

Ein Funnel für Feng Shui BeraterInnen

Dieses Dokument ist Teil des Feng Shui Excellence Jahresprogramms und dient ausschließlich den Teilnehmer*innen des Programms. Jegliche Verbreitung oder Weitergabe des Inhalts, ganz oder teilweise, ist ausdrücklich untersagt, es sei denn, es liegt eine ausdrückliche schriftliche Genehmigung vor. Das Dokument enthält vertrauliche Informationen und ist urheberrechtlich geschützt. Die Nutzung, Vervielfältigung oder Veröffentlichung des Inhalts ohne Genehmigung verstößt gegen geltendes Recht. Wir bitten um Respektierung der Vertraulichkeit und Einhaltung der geltenden Richtlinien des Feng Shui Excellence Jahresprogramms in Bezug auf die Verwendung und Weitergabe des Materials.

Inhaltsverzeichnis

1. Inhalt	3
2. Aktueller Stand	3
3. Nächste Schritte - Umsetzung deines Tunnels	4
3.1. Facebook-Account	5
3.1.1. Reichweite auf Facebook	5
3.1.2. Mehrwert verbreiten über Posts	6
3.2. Dein Vortrag	7
3.2.1. Das ist für deinen Vortrag wichtig	7
3.2.2. Inspirationsquellen	8
3.2.3. Umsetzung mit Canva	9
3.3. Leads sammeln	9
3.3.1. Email-Marketing mit Brevo	10
3.3.2. E-Mail Kampagne	11
3.3.3. Erinnerungs-Mails	12
3.3.4. Nachfassen	13
3.4. Calendly	14
3.5. Meeting-Tool	14
4. Zukunftsausblick	15

1. Inhalt

In diesem Dokument möchten wir dir eine Zusammenfassung der wichtigsten Schritte nach einer erfolgreichen Positionierung liefern. Es dient als praktisches Nachschlagewerk, das dir ermöglicht, die behandelten Inhalte des Kurses jederzeit auf einen Blick abzurufen.

Marketing ist wie ein aufregendes Puzzle, bei dem jedes Teilchen seinen Platz finden muss, um das Gesamtbild zu vervollständigen. Im regulären Kurs haben wir uns intensiv mit den Grundlagen des Marketings auseinandergesetzt, von der Identifizierung eurer Zielgruppe bis hin zur Entwicklung einer einzigartigen Positionierung für euer Unternehmen. Diese Ergänzung baut darauf auf und führt euch durch die weiteren Schritte, um eure Positionierung erfolgreich umzusetzen.

2. Aktueller Stand

Wenn du bis zum fünften Monat unseren Marketingkurs durchgearbeitet hast, dann bist du hier genau richtig. Du hast bereits eine solide Basis gelegt und wichtige Themen abgeschlossen, die dich auf dem Weg zum Marketingerfolg entscheidend voranbringen.

