



Erfolgsstrategien für Selbstständige: Ein Interview mit Christian Mugrauer Coaching zur Positionierungs-Masterclass

Entdecken Sie die Erfolgsstrategien für Selbstständige! In unserem Interview erklärt Christian Mugrauer Coaching, wie die Positionierungs-Masterclass Selbstständigen hilft, ihre Marktpräsenz zu stärken und finanzielle Ziele zu erreichen.

"Welche finanziellen Vorteile können Selbstständige erwarten, die in Ihre Positionierungs-Masterclass investieren?"

Ohne eine Positionierung mit einer Sog-Stärke von 8-10 sind alle Marketing-Maßnahmen von Selbstständigen sehr ineffektiv und zum Teil völlig wirkungslos. Das bedeutet, Selbstständige verschwenden ohne eine gute Positionierung jeden Tag einfach nur ihre Zeit und ihr Geld. Das ist für Selbstständige also der größte und wichtigste Hebel, um in ihrem Business voranzukommen. Durch die Positionierungs-Masterclass ist die Chance enorm groß, eine sog-starke Positionierung von 8-10 zu erhalten. Das ist bei den ersten beiden Durchführungen der Positionierung Masterclass tatsächlich allen Teilnehmern gelungen. Deshalb können wir aus Erfahrung sagen, dass die Wahrscheinlichkeit wirklich sehr groß ist. Ich schätze, dass über 80% aller Selbstständigen faktisch schlecht positioniert sind. Daher sind sie faktisch chancenlos für planbaren Umsatz und für planbares Wachstum. Die einzige Möglichkeit, die sie haben, um Kunden zu gewinnen, sind Empfehlungen. Aber das ist nicht planbar und die meisten Coaches geben früher oder später mit dieser Rahmenbedingung wieder auf. Das ist tragisch. Und die Positionierung Masterclass gibt ihnen faktisch eine sehr gute Grundlage für eine erfolgreiche Selbstständigkeit. Damit ist das Chancen-Risiken-Verhältnis mit der Positionierung-Masterclass fantastisch. Jeder Selbstständige und jeder, der sich erfolgreich selbstständig machen möchte, profitiert letztlich massiv von der Positionierung Masterclass. Wie viel der einzelne dann tatsächlich daraus Mehrumsatz generiert, schwankt natürlich und hängt von vielen Faktoren ab. Was wir aber sagen können, dass wir mehrere Teilnehmer haben, die nur mit der Positionierung Masterclass sogar Awards gewonnen haben, weil sie durch die bessere Positionierung und die damit höhere persönliche Klarheit 20.000 EUR, 30.000 EUR oder sogar 45.000 EUR zusätzlich verdient haben. Das zeigt das Potential dieses enorm wichtigen Hebels ganz klar.

"Wie hat Ihre langjährige Erfahrung als Positionierungs-Coach Ihre Methoden beeinflusst?"

Sehr stark. Ein Schlüsselerlebnis war 2017, als ich mich entscheiden musste, welche Premium-Positionierung die beste ist. Ich hatte 6 exzellente Möglichkeiten. Ich habe mir sogar Unterstützung geholt, aber festgestellt, dass sie gar keine überzeugende Methodik hatten. Also musste ich mir selbst etwas einfallen lassen. Und so kam ich auf den Kern der heutigen Positionierungs-Methodik. Ich war gezwungen einen Entscheid zu fällen und hatte 2 Wochen Zeit. Und somit konnte ich unseren Familien-Urlaub retten. Das war meine Motivation. Ich wollte das sehr gut entschieden haben und dann Ferien machen. Und genau das gelang. Und diese Methode haben wir seit 2017 kontinuierlich weiterentwickelt, wir haben letztlich 4 Weltklasse-Tools entwickelt, die den Kunden helfen und ich habe unsere Positionierungs-Coaches damit exzellent geschult. Das Zusammenspiel der exzellenten bewährten Methodik mit unseren Positionierungs-Coaches und mit mir als Mentor und Senior Experte in einem logischen Gesamtprozess, das ist wirklich ein sehr sehr gutes Angebot. Vielleicht das beste Positionierungs-Angebot, das es im Markt gibt. Auf jeden Fall ein Angebot, das wegen seiner durchdachten Methode und der hunderten Kundenstimmen zu diesem Prozess eines der ganz wenigen ist, das dem Interessenten Sicherheit gibt oder überhaupt greifbare Nachweise gibt.

