

# VISIBILITY BOOSTER 6

## Hauptthema des Calls

Wie du mit Klarheit, Persönlichkeit und Strategie auf LinkedIn sichtbarer wirst und mehr Kundenanfragen generierst.

---

## Wichtigste Erkenntnisse

1. **Deine Vision ist dein Nordstern:** Deine Vision gibt dir Orientierung und Motivation. Sie zeigt, wofür du angetreten bist und hilft dir, auch in schwierigen Zeiten dranzubleiben.
  2. **Content mit Persönlichkeit und klarer Botschaft:** Erfolgreicher Content beruht auf deiner einzigartigen Persönlichkeit, deinen Werten und deiner Haltung. Deine Beiträge sollen klar vermitteln, welchen Mehrwert du deinen Wunschkunden bietest.
  3. **Die richtige Zielgruppe verstehen:** Analysiere, mit welchen Kunden du die besten Ergebnisse erzielt hast. Frage ehemalige Kunden, warum sie dich gebucht haben und welches Bedürfnis sie hatten. Das hilft dir, deinen Content gezielt auf die Bedürfnisse deiner Wunschkunden auszurichten.
  4. **Emotionen schaffen Verbindung:** Menschen buchen dich nicht wegen Zahlen, sondern weil sie sich durch dich anders fühlen wollen. Emotionale Geschichten aus deinem Alltag machen deine Botschaft greifbar und vertrauenswürdig.
  5. **Das LinkedIn-Profil als Aushängeschild:** Ein überzeugendes Profil ist die Basis für deinen Erfolg. Klarheit im Slogan, ein aussagekräftiges Titelbild, ein professionelles Foto und eine gut strukturierte Infobox sind entscheidend.
- 

## Praktische Tipps und Anwendungen

1. **Erstelle deinen Themenkosmos:**
  - Lege deine Kernbotschaft fest.
  - Baue Themencontainer (z. B. Mindset, Technik, Strategie) und drösele sie in Unterthemen auf.

- Frage dich: Was müssen deine Wunschkunden wissen, um den größten Nutzen zu haben?
2. **Strukturiere deine Beiträge klar:**
    - **Hook:** Ein starker erster Satz, der neugierig macht.
    - **Ausgangssituation:** Beschreibe ein Problem oder eine emotionale Situation.
    - **Lösung:** Zeige den Weg oder die Antwort.
    - **Botschaft/Erkenntnis:** Die Kernbotschaft, die du vermitteln willst.
  3. **Baue Vertrauen durch Interaktion auf:**
    - Kommentiere Beiträge deiner Zielgruppe oder von Menschen, denen deine Wunschkunden folgen.
    - Bedanke dich für Kommentare unter deinen Beiträgen und nutze sie als Gesprächseinstieg im Messenger.
    - Beobachte, wer dein Profil besucht hat, und gehe aktiv auf diese Personen zu.
  4. **Recyclen von Content:**
    - Verwende erfolgreiche Beiträge in anderer Form: Text, Grafik, Karussellpost oder Video.
    - Analysiere, welche Inhalte besonders gut funktioniert haben, und beleuchte sie aus einem neuen Blickwinkel.
  5. **Poste regelmäßig und authentisch:**
    - Zwei bis drei Beiträge pro Woche reichen aus, um sichtbar zu werden.
    - Sei mutig und zeige Haltung. Polarisieren schafft Klarheit und zieht die richtigen Menschen an.
- 

## Häufig gestellte Fragen und Antworten

1. **Wie oft sollte ich posten?**

Zwei bis drei Mal pro Woche ist ein guter Start. Zu viel kann schnell überfordern.
2. **Brauche ich Call-to-Actions (CTAs)?**

Nicht zwingend. Baue zuerst Vertrauen auf, bevor du aktiv verkaufst. Guter Content allein bringt oft schon Kundenanfragen.
3. **Wie gehe ich mit wenig Interaktion um?**

Jeder einzelne Mensch, der reagiert, zählt. Denke daran: Viele Menschen sind stille Beobachter und buchen, ohne vorher zu kommentieren.
4. **Kann ich KI wie ChatGPT nutzen?**

Ja, aber nur zur Inspiration. Schreibe die Texte selbst, um deine Energie und Persönlichkeit zu transportieren.