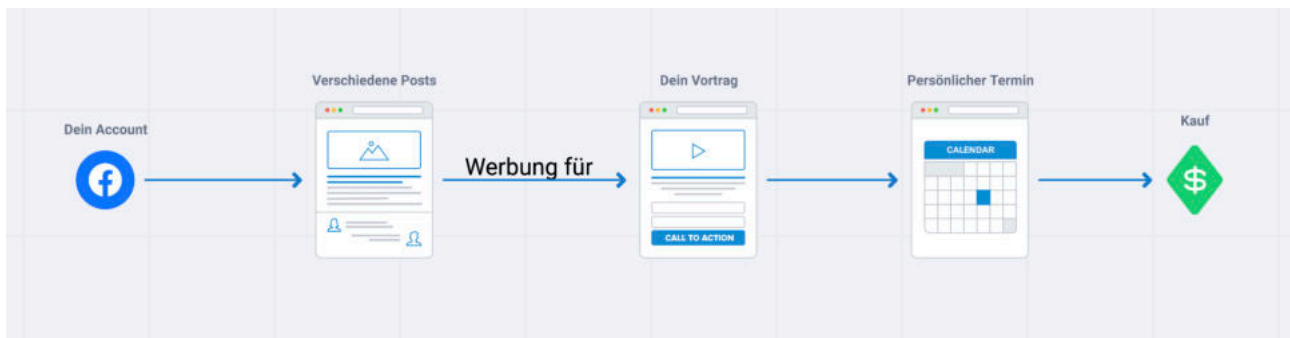
1. **Positionierung:** Du hast gelernt, wie wichtig eine klare Positionierung für dein Unternehmen ist. Du hast herausgefunden, wie du deine Zielgruppe identifizierst und welche Alleinstellungsmerkmale dein Angebot einzigartig machen. Durch eine gezielte Positionierung kannst du dich von deinen Wettbewerbern abheben und die richtigen Kunden ansprechen.
2. **Nische:** Das Thema Nische hat dir geholfen, ein spezifisches Marktsegment zu identifizieren, in dem du dich besonders gut positionieren kannst. Du hast gelernt, wie du deine Zielgruppe noch genauer eingrenzt und herausfindest, welche Bedürfnisse und Probleme sie hat. Mit diesem Wissen kannst du gezielt auf die Bedürfnisse deiner Zielgruppe eingehen und maßgeschneiderte Lösungen anbieten.
3. **Perfektes Angebot:** Du weißt, wie du eine Feng Shui Beratung entwickelst, die genau auf die Bedürfnisse deiner Zielgruppe zugeschnitten ist. Du hast gelernt, wie du den Mehrwert deines Angebots kommunizierst und wie du es attraktiv und unwiderstehlich präsentierst. Ein perfektes Angebot ist der Schlüssel, um Kunden zu gewinnen und langfristige Beziehungen aufzubauen.
4. **Funnel:** Der Funnel ist ein entscheidendes Konzept im Marketing. Du hast gelernt, wie du einen Funnel erstellst, der potenzielle Kunden durch verschiedene Stufen

führt, von der Aufmerksamkeitserregung bis hin zum Kaufabschluss. Durch das Verständnis des Funnels kannst du deine Marketingaktivitäten gezielt planen und optimieren, um die Conversion-Raten zu steigern und den Umsatz zu maximieren.

Der Erfolg deines weiteren Fortschritts hängt von einer gründlichen Auseinandersetzung mit diesen Themen ab. **Sollte dir einer der Punkte noch fehlen, empfehlen wir dir dringend, dorthin zurückzukehren und dich intensiv damit zu beschäftigen.** Nur wenn du diese Grundlagen verinnerlicht hast, kannst du erfolgreich in die nächsten Schritte des Marketings eintauchen.

3. Nächste Schritte - Umsetzung deines Tunnels

Die nächsten Schritte bestehen darin deinen Funnel in die Tat umsetzen. Wir gehen davon aus, dass du deine Zielgruppe vor allem auf Facebook findest. Daher legen wir dir ans Herz auf Facebook mit deiner Expertise in Feng Shui zu werben und über Vorträge Kund*innen zu gewinnen.



Dafür brauchst du folgende Inhalte:

1. Facebook
2. Einen Vortrag
3. Eine Anmeldemöglichkeit für deinen Vortrag
4. Ein Newslettersystem
5. Ein Kalendersystem
6. Ein Meetingtool

3.1. Facebook-Account

Falls du noch keinen Facebook-Account hast, ist es jetzt an der Zeit, einen zu erstellen. Facebook bietet dir eine Vielzahl von Möglichkeiten, um deine Zielgruppe zu erreichen und deine Expertise im Bereich Feng Shui zu präsentieren. Erstelle **ein professionelles Profil für dich und eine Seite für dein Unternehmen**, um deine Inhalte zu teilen und mit deiner Community in Kontakt zu treten.

Als Dienstleister*in trittst du in den meisten Fällen als Personenmarke auf, daher ist es am Besten, wenn du deinen richtigen Namen verwendest. Den Unternehmensaccount brauchst du vor allem, wenn du planst später bezahlte Werbung zu schalten.

3.1.1. Reichweite auf Facebook

Um deine Reichweite auf Facebook zu erhöhen und potenzielle Kundinnen und Kunden anzusprechen, empfehlen wir dir folgende Schritte. Beachte jedoch, dass es wichtig ist, dabei respektvoll und angemessen vorzugehen:

