


Die Blume der Kund*innengewinnung:

Dein Leitfaden für
Magnetisches Marketing
in 3 Schritten

Werde von
Traumkund*innen
gefunden, gebucht
und geschätzt!

Hallo!

[lillikoisser.at](https://www.lillikoisser.at)

[lillikoisser](#) 

Lilli Koisser 

Hallo! :) Schön, dass du hier bist. Ich freue mich über dein Interesse an **Magnetischem Marketing** und einer **selbstbestimmten Selbstständigkeit** - nach deinen eigenen Regeln und Vorlieben! 💪

Ich bin Lilli Koisser, **zertifizierte Business-Coachin** für Selbstständige, **gelernte Marketingkauffrau** - und ehemalige **SEO- und Content-Texterin**. 🗂️ Ich helfe dir, online von deinen **Traumkund*innen gefunden, gebucht und geschätzt** zu werden! 🏠

Dafür habe ich - erst für mich selbst als **Freelance-Texterin** und dann für meine Kund*innen - das **3-Schritte-System "Magnetisches Marketing"** in Form einer Blume kreiert. 🌸

Deine Lilli



Die 3 Phasen



Wie **mein vielfach erprobtes System zur Kund*innengewinnung** funktioniert, erfährst du in diesem praktischen **Leitfaden**: In den **3 Phasen für dein Magnetisches Marketing** mit

- ? je **5 wichtigen Leitfragen**, die du dir in dieser Phase stellen kannst, und
- ! den **3 häufigsten Fehlern**, die viele Selbstständige in dieser Phase machen.

Sehr gerne kannst du dir begleitend dazu diese **Folge in meinem Podcast "Pyjama-Business"** anhören (bzw. das **Transkript im Blog** lesen):

[!\[\]\(a03a7eb2f4046e1d3c76772003e549ea_img.jpg\) Magnetisches Marketing in 3 Schritten \(und die 9 häufigsten Fehler\)](#)

Ich bin **seit 2006 in der Werbe- und Marketingbranche** unterwegs und machte mich **2013 als Freelance-Texterin** selbstständig. Nach einigen Jahren voller 1:1-Projekte für Kund*innen beschloss ich, mein **eigenes Online-Business** zu gründen - und mein **Wissen über Marketing und Sales** an andere Freelancer*innen, Coaches und Expert*innen weiterzugeben. 🍷

Denn das waren schon immer die **Themen**, die meine Kund*innen beschäftigten:

- Wie finde ich meine **Positionierung**?
- Wie gewinne ich online **Kund*innen**?
- Wie werde ich bei **Google** gefunden?
- Wie bekomme ich mehr **Follower*innen**?
- Wie kann ich gut von meiner **Selbstständigkeit leben**?
- Wie hebe ich mich von meinen **Mitbewerber*innen** ab?
- Und das alles **ohne Überforderung und Burnout**? 😊



Mach's dir leicht!



Nachdem ich 2021 mit **ADHS (Aufmerksamkeits-Defizit-Syndrom)** diagnostiziert wurde, verstand ich auch plötzlich, warum ich in meinem Business immer mit **einfachen, wiederholbaren Systemen und Prozessen** gearbeitet hatte ... und mir alles **so leicht und einfach wie möglich** gemacht habe. 😊 Und **du kannst - und darfst - das auch!**

Auf den folgenden Seiten findest du die **3 Phasen**, die du in deiner Selbstständigkeit **in der richtigen Reihenfolge** durchlaufen solltest. Denn die meisten Gründer*innen fangen **am falschen Punkt** an - und machen es sich damit **unnötig schwer!** 🙄

Das 3-Schritte-System "**Magnetisches Marketing**" basiert auf meinen **eigenen Erfahrungen** - und denen von **hundertn Kund*innen** in meinem Onlinekurs "**Deine Website als Kundenmagnet**" und meinem Gruppenprogramm "**Business Bloom**". Es orientiert sich an **deinen eigenen Bedürfnissen**, aber auch an denen deiner **Traumkund*innen**. Denn Marketing bedeutet **nicht "Werbung machen"**, sondern vielmehr "**marktorientierte Unternehmensführung**".

Beantworte die **Fragen in diesem Leitfaden** gerne so, wie es **zum jetzigen Zeitpunkt** auf dich zutrifft oder sich **gut für dich** anfühlt. Es gibt dabei **kein Richtig oder Falsch** - und du musst die Fragen auch **nicht perfekt oder final** beantworten. 😊

Die Antworten werden sich im Laufe deiner Selbstständigkeit **verändern** und **mit dir mitentwickeln**. Hebe dir diesen **Leitfaden** also gerne auf, falls du ihn in Zukunft **nochmal verwenden** und dich vielleicht **neu ausrichten** möchtest! ♻️

Webinar für 0 Euro:

Wenn du **tiefer eintauchen** und das System **Schritt für Schritt** - und mit Begleitung, Coaching, Feedback, Support und Austausch - **umsetzen** möchtest: Ich bin mit meinen Angeboten (und den **dazugehörigen Communitys** aus motivierten und erfahrenen Selbstständigen) jederzeit für dich da!

Sehr gerne kannst du dir auch mein **Online-Training für 0 Euro** dazu ansehen: In 3 Schritten zum Kundenmagneten (mit den 3 häufigsten Fehlern bei der Kund*innengewinnung).

*Gut. Es ist irre, dass man immer noch etwas lernen kann. Da ich meine Website aktuell überarbeite, kam das gerade recht.
Ich mag, dass du immer wieder auch sagst, dass DU es so machst. Dass Dinge nicht allgemeingültig sein müssen.*

Danke für dieses Webinar und den vielen Input :)

Liebe Lilli, so liebe ich das: Kurz, klar und aufs Wesentliche reduziert 🙌 Für mich ist sehr hilfreich, dass du gleich Handlungsmöglichkeiten vorgibst – hab direkt eineinhalb Word-Seiten gebrainstormt 😊

Gut! Klarer Aufbau. Deine Gedanken / die Inhalte waren mir schon sehr vertraut (arbeite seit 1987 als Texter), aber haben mich dennoch genau dahin geführt, was auch bei mir wieder einmal ansteht: Fokussierung auf bestimmte Leistungen, Positionierung. Dafür Danke!

Dankeschön für die Motivation und Deine Anregungen.

Das Webinar war klasse. Viele tolle Tipps.

Liebe Lilli, vielen Dank für das Webinar und deine nützlichen Tipps.

Sehr gut!
Gut strukturiert, mit dem tollen, hilfreichen und aussagekräftigen Inhalt!

Viel Spaß beim Lesen, Bearbeiten und Umsetzen! 🥰

Deine Lilli

Phase 1: Positionierung

Deine Positionierung ist der **Samen**, den du mit deinem **eigenen kleinen Unternehmen** setzt. Wie **positionierst** du dich in deinem **Markt**? Dein Markt besteht aus deinen potenziellen **Kund*innen** (Abnehmer*innen) und deinen **Mitbewerber*innen** (Anbieter*innen). Es muss in diesem Markt eine **Nachfrage** nach deinem **Angebot** - und nach dir als **Anbieter*in** - geben!