## 5. Was mache ich bei negativen Kommentaren oder Kritik?

Bleib fokussiert auf deine Wunschkunden. Negative Stimmen gehören nicht zu deiner Zielgruppe und sollten dich nicht ablenken.

---

### Nächste Schritte oder Aufgaben für die Teilnehmerinnen

#### 1. Vision und Positionierung klären:

- Was ist deine Vision? Warum tust du, was du tust?
- Formuliere deinen LinkedIn-Slogan klar und verständlich.

#### 2. LinkedIn-Profil optimieren:

- Aktuelles, professionelles Profilbild.
- Klare Positionierung im Slogan und aussagekräftige Infobox.
- Fokusbereich mit relevanten Beiträgen oder Landingpages ausfüllen.

#### 3. Themenkosmos entwickeln:

- Erstelle einen Themenplan, der deine Kernbotschaft in verschiedene Unterthemen gliedert.
- Sammle Ideen aus deinem Alltag, Kundenfragen und häufigen Vorurteilen.

#### 4. Content erstellen und posten:

- Erzähle Geschichten aus deinem Alltag, die Emotionen wecken.
- Halte die Struktur ein: Hook, Ausgangssituation, Lösung, Botschaft.
- Poste regelmäßig zwei- bis dreimal pro Woche.

#### 5. Interaktion starten:

- Kommentiere sinnvoll bei anderen Beiträgen.
- Bedanke dich für Kommentare und gehe ins Gespräch.
- Sprich Profilbesucher aktiv an.

---

### Abschluss

Bleib deinem Nordstern treu und sei mutig, deine Botschaft mit der Welt zu teilen. Du bist nicht zufällig hier – du hast eine Aufgabe, die nur du erfüllen kannst. Jeder Beitrag, jeder Kommentar und jede Interaktion bringt dich deinem Ziel näher. Fokussiere dich auf die Menschen, die du erreichen möchtest, und lass dich nicht von Zweifeln oder negativen Stimmen ablenken. Deine Vision verdient es, sichtbar zu sein. Jetzt ist die Zeit, loszugehen!

---

# Visibility Booster 5

## 1. Hauptthema des Calls:

Wie du deinen persönlichen "Themenkosmos" für LinkedIn-Beiträge erstellst, um klarer sichtbar zu werden, mit authentischen und überzeugenden Inhalten die richtigen Wunschkunden anzuziehen und nachhaltige Verbindungen aufzubauen.

## 2. Wichtigste Erkenntnisse:

- **Themenkosmos als Struktur:** Nutze die Erdkugel-Analogie, um deinen Themenkosmos aufzubauen. Es gibt Kernbotschaften (Weltkugel), daraus entstehende Themencontainer (Kontinente), Makrothemen (Länder), Mikrothemen (Bundesländer) und schließlich Nanothemen (Städte).
- **Fokus auf Wunschkundenbedürfnisse:** Deine Postings sollten auf den wirklichen Bedürfnissen deiner Wunschkunden basieren. Es geht nicht nur um die äußeren Probleme, sondern vor allem um die inneren Herausforderungen und Sehnsüchte (z. B. Anerkennung, Zugehörigkeit).
- **Bedeutung von Authentizität und Werten:** Menschen kaufen bei dir, wenn sie dich kennen, mögen und dir vertrauen. Das entsteht, wenn du authentisch bleibst, deine Werte klar kommunizierst und echte Geschichten erzählst.
- **Emotionen und Persönlichkeit sind Schlüssel:** Themen und Inhalte sollten deine Persönlichkeit und Haltung widerspiegeln. Nutze emotionale Alltagserfahrungen, um eine Verbindung auf der Beziehungsebene herzustellen.
- **Vorsicht bei der Nutzung von KI:** KI kann bei der Themenfindung oder Strukturierung helfen, sollte aber nicht die persönliche Sprache ersetzen. Zu viel Einsatz von KI kann dazu führen, dass Beiträge weniger authentisch wirken und von LinkedIn abgestraft werden.

