

Warum läuft dein Business eigentlich nicht? 🤔



Der Business-Check, der dir zeigt, **WO es gerade wirklich hängt.**

Spoiler: vermutlich nicht an deinem Logo.



5 Stationen

10 Minuten

1 ehrliche Diagnose

Kommt dir das bekannt vor?

Du postest, optimierst dein Profil zum dritten Mal diesen Monat und speicherst dir das 47. Reel mit „3 Tipps für mehr Kunden“. Vielleicht hast du sogar schon einen Kurs gekauft. Oder vier, wir urteilen hier nicht.

Und trotzdem denkst du dir irgendwann: Ja schön. Aber WO hängt es denn jetzt bei mir?

EHRLICH ANKREUZEN

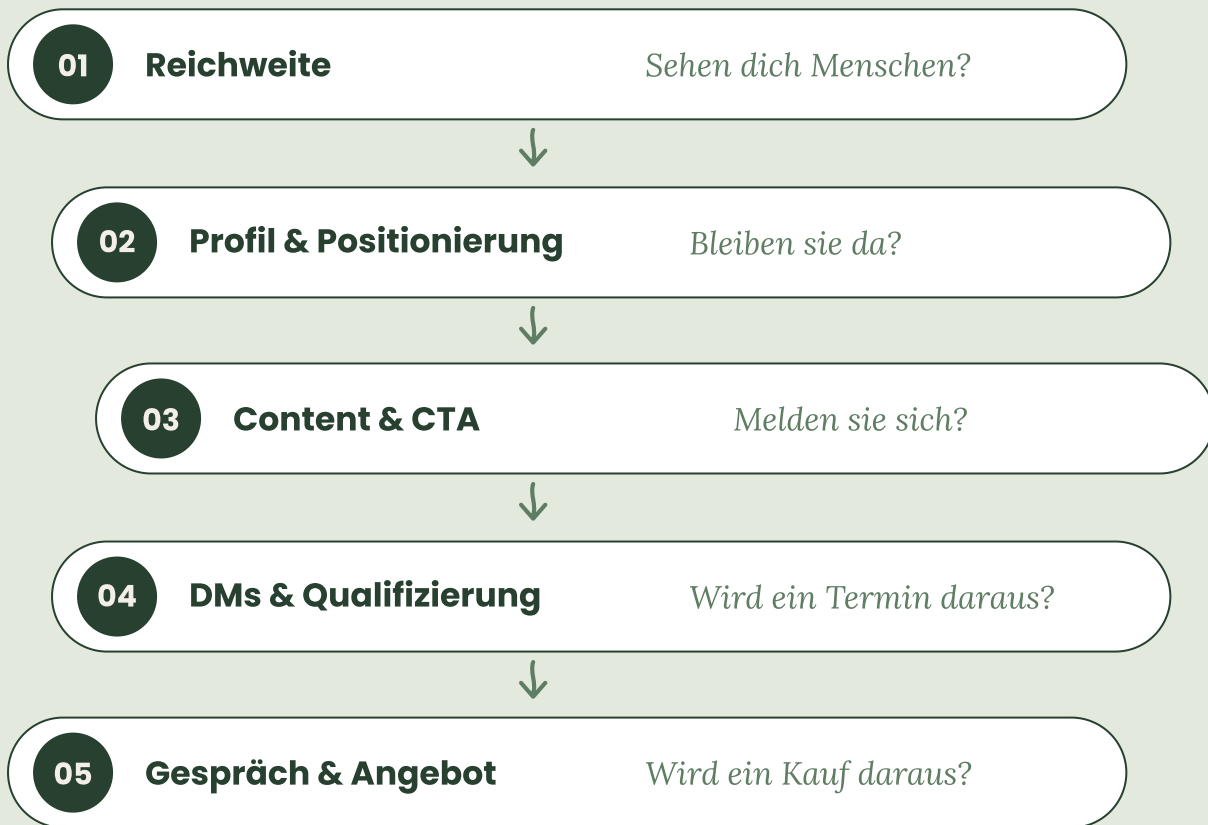
- ☐ Ich poste regelmäßig, aber es passiert ... nicht viel.
- ☐ Ich habe mehr gespeicherte Reels als Kunden.
- ☐ Ich probiere ständig neue Strategien aus und weiß nicht, welche eigentlich was bringt.
- ☐ Ich arbeite an allem gleichzeitig und komme nirgends richtig voran.

Vielleicht brauchst du gar nicht noch mehr Business-Tipps. *Vielleicht musst du erst mal herausfinden, wo dein Problem überhaupt liegt.*

Dein Business ist eine Kette.

Und irgendwo ist ein Glied locker.

Bevor jemand bei dir kauft, passiert eine ganze Menge: Jemand sieht dich, schaut auf dein Profil, folgt dir, fasst Vertrauen, schreibt dir, spricht mit dir und kauft (hoffentlich). Reißt die Kette an einer Stelle, kommt hinten nichts an, egal wie sehr du vorne ziehst.



1 • DER REIHE NACH

Geh alle fünf Stationen durch und kreuze an, was am ehesten stimmt.

2 • EHRlich BLEIBEN

Niemand schaut zu. Versprochen. Nimm dein Bauchgefühl und deine Zahlen.

3 • MARKIEREN

Hakt es irgendwo? Dann setz unten auf der Seite ein Kreuz.

Tipp: Nimm deine Insights der letzten 30 Tage dazu. Das Bauchgefühl ist manchmal ein kleiner Schönredner.

01

STATION 01 · REICHWEITE

Sieht dich überhaupt jemand?



FRAGE 1

Kommen überhaupt Menschen auf dein Profil?

- ☐ Ja, regelmäßig. Auch Leute, die mir noch nicht folgen.
- ☐ Ein paar verirren sich hierher. 😂
- ☐ Mein Profil genießt aktuell eher Privatsphäre.

FRAGE 2

Wer sieht deine Beiträge eigentlich?

- ☐ Viele Nicht-Follower, das sehe ich in meinen Insights.
- ☐ Hauptsächlich dieselben 30 Leute. Hallo Mama!
- ☐ Insights? Da schau ich lieber nicht so genau hin.

WAS DAS HEISSEN KANN

Wenn kaum neue Menschen dich sehen, kann auch der beste Content nicht wirken, weil er schlicht nicht gefunden wird. Das kann an deinen Hooks liegen, an den Formaten, an fehlender Regelmäßigkeit oder daran, dass du vor allem für Leute postest, die dir sowieso schon folgen.

↪ Kreuze eher unten? Dann mal einen dicken Kringel um diese Station.



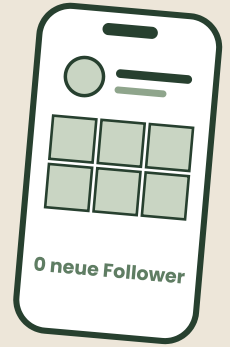
Hier hakt es bei mir.

02

STATION 02 · PROFIL & POSITIONIERUNG

Sie kommen, schauen und verschwinden wieder.

Danke für nichts.



FRAGE 1

Was passiert, wenn jemand auf deinem Profil landet?

- ☐ Viele folgen mir danach.
- ☐ Kurz reinschauen, weiterscrollen, weg.
- ☐ Keine Ahnung, ich bin ja nicht dabei.

FRAGE 2

Der 3-Sekunden-Test: Versteht eine fremde Person sofort, wem du hilfst und wobei?

- ☐ Ja, glasklar.
- ☐ Wenn sie die Bio zweimal liest, alle Highlights anschaut und ein bisschen rät.
- ☐ Ehrlich gesagt verstehe ich es selbst nicht so ganz.

WAS DAS HEISSEN KANN

Profilbesuche ohne Follows sind wie ein Schaufenster, vor dem alle kurz stehen bleiben und dann weitergehen. Häufig ist nicht klar genug, für wen du da bist, was man bei dir bekommt und warum man ausgerechnet dir folgen sollte. Manchmal passt auch der Content, der die Leute hergebracht hat, nicht zu dem, was sie auf deinem Profil finden.

↪ Dein Profil ist deine Visitenkarte, nicht dein Tagebuch.

☐ Hier hakt es bei mir.

Follower hast du. Anfragen? Eher so semi.



FRAGE 1

Wie reagieren deine Follower auf deinen Content?

- ☐ Sie kommentieren, speichern und schreiben mir.
- ☐ Sie liken freundlich und ziehen weiter.
- ☐ Mein Kaffee-Foto hatte mehr Kommentare als mein letzter Business-Post.

FRAGE 2

Wann hast du zuletzt klar gesagt, was man bei dir bekommt und wie man dich erreicht?

- ☐ Regelmäßig. Meine Leute wissen, was ich anbiete.
- ☐ Müsste irgendwo in einem Highlight von 2024 stehen.
- ☐ Ich will ja nicht aufdringlich wirken.

WAS DAS HEISSEN KANN

Follower ohne Anfragen heißt oft: Die Leute mögen dich, sehen aber (noch) keinen Grund, dir zu schreiben. Vielleicht unterhält dein Content, zeigt aber nicht, dass du ihr Problem lösen kannst, und das Vertrauen fehlt. Oder es fehlt schlicht die Einladung, denn niemand beantwortet eine Frage, die du nie gestellt hast.

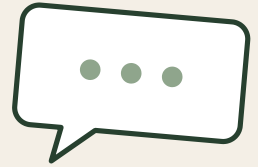
↪ Nett gefunden werden ist schön. Angefragt werden ist schöner.

☐ Hier hakt es bei mir.

04

STATION 04 · DMS & QUALIFIZIERUNG

Sie schreiben dir. Und dann: Funkstille.



FRAGE 1

Was passiert, nachdem dir jemand geschrieben hat?

- ☐ Wir kommen ins Gespräch und oft wird ein Termin daraus.
- ☐ Ein netter Austausch, dann versendet es irgendwie.
- ☐ Ich schicke direkt Angebot und Preis und höre nie wieder etwas.

FRAGE 2

Weißt du nach ein paar Nachrichten, ob die Person wirklich zu dir passt?

- ☐ Ja, ich stelle gezielte Fragen.
- ☐ Ich rede mit allen, man weiß ja nie.
- ☐ Ich antworte meistens erst drei Tage später. Das Leben halt.

WAS DAS HEISSEN KANN

Anfragen ohne Termine sind besonders ärgerlich, weil das Interesse ja schon da war. Oft liegt es daran, wie die Unterhaltung läuft: zu schnell beim Angebot, zu wenig echte Fragen, keine klare Einladung zum nächsten Schritt oder zu lange Antwortzeiten. Manchmal schreiben dir aber auch einfach Menschen, die gerade (noch) nicht zu dir passen.

↪ Eine DM ist kein Kaufvertrag. Aber auch kein Smalltalk-Endlosloop.

☐ Hier hakt es bei mir.

05

STATION 05 · GESPRÄCH & ANGEBOT

Termine hast du. Verkäufe? Nicht so richtig.



FRAGE 1

Wie enden deine Gespräche meistens?

- ☐ Mit einem klaren Ja oder einem ehrlichen Nein.
- ☐ Mit „Ich muss nochmal drüber nachdenken.“
- ☐ Mit einem super netten Gespräch und ... sonst nichts.

FRAGE 2

Wie fühlst du dich, wenn es um den Preis geht?

- ☐ Entspannt, ich stehe hinter meinem Angebot.
- ☐ Ich rede plötzlich ein bisschen schneller.
- ☐ Ich hoffe insgeheim, dass sie nicht danach fragen.

