

Clarity to Client System



Die 3 Phasen zu deiner Kundengewinnung

- 1:1 Mentoring & Begleitung (individuell & persönlich)
- Zoom-Calls (2x Wöchentlich)
- WhatsApp / Plattform Support (fast reaction)
- Persönliches Kundenportal
- Individueller Style-Guide (je Phase inkl.)
- Unterstützung bei technischen Tools
- Uvm.

Phase 1 Klarheitsfundament (Woche 1-4)

Positionierung, die du verkörperst und die wirkt.

Hier legen wir gemeinsam dein Fundament. Du wirst klar, wofür du stehst, wen du erreichen willst und wie du darüber sprichst, ohne dich zu erklären oder anzubiedern.

- ✓ Zielkund:innen erkennen und wirklich verstehen
- ✓ Unkopierbare Positionierung entwickeln
- ✓ Angebot formulieren, das zu dir passt (nicht nur zu deiner Zielgruppe)
- ✓ Deine Sprache finden – für Profil, Content und Gespräche
- ✓ LinkedIn als leise, aber kraftvolle Landebahn nutzen

Ergebnis: Du weißt, was du sagen willst und wie du es sagen kannst, sodass es ankommt.

Phase 2: Sichtbarkeit & Leadaufbau (Woche 5-8)

Menschen erreichen – mit Klarheit, nicht mit Lautstärke.

In dieser Phase entwickelst du deine persönliche Sichtbarkeitsstrategie: strukturiert, stimmig, verbunden. Du musst nichts vorspielen, sondern darfst du selbst sein.

- ✓ Deine Content-Säulen & wiedererkennbare Formate
- ✓ Wochenstruktur, die machbar und nachhaltig ist
- ✓ Persönliche DM-Strategie (basierend auf dem 4-Phasen-Modell)
- ✓ Optional: Freebie + Funnel-Light mit Haltung
- ✓ Leadpflege & Beziehung statt bloßer Kontaktsammlung

Ergebnis: Du wirst sichtbar und ziehst Menschen an, die dich meinen.

Phase 3: Gesprächsführung & Abschluss (Woche 9-12)

Führen ohne Druck, entscheiden lassen statt überzeugen.

Hier wird aus Kontakt ein echtes Gespräch – und aus dem Gespräch wird, wenn es passt, ein Abschluss. Nicht durch Techniken, sondern durch Verbindung, Struktur und Präsenz.

- ✓ 6-Phasen-Gesprächsstruktur für echte Entscheidungsführung
- ✓ Eigene Sprache für Preis, Zweifel, Abschluss
- ✓ Angebot live im Gespräch entwickeln & formulieren
- ✓ Follow-up-System mit Haltung
- ✓ Persönliche Reflexionsschleifen zur Weiterentwicklung

Ergebnis: Du verkaufst nicht – du führst. Und genau deshalb sagen Menschen Ja.

Janie Morgan