



Tag 10

Sichtbarkeit

„Lass dein Licht in die Welt strahlen“



Diana Lang - Schön
Coaching bei Hochsensibilität
www.diana-langschoen.de

Beachte bei deinen Auftritten – egal, ob auf einem Messestand, bei einem Vortrag oder auf den sozialen Plattformen (Instagram, Facebook, Twitter, TikTok, What'sAPP) – deinem Lieblingskunden nah zu sein. Schaffe Nähe, d.h. Auch eine Beziehungen zu deinem Kunden / Klienten aufzubauen und das geht ganz einfach durch:

- 1) Vorträge & Ausstellungen
- 2) Werbeartikel & Flyer, Visitenkarten etc.
- 3) Inserate
- 4) **Soziale Medien** – hier erreichst DU die meisten Menschen in deutschsprachigen Ländern, wie Deutschland, Österreich und Schweiz → Facebook ist mein Lieblingssort an dem ich mich gerne tummle.....:-)

Du kannst Posts mit individuellem Text schalten oder auch Live-Videos machen oder aber auch Werbefilme, normale Filme etc. Am schnellsten und besten stellst du eine Beziehung zu deinem Traumkunden her indem du bei deinen Posts einfach ein Selfie mit Text gestaltest oder eben gleich ein Live-Video machst.

An dieser Stelle möchte ich dich darauf hinweisen, dass ich in in Zukunft ein Training anbieten werde, welches dir zeigt, wie du neben deinem Privatprofil bei FB eine Fanseite inkl. Einer Gruppe (Funnel) erstellen kannst. Dieses Training werde ich bei Zeiten automatisieren und wie man auch gezielt Werbung schaltet um noch mehr Traumkunden ins Leben zu ziehen (Schritt für Schritt Anleitung zum Aufbau und Werbung, auch Rechtliches etc.) - **Derzeit biete ich dies aktuell nur per 1:1 Training an. Wenn DU interessiert bist, dann darfst du mich gerne anschreiben – egal auf welchem Weg!**

Schaue DIR jetzt das Lehrvideo zum heutigen Tag 10 an, denn darin zeige ich dir, wie du in meiner Gruppe „Ich bin okay“ ein Live-Video erstellst...und keine Angst: Du bist hier in einem geschützten Rahmen und kannst dich präsentieren, bzw. deine Dienstleistung oder dein Produkt. Je öfter du das trainierst oder machst, desto leichter, routinierter wirst du darin werden und schneller Erfolg haben -quasi eine Art „Konfrontationstherapie“ zu deinen Gunsten..

Was sagen bei einem Live-Video? Dazu gebe ich dir jetzt eine kleine Orientierung, die du natürlich stetig erweitern oder ausbauen kannst und solltest. Schau dir einige Dinge gerne von mir oder anderen Menschen aus Live-Videos ab. Los geht's!

Ich gebe dir eine kleine Vorlage als Orientierungshilfe, die du an dich und deine sensibles

Wesen und auch Wesen angleichen kannst. Es muss für dich stimmig sein, jedoch sollte das Grundgerüst der Vorlage eingehalten werden für deinen 1. großen Auftritt. Tipp: Versuche möglichst in die Kamera zu schauen, damit du über deine Augen Kontakt herstellst, zwischen dem präsentieren / ablesen - „Du schaffst das!“

Vorlage:

1. **Hallo** in die Gruppe, mein **Name** ist _____
2. (Sage deinen Elevator Pitch)

3. Ich **mache bei Diana gerade das Training** „Follow your heart“
4. Aus diesem Training nehme ich für mich **3 positive Dinge** mit: (Zähle drei Punkte auf) _____

5. Wenn Du (die Gruppe „Ich bin okay“ - in die Kamera schauen und **nenne eine persönliche Hölle / Leid deines Lieblingskunden**)
_____ überwinden möchtest, hin zu...
6. (Nenne hier einen Wunsch / den Himmel deines Lieblingskunden)

7. dann **schreib mich an** über _____ (z.B Messenger FB)
8. Nenne hier **1 geheilten positiven Glaubenssatz** (den du aus der „Core Challenge“ vom negativen ins positive gekehrt hast, z.B.“Du bist es wert auf deine Gesundheit zu achten“, „Du bist liebenswert“ etc.)

9. **Ich freue mich auf dich** – Danke für deine Aufmerksamkeit!

Danach kannst / solltest du dies natürlich auf deiner privaten Seite oder Fanseite, WhatsApp auch machen. Leg unbedingt los, konsequent und dauerhaft, denn die Welt braucht dich und deine Talente.

„DU bist die Veränderung in der Welt, die DU dir wünschst – Lass dein Licht in die Welt strahlen!“

Noch ein kleiner wichtiger TIPP für deine Umsetzung:

Verfahre bei deinen Posts, Live-Videos möglichst immer nach diesem Prinzip: Punkt 1-9

Das hat psychologische, verkaufstechnische Gründe:

- 1) Vorstellung

- 2) Elevator Pitch
- 3) Hölle deines Lieblingskunden (abwechselnd, verschiedene)
- 4) hin zum Himmel deines Lieblingskunden (abwechselnd, verschiedene)
- 5) 1 geheilten Glaubenssatz
- 6) Immer nur 1 „Call to action“ , d.h. eine Handlungsaufforderung wie: Schreib mich an / Like das, wenn du ... / Gib mir dein Feedback über die Kommentare - was sagst du dazu? / Kaufe mein Produkt / Dienstleistung...)

Dankeschön für deinen Mut, Danke DIR heute selbst für dein Vertrauen & deinen Mut für deinen Herzensweg und deine Sichtbarkeit, Danke dir dafür, deine Komfortzone verlassen zu haben, Danke dir jetzt schon für deinen Erfolg, Danke dir für.....(ergänze selbst!)

Trinke heute mal ein Glas Sekt oder Selters Wasser auf Dich und wenn möglich, feiere mit jemanden, der dir wohlgesonnen ist und dich liebt / unterstützt!