

DEIN INDIVIDUELLER

# EVERGREEN PLANER

**73**  
SEITEN

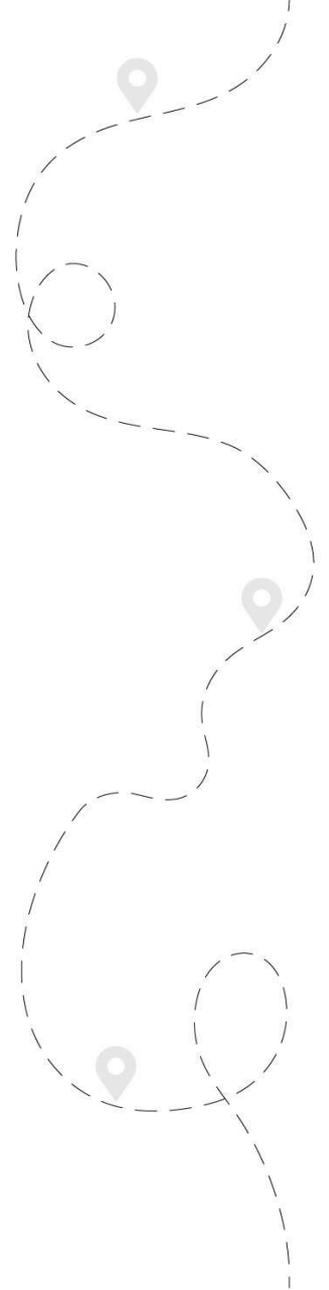
ENTWICKLE & PLANE EVERGREEN STRATEGIEN,  
DIE ZU DIR UND DEINEM BUSINESS PASSEN.

# INHALT

- 03 INTRO  
EVERGREEN
- 08 ETAPPE 1:  
DER STARTPUNKT DEINER REISE
- 25 ETAPPE 2:  
DEIN EVERGREEN WEG
- 45 ETAPPE 3:  
DEINE EVERGREEN REISE PLANEN
- 54 ETAPPE 4:  
DEINE ROUTE TESTEN, ANALYSIEREN &  
OPTIMIEREN
- 64 ETAPPE 5:  
DEIN ENTSPANNTES & ERFOLGREICHES  
EVERGREEN BUSINESS
- 70 NÄCHSTE ETAPPE:  
WIE GEHT DEINE EVERGREEN REISE  
WEITER?

## BEVOR WIR STARTEN

# INTRO EVERGREEN



Evergreen ist viel mehr, als nur automatisierte Onlinekurse und Funnel - obwohl das natürlich ein Teil davon sein kann.

Letztendlich geht es jedoch um eine **stimmige Strategie für dein gesamtes Business** um deine **Expertise zu skalieren** und mit weniger Aufwand mehr zu erreichen. Für dein entspanntes, stabiles & erfolgreiches Business.

Wenn du deinen individuellen Evergreen Planer kreierst, bekommst du **Klarheit** darüber, wie (d)ein Evergreen Business aussehen kann, das genau **zu dir passt** und welche Schritte zu deinem Weg gehören - und welche nicht!

**DU HAST EINE SEHR GUTE ENTSCHEIDUNG GETROFFEN!**

# EVERGREEN...



gibt dir jede Menge **Freiheit** in deinem Business. Du kannst mit viel **weniger Aufwand mehr erreichen**, weil du **effizienter** arbeitest und eine stabile Basis hast.



bedeutet, dass „Etwas“ **24/7** für dein Business arbeitet. Dadurch verkaufst du immer – und musst aber viel weniger (selbst) verkaufen, weil das deine Systeme, Angebote und dein Marketing Großteils für dich übernehmen.



ist **leise, beständig und nachhaltig**. Es ermöglicht dir (d)eine **stabile Basis** für dein **entspanntes und erfolgreiches** Business.



führt zu **umsatzstarken Monaten auch ohne Launches**, lässt sich aber auch gut mit Launches kombinieren – wenn DU das möchtest.



heißt, dass es **keinen falschen Zeitpunkt** mehr gibt. Du kannst deine KundInnen jederzeit unterstützen und nicht nur 2 Mal im Jahr bei Launches. So kannst du deinen **Impact vergrößern** und **mehr Menschen unterstützen**.



ist sehr **flexibel** und für alle Arten von Online Education Angeboten (Onlinekurse, Coaching, Mentoring, Workshops, Membership,...) einsetzbar. Du kannst einen Funnel oder mehrere haben, sie beliebig **kombinieren** und stufenweise **erweitern**.

*Hallo, ich bin Simone Weissenbach!*

Zu Beginn meines Online-Business vor 9 Jahren war mir nicht bewusst, dass ich **sehr erfolgreich** sein kann, auch **ohne** gefühlt **mein Leben** und **meine Gesundheit zu opfern**. Ich dachte, dass **skalieren jede Menge Stress** und **höher-schneller-weiter** bedeuten muss. Natürlich wollte ich **mehr Erfolg**. Aber vor allem wollte ich **mehr Freiheit** und ein **relaxtes Business**, in dem ich ganz ohne schlechtes Gewissen auch mitten unter der Woche Wandern oder an den See gehen kann.

Und **ich hatte Angst**. Angst wieder **auszubrennen**, wenn ich noch erfolgreicher werde und deswegen viel mehr arbeiten muss. Doch **das stimmt nicht**.

Tatsache ist, dass ich heute **viel weniger Stunden arbeite**, als früher, nämlich ungefähr 15-20 pro Woche. Durch mein **Evergreen System** habe ich viel mehr **Ruhe in meinem Business** und eine **stabile Basis**.

Mehr Freiheit, mehr Umsatz und weniger Aufwand ist **kein Entweder-oder!** Wenn ich es hingekriegt habe, ist es definitiv auch für dich möglich. Und zwar auf deine Art. **Ganz individuell**.

Deine ersten Schritte zu (wieder) mehr **Freiheit, Spaß und Erfolg** im Business gehen wir jetzt gemeinsam mit diesem Evergreen Planer.

*Let's start your journey!*

# WIE DER PLANER FUNKTIONIERT



Der Planer ist in 5 Teile unterteilt. Stell dir die Arbeit mit dem Planer wie eine **Reise mit 5 Etappen** vor.



Gehe durch alle Etappen durch und mach dir **Notizen** zu den Aufgaben.



Die Etappen bauen aufeinander auf, daher empfehle ich dir, die **vorgeschlagene Reihenfolge** einzuhalten. Du kommst im Laufe des Planers immer wieder auf vorherige Etappen und deine Notizen zurück.



Jede Etappe schließt mit einer Seite für deine **Action Steps** ab. Hier kannst du dir schon mal deine Schritte, die zu tun sind, aus dem jeweiligen Kapitel notieren und später für deine **Planung** nutzen.



Du kannst deine Notizen direkt in der **ausfüllbaren Variante** des Planers online machen und speichern. Falls du lieber etwas Ausdrucken und es handschriftlich machen möchtest, hast du als weitere Variante auch eine **druckerfreundliche Version** des Planers.

# WIE DER PLANER FUNKTIONIERT

## DEINE EVERGREEN REISE IST IN 5 ETAPPEN AUFGETEILT

### 01. DER STARTPUNKT DEINER REISE

Von wo aus startest du? Wenn du deinen **Status Quo** kennst, legst du deine Ziele fest und prüfst, wie **stabil** deine **Basis** im Moment ist.

### 02. DEIN EVERGREEN WEG

Du findest deine **individuelle** Route aus **Evergreen Strategien**, deinem **Evergreen Angebot** und deinem **Evergreen Marketing**.

### 03. DEINE EVERGREEN REISE PLANEN

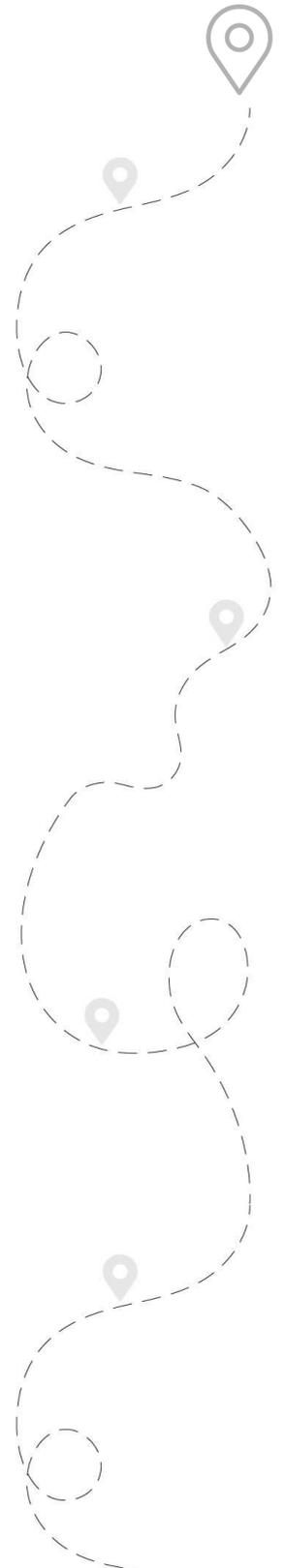
Jetzt **planen** wir die Umsetzung deiner **Action Steps** aus den vorherigen Etappen.

### 04. DEINE ROUTE TESTEN, ANALYSIEREN & OPTIMIEREN

Was **funktioniert** schon **gut** und was kannst du **optimieren**?

