

ONLINE CHEFINNEN FAHRPLAN

**SELBSTBESTIMMT, FREI
UND UNABHÄNGIG IN
6 MONATEN**

Ein geprüfter und machbarer Fahrplan, der dir erlaubt, ein solides Online Business zu starten, das dir mehr Freiheit im Leben und mehr Geld aufs Konto bringt, ohne monatelang in der Planung festzustecken.

MEET YOUR COACH

Hi, mein Name ist Stefanie

Kneisz (du darfst aber gerne Steffi zu mir sagen.)

Ich freu mich so so sehr, dass du heute hier bist, und dass du dich entschieden hast, dein eigenes Business zu starten.

Du stehst davor, die ersten Schritte in ein neues Leben als Online Chefin zu machen. Vielleicht ist das jetzt noch ganz weit weg, oder vielleicht kannst du es gar nicht mehr erwarten. Egal, Hauptsache du bist hier!

Denn obwohl wir uns vielleicht noch nicht persönlich kennen, haben wir zwei wahrscheinlich viele Dinge gemeinsam.

Erstens, wir lieben die Freiheit, richtig? Und vielleicht geht es dir wie mir, dass du gerne reist! Siehst du schon wieder eine Sache gemein.

Und ich gehe mal davon aus, dass du einen Traum hast! Den großen Traum von der Selbstständigkeit! Doch vielleicht geht es dir wie mir vor ein paar Jahren und du willst ein Business aufbauen, das dir erlaubt, selbstbestimmter zu leben. Du bist überzeugt, dass es einen anderen Weg gibt als selbst & ständig zu arbeiten.

Restaurant, Boutique oder eine Praxis, egal in welcher Art, fallen schon mal weg.

Was also tun?

Genau das dachte ich mir auch vor ein paar Jahren und wie durch Zufall bin ich zum Online Business gekommen.



Das ist mittlerweile 10 Jahre her und seither führe ich mein mehrfach 6-stelliges Online-Business als 2-fache Mama mit 25 Stunden pro Woche. In Kolumbien hat alles vor 8 Jahren begonnen und mittlerweile lebe ich mit meinen 2 Kindern und meinem Mann in Eisenstadt - eine 14.000 Einwohner Stadt, 30 km von Wien entfernt.

Jep... das ist möglich und genau das ist auch für dich möglich. Wenn ich das kann, kannst du das auch.

Ich habe all meine Erfahrung in diesen Fahrplan gesteckt, den ich dir schenken will. Ja, einfach so. Er ist völlig umsonst....!

Du musst mir nur eine Sache versprechen.

Sei nicht wie 80 % der Frauen, die einen Traum haben, ihn aber nie realisieren, weil alles andere immer wichtiger ist.

Gib mir dein Wort, dass du für deinen Traum vom eigenen erfolgreichen Business auch was tun wirst. Hab ich dein Wort?

Yes!!! 🤝 Denn ohne die Umsetzung geht es einfach nicht!

Ich weiß, dass du es schaffen kannst. So viele haben es mit meiner Hilfe schon geschafft, ihr solides Online Business aufzubauen, das ihnen erlaubt, ihren Job zu kündigen und ihr sicheres Einkommen aus ihrem Business zu generieren.

Manche meiner Kundinnen segeln mit ihrem Laptop über das Mittelmeer. Eine davon überquert sogar den Atlantik. Manche leben auf Bali und einige von ihnen sind Mamas, die beides wollen: **Erfolg und Familie.**

Egal wo du gerade stehst!
Egal warum!

🧑‍💻 Yes you can!

Also lass uns mit deinem Online Business starten!

Stay committed, 🍰

Deine Steffi



PHASEN EINES ERFOLGREICHEN ONLINE BUSINESS STARTS

01

PHASE 1: SET UP FOR SUCCESS!

- Dein Warum
- Deine Mindfucks
- Yes you can!

02

PHASE 2: START UP!

- Von Können und Wissen zur Business Idee
- Dein Idealer Kunde
- Position beziehen
- Dein unwiderstehliches Angebot

03

PHASE 3: SHOW UP!

- Webseite
- E-Mail Liste
- Podcast

04

PHASE 4: SELL LIKE A REAL ONLINE CHEFIN!

- Deine ersten 5.000 Euro Umsatz
- Rock Your Webinar

Puhaa, ich weiß, das hört sich erstmal viel an! Wir machen das Schritt für Schritt - keine Sorge! 🍷

Du musst nicht bereits morgen alles umsetzen. Gib dir 6 Monate Zeit! Auch wenn du am liebsten schon morgen kündigen und deine Freiheit mit Laptop in der Hand leben willst, braucht der Aufbau eines soliden Business 6 Monate.

Also lass uns gleich mit Phase 1 losstarten. →

P H A S E 1

SET UP FOR SUCCESS!

Wir wollen eine solide Grundlage für deinen Business Erfolg stellen und deshalb starten wir bei dir! Denn der Erfolg deines Unternehmens fällt und steht mit dir!

Lass uns einmal herausfinden, warum du überhaupt ein Business starten willst.

DEIN WARUM:

Warum ist dir dein eigenes Business so wichtig?

Was wird sich verändern, wenn du ein eigenes Business hast?

Was verändert sich in deinem Leben - im Außen?

Was verändert sich in dir - im Innen?

Was wird sich für deine Familie verändern?

Woran merken deine Lieben, dass du glücklicher bist?

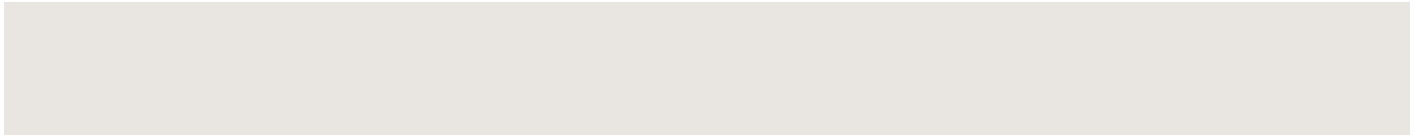
Good job!

Lass uns jetzt darüber sprechen, warum es für dich nicht möglich sein kann, dein Business zu starten.

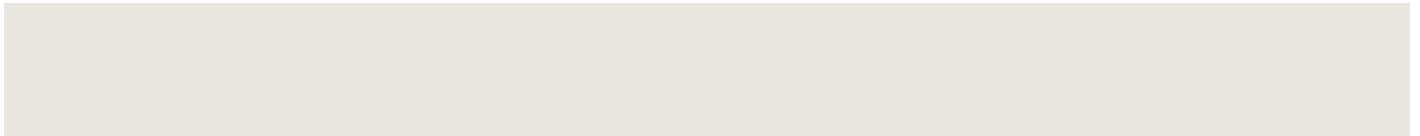
- Welche Steine könnten dir in den Weg gelegt werden?
- Welche Gedanken lassen dich zweifeln?

Schreib alles auf! Damit wir diesen negativen Gedanken entgegenwirken können, müssen wir sie zunächst aufschreiben. Lass es raus und schreib drauf los.

