

Expertise im Flow: Was sich jetzt verändert

00:08 - 00:57

Hallo und herzlich willkommen zu Expertise im Flow: Business, Angebote und Marketing wieder aus deiner Expertise heraus denken. Ich bin Simone Weissenbach und begleite dich sehr gerne durch diese Folge und falls du jetzt denkst so "Häh?, wo bin ich denn jetzt gelandet", dann ganz herzlich willkommen zur neuen Version des Podcasts. Die letzten Jahre hast du diesen Podcast als Scale with Ease, also Skalieren mit Leichtigkeit gehört. Und vielleicht hast du auch die Folgen aus dem Frühjahr gehört, da hatte ich ja viel auch über meine eigene Story erzählt, wie ich so das Gefühl hatte, dass mein Business, obwohl es nach außen echt gut gelaufen ist, sich immer weniger stimmig angefühlt hat, irgendwann sich das auch in den Zahlen wiedergespiegelt hat, das einfach gefühlt nichts mehr so richtig funktioniert hat, auch wenn es strategisch und eigentlich wirklich extrem gut aufgestellt war.

Die Folgen, die in den letzten Jahren entstanden sind, über 250, die werden auch hier erhalten bleiben, weil da einfach unheimlich viel Know-how, Expertise und Erfahrung drin steckt. Und ich bin mir sehr sicher, dass da sehr viel noch dabei ist, wenn du noch nicht alle gehört hast, die dir einfach unheimlich in vielen Situationen weiterhelfen werden. Mein Podcast gibt es jetzt tatsächlich ziemlich genau neun Jahre, was ich jetzt doch selber ehrlich gesagt so ein Stück weit beeindruckend finde.

Und ich möchte einfach gerne auch, dass du die Entwicklung mitverfolgen kannst. Die Entwicklung von Online-Konzepten für Trainer, wie es ganz, ganz, ganz in den allerersten Folgen vor neun Jahren hieß. über Scale with Ease hin zu jetzt Expertise im Flow. Damit es einfacher wird von der Übersichtlichkeit her, wird es auch ein neues Cover geben für den Podcast, es wird auch eine neue Nummerierung geben.

Von den Themen her gehe ich gleich nochmal so ein bisschen darauf ein, was dich jetzt künftig hier so erwarten wird. Grob hast du es, glaube ich, schon eine

Vorstellung bekommen, nämlich Expertise im Flow, Business, Angebote und Marketing wieder aus deiner echten Expertise herausdenken.

Denn ich bin davon überzeugt, dass gerade wenn du länger im Business bist, dass dein Business dann meistens nicht unbedingt mehr Marketing braucht, sondern einfach wieder viel mehr von deiner echten Expertise. Und Expertise im Flow soll der Podcast für erfahrene Expertinnen und Experten sein, die ihr Business eben nicht nur noch um Social-Media-Lanches oder irgendwelche Business-Modelle, die eigentlich gar nicht so richtig zu dir passen, aufbauen wollen, sondern wieder aus ihrer eigentlichen Zone of Genius heraus, aus ihrer eigentlichen Expertise heraus. Und es geht dabei zum einen um Angebote, die im Laufe der Jahre entstanden sind. Und wenn du so ein bisschen tickst wie ich und du schon länger im Business mit dabei bist, dann ist das vermutlich auch mehr als ein Angebot.

Also viele meiner Kundinnen und Kunden, die haben unheimlich viele Angebote im Laufe der Zeit entwickelt und das sind richtig, richtig coole Angebote. Und trotzdem passiert es manchmal, und das ist mir auch passiert, dass man Angebote dann stärker an den Markt anpasst, weil es sich vermeintlich besser verkauft. dass man Themen hinzunimmt, die eigentlich gar nicht so wirklich die echte Expertise sind, aber weil man das Gefühl hat, das sollte jetzt so sein. Oder man macht Support-Formate, weil es, was meinte letztes eine Kundin von mir, weil es der, sorry, der Ausdruck "letzte geile Scheiß" ist, den du machen musst, angeblich, aber eigentlich passt sie überhaupt nicht zu dir.

