

SCHALLMAGIE®

DER RAVE-GUIDE

Wenn dein Business wieder nach dir klingt

Der RAVE-Guide: die vier Schritte zu einem Business, das wirkt, verkauft und dich trägt

Ein Mini-Handbuch von Sophie & Oliver, den Schallmagiern

RAVE YOUR BUSINESS

Was dich erwartet

- | | | | |
|----|---|----|---|
| 01 | Bevor du blätterst: wofür dieser Guide da ist | 07 | E wie Embody: umsetzen, was Wirkung erzeugt |
| 02 | Warum mehr Strategie dein Problem nicht löst | 08 | Der Business-Check: wo verliert dein Business gerade Wirkung? |
| 03 | RAVE OS auf einen Blick | 09 | Die Mini-Übung: die 60-Sekunden-Probe |
| 04 | R wie Release: entfernen, was Energie kostet | 10 | Die 7 Tage Klarheits-Sprint |
| 05 | A wie Align: ausrichten, was wirklich passt | 11 | Wenn du tiefer gehen willst |
| 06 | V wie Vibrate: sichtbar werden mit Resonanz | 12 | Wer wir sind |

KAPITEL 1

Bevor du blätterst

wofür dieser Guide da ist

Dieser Guide ist kein weiteres Strategie-Framework.

Er zeigt dir, wie dein Business aussieht, wenn es im Idealfall läuft. Nicht größer. Sondern klarer. Ein Business, das verstanden wird, das verkauft und das dich nicht auffrisst.

Wir arbeiten seit Jahren mit Selbstständigen, Unternehmern und Personenmarken. Fast alle haben dasselbe Muster: Sie arbeiten nicht zu wenig. Sie arbeiten an zu vielen Stellen gleichzeitig. Content, Angebot, Sales, Positionierung, Team, Events.

RAVE bringt diese Teile wieder in eine klare Reihenfolge.



Lies diesen Guide mit einem konkreten Business im Kopf: deinem. Am Ende jedes Kapitels steht eine Frage. Beantworte sie schriftlich. Ein Satz reicht. Danach weißt du, wo du startest.

KAPITEL 2

Warum mehr Strategie dein Problem nicht löst

Du hast Kund:innen. Du hast Erfahrung. Du hast Angebote, die wirklich etwas verändern.

Und trotzdem fühlt sich vieles schwerer an, als es müsste. Mehr Content bringt nicht mehr Anfragen. Mehr Gespräche bringen nicht mehr Abschlüsse. Mehr Arbeit bringt nicht mehr Freiheit.

Der Grund ist selten fehlendes Wissen.

Der Grund ist fehlende Reihenfolge.

Wenn Menschen dein Angebot nicht sofort verstehen, kostet dich das Vertrauen, Anfragen und Umsatz. Und wenn du gleichzeitig an Positionierung, Sichtbarkeit, Preisen und Prozessen schraubst, wird nichts davon richtig scharf.

Deshalb beginnt RAVE nicht mit einer Maßnahme. Es beginnt mit einer Diagnose.

Klarheit vor Strategie.

KAPITEL 3

RAVE OS

auf einen Blick

RAVE ist das Betriebssystem für dein Business. Vier Schritte, die aufeinander aufbauen.

BUCHSTABESCHRITT		LEITFRAGE
R	Release	Was kostet dein Business Energie?
A	Align	Was ist wirklich deins?
V	Vibrate	Was bringt dein Business in Resonanz?
E	Embody	Wie wird daraus sichtbare Handlung?

Die Reihenfolge ist kein Zufall. Die meisten Menschen starten bei V, also bei Sichtbarkeit und Content. Deshalb wird ihr Marketing lauter statt klarer.

Dein Business muss nicht lauter werden. Es muss klarer werden.

SO LIEST DU DIE NÄCHSTEN VIER KAPITEL

Jeder Schritt hat denselben Aufbau. Erst das Idealbild. Dann die Warnzeichen. Dann die Fragen. Dann ein konkreter erster Schritt.



R

KAPITEL 4

R wie Release

Entfernen, was Energie kostet

SO SIEHT ES AUS, WENN DIESER SCHRITT SITZT

Dein Kalender enthält nur noch das, was Wirkung hat. Du arbeitest mit Menschen, mit denen du gerne arbeitest.