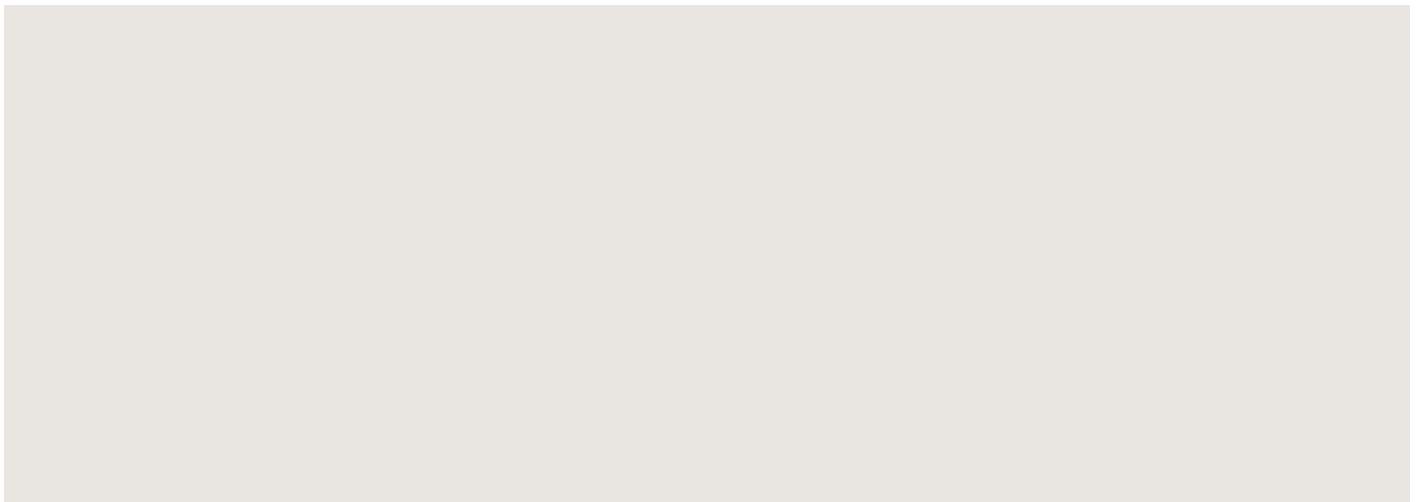
Ich werde nie erfolgreich sein, weil,.....



Ich kann das nicht, weil,.....



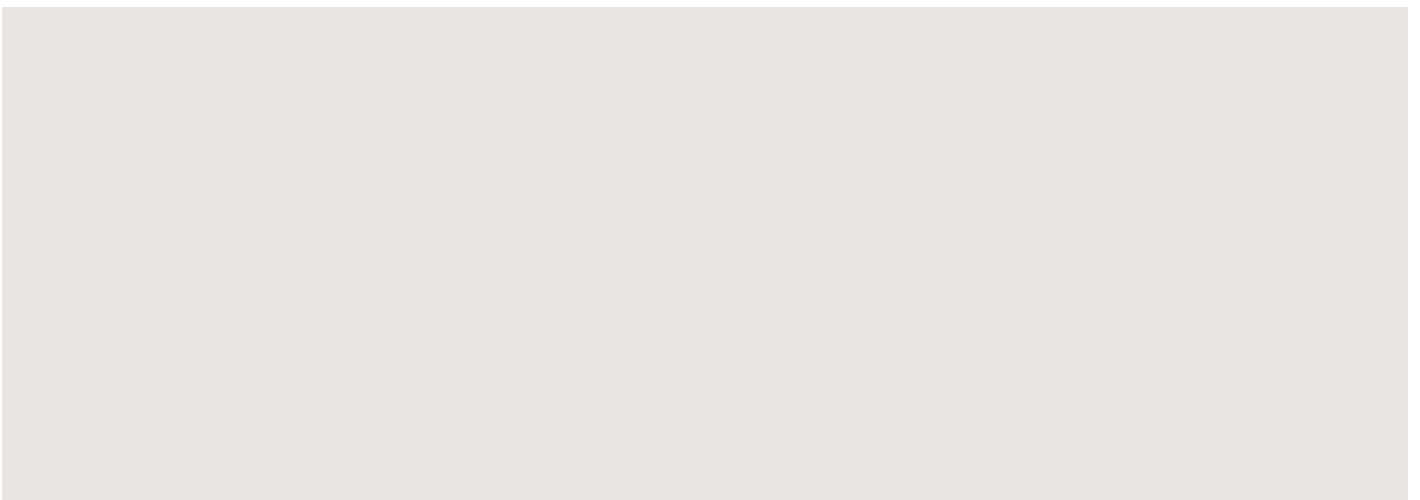
Los gehts mit deinen Mindfucks:



Gut, jetzt schau dir an, was du geschrieben hast. Stimmt das denn überhaupt? Ist das wirklich so?

ODER sind das vielleicht nur Gedanken, die du hast? Schreib jetzt auf, warum deine Mindfucks nicht real sind. Finde Argumente dafür, warum DU die nächste erfolgreiche Online Chefin sein wirst.

Mindfucks are Bullshit:



Yeah, ich sehe schon die nächste erfolgreiche Online-Chefin vor mir! Und sie heißt...

(Dein Name) _____ ist die
nächste erfolgreiche Online Chefin.

Und jetzt noch mal in Ich-Form. Schreib es auf.
Ich bin die nächste erfolgreiche Online Chefin!!!!

PERFEKT! 🥳

Doch nur vom Denken wird natürlich kein Business aufgebaut.

Wie bei jedem Haus braucht auch ein Business ein solides Fundament, damit es lange bestehen bleibt.

Das führt uns in die START Phase, in der wir ein solides Fundament legen. →

P H A S E 2

START UP!

DIE PERFEKTE BUSINESS IDEE

Jetzt wollen wir herausfinden, was du überhaupt machen kannst. Welches Talent, Können oder Wissen kannst du in ein erfolgreiches Online-Business umwandeln?

Das muss noch nicht perfekt sein, doch wir brauchen eine ungefähre Idee, womit du in Zukunft Geld verdienen wirst.

VOM KÖNNEN UND WISSEN ZUM EIGENEN BUSINESS.

Was kannst du besser als andere?

Worin hast du viel Erfahrung?

Wobei bitten dich andere um Rat?

Welche Ausbildungen hast du?

Bei welchem Thema möchtest du andere unterstützen?

Super! Schreib jetzt auf, in welche Richtung deine Business Idee gehen soll.

Nicht vergessen, sie muss noch nicht perfekt sein!

DEIN IDEALER KUNDE

Der ideale Kunde ist super wichtig, wenn es um dein Business geht. Nur wenn du deinen Kunden verstehst, wird er von dir kaufen.

Es ist super wichtig, dass du die Probleme des Kunden konkret ansprichst. Nimm die Kundensicht ein und überlege dir, welches Problem dein Kunde hat.

DEEP DIVE: SO TICKT DEIN WUNSCHKUNDE

Was lässt deinen Kunden nachts nicht schlafen?

Was sagt dein Kunde über das Problem, das du mit deinem Business lösen willst?

Was wünscht sich dein Kunde in Bezug auf dein Business?

Was ist seine größte Herausforderung?

Wie fühlt sich dein Kunde jetzt?

Wie möchte er sich fühlen?

passender  Podcast Tipp:

Date mit deinem
idealen Kunden!



Unbedingt Reinhören, dann wird der ideale Kunde noch klarer und du verstehst, warum er so so wichtig ist.

Wow, du bist großartig und spürst wahrscheinlich schon, wie dein Business immer realer wird. Ein paar Dinge liegen jedoch noch vor uns.

CHECK: PODCAST GEHÖRT?

POSITION BEZIEHEN

Lass uns jetzt zum Thema Positionierung kommen. Ein oft überbewertetes Thema, das zwar wichtig ist, aber oft verkompliziert wird. Ich möchte das Thema super einfach angehen.

Positionierung bedeutet ganz simpel: Position beziehen. Das heißt, wir wollen deine Stärken so herausbringen, dass sie einen Mehrwert für den Kunden darstellen.

WAS ZEICHNET DICH AUS?

Warum bist du anders als die anderen?

Welchen Mehrwert bietest du, den anderen nicht bieten können?

