



**Bonus**

3 Strategien, um nicht im  
Praxis Alltag unterzugehen  
und dauerhaft Zeit gegen  
Geld zu tauschen

# DER PRAXISAUFBAU-GUIDE

6 einfache Hebel, um sichtbar zu werden und planbar  
neue Klienten zu gewinnen

für Paar- und Sexualtherapeutinnen, systemische  
Therapeutinnen und Coaches



Sales by Women GmbH  
Scharnhorststraße 8C  
10115 Berlin



# Persönliches Vorwort

Liebe Leserin,

jeden Tag gibt es Menschen, die **dringend Unterstützung** benötigen.

Paare, die kaum noch miteinander sprechen.  
Menschen, die sich emotional voneinander entfernt haben. Familien, die unter ständigen Konflikten leiden. Partner, die über Trennung nachdenken, obwohl sie sich eigentlich wieder Nähe, Vertrauen und Verbundenheit wünschen. Dabei beobachten wir seit Jahren eine Entwicklung, die deine Arbeit wichtiger macht denn je.

Unser Alltag wird immer schneller. Viele Menschen stehen unter **dauerhaftem Stress**. Die Digitalisierung sorgt dafür, dass wir ständig erreichbar sind, aber oft immer schlechter miteinander kommunizieren. Gleichzeitig steigen die **Erwartungen an Partnerschaft, Familie und persönliches Glück** kontinuierlich.

## Die Folge:

- × Mehr Konflikte.
- × Mehr Unsicherheit.
- × Mehr Beziehungskrisen.

Der Bedarf an qualifizierter Unterstützung war vermutlich noch nie so groß wie heute. Die Frage

ist deshalb nicht, ob ausreichend Menschen deine Hilfe benötigen. Die entscheidende Frage ist: **Finden diese Menschen den Weg zu dir?**

Die meisten Therapeutinnen **scheitern nicht** an ihrer **Expertise**. Sie haben **ein Sichtbarkeitsproblem**.

Während **täglich Menschen nach Unterstützung suchen**, verlassen sich viele Praxen und Coachings noch immer ausschließlich auf Empfehlungen und hoffen darauf, dass sich neue Anfragen von allein ergeben.

Genau deshalb haben wir diesen Guide erstellt. Auf den folgenden Seiten **zeigen wir dir sechs einfache Hebel**, mit denen du deine Sichtbarkeit erhöhen, planbarer neue Klienten gewinnen und gleichzeitig die Grundlage für eine langfristig erfolgreiche Praxis schaffen kannst.

Außerdem zeigen wir dir **drei Strategien**, mit denen du **verhinderst**, dauerhaft im „**Praxis-Hamsterrad**“ festzustecken und immer mehr Zeit gegen Geld tauschen zu müssen.

Viel Freude beim Lesen.

Herzliche Grüße

*Sébastien Briclot*

Geschäftsführer der Sales by Women GmbH



# Kommt dir das bekannt vor?

Du liebst deine Arbeit und weißt, dass du Menschen mit deiner Expertise helfen kannst.

Doch obwohl der Bedarf an Paartherapie, Sexualtherapie, systemische Arbeit und Coaching stetig wächst, fühlt sich die Gewinnung neuer Klienten oft wie ein ständiges Auf und Ab an.



**Vielleicht erkennst du dich in einigen dieser Situationen wieder:**



## **Zu wenige Anfragen**

Du weißt, dass viele Menschen deine Unterstützung benötigen würden. Trotzdem hast du nicht genügend Anfragen, um gut von deiner Selbstständigkeit leben zu können.



## **Schwankende Auslastung**

Mal ist dein Kalender voll, mal wird es überraschend ruhig. Dadurch fällt es schwer, zuverlässig zu planen, Rücklagen aufzubauen oder entspannt in die Zukunft zu blicken.



## **Abhängigkeit von Empfehlungen**

Die meisten Klienten kommen über Empfehlungen. Bleiben diese aus, schwankt deine Auslastung und du hast das Gefühl, deine Praxis nicht selbst steuern zu können.



## **Unsicherheit bei Preisen**

Du fragst dich, ob deine Preise angemessen sind, obwohl du tief im Inneren weißt, dass du dich unter Wert verkaufst.



## **Hoher Aufwand pro Klient**

Neben den Sitzungen fallen Vorbereitung, Organisation und viele wiederkehrende Aufgaben an. Dadurch bleibt kaum Zeit für dich, deine Familie oder die strategische Weiterentwicklung deiner Praxis.

### Fehlende Positionierung

Deine Expertise ist vorhanden, wird aber nicht sofort sichtbar. Dadurch sinkt dein wahrgenommener Expertenstatus und höhere Preise werden schwer durchsetzbar.

### Werbung fühlt sich unangenehm an

Menschen zu helfen liegt dir deutlich mehr als Marketing. Du weißt, dass Sichtbarkeit wichtig ist, doch dir fehlt die Zeit und oft auch die Lust, dich intensiv mit Werbung zu beschäftigen.

### Ständiger Zeitmangel

Zwischen Klienten, Organisation und Alltag bleibt kaum Zeit, um deine Praxis strategisch weiterzuentwickeln.

### Keine planbare Klientengewinnung

Du weißt nie genau, wann die nächste Anfrage kommt. Das führt zu Unsicherheit und dem Gefühl, eher auf Zufälle als auf ein funktionierendes System angewiesen zu sein.



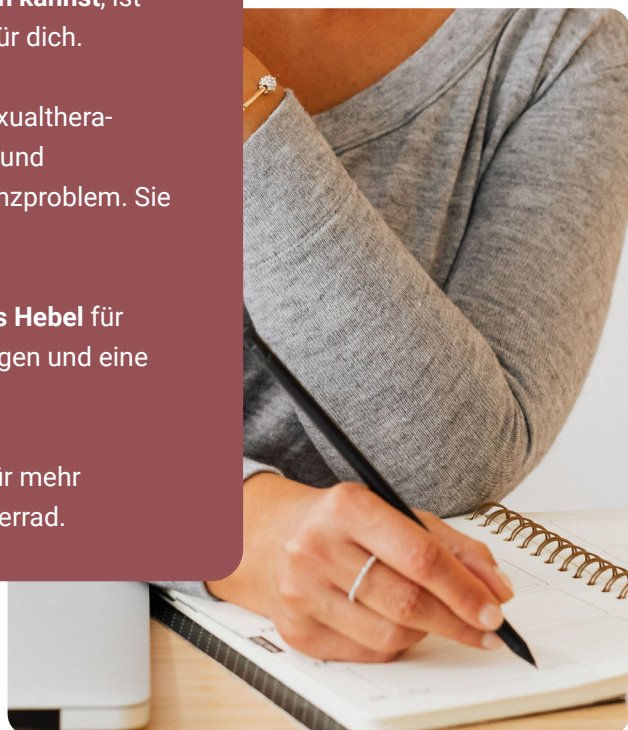
### Die gute Nachricht

Wenn du **mindestens drei Punkte abhaken kannst**, ist dieser Praxisaufbau Guide genau richtig für dich.

