



ROADMAP

ZU DEINEN ERSTEN
10K UMSATZ

ALS PERSONAL TRAINER,
ERNÄHRUNGSBERATER UND
ONLINE COACH

DAVIDSHIVA

Von der Leidenschaft zum Erfolg

Lieber Personal Trainer, Ernährungsberater und Online Coach,

Du bist echt super – das könnte man Dir viel öfter sagen! Du leistest fantastische Arbeit, indem Du anderen hilfst, fitter, gesünder und glücklicher zu werden.

Leider wird all die Mühe und die positiven Veränderungen, die Du bei Deinen Klienten bewirkst, oft nicht so anerkannt, wie es eigentlich nötig wäre. Ich kann gut nachvollziehen, wie frustrierend es ist, so viel Herzblut zu geben, während andere Berufe oft mehr Lob und eine bessere Bezahlung bekommen.

Ich erinnere mich noch gut an die Zeiten, als ich als Fitnessstudio-Mitarbeiter und Personal Trainer arbeitete und sich die Rechnungen und Rücklastschriften in meiner alten Wohnung stapelten. Genau in der Zeit hatte ich nicht genug Geld, um sie zu begleichen – sogar meine Mutter hatte ich damals um Geld gebeten. Und das, obwohl ich jede Menge Zeit im Gym hinter der Theke und auf der Trainingsfläche verbrachte. *Wie konnte es so weit kommen?*

Kennst Du diesen Moment, in dem Du innerlich spürst: „So kann es nicht weitergehen!“? Den Augenblick, in dem Du für Dich selbst entscheidest, dass Du etwas ändern musst? So einen Moment hatte ich auch. Ich wollte mehr Zeit und Freiheit für mich. Ich wollte meiner Familie all das zurückgeben, was sie für mich getan hat. Ich träumte davon, zu reisen, mein eigener Chef zu sein und meine Ziele ohne große Zweifel zu verfolgen.

Vielleicht bist Du jetzt auch an diesem Punkt angelangt?

Vielleicht willst Du mehr Zeit für Deine Kids haben, ein Haus bauen oder als Digitaler Nomade wie ich um die Welt reisen?

Was auch immer Deine Motivation ist: all das ist möglich – und ich zeige Dir wie.

Von Coach zu Coach,

Rein David



3 Mindset-Fehler, die Du sofort ändern musst!

1

ICH BRAUCHE NUR NOCH EINE LIZENZ, DANN LÄUFT DAS SCHON.

Deiner Zielgruppe ist es wichtig, dass Du sie von A nach B bringst, ob Du dies mit 2 oder 10 Lizenzen machst, ist ihnen egal. Außerdem bringen Lizenzen Dir nichts, wenn Du Deine Expertise nicht angemessen verkauft bekommst.

2

ICH BIN NICHT GUT UND BEKANNT GENUG FÜR HÖHERE MONATSBEITRÄGE.

Du musst nicht als der Marktführer Deines Fachbereichs bekannt sein, um hochpreisige Premium-Kunden zu gewinnen. Wichtig ist, dass Du Deine Kunden maximal erfolgreich machst, sichtbar bist und ein attraktives, unschlagbares Angebot hast.

3

ICH HABE NOCH NICHT DEN RICHTIGEN BODY.

Natürlich solltest Du als PT, Ernährungsberater oder Coach als gutes Beispiel voran gehen – oftmals sieht dieses gute Beispiel aber ganz anders aus als Du denkst.



1

Schritt-für-Schritt zum Erfolg

FINDE DEINE EINZIGARTIGE POSITIONIERUNG

Du möchtest allen helfen, aber die Wahrheit ist: **Everybody's darling is everybody's Depp.** PTs, Ernährungsberater und Coaches gibt es viele – und das ist auch gut so, denn sie verändern das Leben und die Gesundheit von soooo vielen Menschen zum Besseren, denn sie alle leisten ihren Dienst für eine gesündere Gesellschaft! Um aber in der Masse hervorzustechen, brauchst Du eine **einzigartige Positionierung**.

