

MEHR VERDIENEN - WENIGER ARBEITEN

Mehr Umsatz machen in 2023 als Yogalehrer:in

Die komplette Anleitung + Bonus-Checkliste



VON ANTONIA REINHARD

Einleitung

- Du möchtest dich mit deiner Leidenschaft, dem Yoga, selbstständig machen?
- Du hast die Kompetenz, aber dir fehlt das Hintergrundwissen zum Business?
- Macht dir das Ganze vielleicht sogar Angst?
- Steckst du darum noch in einem anderen Job fest?
- Fragst du dich manchmal, ob du jemals den Sprung wagen wirst - obwohl du genau weißt, dass es das Richtige für dich wäre?

In genau dieser Situation steckte ich auch, bevor ich mich endlich an die Selbstständigkeit als Yogalehrerin herangetraut habe.

Der Business-Teil dahinter hat mich unnötig lange aufgehalten, weil er für mich ein Buch mit sieben Siegeln war.

So soll es dir nicht ergehen

Und weil ich mir damals eine Begleitung in die Yoga-Business-Welt gewünscht hätte, habe ich sie selbst kreiert.



Über mich

Ich bin Antonia Reinhard, erfahrene Yogalehrerin, ehrliche Yoga-Business-Mentorin und die Stimme hinter dem „Yoga als Beruf“-Podcast.

Und ich freu darauf, dich kennenzulernen!

Bring Struktur und Klarheit in deine Gedanken und dadurch gleichzeitig in dein Leben und dein empowerndes Yoga-Business.

Finde mich hier:



2023 mehr Umsatz als Yogalehrerin, ohne mehr zu arbeiten

Das ist dein Wunsch, richtig?

Ich fühl das sehr, mir ging es auch lange so und ich möchte dir hiermit helfen, dass dein Traum wahr wird.

Jetzt fragst du dich aber sicherlich: wie soll das gehen?

Wie sollen noch mehr Yogastunden in deinen vollen Alltag passen, zwischen all den Stunden, die du gibst, Fahrwegen, der Familie, dem Privatleben und eventuell deinem Hauptjob?

Pssst - es gibt eine Lösung.

Und diese ist:

Digitale Angebote zu schaffen - neben deinen regulären Yogastunden.

Lass mich etwas ausholen:

Wir haben nur begrenzte Kapazitäten, Yoga zu unterrichten.

Irgendwann ist der Tag und auch die Woche voll, wir können das Volumen nicht mehr steigern.



Was tun?

Die Optionen sind dann entweder größere Räume und Gruppen zu unterrichten oder die Preise anzuheben.

Diese Optionen sind aber auch schnell ausgeschöpft und wir haben wieder dasselbe Dilemma.

Zeit gegen Geld im direkten Austausch ist begrenzt, das ist ganz natürlich.

Wie lösen wir dann aber das Dilemma?

In dem wir ein Angebot schaffen, das sich multiplizieren lässt, ohne dass dadurch ein Mehraufwand entsteht.

..

Und dieses Angebot ist ein digitales Produkt.

Du erstellst es einmal, und dann kann es unzählige Male verkauft werden, ohne dass du weiteren Aufwand mit dem Produkt hast.

Das ist die langfristige Lösung und ich möchte dich heute ermutigen, **im neuen Jahr** so richtig durchzustarten mit deinem digitalen Angebot.

Wenn du dich jetzt fragst "was soll ich denn anbieten?" habe ich gleich mal ein paar Ideen für dich wundervolle Yogalehrer:in.



Ideen für digitale Yoga Angebote

- Feste Online Yogakurse (z.B. über 8 Wochen)
- On Demand Angebote (z.B. Audios, Videos, Pdfs)
- Ein Selbstlern Online Kurs
- Digitale Produkte wie E-Books und Workbooks
- 1:1 Coaching und Beratungen
- Memberships und Abos
- Begleitete Online Yogakurse
- Workshops, Day Events, Retreats

REAL TALK zum Thema "passives Einkommen"

#tachelesmitantonia

Ein digitales Produkt ist noch lange kein passives Einkommen.

Es gibt einen dauerhaften Aufwand für Marketing, Communityaufbau und Kundenservice.

Aber wenn man da ein gutes System entwickelt hat, ist dieser Aufwand gegenüber dem Nutzen sehr gering.



