

+++ **Das Coach-Event** +++

Starte durch als „Life & Business Coach“ und hinterlasse eine echte Wirkung in der Welt...

Life & Business Coaching in der neuen Welt!



Marcel Schlee, CEO

- Seit über 20 Jahren Unternehmer
- Über +500.000 Webinar-Teilnehmer
- Über +20.000 Coaching-Kunden
- 1500 Life & Business Coaches ausgebildet
- Coaching seit +20 Jahren
- Über +500.000 € in Coaching investiert

Für wen ist dieses Event:

- Für Menschen, die endlich eine echte **Veränderung** in ihrem Leben spüren möchten...
- Für Menschen denen es nicht nur reicht zu „**überleben**“...
- Für Menschen die eine **Berufung** finden wollen ...
- Für Menschen die eine große berufliche **Chance** wahrnehmen möchten, und so durchstarten wollen ...
- Und generell Menschen die Persönlichkeitsentwicklung in die Welt tragen wollen und dabei eine **Wirkung** hinterlassen ...

Das lernst du in diesem Event kennen:

- **Traumberuf Coach:** Warum deine Einkommensmöglichkeiten als Coach **quasi unbegrenzt** sind. Damit **hast Du die Zeit und die finanziellen Möglichkeiten**, um dich um deine **Familie kümmern** zu können oder **die Welt zu bereisen**.
- Gezielte Fragetechniken, um *zügig Resultate für deinen Kunden zu erreichen* und damit deine Kunden dauerhaft an dich zu binden.
- Wie du unterbewusste Barrieren mit Hilfe des *Hypno-Coachings* löst, deinen Wert erkennst und das maximum deiner Möglichkeiten lebst.
- Wir zeigen in einer Fallstudie, wie du Online-Komponenten in dein Coaching einbaust, um bessere **Kundenresultate zu erzielen**.
- Der Markt wächst massiv: Steige jetzt in diesen boomenden Markt ein und reite auf dieser Welle bei der du 6 oder 7- STELLIG verdienen kannst und dabei gleichzeitig anderen Menschen hilfst, ihre Ziele und Träume schneller zu erreichen.
- **Dein WEG zum Life & Business Coach:** Durch die Möglichkeiten des Internets und die Möglichkeiten der effektivsten Coaching Methoden auch stark in digitalen Themen als Coach werden!
- Und vieles mehr..

Dein Ablauf des Events:

1. Teil: Inhaltlicher Rahmen

Deine Experten:

Marcel Schlee +
Bent Mühürçüoglu

2. Teil: Detailwissen zum Thema Coaching

Deine Experten:

Marcel Schlee +
Peter Kleylein

3. Teil: Deine Chance auf die Strategie

Deine Experten:

Marcel Schlee +
Bent Mühürçüoglu

Deine Coaches:

Marcel Schlee

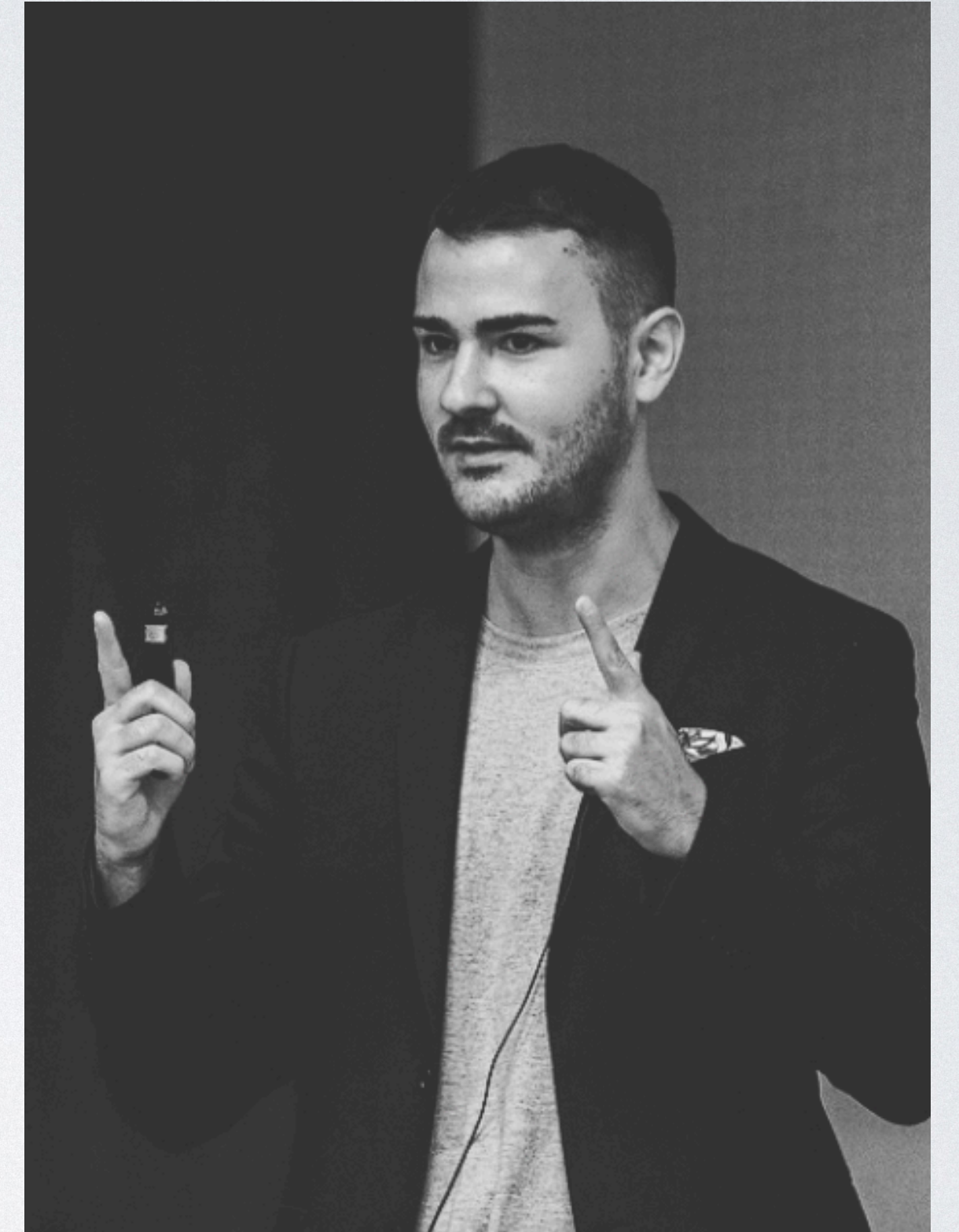
- Mit 17 Jahren orientierungsloser Jugendlicher
- Mit 24 Jahren das erste Mal pleite
- Mit 26 Jahren sechsstelliges Einkommen, geheiratet, Haus gekauft und auf die Malediven geflogen
- Mit 28 Jahren Vater geworden
- Mit 32 Jahren das zweite Mal pleite (sechsstellige Schulden beim Finanzamt)
- 3 Jährige Ausbildung zum Dipl. Hypnotherapeuten
- Online-Studium – Psychopathologie
- Mit 40 Unternehmer, Schlee & Cie, Smart A, World of Upgrades,
- viel Zeit für Familie, Reisen und Hobbys



1. Teil:
Inhaltlicher
Rahmen

Bent Mühürçüoğlu

- Mit 18 Jahren Studium in den Niederlanden (IBM)
- Mit 21 Jahren die erste Firma gegründet
- Mit 24 Jahren alles aufgelöst (keinen Sinn mehr in dem Ganzen gesehen)
- Mit 25 Jahren Neuanfang gemeinsam mit Marcel Schlee
- Mit 25 Jahren das Thema Persönlichkeitsentwicklung nicht nur aus der Psychologischen Sicht (3 Jahre Vorlesungen), sondern aus der Coaching Sicht kennen gelernt
- Mit 30 Jahren leidenschaftlicher Coach im Bereich Online-Business und Persönlichkeitsentwicklung
- Musiker, Leser, Hörer, Informations-Junkie
- Ich liebe das Leben und die Freiheit es selber zu gestalten



Steuerndes Motiv - Freiheit



Familie



Hobby



Krise+Chance

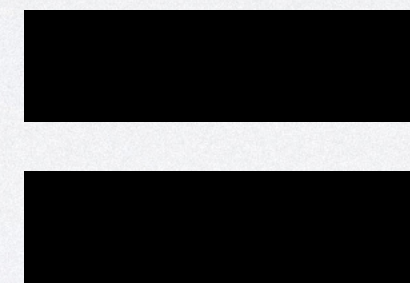
危机

Der „neue Coach“:

Coaching

trifft auf

Digitalisierung



Der neue
„Life & Business
Coach“

Der Weg der Veränderung

Ursache

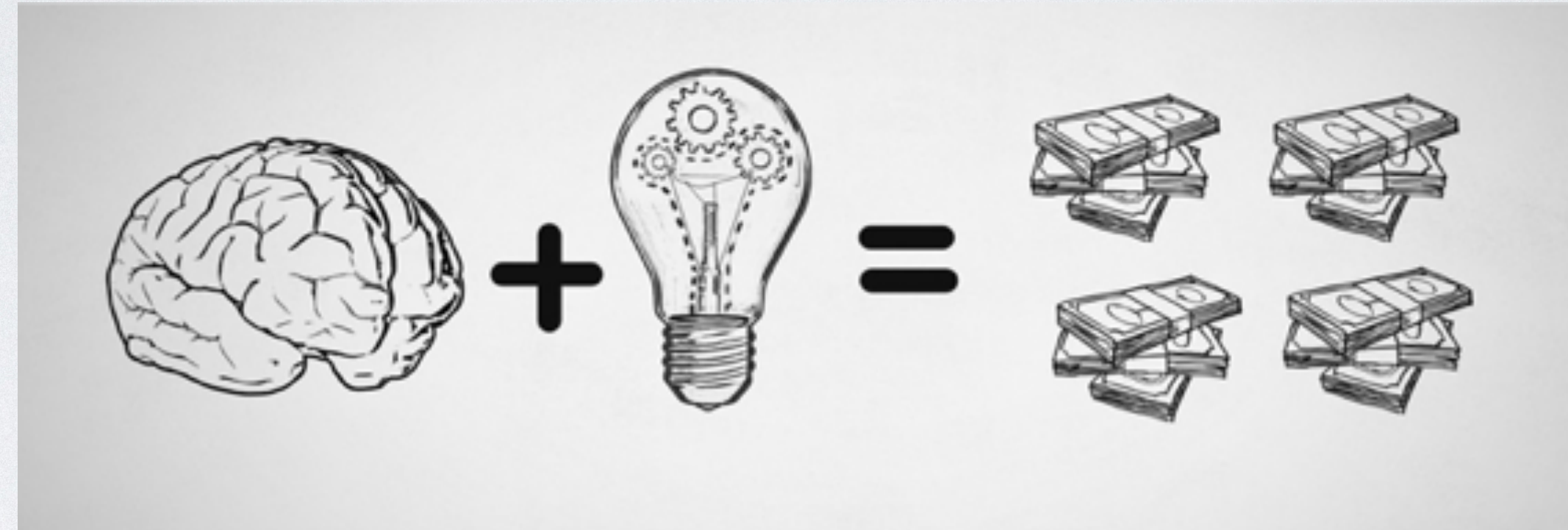
Wirkung

Der Tod



Angst

Wirkungsprinzip



Geldfluss = Wirkung:

Qualität x Energie x Selbstsicherheit (Glaube)
x Menschen, die man erreicht

Systemisches Wissen

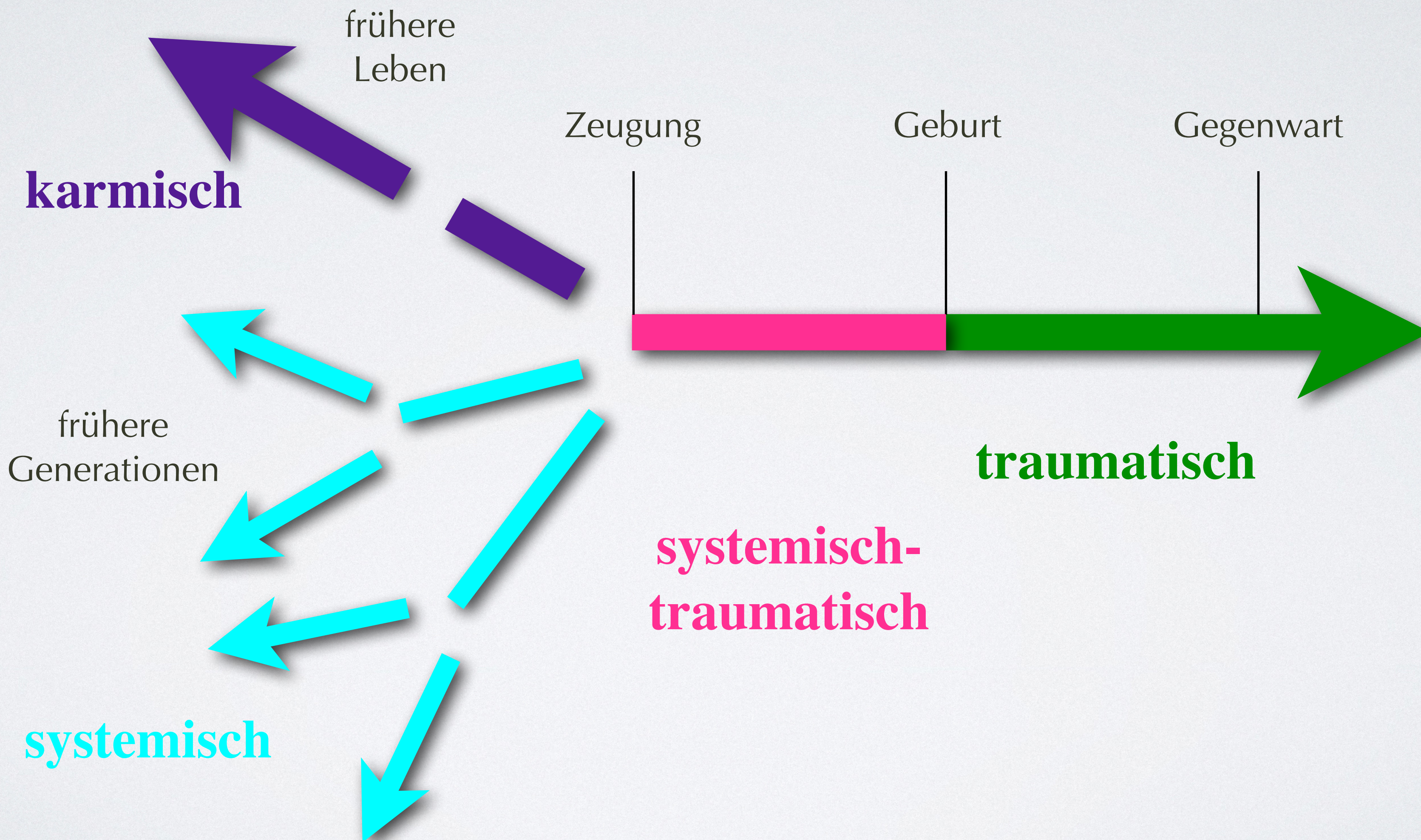
+

Hypnose Coaching

Systemisches Coaching



Hypno-Coaching



Warum Coaching?



Aktuelle
Situation

Wunsch
Situation

- 1. Der Mensch schafft es nicht alleine**
- 2. Der Mensch möchte schneller ans Ziel**
- 3. Der Mensch möchte ein bewährtes System unter Anleitung von jemandem der es schon erfolgreich umgesetzt hat oder täglich umsetzt!**

1. Teil:
Inhaltlicher
Rahmen

Die Rolle des Coaches

Der Titel Coach mag allein für sich vielleicht imposant klingen, doch ein wahrlich guter Coach wird sich immer durch die Person hinter dem Titel definieren.