Du hast Angebote aussortiert, die zwar Geld bringen, dich aber jedes Mal Kraft kosten. Du sagst Nein zu Projekten, die nach außen gut aussehen und innen leer sind.

Dein Business fühlt sich leichter an, obwohl du weniger Dinge tust.

WORAN DU MERKST, DASS HIER ENERGIE VERLOREN GEHT

- Du hast Angebote im Portfolio, bei denen du innerlich seufzt
- Es gibt Kund:innen, deren Nachrichten du absichtlich später öffnest
- Du machst Dinge, weil du sie mal angefangen hast
- Dein Kalender ist voll, aber die wichtigen Aufgaben bleiben liegen
- Du bist in Kanälen aktiv, die nichts zurückgeben

LEITFRAGE

Was kostet dein Business Energie?



DIE VIER FRAGEN ZU RELEASE

1

Welches Angebot würde ich streichen, wenn Geld kein Argument wäre?

2

Welche Kund:innen kosten mich mehr, als sie zahlen?

3

Welche Aufgabe mache ich seit Monaten, ohne dass sie etwas bewirkt?

4

Was hat sich in meinem Business überlebt, aber ich halte daran fest?

DEIN ERSTER SCHRITT



Schreibe drei Dinge auf, die dein Business gerade Energie kosten. Streiche eines davon in den nächsten 14 Tagen. Nicht optimieren. Streichen.



KAPITEL 5

A wie Align

Ausrichten, was wirklich passt

SO SIEHT ES AUS, WENN DIESER SCHRITT SITZT

Menschen verstehen in wenigen Sekunden, wofür du stehst und welches Problem du löst.

Dein Angebot passt zu deiner Expertise, zu deiner Energie und zu den Menschen, mit denen du wirklich arbeiten willst. Deine Preise fühlen sich stimmig an, nicht gerechtfertigt.

Du musst dich nicht mehr erklären. Du musst nur noch zeigen.

WORAN DU MERKST, DASS HIER ENERGIE VERLOREN GEHT

- Du brauchst mehrere Sätze, um zu erklären, was du tust
- Menschen fragen dich nach Leistungen, die du gar nicht anbieten willst
- Du vergleichst dich ständig mit anderen in deinem Markt
- Deine Preise fühlen sich zu niedrig an, aber du traust dich nicht
- Du hast viele Angebote und keines davon ist wirklich scharf

LEITFRAGE

Was ist wirklich deins?



DIE VIER FRAGEN ZU ALIGN

1

Wofür will ich in meinem Markt bekannt sein, in einem Satz?

2

Welches konkrete Problem löse ich und für wen?

3

Welches meiner Angebote ist am stärksten und warum steht es nicht im Zentrum?

4

Was verlange ich gerade und was wäre der Preis, der zur Wirkung passt?

DEIN ERSTER SCHRITT



Schreibe deinen Positionierungssatz in dieser Form: Ich helfe [wem] dabei, [welches Ergebnis] zu erreichen, ohne [was sie nicht wollen]. Wenn du dafür mehr als einen Satz brauchst, ist Align dein Startpunkt.

DEIN POSITIONIERUNGSSATZ



KAPITEL 6

V wie Vibrate

Sichtbar werden mit Resonanz

SO SIEHT ES AUS, WENN DIESER SCHRITT SITZT

Dein Content zieht nicht nur Aufmerksamkeit an, sondern die richtigen Anfragen.

Du erzählst Geschichten statt Argumente. Menschen schreiben dir, dass sie sich gesehen fühlen. Deine Sichtbarkeit kostet dich weniger Kraft, weil du nicht mehr performst, sondern sendest.

Deine Bühne, dein Content und deine Gespräche sagen alle dasselbe.

WORAN DU MERKST, DASS HIER ENERGIE VERLOREN GEHT

- Du postest viel und bekommst wenig echte Anfragen
- Dein Content erklärt, statt zu berühren
- Du bekommst Reichweite von Menschen, die nie kaufen werden
- Du klingst online anders als im persönlichen Gespräch
- Sichtbarkeit fühlt sich nach Pflicht an

DIE VIER FRAGEN ZU VIBRATE

- | | | | |
|---|--|---|---|
| 1 | Welche Geschichte aus meinem Leben erklärt am besten, warum ich das tue? | 3 | Welcher meiner Beiträge hat echte Resonanz erzeugt und warum? |
| 2 | Woran merken Menschen, dass ich ihr Problem wirklich verstehe? | 4 | Was traue ich mich nicht zu sagen, obwohl es wahr ist? |

DEIN ERSTER SCHRITT



Schreibe eine wahre Szene aus deinem Weg auf. Ein Moment, kein Konzept. Ort, Gefühl, Wendepunkt. Diese eine Geschichte wird mehr bewirken als zehn Erklärposts.