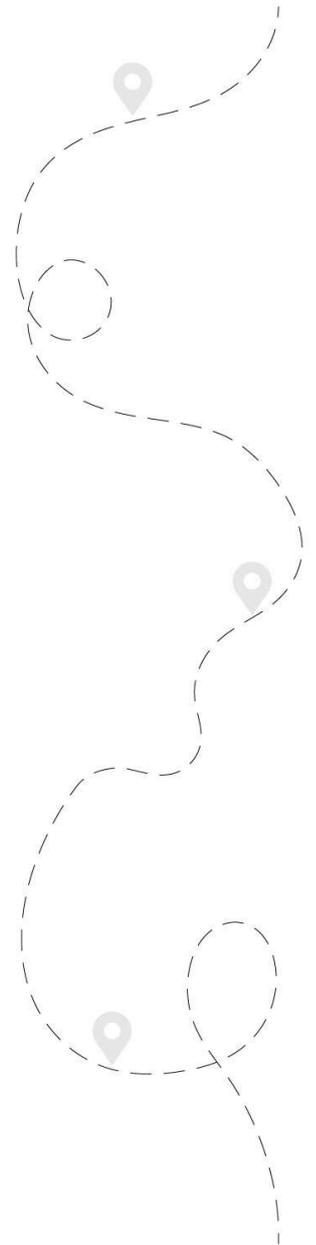
### 05. DEIN EVERGREEN BUSINESS

Nun erweiterst du deinen Evergreen Weg auf dein **gesamtes Business**. Denn erst das gibt dir die volle Stabilität & Freiheit.



# ETAPPE 01

## DER STARTPUNKT DEINER REISE



In der ersten Etappe schaust du zunächst, von wo aus du startest. Wenn du deinen **Status Quo** kennst, legst du deine **Ziele** fest und prüfst, wie stabil deine **Basis** im Moment ist.

Dieser Schritt ist wichtig, damit du deine Reise im wahrsten Sinne des Wortes **an der richtigen Stelle startest**. Wenn du zu einem Ziel navigieren möchtest, brauchst du nicht nur die **Koordinaten des Ziels**, sondern auch die, deines **Ausgangspunkts**, damit die **richtige Route**, die dich von A nach B bringt, berechnet werden kann.

Genau das machen wir in diesem ersten Schritt.



## ETAPPE 1

# DER STARTPUNKT DEINER REISE



### 1 STATUS QUO

Welche **Angebote** hast du im Moment?  
Welche weiteren Ideen hast du?

Welche **Marketing-Kanäle** nutzt du und  
welche würdest du gerne ausprobieren?



### 2 DEIN ZIEL

Wo willst du hin und wie sieht  
deine **Vision** aus?



### 3 DEINE BASIS

Wir schauen, wie **stabil** deine Basis  
bezüglich deiner Strategien, deiner  
Angebote, deines Marketings und  
deines Mindset ist.



# DER STARTPUNKT DEINER REISE

## STATUS QUO

### **SCHRITT 1 - DEINE ANGEBOTE (PAID)**

Notiere alle kostenpflichtigen Angebote, die du hast:

### **MEINE KOSTENPFLICHTIGEN ANGEBOTE**

### **ANGEBOTE, ÜBER DIE ICH SCHON LÄNGER NACHDENKE**



# DER STARTPUNKT DEINER REISE

## STATUS QUO

### **SCHRITT 1 - DEINE ANGEBOTE (FREE)**

Notiere alle kostenfreien Angebote, die du hast:

### **MEINE KOSTENFREIEN ANGEBOTE**

### **WEITERE IDEEN FÜR KOSTENFREIE ANGEBOTE**



# DER STARTPUNKT DEINER REISE

## STATUS QUO

### **SCHRITT 2 - DEINE MARKETING-KANÄLE**

Notiere alle Wege, die du nutzt, um potenzielle KundInnen zu erreichen (z.B. Social Media Kanäle, Blog, Podcast, YouTube,...)

### **MEINE WEGE, NEUE KUND:INNEN ZU ERREICHEN**

### **WEGE, DIE ICH GERNE AUSPROBIEREN WÜRD**



# DER STARTPUNKT DEINER REISE

## DEIN ZIEL

### SCHRITT 1 - Inspiration

Um unsere Route zu planen, müssen wir nicht nur wissen, von wo aus wir starten, sondern natürlich auch, **wo wir hinwollen**.

### Welche Ziele möchtest du durch Evergreen erreichen?

Vielleicht ist jetzt dein erster Gedanke: "Na, ich möchte mehr Umsatz machen, was sonst?"

Klar, das kann ein Ziel sein, doch du kannst durch Evergreen noch viel mehr erreichen, als "nur" mehr Umsatz zu machen. Vielleicht sind auch **mehrere Ziele** für dich wichtig?

### Ein paar Inspirationen für dich:

- stabiler Einkommenskanal
- keine (großen) Launches mehr machen müssen
- immer für Kunden da sein können
- mehr bewirken
- mehr Sicherheit im Business
- wenig fixe Termine
- Stabilität
- mit weniger mehr erreichen
- einen Funnel haben, der 24/7 für dich arbeitet, auch wenn du mal nicht kannst oder willst
- in Ruhe mit deinen Kunden arbeiten können
- weniger Stunden arbeiten "müssen"
- ein Evergreen Newsletter
- Zeit für neue Ideen haben
- mehr Menschen unterstützen können
- viele Menschen durch kostenfreies oder Mini-Angebot als Evergreen erreichen und später einen Secret Launch für diese Menschen machen. (kleiner Launch nur an Teil der Mailliste).



# DER STARTPUNKT DEINER REISE

## DEIN ZIEL

### **SCHRITT 2 - Brainstorming**

**Also, welche Ziele möchtest du durch Evergreen erreichen?**

Notiere die Ziele, die du durch Evergreen erreichen möchtest und markiere dir anschließend die **3**, die dir im Moment am wichtigsten sind:

### **MEINE ZIELE**



# DER STARTPUNKT DEINER REISE

## DEIN ZIEL

### SCHRITT 3 - DEINE VISION

Schließe gleich bitte mal deine Augen und stell dir vor, dass du auf einem Berg stehst. Du blickst nach unten und siehst dein Business, so, wie du es dir in deiner "perfekten" Vorstellung wünschen würdest. Alles ist genau so, wie du es schon immer haben wolltest.

- Was siehst du?
- Wo bist du?
- Mit wem arbeitest du?
- Wie arbeitest du?
- Hast du ein Team?
- Wie kommen die Menschen zu dir?
- Was wollen die Menschen von dir?
- Wie unterstützt du deine KundInnen am liebsten?
- Welche Emotion spürst du?

Schließe jetzt bitte die Augen und versetze dich ein paar Minuten in die Situation. **Beobachte und spüre dein "perfektes" Business.**



# DER STARTPUNKT DEINER REISE

# DEIN ZIEL

## **SCHRITT 3 - DEINE VISION**

Wenn du soweit bist, öffne wieder deine Augen und notiere deine Eindrücke. Erinnerung dich gerne anhand der Fragen nochmal zurück oder tauche nochmal in die Situation ein.

## **MEIN "PERFEKTES" BUSINESS**

## **WELCHE EMOTION(EN) HABE ICH GESPÜRT?**



# DER STARTPUNKT DEINER REISE

## DEIN ZIEL

### SCHRITT 3 - DEINE VISION



#### 01. DEIN NORTH STAR

Dein "perfektes" Business ist dein North Star. Dein **Leitbild** und deine Intention. Wenn du in den nächsten Schritten Entscheidungen triffst, frage dich immer, ob es dich näher zu deinem North Star bringt.



#### 02. DIE ROUTEN

Es muss nicht immer der kürzeste Weg sein und es gibt viele **verschiedene Routen**. Doch die Richtung sollte klar sein, solange sich deine Vision nicht verändert. (Und das ist im Laufe der Zeit völlig normal, keine Sorge.)



#### 03. DEINE EMOTION

Die Emotion, die du überwiegend gespürt hast, ist verbunden mit deiner Vision. Dein Ziel auf deinem Weg sollte immer sein, mehr davon zu spüren. Auch das ist ein **verlässlicher Indikator**, ob du noch auf deinem richtigen Weg bist.



# DER STARTPUNKT DEINER REISE

## DEINE BASIS

### SCHRITT 1 - KOMPASS-ÜBUNG

#### Wie stabil ist deine Basis im Moment?

Bevor du Evergreen in dein Business integrierst, solltest du eine stabile Basis haben. So stellst du sicher, dass du die für dich **richtigen Evergreen Strategien** implementierst. Dabei zieht sich Evergreen durch dein **gesamtes Business**, sowohl im Bereich Strategien & Systeme, Online-Angebote, Marketing und ebenso Mindset.

Um herauszufinden, wie stabil deine Foundation aktuell ist, habe ich die **Kompass-Übung** für dich erstellt. Gehe gleich auf den folgenden Seiten die Fragen zu den Bereichen durch. Beantworte jede Frage spontan mit (eher) ja oder (eher) nein. Bei den Fragen, bei denen du (eher) nein angekreuzt hast, ist deine Basis (noch) nicht stabil.

Ich empfehle dir, **an diesen Themen zu arbeiten**, denn so kannst du dir dein (Business-) **Leben sehr viel einfacher machen**. Notiere dir die Themen, bei denen du (eher) nein angekreuzt hast und lege darauf in den nächsten Wochen deinen Fokus. Es ist nicht schlimm und völlig normal, dass du im Moment nicht überall (eher) ja ankreuzt, keine Sorge.

Wenn du alle 4 Bereiche durchgegangen bist, kannst du auf der folgenden Seite im Kompass eintragen, wie oft du im jeweiligen Bereich (eher) ja angekreuzt hast. So siehst du dein **persönliches aktuelles Kompass-Profil**. Sobald du bei jedem Bereich mindestens 2 mal (eher) ja angekreuzt hast, bist du definitiv bereit für Evergreen. denn du kannst immer da starten, wo du aktuell stehst. Deswegen sieht der Evergreen Weg auch für jeden anders aus.