Denn die meisten Paartherapeutinnen, Sexualtherapeutinnen, systemischen Therapeutinnen und Beziehungskoaches haben kein Kompetenzproblem. Sie haben ein Sichtbarkeitsproblem.

Auf den nächsten Seiten erhältst du **sechs Hebel** für mehr Sichtbarkeit, planbare Klientenanfragen und eine stabile Praxis.

Zusätzlich zeigen wir dir drei Strategien für mehr Freiraum und raus aus dem Praxis Hamsterrad.



# Was erfolgreiche Therapeutinnen anders machen

HEBEL 1

## Eine verkaufspsychologische Webseite

Viele Therapeutinnen und Coaches haben eine Website.

Doch nur **wenige** haben eine **Website, die tatsächlich neue Klienten gewinnt**. Dabei ist deine Website oft der erste Kontaktpunkt zwischen dir und einem Menschen, der nach Unterstützung sucht.

Noch bevor ein Erstgespräch stattfindet, stellt sich dein potenzieller **Klient unbewusst einige wichtige Fragen**:

„Kann diese Person mir helfen?“

„Versteht sie meine Situation?“

„Fühle ich mich bei ihr gut aufgehoben?“

„Soll ich Kontakt aufnehmen?“

Genau deshalb kaufen Menschen nicht einfach eine Therapie oder ein Coaching.

**Sie kaufen Vertrauen.**

### Der Unterschied zwischen einer informierenden und einer anfragen-generierenden Website

Viele Websites informieren lediglich.

#### Das bedeutet:

Ein Besucher kommt auf die Website, liest die Inhalte und verlässt die Seite wieder als informierter Besucher.

Die Informationen waren zwar vorhanden, Interesse an einem nächsten Schritt wurde jedoch nicht aufgebaut.

#### Eine gute Website macht mehr.

Sie macht aus Besuchern Interessenten. Dafür reicht es nicht, Leistungen und Qualifikationen aufzulisten. Entscheidend ist, Vertrauen aufzubauen und zu zeigen, warum du die richtige Ansprechpartnerin bist.



#### Ein häufiger Fehler

Die Website dient lediglich als digitale Visitenkarte. Adresse, Telefonnummer und ein paar Informationen – mehr nicht.

#### Das Problem:

Die Website beantwortet nicht die Fragen und Unsicherheiten potenzieller Klienten.



#### Die bessere Lösung

Betrachte deine Website als Vertrauensaufbau rund um die Uhr.

Sie schafft Vertrauen, gibt Sicherheit und begleitet potenzielle Klienten bereits vor dem ersten Gespräch.

So gewinnt sie neue Anfragen, auch ohne deine aktive Zeit.

## Was eine gute Website leisten sollte



### Stelle dich persönlich vor

Menschen möchten wissen, wer sie begleitet.

Zeige nicht nur deine Qualifikationen, sondern auch die Person hinter der Praxis.

Ein professionelles Foto und eine persönliche Vorstellung schaffen Nähe und Vertrauen.



### Zeige klar, wobei du unterstützt

Viele Websites versuchen, möglichst viele Menschen anzusprechen.

Oft fühlt sich dadurch niemand wirklich angesprochen. Beschreibe stattdessen klar, wem du hilfst und wobei du unterstützt.



### Mache dein Angebot verständlich

Potenzielle Klienten sollten innerhalb weniger Sekunden verstehen:

- Was du anbietest
- Für wen dein Angebot geeignet ist
- Wie eine Zusammenarbeit abläuft

Je klarer dein Angebot kommuniziert wird, desto leichter fällt die Kontaktaufnahme.



### Nutze Erfahrungen und Referenzen

Menschen orientieren sich an den Erfahrungen anderer. Kundenstimmen, Fallbeispiele und Bewertungen schaffen Vertrauen und bauen Unsicherheiten ab.



### Erleichtere die Terminbuchung

Viele Interessenten möchten den nächsten Schritt schnell und unkompliziert gehen. Mache die Kontaktaufnahme deshalb so einfach wie möglich.

**Tipp zum ansehen auf unseren Sales by Women Youtube-Kanal**  
20 Website Tipps für mehr Kunden (Checkliste):





## HEBEL 2

# Sie sind ständig im Kopf ihrer Interessenten

Die meisten Menschen buchen keine Paartherapie, Sexualtherapie oder Beratung beim ersten Kontakt.

Sie **benötigen Zeit**, um **Vertrauen** aufzubauen.

Studien und Erfahrungswerte zeigen, dass Interessenten häufig zwischen sieben und zehn Kontaktpunkte benötigen, bevor sie eine Entscheidung treffen.

### Das bedeutet:

- Sie besuchen deine Website.
- Sie informieren sich.
- Sie denken darüber nach.
- Und verlassen die Seite wieder.

Nicht, weil **kein Interesse** vorhanden ist.  
**Sondern** weil **wichtige Entscheidungen Zeit brauchen**.

Stell dir vor, ein Paar befindet sich seit Monaten in einer schwierigen Situation. Die Kommunikation stockt, Konflikte wiederholen sich und die

emotionale Nähe schwindet. Irgendwann beginnt einer von beiden, nach Unterstützung zu suchen.

- Vielleicht besucht dieses Paar deine Website.
- Vielleicht liest es deine Leistungen.
- Vielleicht schaut es sich dein Profil an.

### Und trotzdem kommt keine Anfrage.

Die meisten Klienten buchen nicht beim ersten Besuch

**Viele Therapeutinnen gehen davon aus, dass ein Websitebesuch entweder zu einer Anfrage führt oder nicht.**

In der Realität verläuft dieser Prozess meist ganz anders. Menschen informieren sich.

Sie vergleichen verschiedene Anbieter. Sie sprechen mit ihrem Partner. Sie verschieben die Entscheidung noch einmal.

### Und dann stellt sich eine wichtige Frage:

Bei wem kaufen sie?

Meist bei der Therapeutin oder Coachin, die ihnen immer wieder begegnet und im Kopf bleibt. Denn Menschen entscheiden sich häufig für die Anbieterin, die ihnen spontan einfällt.