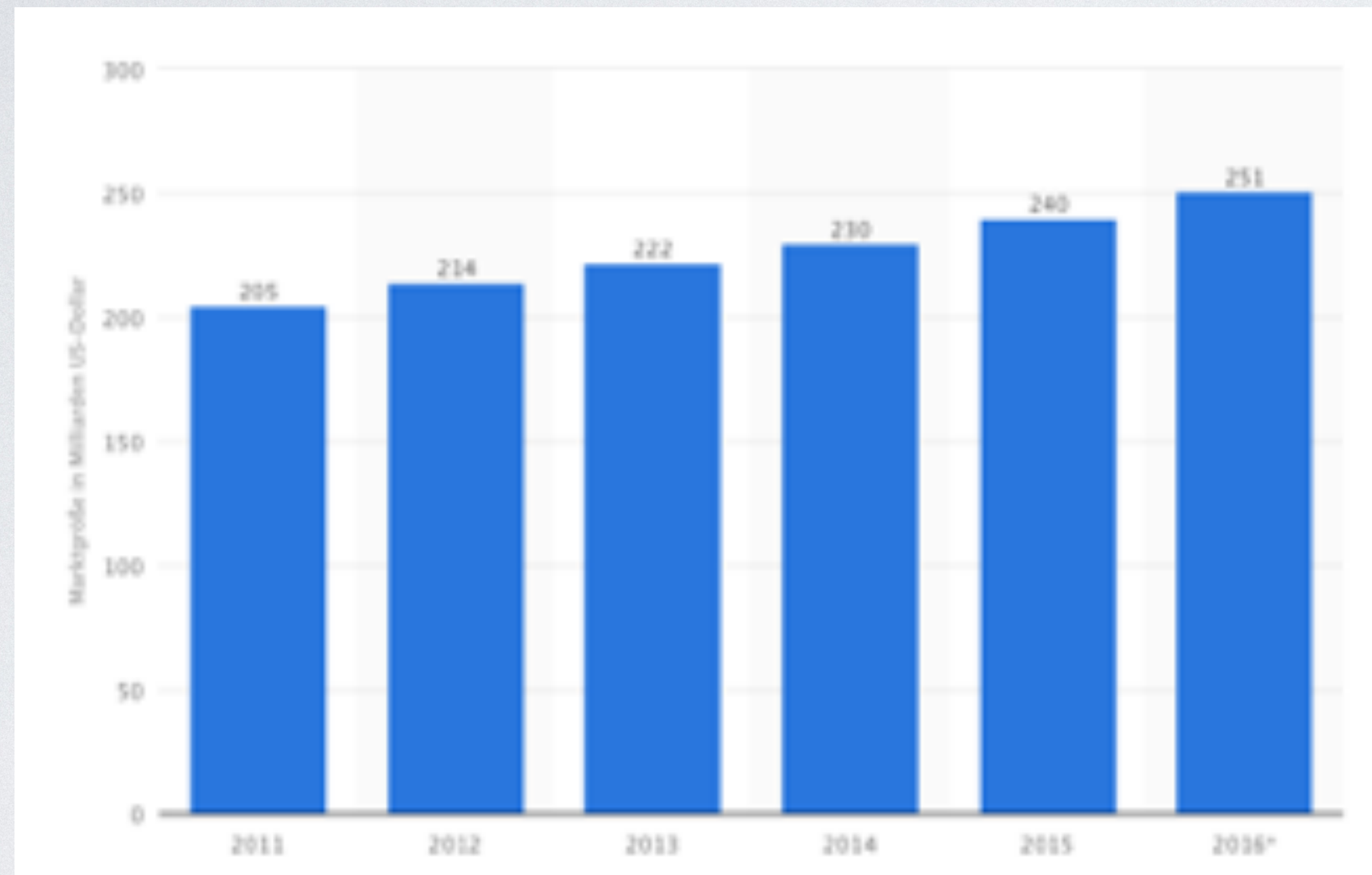
Wer in seinem eigenen Leben noch irrt und sucht und mehr Wert auf den Titel, als auf den vermittelten Inhalt legt, ist für seine Klienten von keinem großen Nutzen. Ein guter Coach muss über ein Selbstverständnis verfügen.

Es wäre übertrieben zu behaupten, dass ein wahrlich guter Coach alle Antworten auf quälende Fragen quasi in der Hosentasche mit sich führen muss, doch muss er in der Lage sein, den richtigen Anstoß für seine Klienten zu geben.

**Doch wie geht es weiter?
Die beiden spannendsten
Märkte im Internet in
Kombination mit Coaching...**

1. Markt: 250 Milliarden Umsatz pro Jahr: Der Beratermarkt

Beratermarkt Weltweit:



Beratermarkt Deutschland:



2. Markt: 355 Millionen pro Tag: Informations-Markt

Ein paar Zahlen, Daten, Fakten und Zitate die dir zeigen wie wichtig dieser Markt ist:

1. Der weltweite **E-Learning/Info-Markt wird mit \$325 Milliarden Umsatz** pro Jahr in 2025 prognostiziert. *(Quelle: Forbes)*
2. 98% der Unternehmen **planen bis 2021** den Switch auf Weiterbildungen, über das Internet. *(e-learning industry - Small Business Trends)*
3. Informationsprodukte haben eine **25-60% höhere Erfolgsrate** beim langfristigen vermitteln von Wissen. *(SH!FT Magazin)*
4. Die nächste Generation der Käufer sind mit **dem Smartphone und dem Internet groß geworden.**
5. Der Informationsmarkt ist in den USA jetzt schon mehr als **20 Milliarden Dollar wert.** *(Quelle: Statista)*

Die 6 Schritte zum Coaching-Business

1. Organische & bezahlte Reichweite:

- Facebook Nr. 1 für bezahlte Werbung
- Organische Reichweite kann über LinkedIn und YouTube erreicht werden
- Game Changer – Zielgruppen
- Targeting

Zielgruppen

- „laserscharfes“ Targetieren (Hobbys, Interessen, Likes, Verhalten, Status)
- eigene Zielgruppen (Homepage, Landingpage, Video)
- ähnliche Zielgruppen von FB (Lookalike)
- Zielgruppen können manuell über LinkedIn gesucht werden

2. Landingpage

- Eine Landingpage ist eine Webseite, die darauf ausgerichtet ist, dass die Besucher ihre E-Mail-Adresse oder Daten gegen Inhalte eintauschen
- Wir können diese Seiten innerhalb von Minuten und ohne Tech-Vorkenntnisse erstellen
- „Conversion“-rate ca. 20-40%

3. Video / Webinar

- 5-15 Min. Video (Alternative Text)
- 40-75 Min. Webinar (automatisiert)
- Powerpoint – Screencapture
- Problem identifizieren und ansprechen
- Lösung anbieten
- ca. 10% der Einträger werden einen Termin anfordern
- Bewerbung!

Die 6 Schritte zum Coaching-Business

4. Die Umfrage

- Wir schicken unsere Interessenten auf eine einfache Umfrage, damit wir herausfinden können, ob sie für die Arbeit mit uns passen oder nicht
- Wir wollen nicht mit „Jedermann“ telefonieren, wir wollen sicherstellen, dass diese Interessenten unsere Zeit wert sind und das Potential haben, unsere Kunden zu werden
- In der Umfrage wollen WIR bspw. Grundfragen klären wie: Geschäftsgröße, Geschäftseinnahmen, ihr aktuell größtes Problem und wie engagiert sie sind, dieses Problem gemeinsam mit unserer Hilfe zu beheben

5. Kalender

- Sobald unsere Interessenten die Umfrage abgeschlossen haben, wollen wir ein Gespräch fixieren
- Wir können ein benutzerdefiniertes Termin-Programm verwenden, damit unsere Interessenten unsere aktuelle Verfügbarkeit sehen und einen Termin mit uns sofort und ohne vorherige Kommunikation vereinbaren können
- Das macht es für unsere Interessenten einfach, einen Termin zu fixieren und es spart uns eine Menge Zeit!

6. Der Anruf

- Jeden Tag werden Termine gelegt (Automatisiert)
- 30 – 40 Min. via Telefon / Skype
- Wir folgen hier einem bewährten Prozess und einem Skript für die Durchführung dieser Anrufe und am Ende machen wir dem Interessenten ein Angebot, mit uns zusammenzuarbeiten um unser Kunde zu werden
- Interessenten zu Kunden ca. 1/5 – 1/10

Keine Sorge:

**Wie du das für dich
umsetzen kannst, lernst
du auch noch im Detail**

1. Markt: 250 Milliarden Umsatz pro Jahr: Der Beratermarkt

+

2. Markt: 355 Millionen pro Tag: Informations-Markt


=

Die große Chance die sich seit 4 Jahren schon ergibt und erst am Anfang steht...

2.

Der Schlüssel zum Erfolg: Hochpreis-Strategien

Die Anfänge (aller Anfang ist schwer...)

 Xing Training (2010)

 DVD Social Media (2011)

 Webinare + Email-Marketing (2012)

 Abo-Modelle (2014)

 **Hochpreis-Produkte + Launches (2017)**

Hochpreis-Produkte + Launches (ab 2017)

Das Ergebnis:

Schlee & Cie GmbH

- Seit 10 Jahren E-Learning & Coaching Produkte
- Seit 4 Jahren Speziell im Hochpreis Segment (ca 1000 Kunden geschult)

Smart A

- Seit 3 Jahren
- Unternehmensberatung im Online Marketing
- Ausbildung zur Smart Agency

Mindsources

- Seit 3,5 Jahren
- Online Akademie für Persönlichkeitsentwicklung
- Ausbildung zum Transformationscoach

World of Upgrades

- Seit 1 Jahr Urlaubsbusiness
- Coaching für Miles und andere Vergünstigungs-Strategien
- Fliegen in First- und Businessclass

Seit 2017/2018

Seit 2019

Ab 2020

Produktqualität
Produktqualität
Produktqualität

Höhere
Margen für
Werbekosten

Wenigere
ABER qualifizierte
Leads/Kontakte
(Produktpreise bis zu
25.000 Euro möglich)

...

...

...

+

Flexible Beharrlichkeit

Was machen die Erfolgreichen?

Modelling of Excellence

1.

Die drei größten Fehler, bei deiner Coaching-Strategie

Fehler Nummer 1



Keine vernünftige RECHERCHE:

Um deine Coaching-Chance zu überprüfen, musst du eine Recherche machen, die dazu führt, dass du von den bestehenden Playern lernst und Ihre Fehler von Anfang an vermeiden kannst.

Das funktioniert jedoch nur, wenn du dich informierst und dir klar machst: WAS, WIE und WARUM es jetzt gerade schon funktioniert.

Gehe in bestehende Märkte, sonst wird es sehr teuer für dich!

ERINNERUNG: Deine Recherche

Deshalb als Tipp für dich, die folgenden Informationen zu recherchieren:

- *Welche Blogs, Webseiten gibt es zu deinem Thema?*
- *Wer sind die Mitbewerber, welche Online-Marketing Elemente setzen Sie ein?*
- *Welche Artikel/Presseberichte gab es in letzter Zeit zu deinem Thema?*
- *Welche Statistiken findest du über deinen Markt?*

Fehler Nummer 2



Keine echte POSITIONIERUNG

Möchtest du lieber in allen Dingen ein „bisschen“ können, oder **DER Experte** in einer bestimmten Sache sein. Am Anfang ist es wahnsinnig wichtig sich klar zu positionieren. Dazu hilft das **Generalist vs. Spezialist-Modell** extrem weiter. (nächste Folie)

Wichtiger Input: Du musst dich nicht unbedingt durch eine Fähigkeit spezialisieren, du kannst dich auch mit einer generellen Fähigkeit (Bsp.: Coaching) auf eine bestimmte Kundengruppe positionieren (Bsp.: Menschen nach Trennung). Ohne diese Positionierung wirst du jedoch jeden Tag Geld und potenzielle Kunden „verbrennen“ ...

Umso klarer deine Positionierung ist, desto klarer kannst du
den Menschen / deinen Kunden am Ende auch helfen!

Spezialist vs. Generalist

Spezialist / Experte

- Dein Marketing ist leistungsfähiger, Gespräche aussagekräftiger und es ist viel einfacher, Kunden zu generieren.
- Es ist schwer, in einer Vielzahl von Dingen der Beste zu sein, aber es ist viel leichter, der Beste in einem konkreten Nischen-Bereich zu sein!

Das große Geld im Coaching-Business kommt, wenn Du „der Spezialist/Experte in Deiner Nische“ bist

Fehler Nummer 3



Nicht genug GEDULD!

Ja, es mag dich vielleicht schocken, aber Geduld ist eigentlich der größte „Flaschenhals“, bei den meisten Menschen, die ein Coaching-Business aufbauen wollen. Ich meine damit nicht 2 Jahre lang darauf zu „warten“, bis Kunden kommen. Sondern ein System zu verfolgen, dieses dann auch fertigzustellen und dann darauf zu vertrauen, dass es funktioniert.

Denn nochmal: Es scheitert eigentlich nie am System, denn das System funktioniert.

Wusstest du folgendes? Manche Kunden kaufen erst nach 7 Monaten, nachdem sie das erste Mal in Kontakt mit euch getreten sind... Es liegt extrem viel Potenzial auf der Straße, wenn man dran bleibt!

Fehler 1: Recherche

+

Fehler 2: Positionierung

+

Fehler 3: Geduld

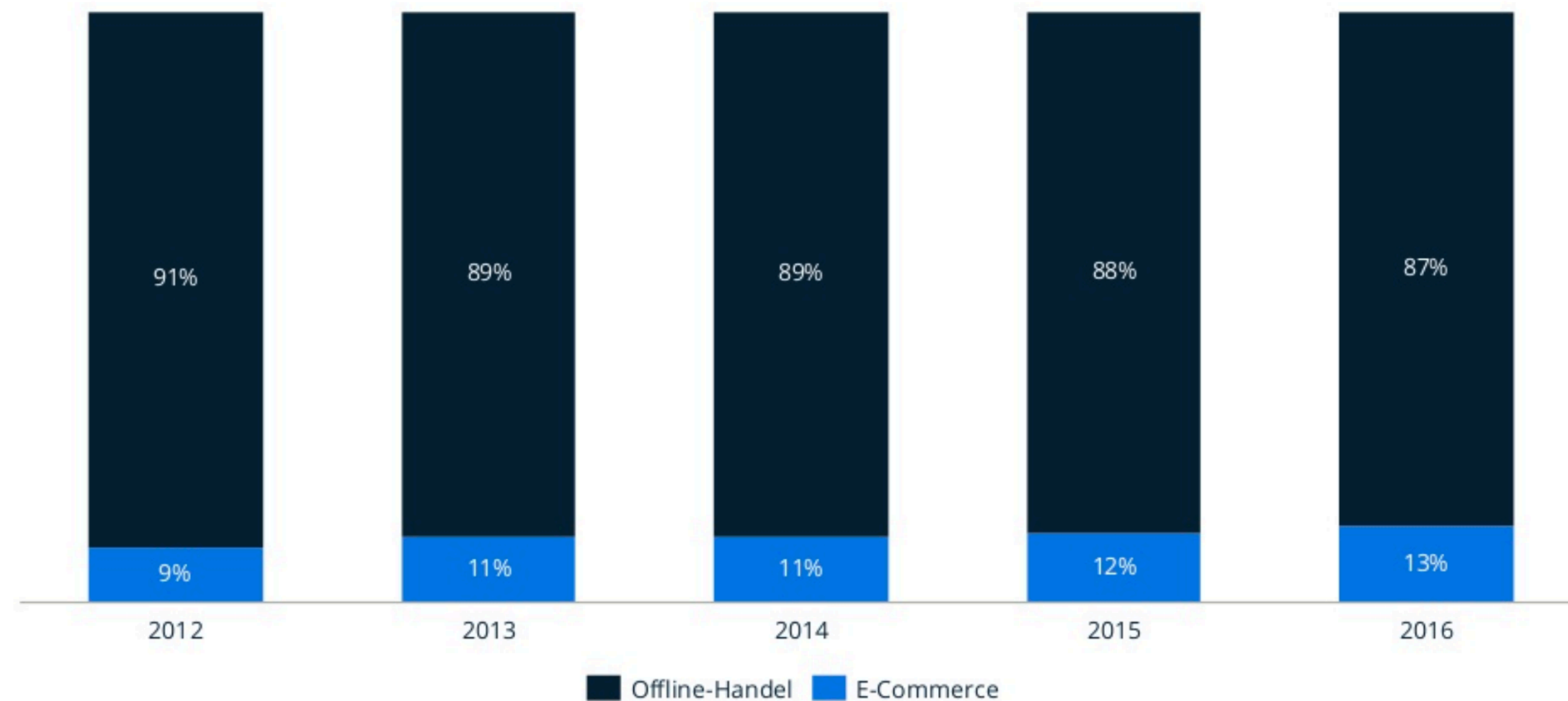
**Wenn du diese 3 Fehler NICHT machst, steht deinem
Coaching-Erfolg fast nichts mehr im Weg!**

Wir stehen erst am Anfang der Disruption...

Der Einzelhandel stirbt längst nicht: Dennoch steigt der e-Commerce Anteil kontinuierlich

Umsatzverteilung: Online vs. Offline

Umsatzverteilung: Offline-Handel und e-Commerce in Deutschland¹



Noch ein paar wichtige Worte:

- Aus jeder Coaching-Dienstleistung kann man ein hochpreisiges Angebot erschaffen
- Perfekt geeignet für Privatkunden, Coaching, Beratung, Dienstleistungen jeder Art
- **Vorteil des digitalen Markt: günstiger Einstieg und “Mach es nur ein bisschen besser als alle Anderen und profitiere”**

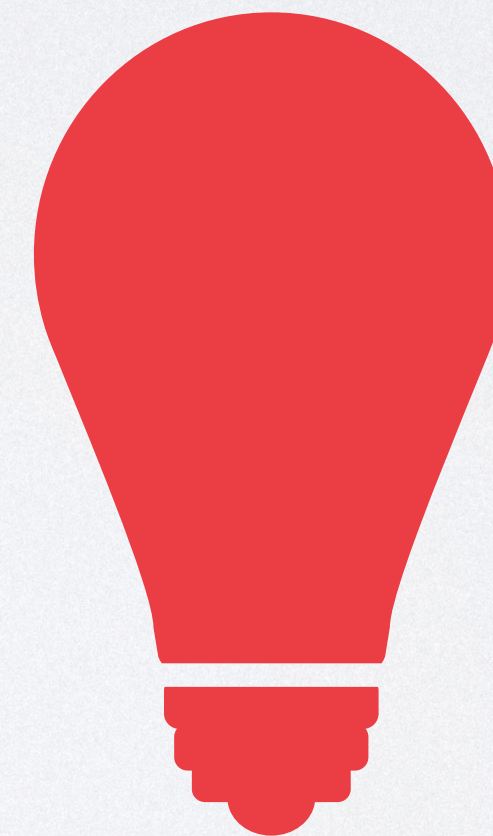
Hier geht es zur Aufzeichnung:

Die Aufzeichnung des ersten Trainings wird im Laufe des heutigen Tages auf der folgenden Seite online gestellt:



bit.ly/ce-aufzeichnung1

Q&A



Nächste Woche Montag um 11 Uhr geht es weiter!