



SOLD OUT

Workbook

Tag 2



www.familienleicht.de

Check - Verkaufs- oder Launchart

Klar: Um "sold out" zu sein, darfst du verkaufen. Warum geht das bei so vielen schief ?

1. Sie tun die falschen oder unpassenden Dinge. Das funktioniert meist gar nicht!
2. Sie machen nur einen Teil davon. Jede Launch- und Verkaufsart ist eine Art "System" in sich (welches außerdem wiederum an dich angepasst werden darf), bei dem die einzelnen Teile ineinander greifen. Das bringt meist relativ wenig Ergebnis - oder deutlich weniger, als es könnte.

Auf welche Art und Weise verkaufst du bisher oder willst du verkaufen (Live-Launch zu verschiedenen Terminen im Jahr ? Veranstaltungen online oder offline? Fortlaufend über Gespräche, Social Media, e-mail oder Webinare? "Automatisiert" über Anzeigen, Social Media, e-mail-Liste und Co)?

- Möglichkeit 1: LIVE-LAUNCH-AKTION für Online-Kurs oder Gruppen-Programm mit festem Startpunkt
- Möglichkeit 2: Permanente Kundengewinnung für 1:1, Dienstleistung oder rollierendes Kleingruppenprogramm oder auch nicht termingebundenen Einstieg in deinen Kurs
- Möglichkeit 3: Automatisierte Selbstlernprodukte (als Solo-Produkt oder als Einstieg in weitere Verkäufe, Upsells, CrossSells und Co, einfachere oder komplexere Funnel)

Weiter nächste Seite



Check - Verkaufs- oder Launchart

Als fortgeschrittene/r Anbieter:in, schon lange Selbständige/r oder Unternehmer:in, mindestens aber- je nach Ressourcen - "Nicht-mehr-so-ganz-Starter" kannst du das natürlich auch mixen (und solltest es mindestens mittelfristig sogar, wenn du nachhaltigen Erfolg und Sicherheit haben willst. Auf mehreren Beinen steht man meist besser als auf einem.)

Aktuell ist Möglichkeit Nr. ____ für mich dran.



Check - Organisation/Strukturen & Mindset

- Was kannst du stemmen und was glaubst du?
- Bei welcher Kundenzahl bist du "Sold out"? Wieviele Kund:innen WILLST du gerade?
- Wie ist dein Business organisatorisch aufgestellt?

Wenn du die Anzahl Kunden nicht "halten" kannst, dann ist das, wenn es dauerhaft so ist, ein Weg in den Burn-Out. Nimm die Anzahl deiner (Online-)Kunden und multipliziere sie mit 10. An welchen Stellen ist das problemlos zu händeln, an welchen wird es eng oder nicht mehr machbar in deinem Business? Wo braucht es nun andere Dinge, z.B. Unterstützung oder Automatisierung? Auch einfache Dinge wie Zahlungsanbieter statt manueller Rechnungsstellung z.B.?

Du solltest nun auf keinen Fall dein gesamtes Business ummodelln oder in Panik 3 Leute einstellen - aber wenn es einen Punkt gibt, wo es stark hängt, frage dich, ob es da auch schon bei deiner Wunschkundenzahl aktuell hängt - falls ja, löse es. Ansonsten sei vorbereitet, an welchen Stellen es "hakt", wenn dir die Kunden die Bude einrennen :)

Und wenn du dir diese "Kundenanzahl x 10" (oder mehr) gar nicht erst VORSTELLEN kannst, dann darfst du da dein Mindset stretchen und dich an den Gedanken gewöhnen (journaln, dich täglich daran erinnern - was auch immer dir hilft, einfache Mittel erstmal). Denn: wenn du dir eine Kundenzahl oder auch einen Umsatz so gar nicht vorstellen kannst, ist es unwahrscheinlich, dass du ihn erreichst. Und ein Wachstums-Mindset ist unerlässlich als Unternehmer:in, die alles will.

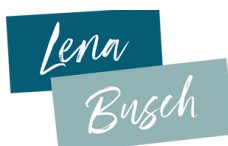
Orga / Mindset passt aktuell bzw. mögliche grobe Stolpersteine sind "im Hinterkopf".



Entscheidung

- Welches Produkt verkaufen?
- Wieviele Kunden willst du für dieses Produkt im ersten Schritt? Was ist dein aktuelles "Sold out"?
- Wie verkaufen? (Launch für Produkt mit festem Termin-Start oder Fortlaufender Verkauf, um dein Coaching oder deine Programme zu füllen - "Evergreen")
- Was muss vorab passieren, damit du erfolgreich oder erfolgreicher bzw. mit weniger Aufwand als bisher verkaufen kannst? (z.B. Klarheit über Zielgruppe für das Produkt, Klarheit über Marketing)
- Wo sind mögliche Stolpersteine (Orga, Mindset), die du "unterwegs" auf dem Schirm haben solltest?

Formuliere: "Ich will Produkt (Produktname oder Produktgruppe plus ungefähre Laufzeit, z.B. Dienstleistungs-10-Stunden-Pakete/3monatiges Coaching/einen vierwöchigen Online-Kurs zu X/ein Halbjahres-Kleingruppenprogramm) an (Anzahl) Personen in (Zeitraum, z.B. im Dezember, innerhalb von 3 Monaten, monatlich) verkaufen. Mein Produkt hat (einen/keinen) festen Startpunkt.



Deine Zusammenfassung

Hier kannst du abhaken, welche der Fragen und Aufgaben du bereits erledigt und beantwortet und somit Klarheit gewonnen hast bzw. für welche Vorgehensweise du dich entschieden hast.

Verkaufsart

- LIVE-LAUNCH-AKTION für Online-Kurs oder Gruppen-Programm mit festem Startpunkt
- Permanente Kundengewinnung für 1:1, Dienstleistung oder rollierendes Kleingruppenprogramm oder auch nicht termingebundenen Einstieg in deinen Kurs
- Automatisierte Selbstlernprodukte (als Solo-Produkt oder als Einstieg in weitere Verkäufe, Upsells, CrossSells und Co, einfachere oder komplexere Funnel)

Entscheidung

- Welches Produkt verkaufen?
- Wieviele Kunden willst du für dieses Produkt im ersten Schritt? Was ist dein aktuelles "Sold out"?
- Wie verkaufen?
- Was muss vorab passieren, damit du erfolgreich oder erfolgreicher bzw. mit weniger Aufwand als bisher verkaufen kannst?
- Was sind mögliche Stolpersteine auf dem Weg?