Genau deshalb sind mehrere Kontaktpunkte so wichtig. Nicht, damit Menschen sofort kaufen. Sondern damit Vertrauen entsteht und du in Erinnerung bleibst.

## Warum mehrere Kontaktpunkte wichtig sind

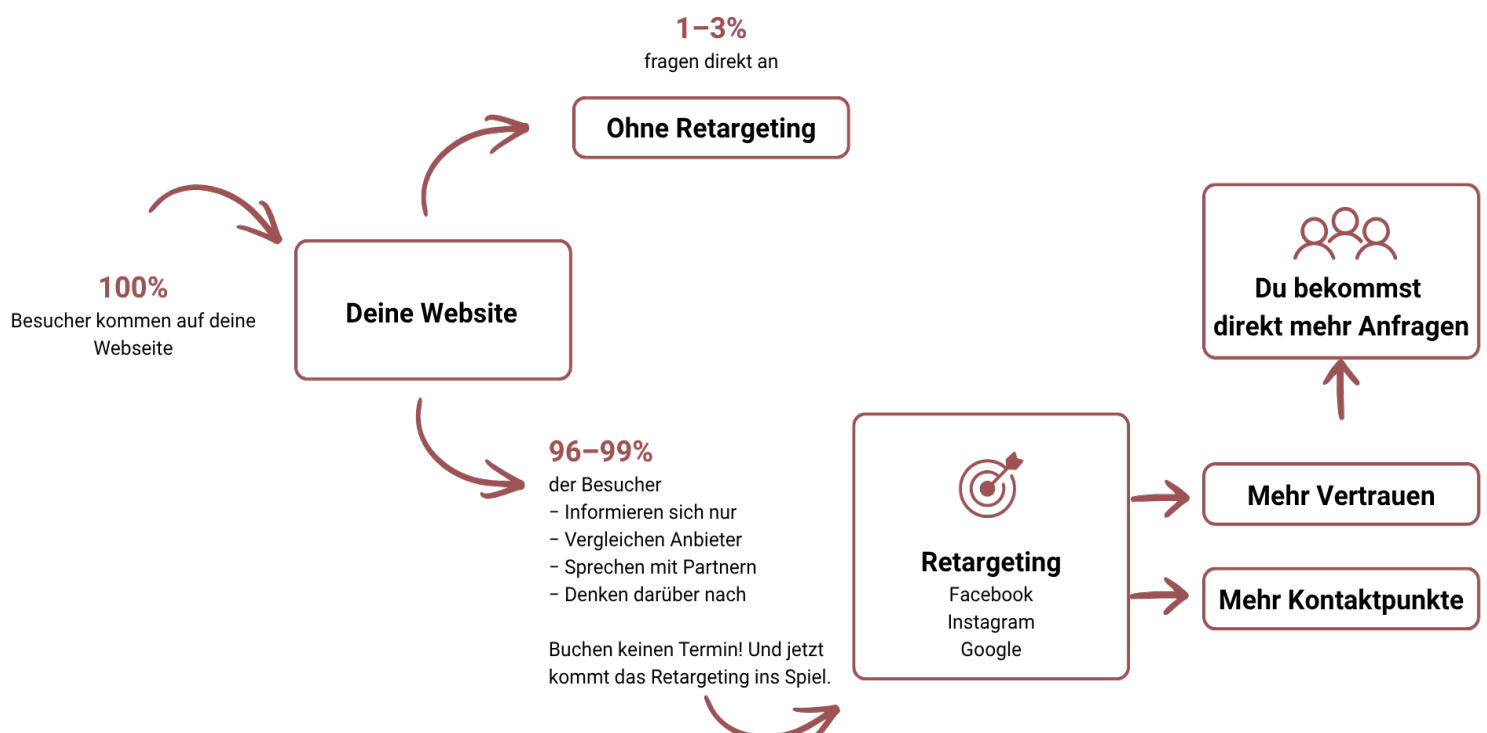
Vertrauen entsteht nicht auf einen Schlag, sondern Schritt für Schritt. Jeder weitere Kontakt sorgt dafür, dass Menschen sich besser an dich erinnern, Vertrauen aufbauen und deine Expertise wahrnehmen.

**Irgendwann entsteht der Moment, in dem sie denken:** „Genau diese Unterstützung suchen wir.“

## Sichtbar bleiben statt vergessen werden

Genau hier setzt **Retargeting** an. Menschen, die bereits Interesse an deinem Angebot gezeigt haben, sehen dich später erneut. So bleibst du präsent, baust Vertrauen auf und erhöhst die Wahrscheinlichkeit einer Anfrage.

## Schaubild mit und ohne Retargeting



### Ein häufiger Fehler

Viele Therapeutinnen konzentrieren sich auf neue Besucher und vergessen dabei bestehende Interessenten.



### Die bessere Lösung

Sorge dafür, dass Interessenten dich nicht vergessen. Denn häufig entscheiden sie sich für die Therapeutin, die ihnen als Erstes einfällt.

# Sie sind lokal omnipräsent

Die meisten Menschen verbringen täglich Zeit auf Social Media.

Sie lesen Beiträge.

Schauen Videos.

Scrollen durch ihren Feed.

**Und genau dort kannst du sichtbar werden.**

Nicht deutschlandweit.

Nicht für jeden.

Sondern **gezielt für Menschen in deiner Region.**

## Warum lokale Werbung so gut funktioniert

Jemand aus deiner Region beschäftigt sich seit Wochen mit Beziehungsproblemen. Beim Scrollen durch den sozialen Medien erscheint plötzlich deine Anzeige.

Nicht irgendeine Therapeutin. Sondern eine Expertin aus der Region. Das schafft sofort Vertrauen.



### Ein häufiger Fehler

Viele Therapeutinnen warten darauf, dass Menschen sie von selbst finden.



### Die bessere Lösung

Sorge dafür, dass Menschen aus deiner Region regelmäßig auf dich aufmerksam werden.

Denn häufig sind die richtigen Klienten bereits in deiner Nähe.

Sie wissen nur noch nicht, dass es dich gibt.





## **Sichtbar werden, bevor aktiv gesucht wird**

Viele Menschen suchen nicht sofort nach einer Paartherapie oder einem Coaching.

Oft wissen sie zwar, dass es Herausforderungen gibt, haben sich aber noch nicht aktiv auf die Suche nach Unterstützung gemacht.

