
COACHING
KUNDEN
KICKSTART
BRAND
moiselles

Happy Welcome!

Du hast gerade deine Coaching-Ausbildung abgeschlossen oder stehst kurz davor und machst dir Gedanken darüber, wie du an Kunden kommen kannst? Mein Coaching Kunden Kickstart-Guide zeigt dir verschiedene Möglichkeiten auf, wo du potenzielle Kunden finden kannst. Ich wünsch dir ganz viel Erfolg.

Liebe Grüße,
Saskia



Strategie #1

Facebook-Gruppen

Eine besonders effektive Methode ist die Nutzung von Facebook-Gruppen. Beginne damit, relevante Gruppen zu finden und diesen beizutreten. Wichtig ist, dass du dich spitz positioniert hast und nicht alle Menschen erreichen willst, sondern nur eine bestimmte Zielgruppe. Sei aktiv, indem du Fragen in der Gruppe beantwortest, hilfreiche Informationen teilst und an Diskussionen teilnimmst. Denke daran, dass es nicht darum geht, deine Dienstleistungen aggressiv zu bewerben, sondern einen Mehrwert zu bieten und Vertrauen aufzubauen.

Du kannst auch deine eigene Facebook-Gruppe erstellen, um eine Gemeinschaft um dein Business herum aufzubauen. Dies bietet dir eine Plattform, auf der du regelmäßig Inhalte teilen, Live-Q&A-Sitzungen veranstalten und eine tiefere Beziehung zu deiner Zielgruppe aufbauen kannst.



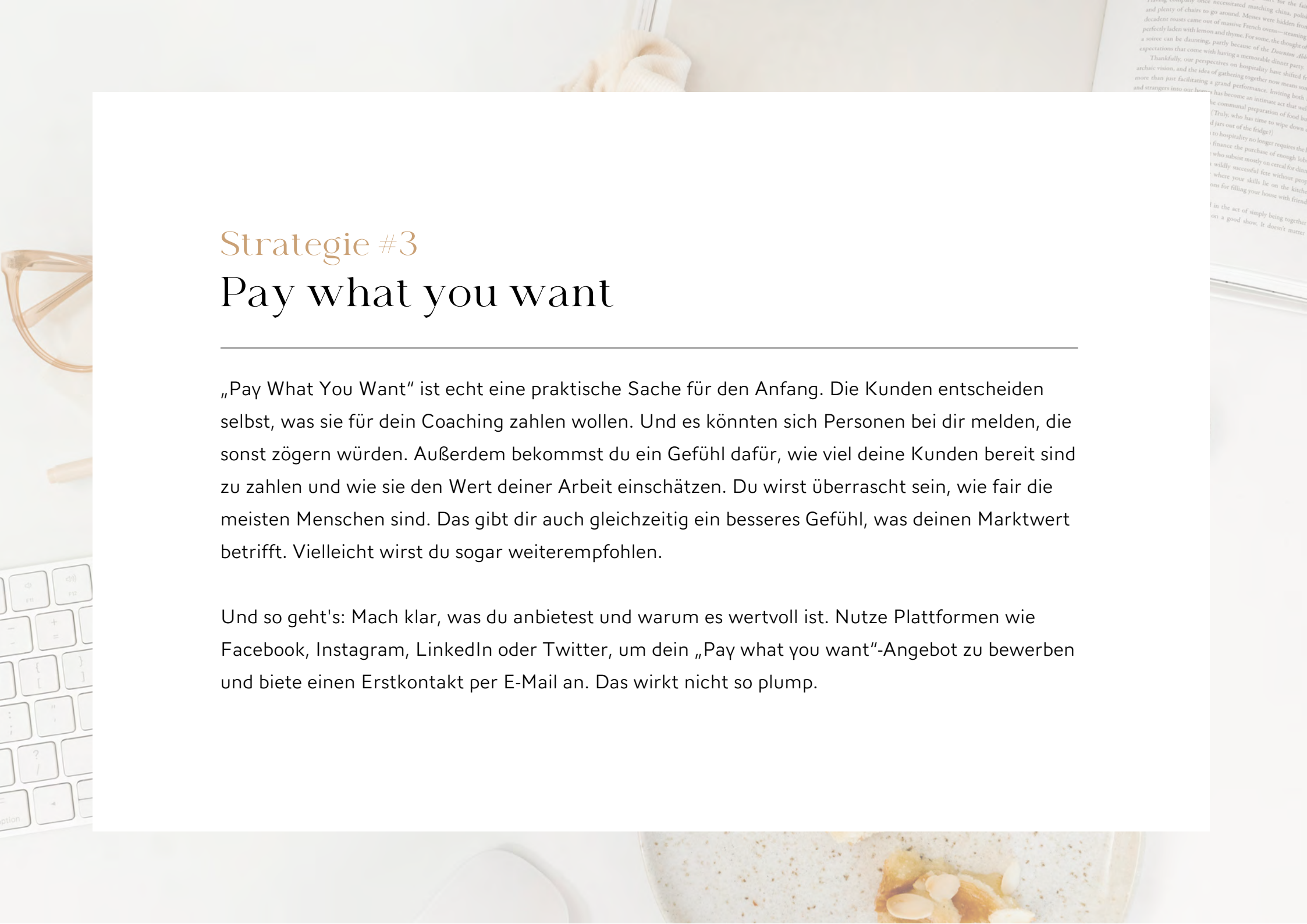


Strategie #2

Freunde & Familie

Nein, du sollst natürlich nicht deine Freunde und Familienmitglieder coachen, aber sie können dir dabei helfen, dein Coaching-Geschäft bekannt zu machen. Sie kennen dich, sie vertrauen dir und sie wollen, dass du erfolgreich bist. Hier sind ein paar Möglichkeiten, wie sie dir helfen können:

- Mundpropaganda: Sie können einfach im Gespräch mit anderen über dein Coaching-Angebot sprechen. Manchmal ist das persönliche Wort das stärkste Marketinginstrument.
- Social Media: Sie können deine Posts teilen, liken und kommentieren, um deine Sichtbarkeit zu erhöhen.
- Empfehlungen: Wenn sie jemanden kennen, der von deinem Coaching profitieren könnte, können sie dich direkt empfehlen.