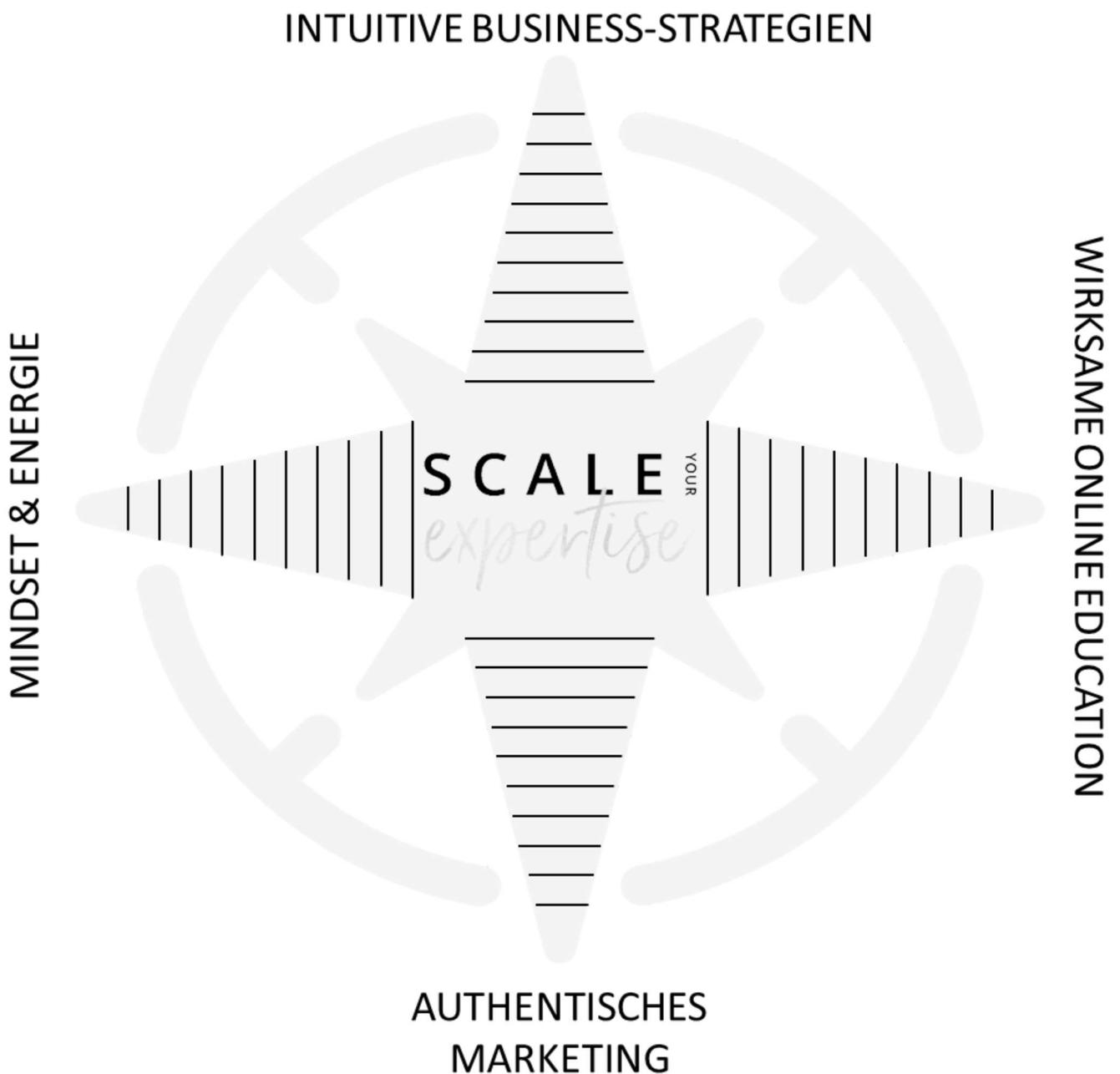
Übrigens habe ich im **SCALE your expertise Programm** für jede Frage mindestens ein Training, um spezifisch an diesem Thema zu arbeiten. Solltest du dir dabei meine Unterstützung wünschen, schau dir das Programm sehr gerne mal an.



# DER STARTPUNKT DEINER REISE

## DEINE BASIS

### SCHRITT 2 - DEIN KOMPASS-PROFIL





# DER STARTPUNKT DEINER REISE

## DEINE BASIS

### KOMPASS-ÜBUNG | INTUITIVE BUSINESS-STRATEGIEN

	(EHER) JA	(EHER) NEIN
Deine Angebot greifen ineinander und führen jeweils zum nächsten logischen Schritt.		
Du hast deine Produkt-Treppe aufgebaut (kostenfreier Content/ Angebote, Einstiegsangebote,...)		
Dein Business ist wie ein Uhrwerk, in dem alle Teile ineinander greifen.		
Du kennst alle deine Angebote/ Freebies.		
Dein Business und dein Leben passen gut zusammen.		
Du hast nicht mehr das Gefühl, als ob in deinem Business noch etwas fehlt.		
Du hast das Gefühl, dass dir dein Business die Freiheit gibt, die du dir wünschst.		
Du hast dein eigenes System entwickelt.		
Du kennst deine Ziele und weißt, wie du sie erreichen kannst.		
Du vertraust deiner Intuition auch bezogen auf dein Business		



# DER STARTPUNKT DEINER REISE

## DEINE BASIS

### KOMPASS-ÜBUNG | DEINE ONLINE EDUCATION ANGEBOTE

	(EHER) JA	(EHER) NEIN
Du bietest nicht nur 1:1-Zusammenarbeit an.		
Du hast Onlinekurse, betreute Online-Programme, online Workshops, ebooks oder ähnliches in deinem Portfolio.		
Du weißt, wie viel du mit deinen Angeboten bewirken kannst.		
Du entwickelst nicht mehr ein Angebot nach dem anderen, weil du noch nicht den Erfolg hast, den du dir wünschst.		
Du weißt, wie du wirksame Online Education Angebote, wie z.B. Onlinekurse oder -Programme erstellen kannst.		
Deine Online Education Angebote passen genau zu dir, deinen Kunden und deinem Business.		
Deine Angebote greifen sinnvoll ineinander.		
Du kennst viele verschiedene Formate, deine Expertise zu vermitteln und kannst das jeweils passende auswählen.		
Du weißt, wie du skalierte Online Education Angebote entwickeln kannst, die für deine Teilnehmer echte Transformation bewirken.		
Es fällt dir leicht, bestehende Angebote zu optimieren.		



# DER STARTPUNKT DEINER REISE

## DEINE BASIS

### KOMPASS-ÜBUNG | DEIN MARKETING

	(EHER) JA	(EHER) NEIN
Du erreichst genau die richtigen Menschen mit deinem Marketing.		
Du erreichst genügend potentielle Kunden für deine Angebote.		
Du fühlst dich wohl mit der Vermarktung deiner Angebote.		
Du weißt, wie du dich von anderen abheben kannst.		
Du vermittelst deinen Kunden ein „Wie-für-mich-gemacht-Gefühl“		
Du verkaufst gerne.		
Deine Message nach außen ist klar.		
Du weißt genau, welche Menschen du mit deinem Angebot erreichen möchtest - und welche nicht.		
Wenn jemand etwas Ähnliches anbietet wie du, ist das okay für dich.		
Du kennst das Gefühl wie es ist, wenn du deine Angebote auf angenehme Art und Weise verkaufst.		



# DER STARTPUNKT DEINER REISE

## DEINE BASIS

### KOMPASS-ÜBUNG | MINDSET & ENERGIE

	(EHER) JA	(EHER) NEIN
Dein Online Education Business macht dir Spass.		
Dein Business fühlt sich leicht an.		
Du hast genügend Zeit für alle Dinge, die dir wichtig sind.		
Du spürst, dass du die für dich (!) richtigen Dinge tust.		
Du hast nicht mehr ständig den Gedanken: „Ich muss noch xy machen...“ oder „Wenn ich xy gemacht habe, dann kann ich ...“		
Du arbeitest so viel, wie du möchtest und/ oder zu Zeiten, an denen du nicht arbeiten möchtest, tust du das auch nicht (mehr).		
Du hast kein schlechtes Gewissen, wenn du Pausen machst oder weniger schaffst, als auf deiner To do Liste stand		
Du kennst deine Vision und deine Ziele.		
Du bist bei der Arbeit oft im Flow.		
Dein Business fühlt sich "in Alignment" an.		



# EVERGREEN

## ACTION STEPS

- \_\_\_\_\_
- \_\_\_\_\_
- \_\_\_\_\_
- \_\_\_\_\_
- \_\_\_\_\_
- \_\_\_\_\_
- \_\_\_\_\_
- \_\_\_\_\_
- \_\_\_\_\_
- \_\_\_\_\_
- \_\_\_\_\_
- \_\_\_\_\_
- \_\_\_\_\_
- \_\_\_\_\_
- \_\_\_\_\_

# ETAPPE 02

## DEIN EVERGREEN WEG



Jetzt entwickelst du deinen **individuellen Evergreen Weg** mit deinen Evergreen Strategien, deinem Evergreen Angebot und deinem Evergreen Marketing. Für jeden Bereich gibt es zig **verschiedene Wege**. Wir finden **den richtigen für dich** und dein Business.

Denn wichtig ist nicht, dass du meinem Weg folgst, sondern wichtig ist, dass du den Weg wählst, den du gehen möchtest. Du bekommst einen **Überblick** über die verschiedenen Möglichkeiten und Tipps, wie du für dich daraus die für dich und dein Business stimmigen auswählst.

*Your unique way.*



## ETAPPE 2

# DEIN EVERGREEN WEG



### 1 STRATEGIEN & TOOLS

Zunächst machst du einen **Check**, ob in deinem Business alles sinnvoll wie in einem Uhrwerk **ineinandergreift**.

Dann werfen wir einen Blick auf deine **Tools & Systeme**.

### 2 DEINE ANGEBOTE

Wir verschaffen uns einen Blick über deine Angebote, wählen das für dich richtige **Fokus-Angebot** und planen **Maßnahmen** für dein Evergreen-Angebot.

### 3 DEIN MARKETING

Wie baust du deinen **Know-Like-Trust-Faktor** auf und welche deiner Strategien haben das **größte Evergreen-Potenzial?**



# DEIN EVERGREEN WEG

## STRATEGIEN & TOOLS

### SCHRITT 1 - DEIN BUSINESS AUF 1 SEITE

#### Greift in deinem Business alles sinnvoll ineinander?

Notiere **alle Angebote** (gratis + kostenpflichtig, online und offline), **Social Media Kanäle** (differenziere auch z.B. zwischen Facebook-Seite und Facebook-Gruppe etc.), Newsletter, weitere Marketingkanäle. Nutze deine Notizen aus dem Status Quo.

