

A woman with her hair in a ponytail, wearing a black dress, stands on a beach at sunset. Her arms are raised, and she is looking towards the horizon. The background is a soft, golden glow from the setting sun over the ocean.

INSTAGRAM
STORIES
that sell

DENKST DU
manchmal

"Das ist für mich in dem Ausmaß nicht möglich."

"Wow, andere verkaufen via Stories. Doch ich irgendwie nicht."

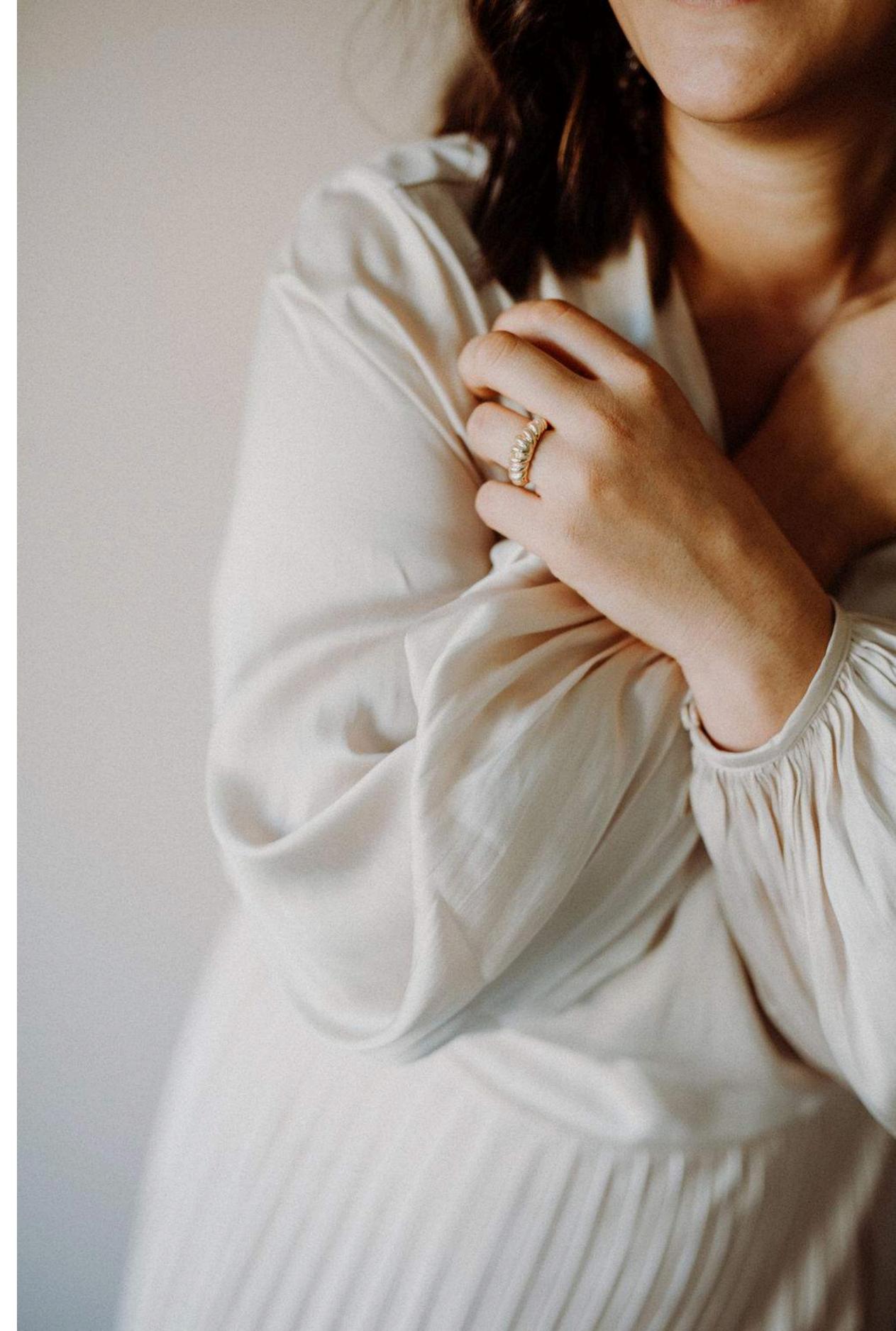
"In meinem Umsatzbereich ist das ja machbar. Aber mehr geht da niemals."

„Hell yes, ich habe mega Bock, wie funktioniert das jetzt?“

Es ist alles in dir.