Deine Positionierung ergibt sich meist **logisch aus deinen Wurzeln**: deiner Geschichte und Laufbahn, deiner Aus- und Weiterbildung, deinen persönlichen und beruflichen Erfahrungen, deinem Warum und deinen Werten, deiner Vision und deiner Leidenschaft. Ein Business, das nicht **zu DIR als Mensch passt**, wird dich wahrscheinlich nicht **langfristig glücklich** machen!



1. Positionierung

Angebote
Zielgruppe
Warum
Werte
Preise
Marktforschung
Akquise



Die 5 wichtigsten Leitfragen für deine Positionierung:

1. Was bietest du an, für wen, warum, und wie?

Welches **Problem** deiner Kund*innen löst dein Angebot, welches **Bedürfnis** befriedigt es oder welchen **Traum** ermöglicht es? Für wen genau, für welche **Personen(gruppen)**? Warum ist dir das **wichtig**? Und wie möchtest du gerne **arbeiten** und auch **wahrgenommen** werden - was sind deine wichtigsten **Werte**?

2. Wie viel kostet dein Angebot?

Wenn dir jemand diese **Frage** stellt - wie kannst du sie dann zufriedenstellend **beantworten**? Gibt es z. B. **Ab-Preise**, typische Preise, Beispielpreise, eine Preisspanne, Fixpreise, Staffellungen, eine Preisliste, Stundensätze...? Meine Tipps zur "richtigen" Preisgestaltung - Stundensatz, Pauschale, Paket, pro Minute, Wort- oder Zeilenpreis? - bekommst du in der **Podcast-Folge 22**.

3. In welchen Formaten ist dein Angebot erhältlich?

Dein Angebot ist das, was du grundsätzlich **für deine Kund*innen möglich machst** - z. B. in meinem Fall "online gefunden werden", "selbstbestimmt selbstständig sein" oder "ein Blühendes Business haben". Aber in welchen **Ausführungen / Formaten / Packages** bietest du das an? 20 Angebotsformate für Freiberufler*innen, Expert*innen und Coaches findest du in meinem **Podcast und Blog** zur Inspiration.

4. Wer sind deine Traumkund*innen dafür?

Mit wem würdest du **richtig gerne** arbeiten? Bei wem geht **dein Herz** auf? Welche Personen, Personengruppen, Branchen, Betroffenen oder Zwecke würdest du mit deinem Angebot am allerliebsten **unterstützen und bereichern**? Auch, wenn du vielleicht denkst, dass diese Personen **kein Geld, keine Zeit oder kein Interesse** an deinem Angebot haben? Schreibe sie trotzdem hier auf! 😊

5. Was bringt dein Angebot deinen Kund*innen?

Mal angenommen, du könntest deine **Traumkund*innen** zu deinen **Traumpreisen** für dein **Traumangebot** gewinnen: Was **hätten sie davon**, mit dir zu arbeiten? Was ist der **Mehrwert oder Nutzen** für sie? Was ist das **Ergebnis** eurer Zusammenarbeit? Was ist danach für sie **besser, leichter, einfacher, gelöst, erledigt**? Woran **erkennen** sie das in ihrem Alltag? Wie sieht "**das Leben danach**" für sie aus?



Die 3 häufigsten Fehler bei der Positionierung

Nr. 1: Beliebigkeit

Alles für jede*n anbieten, um möglichst viele Menschen anzusprechen und es allen recht zu machen.

Warum das ein Fehler ist:

Sprichst du alle an, sprichst du **niemanden** so wirklich an. Weil sich **niemand direkt angesprochen** fühlt, wenn deine Kommunikation zu **schwammig und breit** ist.

Warum dieser Fehler passiert:

Meist aus Unsicherheit oder **Angst, sich konkret auszudrücken**. Oder aufgrund des **Irrglaubens**, dass eine **größere Zielgruppe mehr Verkäufe** bedeutet. Das Gegenteil ist der Fall!

Wie du es besser machen kannst:

Konzentriere dich bei deinem Angebot auf das, was du **wirklich gut und gerne** machst (denn das merkt auch dein Gegenüber). Sprich gezielt nur die **Menschen** an, mit denen du **am liebsten arbeiten** möchtest - und traue dich, die anderen "**abzuschrecken**" oder von ihnen **nicht verstanden** zu werden. Das gilt auch für deine **Familie, Freund*innen, Kolleg*innen, Nachbar*innen** etc., die nicht zu deiner **Zielgruppe** gehören und **keinen Bedarf** für dein Angebot haben!



Nr. 2 Expert*innenbrille

Dir im stillen Kämmerlein Angebote ausdenken, statt echte Menschen zu fragen, was sie von dir brauchen.

Warum das ein Fehler ist:

Wie bereits angesprochen, sollte dein Angebot einen **tatsächlichen, bereits vorhandenen Bedarf** in deinem Markt decken. Diesen kannst du nur durch **Marktforschung, Austauschen und Zuhören** ermitteln - nicht isoliert von deiner Zielgruppe. Ohne "Match" (Übereinstimmung) wird dein Angebot von deiner Zielgruppe **nicht wahrgenommen** und / oder **nicht gekauft**.

Warum dieser Fehler passiert:

Viele Gründer*innen wollen sich erstmal **selbst verwirklichen** - oft geht das dann aber an der Zielgruppe vorbei. Oder: Als Expert*in denkst du, **selbst am besten** zu wissen, was deine Kund*innen **wollen und brauchen**, oder was für sie am besten ist. Aber Vorsicht vor dem "Fluch des Wissens":

Je mehr **Expertise und Erfahrung** du in deinem Thema hast, desto mehr **entfernst** du dich von deinen Kund*innen und **IHREM Wissensstand** als Lai*innen. Wer **hochgestochen im Fachjargon** kommuniziert, wird nur von **Kolleg*innen** verstanden - nicht aber von **potenziellen Kund*innen**.

Wie du es besser machen kannst:

Höre nie auf, **Marktforschung** zu betreiben, **neugierig und offen** zu bleiben, mit deiner Zielgruppe zu **sprechen**, aktiv **zuzuhören** und das zu **kreieren**, was von ihr gebraucht und gewünscht wird. Ich nenne das immer "Co-Kreation". Und das ist auch **viel einfacher und leichter zu verkaufen** als eigene Fantasiegebilde!

Tipp: In meinem **Kundenmagnet-Kurs** lernst du, wie du damit umgehen kannst, wenn deine Kund*innen **etwas anderes wollen** als sie eigentlich brauchen. 🍷

Nr. 3: Reichweiten-Wahn



Den Fokus sofort darauf legen, mehr Follower*innen und Reichweite zu bekommen, ohne dass Angebot und Zielgruppe klar sind.

Warum das ein Fehler ist:

Wenn du noch gar nicht wirklich weißt, was du eigentlich **anbieten** willst, wen du damit **erreichen** möchtest und was deine **Themen** sind, ist Social Media oft nur **Fleißarbeit**.

