



Transkript zum Video

3 wichtige Faktoren, um als Coach Geld zu verdienen

Heléne Rhodin-Shillingford (14:19 Minuten)

Ja, ich bin auch bei Facebook hier ist Instagram Live und ich werde heute ein ganz spannendes Thema ansprechen. Natürlich, geht es immer um das eine im Coaching Business oder überhaupt als Berater und Dienstleister - das wir mehr Kunden gewinnen und wie wir das machen wollen? Und alles verändert sich ständig der Markt, alles ist dynamisch, man weiß nie, wie die Dinge sich entwickeln und wir müssen dann einfach offen sein und bereit sein neue Wege zu finden und ich werde heute darüber sprechen.

Ich freue mich sehr, euch ein bisschen Klarheit zu geben über Kunden-Gewinnung für Coaches oder für Beraterinnen oder wenn man eine Dienstleistung hat. Also jetzt nicht Produkte, sondern was sind die Schritte oder welche Faktoren sind wichtig, damit wir Kunden bekommen, weil ich weiß, ich coache ja viele Frauen, die als Coaches arbeiten oder Beraterinnen und sie sind halt sehr kompetent in ihren Bereichen - extrem erfahren, extrem erfolgreich, wenn sie ihren Beruf ausüben. Aber wir dürfen nicht vergessen, dass ein Großteil von unserem Job ist nicht nur die Kern-Beschäftigung sozusagen - das Coaching oder die Beratung - sondern das ist auch die Vermarktung und der Verkauf unserer Dienstleistung. Es geht um die drei Faktoren, die einen großen Einfluss darauf haben, ob wir Kunden als Coaches oder Berater gewinnen können.

Das ist etwas, wovon ich selbst keine Ahnung hatte, als ich als Coach vor 5 Jahren selbst angefangen habe. Und ich habe diese Faktoren auch schon in anderen Videos erwähnt, aber das ist wichtig, dass wir immer wieder daran erinnert werden und heute wende ich mich dann gezielt an andere Coaches und Berater, die auch mehr Kunden gewinnen wollen und ihre Umsätze verbessern wollen, weil darum machen wir das ja, das ist ja unser Business, das muss funktionieren, sonst ist es nur ein Hobby.

Wie gesagt ich habe selbst als Coach angefangen vor fünf Jahren und da habe ich natürlich auch angefangen am Anfang und hab überlegt, ok wie gewinne ich jetzt überhaupt Kunden? Was muss ich tun, um sie auch zahlende Kunden zu gewinnen? Weil viele Leute brauchen Coaching, das ist ja keine Frage, die ganze Welt braucht Coaching mehr oder weniger, aber wir müssen auch unser Leben damit finanzieren können und wie wir das machen, darüber werde ich heute sprechen und auch in den folgenden Live Videos, die ich machen werde die kommenden Wochen.

Meine Name ist Heléne Rhodin-Shillingford. Ich bin Business Coach und Online Marketing Strategist und ich unterstütze andere Coaches und selbstständige Frauen und Beraterinnen, damit sie sich erfolgreich vermarkten und halt mehr Kunden erreichen und ihre Umsätze steigern können. Und meine Klienten, die kommen zu mir als Business Coach, weil sie mehr Kunden gewinnen möchten und sie wissen, das ich ihnen damit helfen kann und sie wollen zum Teil sichtbarer werden, ohne dass sie 24 Stunden am Tag auf Social Media verbringen



müssen und obwohl sie hart arbeiten und sie sind fleißig. Sie verbringen sehr viel Zeit mit diesen Themen, um sich zu vermarkten. Sie haben trotzdem nicht die Kunden und die Umsätze, die sie sich wünschen. Sondern sie fühlen sich dann überfordert und machen sich natürlich auch über ihre Finanzen Sorgen. Was dann ganz natürlich ist, so würden wir uns ja alle fühlen, richtig? Und da sind viele Coaches und Beraterinnen, die selbständig sind heute, die sich genau so fühlen.

