

SHOW UP DAYS – WORKBOOK TAG 3

Begeistern & Kunden gewinnen

Heute geht es darum, zu verstehen, wie ein Event wirklich verkauft – nicht nur am Eventtag, sondern davor & danach.

Am Ende von Tag 3 weißt du:

- wie lange ein starkes Live-Event wirklich „läuft“ (Spoiler: viel länger als 60 Minuten)
- welche Touchpoints Vertrauen & Kaufbereitschaft aufbauen
- welche Tools & Kosten du wirklich brauchst – und wo du dir Outsourcing sparen solltest
- welche 3 Hebel ein Event verkaufen lassen: Verbindung, Klarheit, Selbstwirksamkeit

Die Wahrheit: Dein Event startet nicht am Eventtag

Die 3 Phasen eines verkaufstarken Live-Events

VOR dem Event – Warmup & Sog

- dein Event beginnt 14–60 Tage vorher
- du sprichst über das Problem, das Gefühl & die Sehnsucht – nicht über „das Event“
- du holst deine Community in die Co-Creation: Namensfindung, Untertitel, Umfragen, „Was braucht ihr wirklich?“

Merke: Du verkaufst nicht dein Event. Du verkaufst das Gefühl, Teil davon zu sein.

DAS EVENT – Experience statt Folienshow

- Nervensystem beruhigen → „Ich bin hier richtig“
- Aha-Momente → „Endlich verstehe ich mein Problem“
- Mini-Ergebnis → „Ich kann das wirklich“
- Einladung → „Wenn du das mit uns weitergehen willst...“

Merke: Ein Event ist keine Vorlesung. Es ist eine Erfahrung.

NACH dem Event – hier entsteht der Umsatz

- 80 % der Verkäufe passieren NACH dem Live
- Follow-up-Mails, DMs, Fragen beantworten, Sicherheit geben
- Deadline & klare Entscheidungshilfe

Merke: Nach der Show ist vor der Show – hier entscheidet sich dein Umsatz.

WarmUp: Dein Event braucht Vorfreude, nicht Überraschung

Was du fürs WarmUp mitnehmen darfst:

- Ein gutes Event wird gebaut UND erzählt.
- Deine Community darf von Anfang an spüren:
 - „Da kommt was...“ (Awareness)
 - „Das könnte genau das sein, was ich brauche...“ (Relevanz)
 - „Ich bin hier Teil von etwas.“ (Ownership)

3 wichtige WarmUp-Prinzipien:

1. **Früh anfangen** – Event nicht heimlich bauen → früh über Problem & Sehnsucht sprechen.
2. **Interaktion vor Links** – erst Fragen, Sticker, Umfragen → dann den Anmelde-Link. So trainierst du deine Community: „Wir reden miteinander.“
3. **Mini-Aha-Momente statt Dauer-Pitch** – kurze Storys, kleine Erkenntnisse, Behind-the-Scenes → deine Leute merken: „Mit ihr kann ich wirklich was verändern.“

Dein Setup: Einfach. Machbar. Bezahlbar.

Du brauchst keine komplette Website und kein Evergreen-Monster, um dein erstes Event zu starten.

Was du WIRKLICH brauchst:

Landingpage (WordPress + Divi)

- eine Seite, die dein Event erklärt & Anmeldungen sammelt
- Danke-Seite mit nächsten Schritten
- später: kann immer wieder für neue Events genutzt werden

Zoom, Kamera, Mikro

- ein Raum, in dem du live sein kannst (Zoom)
- Licht von vorne, dich im Bild
- ein Mikro, mit dem man dich gern länger hört

E-Mail-Tool (z. B.

ActiveCampaign)

- Willkommensmail
- Reminder-Mails
- Follow-up / Verkaufsserie
- Automationen für zukünftige Events & Launches

Kompakter Kosten-Real Talk:

- Canva: ~10 €/Monat
- Zoom Pro: ~14 €/Monat
- ActiveCampaign: ~20 €/Monat
- Domain + Hosting: ~8 €/Monat

→ ca. 52 €/Monat für ein Setup, mit dem du Umsätze im 4-5-stelligen Bereich erzielen kannst.

Was dein Event wirklich verkauft

Drei verkaufsstarke Hebel:

1. Verbindung: Menschen kaufen, weil sie sich gesehen fühlen. → Chat-Fragen, ehrliche Storys, „Ich verstehe dich“-Momente.
2. Klarheit: Menschen kaufen, wenn sie endlich verstehen, warum sie feststecken. → dein Masterclass-Teil: 1 Problem, 1 Ursache, 1 Gamechanger.
3. Selbstwirksamkeit: Menschen kaufen, wenn sie spüren: „Ich kann das.“ → Workshop-Teil: eine konkrete Übung, ein direkt spürbares Mini-Ergebnis.

Hybrid-Event = alle 3 Hebel in einem Format vereint:

Masterclass-Teil → Klarheit

Workshop-Teil → Selbstwirksamkeit

Challenge-/Community-Effekt → Verbindung & Momentum

Zeit & Energie: Realistisch vs. mit Fahrplan

Realistischer Aufwand als One-Woman-Show (ohne Struktur):

- Konzept & Thema: 4–6 Std./Woche über 1–2 Wochen
- Technik & Landingpage: ca. 10 Std.
- Promo & Warmup: 45–60 Min./Tag über 2–3 Wochen
- Event-Tage: 2–3 Std. pro Tag (inkl. Vorbereitung & Nachbereitung)
- Follow-up: 30–45 Min./Tag über 3–5 Tage

Fazit: Nicht „unmöglich viel“ – aber zu viel, wenn du jede Entscheidung alleine triffst, alles neu erfindest und dauernd an dir zweifelst.