1. Finde **jeden Tag 25 interessierte Personen**: Suche in thematisch passenden Gruppen auf Facebook nach Menschen, die sich für Feng Shui oder ein Thema, das mit deinem Angebot zusammenhängt, interessieren. Identifiziere 25 Personen, die als potenzielle Zielgruppe infrage kommen und mit denen du eine Verbindung aufbauen möchtest.
2. **Biete ihnen Freundschaft an**: Sende den ausgewählten Personen eine Freundschaftsanfrage, ohne ihnen zunächst eine Nachricht zu senden. Indem du keine Nachricht hinzufügst, erhöhst du die Wahrscheinlichkeit, dass sie deine Anfrage annehmen, da das Interesse an einer Verbindung im Vordergrund steht.
3. Freundliche **Begrüßungsnachricht**: Sobald sie deine Freundschaftsanfrage angenommen haben, sende ihnen eine kurze und freundliche Nachricht, in der du dich über die Verbindung freust. Halte die Nachricht einfach und persönlich, zum Beispiel:

"Hallo [NAME DES KONTAKTES],
Ich freue mich, dass wir jetzt verbunden sind.
Viele Grüße aus [DEIN WOHNORT].
Dein Name"

4. **Small Talk**: Wenn die Personen auf deine Nachricht reagieren, kannst du ihr Profil genauer betrachten und nach Gemeinsamkeiten suchen. Nutze diese Gemeinsamkeiten, um Small Talk zu machen und eine lockere Unterhaltung zu

führen. Zeige Interesse an ihrem Hintergrund oder ihren Interessen und finde Wege, um eine Beziehung aufzubauen.

5. **Reaktion ausbleibend:** Wenn die Personen nicht auf deine erste Nachricht reagieren, warte eine Woche, bevor du eine weitere Nachricht sendest. In dieser Nachfolgenachrichte kannst du zum Beispiel darauf hinweisen, dass deine vorherige Nachricht möglicherweise übersehen wurde, aber vermeide Druck oder aufdringliches Verhalten. Eine einfache Nachricht wie die folgende könnte ausreichen:

"Hallo [NAME DES KONTAKTES],
Vielleicht ist meine Nachricht untergegangen, deswegen wollte ich nur nochmal 'Hi' sagen. Eine schöne Woche wünsche ich dir!
Dein Name"

Es ist wichtig, dass du bei diesem Ansatz respektvoll und authentisch bleibst. Sei geduldig und habe Verständnis dafür, dass nicht jeder antworten möchte oder Interesse an einer weiteren Verbindung haben wird. Konzentriere dich darauf, eine echte Verbindung aufzubauen und Mehrwert für potenzielle Kundinnen und Kunden zu bieten.

Auf deinem Weg wirst du deine eigene Stimme und Herangehensweise finden, um Vertrieb und Werbung für dich selbst zu gestalten. Diese Strategie ist lediglich ein möglicher Ansatz, um dir den Einstieg zu erleichtern. Es ist wichtig, dass du sie an deine persönlichen Stärken und Präferenzen anpasst. Sei offen für Experimente und lerne aus deinen Erfahrungen, um deinen eigenen einzigartigen Weg zu finden.

3.1.2. Mehrwert verbreiten über Posts

Um deine neuen Bekanntschaften auf Facebook zu bespielen und eine aktive Präsenz aufzubauen, ist es wichtig, regelmäßig interessante Inhalte zu posten. Hier sind einige Themen, über die du posten könntest:

1. **Feng Shui und deine Nische:** Teile regelmäßig nützliche Tipps und Ratschläge rund um das Thema Feng Shui in Kombination mit deiner Nische.
2. **Erfolgsgeschichten und Fallbeispiele:** Berichte über Erfolgsgeschichten oder Fallbeispiele aus deiner eigenen Erfahrung oder von Kundinnen und Kunden. Zeige, wie Feng Shui positive Veränderungen im Leben von Menschen bewirkt hat und wie es ihnen geholfen hat, ihr Zuhause oder ihren Arbeitsplatz zu optimieren. Teile inspirierende Geschichten, die deine Bekanntschaften motivieren und zeigen, welches Potenzial Feng Shui bietet.

3. **Fragen und Antworten:** Biete deinen Bekanntschaften die Möglichkeit, Fragen zum Thema Feng Shui zu stellen. Sammle Fragen aus Kommentaren oder Privatnachrichten und beantworte sie in separaten Posts. Dies zeigt deine Expertise und bietet einen Mehrwert für deine Community.
4. **Teile deinen Vortragstermin**

Denke daran, dass visuell ansprechende Inhalte wie Bilder von dir selbst oder Videos besonders gut performen können. Nutze Selfies, um eine persönliche Verbindung herzustellen und deine Bekanntschaften an deinem Leben und deiner Expertise teilhaben zu lassen. Setze dir **feste Uhrzeiten in deinem Kalender**, um regelmäßig Posts zu erstellen und veröffentlichen. Dies hilft dir, kontinuierlich präsent zu sein und deine Online-Präsenz zu stärken.