YOU CAN DO IT.

Dein Commitment entscheidet.



IM TRAINING

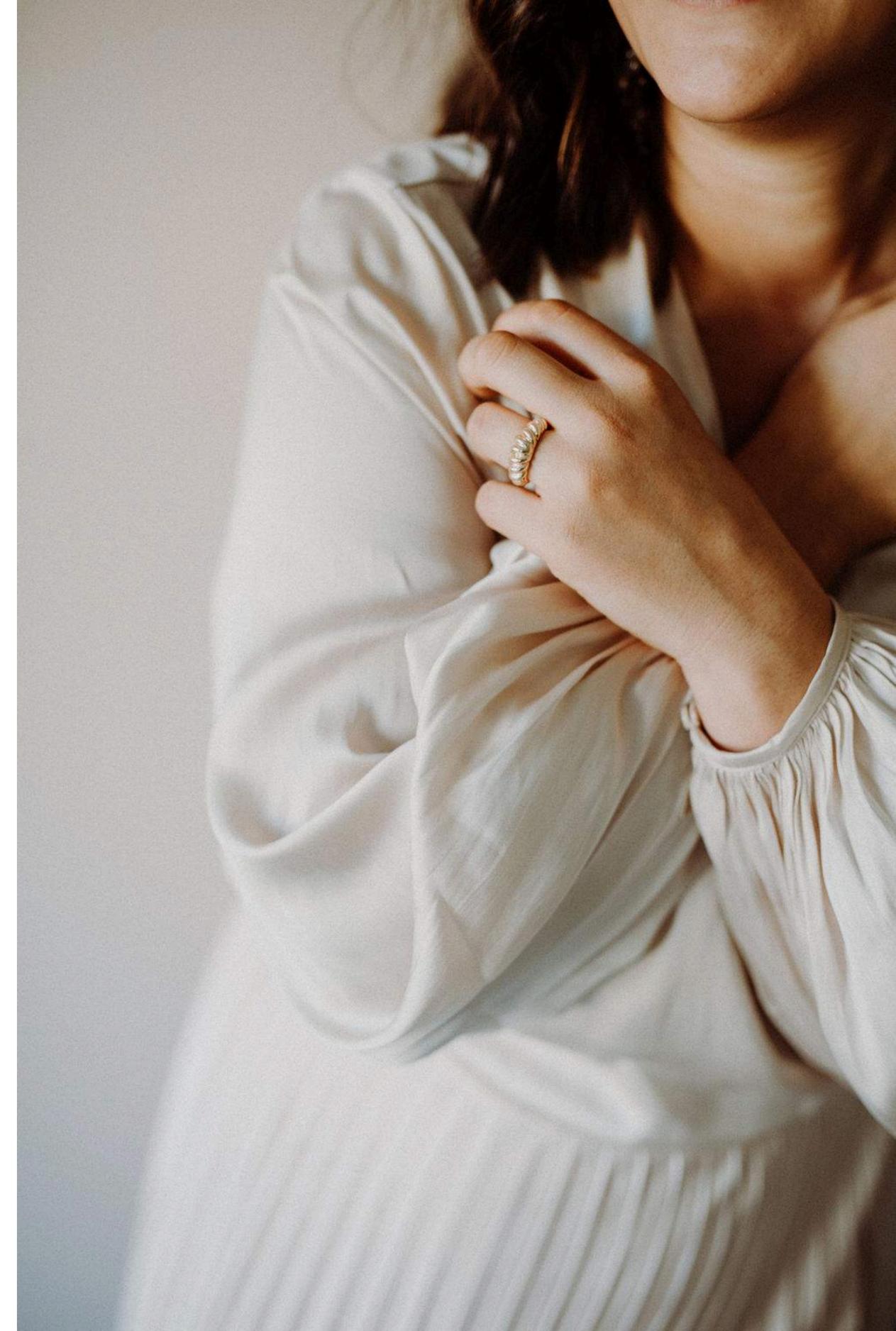
wirst du erfahren

- warum die richtige Energie im Launch entscheidend ist
 - wie du eine warme Community zu einer heißen Community machst
 - wie ich meinen Launch mit der richtigen Strategie gerockt habe
 - wie du nicht mehr verkaufen musst, sondern Menschen magisch anziehst
 - deinen Schritt für Schritt Plan für deinen Launch
-

Es ist alles in dir.

YOU CAN DO IT.

Dein Commitment entscheidet.