Die Vorteile eines digitalen Yogabusinesses

Es muss ja nicht komplett digital sein. Starte gern erstmal mit einem zusätzlichen digitalen Angebot.

- Ein digitales Einkommen- mega cool

Du kannst dein Einkommen digital erzielen - mit Yogakursen, digitalen Produkten, E-books uvm.

- Ortsunabhängiges Arbeiten

Du kannst von Zuhause arbeiten und deine Zeit besser einplanen. Keine Fahrtwege, flexible Zeiten, keine Kosten für Raummiete und viele weitere gute Gründe.

- Deine Zielgruppe ist online unterwegs

Deine Zielgruppe ist im Internet unterwegs und kann dich online finden und buchen.

Sie ist eventuell auch deutlich größer.

Wenn du Angebote auf Deutsch hast, ist dein Produkt für den gesamten deutschsprachigen Raum gemacht (DE, AT, CH). Und auch die Teilnehmenden sind flexibler mit deinen Angebote, müssen nicht das Haus verlassen, können es nutzen wann es ihnen passt und Yoga besser in ihren Alltag integrieren.



Die 5 Schritte zum digitalen Yogabusiness

Jetzt fragst du dich vielleicht:

Wie stell ich es denn an mit den digitalen Angeboten?

Ich hab das mal für dich in 5 Schritten aufgelistet, die du jetzt nacheinander gehen kannst bis zu deiner Produktveröffentlichung, dem Launch.

(Launch in der Marketingsprache genannt).

Ich erzähl dir im nächsten Teil auch noch, was die einzelnen Schritte im Detail bedeuten.

5 Schritte zum digitalen Yogabusiness

- 1. Community Aufbau**
- 2. Einen Lead Magneten erstellen/Newsletter Marketing**
- 3. Ein Produkt mit der Community entwickeln**
- 4. Launch gestalten**
- 5. Auswerten, Feedback einholen, Verbessern**



Schritt 1: Community Aufbau

Fangen wir mal ganz von vorne an mit dem Community Aufbau.

Deine Community wächst, wenn du...

- Expertin in einer Nische bist
- Regelmäßig Mehrwert postest
- Dein Warum gut kennst
- Du auf Social Media interagierst
- Gute Marketingstrategien hast
- Du deine Zielgruppe gut kennst

Ich kann es nicht oft genug sagen:

Social Media Apps sind Marketingplattformen, die super geeignet sind für den **Community Aufbau**.

Aber wenn es darum geht, die Menschen langfristig und verlässlich zu erreichen, braucht es ein Medium, in dem die Kontakte und die Aufmerksamkeit dir gehören und du unabhängig bist.

Deshalb empfehle ich dir einen Newsletter.



Schritt 2: Newsletter Marketing

Newsletter Marketing:

Darum solltest du dich damit vertraut machen.

- Unabhängigkeit von Social Media
- Vertrauen aufbauen über lange Zeit
- Lead Magneten zum Füllen der Liste
- Verkaufen von Produkten
- Mehrwert ins Postfach: Expertise zeigen
- E-Mails werden jeden Tag gecheckt
- Inhalte werden IMMER angezeigt
- Können automatisiert und geplant werden

PS: Im Bonusteil empfehle ich dir noch Newsletter Tools und es gibt eine Checkliste für dein digitales Yogabusiness



Schritt 3: Produkt entwickeln

Okay, die Community und die Kontakte sind da:
Was passiert als nächstes?

Du überlegst dir ein Angebot, was zu deiner Nische, Expertise und deiner Community passt.

Sowas richtig Cooles, Hilfreiches, was du vielleicht auch in der Form noch nicht gesehen hast.

Entwickle dein Produkt und lass die Community dabei teilhaben:

Also überleg es dir nicht im stillen Kämmerlein sondern frag deine Community was sie braucht (wieviel Support von dir nötig ist, welche Länge Videos haben sollen etc.)

Was an der communitybasierten Produktentwicklung gut ist?

- Das wärmt deine Zielgruppe auf
- Gegebenenfalls Beta Test gestalten
- 1:1 Sessions zum "Ausprobieren"
- Umfragen gestalten/Feedback einholen
- Was gefällt deiner Community?



Schritt 4: Launch gestalten

Und dann gehts ans Verkaufen deines genialen neuen Yogaangebots.