Warum dieser Fehler passiert:

Auch dieser Fehler basiert auf der Annahme: "Wenn ich nur **genügend Leute** erreiche, wird schon **irgendjemand kaufen**". Vielleicht ist mal ein **Glückstreffer** dabei, ja - aber wenn dein Angebot nicht als **hilfreich oder wertvoll** wahrgenommen wird, bringt dir auch **mehr Sichtbarkeit dafür** nichts. Es sehen dann einfach nur **mehr Leute, die es nicht interessiert**. 😊

Wie du es besser machen kannst:

Nutze Social Media (vor allem am Anfang) in erster Linie, um die **Bedürfnisse, Wünsche, Probleme, Ziele, Ängste, Vorurteile, Missverständnisse ...** deiner Zielgruppe in Bezug auf dein Thema oder Angebot zu ermitteln. Das geht auch mit einer **kleinen Reichweite** - oder in **Facebook-Gruppen, Foren und Communitys**, in denen **deine Traumkund*innen** sich bereits tummeln und austauschen.

Phase 2: Website

In deiner Website bzw. deiner **Onlinepräsenz** manifestiert sich deine Positionierung. Damit **präsentierst** du dich der Welt und wirst - wie ein Blumenstängel - nach außen hin **sichtbar**. Deine Website-Besucher*innen können sofort sehen, was du anbietest, für wen, ob ihr **zusammenpasst** und was sie von einer Zusammenarbeit mit dir **erwarten** können.

Deine Website ist außerdem das **Zuhause deines Contents** (Blogartikel, Podcast-Episoden, YouTube-Videos ...) und macht dich **unabhängig von Job- oder Social-Media-Plattformen**. Jedes neue Content-Stück ist wie ein **digitaler Flyer** - eine Einladung auf deine Website.

Regelmäßig neuer Content lässt deine **Präsenz wachsen** wie die Blätter am Blumenstängel. Und: Deine Website-Inhalte können **jederzeit, rund um die Uhr, auf der ganzen Welt, unabhängig von dir** über Suchmaschinen **gefunden** und in sozialen Netzwerken, E-Mails etc. als Link **geteilt** werden!

2. Website

- Persönlichkeit
- Branding
- Funnel
- Leadgenerierung
- SEO
- Texte
- Content



1. Positionierung

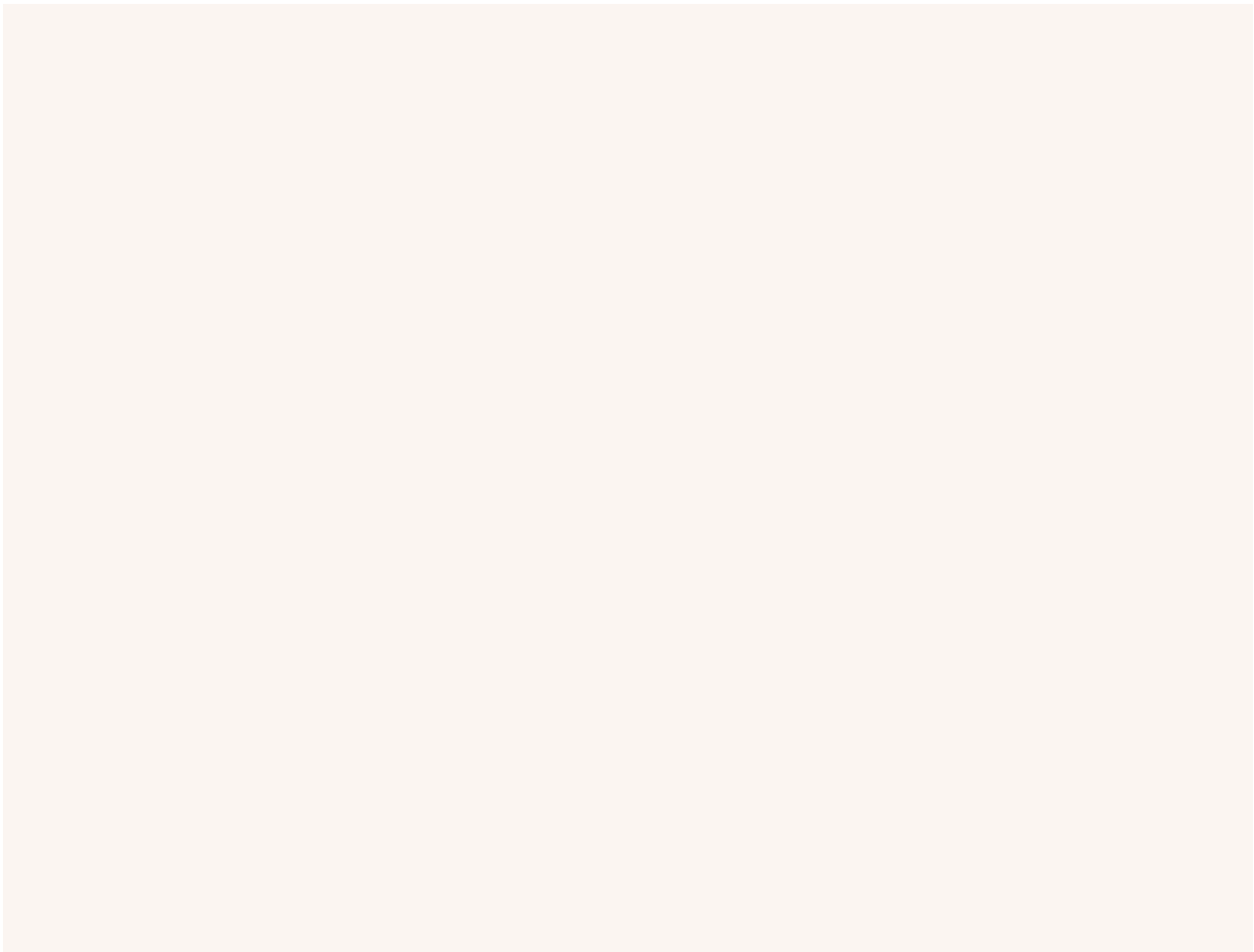
- Angebote
- Zielgruppe
- Warum
- Werte
- Preise
- Marktforschung
- Akquise



Die 5 wichtigsten Leitfragen für deine Website

1. Was zeichnet dich aus und macht dich anders als die anderen?

Es gibt viele, die dasselbe machen und anbieten wie du. Aber **DICH** gibt es nur einmal! Welche **Erfahrungen** haben dich geprägt? Mit welchen **Methoden** arbeitest du? Vertrittst du eine "**unpopular opinion**" (unpopuläre Meinung) in deiner Branche? Hast du gewisse **Eigenheiten**, mit denen du verbunden wirst? Wirst du auf einen interessanten **Aspekt** immer wieder angesprochen? Hast du etwas **Außergewöhnliches** erlebt oder erschaffen?