THATS *Me*



Seit 10 Jahren Unternehmerin, angefangen als Fotografin, danach Marketing und jetzt Emotional Business Coach.



über 20 Lauches in den letzten 10 Jahren, auch sechsstellig (über 100.000 Euro).



Von Menschen gelernt wie Dirk Kreuter, Calvin Hollywood - habe viel ausprobiert und getestet. Habe dann meine feminine Energy aktiviert und beides vereint. LOVE IT!



Schön, dass du da bist.

Eine gemeinsame Reise

A woman with her hair in a ponytail, wearing a black dress, stands on a beach at sunset. Her arms are raised, and she is looking towards the horizon. The background is a soft, golden sunset over the ocean.

MINDSET
that sells



PERSONAL
Story

Ich bin immer einem Ziel hinterhergerannt.
Habe gedacht wenn ich dort bin - ja dann bin
ich glücklich. Wenn ich am Strand stehe nach
einem erfolgreichen Launch und in den
Sonnenuntergang schaue, ja dann habe ich es
geschafft und bin glücklich - dachte ich.



MINDSET

Thoughts

Sag mal ...

Liebst du dein Produkt so sehr, dass du am liebsten den ganzen Tag über nichts anderes sprechen würdest? Bekommst du Bauchkribbeln beim Gedanken an dein Produkt? Würdest du dein eigenes Produkt deiner besten Freundin, deiner Mama, deiner Oma verkaufen? Die meisten vergessen, ihr eigenes Produkt zu feiern. Und nun sei ehrlich zu dir: Ist dein Produkt ein wahres Soul-Produkt? Tust du es aus purer Freude heraus und FÜR die Menschen da draußen?

Your energy creates everything.



MINDSET

Thoughts

Oder hast du manchmal folgende Gedanken ...

Bekommst du ein schlechtes Gewissen beim Gedanken daran, dein Produkt schon wieder zu erwähnen? Denkst du manchmal, du bist zu viel bei all den Stories? Fragst du dich manchmal, ob dein Produkt überhaupt gut genug ist? Sagst du dir sowas wie: "Naja, da draußen gibt es unendlich viele Angebote wie dieses. Ich muss damit ja keine mehrere Tausend Euro machen. Ich fange ja erst an".

Hast du Angst, dass eine bestimmte Person davon mitbekommen könnte, dass du das Angebot jetzt raushaust?

Your mindset is everything.

A woman with long blonde hair, wearing a wide-brimmed hat and a long, flowing white dress, is walking away from the camera on a beach. The background shows a sunset over the ocean with mountains in the distance. The text is overlaid on the image.

WAS IST DEIN
WARUM
dahinter?



DEINE FREQUENZ
bestimmt

was du ausstrahlst und dir somit in
dein Leben ziehst.



You don't sell anymore

YOU ATTRACT ...

with your Energy.

A woman with her hair in a ponytail, wearing a black dress, stands on a beach at sunset. Her arms are raised, and she is looking towards the horizon. The background is a soft, golden sunset over the ocean.

STRATEGY
that sells

A woman with long blonde hair, wearing a wide-brimmed hat and a long, light-colored dress with a high slit, is walking away from the camera on a beach. The background shows a sunset over the ocean with mountains in the distance. The text is overlaid on the image.

WARUM DIE
MEISTEN
nicht verkaufen

WARUM DIE MEISTEN *nicht verkaufen*



Energy

Den eigenen Flow wahrnehmen

Sie richten sich zu sehr nach ihrer Community und zu wenig nach ihrer eigenen Energie.

Frage: Woran habe ich absolute Freude?



Soulclient

Sie sprechen ihn nicht an

Sie kennen ihren Wunschkunden nicht zu 100% - dieser wird automatisch zu dir kommen, wenn du in deiner Energie bist.

Doch ist es deine Energie oder die, von der du denkst, dass du sie ausstrahlen musst?

Frage: Mit wem würde ich es lieben zu arbeiten?



Community

die falschen Menschen

"Falsche" Menschen in der Community.

Frage: Wo finde ich genau die Menschen, die ich anziehen möchte? Bin ich dort aktiv?