Strategie #3

Pay what you want

„Pay What You Want“ ist echt eine praktische Sache für den Anfang. Die Kunden entscheiden selbst, was sie für dein Coaching zahlen wollen. Und es könnten sich Personen bei dir melden, die sonst zögern würden. Außerdem bekommst du ein Gefühl dafür, wie viel deine Kunden bereit sind zu zahlen und wie sie den Wert deiner Arbeit einschätzen. Du wirst überrascht sein, wie fair die meisten Menschen sind. Das gibt dir auch gleichzeitig ein besseres Gefühl, was deinen Marktwert betrifft. Vielleicht wirst du sogar weiterempfohlen.

Und so geht's: Mach klar, was du anbietest und warum es wertvoll ist. Nutze Plattformen wie Facebook, Instagram, LinkedIn oder Twitter, um dein „Pay what you want“-Angebot zu bewerben und biete einen Erstkontakt per E-Mail an. Das wirkt nicht so plump.

Strategie #4

Live-Networking

Als Coach ist es wichtig, dort zu sein, wo sich deine Zielgruppe aufhält, und oft sind das Events, Konferenzen oder Messen. Diese Veranstaltungen bieten dir die Möglichkeit, dich direkt mit potenziellen Kunden zu vernetzen. Du kannst dich vorstellen, über dein Coaching-Angebot sprechen und wertvolle Kontakte knüpfen.

Vielleicht hast du sogar die Möglichkeit, einen Vortrag zu halten oder einen Workshop zu leiten, um deine Expertise zu demonstrieren. Vergiss nicht, Visitenkarten oder Flyer mitzubringen, um deinen potenziellen Kunden etwas in die Hand zu geben. Nutze auch die Gelegenheit, um dich über die neuesten Trends in deiner Branche zu informieren. Denke daran, dass es bei diesen Events nicht nur darum geht, zu verkaufen, sondern Beziehungen aufzubauen. Bleib authentisch, sei hilfsbereit und zeige echtes Interesse an den Menschen, die du triffst.





Strategie #5

Social Media-Präsenz

Eine starke Social-Media-Präsenz ist für Coaches heute unerlässlich. Sie hilft dir, deine Marke aufzubauen, deine Expertise zu zeigen und eine Community zu schaffen. Wähle Plattformen wie z. B. Instagram oder Facebook. Poste regelmäßig Inhalte, die deinen Followern einen Mehrwert bieten. Antworte auf Kommentare und Nachrichten, um Beziehungen aufzubauen. Mit der Zeit wird deine Social-Media-Präsenz zu einer effektiven Plattform für die Kunden-gewinnung.

Beachte bitte, dass Social Media sehr zeitaufwendig ist. Als Coach solltest du deine wertvolle Zeit lieber für wichtigere Dinge nutzen wie die Betreuung deiner Kunden und Interessenten, für deine Buchhaltung und Steuerangelegenheiten. Unterschätze dieses Thema aus zeitlicher als auch themenrelevanter Seite nicht.

So geht's schneller

Dein Kickstart als Coach mit „Coach Createur“

Juckt es dir schon in den Fingern, weil du direkt aktiv werden möchtest? Du weißt aber nicht, wie du starten sollst und könntest auch gestalterische Hilfe benötigen? Vielleicht bist du noch im Angestelltenverhältnis und hast wenig Zeit dich intensiv mit Social Media und Marketingmaterialien zu beschäftigen?

Stell dir vor du bekommst am Anfang des Monats ...

- einen Plan mit Post-Ideen, die du nur noch an dein Angebot anpassen musst.
- passende professionelle Canva Design-Vorlagen für Instagram.
- eine weitere Canva-Vorlage, zum Beispiel für ein Freebie oder einen Flyer inklusive Texthilfen.

Alle Vorlagen sind exklusiv von mir gestaltet. Trage dich jetzt in die Warteliste ein und erhalte als Erste die Möglichkeit meiner neuen Membership „Coach Createur“ beizutreten und meine Vorlagen direkt einsetzen zu können. Alle, die auf der Warteliste stehen, erhalten einen tollen Eröffnungsrabatt!! Halt deine Augen offen ...

ZUR WARTELISTE

Link: www.saskia-rautzenberg.de/warteliste-coach-createur





Über Brandmoiselles

Im Laufe der Zeit habe ich immer wieder wahrgenommen, wie viele Coaches über kein professionelles Design und keinen Wiedererkennungswert verfügen. Dem möchte ich entgegenwirken. Durch meine jahrelange Berufserfahrung in Design und Marketing möchte ich dich umfangreich unterstützen.

Und warum Brandmoiselles? Ja, ich habe französische Wurzeln, aber die Idee meinem Business einen frankophilen Charme zu verpassen, entstammt meiner Begeisterung für Frankreich und für die französische Lebenskunst „Le Savoir Vivre", bei der es darum geht, dass jeder Mensch auf seine Art glücklich werden soll. So auch du mit deinem zukünftigen Business!

SASKIA RAUTZENBERG
C/O COWORKING GL
HAUPTSTRASSE 257 | 51465 BERGISCH GLADBACH
WWW.SASKIA-RAUTZENBERG.DE
BONJOUR@SASKIA-RAUTZENBERG.DE

BRAND moiselles