

livemore - digital spirit agency

HANDBUCH

ACHTSAMES
ONLINEMARKETING

ACHTSAMES ONLINEMARKETING

*Digital Spirit
Seminar*

Handbuch für achtsames Onlinemarketing

Klassisches Onlinemarketing prescht vorwärts, ist aufdringlich, zieht möglichst viele Menschen an und ist zielorientiert. Doch gerade Menschen, die in spirituellen, heilenden oder gesundheitlichen Bereichen tätig sind, fühlen sich in dieser Art des Marketing nicht zu Hause.

Erstmal bedeutet das Wort Marketing nur „Handel treiben“ (lt. duden.de) und genau das tun auch Menschen aus diesen Berufsgruppen täglich. Egal ob es sich um eine Yoga-Stunde handelt, freies und intuitives Tanzen, Heilbehandlungen oder Gesundheitsberatung. In erster Linie ist es eine Dienstleistung, die angeboten wird.

Eigentlich sollten wir hier eher vom „achtsamen Dienen“ oder auf Englisch „mindfulness service“ sprechen. Genau dafür gibt es die Agentur Livemore, die sich selbst „Spirit Digital Agency“ nennt.

Gerade diese, eher mit der weiblichen Energie geleiteten Businesses im spirituellen, heilerischen Feld, bedürfen einer sanften und liebevollen Begleitung. Im Einklang von Natur und Technik, ein Zusammenspiel von männlich und weiblich.

Dies begegnet uns alles immer und immer wieder im Innen wie im Außen.

Eine achtsamer Umgang mit den Kunden und dessen Wünschen ist eines der wichtigsten Werte der Livemore-Agentur. Und genau mit dieser Haltung haben wir uns zu Spezialisten des achtsamen Onlinemarketings entwickelt. Ein Marketing aus dem Innen nach Außen, vom Kern sich nach außen entfaltend.

Unsere wichtigsten Tipps haben wir in diesem Handbuch für unsere Kunden zusammengefasst.

Von innen nach außen

Die ganze Schöpfung entfaltet sich von innen nach außen. Auch beim Marketing dürfen wir uns dieser Idee bewusst werden. Es funktioniert nicht, tausende Pläne zu machen, wenn wir nicht wahrhaftig damit verbunden sind.

Deshalb ist der erste Schritt immer: Wer und was ist dein Projekt? Verbinde dich damit, rufe das Wesen deines Business auf, lade es ein, mit dir zu sein, sich zu zeigen und gehe in Verbindung damit.

Im Prinzip ist es wie ein Kind. Erst entsteht der Wunsch im Herzen und dann beginnt es in deinem Schoßraum zu wachsen. Da es sich nicht um ein physisches Kind handelt, ist es auch egal, ob Du ein Mann oder eine Frau bist. Es ist einfach da und wächst. Es klopft an, möchte gesehen und geliebt werden.

Also, lass dein Herz sprechen und fühle, was das Projekt ist. Dazu ist folgende Übung unglaublich hilfreich (hol dir am besten vorher Stift und Papier und leg es auf die Seite):

Schließe Deine Augen, nimm drei tiefe Atemzüge in den Bauch und atme langsam über den Mund wieder aus. Fühle deine Fußsohlen, die Wurzeln die in die Erde wachsen, deine Krone auf dem Kopf, deine Verbindung zur Sonne.

Und jetzt stell dir vor, du stehst auf einer wunderschönen Blumenwiese, in deren Mitte ein kräftiger Baum steht. Dort kannst du rasten, den Baum fühlen, diese Fülle dessen fühlen, wenn alles da ist, was du brauchst.

Und wenn du dich bereit fühlst, ruf das Wesen deines Business zu dir. Schau es dir genau an, begrüße es, umarme es und verbinde dich ganz mit ihm. Wie sieht es aus? Wie riecht es? Wie fühlt es sich an? Welche Farbe und welche Form hat es?

Und dann unterhalte dich mit ihm, frage es, was es sich von dir wünscht, was es auf der Erde will und was es gerne mit den Menschen teilen möchte.

Nimm Dir Zeit ihm/ihr zuzuhören, saug es in dich auf. Und wenn du dich bereit fühlst, öffne Deine Augen und schreib es auf. Alles was es dir sagt, alles was an Informationen zu dir kommt. Oder zeichne es. Wie auch immer es sich das für dich stimmig anfühlt.

Schoßraum - Herz - Stimme

Alles beginnt mit unserem Schoßraum. Wenn wir die Entstehung des Menschen betrachten, dann ist da zuerst der Schoßraum, dann kommt das Herz. Die eigene Stimme kommt viel später und wird oft stark eingeschränkt durch Erziehung und Pädagogik.

Sich dessen bewusst zu werden, ist der erste Schritt dazu, es wieder zurückzuholen. Dir klar zu machen, dass das, was du fühlst, in deinem Innersten auch gleichzeitig dein Ursprung ist, dass dein Schoßraum und dein Herz viel näher an deiner Essenz sind als dein Verstand jemals sein wird. Und doch ist er natürlich existentiell wichtig.

Gib dem Raum, was da ist, verbinde dich mit deinem Schoßraum und lass dein Business-Baby aus dir heraus erblühen mit folgender Übung:

Setz dich bequem auf einen Stuhl oder auf den Boden im Schneidersitz. Schließe deine Augen und forme mit deinen Händen ein Dreieck, das du auf deinen Schoßraum legst. Atme nun über dein Wurzelchakra oder deine Yoni ein, hole dir die Energie des Lebens in deinen Schoßraum. Du kannst diese Übung unterstützen, indem du eine bestimmte Farbe und einen Geruch für diesen Atem bestimmst. Das, was als erstes kommt, ist das, was es dazu für dich braucht.

Und dann atmest du langsam in deinen Schoßraum ein, beginnst dich bewusst mit ihm zu verbinden und lässt es einfach da sein. Es ist wirklich egal, ob du Mann oder Frau bist. Der Schoßraum ist für beide da. Es ist eine energetische Kugel, die sich von deinem Wurzelchakra ausdehnt über dein Sakralchakra und am Solarplexus endet. Vom Gefühl her ist es in etwas so wie der Mond, der in deinem Sakralchakra ruht. Den Mond können wir auch die meiste Zeit nicht ganz oder gar nicht sehen und doch ist er immer da.

Wenn du das Gefühl für deinen Schoßraum bekommen hast, atmest du weiter in deinen Herzbereich, holst die Farbe und den Geruch, die Energie in dein Herz und nimmst sie auch da ganz bewusst wahr. Es kann sein, dass du ein wundervoll warmes Gefühl wahrnimmst von deinem Schoßraum zu deinem Herzen. Lass dieses einfach da sein.

Schlussendlich nimmst du diese Energie und lässt sie weiter nach oben wandern bis in deinen Mund. Von dort atmest du sie wieder aus. Dein Atem geht: Tief in den Bauch einatmen und beim Ausatmen langsam durch den Mund. Die Visualisierung geht: Vom Wurzelchakra einatmen, in den Schoßraum, von dort ins Herz, hoch in den Mund und von dort strömt es hinaus in die Welt.

Diese Übung kannst du immer und immer wiederholen, bis du das Gefühl hast, dass deine Stimme ganz gefestigt ist. Du kannst als Farbe, Geruch oder Geschmack auch nehmen, was dir in der ersten Übung vom Wesen deines Business mitgeteilt wurde.

Zum Magneten werden und deine Wunschgruppe definieren

Im klassischen Marketing wird sehr viel Zeit darauf verwendet, im Außen zu forschen. Es werden Zielgruppen erstellt und analysiert, es wird geforscht und Zahlen ausgewertet. Im achtsamen, weiblichen Online-Marketing gewichten wir dies anders. Wir nehmen die Zahlen unterstützend dazu, doch unser Fokus ist zentriert nach innen gerichtet.

Weibliches Business ist nicht zielorientiert sondern geht mit dem Flow. Deshalb definieren wir keine Zielgruppe, sondern eine „Wunschgruppe“. Deinen Lieblingsmenschen, den du gerne erreichen möchtest. Nicht aus dem Wunsch heraus, jemand zu belehren oder zu retten, sondern wirklich aus deinem tiefen Herzen: Mit welchen Menschen möchtest du gerne zusammenarbeiten und dich verbinden.

Nimm dir Zeit und beginne dir genau zu überlegen, mit wem du genau arbeiten willst. Sei dabei liebevoll zu dir selbst und visualisiere deinen Wunschkunden gut.

Weibliches Marketing ist wie ein Magnet. Wir streben nicht nach außen und drängen uns auf sondern wir sind da. Ganz präsent, wie ein Pfau und drehen uns um unsere eigene Achse. Wir teilen unser Innerstes und berühren Menschen, die um uns herum sind.

Das Wachstum steht dabei nicht im Vordergrund. Ganz im Gegenteil: Wir haben ein langsames nach außen Entfalten als wesentlich achtsamer und kräftiger erfahren, als schnelles Wachstum. Schnelles Wachstum verliert sehr schnell die Erdung und holt sich diese oftmals über krasse Erfahrungen zurück. Es ist in etwa so wie ein schneller Orgasmus, der eine kurze Befriedigung hervorruft, aber bald nach dem gleichen Ergebnis wieder ruft.

Wir lieben Tantra und unser Wunsch ist es, auch im Business einen langanhaltenden Ganzkörperorgasmus zu erreichen, so dass dein Business dich nicht erschöpft sondern permanent mit Energie versorgt.

Wir wollen das Leben und das Business verschmelzen und steigen deshalb nicht in die schnellen sexuellen Energien ein, die kurzfristige Erfolge generieren, sondern wir setzen auf ein langsames und stetiges Entfalten aus der Mitte heraus.

Beziehung zu den Kunden aufbauen

Das wichtigste im Leben sind die Beziehungen zu den Menschen um uns herum. Das hört natürlich im Business nicht auf. Wir verkaufen über Beziehungen und wir begleiten über Beziehungen. Vor allem aber sind Beziehungen immer ein Spiegel dessen, wie wir auch mit uns selbst umgehen.

Deshalb ist uns gerade im Business ein achtsamer Austausch von Angebot und Nachfrage, Dienstleister und Kunde enorm wichtig. Eine offene und liebevolle Kommunikation, Ehrlichkeit und Authentizität – auch in den Emails und Postings – ist oftmals wesentlich beeindruckender, als sich über Stunden gute Marketingtexte auszudenken, um Menschen von etwas zu überzeugen (das sie vielleicht nicht mal brauchen).

Wenn Du von Dir und deinem Produkt absolut überzeugt bist, dann musst du niemand anderen überzeugen. Dann kannst Du dich da draussen sichtbar machen mit deinem Angebot und du wirst genau die richtigen Menschen anziehen.

Marketing bedeutet in erster Linie eigentlich „Sich sichtbar machen mit dem eigenen Angebot“. Was nicht heißt, dass wir uns die ganze Zeit aufdrängen müssen.

Im Vergleich mit einer Partnerschaft kann man es ungefähr so sehen:

Anstatt dass wir als Frau in teure Kleidung und auffällige Lippenstifte investieren, dick Parfum auftragen und immer nett lächeln – uns also eine Maske aufsetzen um zu gefallen –, gehen wir hinaus mit offenem Haar, leichter Kleidung und ungeschminkt. Wenn uns nach Lächeln ist, dann lächeln wir, aber nur wenn es wirklich auch aus dem Herzen kommt und nicht aufgesetzt ist.

So sind ehrlich zu uns selbst und müssen uns nicht verstellen. Der Nebeneffekt ist: Am nächsten Morgen gibt es keine enttäuschten Gesichter, weil die Kleidung und das MakeUp etwas gezeigt haben, was nicht real war.

Vielleicht erreichen wir im ersten Moment nicht die gleiche Masse an Kunden wie mit der netten Maske, aber die Begleitung spricht dann für sich. Zufriedene Kunden sind nämlich das, was wir brauchen. Die Kunden, die dir von sich aus wundervoll berührende Rezensionen schreiben, mit Herzchen und einem „Ich liebe dich“. Die dir Videos aufnehmen, damit du diese auf deiner Homepage veröffentlichen kannst, um auch anderen Menschen zu helfen. Und dann wird Marketing nicht zu einer Lüge, sondern zu einem „sich zeigen mit dem, was man wirklich im Angebot hat.“

Ein zufriedener Kunde ist so viel mehr wert als Tausende enttäuschte Kunden,

Verkaufen und ethisches Marketing? Wie ist das machbar?

Menschen geben gerne und wenn eine Begleitung oder Dienstleistung gut ist, genau das ist, was sie suchen, dann werden sie dir auch von Herzen gerne das Geld bezahlen.

Ethisch bedeutet nicht, dass wir verschenken. Es gibt viele ethisch wertvolle Produkte, die sehr viel Geld kosten. Einfach weil wir nicht über Masse verkaufen, sondern wirklich über das Angebot an und für sich. Und das dürfen wir auch verlangen.

Es gibt viele Möglichkeiten, den Weg trotzdem für Menschen offenzuhalten, die sich im Moment das nicht leisten können. Du kannst zum Beispiel Stipendien vergeben oder deine Newsletter-Liste bitten, das Coaching für eine Person zu übernehmen, die es sich gerade nicht leisten kann.

Das Wichtigste aber ist: Bitte überrede niemals jemanden, einen Kredit für dein Angebot aufzunehmen. Das ist leider eine sehr weit verbreitete Taktik im Onlinebusiness, die massiv übergriffig ist. Oftmals wird dazu noch emotionale Erpressung genutzt.

Wenn ein Mensch deine Begleitung benötigt und wirklich davon profitieren kann, so wird er das Geld haben, ohne es sich von jemanden leihen zu müssen. Das Leben macht das ganz wundervoll. Es kann sein, dass du ein Gespräch mit einem Kunden hattest, der dein Angebot unbedingt nutzen möchte, aber das Geld nicht hat. Zwei Tage später bekommt er unerwartet genau die Summe von irgendwoher geschenkt. Das sind keine Geschichten, das haben wir selbst schon oft so erlebt.

Also vertraue dem Leben: Es ist intelligent und wenn wir die Kontrolle abgeben gelingt es oft von ganz allein. Wichtig ist, demütig und in Hochachtung vor der Schöpfung diesen Weg zu beschreiten. Und wenn einmal der Kunde das Geld nicht hat, dann liegt es an uns zu entscheiden, wie wir weitergehen. Vertrauen wir ihm, dass es im Laufe der Begleitung kommt? Verschenken wir uns? Oder gehen wir mit unserer Enttäuschung und lieben das Leben auch dafür?

Wir haben immer die Wahl. Das Wichtigste aber ist und bleibt für jeden Kunden und jedes Produkt, die Dankbarkeit und Demut zu spüren. Und den Fokus weniger auf das zu richten, was wir nicht haben, sondern auf das, was wir haben.

Vertrauen gewinnen und halten.

Das wichtigste ist Vertrauen. Egal ob in der Begleitung von Kindern oder im Kontakt mit Menschen im Verkauf. Vertrauen wird gerne und oft benutzt, doch oftmals kommt es in einer Mogelpackung und die große Enttäuschung kommt dann beim Öffnen.

Ein großartiges Angebot für einen Kurs und dann doch nur wieder eine Verkaufsveranstaltung für ein weiteres Produkt ohne wirklichen Mehrwert? Das ist leider gängig, gerade im Coaching-Business und Onlinemarketing.

Vielleicht verkaufen wir im ersten Pitch dann nicht so viel, doch bringen wir etwas ganz anderes, viel wertvolleres mit auf die Erde. Dass es nicht nur ums Geld geht (und ja wir dürfen Geld verlangen für das was wir tun) sondern eben in erster Linie um den Menschen dahinter.

Wir kreieren einen sicheren Raum, in den hinein sich der Andere und wir selbst entfalten können, Stück für Stück. Und das ist enorm wichtig, denn genau das ist die Grundlage dieser Form des Marketings: Vertrauen als Raum, in dem man gerne kommt und in dem man sich wohl fühlt, gehalten ist und sicher. In dem ich kein Misstrauen aufbringen muss, um mich zu schützen, sondern ganz hineinfallen lassen darf.

Und gleichzeitig weiß ich, ich werde nicht ausgenutzt dafür. Sondern mein Gegenüber sieht mich vollkommen in dem, was ich bin.

Übrigens ist es auch wichtig, hier selbst auf den eigenen Raum zu achten. Wenn es sich einmal für dich unstimmig, anfühlt einen Kunden zu begleiten, dann schenke dir so viel Achtung, auf das Geld zu verzichten und abzusagen.

Wir müssen uns nicht für das Geld prostituieren, sondern dürfen sehr klar wählen was wir geben und empfangen. Dazu ist es immens wichtig, dass du dir vor Augen führst, dass Geld ein Energieausgleich ist und sowieso fließt. Du musst nicht immer aktiv dafür handeln. Manchmal ist es wichtiger sich zurück zu lehnen und zu gebären.

Wie in einer Schwangerschaft auch gibt es aktive Phasen – die des Tuns und Handelns, um das Baby zu kreieren und dann ist es eher ein Zurücklehnen, ein Sich-hinein-Entspannen in den Prozess der Entstehung und sich viel auszuruhen, Aufgaben abgeben und liebevoll mit sich selbst zu sein. So kann sich der Raum entfalten und das Baby in aller Ruhe geboren werden.

Intuition und Führung statt starrer Pläne

Auch im „weiblichen Marketing“ dürfen wir Pläne machen. Natürlich und jederzeit. Das wichtige dabei ist nur, dass wir uns nicht an diesen starren Plänen aufhängen und nur dieser Schnur folgen, sondern dass wir auch da liebevoll mit uns selbst sind und auf unsere inneren Impulse vertrauen.

Ein Funnel fühlt sich nicht stimmig oder vielleicht sogar übergriffig an? Dann kommuniziere das mit deinem Team (den Menschen die dich in diesem Prozess begleiten) und schau, was für dich besser wäre.

Es gibt Pläne und auch hier im Handbuch wirst du von uns noch einen Laufplan finden, doch er ist eher als Leitlinie zu sehen, die dir den Weg erleichtern soll. Du musst nichts anderes tun, als das Gesamtziel für dich klären, alle Zweifel mitnehmen und den ersten Schritt vorwärts gehen.

Achtsam, Schritt für Schritt, geerdet, das eigene Business zu gebären, ist für alle ein großes Geschenk – für den, der es hält, für den der es empfängt und für alle, die drumherum mitwirken.

Dieses achtsame und liebevolle Entfalten aus der Mitte heraus kann manchmal schnell gehen, doch die meiste Zeit passiert es in ganz langsamen Schritten und sollte nicht gepusht werden, um wirklich ganz in allen Prozessen mitzugehen.

Wir versprechen kein „Million-Dollar-Business“, denn darum geht es uns bei Livemore nicht. Wir versprechen Dir und dem, was du der Erde und seinen Bewohnern zu geben hast, mit auf die Erde zu helfen. Dich in den dabei angestossenen Prozessen zu begleiten und zu unterstützen.