3.2. Dein Vortrag

Ein gut vorbereiteter und professionell präsentierter Vortrag kann wahre Wunder bewirken. Er ist nicht nur eine Gelegenheit, dein Wissen zu teilen, sondern auch ein effektives Marketinginstrument, um potenzielle Kunden auf dich aufmerksam zu machen.

3.2.1. Das ist für deinen Vortrag wichtig

Ein überzeugender Vortrag kann Türen öffnen, neue Geschäftsmöglichkeiten schaffen und dir helfen, dich als Expertin oder Experte in deinem Fachgebiet zu positionieren. In diesem Kapitel erfährst du, wie du durch die Gestaltung und Präsentation deines Vortrags das Interesse deines Publikums weckst und langfristige Kundenbeziehungen aufbaust.

1. **Die richtige Vorbereitung:** Ein erfolgreicher Vortrag beginnt mit einer sorgfältigen Vorbereitung. Definiere das Ziel deines Vortrags und identifiziere deine Zielgruppe. Recherchiere gründlich und wähle relevante Inhalte aus, die einen Mehrwert für dein Publikum bieten. Strukturiere deinen Vortrag logisch und übersichtlich, um eine klare Botschaft zu vermitteln.
2. **Ansprechend präsentieren:** Eine überzeugende Präsentation erfordert eine gute Körpersprache, eine klare und verständliche Stimme sowie eine positive Ausstrahlung. Achte auf eine angemessene und einladende Präsentationstechnik. Nutze visuelle Hilfsmittel wie Folien, Bilder oder Videos, um deine Botschaft zu unterstützen und das Interesse des Publikums zu wecken.

3. **Verbindung** zum Publikum **herstellen**: Ein guter Vortrag geht über das reine Teilen von Informationen hinaus. Schaffe eine emotionale Verbindung zu deinem Publikum, indem du persönliche Geschichten erzählst, Fragen stellst oder Beispiele aus dem Alltag einbringst. Lasse dein Publikum aktiv teilnehmen, indem du Diskussionen, Fragerunden oder Übungen einbaust. Dies fördert das Engagement und die Interaktion.
4. **Integration deines Angebots**: Nutze deinen Vortrag geschickt, um dein Angebot zu bewerben, ohne dabei aufdringlich zu wirken. Zeige, wie deine Expertise und Dienstleistungen den Bedürfnissen deines Publikums entsprechen. Präsentiere Erfolgsgeschichten oder Fallbeispiele, um Vertrauen aufzubauen und die Wirksamkeit deiner Lösungen zu demonstrieren. Biete den Teilnehmenden die Möglichkeit, mehr über deine Angebote zu erfahren oder sich für weitere Informationen anzumelden.
5. **Mit Nervosität umgehen**: Nervosität vor einem Vortrag ist normal. Bereite dich gründlich vor, übe deinen Vortrag mehrmals und visualisiere den Erfolg. Atme tief durch, konzentriere dich auf deine Botschaft und den Mehrwert, den du lieferst. Lass dich nicht von kleinen Pannen aus der Ruhe bringen und bleibe authentisch. Denke daran, dass dein Publikum dich unterstützt und von deinem Wissen profitieren möchte.

Ein gut durchdachter und überzeugend präsentierter Vortrag kann dich als Expertin oder Experte in deinem Bereich etablieren und dir dabei helfen, neue Kunden zu gewinnen. Nutze diese einzigartige Möglichkeit, um dein Wissen

3.2.2. Inspirationsquellen

Wenn du keine Ahnung hast, wo du anfangen sollst, lohnt es sich, andere Präsentationen als Inspirationsquelle zu nutzen. Es gibt einige gute englischsprachige Quellen, die dir dabei helfen können, Einblicke in verschiedene Präsentationstechniken und -stile zu erhalten. Hier sind einige empfehlenswerte Quellen:

- [TED's secret to great public speaking](#) mit Chris Anderson
- [How to avoid death By PowerPoint](#) mit David JP Phillips
- [The 3 Magic Ingredients of Amazing Presentations](#) mit Phil Waknell
- [Patrick Dang: Sale Skills](#)

[SlideShare](#) ist eine Plattform, auf der Menschen ihre Präsentationen hochladen und teilen können. Hier findest du eine Vielzahl von Präsentationen zu verschiedenen

Themenbereichen. Du kannst nach relevanten Schlüsselwörtern suchen und dich von den Inhalten, Strukturen und Gestaltungselementen inspirieren lassen.