04:04 - 04:50

Wenn du genau darauf eigentlich keinen Bock mehr hast und wirklich dein Business wieder so aufbauen willst und so anpassen willst, dass es eben wirklich wieder sich auch anfühlt wie dein Business und nicht wie irgendeine Schablone, die da jetzt irgendwer drüber gelegt hat mit lauter Sachen, die du angeblich machen musst, dann bist du hier auf alle Fälle sehr gut aufgehoben.

Denn es geht, wie gesagt, um Angebote, die nicht von null neu erfunden werden müssen, sondern einfach wieder klarer zu deiner Expertise passen müssen. Genauso aber auch um Marketing, das deine Tiefe wirklich verständlich macht, das dir hilft, deine Experten, Expertinnen Sprache in Kunden und Kundinnen

Sprache zu übersetzen, um wirklich so dieses Wow, das ist wie für mich gemacht Gefühl zu wecken.

Um Business-Modelle, die Wirkung, Skalierbarkeit und deine Art zu arbeiten, zusammenbringen. Und immer wieder auch um KI oder auch Evergreen-Strategien als Werkzeuge, die dein Business dann einfach noch leichter machen können, nachhaltig skalierbar machen können, noch wirksamer machen können, ohne dass es einfach, ja, wieder in Richtungen geht, die eigentlich gar nicht so zu dir passen.

Falls du den Podcast bisher noch nicht gehört hast und mich vielleicht auch noch nicht kennst, ich bin Dr. Simone Weissenbach. Ich bin seit mittlerweile über 20 Jahren selbstständig, habe über 25 Jahre Erfahrung in den Bereichen Personalentwicklung, Lernen und Businessaufbau und bin jetzt tatsächlich schon seit über 15 Jahren im Online-Business mit dabei. Also wenn du auch schon länger im Online-Business dabei bist, dann weißt du, in der Online-Business-Welt ist das tatsächlich ein gefühlt ganzes Leben oder vielleicht auch sogar schon fast zwei.

Vom Background her habe ich tatsächlich ganz ursprünglich mal ein duales Studium gemacht in BWL, weil BWL kann man ja immer was mit anfangen, kann man ja auch tatsächlich. Und habe dann berufsbegleitend noch einmal Wirtschaftspädagogik studiert und habe einen Master of Arts in Erwachsenenbildung gemacht. Ich habe das berufsbegleitend gemacht und als Fernstudium gemacht, damals aber nicht so wie heute mit alles online und alles mit entsprechenden Tools, sondern da kamen dann tatsächlich am Anfang von jedem Semester riesige Kartons mit sogenannten Lernbriefen.

Also tatsächlich ausgedruckt Unterlagen, was du dann alles im Semester machen musstest. Und hab so zwei Studiengänge nebenan der Selbstständigkeit durchgezogen. Hab dann tatsächlich sogar irgendwann noch promoviert im Bereich Erwachsenenbildung. Ich hatte damals untersucht, inwieweit du Social Media als Lehr- und Lerninstrument nutzen kannst.

Und ich finde das jetzt eigentlich ganz spannend, weil ich hatte damals so eine qualitative Studie gemacht. Das heißt, ich habe mit Ausbildungsunternehmen im

Raum München zusammengearbeitet, habe da viele Interviews geführt, um eben zu schauen, binden die Social Media in irgendeiner Form in der Ausbildung ein? Wenn ja, was hat das für Effekte? Ich habe geguckt, wie strategisch geplant die das machen oder mehr so, hey, wir machen jetzt einfach mal.