Mit System (wie in Show Up):

- du nutzt fertige Strukturen & Vorlagen
- du baust nicht 7 Versionen, sondern eine gute
- du bekommst Feedback statt Dauerschleife im Kopf
- du verschwendest keine Zeit an Baustellen, die nicht verkaufen

Warum du dein erstes Event nicht outsourcen solltest

Die Learnings aus der Agentur-Story: Eine Kundin hat alles abgegeben – an eine Agentur mit „All-in-One“-Versprechen. Hört sich traumhaft an oder?

Was am Ende blieb:

- 20.000 € Kosten + Ads
- ein Event, das nicht ihre Sprache gesprochen hat
- eine Zielgruppe, die sich nicht abgeholt fühlt
- 0 Umsatz
- und: sie konnte danach nichts selbst

Die 4 wichtigsten Erkenntnisse daraus:

1. **Dein erstes Event ist kein Designprojekt.** Es ist ein Lernfeld – für dich und deine Zielgruppe.
2. **70 % des Erfolgs sind Psychologie, nicht Optik.** Wie du redest, wie du führst, wie du reagierst.
3. **Du brauchst eigene Erfahrungen, keine fertige Maschine.** Erst wenn du weißt, wo Menschen reagieren, kannst du delegieren.
4. **Outsourcing lohnt sich – ABER erst später.** Wenn du dein Thema, deine Conversion-Punkte & deine Stories kennst.

Dein Show-Up-Versprechen an dich selbst

Zum Abschluss von Tag 3 geht es nicht um To-dos – sondern um eine Entscheidung.

Kreuze alles an, was jetzt für dich wahr ist:

- ☐ Ich weiß, dass mein Event viel früher beginnt als am Eventtag.
- ☐ Ich verstehe, warum Warmup & Follow-up genauso wichtig sind wie die Stunde live.
- ☐ Ich habe keine Angst mehr vor Technik – ich weiß, was ich wirklich brauche.
- ☐ Ich sehe, dass Live-Verkauf aus Verbindung, Klarheit & Selbstwirksamkeit entsteht.
- ☐ Ich weiß, dass Outsourcing später kommen darf – aber nicht beim ersten Event.
- ☐ Ich bin bereit, nicht mehr nur zu planen, sondern wirklich live zu gehen.

Dein nächster Mini-Schritt in den nächsten 24 Stunden:

(kein To-do-Marathon – nur EIN kleiner Schritt)



Ob du dein Event allein umsetzt oder mit uns und unserem Programm ShowUp – du hast jetzt verstanden, wie ein Live-Event wirklich funktioniert.

Der Unterschied ist nur: Machst du es im Alleingang – oder mit Menschen, die dich nicht loslassen, bis du live gehst?

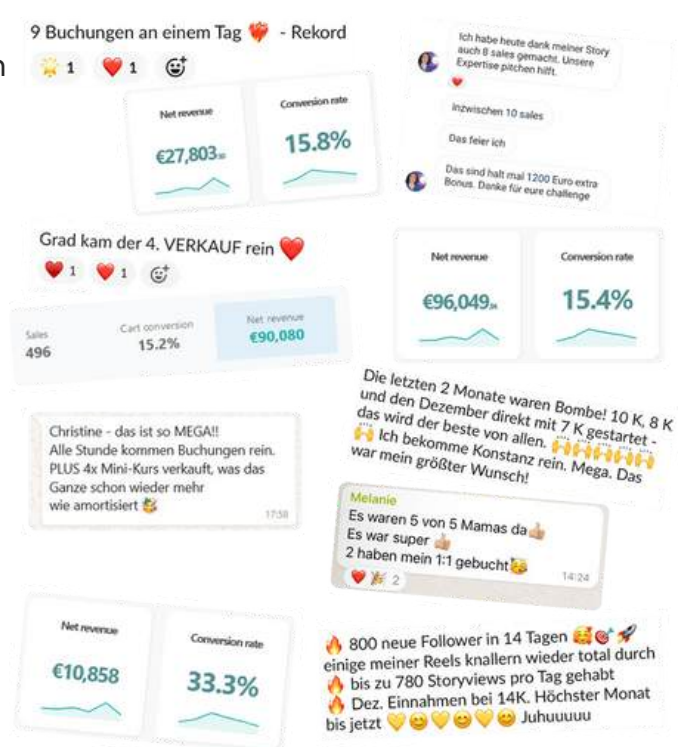
Sichere dir bis zum **29. November 25 um 12 Uhr** ganze **200 Euro Rabatt**. Zusätzlich bekommen die **ersten 10 Käufer:innen** unseren **Fotoworkshop "Selfieheldin" geschenkt** damit die neue Seite überzeugt.

Stell dir vor, du würdest heute nicht mehr planen, verschieben oder zweifeln – sondern gehen. **Raus. Live. Mit deiner Botschaft. Mit Menschen, die dir zuhören, dir glauben, dir folgen.**

Das ist der Moment, den wir mit dir bauen. Nicht irgendwann. Nicht „wenn es ruhiger wird“. Nicht „wenn du bereit bist“.

👉 **Sondern JETZT.**

Im Show Up System bekommst du nicht nur Technik, Struktur oder Vorlagen. Du bekommst das, was du bisher gesucht hast: **Sicherheit. Klarheit. Rückenwind.** Und das Gefühl: „Ich kann das. Ich mach das. Und ich hol mir meine Kundinnen.“



MEHR INFOS