Presentation Zen ist eine Website und ein Buch des bekannten Präsentationsexperten Garr Reynolds. Hier findest du wertvolle Tipps, Anleitungen und Fallstudien, die dir helfen, wirkungsvolle Präsentationen zu erstellen. Die Inhalte sind auf Englisch, aber sie bieten eine Fülle von Informationen und Ressourcen.

3.2.3. Umsetzung mit Canva

Eine praktische Möglichkeit, deine Präsentationen ansprechend zu gestalten, ist die Verwendung von Canva. Canva ist eine benutzerfreundliche Designplattform, die es dir ermöglicht, professionell aussehende Präsentationsfolien zu erstellen, auch wenn du keine Vorkenntnisse im Design hast. Mit Canva hast du Zugriff auf eine Vielzahl von Vorlagen, Grafiken und Schriftarten, die du einfach anpassen und personalisieren kannst. Du kannst eigene Bilder hochladen, Farbschemata auswählen und den Stil an deine Bedürfnisse anpassen. Canva bietet auch Funktionen wie das Hinzufügen von Animationen oder das Zusammenarbeiten mit anderen, um gemeinsam an Präsentationen zu arbeiten. Mit Canva kannst du in kürzester Zeit beeindruckende und ansprechende visuelle Elemente für deine Vorträge erstellen und somit dein Publikum begeistern.

Um einen Einblick in die Funktionsweisen von Canva zu bekommen schaue dir [hier die Tutorials an](#).

3.3. Leads sammeln

Um sicherzustellen, dass interessierte Personen sich für deinen Vortrag anmelden können, benötigst du ein effektives Anmeldesystem. Hier sind einige Schritte, um ein solches System einzurichten:

1. Erstelle eine **Landingpage**: Erstelle eine spezielle Seite auf deiner Website, die alle relevanten Informationen über deinen Vortrag enthält. Stelle sicher, dass die Landingpage ansprechend gestaltet ist und einen klaren Call-to-Action für die Anmeldung enthält.
2. Integriere ein **Anmeldeformular**: Füge ein Anmeldeformular auf der Landingpage hinzu, damit interessierte Personen ihre Daten eingeben und sich für den Vortrag anmelden können. Das Formular sollte Felder enthalten, in denen sie ihren Namen, ihre E-Mail-Adresse und andere erforderliche Informationen angeben können.

3. Verwende ein **E-Mail-Marketing-Tool**: Nutze ein E-Mail-Marketing-Tool wie Brevo (hieß mal Sendinblue), um die Anmeldungen zu erfassen und automatisierte E-Mails an die Teilnehmer zu senden. Das Tool ermöglicht es dir, die Anmeldeinformationen zu verwalten, Follow-up-E-Mails zu versenden und wichtige Informationen über den Vortrag mit den Teilnehmern zu teilen.
4. **Bewerbe** den Vortrag **auf Social Media**: Nutze deine Social-Media-Kanle, um den Vortrag zu bewerben und auf die Anmeldezmglichkeit hinzuweisen. Veröffentliche ansprechende Beiträge mit relevanten Informationen und dem Link zur Landingpage, um die Aufmerksamkeit potenzieller Teilnehmer zu gewinnen.
5. Erstelle ein **automatisiertes Bestätigungs- und Erinnerungssystem**: Richte automatisierte E-Mails ein, die den Teilnehmern nach ihrer Anmeldung eine Bestätigung senden. Sende außerdem Erinnerungs-E-Mails kurz vor dem Vortrag, um sicherzustellen, dass die Teilnehmer den Termin nicht vergessen.
6. **Verfolge die Anmeldungen und Interaktionen**: Behalte den Überblick über die Anzahl der Anmeldungen und berprfe regelmäßig, wie viele Personen auf deine Social-Media-Beiträge reagieren und sich für den Vortrag interessieren. Das ermöglicht dir, den Erfolg deiner Marketingbemhungen zu messen und gegebenenfalls Anpassungen vorzunehmen.