## 3. Praktische Tipps und Anwendungen:

- **Themenkosmos erstellen:** Schreibe deine Kernbotschaft in die Mitte deines Papiers. Überlege dann, welche Hauptthemen ("Themencontainer") dazugehören könnten. Gehe danach tiefer, indem du diese Container in Makro-, Mikro- und schließlich Nanothemen unterteilst.

- **Content Recycling:** Nutze deine Inhalte mehrfach. Ein Video-Thema kann nach drei Monaten als Grafik wiederverwendet werden oder als Textbeitrag mit einem anderen Fokus präsentiert werden.
- **Wertvolle Fragen für Kundenfeedback:** Frag ehemalige Kunden: „Warum wolltest du von mir begleitet werden und nicht von jemand anderem?“ „Welches Bedürfnis wolltest Du mit der Buchung bei mir stillen?“ Die Antworten helfen dir, deinen Content gezielt auf die wirklichen Bedürfnisse deiner Wunschkunden abzustimmen.
- **Alltagssituationen nutzen:** Teile Alltagserlebnisse, die deine Werte und deine Arbeit reflektieren. Das macht dich authentisch und anziehend.
- **Mut zur Klarheit und zu Emotionen:** Zeige klar deine Werte und Position. Sei bereit, dadurch Menschen zu triggern – das wird dich und deine Beiträge greifbarer machen.

#### 4. Häufig gestellte Fragen und Antworten:

- **Wie oft sollte ich posten?**  
Empfohlen sind zwei bis drei Beiträge pro Woche. Achte dabei darauf, authentisch und abwechslungsreich zu sein, und überlege, welche Themen aktuell gut zu deinen Wunschkunden passen.
- **Wie verwende ich KI sinnvoll?**  
KI kann zur Themeninspiration oder Strukturierung genutzt werden. Allerdings sollte sie nicht komplett deine persönliche Sprache und Emotionen ersetzen, da Authentizität entscheidend für die Verbindung zu deinen Wunschkunden ist.
- **Was tun, wenn ich wenig Kommentare erhalte?**  
Es kann sein, dass deine Wunschkunden stille Beobachter sind, die nicht öffentlich kommentieren wollen. Das bedeutet jedoch nicht, dass sie nicht interessiert sind. Achte darauf, wer dein Profil besucht, und nutze diese Kontakte, um sie gezielt anzusprechen.

#### 5. Nächste Schritte oder Aufgaben für die Teilnehmerinnen:

- **Erstelle deinen Themenkosmos:** Nutze das Erdkugel-Modell, um die Bereiche deiner Kernbotschaft zu strukturieren und fülle es mit spezifischen Themen.
- **Frage ehemalige Kunden nach ihrem Feedback:** Nutze deren Antworten, um deinen zukünftigen Content noch zielgerichteter und emotionaler zu gestalten.
- **Setze dir ein Ziel für regelmäßiges Posten:** Starte mit zwei bis drei Posts pro Woche und experimentiere mit verschiedenen Content-Formaten wie Alltagssituationen, Learnings oder Buchempfehlungen.

- **Probiere Mut zur Klarheit:** Finde heraus, wie du deine Werte noch deutlicher in deinen Beiträgen ausdrücken kannst, und sei bereit, auch mal anzuecken, um klare Positionen zu zeigen.

Jetzt hast du alle Werkzeuge an der Hand, um sichtbar und authentisch auf LinkedIn aufzutreten! Verliere nie aus den Augen, warum du das machst: Du willst Menschen helfen, mit deinem Wissen und deinen Erfahrungen wirklich etwas zu bewegen. Traue dich, deine Werte klar zu zeigen und deinen Wunschkunden das zu geben, was sie wirklich brauchen. Poste mit Herz – und die Ergebnisse werden kommen!

---

---

## Visibility Booster 4

### Hauptthema des Calls:

Wie kannst du die Sichtbarkeit auf LinkedIn bis Jahresende steigern und Wunschkunden erreichen? Der Fokus liegt darauf, Inhalte so zu gestalten, dass sie deine Persönlichkeit und Intention widerspiegeln und eine echte Verbindung zu deinen Wunschkunden aufbauen.