"Können Sie eine besonders eindrucksvolle Erfolgsgeschichte eines Ihrer Kunden teilen?"

Beispielsweise kam Dominic Riesen als allgemeiner Unternehmensberater zu uns. Er war angestellt und unzufrieden und wollte sich selbstständig machen. Es war anfangs unklar, mit welcher Positionierung. Wir kamen dann schnell gemeinsam in unserem Positionierungsprozess auf die zündende Idee. Mission-Experte für Unternehmer - mit einer ganz exakt definierten Zielgruppe. Mit einem Angebot für die Klärung der Mission bis zur Implementierung im ganzen Unternehmen mit immensen Vorteilen für den Unternehmer und das Unternehmen. Mit dieser Positionierung hat Dominic bereits im 12-Monate Mastery-Programm einen 6-stelligen Jahresumsatz erzielt. Dabei hat er seinen ersten Award für den 5-stelligen Monats-Umsatz gewonnen. Er kam dann ins STAR-Programm und hat gelernt, seinen Jahresumsatz zu verzehnfachen auf einen 7-stelligen Jahresumsatz. Dabei hat er zunächst den 6-stelligen Award gewonnen für einen Monatsumsatz über ca. 107.000 EUR. 2 Monate später hat er bereits einen Monatsumsatz von 267.000 EUR erzielt. Auch dafür hat er einen Award gewonnen. All das, was nur mit dieser für ihn perfekten Premium-Positionierung möglich. Natürlich musste er darüber hinaus noch weitere Strategien in unseren Programmen lernen und hat auch sein Unternehmer-Mindset mit uns erheblich entwickelt. Aber ohne die Positionierung wäre dies unmöglich gewesen. Das war der Game-Changer.

"Was hat Sie dazu inspiriert, Ihr Buch über Positionierung zu schreiben?"

Ich war durch unseren Erfolg durch eine perfekte Premium-Positionierung absolut begeistert und absolut beseelt, diese fantastische Möglichkeit auch anderen Menschen anzubieten und für diese ebenfalls eine großartige Entwicklung ihres Business möglich zu machen. Durch meinen eigenen Schmerz, dass ich 10 Jahre in meiner Selbstständigkeit bis 2017 faktisch "vergeudet" hatte, wollte ich diese wunderbare Möglichkeit einfach allen anderen auch erklären. Und Ende 2018 wurde mir klar, dass die Königsdisziplin des Marketings ein Experten-Buch war. Und zwar eines, das auf besondere Art und Weise konzipiert und geschrieben wird und das auf besondere Art und Weise durch einen eigenen Funnel distribuiert wird. Bis Ostern 2019 habe ich "Das perfekte Coaching-Business" dann geschrieben und am 30.06.2019 kam es auf den Markt und es hat wirklich vom ersten Tag an fantastisch im Markt eingeschlagen. Ab diesem Tag haben wir ca. 1000 Bücher jeden Monat verkauft und haben uns einen enormen Quantensprung in unserem Business ermöglicht. In unserem zweiten Buch "Die perfekte Experten-Methode" wird die Buch-Methode, wie dies den Sprung auf einen 7-stelligen Jahresumsatz ermöglicht, genauer erläutert. Und ein Schlüssel ist natürlich auch die "Buch-Positionierung". Jedes Buch braucht eine exakte Positionierung.

"Welche Schlüsselthemen aus Ihrem Buch sollten Selbstständige besonders beachten?"

