

# Online-Business 3 Gründe, warum Coaches auf ein Online- Business nicht verzichten sollten

Von Meike Hohenwarter

**In Deutschland gibt es etwas 9000 Coaches. Mehr als die Hälfte davon sind Freiberufler – und viele von ihnen leben von der sprichwörtlichen Hand im Mund. „Mindestens 70 Prozent dieser Coaches könnten ihr Einkommen verdoppeln, wenn sie ein systematisches Online-Business aufbauen würden“, sagt Meike Hohenwarter. Die führende Strategin für Online-Kurse in der DACH-Region nennt drei Gründe für den Aufbau eines Online-Business, mit denen sich jeder Coach auseinandersetzen sollte.**

Coach zu werden ist meist eine reife Lebens-Entscheidung. Für praktisch niemanden ist „Coach“ die erste Berufswahl. Meist kommen Menschen durch eigene Krisen und Sinnfragen zum Coaching-Beruf: Um sich selbst zu helfen, durchlaufen sie eine Ausbildung und sind von den Ergebnissen so begeistert, dass sie nun den innigen Wunsch haben, selbst auch so vielen Menschen wie möglich zu helfen.

Doch so gut die meisten Ausbildungen auch sein mögen: Was sie nicht lehren, ist, wie man aus diesem Wissen ein Business macht. Und so sind

die meisten Coaches komplett ratlos, wenn es darum geht, zu Kunden und Umsätzen kommen. Corona hat die Gesamtsituation noch einmal gehörig verschärft. Und so darben viele gut ausgebildete Coaches vor sich hin und stellen sich jeden Monat erneut die Frage, ob sich das alles auszahlt oder ob sie sich doch lieber wieder einen „sicheren Büro-Job“ suchen sollen.

## Irrige Vorstellungen – gepaart mit mangelnder Bereitschaft zur Weiterbildung

Leider ziehen die meisten von ihnen ein Online-Business überhaupt nicht in Erwägung. „Mit meinen Kunden funktioniert das nicht, das geht nur offline“, so lautet eine oft geäußerte Erklärung. Erfahrungsgemäß haben die meisten Coaches jedoch kein korrektes Bild von einem Online-Business. Die meisten denken dabei an Instagram-Posts, Facebook-Anzeigen oder Zoom-Meetings und an unseriöse „Gurus“, die versprechen, dass man online über Nacht reich werden kann. Zugleich hält sich die Bereitschaft, sich in diese Richtung weiterzubilden, in Grenzen. Und so ist der überdurchschnittliche und außergewöhnliche Erfolg, den ein Online-Business für Coaches bereithält, bisher nur einigen wenigen vorbehalten,



Meike Hohenwarter ist Strategin für wirksame Online-Business- und Digital-Marketing-Strategien. In den vergangenen 10 Jahren hat sie mehr als 500 Trainer, Berater und Coaches darin begleitet, im Netz selbst ein erfolgreiches Online-Business zu starten und es weiterzuentwickeln. In der DACH-Region gilt sie als führende Expertin für Online-Kurse, die insbesondere Coaches nachfragen. Unter dem Motto „Live your full Potenzial – Mach Dein Wissen zu Geld“ verspricht Meike Hohenwarter keine Erfolge über Nacht, sondern lehrt konsequenten, nachhaltigen Businessaufbau.

Dadurch erzielen ihre Coachees ein stetig steigendes passives Einkommen, ernten eine höhere Anerkennung als ExpertInnen und sind in der Lage, viel mehr Menschen zu helfen als zuvor. Mit weit über 100 erfolgreich vermarkteten Online-Kursen, einem Following von über 60.000 Teilnehmer:innen und einer Durchschnittsbewertung von über 4,5 von 5 Sternen für ihre Online-Kurse gilt Meike Hohenwarter mittlerweile als die „Online-Kurs-Queen“. Ihr Wissen und ihre umfassende Erfahrung sind in Deutschland, Österreich und der Schweiz auch in Offline- und hybriden Events sehr gefragt. Als Keynote Speaker ist Meike Hohenwarter unter anderem auf dem Internationalen Marketing Kongress (IMK) und auf dem Online Marketing Kongress (OMKO) eine feste Größe.

die aufgeschlossen genug sind, sich tatsächlich in diese neuen Absatzwege hineinzudenken. Sie sind aber auch beste Beispiele dafür, wie ein Online-Business bei den größten Engpässen, die Coaches klassischerweise haben, helfen kann.

### **1. Ein Online-Business bringt wesentlich mehr Sichtbarkeit und neue Interessent:innen**

Während ein Coach, der lediglich offline tätig ist, erfahrungsgemäß auf ein Einzugsgebiet von maximal einer Stunde Fahrtzeit beschränkt ist, sind dem Kontakt-Aufbau online keine Grenzen gesetzt – bis auf sprachliche Barrieren. Denn online kann ein Coach

aus Wien auch Menschen beraten, die in Hamburg sitzen oder sogar in Südamerika.

### **2. Ein Online-Business bringt passives Einkommen**

Wer Wirtschaft gelernt hat, weiß zwischen zwei Arten von Gütern zu unterscheiden, den materiellen, auch Waren genannt und den immateriellen, den Dienstleistungen. Spä-

testens seit der Möglichkeit des Video-Streamings Anfang dieses Jahrtausends kommen hier aber noch virtuelle Produkte (auch Info-Produkte genannt) hinzu: Ein Coach nimmt sein Wissen in Form eines Online-Kurses auf und stellt ihn auf eine Plattform. Beim Online-Business erfolgt der Verkauf voll automatisiert und der Kunde geht den Kurs in seinem Tempo und an dem von ihm gewählten Ort durch. In einem virtuellen Produkt werden die Vorteile von Waren und Dienstleistungen vereint – und es entsteht passives Einkommen.

Von diesem spricht man dann, wenn die Leistungserbringung nicht in unmittelbarem Zusammenhang mit der Bezahlung steht. Ob in einem Selbstlern-Kurs 3, 30, 300 oder 3000 Teilnehmer sind, führt beim Coach weder zu mehr Kosten noch zu höherem

Zeit-Aufwand, da alle Abläufe idealerweise automatisiert sind. 300 Verkäufe führen aber zu wesentlich höheren Einnahmen als nur 3. Das ist der Segen des passiven Einkommens und das Geheimnis des sagenumwobenen Sprungs „Raus aus dem Hamsterrad“.

### 3. Ein Online-Business unterstreicht den Experten-Status

Die offline häufig viel zu geringe Reichweite führt dazu, dass sich die meisten Coaches nicht ausreichend spezialisieren. Froh darüber, dass die Praxis halbwegs voll ist, helfen sie lieber Mann, Frau, Kind und Hund bei allen möglichen Kalamitäten. Zu groß ist die Angst, ansonsten die Praxis vor Ort wieder zusperrern zu müssen. Im Online-Business hingegen braucht sich der Coach um das „Einzugsgebiet“ nicht zu sorgen: Gleich, wie spitz er spezialisiert ist, es fin-

den sich genügend Menschen, die genau dem Wunschkunden entsprechen. Somit kann sich ein Online-Coach getrost auf eine kleine Nische spezialisieren. Durch diesen Fokus bekommt er viele entsprechende Fälle und baut diese Spezialisierung weiter auf und aus. Diese Spezialisierung erlaubt auch deutlich höhere Honorare – was wiederum einer der Gründe ist, warum Online-Honorare im Coaching oft wesentlich höher ausfallen als in der Offline-Welt.

Fazit: Wer sein Coaching-Business wirklich ernsthaft und nachhaltig verfolgen will, wird die Frage, ob er sich ein Online-Business aufbauen will, nur mit Ja beantworten können. Und wenn nicht, dann bleibt immer noch die Suche nach dem sicheren Büro-Job.

Das Buch von Meike Hohenwarter stellen wir Ihnen ausführlich auf Seite ?? vor.

Zu ihrer Videoserie kann man sich hier anmelden:

<https://listbuildingclub.funnelcockpit.com/anmeldung-videoserie/>

Und Hinweise zu ihren regelmäßige Workshops sind hier zu finden: „Wie mache ich meinen Online-Kurs zur Cash-Cow“

<https://www.meikehohenwarter.com/workshop>

Und wer wissen will, wie der Start ins Online-Business erfolgreich funktioniert, liest auch die nächsten drei Folgen von Meike Hohenwarter:

Folge 2: Das Geld liegt in der Liste

Folge 3: Der Online-Kurs: Startschuss für passives Einkommen

Folge 4: Professionelles Launching