

SHOW UP DAYS – WORKBOOK TAG 2

Dein Show-Up Format, das wirklich funktioniert

Alles, was du gestern herausgefunden hast (Angst – Frust – Fehlversuch – emotionaler Startpunkt – Wünsche), ist die Grundlage. Du musst heute NICHTS neu erfinden – wir nutzen nur das, was du bereits weißt.

Ein Live-Event löst nicht 27 Probleme. Es löst EINE konkrete Eskalations-Situation. Warum? Weil Menschen nur kaufen, wenn sie vorher einen kleinen Sieg fühlen.

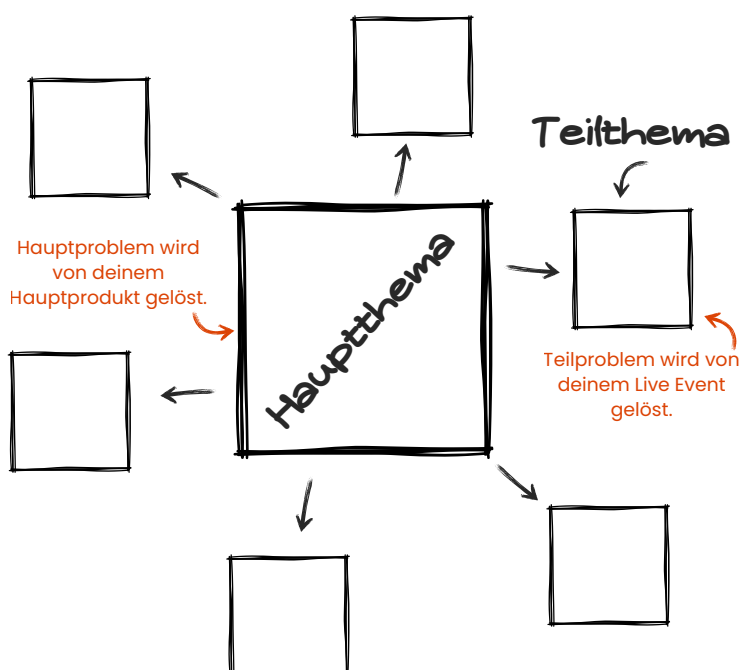
Schritt 1: Das große Thema runterbrechen

Was ist dein großes Thema? Beispiel: „ADHS“, „Funnel“, „Sichtbarkeit“, „Gewohnheiten“, „Ernährung“, ...

Jetzt die Challenge: „Welche EINZIGE Szene aus dem echten Alltag deiner Zielgruppe bringst sie regelmäßig zum Durchdrehen?“

Schritt 2: Was ist das Mini-Ergebnis?

„Was kann deine Zielgruppe NACH deinem Event konkret besser? (In 60 Minuten umsetzbar.)“

