

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 3 - The Authority Shift



Warum nicht Reichweite, sondern deine authority brand™ über deinen Umsatz entscheidet.

- Wie du weniger Content kreierst, der aber mehr Wirkkraft und Kaufentscheidungen erzeugt.
- Warum die meisten Coaches ihre Audience versehentlich in die Friendzone schicken.
- Die konkreten Inhalte, die Kundinnen in 5-10K Käuferinnen verwandeln.

Wie du weniger Content kreierst, der aber mehr Wirkkraft und Kaufentscheidungen erzeugt.

Funnel für dein Signature Programm



Schritt 1: Freebie

Bring deine Audience in dein Freebie / dein neues Freebie

✗ WAS NICHT MEHR FUNKTIONIERT



1. Live Webinare (90-120 Min)

Warum nicht mehr:

- Zu lang, niemand hat mehr die Attention Span
- Show-Up Rates unter 30% (früher 50-60%)
- Menschen wollen nicht zu festen Zeiten verfügbar sein
- "Noch ein Webinar" = Übersättigung

Was früher war: 2018-2021 waren Webinare DER Standard

2. "Kostenlose Trainings" ohne echten Wert

Warum nicht mehr:

- Menschen sind skeptisch geworden
- "Melde dich für mein kostenloses Training an!" --> "Was bekomme ich wirklich? Ist das die Zeit wert?"

3. Lange E-Mail-Sequenzen (10+ E-Mails)

Warum nicht mehr:

- Zu langsam, Premium Kundinnen wollen schneller entscheiden
- "Nurture, nurture, nurture" funktioniert nicht mehr bei hohen Preisen



WAS FUNKTIONIERT



1. Telegram/Audio Experiences (5 Trainings je 20-30 Min)

Warum es funktioniert:

- Kurz, konsumierbar (beim Spazieren, im Gym, Auto)
- Persönlicher als E-Mail, aber nicht "live" = kein Druck
- Telegram fühlt sich exklusiver an als E-Mail



Hauptfreebie

3. Kurze, wertvolle free Masterclasses

Warum es funktioniert:

- Kürzer = höhere Show-Up Rate
- Fokussiert auf EIN Thema, nicht "alles"
- Limitierte Aufzeichnung
- Relevanter Titel
- Starker Pitch am Ende



1-3x pro Quartal

2. Paid Low-Ticket Experiences

Warum es funktioniert:

- Filtert Freebie Hunter raus
- Show-Up Rate ist hoch
- Wer zahlt, ist näher an der nächsten Kaufentscheidung
- Kleine Zahlung = psychologisches Commitment



1-3x pro Quartal

MEINE EMPFEHLUNG FÜR DICH:

- ✓ 1 Evergreen Freebie (5 Audio Trainings) - läuft kontinuierlich
- ✓ Regelmäßig paid & free Masterclass mit wechselndem Thema - Signature Programm Pitch
- ✓ Kontinuierlicher Social Media Content
- ✓ 1-2 Newsletter pro Woche - erwähnt dein Programm (direkt oder indirekt)
- ✓ Optional Podcast 1x pro Woche

Menschen brauchen Wiederholung

1. Deine Audience sieht nicht alles
 - Nur 10-15% deiner Follower sehen einen einzelnen Post
 - Nur 30-40% öffnen deine E-Mails
3. Verschiedene Menschen = verschiedene Einstiegspunkte

Säule 1

Autoritärer
Social Media
Auftritt mit
Fokus auf
einen
Hauptkanal

Säule 2

Unwiderstehliches
Freebie, das die
TIEFE enthält, die
auch in deinen
Programmen zu
finden ist.

Säule 3

Fokus auf E-Mail
Marketing!

Säule 4

Nurturing durch
Podcast 1x
wöchentlich
& Masterclasses

1x
wöchentlich
& Masterclasses

1x
wöchentlich
& Masterclasses

1x
wöchentlich
& Masterclasses

Wo geht deine Energie verloren?

Du hast 2 Kernaufgaben:

1. Kundensupport

- 1:1 und Gruppencalls
- Support via Telegram
- Onboarding neuer Kundinnen
- Audio Trainings erstellen

2. Content Creation

Regelmäßig:

- Social Media Posts schreiben (3-5x pro Woche)
- Stories posten (täglich)
- Reels/Videos erstellen
- Newsletter schreiben und versenden
- Podcast/YouTube aufnehmen und hochladen

Unregelmäßig:

- Sales Page schreiben / optimieren
 - Freebie erstellen / optimieren
 - E-Mail Kampagne aufsetzen / optimieren
 - Masterclasses vorbereiten und durchführen
-

5x Conversion Regel

Die Faustregel: Der nächste Preissprung sollte maximal 5x höher sein als der vorherige, idealerweise 3-4x.



Angebot	Preis	Sprung	Zweck
Freebie	0€	–	Leads sammeln
Masterclass Aufzeichnung	47€	–	Erste Zahlung, Qualifier
Low Ticket Offer (Bundle)	197€	4,2× ✓	Wert beweisen, testen
Mid-Ticket (Kurs / Programm)	997€	5× ✓	Transformation liefern
High-Ticket (Signature Programm)	4.997€	5× ✓	Hauptumsatz
Premium (Mastermind)	20.000 €+	4× ✓	Top 1–5 %

AUSNAHMEN:

1. Wenn du eine sehr starke authority brand™ hast
2. Wenn der Wert extrem klar ist
3. Wenn du persönlich qualifizierst (Erstgespräche)

Warum die meisten Coaches ihre Audience versehentlich in die Friendzone schicken.



Niemand weiß, was innerhalb deines Programms passiert.

Konkretes Beispiel:

Im heutigen Call meiner
Jahresmembership
haben meine Kundinnen
folgende **Erfolge**
gefeiert:

1.000 neue Instagram Follower
in 2 Wochen

Erfolgreicher **Speaker Auftritt**
bei einem Live Event in der
Schweiz

Jeden Tag **3-4 Erstgespräche**
für die Premium 1:1 Begleitung

Über **50 Buchungen** für ein
Secret Offer

Beim Gespräch mit dem
Steuerberater diese
Woche konnte er kaum
glauben, wie **rasant der**
Umsatz in kurzer Zeit
nach oben geschossen ist.

Die **Lead Preise** haben sich seit der Begleitung radikal verändert (vor allem wegen dem **geschärften Messaging**)

Davor: 5.000€ in Ads → 150 Anmeldungen
Jetzt: 2.500€ in Ads → **700** Anmeldungen für ihre Masterclass

In the Society gibt es nicht den einen richtigen Weg, sondern den, der wirklich für dich funktioniert.

-> Manche setzen voll auf meine **organische Strategien** und wachsen in **2 Wochen** um **1.000 Follower**.
-> Andere optimieren mit mir ihre **Ads Strategie** und **senken ihre Lead Preise radikal**.
-> Wieder andere **verkaufen täglich hochpreisige Programme** ohne Sales Calls.

Doch egal, welche Strategie, was alle diese Frauen gemeinsam haben:

Sie gehen für sich.

Sie zeigen sich.

Sie lassen sich voll und ganz auf meine Begleitung ein.

Sie lieben **longterm Mentoring**.

The Society ist für dich, wenn du dich nicht nur **bereit** für viel **höhere Umsatzmonate** fühlst, sondern diese auch **verlässlich halten** und **steigern** möchtest.

Das nimmst du aus Tag 3 mit:

- ✓ Wie du weniger Content kreierst, der aber mehr Wirkkraft und Kaufentscheidungen erzeugt.
- Mehr auf den Freebie Funnel verweisen → da passieren die Sales
- Warum die meisten Coaches ihre Audience versehentlich in die Friendzone schicken.
- Niemand weiß, was innerhalb deines Programms passiert, deswegen keine Dringlichkeit

Morgen geht es weiter mit Tag 4 - Premium Buyer Psychology

Wie du Premium Kundinnen emotional und strategisch so führst, dass sie von sich aus kaufen, ohne Druck.