Gestalte deinen Launch aktiv und überlass es nicht dem Zufall!

Der langfristige Launch-Prozess soll dabei:

- Aufmerksamkeit erregen
- Interesse erwecken
- Zielgruppe ansprechen
- Aktiv handeln
- Vertrauen aufbauen
- Expertise zeigen
- Zeitraum zum Verkaufen planen

Und wenn die erste Verkaufsphase vorbei ist vergiss nicht, dich selbst zu feiern.

Du hast es geschafft, du hast richtig was gelernt und kannst jetzt jedes mal besser werden.

Und dafür ist es wichtig, im 5. Schritt den Prozess auszuwerten.



Schritt 5: Deine Auswertung

Hole dir Feedback ein und gestalte Evaluationsumfragen, um

- Aus Fehlern zu lernen
- Angebote in Zukunft besser zu gestalten
- Feedback einzuholen
- Kritik anzunehmen, dich zu verbessern
- Weiterzumachen, zu optimieren uvm

Du siehst, ein Online Yoga Business ist mehr als Videos aufzeichnen und ein bisschen Instagram:

Aber es lohnt sich.

Möchtest du nun auch in 2023 weniger arbeiten und mehr verdienen?

Dann leg jetzt am besten schon los mit dem Schritt an dem du gerade bist:

Sei es der Community Aufbau, einen Newsletter anlegen, ein Produkt entwickeln, Verkaufen oder mehr...

Fragst du dich, wie so ein digitales Yogabusiness am Ende aussieht? Wie kompliziert es ist?

(Spoiler- es ist gar nicht kompliziert!)



SO kann ein digitales Yogabusiness aussehen

- Du bist Expert:in in einer Nische und kennst dein Warum
- Du hast einen Hauptmarketingkanal z.B. Instagram
- Du nutzt Social Media Plattformen für dein Marketing
- Du hast ein Hauptmedium für Content Marketing (z.B. Podcast, Newsletter, Youtube, Blog etc)
- Du verkaufst digitale Angebote online (und/oder offline), z.B. über eine Buchungsplattform
- Du hast eine Webseite und deine Texte sind SEO optimiert

Und weil du dich jetzt vielleicht fragst, mit welchen Tools und Software Angeboten du starten sollst, hab ich mir noch einen Bonus für dich überlegt!



BONUS: Die Technik-Checkliste für dein Online Yoga Business

Das brauchst du für dein digitales Yogabusiness
(nicht alles sofort aber nach und nach)

- Website (Wordpress, WIX.com, GoDaddy, Squarespace)
- Datenschutzerklärung (ich hab meine von [EasyRechtssicher](#))
- Buchungssystem für dein Angebot (Fyndery, Coachy)
- Newslettertool (sendinblue, mailerlite, flodesk, cleverreach)
- Marketing Social Media/Hauptmedienkanal (Instagram, Facebook, Pinterest, Blog, Podcast, YouTube)



Stell dir vor....

Du meldest endlich deine Selbständigkeit an, veröffentlichst deinen ersten Insta-Post, startest dein erstes Retreat, ziehst den ersten Launch durch ...

Und zwar total selbstbewusst, mit Spaß und ohne Zweifel an deinen Entscheidungen!

Du weißt:

So vieles ist möglich, wenn du dich **smart und strukturiert** an den Business-Aufbau setzt.

Es fließt Geld rein und trotzdem bleibt dir genug Zeit für Privates.

Mit deinem Business sorgst du dafür, dass Yoga allen Menschen zugänglich ist, die es machen wollen.

Nachdem du dich intensiv mit dir selbst auseinandergesetzt hast, weißt du, welche Art Yogalehrerin du sein willst und wofür du stehst.



Schlusswort

Die Liebe zu deiner Yogapraxis erfüllt dich jeden Tag mit Stärke und Stolz:

Denn du lebst deine Leidenschaft.

Willst du all das durchziehen und dich selbst mit deinem Yoga-Business empowern?

Und damit alle, die es mit dir zusammen praktizieren (werden)?

Dann wünsche ich dir jetzt ganz viel Freude beim Umsetzen deines digitalen Yoga Businesses und freu mich, wenn wir uns weiter austauschen!

Meld dich immer gern, wenn du eine Frage hast!

Happy Yogabusiness Aufbau,
deine Antonia