**Lokale Werbung sorgt dafür, dass diese Menschen bereits vorher auf dich aufmerksam werden.**

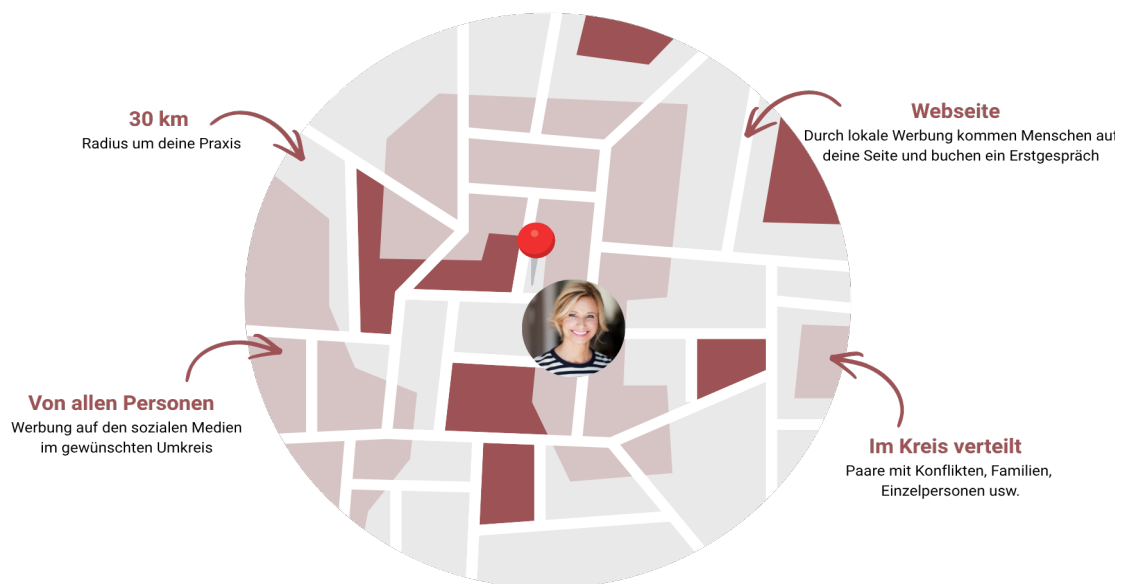
Du wirst sichtbar, bevor die eigentliche Suche beginnt.

## **Bereits mit kleinen Budgets möglich**

### **Ein großer Vorteil lokaler Werbung:**

Du musst nicht ganz Deutschland erreichen. Oft reicht ein Umkreis von 30 Kilometern, um mit kleinen Budgets regelmäßig sichtbar zu werden. Denn viele Menschen suchen Unterstützung in ihrer Nähe.

## **Sichtbar für Menschen, die nur wenige Kilometer entfernt sind**



**Besonders wirkungsvoll für:**

**Sexualtherapie**

**Paartherapie**

**Familientherapie**

**Systemische Beratung**

**Beziehungscoaching**

# Sie schalten bezahlte Werbung bei Google

Nicht jede Form der Werbung funktioniert gleich.

**Der große Unterschied bei Google Suchanzeigen:** Menschen suchen bereits nach einer Lösung. Sie suchen nicht nach Unterhaltung. Sie scrollen nicht durch Social Media.

Sie geben ganz bewusst ein Problem in die Suchmaschine ein und suchen nach Unterstützung.

**Zum Beispiel:**

- Paartherapie Hamburg
- Sexualtherapie München
- Familientherapie Frankfurt

Hinter jeder dieser Suchanfragen steckt ein Mensch, der aktiv nach Hilfe sucht.

## Der richtige Zeitpunkt macht den Unterschied

Viele Marketingmaßnahmen versuchen zunächst Aufmerksamkeit zu erzeugen.

Google Suchanzeigen setzen deutlich später an. Genau in dem Moment, in dem ein Mensch bereits entschieden hat: „*Wir brauchen Unterstützung.*“

Dadurch entsteht ein entscheidender Vorteil. Du erreichst Menschen nicht irgendwann. Du erreichst sie genau dann, wenn sie nach einer Lösung suchen.

## Warum das besonders gut für Therapeutinnen funktioniert

Menschen suchen selten aus Neugier nach Paar- oder Sexualtherapie. Meist gibt es bereits ein konkretes Anliegen, wie wiederkehrende Konflikte,



fehlende Nähe oder eine drohende Trennung.

Wer in diesem Moment sichtbar ist, wird genau dann gefunden, wenn aktiv nach Unterstützung gesucht wird. So entstehen regelmäßig qualifizierte Anfragen von Menschen mit einem konkreten Hilfebedarf.



### Ein häufiger Fehler

Viele Therapeutinnen verlassen sich ausschließlich auf Empfehlungen oder hoffen darauf, dass Interessenten ihre Website zufällig finden.



### Die bessere Lösung

Sorge dafür, dass deine Praxis sichtbar wird, wenn Menschen aktiv nach Unterstützung suchen.

Denn häufig haben sie die Entscheidung bereits getroffen. Sie müssen nur noch auf dich aufmerksam werden.

# Sie bauen Vertrauen auf bevor das Erstgespräch stattfindet

Nicht jeder Mensch ist sofort bereit, ein Erstgespräch zu buchen. Gerade bei sensiblen Themen wie Partnerschaft, Sexualität oder familiären Herausforderungen fällt es vielen Menschen schwer, direkt Kontakt aufzunehmen. Oft wünschen sie sich zunächst Orientierung.

Einen ersten Impuls.  
Oder die Möglichkeit, sich unverbindlich mit dem Thema auseinanderzusetzen.

Genau hier kann ein Freebie helfen.

## Was ist ein Freebie?

Ein Freebie ist ein kostenloses Angebot, das potenziellen Klienten einen ersten Mehrwert bietet.

Es hilft dabei, Vertrauen aufzubauen und einen ersten Eindruck deiner Arbeitsweise zu vermitteln. Menschen lernen dich kennen, bevor sie sich für ein Gespräch entscheiden.

## Warum Freebies so gut funktionieren

**Wer sich ein Freebie herunterlädt, beschäftigt sich bereits aktiv mit seinem Problem.**

Das Interesse ist vorhanden.  
Gleichzeitig entsteht durch die ersten hilfreichen Inhalte bereits Vertrauen. Menschen erleben deine Expertise und erkennen, dass du ihre Situation verstehst.

Dadurch fällt der nächste Schritt deutlich leichter.



### Ein häufiger Fehler

Viele Therapeutinnen erwarten, dass Interessenten direkt ein Erstgespräch buchen.