3.3.1. Email-Marketing mit Brevo

Um den Anmeldeprozess für dein Webinar zu automatisieren, empfehlen wir die Verwendung von Brevo für das E-Mail-Marketing. Im Kurs taucht in dem Zusammenhang oft der Name Sendinblue auf, das ist dasselbe, sie haben sich nur umbenannt.

Brevo bietet eine benutzerfreundliche Plattform, mit der du E-Mail-Kampagnen erstellen, automatisierte E-Mails versenden und deine Kontakte verwalten kannst. Wenn du bereits eine eigene Website hast, ist es sinnvoll, den Anmeldeprozess in deine bestehende Website zu integrieren. Dadurch kannst du die Benutzererfahrung für deine Besucher verbessern und die Anmeldungen direkt auf deiner Website erfassen.

Mit Brevo kannst du problemlos ein Anmeldeformular erstellen, das du auf deiner Website platzieren kannst. Die Daten der Interessenten werden automatisch in Brevo erfasst und du kannst sie für deine E-Mail-Kampagnen nutzen. Wenn du noch keine eigene Website hast, bietet Brevo auch eine kostenpflichtige Option an, bei der du ihre Plattform für den Anmeldeprozess nutzen kannst. Details zu den Preisen und Funktionen findest du auf der Brevo-Website.

Für Brevo existieren viele gute Tutorials. Hier erfahrt ihr, wie ihr ein Anmeldeformular einrichten und das Marketing automatisieren könnt.

3.3.2. E-Mail Kampagne

Damit du alles bereit hast, lege für folgende E-Mails Vorlagen an und setze sie entsprechend des Ziels in deiner Kampagne ein:

Willkommen	<p><u>Wann</u>: Nach Anmeldung für das Webinar <u>Ziel</u>: Leser abholen und hooken <u>Inhalt</u>: - Dich selbst in Szene setzen - Was kann der Leser von diesem Newsletter erwarten - Ein kostenloses Geschenk, z.B. Ein Freebie, dass thematisch passt</p>
Über Dich	<p><u>Ziel</u>: Leser lernen Dich kennen und mögen <u>Inhalt</u>: - Stelle Dich und Deine Geschichte vor - Wie bist Du zu Feng Shui gekommen - Wo hat es Dir schon einmal was gebracht</p>
Deine Lösung	<p><u>Ziel</u>: Über Lösung sprechen + Kostenlose Basislösung <u>Inhalt</u>: Wie hast Du gemerkt, dass Feng Shui Dein Problem löst</p>
Dein Angebot	<p><u>Ziel</u>: Vorteile Deines Lösungsansatzes vermitteln <u>Inhalt</u>: Erzähl etwas über Dein Angebot (Erzähle von einer Situation, in der Du mit Deinem Angebot erfolg hattest, muss glaubwürdig sein) Was für Vorteile habe ich mit deinem Service und welchen Schmerz habe ich nicht mehr</p>

Dein Call to Action

Wann: Nach Webinar an alle Teilnehmer

Ziel: Verkaufe Dein Angebot

Inhalt: Schicke Dein unwiderstehliches Angebot raus

Sobald du deinen Newsletter gestartet hast, ist es wichtig, kontinuierlich hochwertige Inhalte zu liefern. Du möchtest sicherstellen, dass deine E-Mails regelmäßig an deine Abonnenten gesendet werden und ihnen einen Mehrwert bieten. Es wird empfohlen, einen Rhythmus von etwa alle 2 Wochen beizubehalten, um sicherzustellen, dass deine Leser nicht überfordert oder bedrängt werden.

Bei der Erstellung von Inhalten für deinen Newsletter solltest du dich auf die Bedürfnisse und Interessen deiner Zielgruppe konzentrieren. Überlege dir relevante Themen, die mit deiner Nische zusammenhängen und für deine Leser interessant sind. Biete ihnen informative Artikel, praktische Tipps, inspirierende Geschichten oder exklusive Angebote. Der Mehrwert sollte immer im Vordergrund stehen, um das Interesse und die Bindung deiner Leser aufrechtzuerhalten.