In einer Nische gibt es weniger Konkurrenz, und Du kannst Dich leichter als Experte etablieren. Deine Botschaften werden präziser und erreichen genau die richtigen Kunden. Das steigert die Kaufwahrscheinlichkeit und baut schnelles Vertrauen auf, was auch höhere Preise rechtfertigt.

Eine spitze Positionierung spart Zeit, Geld und stärkt Deine Marke, sodass Du organisch wachsen und langfristig erfolgreich sein kannst.

DIESES BEISPIEL ZEIGT ES DEUTLICH:

Allgemeines Fitnessprogramm: 19 €

Fitnessprogramm für Anfänger: **99 €**

Fitnessprogramm für Frauen nach der Schwangerschaft: 499 €

Fitnessprogramm für Frauen nach der Schwangerschaft mit Fokus auf Rektusdiastase: **1.997 €**



Erfahrungsbericht

JOSH

Ich bin 5 Wochen dabei und es ist beinahe amüsant welche Erfolge ich durch Davids Mentoring in dieser kurzen Zeit erreicht habe.

-Ich habe 400% mehr Umsatz in 5 Wochen gemacht wie im gesamte letzte Jahr.

-Die Community, die du aufgebaut hast, ist eine reine Motivationsmaschinerie in der man nicht, nicht erfolgreich sein kann.

-Mein Mindset im Bezug auf mein Buisness und die Art und Weise meine Kunden zu betreuen hat sich stark verändert und ich fühle mich einfach großartig und kann dadurch selbst viel besser coachen!

Dickes Danke an dich, David! Du hast mir echt die Augen geöffnet und ich würde dich jedem ohne zu zögern empfehlen!



JOSHUA NELSON

2

Entwickle ein tiefes Zielgruppenverständnis

WER IST DEIN ABSOLUTER TRAUMKUNDE?

Mit welchen Menschen möchtest Du wirklich zusammenarbeiten – nicht nur wegen des Geldes? Es reicht nicht Geschlecht, Alter und Beruf zu kennen. Du musst Deine Zielgruppe bis ins Detail verstehen!

Nur wenn Du genau weißt, was sie wirklich will und braucht, kannst Du ein Angebot kreieren, das perfekt passt. So kannst Du Deine Marketingbotschaften gezielt formulieren, um ihre Probleme, Wünsche und Bedürfnisse direkt anzusprechen. Das macht Dein Angebot relevanter – und erhöht die Chance, dass Deine Traumkunden sich für Dich entscheiden

Mein Tipp: Führe Interviews durch und stelle die richtigen Fragen, um ein tiefes Verständnis für Deine Zielgruppe zu entwickeln und hinter die Kulissen Deiner Zielkunden zu blicken!



Interview-Leitfaden

- Was sind Deine aktuellen Herausforderungen?
- Was genau meinst Du mit...?
- (Rückfrage) Kannst Du mir das noch näher erklären?
- Welchen Effekt hat das auf Dich persönlich?
- Wie wirkt sich das auf Job/Privatleben aus?
- Wie fühlst Du Dich dadurch jeden Tag?
- Was passiert mit Dir, wenn Du die nächsten 10 Jahre so weiter machst?
- Was ist Dein Ziel und warum ist Dir das so wichtig?
- Was hindert Dich daran, XYZ zu erreichen?
- Was hast Du schon unternommen, um das Problem zu lösen?

10K-RRROADMAP



3

Entwerfe ein unwiderstehliches Angebot

Der Fokus liegt auf **einem unwiderstehlichen Angebot**, nicht auf mehreren Varianten. Sobald Du Deine Zielgruppe genau kennst, kannst Du ein Angebot entwickeln, das exakt ihren Bedürfnissen entspricht. Das sorgt für höhere Conversion Rates, da potenzielle Kunden sich direkt angesprochen fühlen und Vertrauen aufbauen.

Warum ist das so wichtig?

Ein unwiderstehliches Angebot beschleunigt Kaufentscheidungen und verringert Zweifel. Es macht Dein Produkt oder Deine Dienstleistung nicht nur attraktiver, sondern gibt dem Kunden **Sicherheit**, die richtige Wahl zu treffen. Das führt zu:

- **Höheren Conversion Rates:** Ein passendes Angebot spricht Emotionen und Bedürfnisse an, was mehr Käufe generiert.
- **Mehr Umsatz in kürzerer Zeit:** Ein schwer abzulehnendes Angebot verkürzt den Verkaufszyklus und steigert schnell die Einnahmen.
- **Stärkere Kundenbindung:** Zufriedene Kunden, die ein großartiges Angebot erhalten, kommen eher wieder. Dadurch sinkt auch die Fluktuation.



Erfahrungsbericht

NINA

Ich kann David und sein Mentoring nur in den höchsten Tönen loben und würde es jedem (angehenden) Coach empfehlen! Ich war 6 Monate in seinem Programm, nachdem ich bereits 9 Jahre als selbstständige Fitness- und Ernährungscoachin sowie Personal Trainerin tätig war.



Dank Davids Mentoring hat sich alles verändert! Ich konnte mein Auftragsvolumen innerhalb kürzester Zeit verfünffachen – und das ist für mich einfach unglaublich! Besonders wertvoll war für mich, dass David mir geholfen hat, meinen eigenen Selbstwert als Coach zu erkennen und zu steigern. Ich habe gelernt, mich nicht länger unter Wert zu verkaufen und die richtigen Preise für meine Leistung abzurufen. Heute habe ich die finanzielle Sicherheit, die ich brauche, und wage nun endlich den Schritt, meinen Traum zu verwirklichen: Nach Kreta auszuwandern!

Das Mentoring war für mich jeden Cent wert und hat mir nicht nur beruflich, sondern auch persönlich unglaublich weitergeholfen. Ich kann David jedem empfehlen, der wirklich wachsen und sich weiterentwickeln möchte! Danke David! :)



**NINA ANDERSEN /
NINA BIKINI FITNESS**

In der Praxis...

Tom, ein Personal Trainer, hat ein breites Fitnessprogramm ins Leben gerufen, **ohne sich auf eine bestimmte Zielgruppe zu konzentrieren**. Sein Ansatz ist **allgemein gehalten** und umfasst drei Hauptangebote:



1. Anfängerprogramm: Ein Kurs mit langen, komplexen Workouts, der für Neulinge gedacht ist.
2. Fortgeschrittenenprogramm: Ein intensives Training, das sich an sportlich Ambitionierte richtet.
3. Gewichtsreduktionsprogramm: Ein Programm mit verschiedenen Diätplänen, das verspricht, schnell Gewicht zu verlieren.

Anna, eine Personal Trainerin, hat sich auf **berufstätige Mütter** spezialisiert. Sie analysiert die Bedürfnisse ihrer Zielgruppe und entdeckt, dass diese Frauen häufig **Schwierigkeiten haben, regelmäßig Sport** zu treiben, weil sie **Familie und Beruf unter einen Hut** bringen müssen.



Daraufhin entwickelt sie das „Fit für Mamas“-Programm:

- 12-Wochen-Online-Kurs mit drei 20-minütigen Workouts pro Woche.
- Ernährungsplan, der einfach zuzubereitende Rezepte für die ganze Familie umfasst.
- Zugang zu einer geschlossenen Telegram-Gruppe für den Austausch und die gegenseitige Motivation.
- Eine wöchentliche Live-Q&A-Session via Zoom, um individuelle Fragen zu klären und die Gruppendynamik zu fördern.

4

Lerne authentisch und souverän zu verkaufen!

WER IST DEIN ABSOLUTER TRAUMKUNDE?

Du kannst das beste Coaching der Welt anbieten – aber wer profitiert davon, wenn niemand es kauft? Auch als Personal Trainer, Ernährungsberater und Online Coach ist es entscheidend, das Verkaufen zu beherrschen, denn der Vertrieb ist das Herzblut Deines Unternehmens. Dein Herz sollte niemals aufhören zu schlagen.

Und vor allem: Ändere Dein Mindset! Deine Glaubenssätze stehen Dir im Weg.

Mein Tipp: Erstelle Dir ein Skript und werde Profi in der Gesprächsführung! Notiere Dir typische Einwände und übe, wie Du sie souverän lösen kannst.

GLAUBENSSATZ VS. REFRAMING

Kunden könnten mich ablehnen, wenn ich ihnen etwas verkaufen oder "andrehen" will.

"Nicht jeder wird mein Angebot annehmen, und das ist vollkommen okay. Sie lehnen nicht mich als Person ab, sondern lediglich meine Dienstleistung. Es gibt viele Menschen, die von meinem Coaching wirklich profitieren können, und die werden sich sicherlich für mich entscheiden!"

Wenn ich zu viel für meine Dienstleistungen verlange, schrecke ich die Kunden ab...

"Wert und Preis sind nicht dasselbe. Wenn ich meine Dienstleistungen angemessen bepreise, zeige ich, dass ich an die Qualität meines Coachings glaube. Je höher die Investition in meine Dienstleistung, desto ernster werden meine Klienten diese auch nehmen. Was nichts kostet, ist auch nichts wert."

Wenn ich mit Menschen proaktiv online und offline über mein Coaching spreche, wirke ich verzweifelt und aufdringlich...

"Nur wenn ich mit meiner Zielgruppe rund um mein Angebot kommuniziere, kann ich ihnen schlussendlich auch weiterhelfen. Nicht umsonst investieren Milliarden-Konzerne wie Apple und Nike Millionen in Marketing. Sie sind nicht verzweifelt, sondern smart – so wie ich."



5

Erhöhe Deine Sichtbarkeit!

Je häufiger und konsistenter Du postest, desto mehr Aufmerksamkeit bekommst Du von Deinem Publikum. Plattformen wie Instagram, TikTok und Facebook belohnen regelmäßige Aktivität – ihre Algorithmen bevorzugen aktive Accounts.

Meine Devise: Umsetzen und einfach mal machen!

- ✔ **Optimiere Dein Profil**, damit es Deinen Wunschkunden zielgerichtet anspricht!
- ✔ **Kreiere Reels und Content**, bei denen Du die Probleme Deiner Kunden ansprichst, und gebe so viele Tipps und Mehrwert wie nur möglich!
- ✔ **Beantworte wirklich jeden Kommentar und jede DM – und zwar aufrichtig interessiert.** Stell dafür auch gerne Gegenfragen und lade jeden Interessenten zum Kennenlerngespräch ein.
- ✔ **Poste täglich erfolgreiche Testimonials, Chats und 5-Sterne-Bewertungen** in Deinen Stories, um die Qualität und Power Deines Coachings zu stärken → „Social Proof“.



Erfahrungsbericht



JURIJ

David ist ein Mentor mit Leib und Seele. Er findet immer die richtigen Worte, die man hören MUSS. Ich habe bei ihm im Mentoring bereits in der ersten Woche so viel Wissen bekommen, dass sich das Teilnehmen bei der Coach the Coach Community bereits gelohnt hat. In der 4. Woche habe ich bereits mein Investment durch Davids Handlungsempfehlungen eingeholt.

Seine Vorgehensweise ist strukturiert und er lässt keinen im Stich. Man hat richtig das Gefühl und die Gewissheit, dass er an dem Erfolg seiner Klienten nicht weniger interessiert ist, als an seinem eigenen.

Selten bin ich nicht nur so einem herzensguten und weisen Menschen, sondern auch tatsächlich einem Coach begegnet.

David würde ich zu jedem Zeitpunkt weiterempfehlen und das war eine der besten Entscheidungen meines Lebens!

