evergreen Funneln sehr deutlich erhöht und ich empfehle sie dir für alle Funnel, die du erstellst! Wie du das machen kannst und verschiedene Beispiele, wie das aussehen kann, teile ich in diesem Training mit dir.</p>	<input type="checkbox"/>
	EVERGREEN MARKETING 2 (63)	<p>Im 2. Teil des Trainings geht es darum deine Message und deine Audience zu upgraden. Wenn beides „on point“ ist, wird dein Evergreen Marketing sehr viel erfolgreicher sein. Ich stelle dir außerdem die Übung des Vorher-Nachher-Kunden vor, die ich dir ebenfalls sehr empfehlen kann um das „Wie-für-mich-gemacht-Gefühl“ im Evergreen zu verstärken und wir schauen uns an, wie Evergreen Marketing mit/ ohne oder mit Social Media light funktionieren kann.</p> <p>Schau gerne nochmal in das LAUNCH GUIDE Modul zum 5*-Kunden, wenn dein 5*-Kunde ein Upgrade braucht, sowie in das Training zur Discovery Journey, wenn du das Gefühl hast, nicht genügend der „richtigen“ Menschen zu erreichen.</p>	<input type="checkbox"/>

	DEIN ENERGETISCHER FUNNEL (64)	<p>Ein Funnel gehört zu den maskulinen Strukturen in deinem Business und hat unglaublich großes Potenzial, dich bei der nachhaltigen Skalierung deiner Expertise zu unterstützen und dir umsatzstarke Monate auch ohne Launches zu ermöglichen. Noch viel kraftvoller kann ein Funnel aber werden, wenn du ihn mit deiner Energie kombinierst.</p> <p>Erstellst du einen Funnel in deiner besten Energie und hast deinen 5*-Kunden dabei im Fokus, kannst du deine Message UND deine Energie zigfach multiplizieren, während du im Flow bist. So kombinierst du maskuline und feminine Elemente deines Business für das höchste Potenzial. Ich stelle dir im Training eine ungewöhnliche Übung vor, wie du genau das erreichen kannst. Sei gespannt!</p>	<input type="checkbox"/>
	FUNNEL EVALUIEREN & OPTIMIEREN (65)	<p>In den letzten Trainings hast du gelernt, welch unglaublich großes Potenzial Evergreen Marketing und Funnel haben. Trotzdem ist es völlig normal, dass Funnel nicht gleich „perfekt“ laufen und einige Optimierungen brauchen. Das „trickige“ dabei ist, dass es zig verschiedene Stellen gibt, an denen du zur Optimierung ansetzen kannst. Allerdings ist das auch eine tolle Chance, weil es eben so viele Wege gibt.</p> <p>Das ist auch einer der Gründe, warum ich dir immer empfehle, erstmal einen ganz einfachen Funnel mit sehr wenigen Elementen zu erstellen, z.B. Traffic -> Masterclass -> Fokusangebot mit begleitenden Mails. Je weniger Elemente der Funnel hat, umso weniger Ansatzstellen „musst“ du checken, wenn er (noch) nicht optimal läuft. Du kannst den Funnel später selbstverständlich erweitern.</p> <p>Im Training geht es mir darum, dass du das Prinzip verstehst, wie und an welchen Stellen du deinen Funnel optimieren kannst. Da jeder Funnel individuell ist, zeige ich dir ein paar Beispiele, die du dann auf deinen Funnel übertragen kannst. Bring deinen Funnel gerne mit in unsere Calls, Feedback-Sessions, Messenger Q&A oder Milestone-Sessions!</p>	<input type="checkbox"/>
	ADS-FUNNEL EVERGREEN (66)	<p>OPTIONALES TRAINING: Wenn dein Evergreen Marketing und dein Funnel gut läuft, kannst du darüber nachdenken, ihn durch Ads zu unterstützen. Doch auch an dieser Stelle sei nochmal gesagt, dass Ads KEINE notwendige Voraussetzung sind, um deine Expertise zu skalieren und umsatzstarke Monate auch ohne Launches zu erreichen. Viele meiner Kunden nutzen gar keine Ads und machen sehr gute Umsätze. Ich selbst nutze Ads immer mal phasenweise.</p> <p>Meine Empfehlung lautet ganz klar, Ads erst dann zu nutzen, wenn dein Funnel getestet und optimiert ist. Außerdem würde ich immer mit sehr kleinem Budget starten, um auch den Ads Funnel zunächst zu testen und zu optimieren. Wir wollen schließlich kein Geld verbrennen.</p>	<input type="checkbox"/>

MINDSET & ENERGIE	EVERGREEN MINDSET (67)	<p>Evergreen und Skalieren bringen sehr häufig Mindset-Themen hervor, von denen uns nicht bewusst war, dass wir sie haben. Das liegt daran, dass beides gegen viele Glaubenssätze und gesellschaftliche Normen geht, mit denen wir aufgewachsen sind, wie z.B. du musst hart arbeiten. Wenn wir uns dessen nicht bewusst sind, gehen wir häufig in die Selbstsabotage und verhindern so unseren Erfolg, oft ohne es zu bemerken.</p> <p>In den Trainings teile ich typische limitierende Glaubenssätze, sowie hilfreichere Alternativen mit dir. Wenn du feststellst, dass es noch „irgendwas“ gibt, was dich gerade zurückhält, deine Angebote als Evergreen anzubieten, oder zu skalieren, dann empfehle ich dir sehr das RARE-Modell, welches du bereits kennengelernt hast um die limitierenden Glaubenssätze zu transformieren. Bring die Themen auch gerne in unsere Mentoring-Sessions mit.</p>	<input type="checkbox"/>
	SCALE MINDSET (68)		<input type="checkbox"/>
	BEWUSSTSEIN IM BUSINESS (69)	<p>Energien und Bewusstsein im Business sind sehr spannende Themen, wenn es darum geht, das größtmögliche Potenzial deines Business zu nutzen und deine Expertise mit Leichtigkeit zu skalieren. Mir selbst war lange nicht bewusst, wie schwer ich es mir im Business gemacht habe, weil meine Energien und mein Bewusstsein völlig außer Balance war.</p> <p>Im ersten Teil des Trainings lernst du die 4 Bewusstseinsebenen im Business kennen. Ich zeige dir für jede Stufe, was passieren kann, wenn die Stufen außer Balance geraten und wie sich das zeigt. Im zweiten Teil des Trainings teile ich verschiedene Wege mit dir, wie dein Bewusstsein im Business wieder in Balance kommt.</p>	<input type="checkbox"/>
	ENERGIEN IM BUSINESS (70)	<p>Im zweiten Teil des Trainings lernst du die männliche und weibliche Energie im Business kennen. Ich zeige dir, wie es sich auswirkt, wenn die Energien außer Balance sind. Außerdem lernst du, was du tun kannst, um dein größtes Business-Potenzial zu nutzen und möglichst viel in deiner Zone of Genius zu sein.</p>	<input type="checkbox"/>
	GO DEEPER JOURNEY SCALE CODE (54)	<p>Zur Aktivierung deines SCALE CODES nicht nur über dein Bewusstsein, sondern auch mithilfe deines Higher-Self habe ich eine Go Deeper-Journey (54) für dich aufgenommen, die dich dabei unterstützt. Schließlich steht das C für Co-Creating. ;-)</p>	<input type="checkbox"/>