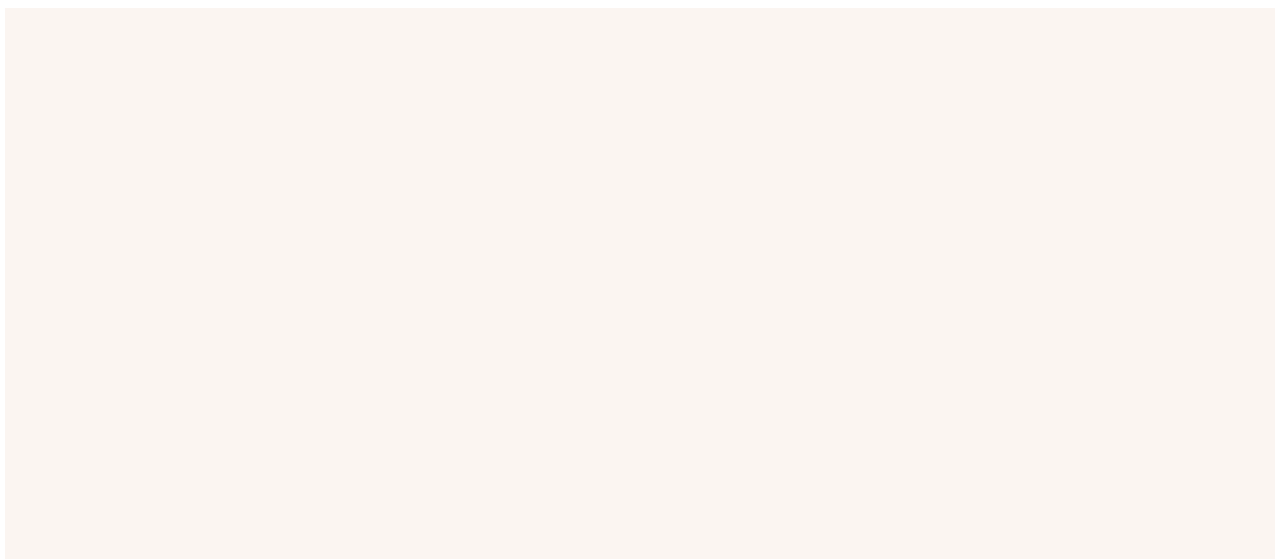
2. Wie stellst du dich und dein Angebot online dar?

Was sollten Interessierte über dich und dein Angebot **wissen**, bevor sie mit dir arbeiten? Wie schaffst du einen **Wiedererkennungswert** in deinem Auftritt? Wie spricht, schreibt und klingt deine **(Personen-)Marke**? Wie **sieht** sie aus? Wie **fühlt** sie sich an? Wofür **stehst** du? Wofür bist du **bekannt** (oder willst du bekannt werden)?



3. Wonach suchen deine Traumkund*innen bei Google?

“Zu niemandem ist man **ehrlicher** als zum Suchfeld von **Google**.”, sagte Constanze Kurz so treffend. Wie drücken deine potenziellen Kund*innen ihr **Problem**, ihr **Ziel** oder ihre **Frage** aus - in ihrer **Sprache**, mit ihren eigenen Worten? Oft sind diese Ausdrucksweisen viel **einfacher, uninformativer und weniger konkret** auf dein Angebot abzielend als deine Sprache als Expert*in. Zum Beispiel: “**Kind will nicht in die Schule was tun**” (informationsbasierte Kund*innensprache,) vs. “**Eltern-Coaching Wien**” (angebotsbasierte Expert*innensprache). Nutze [diese 5 Keyword-Tools für deine Recherche](#) der richtigen Suchbegriffe!



4. Wie kannst du Interessent*innen auf dein Angebot vorbereiten?

Eine essentielle Funktion von Website-Texten und kostenlosen Online-Inhalten ist die **Aufklärungs- und Mindset-Arbeit** bei deinen potenziellen Kund*innen. Oft haben sie noch **Missverständnisse, Vorbehalte, Bedenken oder Hindernisse** in Bezug auf dein Angebot (oder **kennen es noch gar nicht** als mögliche Lösung für ihr Problem). Was müssen deine Traumkund*innen erst **verstehen, erkennen, verändern oder neu denken**, um bereit für dein Angebot zu sein?

5. Welche Inhalte (Text, Bild, Video, Audio...) dienen dir und deiner Zielgruppe?

Um **Texte** wirst du auf deiner Website nicht herumkommen. 😊 Mit der Zeit stellt sich dann aber meist die Frage: Welche **Form von Content** soll ich anbieten, um gefunden zu werden? Meine Faustregel: Wenn du lieber **schreibst**, starte einen **Blog**. Wenn du lieber **sprichst**, biete einen **Podcast** an. Wenn du die **Kamera** liebst (oder dein Thema sehr **visuell** ist), launche einen **YouTube-Kanal**. Tipp: Auch die **Audio- und Video-Dateien** kannst du in Form von Blogartikeln **auf deiner Website einbetten**, z. B. mit Transkripten zum Nachlesen oder zusätzlichen Tipps und Inhalten. Was eignet sich **aktuell am besten** für dein Thema, deine Vorlieben und deine Zielgruppe?



Die 3 häufigsten Fehler bei der Website

Nr 1: Ich-Zentrierung

Den Fokus auf dich und dein Angebot legen (statt auf die Probleme und Wünsche deiner Zielgruppe).

Warum das ein Fehler ist:

Viele Website-Texte holen die Besucher*innen nicht dort ab, **wo sie gerade stehen** - z. B. **emotional** (wie geht es ihnen?), den **Wissensstand** betreffend (welches Vorwissen bringen sie mit?), oder mit welchem **Ziel** sie die Website aufgesucht haben (was wollen sie tun oder wissen?). Das ist wie in ein **Restaurant** zu gehen, in dem niemand dich **begrüßt**, du die Gerichte auf der Karte nicht **verstehst** und du zwei Stunden lang auf dein Essen **warten** musst. **Frustrierend!** Du wirst dieses Restaurant bestimmt **nie wieder** aufsuchen. Und auch die **einmal besuchte Website** in Zukunft links liegen lassen.

Warum dieser Fehler passiert:

Viele Selbstständige denken, dass sie auf ihrer Website in erster Linie **sich selbst und ihr Angebot darstellen** sollten - wie eine Art **digitale Visitenkarte** oder ein **virtuelles Schaufenster**. Das ist total verständlich, aber leider ein sehr verbreitetes **Missverständnis!** Die Website-Besucher*innen interessieren sich nicht in erster Linie **für dich**, sondern dafür, was du **für sie** tun kannst.

Wie du es besser machen kannst:

Auf deiner Website stehst **nicht du im Mittelpunkt**, sondern die Besucher*innen - deine **Traumkund*innen**. Ja, deine Website ist deine **Bühne** - aber stelle dir beim Schreiben vor, dass du den **Scheinwerfer** nicht auf dich, sondern auf die **Lesenden** richtest! Indem du z. B. **Sätze mit "Du"** statt mit "Ich" beginnst. **Wer** sind sie? Was **wollen** sie? Welche **Fragen** stellen sie sich? In welcher **Situation** befinden sie sich gerade? Wo wollen sie gerne **stattdessen** hin? Wie **geht es ihnen** gerade? Und wo kommst **du** ins Spiel auf ihrem **Weg von A nach B?**

Nr. 2: Veraltete Vorurteile



Denken, dass Suchmaschinenoptimierung technisch und kompliziert ist (statt einfach und intuitiv).

