



Coaches go online

Ein Tutorial für Coaches, Berater und Trainer: Wie Sie ihr Expertenwissen mithilfe eines Automatisierungs-Funnels einer 100-fach größeren Personengruppe zukommen lassen und sich damit aus der Zeit-gegen-Geld-tauschen Falle befreien - und sich dabei auch durch automatisierte Abläufe ein kontinuierlich fließendes Grundeinkommen sichern.

Große Worte, werden Sie jetzt denken, aber genau so ist es. Lesen Sie weiter und Sie erfahren, wie Sie durch den Einsatz digitaler Techniken und Medien, mit Ihrer Problemlösungskompetenz einer erheblich größeren Zielgruppe helfen Probleme zu lösen, oder dringende Bedürfnisse zu befriedigen – und dabei Ihr Beratungs-Unternehmen skalieren und auf eine neue Umsatzebene heben.

In diesem kleinen Tutorial erkläre ich Ihnen, wie ein sogenannter „**Automatisierungs-Funnel**“ aufgebaut ist und wie er funktioniert.

Impressum

Anschrift

Uwe Uhrig Erfolgssteigerung

Glatzer Str. 15

69124 Heidelberg

Tel.: 06221 782020

Email: info@erfolgssteigerung.de

Website: <https://erfolgssteigerung.de>

Copyright © 2021 Uwe Uhrig Erfolgssteigerung

Alle Rechte vorbehalten!

Dieses Tutorial darf kostenlos weitergegeben werden! Ein Verkauf ist ausdrücklich untersagt!

Haftungsausschluss: Die Inhalte dieser Publikation wurden sorgfältig recherchiert. Der Autor haftet aber dennoch nicht für die Folgen von Irrtümern, mit denen der vorliegende Text behaftet sein könnte.

Was ist ein Automatisierungs-Funnel und wie kann er Ihnen als Berater, Coach oder Trainer helfen Ihr Beratungs-Business zu skalieren?

Lassen Sie mich das an einem allgemein gehaltenen Beispiel erläutern.

Nehmen wir an, Sie verfügen über spezielles Expertenwissen, mit dem Sie in Beratungen und Coachings kleine und mittelständische Unternehmen in Unternehmenskommunikation und Marketing fit machen (das könnte auch ein Training für Führungskräfte sein, oder Existenzgründer-Beratung. Das funktioniert mit jeder Art von Spezial-Wissen und –Kompetenz, wie zum Beispiel auch als Fitness- und Ernährungs-Coach uvm.).

Bisher haben Sie – so nehme ich mal an – Ihr Wissen und Ihre Kompetenz in 1:1 Beratungen und Coachings angewandt und weitergegeben.

Das Problem vieler Berater und Coaches dabei ist, dass sie im Prinzip ihre Zeit gegen Geld tauschen. Will heißen, sie verkaufen ihre Arbeitsstunden zu einem bestimmten Stundensatz. Das eigentliche Problem dabei ist, dass eine Expansion und damit eine Skalierung des Beratungs-Unternehmens nur sehr schwer (durch Anstellung weiterer Berater) möglich und mit enormem Risiko verbunden ist. Dazu kommt, dass immer die Angst über einem schwebt, entweder zu wenig Aufträge zu haben und dem Umsatz hinterherrennen zu müssen, oder auch zu viele Anfragen zu bekommen und potentielle Kunden mangels Zeit für immer wegschicken zu müssen.

Alle selbstständigen Berater und Coaches haben das eine oder andere Problem.

Die Lösung liegt in der Entkopplung von Zeit und Geld. Übermitteln Sie Ihre Hilfe und Ihr Wissen unabhängig von Ihrer Präsenz. Verstehen Sie das bitte nicht falsch; es geht nicht darum, dass Sie grundsätzlich keine 1:1 Beratung mehr machen. Die Idee ist vielmehr, dass Sie bestimmte Hilfe-Themen, die dazu geeignet sind, mittels digitaler Medien ihrer Zielgruppe in Form von Online-Medien zur Verfügung zu stellen, die diese dann zeitlich und räumlich unabhängig für ihre Fortentwicklung bzw. Problemlösung nutzen können.

Diesen Vorgang kann man praktisch voll automatisieren. Sie verkaufen Ihr Wissen und Ihre Problemlösungs-Strategien, ohne physisch anwesend sein zu müssen – und das Tag für Tag, 24 Stunden lang. Ihre Inhalte werden praktisch unendlich vervielfältigbar und stehen theoretisch allen Hilfesuchenden zur Verfügung (wenn sie kaufen) – und das weltweit. Zumindest sollte der deutschsprachige Raum (DACH) als Zielgebiet anvisiert werden.

Wer es von den Hilfesuchenden individueller und intensiver will, den können Sie auch über verschiedene Kanäle online beraten. Das wäre dann zwar auch ein 1:1-Coaching, wird aber von zuhause bzw. vom Büro aus erledigt. Weder Sie noch Ihr Klient muss dazu das Haus verlassen.

So, genug geredet, steigen wir jetzt ein in den Automations-Funnel.

Automatisierung von der Kunden-Akquise bis zur Auslieferung und Abrechnung des Produkts.

Die Basis des Funnels bildet die sogenannte Landing-Page ([Artikel „Die perfekte Landing-Page“](#)) – als die Seite Ihrer Website, auf die Sie den Traffic – sprich die Besucher ([Artikel „Traffic auf Knopfdruck“](#)) lenken.



Auf der Landing-Page thematisieren Sie ein brennendes Problem bzw. ein dringende Bedürfnis Ihres Ziel-Kunden und bieten ihm eine Lösung in Form einer kleinen Video-Serie an – z.B. jeweils ein Video an den folgenden drei Tagen (Artikel „[Wie erstelle ich Informations-Videos?](#)“).



Die Bestätigung der Anmeldung und die Links zu den jeweiligen Video-Seiten senden Sie mittels automatisierten Emails über Ihren Email-Provider (Artikel „[Wie automatisiere ich meinen Email-Versandt?](#)“).

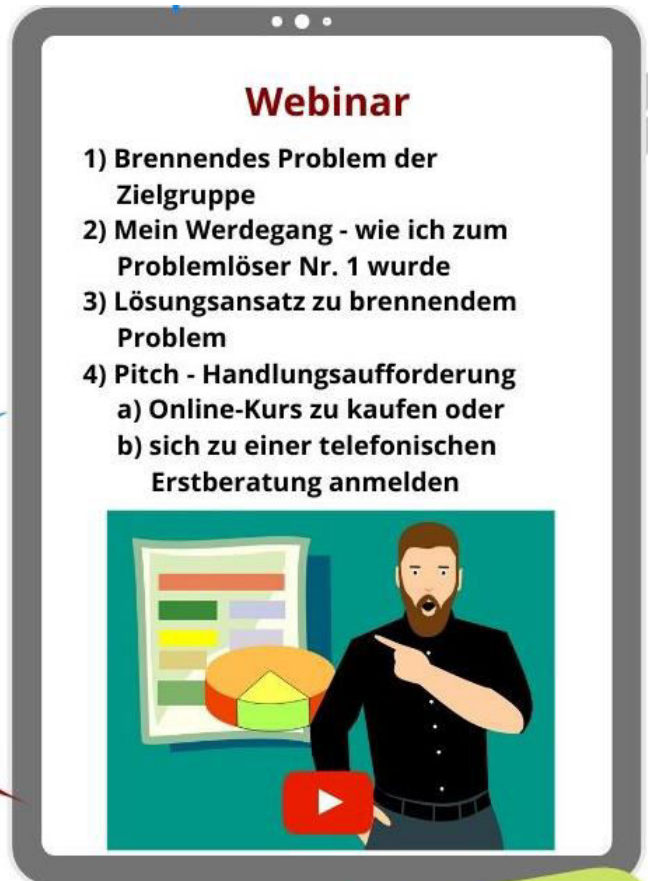


Im dritten und letzten Video laden Sie Ihren Besucher dann zu einem Online-Seminar – einem sogenannten „Webinar“ - ein und senden ihm die Zugangsdaten mit der vierten automatisierten Email zu:



Im Webinar (Artikel „[Wie erstelle ich ein Webinar](#)“) thematisieren Sie zunächst das Haupt-Problem der Zielgruppe, zu dessen Lösung Sie Ihre Online-Schulungen und – Coachings erstellt haben. Anschließend erklären Sie, warum Sie der Problemlöser Nr. 1 in diesem Themenbereich sind und wie Sie sich diesen Status erworben haben (Stichwort: Vertrauen in die Kompetenz). Danach formulieren Sie den Problemlösungs-Ansatz und welche Möglichkeiten der Betroffene hat, sich aus seinem Dramaland zu befreien.

Jetzt kommt der Pitch: Sie bieten dem Besucher an, ihn entweder in einem 1:1 Online-Coaching, oder in der preiswerteren Variante, dem Online-Kurs, zur Problemlösung bzw. zu seinem sehnlichst erwünschten Ziel zu führen.



Je nachdem, wie sich der interessierte Besucher entscheidet, leiten Sie ihn zu der einen, oder anderen Coaching-Variante weiter. Interessiert er sich für ein 1:1 Online-Coaching, führen Sie ihn auf eine Terminierungsseite ([Artikel „Wie erstelle ich eine Terminierungsseite“?](#)), auf der er ein erstes, kostenloses Beratungs-Telefonat mit Ihnen terminieren kann. Zum vorgemerkten Termin führen Sie dann ein Telefonat, in dem Sie Ihrem Interessenten die Möglichkeiten und Chancen einer Online-Beratung aufzeigen und eine Coaching-Vereinbarung abschließen.

Erstes kostenloses Beratungs-Telefonat

1. Wo sind die Schmerzpunkte?
2. Welche Ziele sollen erreicht werden?
3. Was fehlt zur Zielerreichung?
4. Angebot Beratung zur Zielerreichung



Wählt er die Selbstlern-Variante eines Online-Kurses, wird er auf die Verkaufsseite ([Artikel „Die perfekte Landing-Page“](#)) weitergeleitet, auf der er den Kurs buchen kann.

Klickt er auf den „Kaufen-Button“, wird er automatisch zu einem Vertriebs-Provider weitergeleitet, der die Auslieferung, die Rechnungsstellung und den Geldeinzug organisiert – Sie bekommen automatisch Ihr Geld auf Ihrem Konto gutgeschrieben, ohne weiter Hand anlegen zu müssen. Ich



empfehle Ihnen hier den einzigen deutschen Verkaufssystem-Anbieter, den ich auch verwende:
digistore24.com.

An verschiedenen Punkten des Funnels, an denen der Besucher möglicherweise aus mangelndem Interesse, oder aus Zeitgründen aussteigt, wird er zur Eintragung in eine Newsletter-Liste aufgefordert. Der regelmäßig (automatisch) versendete Email-Newsletter verspricht ihm wertvolle Informationen und Aktualität. Trägt sich der Interessent ein, sichern Sie sich den dauerhaften Kontakt zu ihm und halten sich die Möglichkeit offen, weitere Angebote zu einem späteren Zeitpunkt präsentieren zu können.

Auf diese Weise bauen Sie sich eine Emailliste auf, die ständigen und dauerhaften Kontakt zu einer vorqualifizierten Zielgruppe ermöglicht und längerfristig für regelmäßigen Umsatz sorgen wird.

Soweit das Schema eines Automatisierungs-Funnels.

Im Anschluss an dieses Tutorial finden Sie noch ein Übersichts-Tableau, das Ihnen die Abläufe und Vorgänge des Automatisierungs-Funnels im Überblick zeigt.

Ich hoffe, Sie konnten sich einen guten Eindruck über die Möglichkeiten einer Wissensvermittlung mithilfe des Internets und der digitalen Medien verschaffen. Mehr kann dieses Tutorial auch nicht leisten. Es geht hier nur darum, die Perspektiven aufzuzeigen, die Ihnen neue Optionen eröffnen können. Wie Sie die vielfältigen Nutzungsmöglichkeiten des Automatisierungs-Funnels anwenden, bleibt selbstverständlich Ihnen überlassen. Sie können auch nur Teile davon in Ihre Wertschöpfungskette integrieren, wie zum Beispiel die Online-Kundenakquise und den automatischen Email-Listen-Aufbau zum Versand eines Newsletters. Oder Sie bauen die Online-Wissensvermittlung als zweites Standbein parallel zu Ihrer 1:1 Beratung auf, um sich ein kontinuierliches Grundeinkommen zu sichern.

Egal, in welcher Weise und Intensität Sie sich der Digitalisierung Ihres Angebots zuwenden, Sie sollten es auf jeden Fall tun. Die Entwicklung geht unaufhaltsam Richtung Digitalisierung, hier den Anschluss zu verlieren, könnte fatale Folgen haben.

Ich möchte Ihnen hier auch nichts vormachen, der Aufbau eines Automatisierungs-Funnels ist nicht trivial und erfordert Einsatz. Aber eines kann ich Ihnen versichern: Es lohnt sich zu 100%!

Wenn Sie jetzt angefixt sind und genau wissen wollen, wie Sie es angehen müssen, sich und Ihr Beratungs-Angebot professionell online zu vermarkten, helfe ich Ihnen gerne dabei.

Gehen Sie jetzt auf die Seite <https://erfolgssteigerung.de/DIGICO-Methode> und informieren sich.

Ich würde mich sehr freuen, Sie bei einem unserer Coachings oder in einem unserer Kurse zu treffen.

Es grüßt Sie herzlich



Coaches go online

Uwe Uhrig

erfolgssteigerung.de

Gründer-Beratung

Unternehmensberatung

Beratung Online-Marketing

Tel.: 06221 782020

Funk: 0172 6210162

Email: info@erfolgssteigerung.de