### Wichtigste Erkenntnisse:

1. **Kenne deine Intention:** Die primäre Motivation sollte sein, mit deinem Wissen und deinen Erfahrungen anderen zu dienen. Dies macht deine Inhalte authentisch und stärkt die Verbindung zu deiner Zielgruppe.
2. **Wunschkunden verstehen:** Marketing ist wie eine Unterhaltung – mit den richtigen Worten erreichst du die richtigen Menschen. Um Wunschkunden anzuziehen, müssen sie dich kennen, mögen und dir vertrauen.
3. **Klarheit in der Kommunikation:** Deine Wunschkunden verstehen dich besser, wenn du in klaren, bildhaften Worten sprichst. Stelle dir vor, du würdest eine Zeitschrift herausgeben – welche Themen würden darin behandelt, damit deine Wunschkunden genau wissen, worum es dir geht?
4. **Die Macht der persönlichen Story:** Teile deinen Weg, deine Erfolge, aber auch deine Schwächen und Herausforderungen. Zeige, wie du Probleme angeht und deine Werte lebst. Das erzeugt Vertrauen und Nähe.

5. **Der richtige Aufbau von Content:** Jeder Beitrag sollte eine Ausgangssituation beschreiben, die Lösung aufzeigen und eine Erkenntnis vermitteln. So wird deine Botschaft klar und für deine Wunschkunden nachvollziehbar.

#### **Praktische Tipps und Anwendungen:**

1. **Storytelling nutzen:** Erzähle Geschichten aus deinem Alltag, die eine emotionale Verbindung zu deinen Wunschkunden herstellen. Persönliche Erlebnisse, Entscheidungen und auch Herausforderungen, die du überwunden hast, helfen dabei, Vertrauen aufzubauen.
2. **Videos erstellen:** Video-Content wird immer wichtiger. Achte darauf, Videos mit Persönlichkeit zu gestalten – erzähle aus deiner Sicht, nutze Klarheit und Emotionen.
3. **Mit Wunschkunden interagieren:** Nutze LinkedIn nicht nur passiv. Schreibe Personen an, die bei dir kommentieren, bedanke dich oder stelle Nachfragen. Das stärkt die Beziehung und erhöht die Chance, dass sie zu Kunden werden.
4. **Posting-Frequenz:** Poste zwei- bis dreimal pro Woche. Starte am besten ohne Call-to-Action (CTA), um zuerst Mehrwert zu liefern und Vertrauen aufzubauen. CTA solltest du nach vier bis sechs Monaten einführen.
5. **Klarer Fokus auf Werte:** Sei offen über deine Werte, auch wenn es bedeutet, einige Menschen zu verlieren. Je klarer du in deiner Kommunikation bist, desto gezielter werden dich die Menschen finden, die zu dir passen.

#### **Häufig gestellte Fragen und Antworten:**

1. **Sollte ich meine persönlichen Werte offen kommunizieren?**  
Ja, deine Werte machen dich einzigartig und helfen deinen Wunschkunden, eine bewusste Entscheidung für oder gegen dich zu treffen. Das spart später Missverständnisse.
2. **Wie gewinne ich mehr Wunschkunden?**  
Schreibe über persönliche Erlebnisse, Probleme, die du gelöst hast, und über deine Mission. Menschen entscheiden oft emotional, und wenn du ein Gefühl bei ihnen auslöst, kommen sie eher zu dir.
3. **Wie kann ich effektiv über LinkedIn akquirieren?**  
Sei nicht scheu, gezielt Menschen anzuschreiben, deren Profile und Beiträge zu deinen Werten passen. Formuliere in der zweiten oder dritten Nachricht klar, was du anbietest und warum du glaubst, dass eine Zusammenarbeit Sinn macht.

