

Mehr Reichweite bringt nichts, wenn DAS fehlt.

Hallo und ganz herzlich willkommen zu einer neuen Folge im Scale with Ease Podcast. Ich bin Simone Weissenbach, Mentorin für dein entspannt erfolgreiches Business und begleite Dich auch sehr gerne durch die heutige Folge.

Die meisten meiner Kundinnen und Kunden kommen eigentlich zu mir und sagen mir entweder ich will mehr Umsatz machen, ich will wirklich stabile fünfstellige Monatsumsätze, ich will mein Business skalieren und ganz häufig kommt eben auch ein Satz wie "ich brauche mehr Reichweite, dann läuft das alles." Und genau mit dem Satz kam vor einigen Monaten eine Kundin zu mir und hat fast wortwörtlich gesagt, ich brauche einfach nur mehr Reichweite, dann läuft das alles wieder.

Und ganz ehrlich, ich verstehe total, warum man das denkt und habe es lange auch selber gedacht. Es hört sich ja auch so logisch an, mehr Menschen werden auf dich aufmerksam, also gewinnst du mehr Kunden. Wenn es denn dann immer so einfach wäre, wäre das natürlich schön, aber Tatsache ist, dass mehr Reichweite dein Problem nicht unbedingt löst.

Bei meiner Kundin war es so, dass sie bereits ein gutes Angebot hatte, sie hatte einige Jahre Erfahrung im Online-Business, sie hatte auch schon viel Content erstellt und wollte in Fokus darauf legen, dass sie mehr postet, mehr Sichtbarkeit bekommt, mehr Reichweite aufbaut, also einfach mehr Menschen aufmerksam macht auf ihr Business. Wir haben dann auch an ihrer Sichtbarkeit gearbeitet, haben den Content optimiert. Sie hat insgesamt mehr Output generiert und ja, sie hat definitiv mehr Sichtbarkeit erreicht.

Es gab sehr viel mehr Reaktionen auf ihren Content, aber es hat sich in Summe nichts Entscheidendes verändert. Also das, was ihr Ziel eigentlich auch war hinter diesem Thema, ich brauche einfach mehr Reichweite, war auch mehr von ihren Angeboten zu verkaufen, planbar, stabil zu verkaufen, eben auch ohne Launches. Und der Punkt hat noch nicht funktioniert.

Denn ich habe gemerkt, dass das Thema mit der Sichtbarkeit gar nicht ihr eigentliches Problem ist. Und es ist klar geworden, dass wenn sie jetzt so

weitermacht, dann wird es nicht besser, sondern nur aufwendiger. Und das ist ja tatsächlich das, was wir in der Regel eigentlich nicht wollen, wo wir aber manchmal so reinrutschen.

Die Sache mit der Reichweite ist die, dass die natürlich nur dann richtig funktioniert, richtig im Sinne von, wir erreichen unser Ziel dadurch, dass wir stabile Umsätze machen, planbare Umsätze, mehr Umsatz machen durch die steigende Reichweite. Das kann aber nur klappen, wenn verschiedene Faktoren erfüllt sind. Und zwar zum einen, dass dein Angebot logisch daran anschließt. Also es muss irgendwo stimmig zusammenpassen. Das, worum dein Content geht, sollte was sein, wo nachher sozusagen dein Angebot die Antwort drauf ist. Genauso sollte dein Marketing passen, was dann dazwischen funktioniert.

Also wenn jemand auf dich aufmerksam wird, dann sieht er danach, in welcher Form auch immer, Marketing von dir. Auch das sollte stimmig sein, auch das sollte zum Angebot hinführen. Und was du dazu natürlich brauchst, ist ein Weg von ich sehe dich, ich werde irgendwie auf dich aufmerksam, über welchen Weg auch immer, bis hin zu ich kaufe von dir. Und was bei meiner Kundin der Fall war, war, dass es zwar diese ganzen Einzelstrategien und Einzelelemente gab, was aber ganz klar gefehlt hat, war dieser klare Übergang.