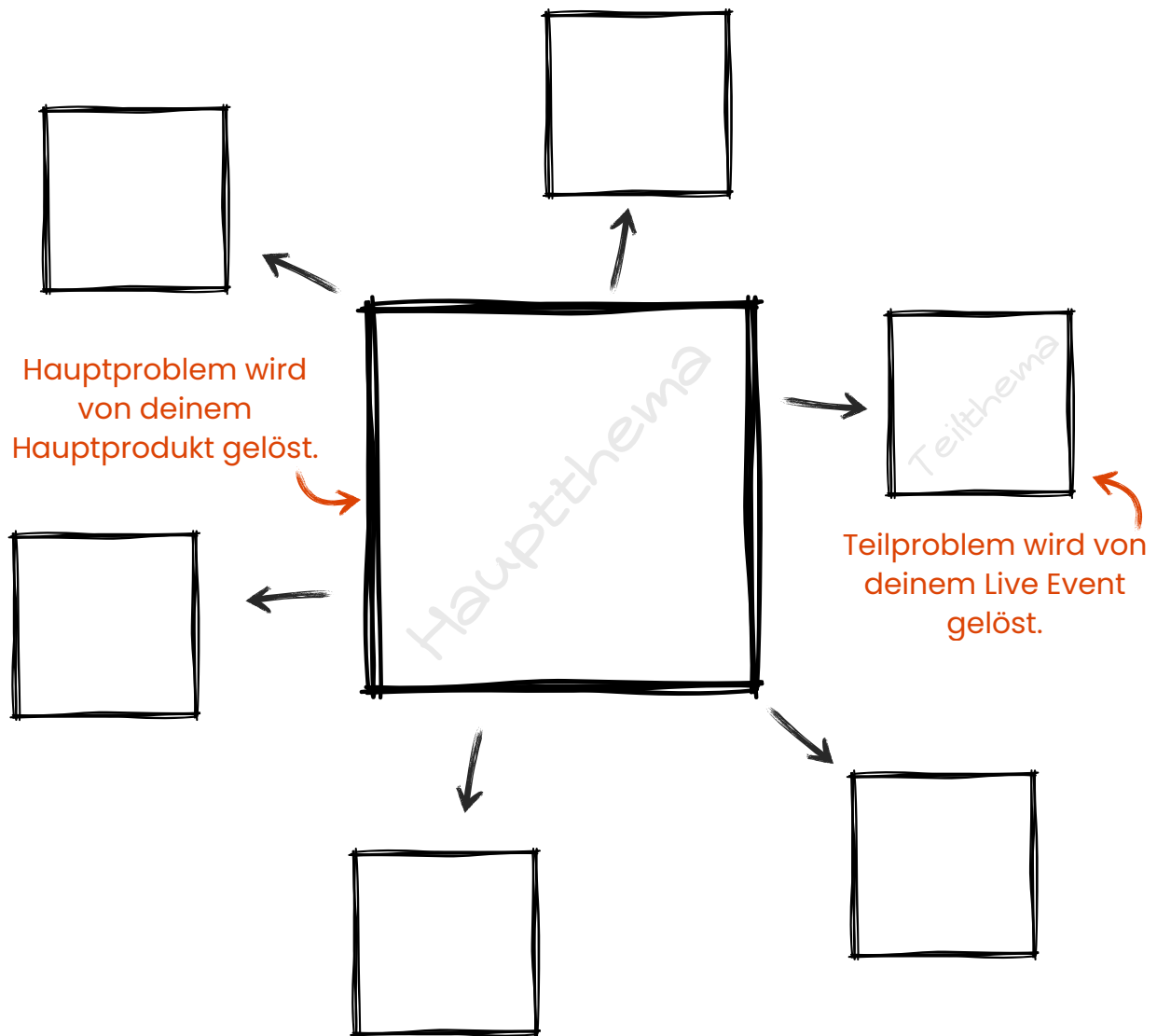


Diese Fragen nicht vergessen:

- ☒ Hat die Person, die dein Freebie konsumiert danach immernoch ein Problem dass sie lösen möchte?
- ☒ Hat die Person die dein Freebie konsumiert ein "AHA Erlebnis", "ein Erfolgserlebnis", "ein positives, motivierendes Gefühl" danach?

Worksheet – Hauptthema / Teilthema

Überprüfe hiermit, ob dein Teilthema zum Hauptthema führt



Diese Fragen nicht vergessen

☒ Hat die Person, die dein Freebie konsumiert danach immernoch ein Problem dass sie lösen möchte?

☒ Hat die Person die dein Freebie konsumiert ein "AHA Erlebnis", "ein Erfolgserlebnis", "ein positives, motivierendes Gefühl" danach?

90% wählen das falsche Live Event Thema

Die meisten entscheiden ihr Format:

- aus dem Bauch heraus
- weil ein Coach gesagt hat: „Mach eine Challenge!“
- weil gerade alle ein bestimmtes Format hypen
- weil das gewählte Format am wenigsten Angst macht

ABER 🐼 Was passt zu DIR + deiner Zielgruppe + deinem Thema?

Nicht jeder ist für eine Challenge gebaut.

Nicht jeder liebt Workshops.

Nicht jeder performt in einer Masterclass.

Jedes Live-Format wirkt unterschiedlich auf das Nervensystem deiner Zielgruppe. Und diese Wirkung entscheidet, was du einsetzen solltest.

♥ **Challenge – Energie, Nähe, Commitment**

= Momentum + Vertrauen durch gemeinsames Tun

♥ **Workshop – Struktur, Tiefe, Umsetzung**

= Umsetzung + Ergebnis (in kurzer Zeit)

♥ **Masterclass – Klarheit, Expertise, Positionierung**

= Aha-Moment + Perspektivwechsel

♥ **Hybrid – für maximale Conversion**

= funktioniert IMMER, wenn du zwei Dinge willst: Emotion + Ergebnis oder Verbindung + Klarheit

**NUR WENN DU DEIN ZIEL
(HAUPPRODUKT) KENNST
KANNST DU DEN WEG (LIVE
EVENT) DEFINIEREN.**

Show Up Format Finder

Schritt 1 – Dein natürlicher Show-Up-Typ (Kreuze an, was am ehesten auf dich zutrifft)

Typ A – Die Macherin (Challenge-Typ)

Du bist...