Welche deiner Stärken heben sich vom Mitbewerber ab und was hat dein Kunde davon?

Gibt es einen Teilbereich von deiner Expertise, auf den du dich fokussieren kannst?

In welcher Hinsicht bist du einzigartig und was hat dein Kunde davon?

Ich gebe zu, das Thema Positionierung ist nicht ganz einfach. Deshalb verlinke ich dir wieder eine passende Podcast-Folge von mir, in der ich über das Thema Positionierung spreche

Wichtig: Positionierung kann man meist nicht alleine, denn sehr oft sieht man den Wald vor lauter Bäumen nicht.

Ich unterstütze _____ (WEN) bei _____ (Problem), um
_____ (Resultat) zu erreichen, in dem ich _____ (Vorteile),
auch wenn _____ (Einwand vom Kunden).

passender  Podcast Tipp:

Die 3 häufigsten Positionierungsfehler,
die fast immer übersehen werden



CHECK: PODCAST GEHÖRT?

DEIN UNWIDERSTEHLICHES ANGEBOT

Konfetti!!! 🎉 Yes, du bist großartig und kannst stolz auf dich sein. Du hast bereits so viel geschafft! Nun möchte dein unwiderstehliches Angebot kreieren.

Denk daran: Es geht um den Kunden und das wir ein konkretes Problem für deinen Idealen Kunden lösen möchten.

Los geht's, lass uns dein Angebot kreieren!

BESCHREIBE DAS PROBLEM DEINES KUNDEN

Was lässt ihn nachts nicht schlafen?

Was wünscht er sich?

Was will er erreichen?

Welche Schritte muss er machen, um sein Problem zu lösen?

Was ist die Transformation des Kunden, wenn er dein Angebot bucht?

Wie fühlt sich dein Kunde jetzt?

Wie fühlt er sich danach?

BESTANDTEILE DEINES ANGBOTS

Welches Angebot würde ihm helfen, das Problem zu lösen?

Wie soll dein Angebot heißen?

Wie lange dauert es?

Wie heißen die Module? (Orientiere dich an den Schritten, die der Kunde machen muss).

Welche Resultate hat der Kunde danach? Was ist die Transformation?

Was soll es kosten? Welche Art von Angebot ist es? Online 1:1 über Zoom, Online Kurs, Online Gruppen Programm?

Damit das Angebot unwiderstehlich wird, hör auch unbedingt in diese Podcastfolge mit rein.

YES! Great job. Du hast jetzt ein Angebot erstellt und hast somit Phase 2 abgeschlossen.

passender  Podcast Tipp:

Dein Angebot
als Wunderpille



CHECK: PODCAST GEHÖRT?

P H A S E 3

SHOW UP!

Jetzt wollen wir, dass die ganze Welt von dir und deinem Business erfährt. Lass uns mit Phase 3 starten: deine Sichtbarkeit

3 Dinge sind essentiell, die es für deine Sichtbarkeit braucht: [Webseite](#)
[E-Mail Liste](#)
[Social Media](#)

Wenn du diese 3 Dinge machst, wirst du sichtbar werden und baust Vertrauen zu deinem Kunden auf. Hier wird es außerdem technisch, denn damit du sichtbar wirst, brauchen wir die Technik!

Aber keine Sorge, ich habe dir alle wichtigen Technik-Tools hier zusammengefasst.

TECHNIK TOOLS DOWNLOADEN

Deine 3 Hauptaufgaben im Online Business sind.

- Content
- Kontakte
- Verkaufen

Content erstellen wir mit einem Podcast und auf deiner Webseite. Kontakte generieren wir über ein Freebie. Verkauft wird dann in Phase 4. Lass uns jetzt starten mit der Webseite starten

DIE WEBSEITE

Ich empfehle hier Wordpress und das DIVI Theme, weil es großartige Vorlagen hat.

In meinem Webseiten Check findest du alles, was du für die Erstellung deiner Webseite brauchst.