Ich nutze dazu gerne Post Its (pro Post It ein Element), du kannst aber auch erstmal alles hier zur **Übersicht** sammeln:

#### ANGEBOTE, SOCIAL MEDIA, NEWSLETTER, SONST. MARKETING



# DEIN EVERGREEN WEG

## STRATEGIEN & TOOLS

### SCHRITT 1 - DEIN BUSINESS AUF 1 SEITE

#### Greift in deinem Business alles sinnvoll ineinander?

Stell dein Business **grafisch** dar. Das **Ziel** liegt darin zu schauen, ob alles sinnvoll zum nächsten Schritt führt und ineinander greift.

Gerade, wenn wir schon länger im Business sind, entwickeln wir im Laufe der Zeit viele neue (kostenfreie und kostenpflichtige) Angebote oder nutzen neue Marketing-Kanäle.

Manchmal achten wir nicht auf das **Gesamt-Bild** und wie sich neue Angebot am besten einfügen. Dadurch entstehen zahlreiche Einzelbaustellen, die dafür sorgen, dass unsere To Do-Liste immer länger wird, dafür aber viel zu wenig bei rum kommt. Das wollen wir ändern!

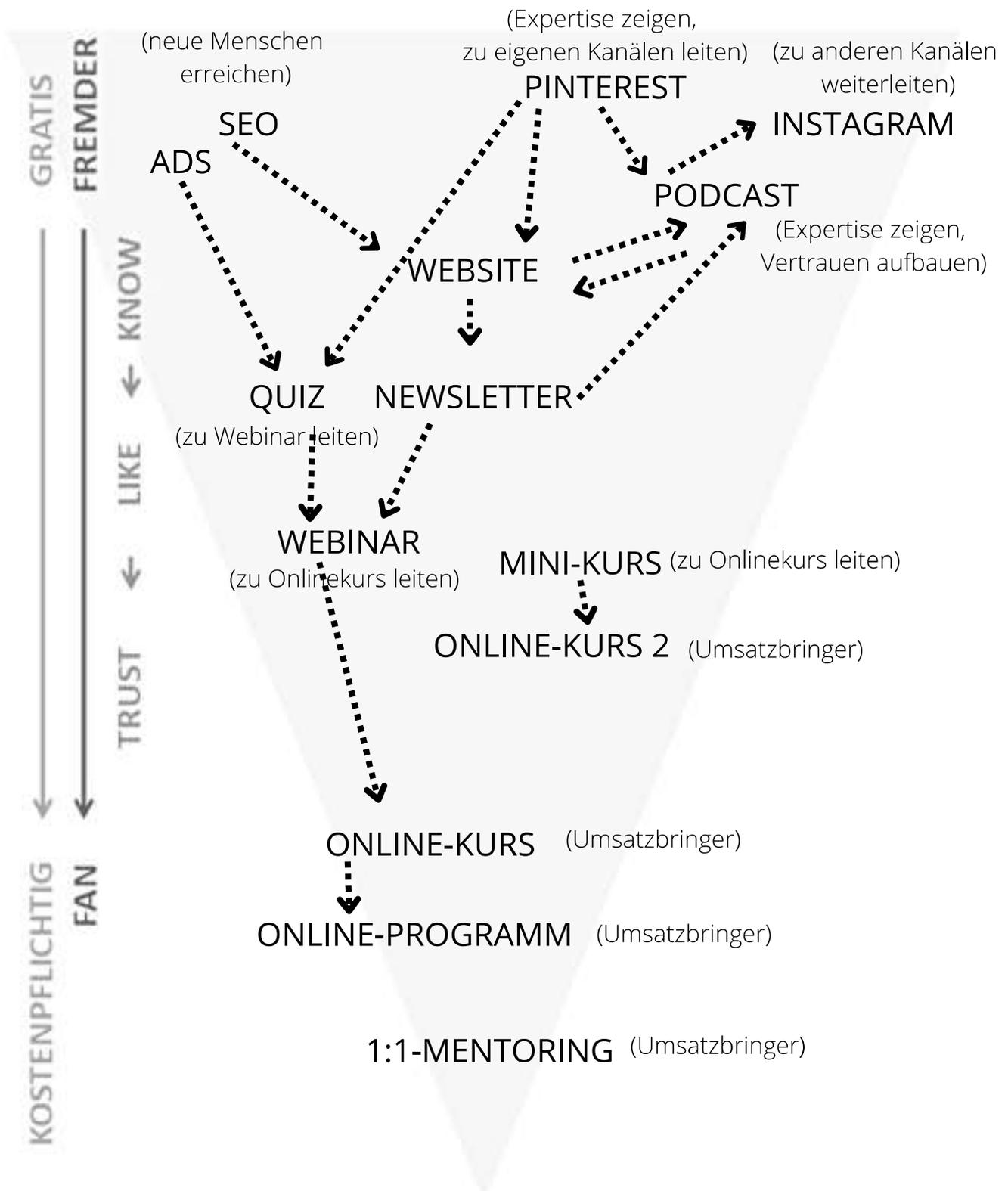
- Verwende die Vorlage auf der nächsten Seite oder klebe (erstmal) zwei Blätter zusammen, wenn du mehr Platz brauchst. Dein Endergebnis wird auf 1 DIN A4-Seite passen. ;-)
- Sortiere nun alle Post its/ Elemente auf das Blatt und orientiere dich dabei folgendermaßen von oben nach unten:
  - Know – Like – Trust.
  - Von gratis zu kostenpflichtig
- Trage überall die Ziele mit ein, die du mit dem jeweiligen Element verfolgst. (z.B. Umsatzbringer, Reichweite, Expertise zeigen, Vertrauen aufbauen,...)
- Trage Pfeile ein, welches Angebot zu welchem weiterleitet, welche Inhalte du wohin weiterverteilst, etc.



# DEIN EVERGREEN WEG

## STRATEGIEN & TOOLS

### SCHRITT 1 - DEIN BUSINESS AUF 1 SEITE | BEISPIEL

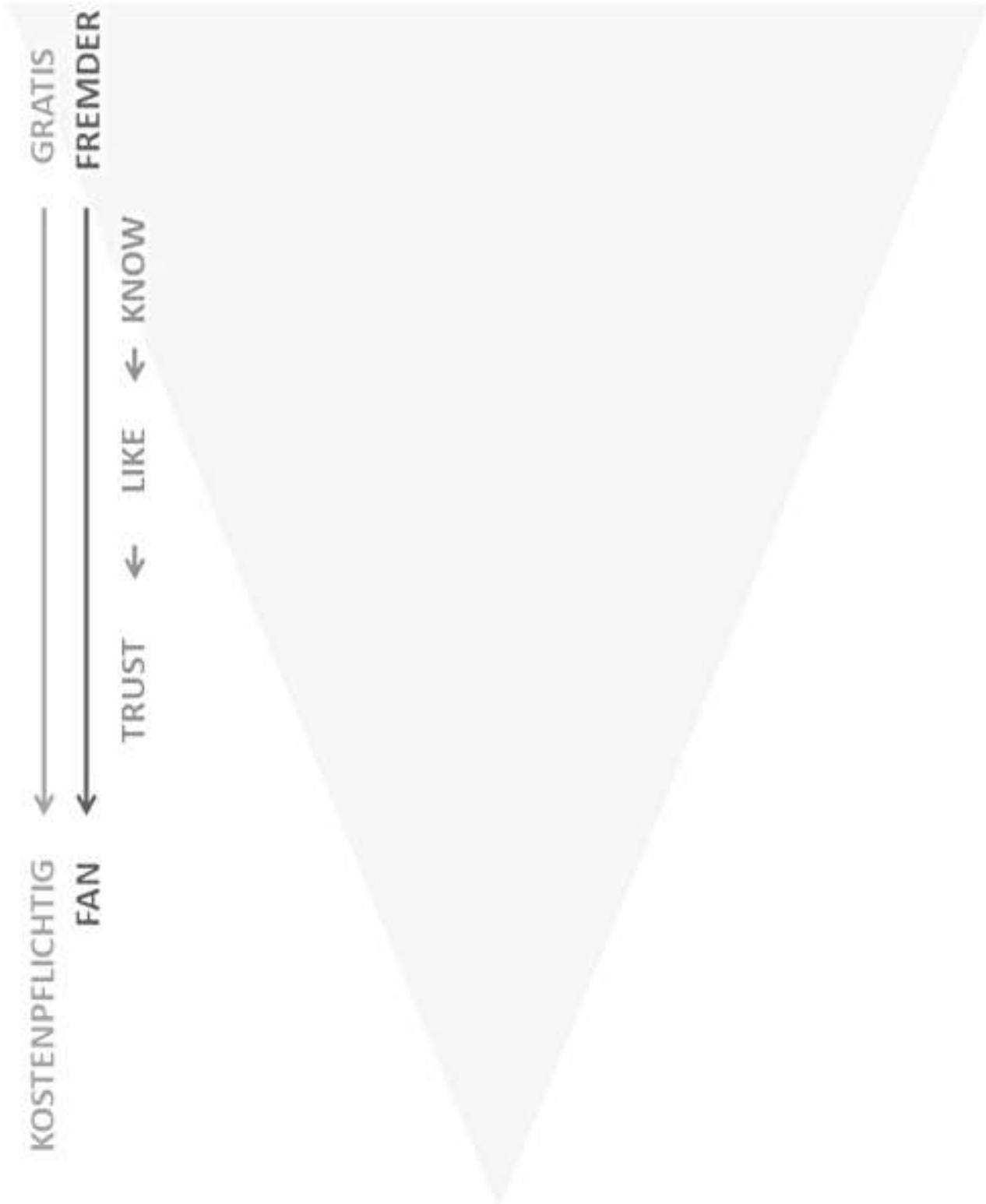




# DEIN EVERGREEN WEG

## STRATEGIEN & TOOLS

### SCHRITT 1 - DEIN BUSINESS AUF 1 SEITE





# DEIN EVERGREEN WEG

## STRATEGIEN & TOOLS

### SCHRITT 1 - DEIN BUSINESS AUF 1 SEITE

#### Greift in deinem Business alles sinnvoll ineinander?

- Prüfe anschließend, ob der Aufbau logisch ist und ob alle Elemente sinnvoll ineinandergreifen.
- Was passt vielleicht nicht mehr so richtig? -> Möchtest du es anpassen oder nicht mehr nutzen?
- Was hängt im luftleeren Raum? (im Beispiel der Mini-Kurs, Onlinekurs 2 und das Mentoring) -> Wie kannst du es sinnvoll verknüpfen? Wenn es nicht mehr passt, sortiere es aus.
- **Ziel:** Alle Elemente greifen sinnvoll ineinander und führen zum nächsten logischen Schritt. Was nicht (mehr) passt, muss entweder wieder integriert werden oder künftig nicht mehr genutzt werden.