#### **Nächste Schritte oder Aufgaben für die Teilnehmerinnen:**

1. **Erstelle deinen eigenen Themenkosmos:** Definiere, welche Themen und Unterthemen du regelmäßig abdecken möchtest, damit deine Wunschkunden dich und deine Expertise besser verstehen.
2. **Plane deine Beiträge:** Baue sie nach dem Prinzip „Ausgangssituation – Lösung – Erkenntnis“ auf. Überlege dir, welche Emotionen du bei deinen Wunschkunden auslösen möchtest und welche Werte du vermitteln willst.
3. **Zeichne eine persönliche Video-Botschaft auf:** Nimm dir die Zeit, dich selbst im Video zu zeigen und zu sprechen. Damit baust du Nähe auf, die mit Text allein schwer zu erreichen ist.
4. **Kontaktaufnahme intensivieren:** Schreibe Personen an, die bei dir kommentieren oder deren Profil zu deiner Zielgruppe passt. Sei offen, ehrlich und zeige, dass du echtes Interesse an einer Zusammenarbeit hast.

#### **Motivierender Abschluss:**

Jetzt liegt es an dir: Zeige, was dich antreibt und was du zu geben hast. Denk daran, dass Sichtbarkeit eine Reise ist, keine Abkürzung. Bleib authentisch, teile deine Erfahrungen und werde klarer in deiner Botschaft – denn nur so wirst du sympathisch sichtbar und gewinnst die Menschen, die wirklich zu dir passen.

#####

## **Visibility Booster 3**

#### **Hauptthema des Calls**

Wie eine klare Vision dabei hilft, mehr Sichtbarkeit und Erfolg im Business zu erreichen und warum Visionen die Grundlage für langfristige Motivation, Fokus und Zielerreichung sind.

---

#### **Wichtigste Erkenntnisse:**

1. **Vision als Fundament:** Eine klare Vision gibt dir Orientierung, Motivation und Fokus. Sie wirkt wie ein "Nordstern", der alle Entscheidungen leitet.
2. **Drei Visionen für Erfolg:** Du brauchst eine Vision für dich selbst, dein Business und den Mehrwert, den du für deine Kunden schaffen willst.



3. **Spaß, Talente und Werte:** Der Schlüssel zu nachhaltigem Erfolg liegt in der Schnittstelle zwischen deinen Talenten, Werten und dem, was dir wirklich Spaß macht.
  4. **Geduld und Beharrlichkeit:** Sichtbarkeit und Erfolge bei LinkedIn oder in deinem Business erfordern Zeit und kontinuierliche Arbeit.
  5. **Dienen statt Verkaufen:** Dein Erfolg wächst, wenn du deinen Fokus darauf legst, wie du mit deiner Arbeit anderen helfen kannst.
- 

### **Praktische Tipps und Anwendungen:**

1. **Klarheit schaffen:** Überlege dir, warum du tust, was du tust, und welche Probleme du für deine Wunschkunden löst.
    - **Frage:** Welches Problem haben meine Kunden, das ich lösen kann?
  2. **Vision definieren:** Formuliere deine Vision in drei Schritten:
    - Was treibt dich wirklich an?
    - Welche Veränderung möchtest du bewirken?
    - Was möchtest du hinterlassen?
  3. **Sichtbarkeit erhöhen:** Erzähle von deiner Vision und zeige in deinen Beiträgen, welchen Nutzen deine Arbeit für deine Kunden hat.
    - **Beispiel:** Teile persönliche Geschichten, um deine Werte und deine Mission zu transportieren.
  4. **Entscheidungen an der Vision ausrichten:** Triff alle Entscheidungen basierend darauf, ob sie deiner Vision näherkommen oder davon wegführen.
  5. **Leichtigkeit durch Fokus:** Konzentriere dich auf deine Kernkompetenzen und gebe Aufgaben ab, die nicht deinen Stärken oder Zielen entsprechen.
- 

### **Häufig gestellte Fragen und Antworten:**

1. **Sollte ich einen Contentplan für LinkedIn erstellen?**
  - Nicht zwingend. Nutze deine tagesaktuellen Erlebnisse und verbinde sie mit den Problemen und Bedürfnissen deiner Kunden. Falls dir Struktur hilft, kann ein Plan sinnvoll sein.
2. **Wie gehe ich mit Kritik oder Ablehnung um?**
  - Wenn du deine Vision kennst und daran glaubst, kann Kritik dich weniger erschüttern. Fokus auf den Nutzen, den du für andere schaffst.