WEBSEITEN CHECK DOWNLOADEN

Du musst die Webseite übrigens nicht selber erstellen, sondern kannst das für dich machen lassen. Die Kosten liegen hier bei ca. € 1500 - € 2000. Eine Wordpress Seite empfehle ich dir auch hier.

Was du jetzt schon tun kannst, ist einen Domain Namen (das, was nach www. steht) zu finden.

Hier sind wichtige Tipps und Optionen für deine Domain.

- Nimm eine .com Domain (Beispiel: www.stefaniekneisz.com)
- Es kann dein Name sein (Beispiel: www.stefaniekneisz.com)
- Oder auf das Resultat des Kunden abzielen (www.onlinebusinessstarten.com)
- Dein Brandname. (www.commitcommunity.com)

Unter All Inkl kannst du ein bisschen rumspielen und deinen Domain Namen finden.
Hier geht's zu All Inkl.

Was sind Ideen für deinen Domain Namen?

DEINE E-MAIL LISTE

Eines gleich vorweg. Wenn du nicht ständig auf Social Media herumhüpfen willst, dann brauchst du auf alle Fälle eine E-Mail Liste.

The money is in the list. Je größer deine E-Mail Liste, umso mehr Umsatz wirst du machen. Fokussiere dich deshalb von Anfang an auf den Aufbau deiner E-Mail Liste.

Wie machst du das? In dem du ein sogenanntes Freebie kreierst (du liest gerade ein Freebie 😊), das sich dein Kunde kostenlos im Gegenzug seiner E-Mail Adresse herunterladen kann.

Als Newsletter Anbieter empfehle ich dir Active Campaign.

Lass uns gemeinsam überlegen, welches Freebie du für deinen Kunden erstellen kannst. Es ist unter anderem eine Kostprobe deiner Expertise, die der Kunde von dir bekommt.

Es gibt verschiedene Arten von Freebies, doch am besten funktionieren hier PDFs - also Worksheets, Fahrpläne, Checklisten, etc.

Welches Problem deines Kunden, kannst du mit deinem Freebie ansprechen?

Was kannst du im Freebie inkludieren, das deinem Kunden helfen kann?

Welche Art von Freebie soll es werden?

- Worksheet
- Fahrplan
- Checkliste
- _____

Welches Freebie möchtest du anbieten?

Juhuu! Und wieder hast du etwas geschafft. Du machst einen grandiosen Job!

Jetzt fehlt noch eine wichtige Sache! VERTRAUEN. Damit Kunden von dir kaufen, müssen sie dich kennen und sie müssen dir vertrauen!

Dein Kunde wird dich über deine E-Mail Liste kennenlernen. Das haben wir bereits geklärt. Vertrauen kannst du am besten über einen Podcast aufbauen.

PODCAST

Mit deinem Podcast kannst du kostenlosen Inhalt weitergeben und dein Kunde lernt dich noch besser kennen. Du kannst ihn überzeugen, indem du dein Wissen zur Verfügung stellst.

Hör doch mal in diese Podcasts rein, um eine Idee zu bekommen, welche Art von Podcasts es gibt.

▶▶ Online Chefinnen Podcast (meiner 😊)

▶▶ Laura Malina Seiler

▶▶ James Wedmore (auf Englisch)

Alle 3 Beispiele sind Podcasts, die eine Bindung zu ihren Hörern herstellen. So jetzt bist du dran

Wie könnte dein Podcast heißen?

Welche ersten Folgen fallen dir ein?

Worüber möchtest du sprechen?

Wow!!! Du hast gerade deinen Podcast konzipiert!

Wie cool ist das denn? Und schon bist du wieder einen Schritt weiter und hast somit die Show Phase abgeschlossen.

Bist du jetzt bereit für deinen ersten Kunden?