Doch gerade bei persönlichen und emotionalen Themen benötigen Menschen häufig mehr Zeit und Sicherheit.



### Die bessere Lösung

Ein gutes Freebie hilft potenziellen Klienten, dich unverbindlich kennenzulernen. Es schafft Vertrauen, baut Unsicherheiten ab und kann der erste Schritt zu einer späteren Zusammenarbeit sein.

Denn Menschen buchen selten beim ersten Kontakt, sondern dann, wenn genügend Vertrauen entstanden ist.



## Beispiele für geeignete Freebies



### Kommunikationsleitfaden für Paare

Praktische Impulse für bessere Gespräche und weniger Missverständnisse im Alltag.



### Die 7 häufigsten Fehler in Konfliktgesprächen

Ein kompakter Leitfaden, der typische Kommunikationsmuster sichtbar macht.



### Beziehungstest

Eine erste Standortbestimmung für Paare, die ihre aktuelle Situation besser einschätzen möchten.



### Checkliste: Trennung oder Neustart?

Hilfreiche Fragen für Menschen, die sich in einer schwierigen Beziehungsphase befinden.

**PS:** Du fragst dich, welches Freebie am besten zu dir und deinem Angebot passt? Dann starte jetzt unseren kostenlosen Selbsttest: <https://selbsttest.sales-by-women.de/>



**Diese Schritte sollten genau in dieser Reihenfolge umgesetzt werden**, damit sie optimal funktionieren. Denn es macht keinen Sinn, Geld für Google Suchanzeigen auszugeben, wenn die Website Besucher nicht überzeugt und nicht in Interessenten verwandelt.

Das ist einer der schnellsten Wege, Werbebudget zu verbrennen.

# Sie werden von Suchmaschinen und KIs aktiv empfohlen

Immer mehr Menschen suchen online nach Antworten auf ihre Fragen.

## Sie googeln:

„Paartherapie bei Kommunikationsproblemen“  
 „Beziehung retten nach Affäre“  
 „Sexuelle Unlust in der Partnerschaft“

Doch längst suchen Menschen nicht mehr nur über Google.

Auch KI Systeme wie ChatGPT, Perplexity oder Gemini werden immer häufiger genutzt, um Empfehlungen und Lösungen zu finden.

Genau deshalb werden **SEO** und **GEO** immer wichtiger.

## SEO: Sichtbarkeit in Suchmaschinen

SEO steht für **Suchmaschinenoptimierung**.

### Das Ziel:

Menschen finden deine Website, wenn sie aktiv nach Unterstützung suchen.

Je besser deine Inhalte zu den Fragen deiner Zielgruppe passen, desto häufiger wirst du bei Google gefunden.

## GEO: Sichtbarkeit in KI Suchsystemen

GEO steht für **Generative Engine Optimization**.

Dabei geht es darum, dass deine Inhalte nicht nur von Google, sondern auch von KI Systemen verstanden und empfohlen werden.

Denn immer mehr Menschen stellen ihre Fragen direkt an KI Anwendungen.

Wer dort sichtbar ist, kann sich frühzeitig einen entscheidenden Vorteil sichern.

## Warum das wichtig ist

### Gute Inhalte arbeiten langfristig für dich.

Ein hilfreicher Artikel, eine gut strukturierte Website oder ein hochwertiger Ratgeber kann über Monate oder sogar Jahre neue Interessenten auf dich aufmerksam machen.

Dadurch entsteht Sichtbarkeit, ohne dauerhaft auf Werbung angewiesen zu sein.



### Ein häufiger Fehler

Viele Therapeutinnen verlassen sich ausschließlich auf Empfehlungen oder bezahlte Werbung.



### Die bessere Lösung

Sorge dafür, dass Menschen dich finden, wenn sie aktiv nach Antworten suchen.

Denn häufig beginnt der Weg zu einer Anfrage mit einer einzigen Frage bei Google oder einer KI.

# So gehst du im Praxisalltag nicht unter

Viele Therapeutinnen und Coaches starten ihre Selbstständigkeit mit einem **klaren Wunsch**:

- Menschen helfen.
- Etwas Sinnvolles tun.
- Selbstbestimmt arbeiten.
- Mehr Freiheit genießen.

Doch mit den Jahren entsteht häufig eine andere Realität.

Der Kalender füllt sich.  
Die Anfragen nehmen zu.  
Die To-do-Liste wird länger.

Und plötzlich dreht sich der Alltag fast nur noch um Termine, Organisation und die nächste Sitzung. Was ursprünglich als Weg in die Selbstständigkeit begann, fühlt sich irgendwann wieder wie ein Hamsterrad an.

## Der Unterschied:

Heute bist du selbst dafür verantwortlich. Genau deshalb lohnt es sich, frühzeitig darüber nachzudenken, wie du deine Praxis so aufbaust, dass sie nicht nur erfolgreich ist, sondern auch langfristig zu deinem Leben passt.



## Tipp 1

# Denke in Begleitungen statt nur in einzelnen Sitzungen

Viele Therapeutinnen bieten ausschließlich Einzelsitzungen an.

Das ist verständlich. Doch aus Sicht der Klienten entsteht dadurch oft Unsicherheit.

### Sie fragen sich:

- Wie lange wird der Prozess dauern?
- Wie viele Sitzungen sind sinnvoll?
- Was passiert nach dem heutigen Termin?

Menschen wünschen sich Orientierung und einen klaren Weg. Deshalb kann es sinnvoll sein, über strukturierte Begleitungen nachzudenken.

### Der Vorteil

Deine Klienten erhalten mehr Klarheit und Verbindlichkeit. Gleichzeitig gewinnst du mehr Planbarkeit.

Denn wer ausschließlich Einzelsitzungen verkauft, tauscht dauerhaft Zeit gegen Geld. Bei einer Begleitung können Termine verschoben und Zeiträume flexibel verlängert werden. Das schafft mehr Stabilität für beide Seiten.

So schaffst du mehr Stabilität für deine Klienten und mehr Planungssicherheit für dich.

### Beispiele

#### Kommunikationspaket für Paare

Für Paare, die ihre Kommunikation nachhaltig verbessern möchten.

#### Begleitung in Konfliktphasen

Für Paare, die wiederkehrende Konflikte lösen möchten.

#### Intensivbegleitung

Für Menschen oder Paare, die sich eine intensivere Begleitung wünschen.