Stell dir dein Business wie ein **Uhrwerk mit Zahnrädern** vor, die alle ineinander greifen. Sobald du an einer Stelle etwas veränderst, bewegen sich alle anderen automatisch in die richtige Richtung mit. So kannst du mit viel weniger Aufwand viel mehr erreichen.

### MEINE NOTIZEN



# DEIN EVERGREEN WEG

## STRATEGIEN & TOOLS

### SCHRITT 2 - TOOLS & SYSTEME

#### Welche Tools und Systeme nutzt du?

Häufig wird Evergreen mit komplizierten Tools, Technik und Strategien verbunden. Doch das ist nicht nötig!

Du brauchst neben deiner Website nur wenige Tools, die du vermutlich (fast) alle schon im Einsatz hast:

- **E-Mail-Marketing-Anbieter**, mit dem du automatisierte Mails versenden kannst. Ich nutze Active Campaign, du kannst aber auch jeden anderen Anbieter nutzen, der die Funktion anbietet. Ggf. musst du deinen Vertrag upgraden.
- **Zahlungsanbieter** zum automatischen abwickeln der Käufe. Ich habe Digistore24 im Einsatz, mögliche Alternativen sind Cope Cart , elopage oder spreadmind.
- **Hosting deines Online-Angebots:** Das "Zuhause" deiner Online-Angebote kann auf deiner eigenen Website liegen. Natürlich kannst du auch Anbieter, wie elopage & Co. nutzen. Meine Angebote liegen auf meiner Wordpress-Seite.
- **optional:** Tool zum terminierten Posten auf Social Media.



Was du **nicht brauchst**, ist ein fancy **Tool für automatisierte Webinare**, falls du Webinare & Co. nutzen möchtest.

*Hier empfehle ich dir, es einfach zu halten: Erstelle ein Eintrageformular und verknüpfe es mit deinem E-Mail-Marketing-Anbieter, binde das Video auf einer (geschützten) Seite auf deiner Website ein und ergänze ggf. eine Option, um Fragen zu stellen. (z.B. Chatfunktion, Kommentarfunktion oder einfach deine Mailadresse.). Solltest du schon eine Webinar-Software im Einsatz haben, nutze sie gerne weiter, doch wenn noch keine hast, ist sie auch nicht nötig.*



# DEIN EVERGREEN WEG

# STRATEGIEN & TOOLS

## **SCHRITT 3 - STATUS QUO**

Notiere, welche Tools du im Einsatz hast. Brauchst du weitere Tools oder musst du ein Tool upgraden? Schau auch mal, welche Abos etc. du hast, die du vielleicht nicht mehr brauchst.

## **MEINE TOOLS & SYSTEME**

## **WAS ICH NOCH BRAUCHE**

## **WAS ICH KÜNDIGEN KANN**



# DEIN EVERGREEN WEG

## DEIN ANGEBOT

### SCHRITT 1 - ÜBERSICHT

Notiere all deine **kostenpflichtigen Angebote**, die du im STAUTS QUO (Seite **x**) aufgeschrieben hast, in der Tabelle auf der folgenden Seite.

Trage den **Preis** ein, über welches **Marketing** du das Angebot aktuell verkaufst, **wie oft** (ist) pro Monat du das Angebot verkaufst.

Dann schätze ein, wie gut das Angebot zu deiner **Vision** und **Emotion** passt. Wenn du in deiner Vision beispielsweise mit eher wenigen KundInnen gearbeitet hat, dafür aber sehr in die Tiefe, passt eine (niedrigpreisige) Membership nicht gut zu deiner Vision. Wenn die Emotion, die du mit deinem "perfekten" Business verbindest, Freiheit (beispielsweise sehr wenige fixe Termine, Ortsunabhängigkeit) ist, passt ein Angebot mit vielen fixen (Vor Ort-) Terminen nicht gut dazu.

Schätze dann ein, wie hoch der **SCALE-Faktor** des Angebots ist (= wie gut lässt sich das Angebot häufiger verkaufen, OHNE deutlich höheren Aufwand zu haben).

In der letzten Spalte geht es um die aktuelle (IST) Eignung des Angebots für **Evergreen** und das Potenzial für Evergreen, wenn du Anpassungen machst.

So ist ein 6-wöchiger Onlinekurs, den du aktuell mit den TeilnehmerInnen in einer festen Gruppe gemeinsam durchgehst und jede Woche einen Call zum nächsten Modul machst, aktuell nicht optimal geeignet, ihn in der gleichen Forma als Evergreen anzubieten, doch er hat mit ein paar Anpassungen sehr wohl großes Potenzial, als Evergreen sehr gut zu funktionieren.

Du kannst folgende **Skala** für die Einschätzung verwenden:

--	-	0	+	++	∞
nicht geeignet	schlecht geeignet	geht so	gut geeignet	sehr gut geeignet	unendliches Potenzial



# DEIN EVERGREEN WEG

## DEIN ANGEBOT

### SCHRITT 1 - ÜBERSICHT

EVERGREEN	POTEN-ZIAL								
	IST								
SCALE-FAKTOR									
EMOTION									
VISION									
IST									
MARKETING									
PREIS									
WAS									



# DEIN EVERGREEN WEG

## DEIN ANGEBOT

### SCHRITT 2 - DEIN FOKUS-ANGEBOT

Wähle nun dein geeignetes Angebot aus, auf das du als erstes deinen Evergreen Fokus legst.

#### Dein Angebot sollte

- deine Ziele unterstützen
- zu deiner Vision passen
- deine finanziellen Ziele ermöglichen
- deine gewünschte Emotion unterstützen
- zumindest einen hohen Skalierungsfaktor haben und
- Evergreen-Potenzial haben.

✓ Checke, ob du jeden Punkt mit JA beantworten kannst. Falls nein, blättere nochmal im Planer zurück und passe ggf. deine Ideen an.

*Beispiel: Mein SCALE your expertise Programm passt optimal zu meiner Vision eines Business mit sehr viel Freiheit, individuellen Lösungen für meine Teilnehmer und dem Potenzial sehr viel Impact zu machen. Außerdem passt es gut zu meinen finanziellen Zielen.*

*Meine gewünschte Emotion ist Freiheit. Ja, das kann auch ein Gefühl sein. ;-)  
Das Programm hat einen hohen Skalierungsfaktor und läuft als Evergreen Programm.*

*Dieses Programm ist mein Fokusangebot.*

**SCALE** YOUR  
*expertise*



# DEIN EVERGREEN WEG

## DEIN ANGEBOT

### SCHRITT 2 - DEIN FOKUS-ANGEBOT

Wähle nun dein geeignetes Angebot aus, auf das du als erstes deinen Evergreen Fokus legst.

Es kann sein, dass du dich für ein Angebot entscheiden möchtest, welches du (noch) nicht als Evergreen anbietest. Das ist kein Problem, solange es **Evergreen Potenzial** hat.

Selbstverständlich kannst du später auch weitere Angebote als Evergreen anbieten. Im Moment geht es nur darum, mit welchem deiner Angebote du startest.

**MEIN FOKUS-ANGEBOT:**



# DEIN EVERGREEN WEG

## DEIN ANGEBOT

### SCHRITT 3 - DEIN FOKUS-ANGEBOT ALS EVERGREEN

Braucht dein Fokus-Angebot Anpassungen, um gut als Evergreen funktionieren zu können?

Notiere dir auf der nächsten Seite links in der Spalte **Formate und Supportoptionen**, die aktuell in deinem Fokus-Angebot enthalten sind. Überlege dann, was du ggf. wie anpassen möchtest, damit du das Angebot gut als Evergreen anbieten kannst. So werden beispielsweise aus wöchentlichen modul-spezifischen Calls im Onlinekurs, 2-wöchentlichen allgemeine Q&A Calls. Vielleicht brauchst du auch regelmäßig ein On-Boarding neuer TeilnehmerInnen.

**Überlege immer, was du gut leisten kannst (und willst!) und was deine KundInnen wirklich brauchen, um Ergebnisse zu erzielen.**

Notiere zunächst alles, was dir spontan einfällt und stelle dann auf der nächsten Seite das aktuelle Fokus-Angebot mit möglichen Evergreen Anpassungen gegenüber.

### MEINE NOTIZEN



# DEIN EVERGREEN WEG

## DEIN ANGEBOT

### SCHRITT 3 - DEIN FOKUS-ANGEBOT ALS EVERGREEN

**FOKUS-ANGEBOT AKTUELL**

**EVERGREEN ANPASSUNGEN**



# DEIN EVERGREEN WEG

## DEIN MARKETING

### SCHRITT 1 - ÜBERSICHT

#### Welche Möglichkeiten nutzt du aktuell, den Know-Like-Trust-Faktor aufzubauen?

Um deine Angebote erfolgreich zu verkaufen, brauchst du den

**KNOW** - Wie erreichst du regelmäßig genügend neue Menschen?

**LIKE** - Die Menschen tragen sich in deine Liste ein/ folgen dir etc.

**TRUST-FAKTOR** - Die Menschen vertrauen dir und kaufen bei dir.

Notiere auf der nächsten Seite alle Maßnahmen, die du aktuell nutzt, um im Rahmen deines Marketings den Know-Like-Trust-Faktor aufzubauen.

- Markiere alle Strategien im jeweiligen Bereich, die du aktuell nutzt.
- Ergänze ggf. weitere Strategien, die du nutzt.
- Bewerte jede Strategie danach, ob sie zu deiner gewünschten Emotion passt, dir tatsächlich Kunden bringt und dem SCALE- bzw. Evergreen-Potenzial.