Warum das ein Fehler ist:


SEO (Search Engine Optimization oder Suchmaschinenoptimierung) bedeutet nicht, dass du etwas **"für Google"** machst. Oder dass du versuchst, jemanden **auszutricksen** oder zu **manipulieren**. Oder dass du ein **Technik-Genie** sein musst. Im Gegenteil! SEO bedeutet **Kund*innenservice** (du hilfst deinen Kund*innen, die **richtigen Antworten und Angebote** für ihre Fragestellungen zu finden) und **Empathie** (du kannst dich in sie hineinversetzen und ihnen genau das **zur Verfügung stellen**, was sie im Moment suchen und ihnen weiterhilft).

Warum dieser Fehler passiert:

Leider war es **früher** - in den 2000er Jahren - tatsächlich so, dass man die Suchmaschinen noch mit **billigen Tricks** (wie weißem Text auf weißem Hintergrund) austricksen konnte. Aber: Google ist ja nicht doof. Würden immer nur **grottige Suchergebnisse** angezeigt werden, würde bald niemand mehr die **weltgrößte Suchmaschine** nutzen. Sie überarbeiten ihre **Funktionsweise** also unermüdlich, um die Suchergebnisse **immer besser für die Google-Nutzer*innen** zu machen. Nur leider haben viele noch dieselben **Vorurteile** wie vor 20 Jahren.

Wie du es besser machen kannst:

Wie **Jakob Nielsen** es auf den Punkt gebracht hat: **Long-Term SEO = Well-Served Users**. Also **langfristige Suchmaschinenoptimierung** = gut versorgte, **zufriedene Nutzer*innen** deiner Website. Merke dir: Was **gut für die Nutzer*innen** ist, ist auch gut "für Google" - denn die Rankings werden vom **Nutzungsverhalten der Menschen** bestimmt. Der beste = **beliebteste Content gewinnt** und wird ganz oben auf **Seite 1 bei Google** angezeigt!

Tipp: In meinem **Kundenmagnet-Kurs** lernst du Schritt für Schritt, was das konkret bedeutet (es gibt **viele wichtige Faktoren** dafür) - und wie du **deine Website attraktiv für Suchende** im Internet gestaltest. Und damit **attraktiv für Google** und auch andere Suchmaschinen. 

Nr. 3: Perfektionismus



**Monatelang an der perfekten Website arbeiten
(statt mit einer ersten, unperfekten Version rauszugehen).**

Warum das ein Fehler ist:

Deine Website kann immer nur das **repräsentieren**, was bei dir schon **vorhanden** ist. Die notwendige **Klarheit** (über Angebot, Zielgruppe, Werte, Content-Themen etc.), um **anziehende Website-Texte** zu schreiben, bekommst du aber erst, NACHDEM du sie **veröffentlicht** hast. Ich weiß, es ist **paradox**. 😊 Aber erst durchs Rausgehen, Sichtbarmachen, Anbieten, Testen, Zeigen, Erleben und Tun **kristallisiert** sich heraus, was du **auf deiner Website schreiben** solltest.

Warum dieser Fehler passiert:

Ich kann es total nachvollziehen, dass man erst etwas **“in der Hand haben”** oder **“zum Herzeigen”** haben will, bevor man sich **sichtbar** (und damit **angreifbar!**) macht. Eine öffentliche Website kann **gesehen, bewertet und kritisiert** werden. Davor haben wir **Angst** - und das wollen wir so weit wie möglich **hinauszögern**. Die Website-Basterei ist also oft ein **Vermeidungsverhalten**, um sich **weiterhin verstecken** zu können. Oder sie so **“perfekt” wie möglich** zu machen (es gibt keine perfekte Website!), um **Kritik** so weit wie möglich **vorbeugen** zu können.

Wie du es besser machen kannst:

Bringe bewusst eine **erste, unperfekte, unfertige Version** deiner Website online. **Optimiere** sie dann im **laufenden Betrieb** mit den **Erfahrungen**, die du machst, und dem **Feedback** und den **Fragen**, die du bekommst. Begreife deine Website als **Work in Progress**, die sich mit dir **mitentwickelt** - und jederzeit **angepasst, verändert und verbessert** werden kann. Aber eben erst, nachdem sie **live** ist. 😊

Phase 3: Reichweite

Erst im dritten Schritt geht es darum, **mehr Menschen** mit deinem Angebot und Content zu erreichen. Denn erst jetzt hast du etwas, das du Interessierten **tatsächlich anbieten** kannst! Das heißt nicht, dass du erst jetzt einen **Instagram-Account starten** oder **auf Facebook über deine Selbstständigkeit reden** darfst. Es geht um den **FOKUS**, den du in jeder **Phase** des Magnetischen Marketing hast. Erst die **Grundlagenarbeit** machen und dann **skalieren** - nicht umgekehrt.

Es gibt sehr viele verschiedene **Möglichkeiten**, Menschen on- und offline zu **erreichen**. Wichtig ist in erster Linie nicht, **WIE** du sie erreichst (es gibt nicht den einen Weg, der für alle richtig ist), sondern **DASS** du deine Traumkund*innen mit **deiner Botschaft** erreichst. Egal ob auf Facebook, Instagram, Pinterest, LinkedIn, TikTok, Snapchat, in ihrem E-Mail-Posteingang, in ihrer Lieblingszeitschrift oder bei einem Netzwerktreffen oder auf einer Messe. Gehe auf sie zu und in **Kontakt** mit ihnen!



2. Website

- Persönlichkeit
- Branding
- Funnel
- Leadgenerierung
- SEO
- Texte
- Content

1. Positionierung

- Angebote
- Zielgruppe
- Warum
- Werte
- Preise
- Marktforschung
- Akquise

3. Reichweite

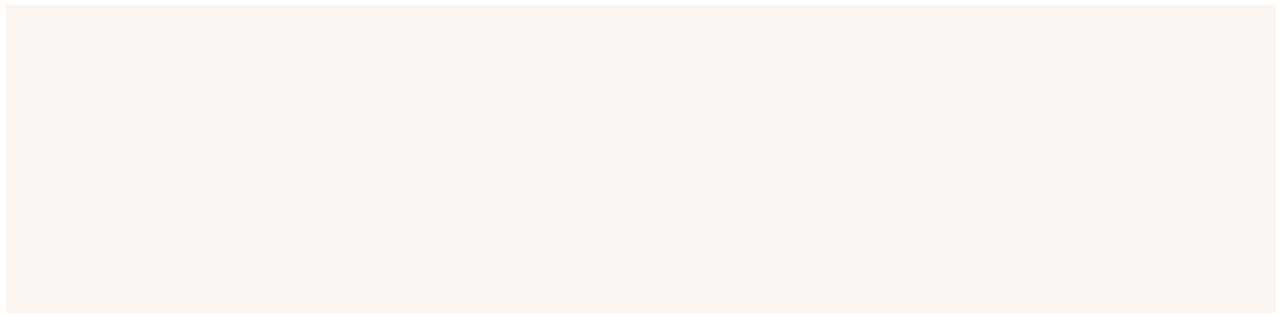
- Content
- Freebies
- Social Media
- Newsletter
- Launches
- Community-Aufbau
- Expert*innenstatus



