

SURAYA BAUMEISTER  
*KreativGuide*

# WOW

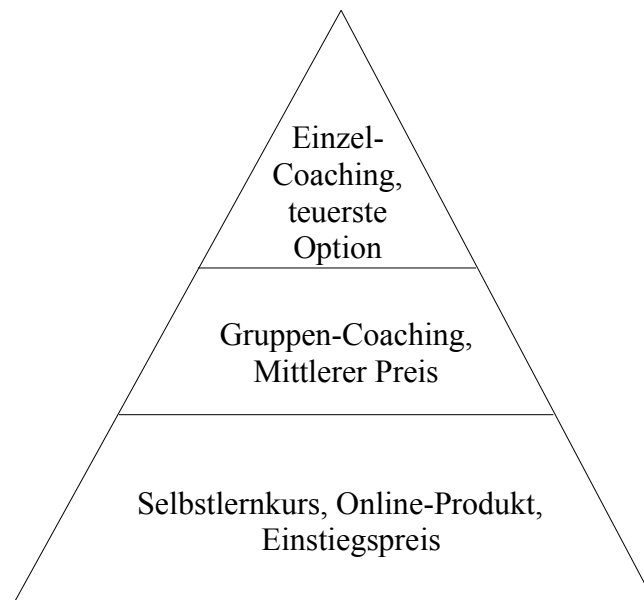
## Modul #6

# Woche eins

Dein Online-Kurs/-Produkt/-Workshop

## Positionierung

Im Idealfall untermauert dein Online-Kurs/-Produkt/-Workshop deinen VIP-Day und dein Coaching-Paket. Stell dir deine Produktpalette, wie eine Pyramide vor. Unten an der Basis, am Fundament befindet sich dein Online-Produkt oder Kurs. Er ist niedrig im Preis, um eine grosse Masse an Menschen anzusprechen und um, jene wenige Menschen neugierig zu machen, die sich danach über einen längeren Zeitraum hinweg von dir persönlich oder in einer Gruppe coachen lassen wollen. Je höher die Ebene innerhalb der Pyramide, desto weniger Menschen bedienst du mit einem teureren Angebot.



Unterscheidet sich die Zielgruppe deines Kurses/Produkts/Workshops von deinen Coaching-Wunschkunden? Oder dienst du damit der selben Zielgruppe und dein Produkt soll ein Einstiegsprodukt sein? Du würdest damit dann ein erstes, dringendes Problem lösen, das deinen Kunden auf seinem Weg ein Stück weiter bringt, jedoch unweigerlich zur nächsten Herausforderung bringt. Diese hilft du ihm dann in einem aufbauenden 2. Angebot zu lösen usw.. Es ist nämlich leichter einem zufriedenen, bestehenden Kunden ein weiteres Produkt zu verkaufen, als komplett neue Kunden zu gewinnen.

Als Einstiegsprodukt, könntest du etwas entwickeln, das zwischen € 69,- und € 99,- liegt, bzw. zwischen € 19,- und € 35,-, wenn du wenig

Zeit hast daran zu arbeiten.

Ein Einstiegsprodukt zu haben, das weniger als € 100,- kostet, ist eine schlaue Sache. So können deine Kunden erst einmal deine Arbeitsweise kennenlernen und müssen nicht sofort eine grosse Summe Geld in die Hand nehmen. Wenn du damit deinen Kunden überzeugst, investiert er in der Regel auch in weitere Produkte oder bucht ein 1:1 Coaching mit dir.

**Es ist sinnvoll Online Produkte, Programme & Kurse zu entwickeln, die auf einander aufbauen.**

Ausgehend von deinem ersten Produkt, das du jetzt erstellst, kannst du dich in engem Kontakt mit deinen potentiellen Kunden (über deinen Newsletter oder Facebook) vorwärts hangeln und aufbauende Online-Produkte/-Kurs oder Coaching-Angebot entwickeln.

Lass uns also nun den Rahmen für dein Online-Produkt abstecken, damit du etwas entwickelst, das tatsächlich gebraucht wird und sich daher gut verkauft.

Dies gilt es heraus zu finden:

**Wer ist mein Idealkunde, dem ich bestmöglich dienen kann?**

**Welches konkrete Problem helfe ich zu lösen?**

**Wie teuer sollte das Produkt sein?**

Lass die Antworten bitte intuitiv zu dir kommen, spüre sie! Wenn dein Kopf zu macht, eng wird und sich an bestimmten Vorstellungen festbeisst, dann lass los und bleibe offen für die Lösung, die sich **richtig gut und leicht** für dich anfühlt.

# 1 Marktanalyse

Beginne, indem du recherchierst was erfolgreiche Kollegen im Internet treiben und finde heraus, wie ihre (Online) Produkte und Kurse im Detail aussehen.

Welche Probleme helfen sie zu lösen?

Wofür geben die Leute in deiner Branche Geld aus?

Wie viel zahlen sie für was?

Finde die Winner-Typen unter deinen Kollegen die, die tatsächlich online Geld verdienen, analysiere ihre Angebote und lass dich von ihnen inspirieren! (Halte dich damit nur kurz auf, verschaffe dir einen ersten, groben Überblick.)

Falls du niemanden finden kannst, dann schau was sie offline, also in live Seminaren und Workshops anbieten. Wo bringen sie ihre Kunden hin, was helfen sie zu meistern?

Schau, was dich davon inspiriert, wie du es mit dem was DU zu geben hast vereinen könntest und wie du es in die Form eines Online Angebotes bringen könntest.

Notiere hier die Url`s und Namen deiner Kollegen und trage die Informationen deiner Marktanalyse zusammen:

## 2 Starte eine Umfrage

Starte nun eine Umfrage unter deinen Newsletter-Abonnenten, in Facebook und überall dort, wo du glaubst deine Idealkunden anzutreffen und/oder befrage bestehende Kunden.

Berichte, dass du gerade beginnst ein Online (Coaching-)Produkt zu entwickeln, das helfen wird Problem XY zu lösen und bitte all jene, die daran interessiert sind, dir ein paar Fragen zu beantworten.

Überlege, welchen Anreiz du schaffen kannst, damit sich viele an der Umfrage beteiligen. Du könntest z.B. unter allen, die mitmachen das neue Produkt verlosen oder eine Coaching-Session verschenken!? Ich rate dir diese Umfrage nicht anonym zu machen, damit du mit den Menschen ins Gespräch kommst und ihnen ggf. weitere Fragen stellen kannst. Wenn du die Umfrage dennoch lieber anonym durchführen möchtest, kannst du bei [www.surveymonkey.com](http://www.surveymonkey.com) kostenlos ein Online-Formular anlegen.

*Fragen, wie diese könntest du stellen:*

1 Warum glaubst du, schaffst du es nicht ... (das Problem XY) alleine zu lösen?

2 Was hast du schon ausprobiert .... (Problem XY) zu lösen, das dich einen Schritt weiter gebracht hat?

3 Was hast du ausprobiert, das leider nicht funktioniert hat?

4 Was glaubst du bräuchte es, um .... (Problem XY) zu lösen?

5 Wie müsste die Struktur aussehen, die dich unterstützt dein Ziel zu erreichen? (Wöchentliche oder tägliche Aufgaben, Facebook-Gruppe, Support in welcher Art? ...)

6 Wieviel Zeit würdest du investieren wollen, um .... (Problem XY) zu meistern?

7 Wieviel Geld würdest du maximal investieren wollen für ein Online Produkt, das dir hilft dein Problem zu lösen?

8 Wie lange leidest du schon unter diesem Problem?

### 3 Idealkunde

Ich weiss, du hast schon im 2. Modul die Zielgruppe für dein Coaching-Angebot definiert ... ich möchte dich auch nicht langweilen. Dennoch ist es so, dass du deinen Wunschkunden immer besser beschreiben kannst, je öfters du darüber nachdenkst bzw. hinein spürst.

Frage dich also bitte noch einmal:

**Bei welchen Menschen geht mein Herz auf?**

**Für und mit wem habe ich richtig viel Lust zu arbeiten?**

Beschreibe dann deinen Wunschkunden (Idealkunden) so detailliert, wie möglich. Ist er männlich oder weiblich? Wie alt ist er? Wie ist sein Charakter? Was liebt er zu tun? Vor welcher Herausforderung steht er? Was braucht er dringend? Wovon träumt er?

Mein(e) Wunschkunde/Kundin ist ...

Mein(e) Wunschkunde/Kundin liebt ...

Das bereitet meinem/meiner Wunschkunden/Kundin schlaflose  
Nächte:

Mein(e) Wunschkunde/Kundin träumt von ...

Mein(e) Wunschkunde/Kundin mag es überhaupt nicht, wenn ...

Das würde mein(e) Wunschkunde/Kundin auf eine einsame Insel  
mitnehmen:

## 4 Nutzen deines Coaching-Produkts/-Kurses

Wir können unser Online Produkt am besten entwickeln & vermarkten, wenn wir mit dem Ende im Kopf beginnen. Damit legen wir das Ziel fest, wohin wir unseren Kunden bringen möchten und wir können später im Marketing optimal den Nutzen des Produkts kommunizieren.

Diese Vorgehensweise bewahrt uns davor zu viele Inhalte in ein einziges Produkt zu packen und tausend Probleme unseres Kunden auf einmal lösen zu wollen.

Es sorgt dafür, dass wir etwas kreieren, das leicht verdaubar ist!

Beschreibe daher hier noch einmal so detailliert, wie möglich das Problem deines Kunden. Was lässt ihn/sie nachts nicht schlafen?

Notiere danach erste Ideen, wie du ihm helfen könntest das Problem zu lösen:



Notiere in Stichpunkten, was der Mehrwert deines Produkts ist.

Frage dich:

**Was bringt mein Produkt dem Kunden, was hat er davon?**

Mein Produkt hilft...

Frage dich auch, was er von diesem Nutzen hat:

**Was ist der Nutzen hinter dem Nutzen?**

## 5 Dein Warum

Finde während deines Retreats heraus, was dich in der Tiefe antreibt deinen Kunden helfen zu wollen. Fange den übergeordnete Sinn - deine Mission - ein.

Unser WARUM trägt uns durch Durststrecken. Tun wir etwas nur des Geldes wegen, haben wir nicht die Power, die es braucht, um die höchsten Gipfel des Erfolgs zu erklimmen.

Frage dich:

**Was bringt es mir selbst, wenn ich dieses Produkt verkaufe?**

Was treibt mich an? *Tauche tiefer als „Weil ich damit viel Geld verdienen möchte.“ oder „Weil ich mich dazu berufen fühle.“ Finde eine Antwort, die dich richtig entflammt!*

Vervollständige danach diese 3 Sätze:

Weil meine Kunden ..... verdient haben.

Sie sollen ..... haben/können.

Ich möchte ihnen helfen .....  
zu meistern.

Aller spätestens 1 Jahr, nachdem meine Kunden mein Produkt/Kurs beendet haben, soll ihr Leben so aussehen:

Wie fühle ich mich, wenn ich mit diesem Produkt/Kurs viele Menschen unterstütze?

## 6 Dein Retreat

Höre bitte nun die Audioanleitung „Dein Retreat“ an, die du im Mitgliederbereich vom 6. Modul, Woche eins findest.

Bevor du blindlings loslegst die Inhalte für dein Online Produkt zu schöpfen, gilt es erst einmal wieder ALLES loszulassen und Raum zu schaffen.

Lass bitte alle Vorstellungen, die du bisher zu deinem Produkt hast los und gib dir mindestens 3 Tage Raum, um intuitiv zu spüren, ob du damit wirklich auf deinem Seelenweg bist oder, ob dich dein Ego-Verstand leitet.

Lass dein Unterbewusstsein alle Informationen verarbeiten, die du bisher gesammelt hast und spüre, wie es sich anfühlt. Wenn du das richtige Thema und Problem gefunden hast, das du mit deinem Produkt/Kurs lösen willst, wird es sich stimmig und leicht anfühlen.

Zieh dich, wenn möglich für 2-3 Tage, komplett aus deinem Alltagsleben zurück und richte deine Aufmerksamkeit nach innen. Binde dich an deine innere Führung an und prüfe, ob du auf dem richtigen Weg bist.

Frage dich: Was ist das Thema meines Produkts, mit dem ich JEZT bestmöglich dienen kann?

Die Antwort wirst du intuitiv erfassen.  
Sei achtsam im Moment, ganz nah bei dir und offen für alles.

## Guideline für dein Retreat

Achte darauf, dass du **während der 2-3 Tage deines inneren Rückzugs so wenig wie möglich sprichst**. Am besten ist es, du schweigst komplett. Wenn du magst, zieh dich auch äusserlich zurück, indem du an einen landschaftlich schönen und ruhigen Ort verreist, der sich gut zum kontemplativen In-der-Natur-SEIN eignet.

