

A woman with long hair and glasses, wearing a dark long-sleeved top and a long white skirt, is captured in a joyful dance on a sandy beach. She is positioned in the center-left of the frame, with her arms outstretched and her skirt billowing. The background features a sunset over the ocean, with large, dark rock formations on the right side. The sky is a warm, golden-orange color, and the water reflects the light. The overall mood is serene and inspiring.

Die 6 Phasen

SO BAUST DU DEIN BUSINESS ALS
SPIRITUELLER COACH VON NULL AUF
HIN ZU HOCH SECHSSTELLIG IM JAHR



BEREIT FÜR DEINEN NÄCHSTEN *Soulmate-Kunden?*



Weißt Du, was wir richtig nice finden? Dass Du gerade diese Zeilen liest und diese PDF nicht auf Deiner "Mach ich später"-Liste gelandet ist und dort langsam aber sicher in staubige Vergessenheit gerät.

Du bist hier und das bedeutet, dass Dir Dein Business und die Veränderung, die Du mit Deiner Arbeit in das Leben Deiner Kunden bringst, **wirklich wichtig ist!**

Und das wissen wir extrem zu schätzen! Deswegen ist diese PDF vollgepackt mit tiefgreifenden Erkenntnissen und bietet Dir eine echte Abkürzung aus über 14 Jahren Marketing-Fachwissen, davon 4 speziell im Online-Coaching-Bereich.

Die 6 Phasen zeigen Dir exakt auf, **wann welcher Schritt für Dein Business** wichtig und richtig ist. Darüber hinaus auch **wann welche Plattform** am meisten Sinn macht, um Kunden und keine "Ich will mich nur inspirieren lassen"-Schnacker zu gewinnen.

Natalie und Marius

Die 6 Phasen

KLEINER DISCLAIMER

Es KANN sein, dass Du schon mal in höheren Phasen unterwegs warst und zum Beispiel Workshops veranstaltet hast. Doch diese haben vielleicht nicht so gut verkauft und deswegen bist Du wieder in den Phasen "zurückgefallen". In diesem Szenario gilt es noch etwas Wichtiges für Dich zu integrieren, damit Dein Business stabil und nachhaltig auf sechsstellige Einnahmen wachsen kann.

Es kann sein, dass Du Dich dadurch in 2 Phasen gleichzeitig wiederfindest.

1. Vertrauen in Dich
2. Klarheit schaffen
3. Hochwertige Begleitung
4. Über Workshops skalieren
5. Product Suite aufbauen
6. Dein Dream Team führen

A photograph of a man and a woman in a boat cabin. The man is leaning forward, smiling broadly, and the woman is lying down, also smiling. They are looking out a large window at a sunset over a body of water with mountains in the distance. The cabin has wooden paneling and white curtains.

HI, WIR SIND NATALIE UND MARIUS

Seit 2020 begleiten wir Coaches wie Dich mithilfe von Online Marketing ein erfülltes und erfolgreiches Coachingbusiness aufzubauen und ortsunabhängig Kunden zu gewinnen.

Die "6 Phasen" sind das Destillat aus unserer Arbeit mit mehr als 600 Menschen, unzähligen Masterclasses und erfolgreichen Workshops, sich im Kreis drehen, hinfallen und wieder aufstehen.

Alles was wir Dir hier mitgeben, haben wir selbst durchlaufen und es immer wieder bei unseren Teilnehmern beobachtet.



1.Phase

VERTRAUEN *in* Dich

Auch wenn diese 1. Phase furchtbar banal und offenkundig klingen mag: Es ist eine der Wichtigsten! So oft sehen wir "Welt-Verbesserer-Coaches" die Anderen mit Themen helfen wollen, in denen sie selbst noch voll drin stecken.

Wie soll ein anderer Mensch Dir und Deinen Fähigkeiten als Coach vertrauen, wenn Du es selbst nicht tust?

VERTRAUEN *in* *Dich*

WAS UMFASST DIESE PHASE ALLES?

- Aus- und Weiterbildungen, um Dein Skillset und Deine Toolbox als Coach aufzubauen, zu festigen und zu erweitern
- Mehrere Einzel-Sessions mit verschiedensten Menschen, um Dein Vertrauen in Dich und Dein Können als Coach zu stärken (kann am Anfang auch kostenlos angeboten werden)
- Ehrliche Feedbacks von Menschen, mit denen Du gearbeitet hast einfordern, um Dich immer weiter zu verbessern

WORAN ERKENNST DU, OB DU DIESE PHASE GEMEISTERT HAST?