Und das Spannende damals war, es ging tatsächlich bei den meisten eher in die Richtung, hey, wir machen jetzt einfach mal. Was ich aber sehr beeindruckend fand, war, dass sich trotzdem in den Ergebnissen gezeigt hat, dass die Ergebnisse, dass die Motivation der Auszubildenden tatsächlich höher war bei den Unternehmen, die Social Media für die Lehre und fürs Lernen eingesetzt haben, als bei denen, die es nicht gemacht haben. Und warum ich dir das jetzt erzähle, ist, weil ich momentan ganz viele Parallelen sehe, wenn es darum geht, KI im Bereich Bildung, Angebote, Lernen einzusetzen. Und ich habe in den letzten Jahren auch für meine eigenen Angebote ja verschiedene KI-Lösungen entwickelt, die Simone AI unter anderem, um eben Das Lernen noch wirksamer zu machen, den Transfer leichter zu machen, die Angebote auch ein Stück skalierbar zu machen.

Und hier sehe ich einfach unheimlich viele Parallelen zu dem, was ich damals in meiner Promotion, woran ich da geforscht hatte, und finde es einfach unglaublich spannend. Mein Background ist in verschiedensten Unternehmen, vom Kleinunternehmen bis hin zum großen Konzern.

Ich habe aber auch neun Jahre lang an einer privaten Hochschule in München gearbeitet, freiberuflich auch, zunächst als Dozentin im Bachelor- und Masterbereich, nachher auch ein paar Jahre als akademische Leitung der Masterstudiengänge. Also Hochschule ist da einfach nochmal so eine ganz andere Welt im Vergleich zu vielen Unternehmen.

Ja und nochmal definitiv eine ganz andere Welt sind tatsächlich die Online-Unternehmen, ist der Bereich Online-Business, wo ich jetzt die letzten 15 Jahre hauptsächlich aktiv war. Und warum? Es jetzt diesen, ich will jetzt nicht sagen Wechsel gibt, so ein bisschen Verschiebung gibt vom Themen her, liegt teilweise eben mit an meiner eigenen Geschichte auch, dass ich einfach auch in den letzten Jahren gemerkt habe, alles was so gefühlt so diese typische Online-Business-Bubble ist, ging mir ehrlich gesagt immer mehr auf die Nerven.

In den letzten Jahren, spätestens seit Corona, ist es im Online-Business einfach extrem voll geworden. es immer lauter geworden. Leider ist das, was da alles so kam, nicht unbedingt qualitativ hochwertiger geworden. Also ich bin mir sicher, du hast selber schon Inhalte gesehen, Kurse gesehen, Menschen gesehen, wo einfach leider nicht so arg viel dahinter ist, wenn man da mal genauer hinguckt.

09:43 - 10:16

Das hat für mich dann irgendwann die Konsequenz gehabt, dass ich mich aus vielen Sachen immer weiter rausgezogen habe. Also ich habe beispielsweise nicht mehr aktiv auf Social Media gepostet. Ich war nicht mehr in diesen typischen Online-Communities unterwegs und habe meinen Fokus einfach viel mehr auf die echten Expertinnen und Experten ausgerichtet, die ihr Business aufbauen, die auch ein Online-Business in vielen Fällen aufbauen, aber nicht, weil es halt unbedingt ein Online-Business sein soll, sondern weil sie ihre Expertise in wirksame, skalierbare Angebote verpacken wollen.

Und ja, viele von denen sind natürlich online, haben Online-Unternehmen, aber viele von denen arbeiten eben auch an Hochschulen, arbeiten mit Unternehmen zusammen. Also es geht eben nicht zwanghaft um dieses Thema Online-Business. Und ich habe vorhin schon gesagt, dass im Laufe der Zeit passiert das einfach manchmal, dass sich ein Unternehmen in eine Richtung entwickelt, die zwar vermeintlich Sinn macht, die strategisch auch vielleicht gut ist, aber die sich dann einfach ein Stück weit weg von deiner Expertise bewegt. Und ähnlich ging es mir tatsächlich auch, denn ich habe in den letzten Jahren den Fokus sehr stark auf die Themen Skalierung, Evergreen gelegt.