A large, stylized blue letter 'E' is positioned on the left side of the page. To its right, a large, dark blue circle is partially visible, with its left edge overlapping the 'E'.

E

KAPITEL 7

E wie Embody

Umsetzen, was Wirkung erzeugt

SO SIEHT ES AUS, WENN DIESER SCHRITT SITZT

Deine neue Klarheit steht nicht nur im Konzept. Sie steht in deinem Kalender, in deinen Preisen, in deinen Angeboten und in deinen Gesprächen.

Du triffst Entscheidungen schneller, weil du weißt, wofür du stehst. Verkaufsgespräche fühlen sich nicht mehr nach Überzeugen an, sondern nach Passung prüfen.

Dein Business wird nicht nur gedacht. Es wird gelebt.

WORAN DU MERKST, DASS HIER ENERGIE VERLOREN GEHT

- Du weißt genau, was zu tun wäre, und tust es trotzdem nicht
- Deine Website sagt noch, was vor zwei Jahren galt
- Du erhöhst Preise nur bei neuen Kund:innen, nicht bei dir selbst
- Du sammelst Erkenntnisse, aber änderst keine Prozesse
- Deine Umsetzung hängt an dir allein

DIE VIER FRAGEN ZU EMBODY

1 Welche Entscheidung schiebe ich seit über drei Monaten vor mir her?

2 Wo widerspricht meine Umsetzung meiner eigenen Positionierung?

3 Was müsste diese Woche passieren, damit die Veränderung real wird?

4 Was mache ich noch selbst, obwohl es längst abgegeben gehört?

DEIN ERSTER SCHRITT



Wähle eine einzige Entscheidung, die du seit Monaten aufschiebst. Setze ihr ein Datum in den nächsten sieben Tagen. Schreibe es sichtbar auf.



KAPITEL 8

Der Business-Check

wo verliert dein Business gerade Wirkung?

Gib jedem Schritt eine Zahl von 1 bis 10. 1 bedeutet: hier verliere ich gerade viel. 10 bedeutet: das sitzt.

SCHRITT	AUSSAGE	DEINE ZAHL
Release	In meinem Business gibt es nichts, das mich unnötig Kraft kostet.	
Align	Menschen verstehen in Sekunden, wofür ich stehe und was ich löse.	
Vibrate	Meine Sichtbarkeit bringt regelmäßig passende Anfragen.	
Embody	Meine Entscheidungen, Preise und Prozesse passen zu meiner Positionierung.	

SO LIEST DU DEIN ERGEBNIS

- **Der niedrigste Wert ist dein Hebel.** Arbeite dort zuerst, auch wenn es nicht der spannendste Bereich ist.
- **Release oder Align niedrig?** Dann bringt mehr Content aktuell nichts. Du würdest Unklarheit skalieren.
- **Vibrate niedrig, Align hoch?** Dann fehlt dir keine Strategie, sondern eine Geschichte.
- **Embody niedrig?** Dann ist dein Problem nicht Wissen, sondern Entscheidung.

KAPITEL 8 · AUSWERTUNG

Vier Lesarten

- 01** Der niedrigste Wert ist dein Hebel.
Arbeite dort zuerst, auch wenn es nicht der spannendste Bereich ist.
- 02** Release oder Align niedrig?
Dann bringt mehr Content aktuell nichts. Du würdest Unklarheit skalieren.
- 03** Vibrate niedrig, Align hoch?
Dann fehlt dir keine Strategie, sondern eine Geschichte.
- 04** Embody niedrig?
Dann ist dein Problem nicht Wissen, sondern Entscheidung.



Ein Hebel. Vier Wochen. Danach neu messen. Alles andere ist Bewegung ohne Richtung.

KAPITEL 9

Die Mini-Übung

die 60-Sekunden-Probe

Eine Aufnahme. Ein Durchlauf. Keine Notizen.

Nimm dein Handy, starte eine Sprachaufnahme und erkläre in 60 Sekunden:

1

Was du tust

2

Für wen du es tust

3

Welches konkrete Problem du löst

4

Was danach anders ist

Dann hör dir die Aufnahme an und prüfe drei Dinge:

- ☐ **Wie viele Sekunden vergehen, bis ein konkretes Problem vorkommt?** Alles über 15 Sekunden ist zu lang.
- ☐ **Wie oft sagst du irgendwie, eigentlich oder so ein bisschen?** Jedes dieser Wörter ist eine Stelle, an der du selbst noch unsicher bist.
- ☐ **Wüsste eine fremde Person danach, wann sie dich anrufen soll?** Wenn nicht, hast du kein Marketingproblem. Du hast ein Klarheitsproblem.

WARUM DAS WIRKT

Deine Website kannst du überarbeiten, bis sie gut klingt. Deine Stimme kannst du nicht überarbeiten. Wenn dein Angebot nicht in 60 Sekunden klar wird, ist es in deinem Kopf noch nicht klar. Und dann wird es auch in keinem Funnel klar.

DIE STEIGERUNG

Schick dieselbe Aufnahme an einen Menschen, der nichts mit deiner Branche zu tun hat. Stelle nur eine Frage: Was glaubst du, was ich mache?

Die Antwort ist deine echte Positionierung. Nicht die, die auf deiner Seite steht.



60 Sekunden. Eine Aufnahme. Ehrlicher als jedes Feedback-Formular und schneller als jede Marktanalyse.

KAPITEL 10

Die 7 Tage Klarheits-Sprint

Eine Woche. Jeden Tag eine Entscheidung. Kein neues Tool, kein neuer Funnel.

TAG	SCHRITT	DEINE HANDLUNG	ERLEDIGT
1	Release	Drei Energiefresser im Business aufschreiben.	☐
2	Release	Einen davon streichen oder abgeben.	☐
3	Align	Positionierungssatz in einem Satz schreiben.	☐
4	Align	Dein stärkstes Angebot ins Zentrum stellen.	☐
5	Vibrate	Eine wahre Geschichte aus deinem Weg aufschreiben.	☐
6	Vibrate	Diese Geschichte veröffentlichen.	☐
7	Embody	Die eine aufgeschobene Entscheidung treffen.	☐

Sieben Tage bauen kein neues Business. Aber sie zeigen dir, wie viel leichter Klarheit sich anfühlt.

Wenn du tiefer gehen willst

Dieser Guide zeigt dir das System. Er kann dir nicht sagen, welcher Hebel bei dir konkret zuerst greifen muss. Genau dafür gibt es die Business Analyse.

Business Analyse

Wir schauen auf Positionierung, Angebot, Sichtbarkeit, Sales und Geldmuster. Du erkennst, welcher Hebel zuerst geschärft werden muss.

Business Consulting

Wir schärfen Positionierung, Angebot, Sichtbarkeit und Umsetzung, bis dein Business klarer wirkt und leichter verkauft.

Event Consulting und Event Creation

Für alle, deren Wirkung auf einer Bühne oder in einem Raum entsteht. Dramaturgie, Spannungsbogen und Verkaufslogik.



Wenn Menschen dein Angebot nicht sofort verstehen, kostet dich das Vertrauen, Anfragen und Umsatz.

WORAUF DAS HIER AUFBAUT

350+
EVENTS

1.000+
EVENTTAGE

80.000+
MENSCHEN

10+
JAHRE BÜHNE

Finde heraus, wo dein Business gerade Wirkung, Vertrauen und Umsatz verliert.

MEINEN HEBEL FINDEN

KAPITEL 12 · WER WIR SIND

Wir sind Sophie und Oliver, die Schallmagier.

Seit über zehn Jahren begleiten wir Menschen, Marken und Events im DACH-Raum. Über 350 Events, mehr als 1.000 Eventtage, 80.000 berührte Menschen und Millionenumsätze in begleiteten Konzept- und Sales-Projekten.

Wir kommen nicht aus der Theorie. Wir kommen von der Bühne, aus dem Raum, aus echten Verkäufen und aus echten Veränderungen. Deshalb arbeiten wir nicht an Symptomen, sondern an dem Hebel, der dein Business wirklich klarer macht.

RAVE YOUR BUSINESS.

Das ist der Weg 