Du kannst wieder folgende **Skala** für die Einschätzung verwenden:

--	-	0	+	++	∞
nicht geeignet	schlecht geeignet	geht so	gut geeignet	sehr gut geeignet	unendliches Potenzial

 *Übrigens gehört die Vernachlässigung des Know-Like-Trust-Faktors zu einem der häufigsten Gründe, warum Evergreen nicht funktioniert.*



# DEIN EVERGREEN WEG

## DEIN MARKETING

### SCHRITT 2 - KNOW - LIKE - TRUST-FAKTOR

	STRATEGIE	EMOTION	KUNDEN	SCALE-FAKTOR	EVER-GREEN
<b>TRUST (VERKAUF)</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Verkaufsgespräche</li><li>• DMs</li><li>• Verkaufsseiten</li><li>• Webinar</li><li>• Persönl. Angebote</li><li>• „Bühnen“</li><li>• Kooperationen</li><li>• Live Events</li><li>• Podcast</li><li>•</li></ul>				
<b>LIKE (LEAD)</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>• E-Mail-Marketing</li><li>• Social Media</li><li>• Blog</li><li>• Podcast</li><li>• Video</li><li>•</li></ul>				
<b>KNOW (REICHWEITE)</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>• SEO</li><li>• Auf Social Media entdecken</li><li>• Other peoples audiences (OPA)</li><li>• Presse/ PR</li><li>• Ads (FB, Insta, Pinterest, Google)</li><li>•</li></ul>				



# DEIN EVERGREEN WEG

## DEIN MARKETING

### SCHRITT 3 - DEINE FOKUS-STRATEGIEN

Welches sind die optimalen Fokus-Strategien für dich?

Jetzt geht es an die Auswahl deiner stimmigen und erfolgsversprechenden **Marketing-Strategie**. Wichtig ist, sich bewusst zu machen, dass prinzipiell für jeden der 3 Bereiche eine (!) Strategie reicht, die für dich funktioniert. Schließlich wollen wir, dass du mit weniger Aufwand mehr erreichen kannst.

Natürlich kannst du auch mehrere Strategien nutzen, doch der Fokus sollte auch hier zunächst bei einer Strategie pro Bereich liegen, damit du dich nicht verzettelst. Doch auf welcher?

Notiere, über welche Wege du deine **letzten 5 Kunden** gewonnen hast:

1. \_\_\_\_\_
2. \_\_\_\_\_
3. \_\_\_\_\_
4. \_\_\_\_\_
5. \_\_\_\_\_

Behalte diese Strategien im Hinterkopf. Denn wir wollen das für dich nutzen und verstärken, was schon gut für dich funktioniert.

Gehe nun deine aktuell genutzten Strategien und deine Einschätzung durch und entscheide dich **pro Bereich für eine Fokus-Strategie** und **maximal 3 unterstützende Strategien**.

Gleiche deine Überlegungen nochmal mit den Wegen ab, über die du deine letzten 5 Kunden gewonnen hast.



# DEIN EVERGREEN WEG

## DEIN MARKETING

### SCHRITT 3 - DEINE FOKUS-STRATEGIEN

Deine Fokus-Strategien sollte zu deiner **gewünschten Emotion** passen, dir optimaler Weise schon **Kunden** gebracht haben und zumindest **gut geeignet** für Skalierung und Evergreen sein.

Sollte es Strategien geben, auf die du Lust hattest und die du vielleicht schon immer mal ausprobieren wolltest, dann nutze diese gerne testweise als unterstützende Strategie. Als Fokus-Strategie empfehle ich dir erstmal eine Strategie, die du für dich bereits erprobt hast.

#### MEINE FOKUS-STRATEGIEN

**TRUST:** \_\_\_\_\_

UNTERSTÜTZENDE STRATEGIEN:

**LIKE:** \_\_\_\_\_

UNTERSTÜTZENDE STRATEGIEN:

**KNOW:** \_\_\_\_\_

UNTERSTÜTZENDE STRATEGIEN:



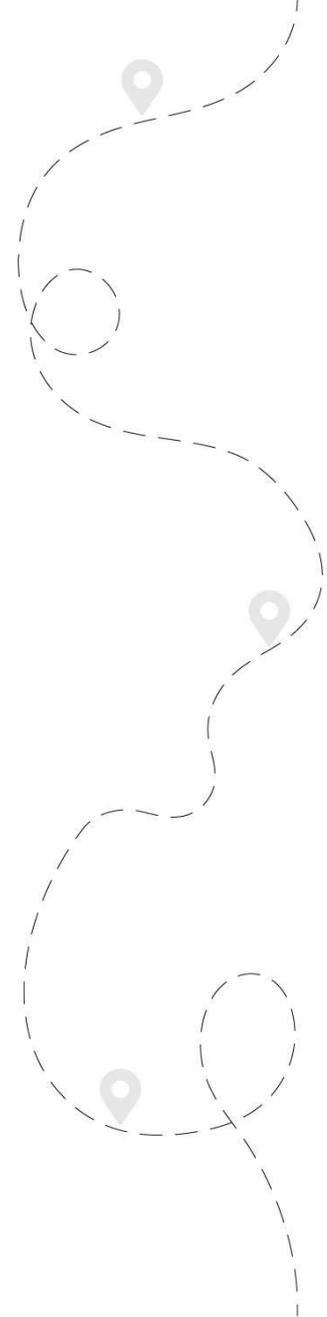
# EVERGREEN

## ACTION STEPS

- \_\_\_\_\_
- \_\_\_\_\_
- \_\_\_\_\_
- \_\_\_\_\_
- \_\_\_\_\_
- \_\_\_\_\_
- \_\_\_\_\_
- \_\_\_\_\_
- \_\_\_\_\_
- \_\_\_\_\_
- \_\_\_\_\_
- \_\_\_\_\_
- \_\_\_\_\_
- \_\_\_\_\_
- \_\_\_\_\_

# ETAPPE 03

## DEINE EVERGREEN REISE PLANEN



Nutze in diesem Schritt deine Notizen und die Action Steps der vorherigen Etappen und **plane, wann** du **was** machen möchtest.

Nach den Etappen 4 und 5 kann es sein, dass du deine **Planung anpassen** oder **Ergänzungen** integrieren möchtest. Dafür sind weitere Planungsseiten eingefügt, die du für deine Zeitplanung nutzen kannst.

Selbstverständlich kannst du auch jeden anderen analogen oder digitalen Kalender nutzen.



# EVERGREEN

## PLANUNG

**1.** Auf den nächsten Seiten findest du **monatliche Planungsseiten**. Trage zunächst die Daten für deine Planung ein. (Empfehlung: Nutze zunächst die Planungsseiten für 3 Monate. Die zusätzlichen Seiten sind für die spätere Erweiterung bzw. Verlängerung deiner Planung.)

**2.** Zu welchem Zeitpunkt möchtest du dein **Hauptziel** erreicht haben? Trage es in den Planer ein, dann rechnest du in den nächsten Schritten von diesem Zeitpunkt aus **rückwärts**. Falls du noch nicht sicher bist oder kein konkretes Datum geplant hast, überspringe diesen Schritt zunächst und plane ab heute **vorwärts**.

**3.** In der **Kompass-Übung** hast du herausgefunden, in welchen Bereichen deine Basis (noch) nicht stabil ist. Schau, welche der Themen Prio für deine Ziele sind und plane dir ein, wann du an den Themen arbeiten möchtest. Einige Themen kannst du sicherlich parallel zu anderen Schritten bearbeiten, manche machen vermutlich vorab Sinn.



*Nutze gerne meinen Podcast SCALE with ease oder meinen Blog, darin findest du Infos zu vielen relevanten Themen aus der Kompass-Übung.*

*Im SCALE your expertise Programm findest du Trainings zu JEDER der Kompass-Fragen, wenn du das Thema lieber mit mir gemeinsam angehen möchtest.*



# EVERGREEN

## PLANUNG

**4.** Plane ein, wann du dein **Angebot als Evergreen umwandeln** wirst, wenn notwendig. Ggf. sind methodische oder didaktische Anpassungen nötig, wenn du das Angebot bisher nur in festen Gruppen und nicht als Evergreen angeboten hast.

**5.** Plane ein, wann du deine **Fokus-Marketing-Strategien** auf Evergreen anpasst. Vermutlich musst du auch die Verkaufsseite anpassen.

**6.** Plane deinen ersten **Funnel-Test**. (Empfehlung: mindestens 4 Wochen oder bis 100 Menschen den Funnel durchlaufen haben.)

*Die Schritte 7 bis 10 kommen erst im 2. Teil der Planung nach Etappe 4 bzw. 5.*

**7. Analyse** des Funnels.

**8. Maßnahmen zur Optimierung** planen und umsetzen. (Achtung: Immer nur eine Sache auf einmal ändern, damit du den Effekt eindeutig auswerten kannst.)

**9. Funnel-Test 2**

**10. Erneute Analyse** und **Optimierungen...**



# EVERGREEN PLANER

MONAT: \_\_\_\_\_

TEILE DEINE TO DOS AUF UND PLANE DIE UMSETZUNG FÜR DIE NÄCHSTEN WOCHEN. MEINE EMPFEHLUNG: PLANE ZUNÄCHST MONATS- UND DANN WOCHENWEISE.

NOTIZEN

MO

DI

MI

DO

FR

SA

SO




# EVERGREEN PLANER

MONAT: \_\_\_\_\_

TEILE DEINE TO DOS AUF UND PLANE DIE UMSETZUNG FÜR DIE NÄCHSTEN WOCHEN. MEINE EMPFEHLUNG: PLANE ZUNÄCHST MONATS- UND DANN WOCHENWEISE.

NOTIZEN

MO

DI

MI

DO

FR

SA

SO




# EVERGREEN PLANER

MONAT: \_\_\_\_\_

TEILE DEINE TO DOS AUF UND PLANE DIE UMSETZUNG FÜR DIE NÄCHSTEN WOCHEN. MEINE EMPFEHLUNG: PLANE ZUNÄCHST MONATS- UND DANN WOCHENWEISE.

NOTIZEN

MO

DI

MI

DO

FR

SA

SO




# EVERGREEN PLANER

MONAT: \_\_\_\_\_

TEILE DEINE TO DOS AUF UND PLANE DIE UMSETZUNG FÜR DIE NÄCHSTEN WOCHEN. MEINE EMPFEHLUNG: PLANE ZUNÄCHST MONATS- UND DANN WOCHENWEISE.