In unserem Bestseller "Das perfekte Coaching-Business" gehen wir auf eine ganze Reihe von Schlüsselthemen ein. Ganz besonders wichtig ist natürlich die Premium-Positionierung, das hatte ich ja schon erläutert. Weiter ist das richtige Premium-Mindset sehr wichtig. Aber auch die Fähigkeit, den Marketing-Code zu knacken durch effektives Sog-Marketing sowie dann im Verkaufsgespräch auch überzeugend und effektiv verkaufen zu können. Das auf einer inhaltlichen Ebene. Wir wissen aber, dass noch etwas anderes die Leser sehr inspiriert. Nämlich die anschaulich beschriebenen konkreten Kundenbeispiele. Das motiviert den Leser enorm, weil dadurch "die Augen leuchten" und der Leser sich wiedererkennt. Wenn Du also während des Lesens denkst "ok, das Konzept habe ich verstanden, diese Leute haben das alles geschafft" und dann denkst Du automatisch "das könnte ich doch auch". Ich denke, dass die Inspirations- und Motivationskraft des Buchs enorm ist. Das macht, neben der wegweisenden Methoden-Kompetenz, den großen Erfolg des Buchs letztlich aus.

"Wie hat Ihr beruflicher Lebenslauf Sie zu Ihrer aktuellen Rolle als Positionierungs-Experte geführt?"

Im Grunde genommen war ich mein ganzes Berufsleben seit 1996 ausschließlich im Premium-Business. Ich habe erste jahrelang für Swarovski gearbeitet in unterschiedlichen Management-Funktionen. Swarovski war in dieser Zeit, als die Firma von 0,5 auf 2 Mrd. Euro Jahresumsatz gewachsen ist, herausragend Premium positioniert. Und das Marketing hat einen enormen Sog ausgelöst. Die Art, eine Brand Premium zu positionieren, ist mir also schon damals in Fleisch und Blut übergegangen. Auch in der Unternehmensberatung für viele weitere großartige Brands konnte ich dieses Experten-Wissen vertiefen. Schon damals hatte ich begonnen, auch andere Selbstständige letztlich erfolgreich zu positionieren. Allerdings habe ich noch viele andere Dinge auch angeboten. Ab 2017 habe ich mich dann zu 100% auf Premium-Business für Selbstständige konzentriert und meinen blauen Teich strategisch definiert, in dem ich von Anfang an der beste Anbieter für meine Zielgruppe war. Zusammengefasst kann man sagen, dass meine Premium-Business- und Positionierungs-Expertise letztlich seit 1996 kontinuierlich über inzwischen fast 30 Jahre nachhaltig gewachsen ist.

"Welche Stationen in Ihrem Lebenslauf waren besonders prägend für Ihre Coaching-Methoden?"

Als ich 2004 innerlich entschieden hatte, dass ich mich selbständig machen will, wollte ich mich erst noch solide im Coaching ausbilden. Ich habe mich für eine sehr bekannte 2-jährige systemische Beratungs- und Coaching-Ausbildung entschieden. Zudem habe ich mich in Wien zu einem systemischen Change-Experten ausgebildet, denn Veränderung fällt allen Unternehmen und Menschen schwer. Und so konnte ich ihnen besser helfen. Zudem habe ich nochmals in eine 2-jährige NLP-Ausbildung investiert und zudem noch eine Menge kleinerer Ausbildungen in verschiedene Richtungen absolviert. Ich habe dann über die Zeit meine eigenen Methoden entwickelt, aber ich bin sehr froh, dass ich über diese solide Grundlage verfüge. In einem Weltklasse-Premium-Angebot geht es ja darum, dass der Kunde sein Problem in die Lösung transformiert und daher sind natürlich neben fachlichen Fähigkeiten auch Change-Kenntnisse erforderlich. Mit zunehmender Lebenserfahrung haben Yvonne und ich dann immer mehr auch intuitive Methoden in unsere Arbeit integriert.

"Welche Herausforderungen müssen Coaches überwinden, um ihr Coaching Business erfolgreich zu machen?"

Fachlich muss ein Coach eine bestimmte Expertise mitbringen. Nur dann kann er oder sie erfolgreich sein. Aber 90% der sehr guten Experten scheitern trotzdem oder bleiben letztlich unglücklich. Der Grund ist, weil einem niemand beibringt, wie man sich erfolgreich selbstständig macht, wie man sich positioniert, wie man effektiv Marketing macht, wie man verkauft, wie man mit den vielen kleinen und grossen Herausforderungen, die sich einem stellen, umgehen soll, wie einen grossen Glauben an sich und sein Ziel entwickelt, wie man seinen Tag in der Selbständigkeit erfolgreich organisiert, wie man mit Neid und Hatern erfolgreich umgeht und vieles mehr. All das weiss man nicht, wenn man sich selbständig machen will. Wenn diese Dinge nicht in einem guten Programm gelernt werden, hat der Selbstständige letztlich kaum eine Chance. Und das zeigt ja auch die Statistik. Ca. 80% gibt wieder auf. Die logische Konsequenz kann also nur sein, in ein sehr gutes Programm zu investieren gleich zu Beginn und sich von einem erfahrenen Mentor effektiv leiten zu lassen. Das erklärt, warum ca. 20% es dann schaffen. Und unter diesen 20% sind vermutlich die meisten genau diesen Weg gegangen und haben jahrelang in sich und genau diese Dinge Zeit und Geld investiert.