- ☐ energiegeladen
- ☐ motivierend
- ☐ herzlich
- ☐ gut darin, Menschen ins Tun zu bringen
- ☐ ein Community-Buddy
- ☐ gern interaktiv
- ☐ eher ungeduldig mit „langen Theorieblöcken“

Du liebst:

→ Action, Momentum, sichtbare Fortschritte

Du kannst nicht so gut:

→ stundenlang erklären, tief eintauchen

Wenn du bei 4+ Kreuzen bist → Challenge könnte DEINE Superpower sein.

Typ B – Die Erklärerin (Workshop-Typ)

Du bist...

- ☐ strukturiert
- ☐ lösungsorientiert
- ☐ fähig, komplexe Dinge einfach zu machen
- ☐ gern konkret
- ☐ stark in „wir machen das jetzt Schritt für Schritt“
- ☐ ruhig, klar, fokussiert
- ☐ jemand, der Menschen Ergebnisse geben will

Du liebst:

→ Wenn Menschen nach deinem Call sagen: „OMG, jetzt hab ich's verstanden UND umgesetzt.“

Du kannst nicht so gut:

→ Chaos, zu viel Interaktion oder Geplapper

Wenn du bei 4+ Kreuzen bist → Workshop ist wahrscheinlich dein Format.

Typ C – Die Denkerin (Masterclass-Typ)

Du bist...

- ☐ reflektiert
- ☐ konzeptionell stark
- ☐ gut darin, Perspektiven zu shiften
- ☐ gern tiefgründig
- ☐ logisch & strukturiert
- ☐ erklärst gern Zusammenhänge
- ☐ magst es, Menschen Aha-Momente zu schenken

Du liebst:

→ Wenn jemand nach deinem Event sagt: „Jetzt sehe ich endlich klar, warum ich feststeckte!“

Du kannst nicht so gut:

→ hüpfige Energie, Aufgaben, viel Action

Wenn du 4+ Kreuze hast → Masterclass ist dein Playground.

Schritt 2 – Was deine Zielgruppe WIRKLICH braucht. Bewerte jede Aussage von 1–5 (1 = eher nicht, 5 = absolut)

A – Sie braucht Momentum & Mut (Challenge)

- ☐ Sie hängen im Kopf fest
- ☐ Sie brauchen Aktivierung
- ☐ Sie verlieren schnell Motivation
- ☐ Sie wünschen sich kleine Erfolge
- ☐ Sie brauchen Nähe & Kontakt

☞ Summe = / 25

B – Sie braucht Umsetzung & Klarheit (Workshop)

- ☐ Sie wollen endlich etwas Konkretes lösen
- ☐ Sie brauchen Struktur
- ☐ Sie wollen einen Plan
- ☐ Sie lieben „wir machen das jetzt gemeinsam“
- ☐ Sie sind schnell überfordert von Theorie

☞ Summe = / 25

C – Sie braucht Perspektivwechsel & Verständnis (Masterclass)

- ☐ Sie brauchen erst Erklärung & Einordnung
- ☐ Sie verstehen die Zusammenhänge noch nicht
- ☐ Sie wissen nicht, was sie falsch machen
- ☐ Sie brauchen Bewusstsein („Ach SO läuft das!“)
- ☐ Sie wollen eine neue Sicht auf ihr Problem

☞ Summe = / 25

Auswertung:

Mein Ergebnis:

Die höchste Punktzahl = ist dein primäres Format.
Falls zwei ähnlich hoch sind → Hybrid passt perfekt.

Schritt 3 – Wenn zwei Typen in dir leben

Du bist Hybrid, wenn du denkst: „Ich will Klarheit UND Umsetzung.“ „Ich will Energie UND Struktur.“ „Ich will Tiefe UND Lockerheit.“

Hybrid-Kombis

1) Challenge → Workshop

Für Zielgruppen, die mutlos
starten & Ergebnis brauchen.

BEISPIEL: Sichtbarkeit + erster
Content live erstellen.

2) Workshop → Masterclass

Für Zielgruppen, die erst verstehen,
dann machen wollen.

BEISPIEL: Ernährung verstehen + 3-
Tage-Reset umsetzen.

3) Masterclass → Workshop

Für Zielgruppen, die denken, dass sie
ein Wissensproblem haben – aber
eigentlich ein Umsetzungsproblem
haben.

BEISPIEL: Business-Positionierung +
Angebot live skizzieren.

4) Workshop → Q&A → Pitch

Perfekt für High-Ticket /
Premium-Coaching.

Schritt 4 – Endgültige Entscheidung

Fülle deinen Satz aus: „Ich wähle das Format _____, weil meine Zielgruppe
braucht und ich am besten bin, wenn ich _____.“

Damit dein Event konkret wird: „Ich helfe [Zielgruppe] in [Zeit/Kontakt], [Mini-Ergebnis]
zu erreichen – ohne [Hürde].“

Dein Satz: