

Monatelang nichts verkauft. Dann kam eine Woche.

Wie Matthias in fünf Tagen die Salespage für sein Emotionstraining gebaut hat, zum ersten Mal seinen Preis ausgesprochen hat und direkt danach seine ersten beiden Kunden gewonnen hat. Und warum die fehlende Website nie sein echtes Problem war.

9 von 10

sein Aufschiebe-Index im
Aufnahme-Test

5 Tage

von nichts zum fertigen
Verkaufstext

2 Kunden

direkt nach der Woche,
vierstellig

Die Ausgangslage

Matthias bietet Emotionstraining an. Er kann sein Handwerk, und wer mit ihm arbeitet, merkt das schnell. Verkauft hat er es trotzdem nicht. Monatelang nicht.

Der sichtbare Grund: Es gab nichts zu zeigen. Keine Seite, kein Angebot, keinen Ort, an den er einen Interessenten hätte schicken können. Wer fragte, was er genau macht und was es kostet, bekam eine Erklärung im Gespräch und danach nichts in die Hand.

Und darunter lag der unsichtbare Grund, und der wog schwerer: **Er war sich nicht sicher, ob er seinen Preis aussprechen kann.** Eine vierstellige Zahl für die eigene Arbeit laut sagen, vor einem echten Menschen, der danach ja oder nein sagt. Genau davor drückt sich fast jeder, der sein Angebot „noch nicht fertig“ hat.

Sein Aufschiebe-Index im Aufnahme-Test: 9 von 10. Das ist das andere Ende der Skala als bei Natalie aus derselben Runde, die mit 2 von 10 ankam. Zwei völlig verschiedene Menschen, dasselbe Ergebnis: Das wichtigste Projekt liegt.

Die fehlende Website war nie das Problem

Von außen sah Matthias' Fall wie ein Werkzeugproblem aus. Ihm fehlt eine Seite, also baut man ihm eine Seite, fertig. Nach 21 Jahren Arbeit mit Selbstständigen und Unternehmern, über 3.300 habe ich persönlich begleitet, dazu knapp 170 Unternehmensberatungen, kann ich dir sagen: Wäre es so einfach, hätte er die Seite längst gehabt. Eine Startseite baut man an zwei Abenden.

Der echte Engpass saß woanders. Solange es keine Seite gibt, kann niemand das Angebot ablehnen. Solange kein Preis draufsteht, kann niemand „zu teuer“ sagen. **Das fehlende Angebot war kein Versäumnis. Es war ein Schutz.** Ein perfekt funktionierender Schutz vor Bewertung, der ihn Monat für Monat Kunden gekostet hat.

In meiner Arbeit heißt diese Größe Angst, und sie steht in der Formel, nach der ich arbeite, im Nenner:

$$\text{Umsetzungskraft} = (\text{Identität} \times \text{Klarheit}) \div (\text{Angst} \times \text{Reibung})$$

Bei Natalie war der Hebel der Zähler: mehr Klarheit durch einen kleineren Schnitt. Bei Matthias war der Hebel der Nenner. Die Angst musste kleiner werden, und Angst wird nicht durch Nachdenken kleiner und nicht durch noch mehr Vorbereitung. Sie wird kleiner durch eine Handlung, die klein genug ist, dass man sie trotz Angst tut.

Genau dafür ist die Umsetzungs-Woche gebaut. Fünf Tage, ein Projekt, ein fester Termin am Freitag, an dem gezeigt wird. Der Termin nimmt die Entscheidung ab, ob heute ein guter Tag zum Mutigsein ist.

Die Methode dahinter: A+++

Meine Arbeit folgt der A+++ Methode: **Anfangen, Abschließen, Ankommen**. Drei Phasen, neun Mechanismen. In Matthias' Woche trugen vor allem drei davon:

- **Der Fertig-Schnitt:** Aus „ich müsste mal eine Website haben“ wird ein Satz, den ein Fremder in zehn Sekunden prüfen kann.
- **Die Garbage-Version:** Die erste Version muss nicht gut sein. Sie muss existieren. Das ist der direkte Hebel gegen den Schutz vor Bewertung.
- **Die Abnahme:** Freitag, 17 Uhr, gezeigt wird gegen den eigenen Satz von Montag. Ja oder nein, kein „fast fertig“.

Die Woche, Tag für Tag

Montag

DER SCHNITT

Am Montag schneide ich jedes Projekt auf Wochengröße. Bei Matthias hieß das: keine komplette Website mit Unterseiten, kein Buchungssystem, kein Blog. **Eine Startseite, die verkauft**. Seine Fertig-Definition, Wort für Wort:

„Unter meiner Adresse ist die Startseite online. Sie sagt, wer ich bin und was Emotionstraining ist, und unten steht ein Knopf, über den man mich erreicht.“

Matthias' Fertig-Definition vom Montag

Schau dir den Satz an. Eine Adresse, ein Inhalt, ein Knopf. Deine Nachbarin könnte in zehn Sekunden prüfen, ob das fertig ist, ohne Matthias je getroffen zu haben. Und in diesem Satz steckt die eigentliche Zumutung der Woche: Auf so einer Seite muss stehen, was das Training kostet und für wen es ist. Der Satz zwingt zu der Entscheidung, vor der er sich monatelang gedrückt hat.

Di bis Do

DIE SPRINTS

Drei Tage, zwei feste Blöcke pro Tag, 13:00 bis 14:30 und 18:30 bis 20:00, einer davon Pflicht. Kamera an, Timer läuft, niemand redet. In diesen Blöcken ist der komplette Verkaufstext entstanden: wer er ist, was Emotionstraining ist, für wen es ist, was es kostet. Kein Ausweichen auf Logo-Fragen und Farbwelten. Erst der Text, der verkauft, dann der Rest.

Freitag

DIE ABNAHME

Um 17 Uhr ist Schluss, abends zeigt jeder sein Ergebnis. Und hier bleibe ich bei der Wahrheit, weil genau sie den Fall lehrreich macht: Die Salespage stand komplett, von oben bis unten. Was am Freitag noch fehlte, war der technische Übertrag auf seine eigene Domain. Sein O-Ton an dem Abend:

„Ich habe einen Text, den ich als Webseite rausbringen kann. Es fehlt der Übertrag auf meine Domain.“

Matthias in der Freitags-Abnahme

Nach reiner Lehre ein „noch nicht ganz“. Und jetzt kommt der Teil, der zeigt, worum es wirklich ging.

Was danach passierte

Direkt nach der Woche hat Matthias sein Emotionstraining zum ersten Mal verkauft. **An zwei Neukunden, vierstellig.** Den genauen Betrag behält er für sich, und das respektiere ich.

Verstehst du, was da passiert ist? Verkauft hat kein perfekter Webauftritt. Die Domain war noch nicht mal übertragen. Verkauft hat ein Mensch, der nach Monaten zum ersten Mal ein fertiges Angebot in der Hand hatte und seinen Preis laut aussprechen konnte, weil er ihn in dieser Woche schwarz auf weiß aufgeschrieben hatte. Die Seite war die Übung. **Das Aussprechen war das Ergebnis.**

Der ehrliche Teil

Damit das hier eine Fallstudie bleibt und keine Werbung: Matthias' Projekt war am Freitag um 17 Uhr nach seiner eigenen Definition noch nicht komplett abgenommen, der Domain-Übertrag fehlte. Die Woche garantiert keinen Zauber, sie garantiert einen Termin, Zeugen und eine ehrliche Prüfung. In derselben Runde hat außerdem ein anderer Teilnehmer sein Projekt gar nicht abgenommen bekommen. Dafür gibt es die Garantie: nicht fertig am Freitag um fünf heißt Geld zurück. Matthias hat sie nicht gebraucht. Seine zwei Kunden sprechen für sich.

Drei Dinge zum Mitnehmen

1

„Nichts zum Zeigen" ist kein Rückstand. Es ist ein Versteck.

Solange kein Angebot existiert, kann niemand nein sagen. Wenn dein Angebot seit Monaten „fast fertig" ist, prüfe ehrlich, wovor dich das schützt.

2

Die unperfekte Version verkauft. Die perfekte existiert nicht.

Matthias hat mit einer Seite verkauft, deren Domain noch nicht übertragen war. Der Kunde kauft das Angebot und die Klarheit, nicht die Technik dahinter.

3

Angst schrumpft durch Handlung, nicht durch Vorbereitung.

Der Preis wurde nicht leichter, weil Matthias länger darüber nachdachte. Er wurde leichter, als er einmal schriftlich feststand und einmal laut ausgesprochen war.

Und falls du gerade denkst, bei dir sei es wirklich ein Zeitproblem: Matthias hat für den Verkaufstext dieselben zwei Blöcke am Tag genutzt wie alle anderen. Es waren keine vierzig Stunden. Es war ein Termin, eine Gruppe mit Kamera an und ein Satz, gegen den am Freitag geprüft wird.

Dein nächster Schritt

Schritt 1: Finde dein Muster. Der Umsetzungstypen-Test.

20 Fragen, fünf Minuten. Du erfährst deinen Umsetzungstyp, deinen Engpass und deinen ersten Hebel für heute Abend. Matthias' Engpass war die Angst. Deiner kann woanders liegen. [Zum Test](#)

0 €

5 Minuten

Schritt 2: Die Umsetzungs-Woche. Runde 2, 7. bis 11. September.

Fünf Tage, ein Projekt, Freitag ist es fertig. 15 Plätze, Geld zurück, wenn du nicht fertig wirst. [Platz sichern](#)

150 €

einmalig

Und danach: bleib in dem Raum, in dem geliefert wird.

Umsetzer (50 € im Monat, 7 Tage kostenlos testen): wöchentlicher Sprint, Freitags-Check-in, Masterclass. · **Der Umsetzungs-Kreis** (250 € im Monat): du schreibst mir, ich antworte binnen 24 Stunden, jede Umsetzungs-Woche inklusive. · **Der Umsetzungs-Code** (2.500 €, 16 Wochen, 12 Plätze): die komplette A+++ Methode, geführt und mit Abschluss.

Training und Selbstmanagement für gesunde Selbstständige, kein Ersatz für Psychotherapie oder ärztliche Behandlung. Matthias hat Name, Projekt und Zitate zur Veröffentlichung freigegeben, sein Kundenumsatz wird auf seinen Wunsch nur als Größenordnung genannt. Ergebnisse sind Einzelfälle und keine Zusage.