Dann lass uns mit Phase 4 starten. →

P H A S E 4

SELL LIKE AN ONLINE CHEFIN

Deine ersten 5.000 Euro Umsatz! Lass uns überlegen, wie du deine ersten 5.000 Euro Umsatz machen kannst.

Du kannst

- 1 Kunden à 5000 Euro
- 2 Kunden à 2.500 Euro
- 5 Kunden à 1000 Euro

Was fühlt sich für dich stimmig an?

Glaubst du, dass es möglich ist? Ja na klar! Lass es uns jetzt noch konkreter machen.

Wie viel kostet dein Angebot?

Wie viele Kunden brauchst du, um 5.000 Euro Umsatz zu machen?

Wie fühlt sich das für dich an?

Bis wann möchtest du deinen ersten Kunden buchen?

Committe dich! Schreib auf...

Ich werde bis zum _____(Datum)_____ (Anzahl Kunden)
zu je _____(Preis Angebot) buchen.

Ich kann das, weil... (schreib 3 Gründe auf, warum du das kannst)

1.

2.

3.

Voll gut! Mega! Du hast gerade deine ersten Kunden geplant!

Fragst du dich vielleicht, aber auch nach dem Wie? Also wie du dein Angebot verkaufen kannst?

Meine Empfehlung ist hier ein Webinar.

ROCK YOUR WEBINAR

Ein Webinar ist ein Online Seminar, das du veranstaltest, damit dich deine Kunden kennenlernen können. Das Webinar ist kostenlos und am Ende stellst du dein Angebot vor, nachdem du deinen Inhalt (aka Content) präsentiert hast.

Hier geht es zu einem automatisierten Webinar von mir, das du dir als Beispiel anschauen kannst.

AUTOMATISIERTES WEBINAR VON STEFFI

Ich empfehle dir, mit einem Live-Webinar zu starten. Lass uns überlegen, zu welchem Thema du ein Live-Webinar machen kannst.

Was ist das Problem des Kunden?

Was ist das Resultat?

Was ist ein Einwand vom Kunden?

Titel Vorschlag

Wie du in _____ (Zeitraum/Schritte)
_____ (Problem des Kunden) in
_____ (Resultat), ohne
_____ (Einwand vom
Kunden).

Beispiel: Wie du in 6 Monaten ein Online Business aufbaust, das dir mehr Freiheit im Leben bringt, ohne eine Business Idee zu haben.

Nachdem wir den Titel für dein Live Webinar haben, brauchen wir noch ein paar andere Dinge.

Das erste Webinar kannst du ganz easy über einen Zoom Raum veranstalten. Du brauchst jedoch die Pro Version. Hier geht's zu Zoom

Das Wichtigste bei deinem ersten Webinar sind die Teilnehmer. Ohne Teilnehmer kein Verkauf. Eh klar, oder?

Deswegen ist deine erste Aufgabe dir zu überlegen, wie du Teilnehmer bekommst.

1. Über die E-Mail Liste
2. Weiterempfehlungen von anderen
3. Bezahlte Anzeigen auf Social Media
4. Social Media Kanäle

Brainstorme, jetzt weitere Ideen, wie du Teilnehmer für dein Webinar bekommst.

Juhuuu du hast es geschafft! Du hast deinen Online Business Start durchgeplant!

Du kannst mega stolz auf dich sein. Nur die wenigsten kommen bis ans Ende.

Indem du diesen Plan durchgearbeitet hast, hast du dir selbst bewiesen, dass du es willst und auch schaffen kannst.

Natürlich ist dieser Plan erst der Anfang einer großartigen Reise.

Du kannst entscheiden, wie es jetzt weitergeht.

Ich möchte dich zu meinem Video Training einladen, in dem ich in verschiedenen Punkten näher auf die Umsetzung eingehe. Es ist sozusagen die Erweiterung dieses Plans.

ZUM VIDEO TRAINING

Bis gleich im Video Training!

Stay committed, 🍷

Deine Steffi

