SALES MASTERY BUNDLE

— DAS GESAMTHANDBUCH

Die 4 Masterclass-Essenzen, Story-Skripte & DM-Sales Action Guide | Annette Gerlach

Ein persönliches Vorwort

Ich habe dieses Bundle für dich zusammengestellt, weil ich weiß, wie viel Zeit und Energie wir in unser Business investieren können, ohne dass sich das in unseren Verkäufen widerspiegelt. Ich habe in meinem eigenen Onlinebusiness vieles ausprobiert und über die Jahre gelernt, wie wichtig es ist, wirklich zu verstehen, was Menschen dazu bewegt, bei uns zu kaufen.

In diesen vier Masterclasses teile ich mit dir Strategien, die ich in meinem Business und in meiner Arbeit mit Kundinnen eingesetzt habe. Mir ist wichtig, dass du sie nicht einfach nur konsumierst, sondern dass du mit ihnen arbeitest, sie ausprobierst und deine eigenen Erfahrungen machst.

Heute ist meine Arbeit mit A.Breath um eine entscheidende Ebene gewachsen: Breathwork und die Arbeit mit dem Nervensystem.

Denn es ist ein Unterschied, ob du weißt, wie du verkaufen kannst, oder ob du dich auch sicher genug fühlst, sichtbar zu werden, ein Angebot auszusprechen und mit einem Nein umzugehen.

Nutze die Masterclasses für dein strategisches Verständnis und dieses Playbook für deine Umsetzung. Und wenn du merkst, dass du trotz all des Wissens nicht weiterkommst, können wir gemeinsam mit Breathwork daran arbeiten, mehr Sicherheit in deinem Nervensystem zu entwickeln und deine Kapazität für die nächsten Schritte in deinem Business zu erweitern.

Die 111 €, die du in dieses Bundle investiert hast, rechne ich dir bis einschließlich Weihnachten (24.12.2026) vollständig auf eine weiterführende Zusammenarbeit mit mir an. Schreib mir dafür einfach eine DM.



TEIL 1: DIE 4 MASTERCLASS-ESSENZEN (Kompaktes Nachschlagewerk)

Modul 1: Content-to-Client Architecture

Original-Session: THE PORTAL Call 9 – Content

Wirksamer Content darf nicht vage oder unspezifisch formuliert sein (keine allgemeinen Floskeln wie 'Finde mehr Klarheit'). Er spricht gezielt den Soul Client an und basiert auf 4 kaufrelevanten Säulen:

• 1. Story / Embodiment & Brandbuilding Content: Verbindet Menschen persönlich über deine eigene Geschichte. Aufgeteilt in Origin Story (dein Weg, Herkunft, visuelle Vorher-Nachher-Reise) und Current Stories (aktuelle Challenges, Wins, reale Entwicklung im Business).

• 2. Value Driven / Educational Content: Bietet konkreten Mehrwert und Fachwissen für deinen Dream Client ('How To Do X'). Beantwortet spezifische Fragen (z. B. Wirkungsweisen, konkrete Anwendungsarten) und untermauert deinen Expertenstatus.

• 3. Problem Awareness / Activation Style Content: Spricht unbewusste Hürden der Zielperson direkt an und sorgt für 'Aha-Momente' (Aktivierung & Aufrütteln). Greift gängige Denkweisen oder Irrtümer in der Branche auf.

• 4. Client Case Study & Result Content: Zeigt reale Ergebnisse aus der Zusammenarbeit ('Kunde kam mit Problem A, durchlief den Prozess und ging mit Lösung B heraus').



01

Key Takeaway Modul 1: Content muss mit einer klaren kaufrelevanten Intention kreiert werden. Erbaue deine Marke über deine ehrliche Geschichte und untermauere deine Expertise mit konkreten Kunden-Transformationsergebnissen.

Modul 2: Sales Mindset & Identity Shift

Original-Session: THE PORTAL Call 7 – Verkaufen

Erfolgreicher Verkauf setzt innere Stabilität und den passenden Identitäts-Shift voraus. Verkauf scheitert selten am Angebot selbst, sondern an unbewusster Selbstsabotage:

• Kernstabilität & Unabhängigkeit: Agiere und kreiere ohne ständige Sucht nach Bestätigung im Außen (Likes, Kommentare, Reaktionen). Wer nicht verkauft, kann auch nicht verkaufen.

• Männliche King Energy im Verkauf: Während die weibliche Queen Energy für Empfangen, Vertrauen und Vision steht, bringt die männliche King Energy den nötigen Drive: Dranbleiben, Angebote aktiv aussprechen, Verkäufe durchziehen und auch während/nach einem Launch am Ball bleiben.

• Don't Overthink It (Money Loves Speed): Schnelligkeit im Handeln schlägt ewiges Grübeln. Zu langes Nachdenken über Namen, Sublines oder Grafiken führt zu unbewusster Kontrolle und Verzögerung.

• Klares Verkaufen in Stories: Vermeide reine 'Life-Update-Stories' ohne Verkaufs-Aufforderung. Nach einer inspirierenden Story müssen konkrete Verkaufs-Slides (Call-to-Action) folgen, damit kaufbereite Kundinnen direkt buchen können.



02

Key Takeaway Modul 2: Verbinde deine Queen-Energie mit klarer männlicher King-Energie im Verkauf. Biete deine Hilfe aktiv an, bleibe beständig und platziere klare Verkaufsangebote ohne langes Zögern.

Modul 3: DM-Sales & Lifetime Value Secrets

Original-Session: Sales Masterclass / BEYOND THE CURTAIN CALL 3

Verkaufen ist keine aufdringliche Werbung, sondern ein ethischer Dienst am Kunden. Die effektivsten Verkäufe entstehen in direkten, persönlichen Nachrichten (DMs):

• Die Hängebrücken-Analogie: Du stehst auf der anderen Seite des Flusses (Lösung / Paradies) und weißt, wie man die wackelige Hängebrücke sicher überquert. Verkaufen heißt, dem wartenden Kunden an der Brücke die Hand zu reichen und ihn sicher hinüberzugeleiten.

• Proaktives DM-Sales bei warmer Audience: Kontaktiere warme und heiße Kontakte (Personen, die auf Stories antworten, Umfragen nutzen oder in deiner Telegram-Gruppe kommentieren) aktiv und biete deine Unterstützung an.

• Strategische Gratis-Calls / Check-ins: Gezielte 1:1 Gespräche (z. B. 60-Minuten Business Calls für qualifizierte Kontakte) schaffen tiefes Vertrauen und führen nach geliefertem Mehrwert direkt zu 4-stelligen Verkäufen.

• Customer Lifetime Value (LTV): Konzentriere dich nicht nur auf Neukunden. Bestandskunden, die deine Arbeit lieben, bleiben in deiner Welt und reisen über weitere Angebote (Readings, Mentorings, Masterminds) langfristig mit dir mit.



03

Key Takeaway Modul 3: Sieh Verkaufsgespräche in den DMs als persönliche Einladung und Hilfe. Baue Vertrauen zu deiner bestehenden Community auf und begleite Kundinnen langfristig (hoher Lifetime Value).

Modul 4: Offer-to-Launch Blueprint

Original-Session: THE PORTAL Call 10 – Von Klarheit zu Kundengewinnung

Ein erfolgreiches Business entsteht nicht durch perfektes Planen im Kopf, sondern durch Umsetzung und Reaktion auf die Community:

• Sakrale Leichtigkeit & Experimentieren: Kreiere aus der eigenen Freude und Reaktion. Business ist ein Experiment in ständiger Vorwärtsbewegung.

• Angebotsentwicklung aus Fragen der Community: Höre deiner Zielperson genau zu. Reagiere auf ihre echten Hürden und formuliere daraus passgenaue Signature-Angebote.

• Ratenzahlung & Preis-Strukturierung: Gestalte höherpreisige Angebote leicht zugänglich, indem du Ratenzahlungen anbietest (z. B. 3 bis 5 Monatsraten). So verwandelt sich ein High-Ticket-Produkt pro Monat psychologisch in ein attraktives Midprice-Angebot.

• Klassischer Launch-Ablauf: Phasenweise Strukturierung: 1. Aufwärmphase/Priming (Interesse wecken), 2. Early Bird / Presell (Vorteil für Schnellententschlossene), 3. Haupt-Launchphase (regulärer Verkauf) und 4. After-Launch (Ergebnisse & Einblicke teilen).



04

Key Takeaway Modul 4: Gewinne Klarheit im Tun. Entwickle Angebote aus den Bedürfnissen deiner Community, nutze flexible Ratenzahlungen und führe Launches strukturiert von der Aufwärmphase bis zum Abschluss durch.

TEIL 2: DM-SALES & STORY-MESSAGING ACTION GUIDE (Praxis-Worksheet)

1. Die 4 Content-Säulen in der Praxis

Um deine Community von reinen Followern zu zahlenden Wunschkunden (Soul Clients) zu entwickeln, nutzt du gezielt diese vier Säulen:

Content-Säule / Kernziel & Mechanik / Praxis-Beispiel / Hook-Idee

1. Story & Embodiment (Brandbuilding)

Vertrauen & Nahbarkeit durch Origin Story & echte Transformation.

'Wie ich vor 2 Jahren im Überlebensmodus steckte & welche Entscheidung alles veränderte.'

2. Educational / Value (Expertise)

Untermauerung des Expertenstatus durch Fachwissen statt Floskeln.

'Die 3 entscheidenden Stellschrauben für eine funktionierende Offer-Suite.'

3. Problem Awareness (Activation / Tacheles)

Aufdecken unbewusster Denkblockaden ('Aufweckruf') für Handlungsbedarf.

'Du kreierst täglich Content, aber dein Postfach bleibt leer? Hier ist der blinde Fleck.'

4. Client Case Studies (Result Content)

Ergebnis-Nachweis realer Kundinnen von Punkt A nach Punkt B.

'Wie Manuela von 0 Verkäufen zu 3 High-Ticket Anfragen in 14 Tagen gelangte.'

2. Story-Messaging & Gamification-Formate

Du kannst natürlich direkte Links in deine Stories setzen. Interaktive Story-Sticker oder eine Aufforderung wie „DM me für den Link“ sorgen jedoch für mehr Interaktion mit deiner Community und eröffnen dir die Möglichkeit, mit potenziellen Kundinnen persönlich ins Gespräch zu kommen.

Emoji-Rätsel & Keyword-Trigger:

Platziere Umfrage-Sticker oder fordere auf: 'Schreib mir 'PORTAL' in die DMs für die geheime Audio-Botschaft.'

Versteckte Details / Suchspiel:

Verstecke kleine Hinweise oder Emojis in deinen Stories, um das Verkaufen interaktiv und spielerisch zu gestalten und mehr Spaß in deinen Sales-Prozess zu bringen.

Gezielte Lead-Qualifizierung:

Biete über Umfragen ein exklusives 15-minütiges Vibe-Check Gespräch an, um warme Kontakte sofort abzuholen.



KEY TAKEAWAY

Das Ziel jeder Story-Sequenz ist es, das Gespräch in die DMs zu verlagern.

3. Der proaktive DM-Sales Leitfaden (Warme Audience)

Ethischer Grundsatz: Keine Kaltakquise! Der proaktive Outreach richtet sich ausschließlich an Personen, die bereits 'warm' oder 'heiß' sind (Story-Viewer, Post-Liker, Umfrage-Teilnehmer, Telegram-Mitglieder).

Schritt / Fokus / Wortlaut / Vorlage

Schritt 1

Icebreaker & Wertschätzung

'Hey [Name], danke dir für dein Herz bei meiner letzten Story! Ich sehe, du bist schon länger bei meiner Reise dabei. Wie geht es dir aktuell mit [Thema]?'

Schritt 2

Bedarfsanalyse & Need-ID

'Was ist aktuell deine größte Herausforderung, wenn du an dein Angebot / deinen Content denkst? Wo hakt es gerade am meisten?'

Schritt 3

Das Lösungsangebot (Transformation B)

'Ich habe exklusiv ein Special zusammengestellt, das genau diese Lücke schließt. Möchtest du, dass ich dir kurz die Details schicke?'

4. Offer-Suite Architektur & Bridge-Offer Upgrade-Rechner

Nutze z. B. ein Black Friday Angebot als strategisches Bridge Offer (Brückenangebot), um Hürden beim Aufstieg im Angebotssystem abzubauen:

Ebene / Format & Zweck / Preissegment & Raten-Tipp

1. Free & Low-Price Pop-Up Events, Masterclasses, Telegram-Aktionen & Mini-Bundles (Vertrauensbildung).	**0 € bis 99 €**
2. Mid-Price Offers Kompakte Intensivformate, Einzel-Readings oder 2-Wochen-Trainings.	**100 € bis 499 €**
3. Signature Program Kernangebot (3 bis 12 Monate) für verlässlichen Monatsumsatz (MRR).	**1.220 € – 3.000 € (z. B. 5 Raten à 444 €)**
4. VIP 1:1 Mentoring Exklusive High-Ticket Begleitung an der Spitze der Produkt-Pyramide.	**Ab 3.000 €**

Worksheet: Dein Bridge-Offer Upgrade Rechner (Formel):

1. Preis des erworbenen Bundles: 111 €
2. Gutschein-Wert (100% Anrechnung als Bridge Offer): - 111 € Guthaben
3. Ziel-Investition Signature-Programm (z. B. 2.220 €): 2.109 € Verbleibend
4. Ratenzahlung nach Anrechnung (z. B. 5 Raten): 421,80 € / Monat (statt 444 € / Monat)

5. Launch-Checkliste & 5-Phasen-Fahrplan

01

7 bis 5 Tage vor Launch (Priming):

Veröffentliche Content-Säule 3 (Problem Awareness) & nutze Emoji-Sticker in Stories zur Voraufwärmung.

02

3 Tage vor Launch (Teaser):

Kündige exklusive Black Friday Specials an & starte den ersten proaktiven DM-Outreach bei interagierenden Followern.

03

Launch-Tag / Türöffnung (Donnerstag/Freitag):

Schalte die Verkaufsseite / Angebote frei & teile deine Story-Sequenz mit konkreten Keyword-Triggern.

04

Wochenende (Samstag & Sonntag):

Poste Kunden-Case-Studies & Ergebnisse (Säule 4) und erinnere per Story & DM an die ablaufende Deadline.

05

Closing-Tag (23:59 Uhr Deadline):

Schließe die Sonder-Aktion exakt zur Deadline, um Momentum & Verbindlichkeit zu sichern.