## Tipp 2

# Empfehlungen sind wertvoll, aber keine Strategie

Viele erfolgreiche Praxen sind durch Empfehlungen gewachsen. **Das ist etwas Positives.** Denn Empfehlungen zeigen, dass Menschen mit deiner Arbeit zufrieden sind. Problematisch wird es jedoch, wenn Empfehlungen die einzige Quelle für neue Anfragen bleiben.

Dann entstehen häufig starke Schwankungen. Mal kommen mehrere Anfragen gleichzeitig. Dann passiert wochenlang nichts. Diese Unsicherheit kennen viele Therapeutinnen nur zu gut.

Dabei geht es nicht darum, Empfehlungen zu ersetzen.

### Es geht darum, sie zu ergänzen.

- Eine professionelle Website.
- Lokale Sichtbarkeit.
- Google Suchanzeigen.
- Ein hilfreiches Freebie.

All diese Maßnahmen sorgen dafür, dass regelmäßig neue Menschen auf dich aufmerksam werden, unabhängig davon, ob gerade Empfehlungen ausgesprochen werden oder nicht.

### Der Vorteil:

Du gewinnst mehr Freiheit und musst nicht jede Anfrage annehmen.

### Das Ergebnis:

Mehr Stabilität.

Mehr Planbarkeit.

Weniger Druck.

Empfehlungen bleiben ein wertvoller Bonus, aber nicht länger die einzige Grundlage deiner Praxis.

## Tipp 3

# Wiederkehrende Inhalte systematisieren

Viele Therapeutinnen stellen irgendwann fest: Bestimmte Fragen, Themen und Übungen wiederholen sich ständig.

Genau darin steckt großes Entlastungspotenzial. Während die einen dieselben Inhalte über Jahre immer wieder erklären, beginnen die anderen, diese zu systematisieren.

### **Dabei hilft eine einfache Regel:**

Wenn du drei verschiedenen Klienten dieselben Inhalte vermittelt hast, solltest du überlegen, diese Inhalte dauerhaft aufzubereiten.

Dadurch erhalten deine Klienten wichtige Informationen bereits vor oder zwischen den Sitzungen. Die gemeinsame Zeit kann stärker für individuelle Themen genutzt werden. Und du musst nicht jede Erklärung immer wieder von vorne beginnen.

### **Der Vorteil:**

Du sparst Zeit.

Deine Klienten erhalten eine einheitliche und professionelle Begleitung.

Und du behältst langfristig mehr Energie für die Themen, bei denen deine persönliche Unterstützung wirklich den größten Unterschied macht. Denn je erfolgreicher deine Praxis wird, desto wichtiger wird es, nicht jede wiederkehrende Information immer wieder neu zu erklären.

### **Zum Beispiel als:**

kurze Einführungsvideos

PDF Leitfäden

Arbeitsblätter

Checklisten

digitale Inhalte in einem geschützten Mitgliederbereich

## Dein Ziel sollte nicht ein voller Kalender sein

Viele Selbstständige glauben, Erfolg bedeutet, möglichst viele Termine im Kalender zu haben.

Doch wie soll dein Arbeitsalltag in drei oder fünf Jahren aussehen? Möchtest du dauerhaft Zeit gegen Geld tauschen oder eine Praxis aufbauen, die dir Sicherheit, Erfüllung und Freiraum ermöglicht?

Eine erfolgreiche Praxis zeichnet sich nicht nur durch viele Klienten aus, sondern dadurch, dass sie langfristig funktioniert, ohne dass du ständig am Limit arbeitest.

Davon profitierst nicht nur du, sondern auch deine Klienten, weil du mit mehr Freude, Energie und Klarheit arbeiten kannst.



# So haben unsere Kundinnen ihre Ziele erreicht

Fallstudie 1

## Angelika Kurth

Derzeitiger Monatsumsatz von 20.000 €

### Von schwankenden Anfragen zu mehr Planbarkeit und dem ersten 20.000 € Monat

#### Ausgangssituation

Angelika Kurth ist Diplom-Psychologin sowie systemische Paar- und Sexualtherapeutin im Raum Hamburg.

Über ihre Website und Google gewann sie bereits regelmäßig Anfragen. Trotzdem fehlte ihr die Planbarkeit. Die Auslastung schwankte und der Monatsumsatz lag häufig zwischen 3.000 € und 6.000 €.

Außerdem wollte sie ihre Klienten über längere Begleitungen statt einzelner Sitzungen unterstützen. Allerdings wusste sie nicht, wie sie dies professionell umsetzen konnte.

„Ich habe immer wieder gedacht, man müsste den Klienten eigentlich eine längere Begleitung anbieten können. Ich wusste nur nicht genau, wie ich das umsetzen sollte.“

#### Maßnahmen

Gemeinsam entwickelten wir eine klare Strategie für den weiteren Praxisaufbau.

#### Dazu gehörten unter anderem:

- Begleitungsangebote statt einzelner Sitzungen
- Optimierung der Positionierung
- Struktur für Beratungsgespräche
- Ausbau der planbaren Klientengewinnung
- Persönliche Begleitung bei der Umsetzung

Zusätzlich erhielt Angelika Zugang zu Trainings, Vorlagen, Sprechstunden und dem direkten Austausch mit unserem Team.

#### Ergebnis

Bereits nach kurzer Zeit verdoppelte sich ihr Umsatz. In den folgenden Monaten gewann Angelika regelmäßig neue Klienten und erreichte ihren ersten 20.000 € Monat.

Heute weiß sie genau, wie sie neue Klienten gewinnt und ihre Praxis langfristig erfolgreich weiterentwickelt.



*„Ich habe heute konkrete Ziele, die ich früher nicht hatte. Früher war vieles eher schwammig. Heute habe ich eine klare Richtung und einen Leitfaden, an dem ich mich orientieren kann.“*

*Angelika Kurth*

Diplom Psychologin, systemische Paar und Sexualtherapeutin

## Fallstudie 2

# Christiane Tepel

Derzeitiger Monatsumsatz von 10.000 €



## Von Unsicherheit im Marketing zu mehr Klarheit, Sichtbarkeit und Selbstvertrauen

### Ausgangssituation

Christiane Tepel verfügte bereits über langjährige Erfahrung und begleitete ihre Klienten mit hoher fachlicher Kompetenz.

Für eine moderne Klientengewinnung fehlte ihr jedoch eine klare Strategie. Zwar schaltete sie bereits Google Anzeigen, gewann dadurch aber nicht nachhaltig und planbar neue Anfragen.

Der hohe Praxisalltag erschwerte zudem wichtige Entscheidungen und führte immer wieder zu Unsicherheit, welche Maßnahmen wirklich sinnvoll sind.

