

Money Maker



WIE DU DEIN SIGNATURE PROGRAMM
MONATLICH MIT 5-10 PREMIUM KUNDINNEN
FÜLLST UND DIR PLANBARE UND VERLÄSSLICHE
WIEDERKEHRENDE EINNAHMEN AUFBAUST.

MIT CHIARA DI GIUSTO



Tag 1 - The Revenue Check



Warum dein Signature Programm noch nicht monatlich 5–10 Kundinnen anzieht und was sich ändern muss.

- Die 3 Kernfehler, die regelmäßige wiederkehrende Einnahmen blockieren.
- Warum Menschen deinen Content mögen, aber nicht buchen
- Warum mehr launchen nie das Problem löst.





3 knallharte Kategorien

Diese Kategorien dürfen ruhig unangenehm ehrlich sein.



Kategorie 1: Reaktiver Umsatz ●

(hoher Einsatz, wenig Vorhersehbarkeit)

Typische Merkmale:

- Dein Umsatz entsteht fast ausschließlich, wenn du aktiv launchst, pusht oder etwas Neues startest
- Du hast Monate mit sehr gutem Umsatz und danach deutliche Einbrüche
- Wiederkehrende Einnahmen sind unter 30 % deines Gesamtumsatzes
- Ratenzahlungen laufen aus, ohne dass konstant neue dazukommen
- Du weißt, was diesen Monat kommt, aber nicht, was in 2 bis 3 Monaten ist

☞ **Die Wahrheit:**

Du funktionierst gut unter Druck,
aber dein Nervensystem ist nie wirklich entspannt. Du bist zudem in der Rolle der
Selbständigen, anstatt der Unternehmerin.

Worauf du dich aktuell (unbewusst) konzentrierst:

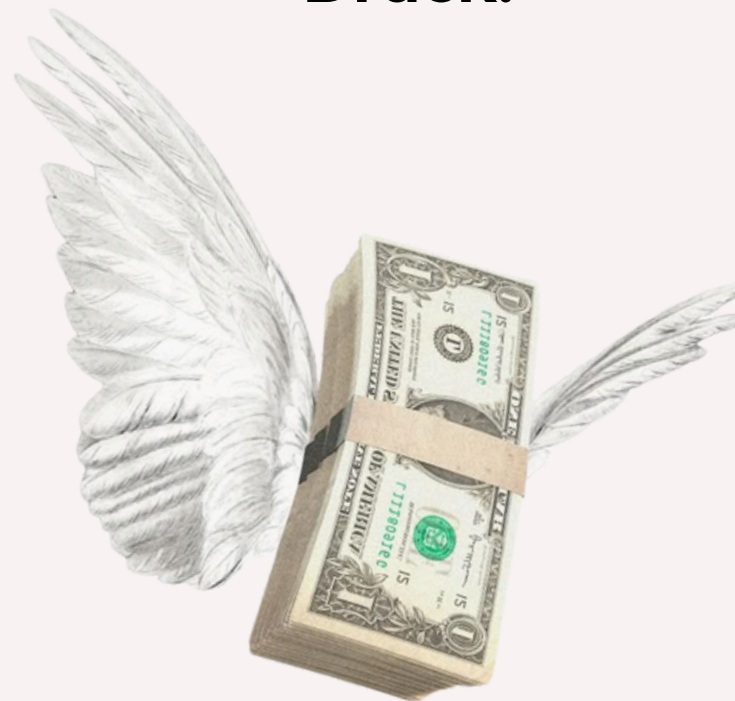
- Was kann ich als Nächstes machen?
- Welches Angebot bringt jetzt Geld?
- Wie fülle ich die nächste Umsatzlücke?
- Was könnte ich noch launchen / anbieten?
- Wie kann ich mehr Reichweite aufzubauen?
- Mehr Sichtbarkeit = mehr Umsatz (Logik)

☞ **Dein Fokus liegt auf kurzfristigem Umsatz, nicht auf Wiederholbarkeit.**

Was hier NICHT dein nächster Schritt ist:

- Noch mehr Content
- Noch ein Angebot
- Noch ein Launch
- Noch mehr Sichtbarkeit
- ADS!

Mehr Input verstärkt nur den Druck.



Was du stattdessen brauchst:

☞ **Klarheit über:**

- Wie viel deines Umsatzes wirklich wiederkehrend ist
- Wo dein Angebot nicht auf kontinuierlichen Einstieg ausgelegt ist
- Ein klares Evergreen-System, das unabhängig von deiner täglichen Performance verkauft
- Messaging, das ohne Launchings konvertiert
- Eine authority brand™

Kategorie 2: Instabiler Cashflow

Typische Merkmale:

- Du hast Programme, die sich verkaufen (die einen mehr, die anderen weniger)
- Es gibt wiederkehrende Einnahmen, aber sie tragen dich noch nicht
- Wiederkehrende Einnahmen liegen bei ca. 30 bis 60 %
- Du musst trotzdem regelmäßig neue Aktionen, Formate oder Mini-Launches machen, weil dein Umsatz davon abhängt
- Dein Umsatz ist nicht mehr extrem chaotisch, aber auch nicht großartig

Die Wahrheit:

Du bist nicht mehr im Überlebensmodus,
aber auch noch nicht in echter Sicherheit.

Worauf du dich aktuell (unbewusst) konzentrierst:

- Das richtige Programm zu finden, das endlich konstant läuft
- Zwischen verschiedenen Preispunkten hin und her zu switchen
- Immer wieder neue Mini-Aktionen zu kreieren, um den Cashflow aufrechtzuerhalten
- Wie halte ich das Level?
- Wie vermeide ich Rückgänge?
- Wann muss ich wieder etwas starten?
- Wie kann ich das stabilisieren, ohne mich zu überfordern?

☞ **Dein Fokus liegt auf Absicherung, nicht auf Skalierung.**

Was hier NICHT dein nächster Schritt ist:

- Noch mehr Angebote in deine Suite aufnehmen
- Noch mehr Launches machen
- Deine Preise senken, um mehr zu verkaufen
- Aggressivere Sales
- Mehr Druck auf Conversion (Schuld der Audience geben, warum sie nicht schneller kaufen)

Das bringt vielleicht Peaks, aber keine Ruhe und Vorhersehbarkeit.

Was du stattdessen brauchst:

☞ **Klarheit über:**

- Warum dein Angebot noch nicht selbsttragend ist → Ehrlicher Blick auf Bewerbung
- Welche Stellschrauben Wiederholung verhindern
- Wie Nachfrage unabhängig von Aktionen entsteht
- Klarheit darüber, welches deiner Programme dein echtes Signature Angebot ist
- Ein durchdachtes Evergreen-System für genau dieses eine Programm
- Eine authority brand™, die Menschen direkt zu deinem Hauptangebot führt (statt sie zu verwirren)

Kategorie 3: Selbsttragendes Business ●

Typische Merkmale:

- 60 bis 80 %+ deiner Einnahmen sind wiederkehrend
- Du hast tägliche Sales und tägliche Auszahlungen
- Monatlich kommen neue Kundinnen in dein Signature Angebot
- Dein Umsatz ist nicht identisch, aber vorhersehbar
- Launches sind ein Hebel, nicht die Grundlage

👉 Die Wahrheit:

Du bist komplett entspannt und Umsatz kommt über Monate hinweg passiv rein.

Worauf du dich aktuell (bewusst) konzentrierst:

- Systemverfeinerung
- Wachstum auf jeder Ebene
- Energie & Lebensqualität
- Dein Vermögen aufzubauen, nicht nur Umsatz zu machen
- Weitere Projekte / Firmen

👉 **Dein Fokus liegt auf Qualität und Führung, nicht auf Umsatzjagd.**

Was hier NICHT dein nächster Schritt ist:

- Zurück zu mehr Launches gehen
- Noch mehr arbeiten, um noch mehr zu verdienen
- Deine Preise senken, um mehr Volumen zu erreichen
- Dein funktionierendes System über den Haufen werfen
- Neue "Trends" hinterherjagen (du setzt bereits Trends)
- MEHR zu tun.

Was du stattdessen brauchst:

👉 **Klarheit über:**

- Wie du dieses Level hältst
- Wie du es ausbaust
- Wie du skalierst, ohne dein System zu destabilisieren
- Wie du weitere Projekte und Firmen aufbauen kannst, ohne, dass Verwirrung entsteht

Der Realitäts-Check (letzter voller Monat)

Schreibe dir den Gesamtumsatz vom letzten Monat auf.

Jetzt teilst du diesen Umsatz in zwei Kategorien:

⚡ *Variabler Umsatz*

Alles, was nur kam, weil du aktiv etwas gemacht hast und was du gemacht hast.

🔄 *Wiederkehrender Umsatz*

Alles, was auch dann gekommen wäre, wenn du nichts aktiv verkauft hättest und schreibe dazu auf woher dieser Umsatz kam (welches Programm)



Einordnung:

- Überwiegt der variable Umsatz → Reaktiver Umsatz
- Mischung, aber noch kein Polster → Instabiler Cashflow
- Wiederkehrender Umsatz überwiegt → Getragener Umsatz

DER REALITÄTS-CHECK

Gesamtumsatz letzter Monat: € _____

VARIABLER UMSATZ

Alles, was nur kam, weil du aktiv etwas gemacht hast

Betrag: € _____

Was hast du dafür gemacht?

WIEDERKEHRENDER UMSATZ

Alles, was auch dann gekommen wäre, wenn du nichts aktiv verkauft hättest

Betrag: € _____

Woher kommen diese Beträge?

DEINE EINORDNUNG:

Wiederkehrender Umsatz in %:
_____ %

- ● **Reaktiver Umsatz** (Variabler Umsatz überwiegt)
- ● **Instabiler Cashflow** (Mischung, aber noch kein Polster)
- ● **Getragener Umsatz** (Wiederkehrender Umsatz trägt dich)



Die 3 Kernfehler,
die regelmäßige wiederkehrende
Einnahmen blockieren.

Kernfehler #1: Du verkaufst dein Programm wie eine Dienstleistung, nicht wie eine Brand

Du erklärst, was du machst. Du listest auf, was enthalten ist. Du beantwortest Fragen. Aber du kreierst keine Nachfrage. Keine Sehnsucht. Keinen Status. Menschen buchen bei dir aus Logik, nicht aus Verlangen und das ist der Grund, warum sie zögern, du ständig überzeugen musst und jeden einzelnen Sale initiieren musst.

Kernfehler #2: Du bewertest dein Business emotional statt mit Zahlen

Beispiel: 100 Landingpage Besucher und 8 Käufe

Du vergleichst dich...

- mit Standards, die du dir selbst auflegst
- mit dem, was du denkst, wie es sein sollte
- mit dem Launch Ergebnis von einem anderen Coach

Du triffst Business Entscheidungen somit aus Emotionen statt aus Daten.

Und genau diese emotionale Bewertung führt dazu, dass du ständig dein Angebot änderst, deine Preise anpasst, deine Positionierung überdenkst, obwohl das eigentliche Problem ist, dass du Business nicht wie ein Business führst, sondern wie ein emotionales Projekt.

Realistische Conversion Benchmarks

Kalte Zielgruppe (Ads, neue Leads, wenig Vertrauen) z. B. Telegram Freebie, Workshop, 3K Offer

- 0,5 – 2 % = normal
- 2 – 4 % = sehr gut
- 4 %+ = außergewöhnlich

Wenn du hier 2 % erreichst, ist dein Funnel profitabel.

Aufgewärmte Zielgruppe (IG, Newsletter, Content Follower)
Sie kennen dich, haben Content konsumiert, evtl. schon gekauft

- 2 – 5 % = gut
- 5 – 10 % = sehr stark
- 10 %+ = authority brand™ Level

Heiße Zielgruppe

- 5 – 15 % = normal
- 15 – 30 % = exzellent
- 30 %+ = du bist ein No-Brainer

Kernfehler #3: Du weißt zu viel und verstehst zu wenig

Jemand sagt 'Evergreen System' und bevor du überhaupt zugehört hast, läuft in deinem Kopf bereits die Bewertung:

Du weißt, dass Premium Positionierung wichtig ist. Deswegen denkst du, du hast eine.
Du weißt, dass Trend-Reels mehr Reichweite bringen können. Aber du sagst: 'Ich habe keine passenden gefunden.' Als ob es deine Aufgabe wäre, den perfekten Trend zu finden, statt jeden Trend für dich passend zu MACHEN.
Du weißt, dass Sales Calls helfen würden. Aber du sagst: 'Ich mag keine Verkaufsgespräche.'

'Das kenne ich schon.'
'Das habe ich probiert.'
'Das funktioniert bei mir nicht.'

Du bist nicht gewillt, bei einer Sache zu bleiben. Du bist nicht bereit, Beständigkeit zu praktizieren.
Du willst schnelle Ergebnisse und wenn die nicht kommen, springst du zur nächsten Strategie.

Warum Menschen
deinen Content mögen,
aber nicht buchen



Das ungenutzte Potenzial deiner Autorität

**Niemand hat dir beigebracht, wie
authority content aussieht.**

Du weißt: 'Ich könnte mehr führen. Ich könnte eine stärkere Präsenz haben. Ich könnte autoritärer auftreten.'

Aber sie wissen nicht, wie das in Content übersetzt wird.

- Wie schreibt man als authority statt als Freundin?
- Wie positioniert man sich als die erste Wahl statt als eine Option?
- Wie kreiert man Nachfrage statt nur Sympathie?
- Wie kreiert man Dringlichkeit?

Die ultimative Lösung



Warum mehr launchen nie das Problem löst

- Launches halten dich in reaktivem Umsatz gefangen
- Zu wenig Rationalität in den Zahlen
- Launches trainieren deine Audience auf "Warten". Je öfter du launchst, desto mehr lernt deine Audience: "Ich muss nicht jetzt kaufen. Es kommt eh bald das nächste Angebot."

Launches sind ein Werkzeug. Aber sie sollten nie deine Grundlage sein.

Deine Grundlage sind wiederkehrende Einnahmen.

Launches sind der Hebel on top.

Das nimmst du aus Tag 1 mit:

- ✓ Du weißt jetzt genau, in welcher Kategorie du bist
- Überwiegt variabler Umsatz → Reaktiver Umsatz
- Mischung, aber noch kein Polster → Instabiler Cashflow
- Wiederkehrender Umsatz trägt → Getragener Umsatz
- ✓ Du kennst die 3 Kernfehler, die wiederkehrende Einnahmen blockieren:
 - Kernfehler #1:** Du verkaufst dein Programm wie eine Dienstleistung, nicht wie eine Brand
 - Kernfehler #2:** Du bewertest dein Business emotional statt mit Zahlen
 - Kernfehler #3:** Du weißt zu viel und verstehst zu wenig
- ✓ Du verstehst, warum dein Content nicht verkauft (und was stattdessen)
- ✓ Du weißt, dass mehr Launches nie die Lösung sind



Morgen geht es weiter mit:

Tag 2 - **The Evergreen Cashflow System**

Wir bauen dein individuelles System auf, mit dem dein Signature Programm sich monatlich mit 5-10 Premium Kundinnen füllt.