### 3. Wie lange dauert es, bis ich Erfolge sehe?

- Kontinuierliche Arbeit über 4–6 Monate kann erste sichtbare Ergebnisse bringen. Geduld ist entscheidend.
- 

## Nächste Schritte oder Aufgaben für die Teilnehmer:innen:

### 1. Beantworte diese Fragen für dich:

- Was begeistert dich so sehr, dass du es jeden Tag tun würdest, unabhängig vom Gewinn?
- Welches Problem möchtest du für deine Kunden lösen?
- Welche Talente, Werte und Fähigkeiten kannst du einbringen?

### 2. Definiere deine Vision:

- Formuliere klar, wofür du stehst und welchen Mehrwert du für deine Kunden schaffen willst.

### 3. Starte mit kleinen Schritten:

- Setze deine Vision um, indem du regelmäßig Beiträge veröffentlichst, die deine Botschaft und deinen Mehrwert klar kommunizieren.

### 4. Bereite dich auf das nächste Meeting vor:

- Bringe die Antworten auf die gestellten Fragen mit, um konkrete Inhalte für deine LinkedIn-Beiträge zu erarbeiten.
- 

Du hast jetzt die Grundlagen, um deine Vision zu entdecken und sichtbar zu machen. Nutze diese Kraft, um nicht nur dein Business voranzubringen, sondern auch einen positiven Unterschied im Leben anderer zu bewirken. Es liegt an dir, den nächsten Schritt zu gehen – du hast alles, was du brauchst, um erfolgreich zu sein!

---

---

## Visibility Booster 2:

### Hauptthema des Calls

Wie du mit klarer Positionierung, einem starken Fokus auf die Bedürfnisse deiner Wunschkunden und deiner Botschaft sichtbarer wirst, um langfristig mehr Kunden anzuziehen und erfolgreich zu sein.

---

### Wichtigste Erkenntnisse:

1. **Vision als Antrieb:** Deine Vision gibt dir Orientierung, auch in schwierigen Zeiten. Sie hilft dir, Entscheidungen nicht aus Angst, sondern aus Liebe und Überzeugung zu treffen.
  2. **Kundennutzen klar kommunizieren:** Deine Kunden müssen sofort erkennen, welchen Mehrwert sie durch deine Leistung erhalten. Dies ist entscheidend für den Erfolg deiner Kommunikation.
  3. **Emotionen verstehen und ansprechen:** Kunden entscheiden aus emotionalen Gründen. Sprich die Gefühle und Grundbedürfnisse deiner Zielgruppe an.
  4. **Klingelschild-Prinzip:** Dein Slogan und deine Positionierung müssen die Sprache deiner Kunden sprechen und auf ihre vermeintlichen Lösungen eingehen, um sie anzuziehen.
  5. **Langfristiger Erfolg durch Geduld:** Wirklich nachhaltige Ergebnisse brauchen Zeit, insbesondere wenn du die beste Lösung für deine Kunden anbietest und nicht nur das, was sie für richtig halten.
- 

### **Praktische Tipps und Anwendungen:**

1. **Reflektiere die Bedürfnisse deiner Kunden:**
  - Frage dich: Welche Grundbedürfnisse decke ich mit meiner Arbeit ab? (Sicherheitsbedürfnisse, soziale Bedürfnisse, Selbstverwirklichung usw.)
  - Welche emotionalen Probleme stehen hinter den offensichtlichen Herausforderungen meiner Kunden?
2. **Arbeite an deinem Unique Selling Point (USP):**
  - Was macht dich und deine Arbeit einzigartig? Warum kommen Kunden zu dir und nicht zu deinem Mitbewerber?
3. **Positioniere dich klar:**
  - Richte deinen Slogan und deine Botschaft auf die Probleme und Bedürfnisse deiner Wunschkunden aus.
  - Nutze die Bedürfnispyramide, um zu erkennen, wo deine Kunden stehen und wie du sie erreichen kannst.
4. **Gehe auf die Reise deiner Kunden ein:**
  - Sprich in deiner Kommunikation die vermeintlichen Lösungen deiner Kunden an und erkläre dann, warum deine Lösung besser ist.
5. **Erstelle Beiträge und Videos mit Gefühl:**
  - Vermitteln sie Sicherheit und Orientierung? Erzeugen sie Vertrauen und zeigen sie, dass du das Problem deiner Kunden verstehst?