### Maßnahmen

Gemeinsam entwickelten wir einen klaren Fahrplan für die weitere Entwicklung ihrer Praxis.

Dabei standen nicht nur Marketing und Sichtbarkeit im Mittelpunkt, sondern vor allem die Frage, wie Christiane ihre Expertise authentisch nach außen tragen und potenzielle Klienten besser erreichen kann.

#### Dazu gehörten unter anderem:

- Verständnis für modernes Marketing und relevante Kanäle
- Schärfung der Positionierung
- Klarheit über die eigene Selbstvermarktung
- Aufbau von mehr Sicherheit in Beratungs und Verkaufsgesprächen
- Persönliche Begleitung bei der Umsetzung

### Ergebnis

Heute weiß Christiane genau, welche Maßnahmen wirklich neue Klienten bringen. Sie hat ihre Positionierung geschärft, kommuniziert den Wert ihrer Arbeit selbstbewusst und trifft Entscheidungen wieder klar und sicher.

*„Besonders wertvoll war für mich die gewonnene Sicherheit. Ich treffe Entscheidungen heute mit deutlich mehr Selbstvertrauen als früher.“*

*Christiane Tepel*

Paar und Sexualtherapeutin

## Fallstudie 3

# Michaela Sturm

Derzeitiger Monatsumsatz von 25.000 €

## Von der nebenberuflichen Selbstständigkeit zu einem klaren Praxisaufbau mit Perspektive

### Ausgangssituation

Als Michaela Sturm ihre Selbstständigkeit als Paartherapeutin aufbaute, arbeitete sie noch parallel in der Kinder und Jugendhilfe.

Fachlich war sie überzeugt von ihrer Arbeit, doch ihr fehlte ein klarer Plan für den Aufbau einer planbaren Praxis.

Wie gewinnt man regelmäßig neue Klienten? Welche Maßnahmen funktionieren wirklich?

Nach schlechten Erfahrungen mit einem anderen Anbieter war sie zunächst entsprechend vorsichtig.

### Maßnahmen

Bevor Michaela sich für eine Zusammenarbeit entschied, recherchierte sie intensiv, sprach mit Kundinnen und prüfte die Erfahrungen anderer Teilnehmerinnen.

Gemeinsam entwickelten wir anschließend eine klare Strategie für den Aufbau ihrer Praxis.

### Dazu gehörten unter anderem:

- Entwicklung einer klaren Positionierung
- Aufbau eines planbaren Systems zur Klientengewinnung
- Verständnis für modernes Marketing und Sichtbarkeit
- Unterstützung bei Verkaufsgesprächen
- Persönliche Begleitung bei der Umsetzung

### Ergebnis

Heute weiß Michaela genau, wie sie ihre Praxis weiterentwickeln kann.

Sie versteht, welche Marketingmaßnahmen funktionieren, wie sie neue Klienten gewinnt und wie sie ihre Selbstständigkeit langfristig auf stabile Beine stellt.

Aus anfänglicher Unsicherheit wurde Klarheit.  
Aus Ausprobieren wurde Strategie.

Und aus einer nebenberuflichen Tätigkeit entwickelte sich eine echte Perspektive für die Zukunft.

*„Ich habe gelernt, welche Maßnahmen funktionieren und welche nicht. Das gibt mir enorm viel Sicherheit für die Zukunft.“*

*Michaela Sturm*

Paartherapeutin



## Fallstudie 4

# Laleh Arefi

Derzeitiger Monatsumsatz von 12.000 €



**Von einer guten fachlichen Basis zu einer Praxis mit klarer Positionierung und planbarer Sichtbarkeit.**

## Ausgangssituation

Laleh hatte bereits eine klare fachliche Spezialisierung und begleitete Menschen in den Bereichen Paarberatung, Sexualität und persönliche Entwicklung. Fachlich war sie hervorragend aufgestellt und ihre Klienten schätzten ihre empathische und individuelle Arbeitsweise.

Dennoch fehlte eine klare Strategie, um ihre Praxis nachhaltig weiterzuentwickeln. Neue Klienten kamen überwiegend über Empfehlungen und persönliche Kontakte. Gleichzeitig spiegelte ihre Außendarstellung noch nicht die Qualität ihrer Arbeit wider. Es fehlte eine klare Positionierung, ein professioneller Außenauftritt und ein System, mit dem sie planbar neue Klienten gewinnen konnte.

## Maßnahmen

Gemeinsam entwickelten wir zunächst eine klare Positionierung, die ihre Persönlichkeit und fachliche Expertise authentisch nach außen trägt. Anschließend optimierten wir ihren Außenauftritt und entwickelten eine verkaufspsychologisch aufgebaute Website, die Vertrauen schafft und Besucher gezielt zu einer Anfrage führt.

Zusätzlich erarbeiteten wir eine nachhaltige Strategie für mehr Sichtbarkeit und planbare Klientengewinnung. So reduzierte sie ihre Abhängigkeit von Empfehlungen und schuf die Grundlage für den langfristigen Ausbau ihrer Praxis.

## Ergebnis

- Klare Positionierung mit einer authentischen Außenwirkung
- Mehr Sichtbarkeit für potenzielle Klienten
- Struktur für planbare Klientenanfragen
- Weniger Abhängigkeit von Empfehlungen
- Professioneller und vertrauensvoller Online Auftritt

*„Mit einem Monatsumsatz von über 11.000 € habe ich einen wichtigen Meilenstein erreicht. Das gibt mir Sicherheit und zeigt mir, dass ich meine Praxis erfolgreich weiterentwickeln kann.“*

*Laleh Arefi*

Paartherapeutin & Sexualberaterin

# In 5 Schritten zu mehr Planbarkeit im Business



## Du erhältst eine kostenlose Beratung mit einem Experten

In einer **kostenlosen Erstberatung** entwickeln wir einen klaren Plan für deine Situation.

Mit der **Zusammenarbeit** erhältst du lebenslangen Zugang zu allen Trainings und persönliche Begleitung.

## Wir schnüren ein hochattraktives Angebotspaket mit dir

**Gemeinsam** entwickeln wir ein Angebot, das optimal zu deiner Zielgruppe passt.

Dabei definieren wir Zielgruppe, Preis und Ergebnis, damit du dein Angebot klar und sicher kommunizieren kannst.



## Wir passen deine Außenwahrnehmung verkaufspsychologisch an

**Wir analysieren deinen Außenauftritt** und entwickeln eine Positionierung, die Vertrauen schafft.

So wirst du für deine Zielgruppe sichtbar und gewinnst leichter passende Anfragen.

## Wir bauen eine zuverlässige Quelle für Anfragen auf

**Gemeinsam entwickeln wir eine Strategie**, mit der du regelmäßig passende Anfragen erhältst.

Du lernst, welche Maßnahmen nachhaltig funktionieren und langfristig für Planbarkeit sorgen.



## Wir bauen mit dir Prozesse auf

Gemeinsam schaffen wir Prozesse, die deinen Praxisalltag entlasten.

So gewinnst du mehr Zeit, kannst Aufgaben delegieren und deine Praxis langfristig weiterentwickeln.



# Über den Gründer Sébastien Briclot

Während seines Masterstudium in Berlin hat Sébastien eine Ausbildung zum Fitness und Ernährungsberater gemacht, um mit einer Tätigkeit, die ihm Spaß bereitet nebenberuflich Geld zu verdienen. Unter seinen Kunden im Gesundheitsbereich waren Frauen sehr stark vertreten.

**Immer wieder wurde er um Rat gefragt**, wenn es um unternehmerische Entscheidungen ging. Sébastien stellte fest, dass Frauen ganz andere Herausforderungen als Männer haben, wenn es um die eigene Selbstständigkeit geht.

**Aus diesem Grund entschied** er sich ein Erfolgskonzept zu erstellen, das sich vollkommen auf selbstständige Frauen spezialisierte.

## Was macht uns so besonders?

Nach insgesamt über 7 Jahren Erfahrung in der Selbstständigkeit als Berater haben wir bereits alle gängigen Hürden gesehen.

Unsere 450 Kundinnen schätzen besonders an uns, dass wir Strukturen und Angebote erstellen, die speziell auf sie abgestimmt sind und die es nirgends sonst gibt.



# 5 Fragen, die wir häufig gestellt bekommen

## Was passiert im Erstgespräch?

In deiner kostenlosen Erstberatung analysieren wir deinen Ist-Zustand und stellen fest, wo du mit deinem Business hin möchtest und welchen Weg du dafür gehen musst. Wir beantworten alle deine Fragen und wenn es auch im zwischenmenschlichen Bereich passt, machen wir dir ein Angebot für eine Zusammenarbeit.

## Wie lange dauert die Zusammenarbeit?

Abhängig von deiner Ausgangssituation und den angestrebten Zielen begleiten wir dich aktiv zwischen 3 und 12 Monaten. Erste Ergebnisse stellen sich bei unseren Kundinnen in der Regel schon nach 4–6 Wochen ein. Unsere Trainingsangebote reichen dabei von der Beratung bei Neugründungen bis zu Geschäftsführerinnen mit bereits mehr als 15 Beschäftigten.

## Ich bin bereits ausgelastet, lohnt sich eine Zusammenarbeit trotzdem?

Ja, gerade dann ist unser Angebot wie geeignet für dich. Durch bessere Strukturen kannst du Wartelisten vermeiden und mehr Kunden in der gleichen Zeit helfen, ohne dass die Qualität deiner Leistung dadurch gemindert wird.

## Warum bietet ihr das Erstgespräch kostenlos an?

Wir sind so überzeugt von unserer Dienstleistung, dass wir sogar in Vorleistung treten. In einem Erstgespräch beraten wir dich kostenlos und geben dir die Möglichkeit, dir ein Bild von einer Zusammenarbeit zu machen. Natürlich freuen wir uns, dich danach als Kundin begrüßen zu dürfen, aber nur, wenn du wirklich davon überzeugt bist und auch die zwischenmenschliche Chemie stimmt.

## Was unterscheidet euch von anderen Unternehmensberatungen?

Im Unterschied zu anderen Unternehmensberatungen sind wir auf Frauen spezialisiert. Für Frauen stellen sich ganz andere Herausforderungen, da sie oftmals neben ihrem Business noch Kinder und Familie unter einen Hut bringen müssen. Zudem benötigen Frauen nicht nur klare Prozesse, sondern gleichzeitig auch die Möglichkeit, sich selbst treu zu bleiben und Spaß bei der Arbeit zu haben.

# Schlusswort

## **Menschen brauchen deine Unterstützung**

Jeden Tag gibt es Menschen, die nach Orientierung, Verständnis und Unterstützung suchen. Paare, die sich wieder näherkommen möchten. Menschen, die sich nach mehr Verbindung, Vertrauen und Leichtigkeit in ihrer Beziehung sehnen. Familien, die nach Lösungen für wiederkehrende Konflikte suchen.

Die Frage ist nicht, ob ausreichend Menschen deine Unterstützung benötigen.

Die Frage ist, ob diese Menschen den Weg zu dir finden.

Wir hoffen, dass dir dieser Guide einige wertvolle Impulse für den Aufbau deiner Praxis mitgeben konnte.

### **Zum Abschluss möchte ich dir noch einen persönlichen Rat mitgeben:**

Versuche nicht, jede Marketingstrategie gleichzeitig umzusetzen.

Viele Therapeutinnen und Coaches sind sehr reflektiert, analytisch und wissbegierig. Genau deshalb entsteht oft die Versuchung, immer weitere Strategien, Methoden und Möglichkeiten kennenlernen zu wollen.

In der Praxis führt das jedoch häufig dazu, dass vieles begonnen, aber wenig konsequent umgesetzt wird.

Konzentriere dich lieber auf wenige Hebel und setze diese dafür richtig um.

Sechs gut umgesetzte Strategien werden immer bessere Ergebnisse liefern als fünfzehn Maßnahmen, die nur oberflächlich umgesetzt werden. Deshalb haben wir uns in diesem Guide bewusst auf die sechs Hebel konzentriert, die sich bei unseren Klientinnen immer wieder bewährt haben.

### **Und noch etwas:**

Die wertvollsten Seiten dieses Guides sind wahrscheinlich nicht die Marketingkapitel. Es sind die Fallstudien.

Denn Strategien sind wichtig.

Aber am Ende zeigen die Erfahrungen anderer Therapeutinnen und Coaches oft am besten, was tatsächlich möglich ist.

Wenn du lernen möchtest, wie du deine Sichtbarkeit erhöhen, planbar neue Klienten gewinnen und gleichzeitig mehr Freiraum schaffen kannst, freuen wir uns darauf, dich kennenzulernen.

Herzliche Grüße



Geschäftsführer der Sales by Women GmbH



## Willst auch du deine Praxis planbar aufbauen und regelmäßig neue Klienten gewinnen?

Dann sichere dir jetzt deine kostenlose Beratung.

[www.sales-by-women.de/termin](http://www.sales-by-women.de/termin)

