



# Anleitung

## Ein Angebot launchen, aber richtig!

Vielleicht hast Du in den letzten Jahren immer wieder an Deinem Angebot/an Deinem Kurs gebastelt. Vermutlich hast Du eine Menge Herzblut und Dein ganzes Wissen reingegeben – das hoffe ich jedenfalls!

Und dann bist Du rausgegangen: „Hey Leute, mein Angebot/Mein Kurs kann jetzt gekauft werden!“

Und dann das: Zirpende Grillen. Wehende Grasbüschel...keiner kauft!



Damit Dir das in Zukunft nicht mehr passiert, findest Du hier eine genaue Anleitung, um Deinen Kurs erfolgReich und erfolgLeicht zu launchen.



Deine Ariane

## So wird Dein Launch erfolgReich und erfolgLeicht:

Als online-Greenhorn ist es mir am Anfang auch passiert. Fälschlicherweise konzentrieren wir uns auf den Moment, in dem unser Kurs gekauft werden kann. Wir konzentrieren uns auf diesen einen Moment, an dem wir denken:

„Das Werk ist vollbracht! Liebe Welt, mein Kurs ist online! Ihr dürft nun buchen!“

Das ist normal. Schließlich hast Du Energie, Schweiß, Tränen und die eine oder andere lange Nacht in Dein Angebot gesteckt. Logisch ist die Verkaufsphase DEIN persönlicher Moment der Wahrheit.

Und es ist der Moment, den Du Dir ersparen kannst, wenn Du folgendes (meist unterschätztes) Geheimnis kennst:



# Die Pre-Launch Phase

Die Pre-Launch Phase kannst Du auch als Aufwärm-Phase bezeichnen. Hier ziehst Du mit den richtigen Inhalten die Menschen an, die genau jetzt in einer Lebensphase sind, in der ihnen Dein Kurs wie gerufen kommt.

Wenn Du Dich nicht auf den Pre-Launch fokussierst, werden beim Türenöffnen keine Interessenten da sein, die buchen.

## Ein Beispiel:

Anna ist eine Deiner Followerinnen auf Insta und fühlt sich von Deinen Posts und Inhalten gut abgeholt. Sie hat nicht mitbekommen, dass Du gerade einen Onlinekurs zum Thema „klarer und fokussierter im Alltag“ erstellst. Der Algorithmus hat es ihr nicht angezeigt, oder sie hat es in der Flut der Posts einfach übersehen.

Dann ist DER Tag da: Dein Onlinekurs kann gekauft werden. Anna ist ganz verwirrt von Deinem Post und denkt sich „Welcher Onlinekurs denn? Brauch ich den wirklich?“

Sie klickt auf die verlinkte Seite, überfliegt Dein Angebot (90% der Leser\*innen „scannen“ die Angebote nur, denn ihre Zeit ist so kostbar wie Deine) und sie entscheidet sich dagegen, weil:

- Sie nicht weiß, ob es wirklich das Richtige für sie ist
- Sie sorgt sich, dass sie es zeitlich nicht „schafft“
- Sie hat Angst davor, sich zu zeigen
- Sie glaubt nicht an die Möglichkeit, dass Deine Methoden ihr auch wirklich Klarheit und Fokus im Alltag bringen

Nochmal in Z e i t l u p e:

Sie glaubt nicht an die Möglichkeit!

Was Du also schon vorher tun kannst, ist, auf die Glaubenssätze und Vorannahmen Deiner potenziellen Kund\*innen einzugehen.

Zeig ihnen, auf welche Weise Dein Angebot ihnen dabei helfen könnte, zum Beispiel in kleinen Schritten mehr Struktur in ihren Alltag reinzubringen, und damit fokussierter und klarer zu werden.



Deshalb ist ein PRE LAUNCH so wichtig: Die Menschen müssen daran glauben, dass es auch für sie möglich ist. Den Pre-Launch kannst Du in Social Media und auch in Deinem Newsletter vornehmen.

Erst nach der Pre-Launch – Phase startest Du in den eigentlichen Launch, mit Cart-Opener, Buchungsbutton und allem, was dazugehört.

Dieser LAUNCH PLANER wird Dir dabei helfen:

Kurs \_\_\_\_\_ Start am \_\_\_\_\_ Angestrebte TN-Zahl \_\_\_\_\_

## Dein Launch Planer

Entspannt und fokussiert Deinen Kurs füllen



<b>4-5 Wochen</b>	Schicke wöchentlich kurze Newsletter, verlinke sie auf die Verkaufsseite	Plane, wie Du die 5 wesentlichen Fragen der Unentschlossenen in einem weiteren live Q&A beantwortest	Lade die Unentschlossenen zu einem weiteren live Q&A ein
<b>1-4 Wochen</b>	Gehe live auf Deinen Social Media Kanälen. Biete Möglichkeiten, Fragen zu stellen.	Setze weitere unterstützende Massnahmen um (ggf. Facebook Werbung schalten)	Nimm Dir Zeit für SelfCare!
<b>1 Woche</b>	3 kurze Newsletter mit letztem Aufruf. Kommuniziere, was "auf dem Spiel" steht. Anmelde-link mitsenden!	Halte die, die sich bereits angemeldet haben, auf den Laufenden. Lade sie ggf. schon in die Facebook Gruppe ein und teile ihnen mit, was sie zum Kursstart parat haben sollten (Schreibzeug etc)	Plane Dein Angebot für die, die lieber 1:1 gehen wollen
<b>1 Tag vor dem Start</b>	Überprüfe, ob Deine Technik funktioniert. Erwähne auch Deine Teilnehmer*innen per Mail daran, die Technik zu checken	Überprüfe, ob Deine Unterlagen vollständig sind	Beantworte letzte Anfragen und Mails. Hol alle TN*innen in die Facebook Gruppe. Veröffentliche einen Willkommenstext
<b>Nach dem Launch ist vor dem Launch</b>	Bitte um Testimonials	Hole im 1:1 Coaching noch Nachzügler ins Boot	Informiere Deine Newsletter-Abonnenten über den Start des Kurses und darüber, wann die nächste Gelegenheit ist, dabei zu sein. (Neue Warteliste!)

by Ariane Grünler