- Wenn ein Mensch wegen einem gewissen Thema / Problem (Dein Expertengebiet) zu Dir kommt, weißt Du, dass Du ihm helfen kannst
- Du fühlst Dich sicher in der Anwendung verschiedener Fragetechniken/Prozesse und strahlst diese Selbstsicherheit in Deiner Arbeit aus
- Du hast eine Arbeitsweise entwickelt, wie Du einen Menschen durch eine Session führst, sodass er sich bei Dir gut aufgehoben fühlt

WELCHE ÄNGSTE BRINGT DIESE PHASE MIT SICH?

- Bin ich gut genug als Coach? Kann ich wirklich Menschen helfen/begleiten?
- Was ist, wenn ich bei den Prozessen etwas falsch mache und mein Gegenüber es doof findet oder ich ihm sogar schade, ohne es zu merken?
- Angst vor Kritik (negatives Feedback auf Übungs-Coachings)



2.Phase

KLARHEIT *schaffen*

Sobald Du die 1. Phase gemeistert hast, bist Du ready für die ersten konkreten Schritte im Business. Und ein Business ist erst dann ein Business, wenn wir Geld verdienen.

In dieser Phase gilt es Klarheit zu schaffen über Deine Business-Strategie, Deinen Zielkunden und Dein Angebot.

KLARHEIT *schaffen*

WAS UMFASST DIESE PHASE ALLES?

- Existenzgründung (falls noch nicht geschehen)
- Fokus Facebook ODER Instagram (Nur EINE Plattform und lerne hier sichtbar zu sein)
- Wie will ich auf Social Media wahrgenommen werden? (Meine Werte)
- Klare Ansprache Deines Soulmates, sodass er/sie sich angesprochen fühlt
- Entwicklung eines hochwertigen und komplexen Angebots, in dem Du Deinen Soulmate begleitest ein messbares, spezifisches Ziel zu erreichen (sein Desire)
- Kundennutzen Deines Programms herausarbeiten (Was bringt mir Deine Begleitung?)
- Alleinstellungsmerkmale (Was unterscheidet Dich/Dein Angebot von Anderen?)

WORAN ERKENNST DU, OB DU DIESE PHASE GEMEISTERT HAST?

- Deine Follower interagieren mit Dir und Du erhältst, Nachrichten, Kommentare, Likes und Deine Inhalte werden geteilt
- Wenn Du jemandem von Deinem Angebot erzählst, versteht er direkt, was Du machst und für wen das genau das Richtige ist (es entsteht ein klares Bild einer Person im Kopf)
- Du spürst selbst, wie wertvoll Dein Angebot ist und jetzt willst unbedingt damit raus und Kunden gewinnen (es kribbelt)

WELCHE ÄNGSTE BRINGT DIESE PHASE MIT SICH?

- Mein Angebot ist noch nicht fertig/Wie stelle ich sicher, dass mein Kunde sein Ziel erreicht (Dein Perfektionismus sabotiert Dich, mit Deinem Angebot raus zu gehen)
- Versteht überhaupt jemand was ich mache? Ich bekomme es einfach nicht in Worte gefasst! Interessiert das überhaupt jemanden? Gibt es MEINE Soulmates? (und ja, die gibt es. Vielleicht ist Deine Ansprache nur noch nicht klar genug)
- Ggf. Existenzangst / finanzielle Ängste (Wenn Du Deine Selbstständigkeit finanziell nicht gut vorbereitet hast)

EXKURS: PREISGESTALTUNG

Wusstest Du, dass die meisten Coaches nicht von ihrem Business leben können, weil sie faktisch keinen Schimmer von Preisgestaltung und dessen Wirkung auf ihre Zielgruppe haben?

Menschen kaufen NIEMALS wegen einem günstigem Preis, sondern wegen dem GEFÜHL oder/und weil sie die LÖSUNG ihres Problems haben wollen.

Oder hast Du schon mal einen hässlichen Pullover gekauft, der Dir nicht passt, nur weil er im Angebot war?

Die meisten Coaches bieten ihre Arbeit super günstig an, weil sie glauben, dass sie damit mehr Menschen helfen können. Doch was verbinden wir mit billig? "Bringt nichts!, Wer billig kauft, kauft doppelt!, ..." **Ein Preis erzählt immer eine Geschichte.**

Welche Geschichte willst Du erzählen, wenn es um Deine Begleitung geht?