NOTIZEN

MO

DI

MI

DO

FR

SA

SO




# EVERGREEN PLANER

MONAT: \_\_\_\_\_

TEILE DEINE TO DOS AUF UND PLANE DIE UMSETZUNG FÜR DIE NÄCHSTEN WOCHEN. MEINE EMPFEHLUNG: PLANE ZUNÄCHST MONATS- UND DANN WOCHENWEISE.

NOTIZEN

MO

DI

MI

DO

FR

SA

SO




# EVERGREEN PLANER

MONAT: \_\_\_\_\_

TEILE DEINE TO DOS AUF UND PLANE DIE UMSETZUNG FÜR DIE NÄCHSTEN WOCHEN. MEINE EMPFEHLUNG: PLANE ZUNÄCHST MONATS- UND DANN WOCHENWEISE.

NOTIZEN

MO

DI

MI

DO

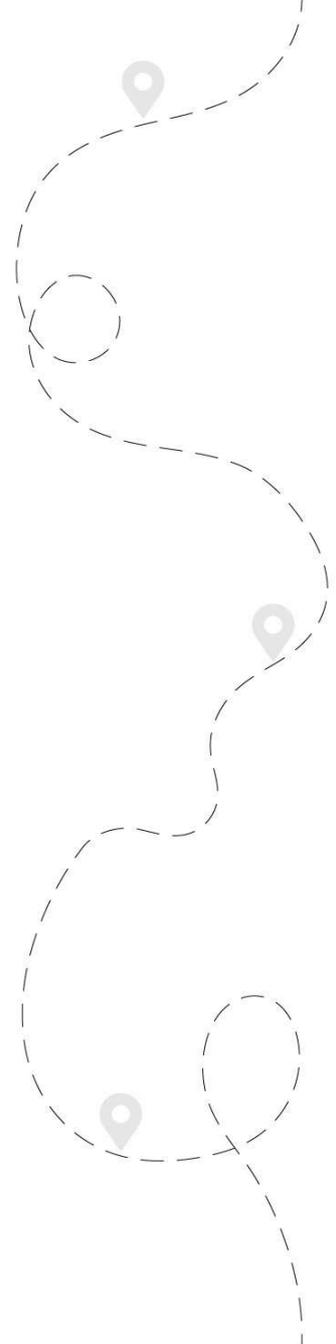
FR

SA

SO


# ETAPPE 04

## DEINE ROUTE TESTEN, ANALYSIEREN & OPTIMIEREN



In dieser Etappe **testen, analysieren und optimieren** wir deinen Evergreen Weg.

Das ist wichtig, denn in der Regel ist kein Evergreen Weg gleich perfekt. Beim ersten Entwurf basiert dein Evergreen Weg auf **Vermutungen**. Diese testen wir jetzt, analysieren die Ergebnisse und optimieren anschließend deinen Weg.

Das ist ein **Prozess**, den du regelmäßig wiederholen solltest, wenn deine Maßnahmen eine Weile (Empfehlung: mindestens 1 Monat) gelaufen sind.



## ETAPPE 3

# DIE ROUTE TESTEN & OPTIMIEREN

### 1 TESTEN

Wie gut funktioniert dein Evergreen Weg?

### 2 ANALYSIEREN

Was hat bisher gut geklappt, was weniger?

### 3 OPTIMIEREN

Welche Optimierungsmaßnahmen integrierst du in deine Evergreen Strategie?



# DIE ROUTE TESTEN & OPTIMIEREN

## TESTEN

### SCHRITT 1 - CHECK 1

Wie gut funktioniert dein Evergreen Weg (aka dein Funnel)?

Jetzt geht es ans **Testen**. Wir wollen wissen, wie gut dein Evergreen Weg funktioniert und welchen **Optimierungsbedarf** es gibt.

*ACHTUNG:* Dein Evergreen Weg wird nie im ersten Schritt optimal funktionieren. Das ist **völlig normal**. Probiere deine Ideen aus, werte sie aus und **analysiere die Schwachstellen**, damit du sie optimieren kannst.

Im ersten Schritt kannst du deine Strategien an den **Menschen in deiner E-Mail Liste** testen. Sei dir aber bitte bewusst, dass hier der Know-Like-Trust-Faktor schon viel weiter aufgebaut ist, als bei "cold traffic", also Menschen, die noch nicht von dir gehört haben.

### MEINE NOTIZEN



# DIE ROUTE TESTEN & OPTIMIEREN

## ANALYSIEREN

### SCHRITT 2 - ANALYSE

Was hat gut geklappt, was weniger?

Lass den **Funnel** mindestens **einen Monat** laufen oder solange, bis **100 Personen** durch deinen Funnel aka die Entdeckungsreise zu dir gegangen sind, laufen. Dann macht eine Analyse Sinn, was wie gut funktioniert hat.

Das Ziel sollte sein, dass die **Conversion Rate** (= Menschen, die den Funnel durchlaufen sind im Verhältnis zu denen, die dein Angebot gekauft haben) bei 1-2 % liegt. Wenn also von 100 Menschen 1 oder 2 gekauft haben, ist das schon sehr gut.

Geh hierzu durch deine **KNOW-LIKE-TRUST-Strategien** durch:

- Hast du genügend Menschen erreicht? (KNOW)
- Haben sich genügend Menschen eingetragen? (LIKE)
- Wie viele haben dein Angebot gekauft? (TRUST)

### MEINE ZAHLEN

#### KNOW - REICHWEITE

#### LIKE - LEADS

#### TRUST - VERKÄUFE



# DIE ROUTE TESTEN & OPTIMIEREN

## ANALYSIEREN

### SCHRITT 2 - ANALYSE

#### FALL 1: DEINE CONVERSION RATE BETRÄGT MINDESTENS 1%

Wenn du eine **Conversion Rate** von 1-2 % hattest, kannst du den Funnel nun **skalieren**. (beispielsweise durch Ads).

Außerdem kannst du versuchen, die Conversion Rate zu erhöhen, indem du die einzelnen **Bestandteile optimierst** (z.B. E-Mails mit geringeren Öffnungsraten, Fragen, die kamen in Mails integrieren, Möglichkeiten integrieren, sich mit dir zu verbinden, den Funnel verlängern,...)

### MEINE NOTIZEN



# DIE ROUTE TESTEN & OPTIMIEREN

## ANALYSIEREN

### SCHRITT 2 - ANALYSE

#### FALL 2: DEINE CONVERSION RATE LIEGT UNTER 1%

Wenn du eine **Conversion Rate unter 1 %** hattest, stellt sich die Fragen, woran es lag.

- Hast du nicht genügend Menschen erreicht?
- Haben sich nicht genügend eingetragen?
- Hat niemand gekauft?

Angenommen, du nutzt eine **Masterclass zur Leadgenerierung**. Wenn 500 Menschen auf der Seite waren, sollten sich mind. 30-40% (150 -200) eintragen. Waren es weniger, solltest du die **Landingpage überarbeiten**. (z.B. Nutzen klarer machen, optisch ansprechender gestalten.)

Wenn sich 180 eingetragen haben, aber weniger als 50% davon die Masterclass schauen, solltest du an der **Show up Rate** arbeiten. (z.B. mehrere Vor ab-Reminder per Mail, die neugierig machen.)

Wenn von den 100, die die Masterclass geschaut haben und die Follow-up Mails bekommen, nicht wenigstens 2 gekauft haben, solltest du die **Masterclass** (und die Follow-up-Mails) **überarbeiten**. (z.B. Das Warum deutlicher machen, mögliche Einwände aufnehmen, zu viel/ zu wenig Mehrwert,...)

1 Kauf von 180, die sich eingetragen haben, bedeutet eine Conversion Rate von 0,5 %. Das bedeutet, dass es **deutliches Optimierungspotenzial** gibt.



# **DIE ROUTE TESTEN & OPTIMIEREN**

# ANALYSIEREN

## **SCHRITT 2 - ANALYSE**

### **MEINE ANALYSE**



# DIE ROUTE TESTEN & OPTIMIEREN

## OPTIMIEREN

### SCHRITT 3 - OPTIMIERUNG

Welche Optimierungsmaßnahmen machen Sinn?

Wenn du aufgrund deiner Analyse weißt, an welchen Punkten es noch hakt, ist es an der Zeit Optimierungsmaßnahmen.

Bitte achte darauf, dass du **nur eine Sache zur selben Zeit** änderst, damit du die Auswirkungen der Änderung anschließend zuordnen kannst.

Starte mit den Maßnahmen mit denen, die **am nächsten am Angebot** sind. Wenn du z.B. analysiert hast, dass deine Käufe der Masterclass-Teilnehmer eine Conversion Rate von unter 2% haben, dann solltest du zunächst an der Masterclass und den Follow-Up-Mails arbeiten, bevor du deinen Fokus darauf legst, die Reichweite zu erhöhen.

Gehe also vom Angebot aus rückwärts und optimiere **Step by Step**.

Lass dir nach der Optimierung wieder Zeit zum **Testen und Analysieren**, bevor du an der nächsten Stellschraube drehst.

Sammele auf der nächsten Seite zunächst deine **Optimierungsideen**, bevor du dann die Umsetzung planst und in deine Planung aus Etappe 3 integrierst.



