

Self-Audit

Warum verkauft sich dein Angebot nicht leicht und planbar, obwohl es richtig gut ist?

Dieses Audit hilft dir nicht dabei, noch eine Strategie zu optimieren. Es zeigt dir, ob dein Business wirklich zu deiner Expertise passt und als System funktioniert oder ob du gerade Einzelteile verwaltest, die nicht sauber ineinandergreifen.

Nimm dir 10–15 Minuten Zeit und sei ganz ehrlich zu dir. Es geht nicht um Bewertung, sondern um Klarheit.

SCHRITT 1: ALLES SICHTBAR MACHEN

Viele erfahrene ExpertInnen merken erst hier, wie komplex ihr Business inzwischen ist, weil sich im Laufe der Jahre vieles angesammelt hat, das nie als System gedacht war UND oft gar nicht (mehr) wirklich zu der eigentlichen Expertise passt.

Trage jetzt alle relevanten Elemente deines Business in die jeweilige Spalte ein. Wichtig: Schreib alles auf. Auch das, was „eigentlich“ gerade nicht aktiv ist.

- 1. Welche Angebote hast du aktuell in deinem Business, egal ob aktiv oder nicht? (= alle kostenpflichtigen Angebote, z.B: Programme, 1:1, Gruppen, Hybrid, Workshops, Evergreen-Programme, Signature-Angebote etc.)
- 2. Über welche Wege hast du deine Angebote verkauft, egal wie gerne oder ungern, egal wie erfolgreich oder weniger erfolgreich? (= dein Verkaufssystem, z.B. Webinar, Sales Call, Mail-Funnel, Freebie, Sales Page, Warteliste, Evergreen-Verkäufe, automatisierte Funnel..)
- 3. Woher kommen neue Menschen in deine Welt, egal wie zuverlässig? (= dein Marketing, z.B. Social Media, Podcast, Ads, Blog, SEO, Kooperationen)

1. ANGEBOTE	2. VERKAUFSWEGE	3. SICHTBARKEIT
<i>Was hast du in den letzten 12 Monaten verkauft?</i>	<i>Über welche Wege verkaufst du?</i>	<i>Wie entdecken dich "neue" Menschen?</i>

Auswertung

SCHRITT 2: BEWERTE ALLES, WAS DU EINGETRAGEN HAST EHRLICH

Gehe nun jedes Element durch und markiere es mit:

- ✓✓ Funktioniert gut **UND** fühlt sich stimmig an.
- ✓ Funktioniert entweder gut **ODER** fühlt sich stimmig an.
- 0 Funktioniert **weder** gut **noch** fühlt es sich wirklich stimmig an.

Mit „stimmig“ ist gemeint:

Passt dieses Element wirklich zu dir, deiner Expertise und deiner Zone of Genius? Oder hast du es übernommen, weil es strategisch sinnvoll klang?

Mit „funktioniert“ ist gemeint:

Erreichst du damit deine Ziele, z.B. Kunden gewinnen, Umsatz, etc.

KURZE REFLEXION

Beantworte dir ehrlich:

- Wie viele Elemente fühlen sich nur strategisch sinnvoll an, aber nicht wirklich nach dir?
- Wo arbeitest du außerhalb deiner Zone of Genius, nur damit dein Business irgendwie läuft?
- Wie viel von deinem aktuellen Business würdest du heute genauso noch einmal aufbauen?

Hier beginnt oft die eigentliche Erkenntnis.

SCHRITT 3: GIBT ES EINE OPTIMALE KOMBINATION

Suche jetzt nach einer stimmigen 3er-Kombination aus:

Ein Angebot ✓✓

Ein Marketingweg ✓✓

Ein Verkaufsweg ✓✓

Die drei müssen logisch zusammenpassen. Wenn du eine solche Kombination findest und vielleicht sogar schon so umsetzt, ist das ein starkes Fundament.

Wenn du keine findest, bedeutet das nicht, dass dein Angebot schlecht ist, es bedeutet, dass dein Business aktuell kein echtes System ist, sondern eine Sammlung einzelner Strategien. Und genau das macht Verkaufen unplanbar.

SCHRITT 4: WO LIEGT DEIN ENGPASS

Wenn du in einer oder mehreren Spalten kein ✓✓ findest, dann liegt hier dein struktureller Engpass. Nicht, weil du zu wenig kannst, sondern weil dein Business nicht konsequent auf deiner Expertise aufgebaut ist.

Und wenn Marketing, Angebot und Verkauf nicht sauber verbunden sind, bleibt Verkaufen abhängig von dir.

Wenn du viele ✓✓ hast → Es gibt in deinem Business bereits Dinge, die funktionieren **und** sich gut anfühlen. Hier hast du großes Potenzial für ein System, das optimal zu deiner Expertise passt UND Verkaufen leicht macht.

Wenn du viele ✓ hast → Du bist nah an einem stimmigen System und hast eine gute Grundlage für Re-Alignment. Es gibt klare Ansätze, die dich unterstützen, aber sie sind noch nicht systematisch aufeinander abgestimmt.

Wenn du viele 0 hast → Dein Business fühlt sich vermutlich schwer an. Nicht weil du etwas falsch machst, sondern weil zu viel Energie in Dinge fließt, die weder funktionieren, noch wirklich zu dir passen. Das hat nichts mit deiner eigentlichen Expertise zu tun, sondern zeigt dir nur, dass dein Business nicht optimal zu dir passt und du noch kein System hast, das dich zuverlässig unterstützt und Verkaufen leicht und planbar macht.

DIE ENTSCHEIDENDE FRAGE

Schau dir dein Ergebnis noch einmal an.

Arbeiten deine Angebote, dein Marketing und dein Verkauf heute wirklich als EIN System zusammen?

Oder existieren sie nebeneinander? Wenn sie nebeneinander existieren, ist das der Grund, warum sich dein Angebot nicht leicht und planbar verkauft.

Nicht wegen deiner Kompetenz, oder weil es nicht gut ist, sondern wegen der fehlenden Architektur. Und Architektur ist nichts, was du mit noch mehr Wissen oder noch einer Strategie löst. Sondern mit Struktur.

Nächste Schritte

Wenn du gerade merkst, dass dein Business kein stimmiges System hat, sondern eine Sammlung einzelner Strategien, dann brauchst du keine neue Taktik.

Du brauchst eine Architektur, die wirklich auf deiner Expertise basiert und nicht auf dem, was vielleicht strategisch Sinn macht. Eine Architektur, die Angebote, Marketing und Verkauf so verbindet, dass sie sich gegenseitig unterstützen. So kann dein System den Großteil des Verkaufens für dich übernehmen und du kannst wieder viel mehr in deiner eigentlichen Expertise arbeiten - ganz ohne schlechtes Gewissen, weil du ja "eigentlich Marketing machen müsstest".

Genau dort setzt **Evergreen Flow** an. Nicht mit mehr, sondern mit System.

Wenn du dir dein Ergebnis anschaust, gibt es jetzt drei sinnvolle Wege. Manche möchten zuerst besser verstehen, warum genau diese Bereiche so entscheidend sind und wie Angebot, Verkauf und Sichtbarkeit als System ineinandergreifen.

Andere merken sehr klar: Ich will nicht weiter optimieren, sondern einen konkreten Plan für mein Business. Und wieder andere wissen: Ich will mein System strukturiert aufbauen, aber nicht alleine.

Klarheit ist der erste Schritt. Die Entscheidung, was du daraus machst, ist der zweite.

Was ist dein nächster Schritt?

1. Du möchtest tiefer verstehen, warum sich dein Angebot nicht leicht und planbar verkauft und wie daraus ein stimmiges System entstehen kann?
Dann hör in den **kostenfreien Audiokurs: Warum sich dein Angebot nicht leicht & planbar verkauft.** (Passwort: Angebot_2026!)
2. Du willst einen individuellen Plan für dein Business, der dein Audit-Ergebnis in eine klare Architektur übersetzt, die optimal zu deiner Expertise passt, damit du deine Angebote leicht und planbar verkaufst?
Dann ist der **Business-Realignment Plan** dein nächster Schritt.
3. Du möchtest dein stimmiges System aufbauen, das optimal zu deiner Expertise passt und mit dem sich nicht nur deine Angebote leicht und planbar verkaufen, sondern dir auch endlich wieder mehr Raum für deine Zone of Genius gibt? Dann ist **Evergreen Flow** der richtige Schritt für dich.



Business-Realignment für erfahrene ExpertInnen

DEINE EXPERTISE WAR NIE DAS PROBLEM. ABER DEIN BUSINESS IST NICHT OPTIMAL DARAUF AUFGEBAUT.

In Evergreen Flow entsteht ein stimmiges System, mit dem sich deine Angebote leicht & planbar verkaufen, während dein Business dir endlich wieder mehr Raum für deine Zone of Genius gibt.

EVERGREEN FLOW ENTDECKEN