Die 5 wichtigsten Leitfragen für deine Reichweite

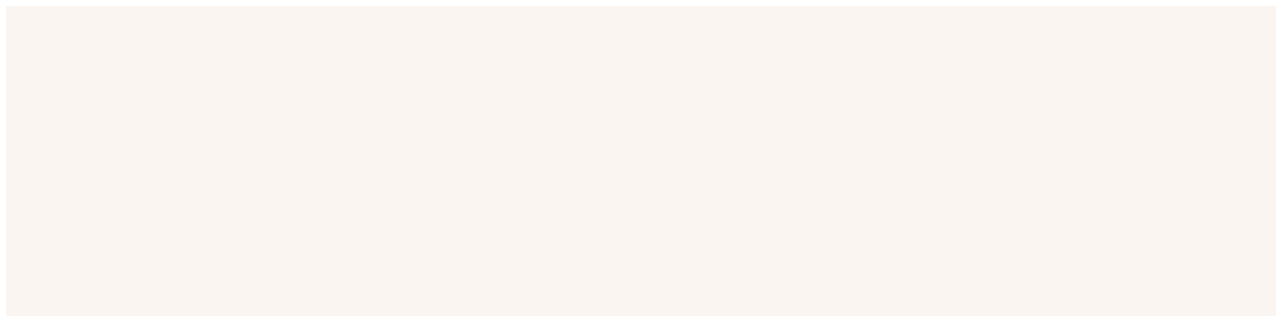
1. Welche Themen interessieren deine Traumkund*innen rund um dein Angebot?

Denke hier unbedingt über **angebotsbezogene Fragen** wie "Wie viel kostet es?" hinaus. Was bewegt deine Zielgruppe? Über welche **Fragen, Probleme, Ziele, Wünsche, Träume** denken sie nach oder tauschen sie sich aus? Was würden sie sich vielleicht gar **nicht trauen**, zuzugeben oder auszusprechen? Wie kannst du ihnen auf einer **menschlichen Ebene** begegnen und Themen aufgreifen, die sie **berühren**?



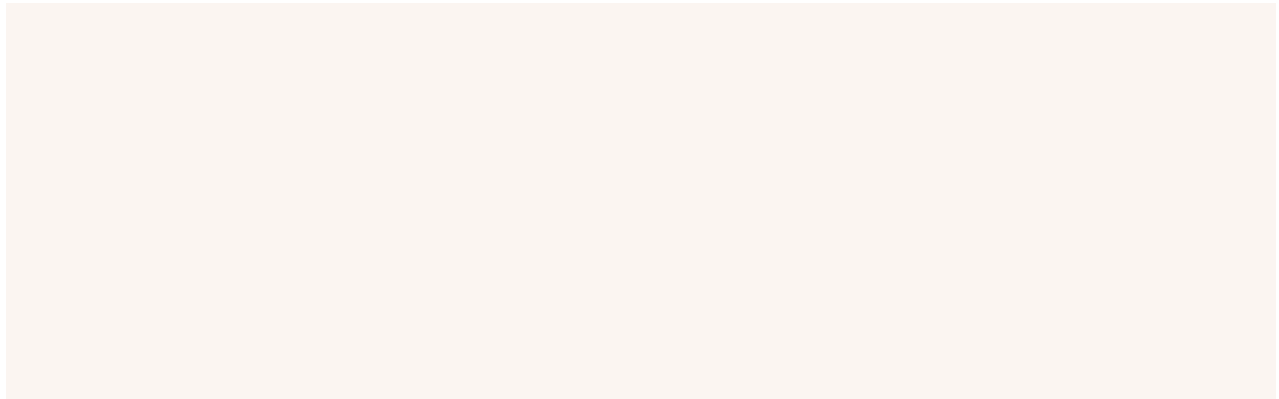
2. Wie und wo kannst du mehr Traumkund*innen auf dich und dein Angebot aufmerksam machen?


Wo halten deine **potenziellen Kund*innen** sich auf - **online** und **offline**? Welche **Apps** nutzen sie? Auf welchen **Websites** oder **Plattformen** würden sie Online-Werbung von dir sehen? Auf welche **Veranstaltungen** gehen sie? In welchen **Facebook- oder LinkedIn-Gruppen** kommentieren sie? Wo kannst du von ihnen **gesehen werden**?



3. Wie kannst du die Menschen, die schon DA sind (Follower*innen, Abonnent*innen) zu Käufer*innen machen?

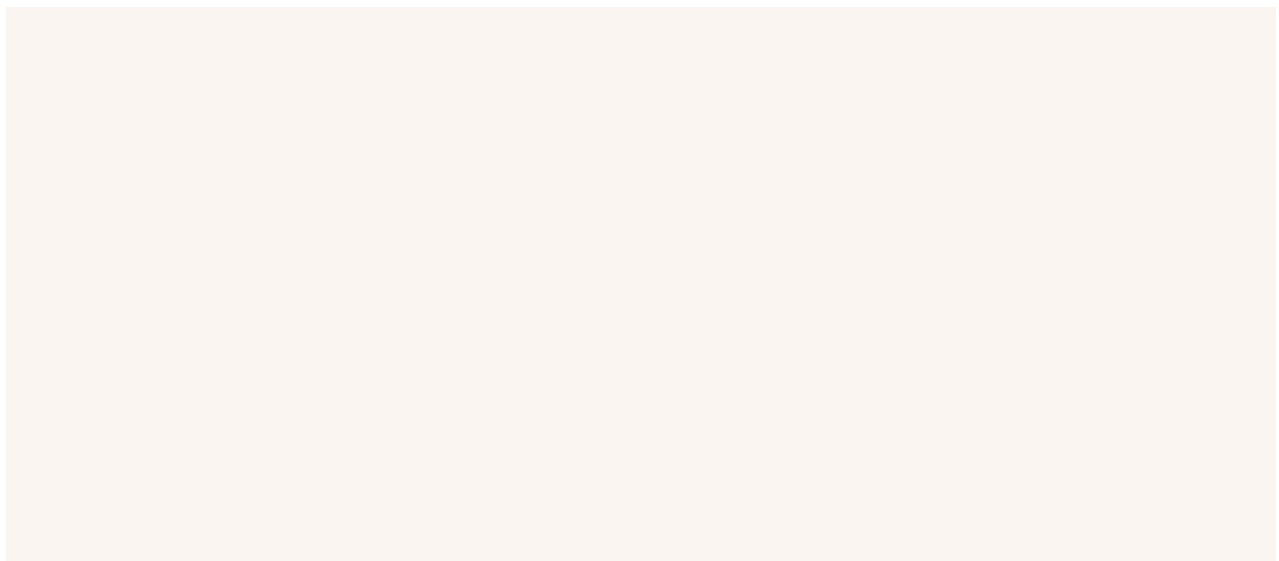
Oft sind wir so damit beschäftigt, **neue Follower*innen oder Newsletter-Abonnent*innen** zu gewinnen, dass wir die **vernachlässigen**, die wir schon haben. Dabei könntest du diese schon **für dich gewinnen** und musst nicht erst bei Null beginnen! Sie **kennen** dich schon, **folgen** dir schon und **vertrauen** dir schon. Wissen sie auch schon, was es bei dir **zu kaufen** gibt? Wie du **ihnen helfen** kannst? Und wie sie an **dein Angebot** kommen? Mache es ihnen **leicht**, dich zu buchen!



Tipp: In meinem **Kundenmagnet-Kurs** lernst du, was ein **"Sales Funnel"** ist - und wie du deine eigenen **Verkaufsprozesse** einfach und verständlich **gestalten** kannst, damit Interessierte **gerne bei dir buchen**. 

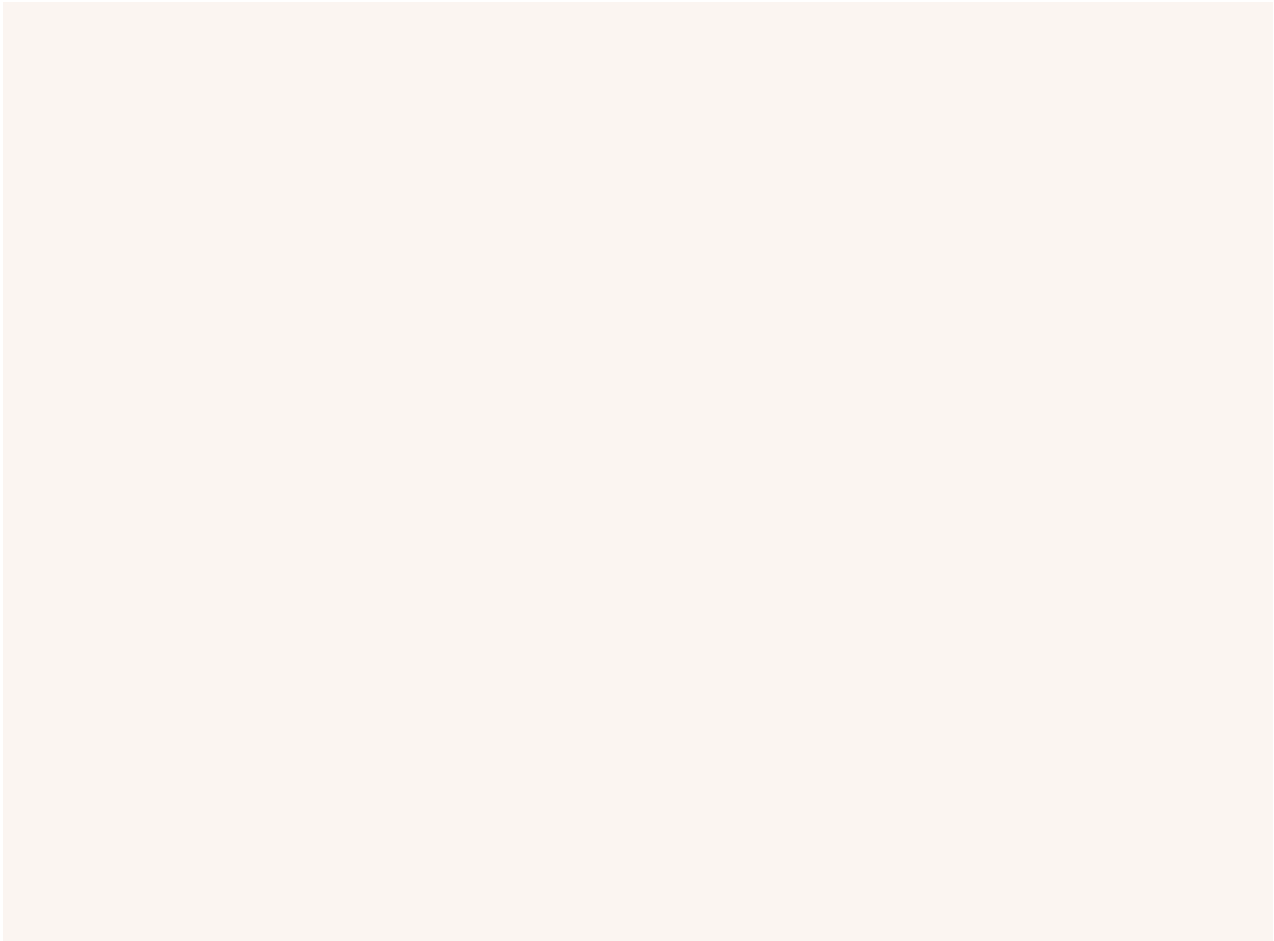
4. Welche Marken, Medien und Influencer*innen haben dieselbe Zielgruppe wie du?

Ja, es ist super, dir eine **eigene Community** aufzubauen - aber neben deiner eigenen gibt es ganz **viele Communities**, die vor **deinen Traumkund*innen** nur so wimmeln. Welche **Blogs** oder **Zeitschriften** lesen sie? Welche **Podcasts** oder **YouTube-Kanäle** finden sie gut? Zu welchen **Büchern** schreiben sie Rezensionen bei Amazon? Welchen deiner **Kolleg*innen** folgen sie schon auf Instagram? Welche **Marken** lieben sie? Wie könntest du mit diesen **kollaborieren** oder **interviewt** werden?



5. Wie kannst du eine Community aus Gleichgesinnten und Interessierten kreieren?

Deine Kund*innen **verbindet** wahrscheinlich nicht nur das Interesse an deinem Angebot, sondern noch **viel mehr**: Gemeinsame Werte, Meinungen, Überzeugungen, Sehnsüchte, Bedürfnisse, Einstellungen, Weltanschauungen ... Wie kannst du es **ermöglichen**, dass untereinander eine **Gemeinschaft** entsteht und man sich gegenseitig **austauscht, fördert und auffängt**? Dass deine Zielgruppe sich bei dir **zugehörig und verstanden** fühlt?





Die 3 häufigsten Fehler bei der Reichweite

Nr. 1: Masse statt Klasse

Den Fokus auf die Anzahl der Follower*innen (quantitativ) statt auf die Interaktionen und Gespräche (qualitativ) legen.

Warum das ein Fehler ist:

Die Anzahl der Follower*innen sagt erstmal nicht viel über den **Erfolg** aus (was auch immer Erfolg für dich persönlich bedeutet). Follower*innen können **gekauft** oder über ein iPad-Gewinnspiel **angelockt** worden sein. Wenn diese Personen aber absolut nicht zu dir **passen**, nicht mit deinem Content **interagieren** und nicht bei dir **kaufen**, bringen sie dir **nichts!**

Im Gegenteil. Sie ziehen nur deine **Interaktionsrate** (den Anteil der Follower*innen, die tatsächlich auf deine Beiträge **reagieren**) nach unten. Und damit deine **Reichweite** - denn die **Algorithmen** spielen natürlich lieber **Beiträge** aus, die wie verrückt **geliked**, heiß **diskutiert** und fleißig **geteilt** werden. Mit inaktiven Fake-Follower*innen ist das sehr viel **schwieriger**.

Warum dieser Fehler passiert:

In unserer Gesellschaft machen wir den **Wert eines Menschen** oder die **Validität seiner Expertise** leider oft an **Zahlen** fest. Die Anzahl der Follower*innen ist eine sogenannte **Vanity Metric**, also eine **Eitelkeits-Kennzahl**. Wir ziehen daraus - unbewusst oder bewusst - **Rückschlüsse** auf Macht, Einfluss, Erfolg, Expertise, Erfahrung, Beliebtheit und noch viel mehr. Aber ist das wirklich so - **mehr Follower*innen = wertvollerer Mensch?**

Wie du es besser machen kannst:

Du brauchst nicht **VIELE** Follower*innen, um deine **Traumkund*innen** zu gewinnen, sondern die **RICHTIGEN**. Lieber eine **kleine, aber feine Community** aus perfekt **zu dir passenden Personen**, als eine **riesige Reichweite** bei Menschen, mit denen du eigentlich **lieber nicht** arbeiten würdest (und die nie von dir kaufen werden).

Nr. 2: Steinzeit-Angst



Angst davor haben, jemanden zu nerven oder Hater*innen-Kommentare zu bekommen (statt den Fokus auf die, die dein Angebot gut finden und brauchen, zu legen).

Warum das ein Fehler ist:

Wenn du immer auf der **sicheren Seite** bleibst, um ja keine **Kritik** zu ernten oder keine **Gegenmeinung** zu hören, bist du automatisch dazu gezwungen, schwammig, beliebig, glatt und **ohne Ecken und Kanten** zu kommunizieren. Also: **Langweilig** und trocken!

Warum dieser Fehler passiert:

Es ist zutiefst **menschlich und natürlich**, nicht "aus der Herde stechen" oder von deiner Gemeinschaft "geächtet und verstoßen" werden zu wollen. Denn evolutionär gesehen war das früher **lebensbedrohlich** für uns. Wir Menschen können in der Gruppe am besten überleben und wollen daher nicht anecken. Und unser **Steinzeitgehirn** verbindet damit noch immer **Lebensgefahr!** Genauso, wie es den Fokus immer auf das **Negative oder Bedrohliche** lenkt, um unser **Überleben** zu sichern. Das ist der **Job deines Gehirns**, und es ist gut und normal, dass es das macht! Außerdem haben wir wahrscheinlich alle in der Familie, im Umfeld, in der Schule, der Ausbildung oder dem Beruf **Erfahrungen gemacht**, die uns **Kritik oder Konflikten aus dem Weg gehen** lassen. Und: Vielleicht hast du ein **Trauma, Diskriminierungserfahrungen**, eine **Angststörung**, "**Rejection Sensitivity Disorder**" (eine häufige Begleiterkrankung von ADHS) oder andere **Hintergründe**, warum du **Angst vor Sichtbarkeit oder Zurückweisung** hast. Sei also gerne **sanft** mit dir selbst, wenn du kannst!

Wie du es besser machen kannst:

Alleine das **Bewusstsein** darüber, dass dein Hirn dir gerade **panisch Gefahr meldet**, obwohl nur ein Heinz einen **doofen Kommentar auf YouTube** hinterlassen hat, kann schon helfen, **gelassener** damit umzugehen. In unserem **Alltag** müssen wir üblicherweise nicht mit Verfolgung oder **Gefahr rechnen**, wenn wir unsere Meinung sagen oder anecken. Wenn du kannst, dann **nutze diese Privilegien**, um **deine Botschaft** in die Welt zu tragen! Wir brauchen dringend **mehr gute Angebote und Communitys**, die **sichtbarer** werden. Und wenn du nicht kannst, aber **gerne möchtest** und dich **eingeschränkt** fühlst, dann hilft dir vielleicht **professionelle Unterstützung**, um mit deiner Angst besser umzugehen.

Nr. 3: Ungeduld



**Zu kurzfristig denken und zu ungeduldig sein
(statt Geduld und Zuversicht zu haben).**

Warum das ein Fehler ist:

Ungeduld kann zu vielen **ungünstigen Entscheidungen** und Situationen führen. Vielleicht überspringst du die **Grundlagenarbeit** (das zu finden, was zu DIR passt) und stülpst dir etwas **Fremdes** über (oder **kopierst** andere). **Launches** werden übers Bein gebrochen, ziellos **Content und Freebies** erstellt, Geld in nicht funktionierende **Werbeanzeigen** investiert ... und Monate später musst du erst wieder **von vorne anfangen**, weil es für dich **nicht funktioniert** - und hast viel **Zeit und auch Geld verloren**.

Warum dieser Fehler passiert:

Ich glaube, dass hier **viele Ursachen** zusammenkommen können: Vielleicht **finanzieller Druck**, weil nicht genügend Rücklagen vorhanden sind. **Emotionaler Druck**, weil man endlich erfolgreich sein oder dem zweifelnden Umfeld etwas beweisen will. Eine **Gesellschaft**, in der alles immer schnell und perfekt sein muss. Das **Vergleichen** mit anderen, die doch scheinbar alles so schnell, mühelos und perfekt hinkriegen? Und **Marketing-Botschaften** wie "Über Nacht reich werden", "in 3 Monaten 6-stellig verdienen", "So startest du auch komplett ohne Wissen und Erfahrung ein erfolgreiches Unternehmen" etc., die **falsche Erwartungen** schüren.


Wie du es besser machen kannst:

Nimm dir die Zeit, die du brauchst, um **deinen Weg zu finden und zu gehen** - in deinem Tempo, deiner Entwicklung, deiner Energie, deinen Möglichkeiten, deinem Rahmen. Konzentriere dich auf **dich selbst** und **deine Kund*innen** - und niemanden sonst. Du musst niemandem etwas **beweisen**, niemandem **gerecht werden** und bist niemandem schnellen Erfolg **schuldig**.

Sorge für einen **Notgroschen** oder **Plan B** für mehrere Monate ohne Einkommen, damit du nicht so schnell unter Druck gerätst. Die **Entwicklung** eines funktionierenden Angebotes samt Marketing, Verkaufsprozess, Lieferung / Durchführung, Optimierung, Unternehmensführung etc. braucht **Zeit!** Gib dir falls möglich den Raum und die **Erlaubnis**, dich **auszuprobieren**, aus Fehlern und falschen Abzweigungen zu **lernen** und sie als **Teil des Weges** anzusehen.

Jetzt Magnetisches Marketing lernen: - Schritt für Schritt und gemeinsam!

Dir hat das Workbook **gefallen** und du hättest gerne **mehr davon**?

Dann komm gerne für **0 Euro** in mein **Webinar "In 3 Schritten zum Kundenmagneten"**! Du lernst darin die **3 häufigsten Fehler bei der Kund*innengewinnung** - und was du stattdessen tun solltest, um deine **Traumkund*innen zu gewinnen**. Hier kannst du dich **direkt anmelden** und dir das **Online-Training on demand** ansehen: www.lillikoisser.at/webinar 

Wenn du jetzt wissen möchtest, wie ich dir dabei helfen kann, diese **3 Schritte entspannt, selbstbewusst und erfolgreich umzusetzen**, dann sieh dir gerne **meine Angebote** an: www.lillikoisser.at/arbeite-mit-mir. Ich helfe dir sehr gerne in meinem **Kundenmagnet-Kurs** oder im Gruppenprogramm **Business Bloom**.

Ich freue mich auf dich - und wünsche dir ein **blühendes Business!** 

Deine Lilli

www.lillikoisser.at/webinar

 lillikoisser.at

 [lillikoisser](https://www.instagram.com/lillikoisser)

 [Lilli Koisser](https://www.pinterest.com/lillikoisser)