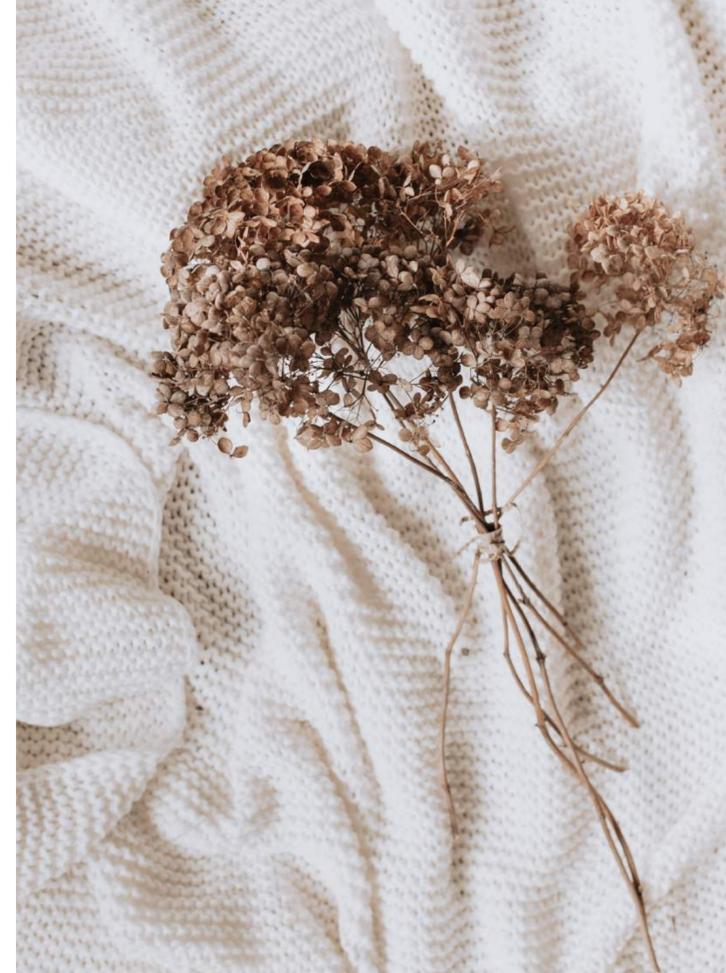
WARUM DIE MEISTEN *nicht verkaufen*



Launch

Das Produkt wird nicht gelauncht

Das Produkt wird nicht gelauncht / es wird nicht heiss drauf gemacht, sondern ist schon fertig, ohne dass jemand weiß, dass es überhaupt die letzte Zeit vorbereitet wurde. Frage: Wie kann ich meine Community beim nächsten Launch besser vorbereiten?



Mindset

Content, der verkauft

"falsches" Mindset schon bei der Intention, Content zu kreieren: Wenn du verkaufen möchtest, sollte deine Story auch mit der Intention, Menschen zum Kauf zu bewegen, aufgenommen sein.



Journey

Die Reise des Kunden ist nicht klar

Die Customer Journey ist dir nicht klar: Frage: Wo kommt dein Kunde her / wo holst du ihn ab und wo schickst du ihn hin (strategisch)?

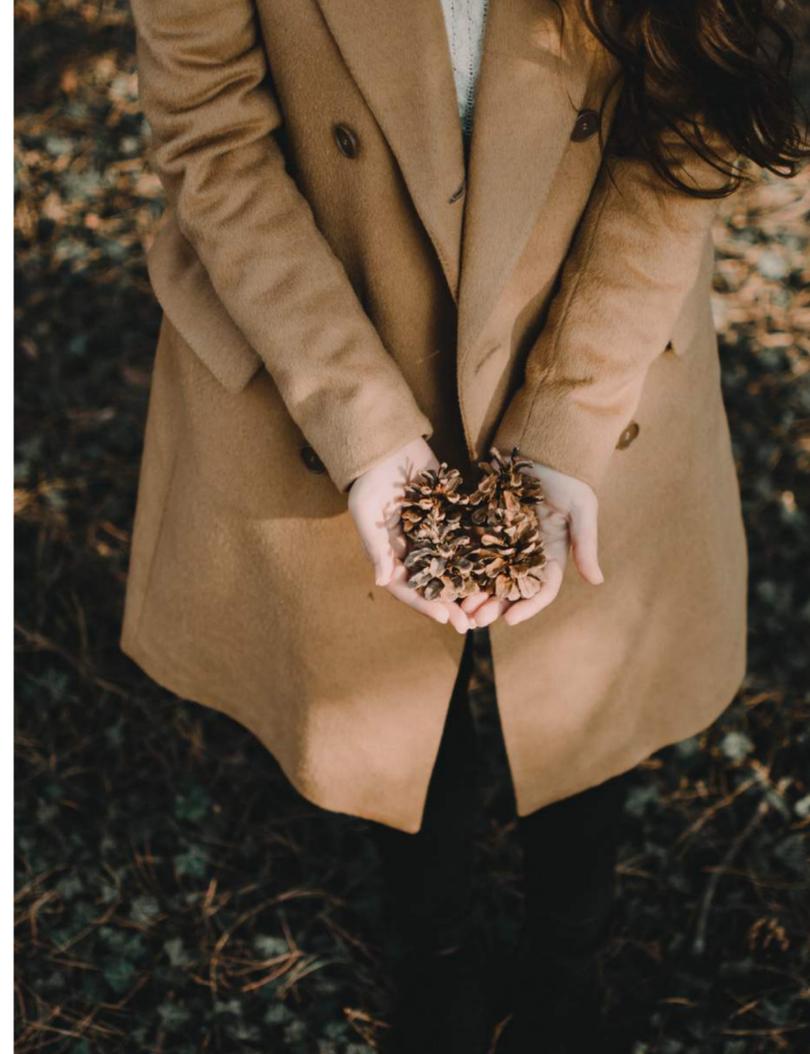
WARUM DIE MEISTEN *nicht verkaufen*



Transformation

Den Wandel bewusst machen

Der Kunde versteht nicht, was seine genaue Transformation ist und wo er danach steht / was er davon hat / Nutzenkommunikation. Frage: Wo steht mein Kunde emotional bevor er bei mir ist, wo danach?



Wording

Das Wording ist zu allgemein

Das Wording des Kurses beschreibt nicht die Transformation, sondern ist zu lahm und zu allgemein.

Frage: Habe ich die genaue Transformation und den Nutzen im Wording meines Kunden kommuniziert?



Algorithmus

Die Soulclients wissen nichts davon.

Der Kunde hat es schlichtweg nicht mitbekommen, weil du nicht oft genug darüber gesprochen hast (Algorithmus!)

Frage: Wo habe ich aktuell noch Angst davor, öfter über mein Angebot zu sprechen?

A woman is shown in profile, looking out towards the right. She is wearing a white, strapless top. The background is a soft, golden sunset over a dark, silhouetted landscape. The lighting is warm and directional, highlighting the contours of her face and hair.

OFFER

Reflection

Mache dir nun Gedanken über das konkrete Angebot, das du deinem Kunden machst. Wie denkst du darüber und wie fühlst du dich?

A woman is shown in profile, looking out over a sunset landscape. The scene is bathed in warm, golden light, with the sun low on the horizon, creating a silhouette effect on the woman's face and hair. The background shows a dark, silhouetted treeline against the bright sky.

OFFER

Reflection

Ist dein Angebot klar formuliert? Benenne die genaue Transformation, die dein Kunde innerhalb der Reise mit dir geht.

CHECK: Braucht er das wirklich, oder denkst du nur, dass er das braucht?

KUNDEN

erreichen

Wahrgenommenes Problem

Was ist das wahrgenommene Problem, das deinem Kunden in seinem Kopf selbst bewusst ist? Sprich dieses im Marketing an.

Wirkliches Problem

Was ist das wirkliche Problem deines Kunden, das ihm oftmals erst während der Arbeit mit dir bewusst wird? Sprich dieses erst an, wenn er bei dir ist und ihr im Prozess seid.



WIE FUNKTIONIERT
Laubchen

... bei mir im Business? Wie mache ich meine Instagram Stories, um nicht weiter zu verkaufen, sondern viel mehr Kunden magisch anzuziehen?

YOUR REFLECTION

Offer



Notiere dein Angebot, mit dem du von nun an in deinen Instagram Stories rausgehen möchtest. Im Idealfall ist das Angebot zeitlich begrenzt.



Wie fühlst du dich beim Gedanken an dein Angebot? Wird es in dir weit, frei, freudig? Oder wird es eng und zieht sich zusammen?



Welche Gedanken und Emotionen kommen auf, wenn du daran denkst, dass du von nun an mit diesem Angebot sichtbar bist?



Kreiere ein unwiderstehliches

Angebot für beide Seiten

YOUR REFLECTION

Offer



Wie würdest du dich gerne beim Rausgehen mit deinem Angebot von nun an fühlen? Welches Gefühl wäre dann in dir aktiv?



Wo und wann hast du dich schonmal so gefühlt? Greife auf diese Ressource zu. Erinnerung dich daran & lasse es in dir aufleben.



Wie kannst du dafür sorgen, dass du dieses Gefühl von nun an noch mehr während deines Alltags in dir erzeugst?



Kreiere ein unwiderstehliches

Angebot für beide Seiten

A woman with her hair in a ponytail, wearing a black dress, stands on a beach at sunset. Her arms are raised, and she is looking towards the horizon. The background is a soft, golden glow from the setting sun over the ocean.

EINBLICK
hinter die Kulissen

DIE VORBEREITUNG *für deinen Launch*

My Insights for you ...

Lege schon vorher alles terminlich genau fest und beantworte dir folgende Fragen:

- Wann kommt dein Produkt auf den Markt?
- Wie lange bereitest du die Community vor?
- Wann ist Open Cart Phase (Wann können Menschen buchen, wann nicht mehr?)
- Wie können Menschen buchen?

Notiere dir die Daten in deinem Kalender!

Ein üblicher Launch bei mir dauert ungefähr

ZWISCHEN 4 - 6 WOCHEN.

Bereite deine Community vor.



A woman with her hair in a ponytail, wearing a black dress, stands on a beach at sunset. Her arms are raised, and she is looking towards the horizon. The background is a soft, golden glow from the setting sun over the ocean.

Commitment

MIT WELCHEM ANGEBOT GEHST DU RAUS?
WANN KOMMT ES AUF DEN MARKT?

SCHRITT FÜR SCHRITT

Launchen

1 **Aufbau der richtigen Zielgruppe &**
Positionierung als Expertin genau in
deinem Thema, mit dem du launchst.

2 **Community befragen:** Kontakt zu deinen
Soulclients aufbauen. Was wünschen sie sich? Wo
sehen sie Herausforderungen?

3 Mit der Community **gemeinsam das Produkt erschaffen.** Sie bei
jedem Schritt mitnehmen in deinen Stories. Entstehungsprozess
begleiten. Emotional abholen & Erschaffungsprozess selbst
feiern! Erst wenn du merkst, dass die Menschen dir schreiben &
sich darauf freuen, in Phase 4 übergehen.



Dein Schritt für Schritt Plan

für deinen Launch

SCHRITT FÜR SCHRITT

Launchen

4

Pitche auf eine extra **Interessentenliste**: Finde heraus, wer deine heiße Community ist. Lege dafür eine extra Liste an Menschen an, die auf jeden Fall Interesse haben. Z.B. Allgemein Ordner auf Instagram. Bewirb diese Eintragung.

5

Die **Buchungsphase** startet zu einem vorher festlegten Zeitpunkt: Menschen können nun ihren Platz sichern oder dein Produkt kaufen. Feiere dein Produkt, **hole die Menschen emotional ab, feiere dein Angebot** und gib gleichzeitig alle Infos, die sie für ihre Entscheidung brauchen.



Partner an Bord holen: Mit wem kannst du während deiner Open Cart Phase gemeinsam live gehen? Wer kann in seiner Story von dir und deinem Angebot erzählen?



Dein Schritt für Schritt Plan

für deinen Launch

SCHRITT FÜR SCHRITT

Launchen

» **Fragen der Community** zum Produkt beantworten.
» Einwandbehandlung durchführen. Wobei sind sie sich vielleicht noch unsicher?

» **Feedbacks und Testimonials** von bisherigen Kunden einbauen. Videos zeigen, gemeinsam live gehen auf Instagram.

6 Die Buchungsphase schließt und dein **Angebot findet statt**.
Nimm auch währenddessen deine Community mit, zeige ihnen wie wundervoll alles abläuft, wie begeistert deine Kunden sind und erstelle evtl. direkt eine Warteliste für das nächste Mal ;)



Dein Schritt für Schritt Plan

für deinen Launch



WAS IST DEIN
next Step

in deinem Launch mit deinem Angebot?
Geht es nun für dich eher darum, die
Community heiß zu machen und
Spannung aufzubauen, bist du eher bei
dem Befragen der Community oder
schon beim Sammeln der Interessenten?



You don't sell anymore

YOU ATTRACT ...

with your Strategy.

A woman with her hair in a ponytail, wearing a black dress, stands on a beach at sunset. Her arms are raised, and she is looking towards the horizon. The background is a soft, golden glow from the setting sun over the ocean.

Bewerbung

THE CEO IDENTITY:

WWW.NINASCHNITZENBAUMER.COM/IDENTITY

Thank you

YOU WILL
rock it!