Und das sind für mich immer noch wichtige Themen, also die sind auch nicht weg für mich, aber die sind für mich halt mehr Mittel zum Zweck als alles andere. Erzähle ich dir gleich nochmal, wo das jetzt weiter auftauchen wird. Aber wenn es dir vielleicht auch ähnlich geht, dass du einfach in den letzten Jahren unheimlich viel aufgebaut hast und spürst vielleicht, dass dein Business irgendwo nicht mehr so ganz zu deiner Expertise passt, dann findest du hier auf alle Fälle viele Gedankenstrategien, ehrliche Einordnung, wie du das Ganze wieder stimmiger machen kannst.

Aber eben nicht nur stimmiger, sondern vor allen Dingen auch noch wirksamer, leichter verkaufbar und nachhaltig skalierbar. Und wenn du einfach jede Menge Angebote, Inhalte, Content, Kundenergebnisse, Erfahrung hast im Laufe der Zeit, dann kann es manchmal passieren, dass das Business sich eher nicht mehr leicht anfühlt, sondern eher irgendwie gefühlt immer komplexer wird, weil immer mehr dazugekommen ist. Und viele von den Angeboten, die wir im Laufe der Zeit entwickeln, die sind ja immer noch gut, aber sie entsprechen vielleicht auch nicht mehr deiner heutigen Expertise. Sie entsprechen vielleicht nicht mehr so ganz dem, was es genau die Menschen anzieht, mit denen du heute arbeiten willst.

12:15 - 12:42

Dann ist es einfach unheimlich schwer oder fällt mir häufig unheimlich schwer, solche Dinge dann bei mir selber loszulassen, weil man hat viel Zeit rein investiert, Energie rein investiert. Und die Angebote sind ja nicht schlecht, aber wie gesagt, in vielen Fällen passen sie einfach nicht mehr optimal. Sie wären deiner Expertise nicht mehr gerecht. Ich erlebe es dann immer wieder auch bei Kundinnen und Kunden, dass die dann anfangen, ihre Expertise zu vereinfachen.

Dass sie auf einmal doch wieder anfangen, darüber nachzudenken, Einzelstunden zu verkaufen und dass er sich dann ein Stück weit wundern, wenn sie dadurch die falschen Menschen anziehen. Und das ist einfach schade, weil sich dann so eine Spirale ergeben kann, in der eben gefühlt nichts mehr funktioniert. Und ja, das ist, wie gesagt, die Spirale, in der ich mich tatsächlich auch eine Zeit befunden habe. Und ich weiß auch, dass es schwer ist, da selber schnell wieder rauszukommen, weil man es einfach lange auch nicht merkt.

Weil viele Dinge ja grundsätzlich funktionieren und nur, weil was sich vielleicht nicht mehr ganz stimmig anfühlt. Oder wenn du merkst, naja, es ist jetzt ein bisschen schlechter, dass sich das Programm verkauft. Aber naja, die wirtschaftliche Situation ist ja auch nicht so gut. Wird es dann leicht, sich da in irgendwelche Sachen reinzureden, die aber vielleicht gar nicht der Realität entsprechen und sich letztendlich immer weiter vom eigenen Business zu entfernen.

Und bei mir war es wie gesagt so, dass Evergreen sehr lange ein starker Fokus war. Was es ein Stück weit auch immer noch ist, weil Evergreen bedeutet für

mich einfach, dass deine Angebote jederzeit, wann für jemanden der richtige Zeitpunkt ist, verfügbar sind. Dass du Content, dass du Marketingwege hast, die, wann auch immer jemand auf dich aufmerksam wird, immer zu deinen Angeboten hinleiten und eben nicht nur zwei- oder dreimal im Jahr, weil du vielleicht launcht. Aber ich habe eben für mich gemerkt, dass das Thema Evergreen nicht mehr ganz vorne stehen darf.

14:15 - 14:52

Ich bin sehr gut drin, Funnel aufzubauen, Funnel zu analysieren, aber das ist nicht das, was so mein tiefstes Inneres ist, was ich wirklich am allerliebsten mache. Das ist nämlich geniale, noch wirksamere Angebote zu entwickeln, die wirklich Veränderung bewirken. die auch skalierbar sind, auch evergreen sind, die du gut verkaufen kannst, aber wie gesagt, die sollen vor allen Dingen eben auch was bewirken. Und ich bin dann irgendwann tatsächlich an dem Punkt gewesen, dass ich mich gefragt habe, ob mein Business überhaupt in der Form noch weiter existieren soll, ob ich das so noch weiterführen will und habe im Laufe der letzten Wochen für mich entschieden, ja, das will ich definitiv, aber ein Stück anders, wieder viel stärker hin zu mir, zu meiner Expertise. Ich hatte ja gerade auch schon gesagt, also für mich ist der Online-Markt in den letzten Jahren wirklich extrem voll geworden.

Du kannst es dir vielleicht nicht vorstellen, aber vor ungefähr 15 Jahren, als ich angefangen habe online, da gab es im deutschsprachigen Raum fast nichts online. Es gab gefühlt so eine Expertin, einen Experten für ein Thema und das war es dann. Jetzt hat sich das gefühlt ja nicht ver Hundertfacht, nicht vertausendfacht, ich weiß auch nicht, ganz, ganz viel jedenfalls.

Ich krieg's aber auch immer wieder von meinen Kundinnen und Kunden mit, gerade eben auch von denen, die länger im Markt sind, dass sie sich einfach immer mehr viel am Platz fühlen. Und definitiv nicht, weil sie nicht gut genug sind, sondern weil sie eben auch keine Lust haben, auf dieses immer lauter, immer schneller, alles zu vereinfachen, alles in Reel-Größe oder in, keine Ahnung, Mini-Formate runterzubrechen, weil es eben ihnen und ihrer Expertise einfach überhaupt nicht gerecht wird.

Deswegen ist eben bei mir der eigentlich gar nicht neue Fokus, aber neu in der Form so nach außen, weil wer mich länger kennt, wer vielleicht auch schon mit mir zusammengearbeitet hat, der weiß, dass mein Fokus immer ist, erst mal zu schauen, was für dich funktioniert, wie ist es für dich stimmig. Und nach außen wird das jetzt auch wieder stärker, nämlich der neue Ansatz *Expertise first*, also deine Expertise zuerst. Dein Business wieder wirklich komplett stimmig von dir, von deiner Expertise aus zu denken Und daraus dann Angebote, Marketing, Verkauf, Skalierung, Evergreen KI zu entwickeln, aber eben als Werkzeuge. Das ist das, was ich vorhin meinte.

Also Evergreen KI, das bleiben für mich weiterhin wichtige Themen, aber untergeordnetere Themen, nicht mehr so, wie es bisher eben nach vorne oder an erster Stelle stand.

Das Modell, das ich für mich entwickelt habe, kannst du dir vorstellen, ganz in der Mitte den Expertise-Kern zu haben, weil das ist für mich wirklich die Basis für alles. Deine Expertise ist das, was dich ja auch so einzigartig macht. Diese Kombination aus deiner Expertise und Expertise ist für mich eben diese Kombination aus Wissen und Erfahrung, allem, was du da mit reinbringst und das ist wirklich einzigartig und das sollte eben dein Kern sein.

Das übersetzen wir dann in dein Expertiseformat. Das können neue Angebote sein. In vielen Fällen sind es aber auch Angebote, die einfach schon existieren, vielleicht in einer anderen Form, vielleicht mit einem etwas anderen Schwerpunkt im Moment, vielleicht mit Supportformaten, die nicht mehr so ganz passen. Aber ich möchte eben auch darauf gucken, wie kannst du mit dem, was du alles schon hast, was du in den letzten Jahren kreierte, entwickelt hast, Geniales geschaffen hast, wie kannst du da einfach viel wirksamer mit werden, wie kannst du das viel leichter verkaufen, wie kannst du das skalierbar machen, dass du eben wirklich mit deiner Expertise daran gehst. Und deswegen, wie gesagt, nach dem Expertise-Kern, das Expertise-Format.