**Starte und beende dein Retreat mit einem Gebet** oder einer Intention. Bitte die höhere Macht, an die du glaubst, oder dein Unterbewusstsein, dass du am Ende des Retreats klar erkennen mögest, worum es in deinem Online Produkt gehen soll.

**Schotte dich von der Aussenwelt ab**. Wenn du im Internet surfen möchtest, sei sehr achtsam damit. Bleib bei dir, in deiner Mitte und spüre, wie dich z.Bsp. Facebook sehr zerstreuen kann und dich emotionale E-Mails leicht antriggern und aus deiner Zentrierung holen können. Sorge in diesen Tagen ganz besonders für eine drama-freie Zone und bleibe ganz bei dir.

Lass dich von Stunde zu Stunde tiefer in dich hinein fallen. Stell dir bildlich vor, wie du von der Oberfläche deines Seins, immer weiter in die Tiefe hinab sinkst. Deine Gedanken werden sich beruhigen und du wirst dir selbst viel näher kommen.

**Meditiere mindestens 2 x täglich und halte dich viel in der Natur auf**. Du musst nicht stundenlang spazieren gehen ... es reicht, wenn du achtsam an der frischen Luft bist und die Natur beobachtest. Schau in die Ferne und genieße den Ausblick auf die Landschaft und beobachte die Pflanzen und Tiere ganz in deiner Nähe.

Erlebe die Elemente. Spüre den Wind, wie er durch dein Haar weht. Spüre die Sonne auf deiner Haut. Fühle die Erde & Steine mit deinen Händen. Und lass dich von einem Bachlauf, Fluss, See oder dem Meer verzaubern und lausche dem Plätschern des Wassers.

Falls dir jemand begegnet und dich anspricht, halte dich kurz oder erkläre ihm, mit Händen und Füßen, dass du heute schweigst.

**Sobald sich erste Ideen für dein Produkt zeigen, lass sie los**. Halte nichts fest und bleibe offen für andere Ideen. Nimm wahr, was auftaucht und sei, wie eine leere Schale. Sammle die Ideen, ohne sie zu bewerten.

Das was du tatsächlich kreieren sollst, wird sich nach und nach durchsetzen. Irgendwann wirst du wissen, dass DAS dein Rohdiamant ist. Es wird sich ein Gefühl der Gewissheit einstellen, das du am ganzen Körper spürst, du wirst fühlen: Das ist genau das, was ich gebären soll!

**Ernähre dich gesund.** Überlege schon vor deinem Retreat, was du leckeres kochen möchtest und kaufe alle Zutaten ein. Trinke keinen Alkohol und wenn möglich, keinen Kaffee.

**Beschäftige dich mit Dingen, die deinen Geist beruhigen.** Sobald du dich dabei erwischst, dass du an Gedanken und bestimmten Vorstellungen zu deinem Produkt festhältst, lass los und weite deinen Geist. Schau, ob du intuitiv malen oder tanzen möchtest oder was du tun kannst, um im Moment zu sein und dich selbst zu spüren.

**Verbinde dich mit Himmel und Erde,** wann immer du dich daran erinnerst. Halte an und fühle eine innere Achse, die dich mit dem Himmel und der Erde verbindet. Lass die Energie aus deinem Himmel durch deinen Körper bis zum Erdmittelpunkt fließen und lass die Energie der Erde bis zu deinem Herz aufsteigen. Dehne dann dein Licht in die Vertikale aus..

**Vermeide blinden Aktionismus.** Während deines Retreats gibt es nichts, das abgearbeitet werden muss. Lass dich treiben. Wenn du faul auf dem Sofa liegen willst, tu es. Irgendwann steigt Freude in dir auf und du bekommst den Impuls etwas bestimmtes zu tun. Folge deiner Neugierde und lass dich von deinem Herz führen. Lege die Hände auf den Brustkorb und frage dich: „Was tut mir jetzt gut?“ und lausche der Antwort, die du dort im Herzchakra hörst.

**Vermeide aus Langeweile mehr zu schlafen, als sonst.** Müdigkeit ist eine Art des Widerstandes, die unser Ego auffährt, wenn es ihm zu „heiss“ wird, wenn wir nah dran sind Klarheit zu bekommen und Veränderung einzuläuten. Sei wach und achtsam!

Schreibe hier auf, was du während des Retreats herausgefunden hast: