

SHOW UP DAYS – TAG 2

Zusammenfassung

Recap aus Tag 1: Warum wir mit Ängsten gestartet sind

- Wir machen kein angstgetriebenes Marketing – aber du musst verstehen, welche Gefühle deine Zielgruppe wirklich hat.
- Ängste sind kein Manipulationstool, sondern ein Diagnosewerkzeug → Erst wenn du weißt, warum Menschen zögern, kannst du das passende Event für sie bauen.

Wichtig: Wir starten nicht mit „Was will ich verkaufen?“, sondern mit „Was fühlt meine Zielgruppe?“.

Tag 2 Fokus: Was ist das richtige Event-Format für dich?

Damit ein Live-Event funktioniert, musst du drei Dinge kennen:

- Die große Transformation deines Angebots
- Die Mini-Transformation deines Event-Themas
- Das Format, das deine Zielgruppe jetzt wirklich braucht

Tools, um herauszufinden, was deine Zielgruppe wirklich bewegt

Alle Methoden, die geteilt wurden:

- Saisonales Denken: Manche Themen funktionieren im Sommer schlechter, andere im Winter besser.
- Facebook-Gruppen: Nutze sie als Analysetool – ohne zu verkaufen.
- Google-Autocomplete: Sie zeigt dir, wie deine Zielgruppe denkt.
- Story-Umfragen: Sprich mit echten Menschen, nicht nur mit der Bubble.
- Amazon-Bewertungen: Dort findest du Frustpunkte & Sehnsüchte glasklar formuliert.

→ So findest du heraus, welche Probleme real sind.

Der wichtigste Grundsatz: „Ein gutes Live-Event löst EIN konkretes Problem.“

Nicht fünf. Nicht alles. Ein einziges, klar spürbares Problem. Warum?

Weil ein Mini-Erfolg:

- Vertrauen in dich schafft
- Vertrauen in die Methode schafft
- und Selbstwirksamkeit aktiviert

→ Genau das braucht jemand, um später Ja zu deinem Angebot zu sagen.

Warum viele Events scheitern – und warum das normal ist

- Selbst Adidas, Apple & Co. haben Flops.
- Niemand trifft beim ersten Live-Event den Perfect Shot.
- Online-Business scheitert oft, weil Menschen ständig ihre Strategie wechseln.
- Mehr Erfolg hast du, wenn du 3–6 Monate ein Format lernst und optimierst, statt dauernd neu anzufangen.

Die 3 großen Event-Formate – Und wofür sie wirklich gedacht sind:

Challenge (3–7 Tage)

Ideal für:

- Zielgruppen, die feststecken
- Menschen, die Motivation, Community und ein Momentum brauchen

Stärken:

- massives Energie-Level, Community-Gefühl
- viele Touchpoints = viel Vertrauen
- tägliche Mini-Erfolge

Achtung:

- 21-Tage-Challenges funktionieren kaum (Überforderung)
- du brauchst Struktur + klare Mikro-Aufgaben

Workshop (60–120 Minuten)

Ideal für:

- Zielgruppen, die ein konkretes Ergebnis wollen
- Menschen, die schnelle Wins brauchen
- Teilnehmer, die gern aktiv mitmachen

Stärken:

- Umsetzung in Echtzeit
- sofortige Erfolgserlebnisse
- perfekte Pitch-Basis, weil sie spüren: „Ich kann das!“

Achtung:

- du musst gewährleisten, dass jede Person wirklich mitkommt
- zu komplex = sofortiger Frust

Masterclass (45–90 Minuten)

Ideal für:

- Menschen, die Klarheit, Erkenntnisse & Aha-Momente brauchen
- Themen, bei denen Verstehen der größte Hebel ist
- alle, die von „Ich check's jetzt endlich“ profitieren

Stärken:

- starke Expertise-Wirkung
- viele Aha-Momente, Paradigmenwechsel
- ideal für strategische Denker:innen

Achtung:

- sehr hoher Anspruch ans Wording
- wenig Improvisation möglich
- Pitch muss extrem sitzen

Hybrid-Events: Die stärkste Kombination

Wenn du:

- Emotion + Ergebnis,
- Community + Klarheit,
- oder Momentum + Umsetzung willst ...

... dann ist ein Hybrid-Format perfekt.

Beispiele:

- Challenge + Workshop
- Masterclass + Mini-Workshop
- Workshop + Q&A + Masterclass-Teil
- Challenge mit täglicher Mini-Masterclass

Diese Formate holen fast alle Persönlichkeitstypen ab.

Wichtigste Learnings von Tag 2

- Dein Format MUSS zur Zielgruppe passen – nicht zu dem, was sich „sicher“ anfühlt.
- Jedes Format hat eine eingebaute Angst:
 - Challenge: „Was, wenn keiner mitmacht?“
 - Workshop: „Was, wenn ich es nicht erklärt kriege?“
 - Masterclass: „Was, wenn ich nicht überzeugend wirke?“
- Es gibt keinen perfekten Start.

Erfolg entsteht, wenn du:

- ein klares Problem löst
- die richtigen Menschen abholst
- und drangeblieben bleibst