Dann, ganz wichtiger Punkt, die Übersetzung von deiner Expertinnen-Experten-Sprache in die Kundensprache, um wirklich so dieses Gefühl von, wow, das ist wie für mich gemacht, zu wecken. Denn das ist was, was Expertinnen-Experten manchmal auch echt schwerfällt, wenn man so tief in den

Themen drin ist, wenn man viel in Fachvokabular teilweise auch drin ist, wenn man sehr tief im eigenen Thema drin ist, das wirklich so dann auszudrücken, dass die richtigen Menschen so dieses Gefühl haben von, mein Gott, kann dir mein Kopf gucken?

Und das zu erreichen, führt dann eben dazu, dass dein Angebot auch viel leichter verkaufbar ist.

Um dann im letzten Schritt auch noch zu gucken, wie können wir dein Angebot jetzt noch skalierbarer machen, damit es eben auch mehr Menschen erreichen kann, damit du mehr bewirken kannst. Und das ist so die Basis, das ist so das Modell für alles, was jetzt so in den nächsten Wochen, Monaten, Jahren kommen wird und ich freue mich mega darauf. Es wird viel um deine Angebote gehen, weil für mich das Angebot einfach letztendlich der Ausdruck deiner Expertise ist und eine ganz wichtige Basis in deinem Business ist.

19:35 - 20:20

Das heißt, es wird um Fokusangebote gehen, um deine Angebotsarchitektur, um deinen Expertisekern, aber auch um Themen wie deine Kunden-Kundinnen-Sprache, dann um eine aus meiner Sicht Lieblingsform des Marketings für Expertinnen und Experten, nämlich das Educational Marketing. Es wird aber auch um Themen gehen, wie KI wirksam in Angebote einzubinden, also zum Beispiel als eine Art Coach, eine Art Mentor, eine Art Sparringspartner. Es wird um Evergreen gehen, ohne dass du auf Social Media posten musst, ohne dass du Dauercontent brauchst. Es wird auch um Themen wie Skalierung gehen, damit du eben nicht noch mehr Termine machen musst.

Es wird um verschiedene Businessmodelle gehen. Wichtig ist, es richtet sich wirklich alles an erfahrene Expertinnen und Experten, die schon viel aufgebaut haben und das aber eben noch wirksamer, leichter verkaufbar und skalierbarer machen wollen. Die alten Folgen, wie gesagt, die werden bleiben. Das meiste gilt heute noch genauso wie vor 5, 6, 7, 8 oder 9 Jahren.

Außerdem möchte ich die Entwicklung eben sichtbar halten. Und ich weiß, dass da unglaublich viel wertvolles Material drin ist. Manchmal höre ich selber irgendwelche Folgen rein und denke mir dann so, wow, das ist richtig, richtig gut.

Also bei 250 Folgen, da hast du sehr gute Chancen, dass du da Themen findest, Folgen findest zu Themen, die für dich jetzt gerade relevant sind.

Und ab jetzt geht es jetzt hier wieder noch klarer um die Frage, wie dein Business wieder ganz klar aus deiner Expertise heraus entstehen kann, um damit noch mehr zu bewirken. Ich glaube tatsächlich, dass wir mit dem, was wir machen, eine ganz starke Multiplikatorenfunktion haben. Ich bin fest davon überzeugt, dass Bildung die Welt besser machen kann. Ich bin auch davon überzeugt, dass wir davon jetzt mehr brauchen denn je und dass wir dazu dich brauchen, deine Expertise brauchen und alles, was du da zu geben hast.

Wir hören uns ganz bald wieder in der nächsten Folge im Expertise im Flow Podcast. Das war's für heute, wir hören uns ganz bald wieder. Mach's erstmal gut und bis dann.