Um den Prozess zu erleichtern, kannst du einen redaktionellen Kalender erstellen, um deine Inhalte im Voraus zu planen. Das ermöglicht es dir, einen Überblick über kommende Themen und die Veröffentlichungsdaten zu haben. Du kannst auch Feedback von deinen Lesern einholen, um zu erfahren, welche Themen sie interessieren und welche Art von Inhalten sie sich wünschen.

Denke daran, dass ein erfolgreicher Newsletter nicht nur auf Verkaufsfokus setzt, sondern auch darauf abzielt, eine Beziehung zu deinen Lesern aufzubauen. Sei authentisch, engagiert und stelle sicher, dass deine E-Mails einen Mehrwert bieten. Auf diese Weise wirst du eine engagierte Leserschaft aufbauen, die deine Inhalte schätzt und sich auf jede neue Ausgabe deines Newsletters freut.

3.3.3. Erinnerungs-Mails

Bei einem wiederkehrenden Vortragsworkflow sind effektive Erinnerungs-E-Mails, die die Teilnehmer an den Termin und deinen Vortrag erinnern, entscheidend. Diese Mails stellen einen wichtigen Bestandteil des Vortragsworkflows dar, da sie dazu beitragen, eine hohe Teilnehmerzahl zu gewährleisten und den Erfolg des Vortrags zu fördern.

Durch kreative und gut geplante Erinnerungsstrategien kannst du sicherstellen, dass die Teilnehmer rechtzeitig an den Termin erinnert werden und ihre Aufmerksamkeit auf den Vortrag gelenkt wird.

Schicke Erinnerungsmails raus:

- 24 Stunden vor dem Vortrag
- 3 Stunden vor dem Vortrag
- 1 Stunde vor dem Vortrag
- 15-10 Minuten vor dem Vortrag

Um das zu erreichen kannst du die E-Mails einfach über Brevo so einrichten, dass sie zu dem von dir gewählten Zeitpunkt geschickt werden. Mehr dazu erfährst du im Video zu Danielas Kurs.

3.3.4. Nachfassen

Nach dem Vortrag ist es wichtig, mit den Teilnehmer*innen in Kontakt zu bleiben und ihnen für ihre Teilnahme zu danken. Nutze diese Gelegenheit, um dein Angebot zu wiederholen und weiterhin eine Verbindung aufrechtzuerhalten. Hier sind einige Schritte, die du unternehmen kannst:

1. **Dankes-E-Mail:** Sende den Teilnehmer*innen eine persönliche Dankes-E-Mail, in der du ihnen für ihre Teilnahme am Vortrag dankst. Zeige deine Wertschätzung für ihr Interesse und ihre Zeit. Nutze diese E-Mail, um nochmals den Mehrwert des Vortrags hervorzuheben und mögliche nächste Schritte anzubieten.
2. **Angebot wiederholen:** Nutze die Dankes-E-Mail, um dein Angebot erneut zu präsentieren. Erkläre, wie dein Angebot den Teilnehmer*innen weiterhelfen kann und welche Vorteile es bietet. Mach deutlich, dass du weiterhin für Fragen oder weitere Informationen zur Verfügung stehst.
3. **Calendly-Link einfügen:** Wenn du über Calendly oder ein ähnliches Tool verfügst, füge einen Link zu deinem Terminplaner in die E-Mail ein. Dies ermöglicht es den Teilnehmer*innen, direkt mit dir ins Gespräch zu kommen und individuelle Fragen zu stellen oder Beratung in Anspruch zu nehmen. Stelle sicher, dass der Link gut sichtbar und leicht zugänglich ist.

Indem du dich nach dem Vortrag bei den Teilnehmerinnen meldest und dein Angebot wiederholst, zeigst du deine Engagement und deine Bereitschaft, ihnen weiterhin zur Verfügung zu stehen. Nutze die Gelegenheit, um den Kontakt zu vertiefen und potenzielle Kundinnen zu gewinnen.

3.4. Calendly

Calendly ist ein äußerst nützliches Tool, um Terminplanung und Koordination zu vereinfachen. Mit Calendly kannst du deinen eigenen Terminplaner erstellen und den Link zu deinem Kalender in E-Mails, Webseiten oder sozialen Medien teilen. Die Teilnehmer können dann bequem und unkompliziert freie Zeitslots in deinem Kalender auswählen und einen Termin mit dir vereinbaren. Calendly synchronisiert sich mit deinem eigenen Kalender und aktualisiert automatisch die Verfügbarkeit, um Doppelbuchungen zu vermeiden. Durch die Integration von Calendly in deine Kommunikation kannst du effizient Meetings, Beratungsgespräche oder andere Interaktionen mit deinem Publikum planen. Es erleichtert nicht nur die Terminvereinbarung, sondern vermittelt auch Professionalität und Organisation.