Das heißt, es gab kein System, in dem die ganzen Einzelstrategien miteinander verknüpft waren. Das ist manchmal schwer zu sehen, weil es sind lauter Einzelstrategien, die für sich auch durchaus richtig gut sind. Aber wie gesagt, wenn diese Verbindung dazwischen, dieses System dazwischen nicht da ist, dann läuft es alles für sich, greift aber eben nicht richtig ineinander, solange es nur einzelne Maßnahmen sind. Und was du dann feststellen wirst, ist, wenn du mehr Reichweite generierst, dass du dann nur das verstärkst, was schon da ist.

Und wenn das System dahinter nicht passt oder vielleicht gar nicht so richtig vorhanden ist, dann verstärkst du das Problem nur. Das heißt, wenn dein System nicht vorhanden ist oder nicht funktioniert, dann verstärkst du mit mehr Reichweite genau das Problem, das du eigentlich mit mehr Reichweite lösen wolltest. Und das wird dann natürlich schwierig, weil das dann schnell dieses Gefühl weckt von: das funktioniert ja alles nicht. Aber in dem Fall war jetzt auch das eigentliche Problem eben nicht, dass meine Kundin zu wenig gesehen

wurde, zu wenig wahrgenommen wurde, sondern das Problem war, dass das, was dann passiert ist, einfach nicht richtig ineinander gegriffen hat.

Dass sozusagen die ganzen Bemühungen ein Stück weit ins Leere gelaufen sind, weil es eben nicht richtig miteinander verknüpft war. Das heißt, wenn du auch der Meinung bist: hey, ich brauche einfach mehr Sichtbarkeit, mehr Reichweite und dann läuft das, dann achte darauf, dass du vorher diese drei Punkte erfüllst.

1. Das erste ist die **Anschlussfähigkeit von deinem Content**. Also das, was du als Content nutzt.

Versteht da jemand sofort, worum es geht? Ist dein Angebot, was später kommt, passt das dazu? Ist das sozusagen die eine logische Konsequenz oder eine mögliche Lösung für das Thema, womit du die Reichweite generierst. Also das Erste, die Anschlussfähigkeit.

2. Der zweite Punkt, den du dir unbedingt anschauen solltest, ist **dein Weg zur Entscheidung**.

Das heißt, wenn jemand auf dich aufmerksam wird, über welchen Weg auch immer, leitest du diesen Menschen dann ganz klar zu einer nächsten Handlung. Ich erlebe das bei vielen Kunden immer wieder, dass die richtig, richtig guten Content haben, dass die tolle Angebote haben, aber dann manchmal so die Erwartung da ist, so nach dem Motto, naja, derjenige oder diejenige kann ja gucken auf meiner Seite, die Angebote stehen ja alle auf der Seite.

Das ist hoffentlich der Fall, aber nichtsdestotrotz kannst du es den Menschen leichter machen. Du kannst es ihnen leichter machen zu erkennen, was denn gerade eine gute nächste Handlung ist für ihn oder für sie, wenn das Thema zum Beispiel gerade relevant ist. Und das ist einfach aus meiner Sicht nicht wirklich Marketing. Es ist eigentlich eher so ein Service-Gedanke, aber eben trotzdem Voraussetzung dafür, dass du so ein System aufbaust, was da stimmig funktioniert.

Und viele von meinen Kundinnen und Kunden, die haben halt auch nicht nur ein Angebot, wo egal was sie posten, was sie machen, wenn sie jetzt schalten, wo sozusagen alles drauf hinführt, sondern viele von meinen Kundinnen und Kunden sind einfach unglaublich kreativ, haben einige verschiedene Angebote. Was überhaupt kein Thema ist, das im Sinne von es würde nicht funktionieren, aber gerade dann ist es einfach umso wichtiger, dass dieser Weg zur Entscheidung leicht gemacht wird. Und das bedeutet nicht, dass es jetzt nur einen Weg geben darf und dass das komplett immer linear läuft. Ich bin ja immer Fan davon, die Leute nicht durch Reifen springen zu lassen.

Das heißt, über welchen Weg auch immer jemand zu dir kommt, sollte der einfach stimmig weitergeleitet werden, wissen, was die nächste klare Handlung sein kann. Aber das muss, wie gesagt, nicht immer linear sein. Das war der zweite Punkt, nach der Anschlussfähigkeit dein Weg zur Entscheidung.