Das sind dann wie gesagt hochqualifizierte Frauen, die aber nicht die Kunden finden und die Finanzen haben, die sie eigentlich auch in meinen Augen verdienen, weil die sind wirklich sehr professionell und kompetent in ihren Bereichen. Ich weiß ja halt, dass viele von euch durch diese Emotion gehen und das kann ich, wie gesagt, absolut verstehen, weil ich selbst lange Zeit mich in dieser Lage befunden habe. Und da ist es natürlich, dass man sich Sorgen macht um seine Finanzen, wenn kein neuer Umsatz auf das Konto kommt. Und diesen Klientinnen helfe ich als aller erstes dabei Klarheit zu bekommen. Ganz wichtig, dass man das Gefühl hat, ok - das die Augen aufgehen und man denkt "alles klar" - so läuft der Prozess. Das ist das, was ich machen muss. Ich bekomme dann Klarheit über diese Prozesse, über diese Strukturen und ich gebe Ihnen das und zeigen genau was sie brauchen, um die potentiellen Kunden, die sie vielleicht treffen oder die sie generieren - sie dann halt auch in zahlende Kunden umzuwandeln, weil wie gesagt der Bedarf ist da.

Es gibt so viele Menschen, die genau deine Dienstleistung brauchen und das ist halt wichtig im Hinterkopf zu behalten, wenn wir am Ende des Monats vielleicht nicht das Geld verdient haben, was wir uns vielleicht vorgestellt oder was wir uns gewünscht haben. Es gibt einfach so viele Menschen, so viele potentielle Kunden da draußen und wir müssen einfach nur rausfinden, wie komme ich da ran, wie mache ich diese potentiellen Menschen zu zahlenden Kunden und wie kann ich ihr Leben auch besser machen? Weil das ist ja auch der Sinn und der Nutzen von dem, was wir anbieten. Das ist ja auch was Tolles, das bringt ja auch was. Was wichtig ist zu verstehen, ist das keiner in Coaching oder in Beratung investiert, weil sie das Coaching oder die Beratung haben wollen. Leute investierenden in Coaching und in Beratung weil sie Ergebnisse sehen wollen. Sie wollen eine Veränderung, da soll sich was ändern. Sie bezahlen für dieses Ergebnis und nicht für das Coaching an sich und das Ergebnis kann dann halt sein, ein bestimmtes Ziel zu erreichen oder ein Problem zu lösen und das ist dann halt der Nutzen des Coachings und dafür sind dann auch Menschen bereit Geld zu bezahlen.

Wichtig für uns ist, das wir das die ganze Zeit kommunizieren, das wir den Nutzen oder die Lösung anbieten und das ist das ist dann das Ergebnis von unserer Dienstleistung oder von dem, was wir anbieten. Wie gesagt es gibt Millionen von Menschen da draußen, die Probleme haben, die wir lösen können und die wären ja auch alle potentielle Coaching-Kunden für uns, aber ein idealer Klient oder Kunde sind sie halt nur, wenn sie auch dafür bezahlen können. Wenn wir bezahlende Kunden haben, haben wir halt auch unser Business. Ja, aber der allererste Faktor, wenn wir jetzt verstehen, dass die Leute nicht für das Coaching bezahlen. Sie bezahlen für das Endergebnis und der erste wichtige Faktor ist, dass du wirklich auch in der Lage bist, deinen Kunden zu helfen und sie zu unterstützen.



Deshalb stelle dir als allererstes die Frage: Weiß ich ganz genau, was meine Kunden oder meine Klienten erreichen wollen und kenn ich ihre Ziele überhaupt, weiß ich was sie haben wollen und dann bin ich in der Lage, ihnen zu helfen dieses Ziel zu erreichen. Ganz wichtig. Also das Ziel des Kunden vor Augen zu behalten, das ist der erste kritische Faktor und überlegen, bin ich wirklich der richtige Ansprechpartner, um ihnen zu helfen, dieses Ziel zu erreichen.

Katharina schreibt: "Ja, das ist wichtig im Hinterkopf zu behalten, dass sie nicht wegen dir selbst das Coaching in Anspruch nehmen. Sehr guter Punkt Katharina. Es geht nicht um uns, es geht um sie. Es geht nicht um uns, darum wie toll wir sind und alle unsere Ausbildungen und unsere Zertifikate und Erfahrungen. Nein, es geht darum, ob ich wirklich in der Lage bin, ihnen zu helfen, weil das ist das, was sie sich wünschen. Weil du oder wir, wir haben vielleicht diese tollen Prozesse und Ideen, die für uns Sinn machen und die sind zum Teil sehr umfassend und die sind super strukturiert, aber helfen die wirklich den Klienten? Oder ist das nur unsere Idee und unsere Auffassung, dass den Klienten dadurch geholfen wird?"

Dann der zweite kritische Faktor, der im Hinterkopf behalten werden sollte. Ich hoffe, dass macht für euch Sinn, dass man dem auch gut folgen kann. Der zweite wichtige Faktor ist, dass wir in der Lage sind, die potentiellen Kunden aufzufangen. Wir müssen unsere Leads sammeln und da gibt es ganz viele Möglichkeiten, wie wir das machen können und dazu werde ich auch separates Video machen. Das ist wichtig, wir müssen diese Lead-Infos sammeln. Wir können nicht, wenn wir einfach nur vor jemandem stehen, sagen "ok, gut". Ich weiß, ich könnte diesem Menschen helfen, ich kann sie coachen, ich kann ihnen helfen, das Ziel zu erreichen, aber das geht nicht in einer Begegnung. Das man jemanden trifft und der dann sofort zu einem Kunden wird, das ist ziemlich selten, sondern das ist dann ein Prozess.

Und um diesen Prozess zum nächsten Step zu leiten, ist es einfach wichtig, dass wir erstmal den Kontakt haben, den Lead sammeln von den potentiellen Kunden und diesen Lead bearbeiten wir dann. Damit sie Vertrauen zu uns bekommen, damit sie glauben und das Gefühl bekommen, das ist die richtige Person. Wichtig ist, dass wir uns als allererstes uns die Frage stellen müssen, bin ich in der Lage, auch meinen Klienten zu helfen, ihre Ziele erreichen und als Zweites, wie kann ich denn meine Leads generieren. Wo finde ich die Leads, wie kann ich sie dann zusammensammeln, um sie weiter durch diesen Prozess, durch den Sales Funnel oder Marketing Funnel zu leiten, damit sie dann letztendlich auch zu zahlenden Kunden. Dazu werde ich dann wie gesagt auch ein separates Live machen oder ein Video dazu.

Der dritte Punkt - sehr wichtig - das ist dann wieder wenn wir diese Leads haben, wenn wir diese Namen in unserer Datenbank oder in unseren E-Mail-Listen haben, müssen wir noch in der Lage sein, diese Leads in zahlende Kunden umzuwandeln. Das ist ein Prozess, der, wie ich gesagt habe, dann etwas länger dauert. Man sagt zum Beispiel das Leute online sieben bis acht Begegnungen brauchen oder sieben bis acht Male, wo sie sich irgendwie mit jemandem verbinden, bevor sie sich für einen Kauf entscheiden würden. Deshalb ist diese



Regelmäßigkeit so wichtig, dass wir regelmäßig mit unseren Kunden in Verbindung treten oder mit ihnen kommunizieren, damit sie irgendwann mal soweit sind von ihren Emotionen und ihrer Einstellung, dass sie sagen "Jetzt bin ich bereit" Ich vertraue dieser Person. Ich weiß, dass sie hat, was ich brauche, um mein Problem zu lösen oder mein Ziel zu erreichen und ich werde jetzt - und da kommt dann hoffentlich ein Angebot - ich werde sie jetzt als Coach für einen bestimmten Zeitraum oder ich kaufe den Kurs oder ich investiere in den Workshop oder in ein Webinar oder was auch immer dann angeboten wird. Weil wichtig ist, dass wir dann auch etwas anbieten als Berater oder Dienstleister, das wir nicht nur erzählen und erzählen. Also wie ich das hier mache und dann gar nichts. Und dann stellt man sich die Frage, wie kann ich mit ihr zusammenarbeiten.

Und wie das dann geht, das werde ich dann auch in einem späteren Video besprechen, aber wichtig ist, dass ihr Klarheit bekommt über die drei wichtigen Faktoren: Nummer 1: Ihr müsst sicher sein, wie und dass ihr euren Kunden wirklich helfen könnt, ihre Ziele zu erreichen oder Probleme zu lösen. Als Zweites, ihr müsst auch Leads generieren - die ganze Zeit immer neue potentielle Kunden finden, mit denen man arbeitet und mit denen man durch diesen Prozess geht und als Drittes müssen wir in der Lage sein diese Leads oder potentiellen Kunden in zahlende Kunden umzuwandeln.

Ich hoffe das war jetzt klar für euch und das es für euch nützlich war und wenn euch dieses Video gefallen hat, dann gebt mir doch gerne ein Like und vielen Dank, dass ihr dabei wart und euch ein wunderschönes Wochenende. Hier scheint die Sonne jetzt. Es ist aber weiß auf den Dächern. Euch wünsche ich alles Gute. Tschüss. Macht's gut, schönes Wochenende.