# **DIE ROUTE TESTEN & OPTIMIEREN**

# OPTIMIEREN

## **SCHRITT 3 - IDEEN ZUR OPTIMIERUNG**

### **MEINE IDEEN**



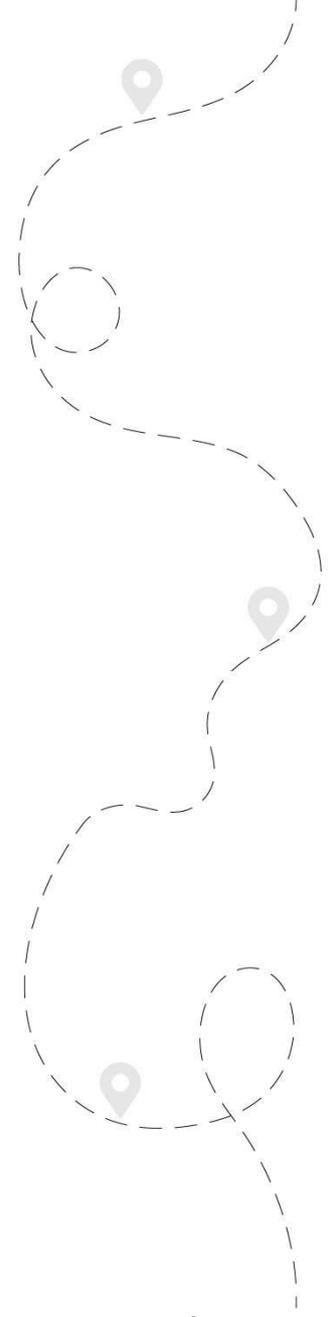
# EVERGREEN

## ACTION STEPS

<input type="checkbox"/>	_____

# ETAPPE 05

## DEIN ENTSPANNTES & ERFOLGREICHES EVERGREEN BUSINESS



Evergreen ist eine Strategie für dein **gesamtes Business**, nicht nur für dein Marketing. Ein Evergreen Funnel ist meistens der erste Schritt. Doch damit Evergreen seine volle Magie entfalten kann und du dein Business künftig wesentlich entspannter & erfolgreicher führen kannst, solltest du in den nächsten Schritten Evergreen in alle deine Bereiche im Business integrieren.

Das können wir sehr gerne gemeinsam im SCALE your expertise Programm machen. In diesem Kapitel kannst du schon mal deine **Ideen brainstormen** und in deine Planung aus Etappe 3 integrieren.

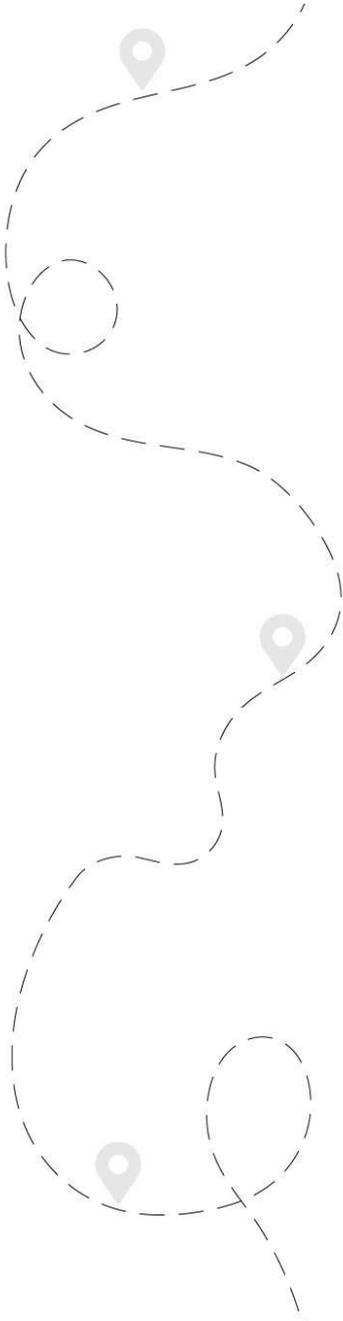


## ETAPPE 5

# DEIN EVERGREEN BUSINESS

Wir entwickeln weitere Ideen für Evergreen Strategien, Evergreen Angebote und dein Evergreen Marketing.

So dass dein Business künftig auf einer **stabilen Foundation** aufsetzt, die dir nicht nur **Sicherheit**, sondern auch (wieder) jede Menge **Freiheit** für alle neuen Ideen und alles was dir **Spaß** macht, gibt.



### 1 STRATEGIEN

Du entwickelst weitere Strategien für dein Business.

### 2 ANGEBOTE

Du machst dir Gedanken darüber, welche Angebote noch gut in dein Evergreen Business passen.

### 3 MARKETING

Du planst, welche Angebote noch gut in dein Evergreen Business passen.



# DEIN EVERGREEN BUSINESS STRATEGIEN

## **BRAINSTORMING**

Welche Ideen hast du, Evergreen für deine Strategien, Tools und Systeme zu nutzen?

*Beispiele: Tools für Automatisierungen, Evergreen Newsletter, Evergreen Content, Fokus-Tage, ...*

## **MEINE IDEEN**



# DEIN EVERGREEN BUSINESS

## ANGEBOTE

### **BRAINSTORMING**

Welche weiteren Angebote möchtest du künftig als Evergreen anbieten?

Was müsstest du ggf. anpassen? Möchtest du Evergreen und Live Runden kombinieren?

### **MEINE IDEEN**



# DEIN EVERGREEN BUSINESS MARKETING

## **BRAINSTORMING**

Welche weiteren Marketing-Strategien möchtest du künftig als Evergreen nutzen?

Möchtest du unterstützende Strategien ausbauen? Etwas Neues ausprobieren? Möchtest du Evergreen und Live Launches kombinieren?

## **MEINE IDEEN**



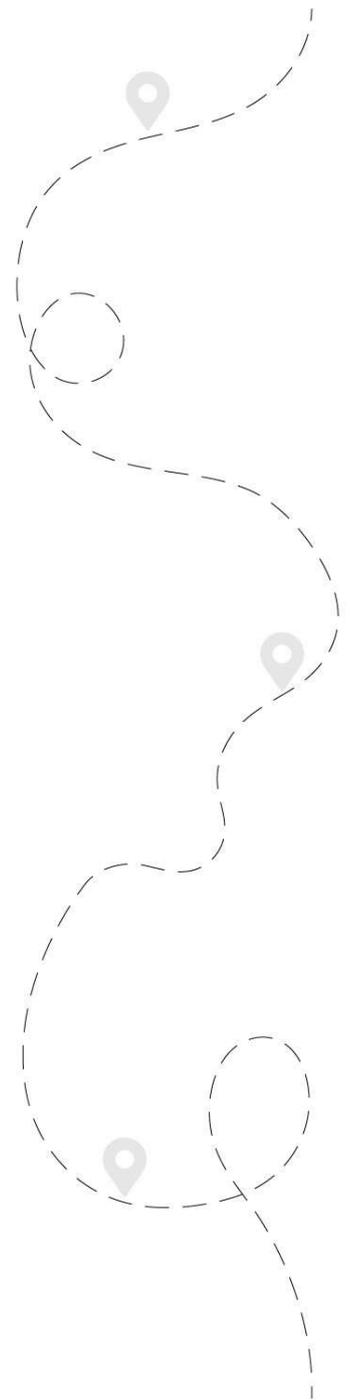
# EVERGREEN

## ACTION STEPS

- \_\_\_\_\_
- \_\_\_\_\_
- \_\_\_\_\_
- \_\_\_\_\_
- \_\_\_\_\_
- \_\_\_\_\_
- \_\_\_\_\_
- \_\_\_\_\_
- \_\_\_\_\_
- \_\_\_\_\_
- \_\_\_\_\_
- \_\_\_\_\_
- \_\_\_\_\_
- \_\_\_\_\_
- \_\_\_\_\_

## NÄCHSTE ETAPPE

WIE GEHT DEINE  
EVERGREEN  
REISE WEITER?



*Das war erst der Anfang!*

Hier erfährst du, wie deine Evergreen Reise weitergehen kann und ich teile ein paar **hilfreiche Ressourcen** mit dir.



# HERZLICHEN GLÜCKWUNSCH DU HAST ES GESCHAFFT!

**Du kannst unglaublich stolz auf dich sein, dass du deinen Evergreen Planer erstellt hast!**

Jetzt hast du die **optimale Basis** für deine Evergreen Reise geschaffen. Du hast **Klarheit über deine Ziele**, den Status Quo deiner Basis, weißt, welches dein erstes **Evergreen Fokus-Angebot** wird und welche **Evergreen Marketing-Strategien** für dich optimal sind.

Wahrscheinlich hast du auch schon ganz viele **weitere Ideen**, wie du Evergreen künftig in dein Business integrieren möchtest, damit du noch mehr die **Stabilität & Freiheit** genießen kannst, die individuelle Evergreen Strategien ermöglichen.

Du weißt, was in welcher Etappe zu tun ist und hast vielleicht sogar schon mit der **Umsetzung** gestartet. Falls nicht, wird es JETZT Zeit, denn das ist das Ziel dieses Planers und ohne Umsetzung deiner Planung passiert leider auch nicht so viel. ;-)

Wenn du mit mir **gemeinsam auf Evergreen Journey** gehen möchtest, dann schau dir das SCALE your expertise Programm an. Dort begleite ich dich mit meiner Expertise auf dieser genialen Reise.

**Alle Infos zu**  
**SCALE your**  
**expertise**



# DEIN EVERGREEN PLANER

## EVERGREEN RESSOURCEN



### KOMPAKT-KURS ZUM PLANER

Im begleitenden Kurs gehen wir den Planer gemeinsam durch. Ich erkläre dir die **Strategien** hinter den Etappen und gebe dir viele **Beispiele**, so dass du deinen individuellen Evergreen Planer noch **schneller & leichter** erstellst.

Auf dich warten **5 Hauptmodule** (zu jeder Etappe) in **Video & Audio**, sowie ein extra **Bonus-Modul** zur **einfachen technischen Umsetzung** deiner Evergreen Strategien.

[ZUM KOMPAKT-KURS](#)



### EVERGREEN SERIE (PODCAST & ARTIKEL)

In der **Evergreen Serie** bekommst du jede Menge Know how, Inspiration und Ideen an die Hand, wie dein relaxtes Evergreen Business aussehen kann.

[ZUR EVERGREEN SERIE](#)



# WAS IST DER NÄCHSTE SCHRITT?

## GEHEN WIR GEMEINSAM AUF EVERGREEN JOURNEY!

Du bekommst in SCALE your expertise jede Menge Abkürzungen, Know How und Support.



SCALE your expertise ist ein **umfassendes Online-Programm für ExpertInnen** mit erfolgreichen Online-Angeboten.

Für (noch) mehr **Stabilität & Freiheit** in deinem **individuellen Evergreen Business**. Skalieren deine Expertise, damit du **mit weniger Aufwand mehr erreichst**.