3. Und der dritte Punkt, der jetzt eigentlich überall schon mit reingespielt ist, ist der **Punkt des Zusammenspiels**.

Also greifen dein Content, dein Angebot, dein Marketing, dein Verkauf, greift das alles ineinander. Hast du ein stimmiges System? und da auch wirklich nochmal ganz kritisch hinzugucken. Und vor allen Dingen auch dann hinzugucken, wenn du zum Beispiel merkst, du hast Angebote, hinter denen du nicht mehr hundertprozentig stehst.

Du hast Angebote, wo du das Gefühl hast, die ziehen nicht mehr die richtigen Menschen an. Also gerade wenn du da so ein Mismatch drin hast, dann wird es natürlich noch schwieriger, weil wir haben vorhin gesagt, mehr Reichweite verstärkt nur das, was schon da ist. Aber wenn einfach die Basis für dich nicht mehr stimmig ist, dann verstärkst du dadurch was, was für dich eigentlich überhaupt nicht mehr passt. Und dann entsteht schnell das Gefühl, irgendwas stimmt in meinem Business überhaupt nicht mehr.

Und deswegen, bevor du diesen Weg gehst, wirklich auf mehr Reichweite, schau nochmal, ob wirklich die Klarheit, die stabile Basis da ist. Denn gerade wenn du schon lange im Business bist, dann hast du im Laufe der Zeit häufig einfach hier mal neue Wege dazu genommen, da mal einen neuen Kanal ausprobiert, hier

mal noch ein Angebot entwickelt, da mal noch was entwickelt, hier mal noch ein Freebie, da mal noch irgendwas. Und die Sachen, die sind garantiert nicht schlecht, aber es passen vielleicht nicht immer mehr unbedingt alle jetzt noch zu dir und zu deinem Business. Und je länger du dann im Business bist, desto komplexer wird das Ganze natürlich.

Und das sehe ich dann einfach bei ganz vielen, die dann eben denken, sie brauchen einfach mehr Reichweite. Aber eigentlich brauchen sie erstmal die **Klarheit**, wie ihr Business künftig überhaupt funktionieren soll, was da noch reingehört und was vielleicht auch nicht.

Und genau deswegen ist das Ganze eben auch nicht einfach nur irgendwie ein kleines Optimierungsthema, sondern die Frage, ob dein Business, so wie es jetzt aufgestellt ist, überhaupt so wachsen kann, wie du dir das vorstellst. Denn wenn dein Ziel ist, wie gesagt, mehr Umsatz, stabile fünfstellige Monate, planbarer Umsatz, keine Launchabhängigkeit mehr, dann brauchst du unbedingt erstmal diese stabile Basis. Und manchmal ist der Punkt, warum es nicht optimal funktioniert, eben gar nicht die Reichweite, sondern ein anderes Thema.

Und genau dafür habe ich zum Beispiel auch das **Self Audit** entwickelt, weil du hier wirklich in ein paar Minuten siehst, ob dein Thema gerade wirklich Reichweite ist oder vielleicht sogar was ganz anderes.

Denn wenn du dann wieder dein stabiles Business hast, deine stabile Basis hat, kann genau auf der Grundlage dann ein System entstehen, das dich wirklich entlastet, das rund um die Uhr für dich arbeitet und nicht mehr umgekehrt. Also, mehr Reichweite ist nicht unbedingt die Lösung, vor allen Dingen eben nicht dann, wenn das, was danach funktioniert, beziehungsweise wenn das, was danach passiert, nicht funktioniert oder auch nicht mehr funktioniert.

Und genau da würde ich auf alle Fälle mal ganz genau hinschauen. Wie gesagt, wenn du es noch nicht gemacht hast, starte gerne mit dem Self Audit unter simoneweissenbach.com/audit. Verlinke ich dir natürlich auch in den Shownotes. So weit für heute. Wir hören uns ganz bald wieder. Macht es erstmal gut und bis dann. Ciao, ciao.