"Welche Themen behandeln Sie in Ihrem Podcast und wie profitieren Ihre Zuhörer davon?"

In unserem Podcast - und dazu zähle ich auch unseren Youtube-Kanal - vermitteln wir einen spannenden Mix an Themen. Wir veröffentlichen jede Woche eine neue Folge. Entweder zu einem wichtigen inhaltlichen Thema für die Zielgruppe, das sehr relevant ist - vgl. die Herausforderungen, die wir schon erwähnt haben - natürlich auch zu Positionierung und Premium-Business. Zudem Erfolgs-Interviews von erfolgreichen Kunden, die dem Zuhörer spannende Einblicke geben. Gerne veröffentliche ich auch Videos, in denen ich aktuelle Themen aus dem Markt, aus der Wirtschaft oder andere wichtige Trends analysiere.

"Wie hat der Podcast Ihnen geholfen, Ihre Reichweite und Ihren Einfluss als Positionierungs-Experte zu vergrößern?"

Laura Malina Seiler hat in einer ihrer Podcast-Folgen einmal gesagt, dass sie natürlich auch oft das Bedürfnis habe, zu chillen. Aber letztlich hat sie widerstanden und über viele Jahre jede Woche eine neue Podcast-Folge veröffentlicht. Ich sehe das ganz genauso. Es geht darum, über einen langen Zeitraum jede Woche neue Folgen von hoher Qualität zu veröffentlichen. Die Kontinuität ist sehr wichtig. Über einen Funnel, z.B. über den Buch-Funnel werden die Interessenten auf uns aufmerksam. Aber dann müssen wir sie noch einige Zeit überzeugen. Und dabei ist der Youtube-Kanal und unser Podcast sehr, sehr wichtig. Andersherum werden natürlich auch allein über den Podcast und das Youtube-Video viele auf uns aufmerksam. Youtube ist die zweitgrößte Suchmaschine der Welt. Die Menschen suchen nach kostenlosen Anleitungen auf Youtube. Youtube gehört zu Google. Es ist also ganz zentral, einen starken Youtube-Kanal über einen langen Zeitraum aufzubauen.

Die Einblicke in die Positionierungs-Masterclass und die beeindruckenden Erfolgsgeschichten zeigen, wie entscheidend eine starke Positionierung für den nachhaltigen Erfolg eines Unternehmens ist. Die Methoden und Strategien von Christian Mugrauer Coaching bieten eine solide Grundlage, um das volle Potenzial eines Business zu entfalten. Mit einer klaren Positionierung und den richtigen Werkzeugen können Selbstständige planbare Umsätze und langfristiges Wachstum erzielen.

Pressekontakt

Mugrauer Consulting AG

Herr Christian Mugrauer
Runkelsstrasse 14
9495 Triesen

<https://christian-mugrauer.com/pr@mugrauer-coaching.com>

Firmenkontakt

Mugrauer Consulting AG

Herr Christian Mugrauer
Runkelsstrasse 14
9495 Triesen

<https://christian-mugrauer.com/>
pr@mugrauer-coaching.com

Christian Mugrauer Coaching ist der führende Anbieter für Coaching und Beratung für Selbstständige und Unternehmer, die ihr Business auf ein neues Level heben möchten. Mit individuellen Coachings, Gruppen-Programmen und Online-Kursen unterstützt Christian Mugrauer seine Kunden dabei, eine klare Positionierung zu entwickeln, ihre Angebote zu optimieren und ihre Umsätze zu steigern.

Anlage: Bild