3.5. Meeting-Tool

Für deine Vorträge benötigst du ein Meeting-Tool, das zuverlässig und funktionsreich ist. Wir empfehlen die Verwendung von Zoom Premium, da es sich als eine der führenden Plattformen in diesem Bereich etabliert hat. Zoom Premium bietet zahlreiche Vorteile, die es zu einer optimalen Wahl für deine Vorträge machen:

1. **Unbegrenzte Meetingdauer:** Mit Zoom Premium kannst du deine Vorträge ohne zeitliche Beschränkungen abhalten. Das ermöglicht dir, dich voll und ganz auf den Inhalt und die Interaktion mit den Teilnehmern zu konzentrieren, ohne dich um die begrenzte Zeit sorgen zu müssen.
2. **Privater Meetingraum:** Zoom Premium bietet dir einen privaten und geschützten Meetingraum, in dem du deine Vorträge abhalten kannst. Dadurch kannst du vertrauliche Informationen teilen und sicherstellen, dass nur eingeladene Teilnehmer Zugang zu deinem Vortrag haben.
3. **Teilnehmer einladen:** Mit Zoom Premium kannst du problemlos Teilnehmer zu deinen Vorträgen einladen. Du kannst ihnen Einladungslinks oder Einladungen per E-Mail senden und sicherstellen, dass alle Interessierten an deinem Vortrag teilnehmen können.
4. **Sitzungen aufzeichnen:** Eine besondere Funktion von Zoom Premium ist die Möglichkeit, deine Vorträge aufzuzeichnen. Das ermöglicht es dir, die Aufzeichnung im Nachhinein zu nutzen, beispielsweise um sie späteren Teilnehmern zur Verfügung zu stellen oder um den Inhalt für weitere Zwecke zu verwenden.

Obwohl Zoom Premium kostenpflichtig ist, bietet es eine Vielzahl von Funktionen und eine zuverlässige Performance, die sich für professionelle Vorträge eignen. Du kannst

nach kostenlosen Alternativen suchen, jedoch ist uns keine gratis Plattform bekannt, die mit den umfangreichen Funktionen von Zoom Premium mithalten kann.

4. Zukunftsausblick

Wenn du deinen Vortrag einige Male gehalten hast, hast du eine solide Grundlage geschaffen, um ihn weiter zu verbessern, zu automatisieren und dein Geschäft zu vergrößern. Sobald du deine ersten Kunden gewonnen hast, geht es darum, Skalierbarkeit zu erreichen und deine Zeit von wiederholbaren Aufgaben zu entlasten.

Um deine Vorträge zu verbessern, solltest du regelmäßig Feedback von deinem Publikum einholen und deine Präsentation entsprechend anpassen. Identifiziere Bereiche, in denen du dich noch weiterentwickeln kannst, sei es in Bezug auf den Inhalt, die Präsentationstechnik oder die Interaktion mit deinem Publikum. Nutze die gewonnenen Erkenntnisse, um deine Vorträge kontinuierlich zu optimieren und so einen noch größeren Mehrwert für deine Zuhörer zu bieten.

Automatisierung wird eine wichtige Rolle spielen, wenn es darum geht, dein Geschäft zu vergrößern. Identifiziere die wiederholbaren Aufgaben in deinem Prozess, die automatisiert werden können. Durch die Automatisierung dieser Aufgaben kannst du deine Zeit effizienter nutzen und dich auf strategische Aspekte konzentrieren, um dein Business voranzubringen.

Es ist wichtig, einen strategischen Ansatz zu verfolgen und dich kontinuierlich weiterzuentwickeln, um dein Geschäft auf die nächste Ebene zu bringen. Sei bereit, neue Wege zu erkunden und dich anzupassen, um deine Ziele der Skalierbarkeit und Effizienz zu erreichen. Mit der richtigen Balance zwischen Automatisierung, Skalierung und persönlichem Engagement kannst du dein Business weiterentwickeln und erfolgreich wachsen.

Bei Fragen immer gerne an hallo@gehirngerecht.digital

Tobias & Nina