---

## Häufig gestellte Fragen und Antworten:

- 1. Wie finde ich heraus, was meine Kunden wirklich brauchen?**
  - Setze dich intensiv mit ihren Problemen auseinander. Stelle Fragen, höre zu und analysiere ihre Bedürfnisse auf verschiedenen Ebenen (emotional, praktisch, strategisch).
- 2. Wie unterscheide ich mich von meinen Mitbewerbern?**
  - Schau in deine Testimonials und Kundenfeedbacks. Erkenne, was Kunden an dir schätzen, und arbeite dies in deiner Kommunikation heraus.
- 3. Warum dauert es so lange, bis Ergebnisse sichtbar werden?**
  - Kunden müssen dich und deine Botschaft erst wahrnehmen und Vertrauen aufbauen. Geduld und Kontinuität sind hier entscheidend.
- 4. Wie gehe ich mit Kritik oder Ablehnung um?**
  - Fokussiere dich auf deine Vision und die positiven Auswirkungen deiner Arbeit. Negative Kommentare können dir weniger anhaben, wenn du weißt, warum du tust, was du tust.

---

## Nächste Schritte oder Aufgaben für die Teilnehmer:innen:

- 1. Beantworte die sieben Fragen aus dem Call:**
  - Welche Grundbedürfnisse deckst du mit deiner Arbeit ab?
  - Warum kommen Kunden zu dir und nicht zu deinem Mitbewerber?
  - Bei welchen Kunden erzielst du die besten Ergebnisse?
  - Was halten deine Kunden für die beste Lösung?
  - Was ist deiner Erfahrung nach die beste Lösung?
  - Was ist der Hauptgrund, weswegen sich Kunden an dich wenden?
  - Was würde deinen Kunden fehlen, wenn es dich nicht gäbe?
- 2. Male dir die positiven Auswirkungen deiner Arbeit aus:**
  - Wie sieht das Leben deiner Kunden nach der Zusammenarbeit mit dir aus? Welche Veränderungen spüren sie? Welche Wirkung hat das auf ihr Umfeld?
- 3. Fokussiere dich auf die Erstellung von Inhalten:**

- Poste regelmäßig (mindestens 2–3 Mal pro Woche) Beiträge oder Videos, die deine Positionierung stärken und auf die Bedürfnisse deiner Kunden eingehen.

#### 4. **Bereite dich auf den nächsten Visibility Booster vor:**

- Arbeite an deiner Vision und deinen Antworten, um konkrete Strategien für deine LinkedIn-Präsenz zu entwickeln.

---

Deine Vision und dein einzigartiger Ansatz sind dein größtes Kapital. Halte daran fest, auch wenn der Weg manchmal stürmisch ist. Mit jedem Beitrag, jedem Video und jeder klaren Botschaft wirst du sichtbarer und ziehst genau die richtigen Kunden an. Der Erfolg kommt, wenn du fokussiert, authentisch und geduldig bleibst. Gehe los – der Weg wird sich unter deine Füße schieben, während du gehst.

#####

---

---

## **Visibility Booster 1:**

### **1. Hauptthema des Calls**

Wie du als Selbstständige mit authentischem, emotionalem Content auf LinkedIn sichtbar wirst, ohne dich von Angst, Druck oder äußeren Erwartungen blockieren zu lassen.

---

### **2. Wichtigste Erkenntnisse**

#### **1. Posten mit Freude und Sinn statt unter Druck:**

Statt aus Angst oder Zwang zu posten, solltest du den Sinn hinter deinen Beiträgen erkennen. Richte den Fokus auf deine Wunschkunden und darauf, was du ihnen emotional mitgeben kannst.

## 2. **Das eigentliche Problem deiner Wunschkunden:**

Menschen buchen dich nicht wegen des offensichtlichen Problems, sondern wegen der emotionalen Herausforderung dahinter. Finde heraus, wie sich deine Kunden fühlen und wie du ihnen helfen kannst, sich besser zu fühlen.