WAS DAS HEISSEN KANN

Gespräche ohne Verkäufe können viele Ursachen haben. Vielleicht sitzen die falschen Leute im Call, weil vorher niemand geprüft hat, ob es passt. Vielleicht ist das Angebot nicht klar genug oder löst nicht das Problem, das die Person gerade am meisten drückt. Und manchmal liegt es an der Gesprächsführung: viel erklärt, wenig gefragt und am Ende keine klare Entscheidung.

↪ Ein netter Call bezahlt leider keine Miete.

☐ Hier hakt es bei mir.

Wo reißt deine Kette?

Blätter zurück und schau, wo du dein erstes Kreuz bei „**Hier hakt es bei mir**“ gesetzt hast. Genau dort bricht dein Prozess gerade ab. Alles, was danach kommt, kannst du oft noch gar nicht fair beurteilen, weil dort schlicht zu wenig ankommt.

- | | | | |
|-----------|-------------------------------|---|--|
| 01 | Kaum jemand sieht dich | → | Reichweite
<i>Hooks, Formate, Regelmäßigkeit, Content, der auch Nicht-Follower erreicht</i> |
| 02 | Besuche, aber keine Follows | → | Profil & Positionierung
<i>Bio, Klarheit, wem du hilfst, roter Faden zwischen Content und Profil</i> |
| 03 | Follower, aber keine Anfragen | → | Content, Vertrauen & CTA
<i>Zeigt dein Content Kompetenz? Lädst du klar ein, dir zu schreiben?</i> |
| 04 | Anfragen, aber keine Termine | → | DM-Prozess & Qualifizierung
<i>Gesprächsführung in den DMs, Fragen stellen, nächster Schritt, Tempo</i> |
| 05 | Termine, aber keine Verkäufe | → | Gespräch, Angebot & Zielgruppe
<i>Passen die Leute? Ist das Angebot klar? Führst du das Gespräch zur Entscheidung?</i> |

Wichtig: Ein Symptom hat selten nur eine Ursache. Die Diagnose zeigt dir, wo du hinschauen solltest. Was genau dort los ist, findest du erst heraus, wenn du dir diese Stelle wirklich genau anschaust.

Überall oben angekreuzt? Dann läuft dein Business ja eigentlich ... Moment, warum liest du das hier gerade?

Du musst nicht überall gleichzeitig besser werden.

Wenn dein Problem zwischen Anfrage und Termin liegt, bringt es dir wenig, die nächsten drei Wochen an deinem Logo zu feilen. 😂

Auch wenn sich das gerade viel produktiver anfühlt. Ich weiß.

- ✗ Mehr Reichweite löst nicht automatisch ein Verkaufsproblem.
- ✗ Mehr Content löst nicht automatisch ein Positionierungsproblem.
- ✗ Mehr Leads retten nicht automatisch ein Angebot, das nicht überzeugt.



**Erst herausfinden, WO es hängt.
Dann genau dort ansetzen.**

Deine Notiz an dich.

Eine Diagnose bringt nur was, wenn du sie nicht direkt wieder vergisst.
Also: Stift raus (oder Markier-Tool am Handy) und kurz ehrlich sein.

Meine Kette reißt gerade bei ...

Daran arbeite ich die nächsten zwei Wochen bewusst NICHT:

(auch wenn es in den Fingern juckt)

Diese eine Sache schaue ich mir als Erstes genauer an:



Eine Baustelle statt zehn. Dein Nervensystem sagt Danke.

UND JETZT?

Okay. Diagnose gestellt.

Jetzt weißt du zumindest, an welcher Stelle du genauer hinschauen solltest. Und das ist schon mehr, als die meisten nach dem 47. gespeicherten Reel wissen.

Du willst wissen, was bei DIR konkret hinter dem Engpass steckt?

Schreib mir auf Instagram

ANALYSE

an @klarheitmitlena



Dann schauen wir uns gemeinsam deine aktuelle Situation an und finden heraus, wo du sinnvoll ansetzen kannst.

Keine magische 10k-in-30-Tagen-Formel.
Sorry. 😂