

SHOW UP DAYS – TAG 1

Zusammenfassung

Warum es nicht bei Technik & Strategie anfängt & warum LIVE der schnellste Weg zu Vertrauen ist

- Social Media = ein voller Raum, in dem alle gleichzeitig reden.
- Live-Event = Menschen sitzen freiwillig vor dir, um dir zuzuhören.
- Sie sind wegen dir da, für dich da – weil es schon eine kleine Verbindung gibt.

Darum ist Live so stark:

- Menschen schenken dir ihre Zeit und Aufmerksamkeit
- Du baust in kurzer Zeit mehr Vertrauen auf als mit 100 Posts.
- Live ist der ehrlichste „Reality-Check“: Du siehst sofort, was wirkt.

Unsere Story: Von „nie im Leben live“ zu „Live hat alles verändert“

Wir waren Dienstleisterinnen im Backend: Funnels, Launches, E-Mail, Live-Events – aber für andere.

Erste eigene Live-Erfahrung:

Horror-Setup: Ton verzögert, Bild verzögert, Magen-Darm, Technik-Katastrophe.

Trotzdem: Es war der erste 6-stellige Launch der Kundin.

Erkenntnis → Nicht Perfektion verkauft, sondern Echtheit, Präsenz und Verbindung.

Danach sind wir selbst rausgegangen – mit Angst, mit Scham, mit Unsicherheit.

Und haben gemerkt: Live verändert Beziehungen, Community und Umsatz.

Sichtbarkeit & Nervensystem: Du bist nicht „kaputt“

In der Audio haben wir sehr ehrlich geteilt:

- Das Gefühl, zu viel zu sein: zu emotional, zu laut, zu chaotisch, zu ehrlich.
- Gleichzeitig das Gefühl, nicht genug zu sein: nicht professionell genug, nicht glatt genug, nicht „Coach genug“.
- Dieser Mix aus „zu viel“ und „nicht genug“ macht klein, müde und unsichtbar.

Wichtiger Punkt aus Tag 1:

Das ist keine Charakter-Schwäche. Das ist Biologie.

- Dein Gehirn will dich schützen – nicht sichtbar machen.
- Alles, was öffentlich ist, wird als mögliche Gefahr eingestuft.

Deshalb fühlt sich Live so krass an.

- Mut heißt nicht, ohne Angst zu sprechen.
- Mut heißt: du tauchst auf – mit Angst, mit Zweifeln, mit zittriger Stimme.

Gedanken vs. Fakten – dein wichtigster Shift

Wir haben gemeinsam gesammelt: „Was hält dich (Stand heute) noch davon ab, dein Live-Event zu machen?“

95 % davon sind GEDANKEN, z. B.:

- „Ich bin nicht gut genug / nicht spannend genug.“
- „Ich kann nicht frei reden.“
- „Ich habe zu wenig Reichweite.“
- „Ich brauche erst bessere Technik / mehr Follower / mehr Erfahrung.“
- „Andere sind viel weiter als ich.“

Das sind keine Fakten, das sind Geschichten in deinem Kopf.

ECHTE FAKTEN wären z. B.:

- Du hast kein Internet / kein Gerät.
 - Du bist körperlich/mental gerade medizinisch nicht in der Lage.
 - Du hast eine akute Notlage.
 -
- Fakten kann man organisieren & lösen.
Gedanken kann man hinterfragen & shiften.

Kernsatz von Tag 1:

Gedanken stoppen uns. Fakten kann man lösen. Wir müssen wissen, mit welchem von beiden wir es zu tun haben.

Warum so viele Live-Events floppen (obwohl der Inhalt gut ist)

Die meisten Live-Events setzen zu spät an:

- Sie starten bei Wissen, Strategien, Frameworks: „So erstellst du Content in 2 Stunden“, „So launchst du in 5 Schritten“, etc.
- Das Problem deiner Zielgruppe ist aber oft nicht: „Ich weiß nicht, wie es geht.“
- Sondern: „Ich hab Angst, es wirklich zu machen.“

Beispiele aus Tag 1:

- Sichtbarkeit: Nicht das Content-Plan-Problem ist entscheidend, sondern die Angst vor Bewertung, Peinlichkeit, Ablehnung.
- Beispiel Eltern-Webinar
 - Nicht: „Der Kurs ist zu teuer.“ Sondern: „Wenn ich das buche, muss ich mir eingestehen, dass ich vielleicht Fehler gemacht habe.“

Entscheidungen entstehen emotional, nicht auf Wissensebene. Wenn die Emotion blockiert ist, bringt die beste Strategie 0.

Die Power von Live: Filter, Feedback & Fanbase

Live ist nicht nur „mehr Content“ – Live ist:

- Menschen, die nicht zu dir passen, springen ab – gut so.
- Du willst keine „Beifang-Kunden“, sondern Menschen, die deine Art feiern.
- Feedback in Echtzeit: Chat, Reaktionen, Gesichter – du siehst sofort, wo Menschen andocken, wo sie aussteigen, welche Sätze wirklich treffen.
- Community-Aufbau: Aus Teilnehmenden werden Wiederkehrer, Fans, Empfehlerinnen. Genau diese Menschen tragen dein Business durch Krisen und Pausen.

Auch wichtig aus Tag 1:

- Kleine Gruppen sind kein Fail, sondern ein Geschenk:
 - 5 Menschen im Raum = 5 echte Chancen, Vertrauen und Umsatz aufzubauen.
 - Eine Teilnehmerin, die kauft, kann deinen Monatsumsatz tragen.
- Du bist am Anfang eher das Zelt vor dem Hochhaus – und das ist gut: Persönlich. Nahbar. Verbindlich.

Der Kern deines Live-Events: Wo du wirklich ansetzen musst

Bevor du Format, Titel und Slides planst, brauchst du die Antwort auf: Wo hängt meine Zielgruppe emotional fest – bevor Wissen überhaupt greift?

Dafür haben wir dir im Workbook Fragen mitgegeben (Auszug):

- Meine Zielgruppe will X erreichen, aber sie traut sich nicht, weil ...
- Seit Monaten frustriert sie, dass ...
- Sie versucht immer wieder ... aber es klappt nicht, weil ...
- Was würde sie niemals laut aussprechen – trägt es aber jeden Tag mit sich herum?
- Was müsste sie verstehen/fühlen, damit es sofort leichter wird?

Und die wichtigste Frage:

Was sollen Menschen nach deinem Event FÜHLEN – nicht nur wissen oder können?
Genau daraus entsteht:

- dein Kern-Thema, dein emotionaler Einstieg, und später an Tag 2 & 3: dein Format und deine konkrete Event-Struktur.

Deine To-dos nach Tag 1

Damit Tag 2 & 3 für dich richtig wirken, nutze Tag 1 aktiv:

- Schau die Aufzeichnung (oder hör die Audio), wenn du es noch nicht getan hast.
- Arbeite das Workbook ehrlich durch
- Teile deine Antworten / deinen Event-Kern in der Facebook-Gruppe, wenn du Feedback möchtest: Wir geben dir persönliches Input. Du siehst, dass andere mit den gleichen Themen kämpfen.

Tag 1 ist nicht „nur Input“ – Tag 1 ist das Fundament, auf dem du dein Live-Event baust. Ohne das Fundament wird alles wackelig. Mit dem Fundament wird alles leichter.