Und by the way: um mit 80€ Sessions Deine Rechnungen, Steuern und Co. bezahlen zu können, musst Du viele Sessions verkaufen. Sehr viele. Wenn ein Handwerker mehr verdienen will, kann er sich Maschinen kaufen, die seine Arbeit erleichtern. Im Coaching ist Deine "Maschine" Dein Bewusstsein (Mindset + Energie). Doch wenn Dein Terminkalender permanent rappellvoll ist, stumpfen diese nach und nach ab.

Die Lösung ist nicht, mit dem Preis Deiner Begleitung runter zu gehen, sondern eine höhere Summe (über 1.000€) WERT ZU SEIN. Dabei geht es weniger um Deinen Selbstwert, sondern darum, den Wert Deiner Arbeit **kommunizieren** zu können. Deswegen ist diese 2. Phase so extrem wichtig!

Und noch ein Gedanke zum Schluss: *Was verbinden wir mit höheren Preisen?* Qualität! > **Und genau diese Qualität gilt es natürlich auch zu liefern.**

Overdeliver statt Overpromise!



3. Phase

HOCHWERTIGE *Begleitung*

Wenn die Klarheit da ist, heißt es verkaufen und in Folge dessen, Deine Kunden begleiten.

In dieser Phase gilt es zu lernen, wie Du Sog für EIN klares und hochwertiges Angebot kreierst und Deine Begleitung immer weiter zu optimieren, sodass Du monatlich stabil zwischen 5k - 10k und mehr einnimmst.

HOCHWERTIGE *Begleitung*

WAS UMFASST DIESE PHASE ALLES?

- Über Deine Storys, Beiträge, Videos und Live-Sessions (= Dein Content) Sog für Deine Soulmates kreieren, ihr Vertrauen gewinnen und Verbindung aufbauen
- Deine Begleitung in Gesprächen verkaufen
- Deine Kunden zu ihrem Ziel begleiten und Dein Programm immer weiter optimieren
- Ggf. einige gut laufende Beiträge durch bezahlte Werbung pushen, um schneller mehr Deiner potenziellen Kunden zu erreichen
- Ggf. Aufbau einer E-Mail-Liste (z.B. KlickTipp)

WORAN ERKENNST DU, OB DU DIESE PHASE GEMEISTERT HAST?

- Du bekommst Nachrichten von Menschen, denen Du mit Deinem Angebot helfen kannst
- Deine Community wächst nach und nach und Du gewinnst Deine ersten 1:1 Kunden
- Du weißt genau, wie Du ein Gespräch führst, bei dem Du am Ende erfolgreich verkaufst (Du weißt, was Dein Kunde wirklich will und wie er seine Herausforderungen beschreibt)
- Du hast immer mehr Einmalzahler und keine/wenige Ratenzahler
- Du kannst stabil und finanziell entspannt von Deinem Business leben

WELCHE ÄNGSTE BRINGT DIESE PHASE MIT SICH?

- Ich will kein schmieriger/manipulierender Verkäufer sein (Verkaufen ist Liebe, weil Du Deinem Soulmate die Lösung anbietest, nach der er gesucht hat)
- Ich habe Angst andere Menschen mit dieser Klarheit zu triggern, sodass sie mich ablehnen (nichts ist so anziehend wie absolute Klarheit - auch wenns weh tut)
- Ich will mich auf Social Media nicht zum Obst machen. Was ist wenn keiner reagiert?
- Ich kann doch nichts verkaufen, was noch nicht zu 100% fertig ist (Coaching ist immer ein individueller Prozess und kann gar nicht komplett "fertig" gemacht werden)



4.Phase

ÜBER WORKSHOPS *skalieren*

Sobald Du merkst, dass Deine Begleitung funktioniert und Du in kurzer Zeit mehr Menschen für Dein Angebot gewinnen willst, sind Workshops DIE Lösung.

Über Workshops kannst Du Dein Wissen statt an eine Person, an hunderte und sogar tausende Menschen weitergeben. Und dadurch kannst Du Deine Umsätze auf 10k - 50k erhöhen.

EXKURS: WORKSHOPS

Ein Workshop ist ein spezielles Format, bei dem Du Dein Wissen zu Deinem Expertengebiet weitergibst, sodass der Zuhörer bereits während des Workshops, das Wissen konkret anwenden und umsetzen kann. Diese gehen stets über mehrere Tage/Sessions.

Workshops können sowohl Live als Präsenzveranstaltung, als auch online (z.B. über Zoom) stattfinden. Beides hat verschiedene Vor- und Nachteile für Dich, aber auch Deinen Kunden (Anfahrt, Kosten, Gruppenenergie,)

ES GIBT ZWEI ÜBERGEORDNETE ARTEN VON WORKSHOPS, DIE ÜBER DAS ZIEL DEFINIERT WERDEN:

- **Door Opener Workshops:** Das sind günstige oder kostenlose Workshops, um Dein Basis-Wissen einer breiten Masse von Menschen zugänglich zu machen, Vertrauen und Verbindung aufzubauen und in ein weiterführendes Programm einzuladen
- **Deep Dive Workshops:** Sind mittel-preisige Workshops, bei denen Du zu einem spezifischen Thema für mehrere Tage oder Wochen in die Tiefe gehst. Klassische Formate sind zum Beispiel mehrere Sessions täglich über 3 Tage oder 1 Training pro Woche über 8 Wochen hinweg.

Da ein Workshop immer an einem gewissen Tag X startet und man gezielt dazu einlädt, spricht man hier von einem "Launch" (Was soviel bedeutet wie Produkteinführung). In der Regel dauert **ein Launch zwischen 3 - 8 Wochen**, bei dem Du über Storys, Beiträge, E-Mails und Co. immer wieder auf den Workshop aufmerksam machst und über eine Landingpage automatisiert verkaufst.

ÜBER WORKSHOPS *skalieren*

WAS UMFASST DIESE PHASE ALLES?

- "Roten Faden" im Workshop hin zum Verkauf entwickeln
- Automatisierung durch Verkauf über Landingpages oder Zahlungsdienstleister (wie z.B. Copecart, Digistore oder ThriveCart)
- Wichtigste Informationen über E-Mail an alle Teilnehmer (z.B. über KlickTipp)
- Trainer-Skills: Sprechen vor mehreren Menschen und Gruppenenergie managen
- In Workshops verkaufen
- Ggf. gezielt Werbeanzeigen für Workshop schalten

WORAN ERKENNST DU, OB DU DIESE PHASE GEMEISTERT HAST?

- Deine Begleitung (Signatur Programm) ist ausgebucht
- Du machst mit einem Lauch 10k-50k (und nach oben keine Grenzen)
- Deine Workshops werden dankbar angenommen und Deine Teilnehmer sind aktiv dabei

WELCHE ÄNGSTE BRINGT DIESE PHASE MIT SICH?

- Angst vor vielen Menschen: Kann ich die gleiche Qualität liefern, wenn ich nicht auf jeden Einzelnen eingehen kann?
- Widerstand mit Technik: Ich kann keine E-Mail, Werbeanzeige oder Landingpage einrichten bzw. Ich will mich nicht damit beschäftigen
- Angst vor Ablehnung: Was ist wenn am Ende keiner kauft und der ganze Aufwand umsonst war? (mit dem richtigen Blueprint wird Dir das nicht passieren)



5.Phase

PRODUCT SUITE *aufbauen*

Ab dieser Phase wird es so richtig lustig! Denn nun kannst Du aus der Fülle und inneren Sicherheit heraus, über verschiedene Produkte, Workshops und Angebote Deine Vielseitigkeit zum Ausdruck bringen. Ab jetzt, brauchst Du keine spitze Positionierung mehr, weil Du Dich über die verschiedenen Angebote positionierst.

Dadurch viel mehr Menschen auch mit verschiedenen Lösungen und in verschiedenen Preisklassen helfen

PRODUCT SUITE *aufbauen*

WAS UMFASST DIESE PHASE ALLES?

- Entwicklung verschiedener Angebote, wie Workshops, Retreats, Vorlagen oder DIY-Kursen
- sinnvoll aufeinander abgestimmte Produkte, die sich gegenseitig ergänzen und sich klar voneinander unterscheiden
- Umsätze steigern durch Downsells (kleinere, günstigere Produkte), Upsells (weiterführende, teurere Programme) und Crosssells (vertiefende, ergänzende Angebote) -> mit jedem neuen Angebot erweitert sich Deine Zielgruppe

WORAN ERKENNST DU, OB DU DIESE PHASE GEMEISTERT HAST?

- Die Anzahl der Kunden, die mehrere Angebote bei Dir buchen, steigt massiv
- Kundenbindung erhöht sich und es entsteht ein Gefühl von einer Fan-Gemeinde
- Du hast für spezifische Themen innerhalb Deiner Expertise verschiedene Angebote für die jeweiligen Bedürfnisse Deiner Zielgruppe (anderer Preis, Format, Intensität)

WELCHE ÄNGSTE BRINGT DIESE PHASE MIT SICH?

- Angst den Kunden zu überfordern: Ich hoffe ich verzettelle mich nicht bei den vielen Angeboten. Nicht das am Ende keiner mehr checkt, was ich eigentlich anbiete.
- Ich kann doch nicht zu dem gleichen Thema ein Angebot für 50€ und eins für 5.000€ haben, dann kauft doch keiner mehr das große Programm (Doch 😊)
- Angst vor Überforderung: Wenn ich permanent neue Programme in einer geilen Qualität raus gebe, muss ich super viel arbeiten und hab keine Zeit mehr für mich... (deswegen ist die 6. Phase, so wichtig und wird meist parallel zur 5. Phase Step by Step aufgebaut)



6.Phase

DREAM TEAM *führen*

Dein Dream Team nimmt Dir eigenverantwortlich Aufgaben ab und gewinnt selbstständig neue Kunden für das Unternehmen. In dieser Phase setzt Du die Ursache dafür, dass Du Dich tatsächlich entspannt zurück lehnen und empfangen kannst, weil Dein Business auch ohne Dich läuft.

DEIN DREAM TEAM *führen*

WAS UMFASST DIESE PHASE ALLES?

- administrative Aufgaben und Community Management werden vom Team erledigt
- Teammitglieder zu Mentoren ausbilden, sodass sie eigenständig verkaufen und Menschen durch die Programme begleiten können
- Dein Team ausrichten und führen, damit sie über Dich hinaus wachsen können
- Deine Reichweite und Dein Branding durch gezielte Marketing-Maßnahmen erhöhen, sodass Mentoren ein Grund haben, bei Dir zu bleiben (Du baust ein sicheres Nest für sie)

WORAN ERKENNST DU, OB DU DIESE PHASE GEMEISTERT HAST?

- Hier geht es in die Millionen! In dieser Phase machst Du mit nur einem Launch auch mal locker über 100.000 € und je nach Angebotsstruktur und Team, ist nach oben alles offen
- Dein Coaching-Unternehmen läuft auch OHNE DICH. Ihr nehmt Geld ein, auch wenn Du gar nichts dafür tust. Dein Team hat alles im Griff!
- Dein Team handelt und denkt eigenverantwortlich und im Sinne des Unternehmens und der definierten Werte (gelebte Unternehmenskultur)
- Deine Mentoren werden irgendwann so gut, dass sie eigene Menschen innerhalb des Teams ausbilden können und ihr unterstützt euch im Team, wie in einer tollen Familie

WELCHE ÄNGSTE BRINGT DIESE PHASE MIT SICH?

- Kontrollverlust (ganz heißes Thema in der Phase)
- Nicht abgeben wollen: Ich muss das alleine machen. Ich bin die Beste darin. Die anderen machen es eh nicht so gut wie ich...
- Was ist wenn ich jemanden komplett ausbilde und all mein Wissen gebe und dann verschwindet er/sie?



WO STEHST DU AKTUELL?

Und was ist Dein nächster Schritt?

**SPÜR MAL EHRlich IN DICH REIN: WIE VIEL MEHR MENSCHEN
KÖNNTEST DU MIT DEINER WERTVOLLEN ARBEIT NOCH ERREICHEN
UND HELFEN?**

**WENN DEINE ANTWORT "VIEL MEHR MENSCHEN" LAUTET, DANN
MELDE DICH FÜR EINE KOSTENLOSE SOULFUL BUSINESS ANALYSE
MIT EINEM UNSERER MENTOREN AN.**

Hier analysieren wir gemeinsam mit Dir Dein Business und zeigen Dir den nächsten wichtigen Schritt auf, damit Du ganz klar weißt, was zu tun ist, um mehr Soulmate-Kunden zu gewinnen.

[kostenfreie Analyse buchen](#)



Mehr Menschen zu helfen und in Folge dessen auch mehr Geld einzunehmen ist ohne Frage geil. Doch am Ende geht es nicht darum irgendwo "anzukommen", sondern **die Reise dahin zu genießen.**

Bei all den Schritten, Aufgaben und Dingen die es zu lernen und umzusetzen gilt, um im Business erfolgreich Kunden zu gewinnen, ist uns bei Soulful Journey ganz wichtig, dass **Du Dir erlaubst Spaß zu haben, Dich selbst und das Leben nicht immer so ernst und den Druck raus zu nehmen.**

Denn Erfolg macht nur dann Spaß, wenn Du die Reise dahin auch genießt!

Schreib uns super gerne ein Feedback zu den 6 Phasen via Messenger und buch Dir Deine kostenfreie Soulful Business Analyse.

Fühl Dich von Herzen umarmt und

ENJOY YOUR
Soulful Journey



FOLLOW US:



WWW.SOULFULJOURNEY.DE