## 3. **Einfach machen:**

Perfektion ist nicht entscheidend. Fange an, probiere Dinge aus, und wachse durch die Erfahrungen. Dein persönlicher Stil und deine Geschichten machen dich unverwechselbar.

## 4. **Emotionale Verbindung schaffen:**

Geschichten aus deinem Alltag oder deiner Vergangenheit, die Gefühle und persönliche Erlebnisse widerspiegeln, ziehen deine Wunschkunden an und machen dich nahbar.

## 5. **Die Kraft von Authentizität:**

Sei du selbst, zeige Haltung und stehe zu dem, was dich ausmacht – auch wenn es polarisiert. Die richtigen Kunden werden sich von deiner Persönlichkeit angezogen fühlen.

---

## 3. **Praktische Tipps und Anwendungen:**

### 1. **Finde deine Wunschkunden:**

Überlege, mit welchen Kunden du bisher die besten Ergebnisse erzielt hast. Analysiere, warum sie dich gebucht haben, und richte deine Beiträge an diese Zielgruppe aus.

### 2. **Poste Geschichten mit Mehrwert:**

Schreibe über persönliche Erlebnisse, Herausforderungen oder Aha-Momente und ziehe eine Verbindung zu deinem Business. Teile, wie du Probleme gelöst hast, und gib konkrete Tipps.

### 3. **Beobachte dich selbst auf LinkedIn:**

Analysiere diese Woche, welche Beiträge dich ansprechen und warum. Übertrage diese Erkenntnisse auf deine eigenen Inhalte.

### 4. **Verwende Emotionen gezielt:**

Erzähle von Momenten, in denen du dich ähnlich gefühlt hast wie deine Wunschkunden. Zeige auf, wie du Herausforderungen gemeistert hast, und gib inspirierende Einblicke.

### 5. **Fokus auf den Nutzen:**

Zeige in deinen Beiträgen, wie sich das Leben deiner Wunschkunden durch deine Arbeit verbessern kann – beruflich und persönlich.

---

#### 4. Häufig gestellte Fragen und Antworten:

- **Frage:** Was tun, wenn ich Angst habe, mich persönlich zu zeigen?  
**Antwort:** Denke an deine Wunschkunden und daran, was du mit deinen Beiträgen für sie bewirken kannst. Andere Meinungen – ob von Kollegen oder Freunden – sollten dich nicht davon abhalten, deine Mission zu verfolgen.
  - **Frage:** Wie erzähle ich persönliche Geschichten, ohne zu privat zu werden?  
**Antwort:** Teile persönliche, aber keine privaten Erlebnisse. Erzähle Geschichten, die Emotionen transportieren, aber ziehe klare Grenzen zu deinem Privatleben.
  - **Frage:** Was mache ich, wenn niemand auf meine Posts reagiert?  
**Antwort:** Bleib dran, probiere neue Ansätze aus, und richte dich stärker auf deine Wunschkunden aus. Erfolg braucht Zeit und Konsistenz.
- 

#### 5. Nächste Schritte oder Aufgaben für die Teilnehmer:innen:

1. Schreibe diese Woche einen Beitrag, der eine persönliche Geschichte erzählt und eine Verbindung zu deinem Business herstellt.
  2. Beobachte deine Reaktionen auf Beiträge bei LinkedIn und finde heraus, welche Inhalte dich ansprechen und warum.
  3. Formuliere für dich klar, welches emotionale Problem du für deine Wunschkunden löst.
  4. Setze dir das Ziel, in den nächsten drei Monaten regelmäßig mit Freude und Authentizität zu posten.
  5. Bereite für den nächsten Call Fragen oder Beiträge vor, um konkretes Feedback zu bekommen.
- 

Du hast etwas Wertvolles zu geben, das nur du in dieser Form bieten kannst. Deine Wunschkunden warten darauf, von dir inspiriert zu werden. Lass dich nicht von Angst oder Zweifeln aufhalten – starte einfach. Jede kleine Geschichte, die du teilst, kann Großes bewirken. Mach weiter und leuchte wie ein Leuchtturm für die Menschen, die du erreichen möchtest!

---

---