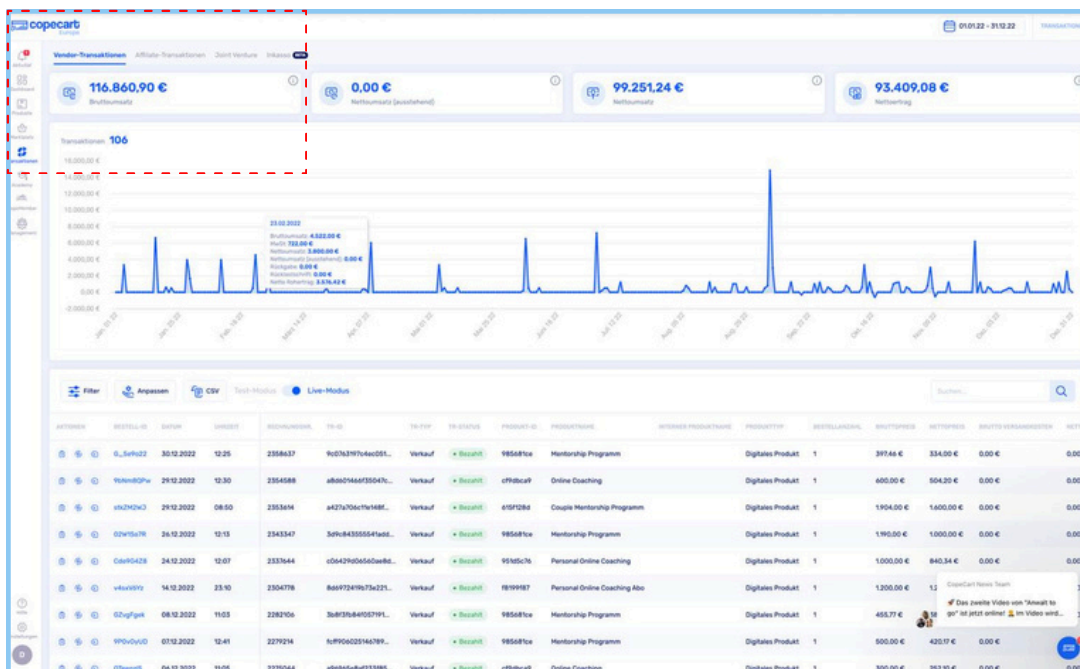


JURIJ SINENKOV



Meine Erfolgsformel

2022 habe ich selbst als Transformations-Coach die Insights dieser Roadmap konsequent umgesetzt und so zum ersten Mal einen 6-stelligen Jahresumsatz erzielt, während ich gleichzeitig um die Welt gereist bin und meine Fitness- und Gesundheits-Klienten erfolgreich gemacht habe. Schau es Dir selbst an:





Wie habe ich das erreicht?

Ich habe in Weiterbildungen bei Experten investiert, die in den jeweiligen Bereichen bereits dort standen, wo ich hin wollte, und habe ihre Strategien konsequent umgesetzt, ohne zu hinterfragen – einfach gemacht. (Problem: Niemand auf dem Markt bot ein ganzheitliches Business-Mentoring für mich als Online Coach an, der den Weg auch selbst erfolgreich gegangen ist.)

Ich habe meine Komfortzone verlassen, bin drangeblieben und ließ mich nicht von Rückschlägen aufhalten.

Ich habe feste Routinen etabliert, um neue Abläufe und Gewohnheiten zu schaffen.

Ich wusste genau, dass es nur einen **Plan A** gibt. Scheitern war für mich keine Option.

Ich umgab mich mit **Menschen auf meinen Reisen und Fortbildungen, die dasselbe Ziel verfolgten**. Wir alle wissen: Man ist der Durchschnitt der fünf Personen, mit denen man sich am meisten umgibt.



Erfahrungsbericht



LILIA

Mein sechsmonatiges Mentoring-Erlebnis war äußerst bereichernd.

Ich habe eine Fülle an Erkenntnissen gewonnen, nicht nur durch die Vielzahl an effektiven Tools, mit denen ich verschiedene Aspekte optimieren konnte, sondern auch durch die tiefgreifende Entdeckung neuer Facetten meiner Persönlichkeit, meiner Denkweise und meiner Spiritualität.

Das Mentoring hat mir ermöglicht, meine ersten hochpreisigen Umsätze zu erzielen. Zusätzlich konnte ich mein Wissen sowohl im Bereich Krafttraining als auch im Aufbau meines Business erweitern.

David ist uneingeschränkt empfehlenswert. Seine strukturierten Arbeitsanweisungen lassen sich gut umsetzen. Auch für Mamis wie mich.

Vielen Dank für die umfassende Unterstützung, die wertvollen Lernmöglichkeiten und die gewonnenen Erkenntnisse.

Deine Coachee, Lilia.



LILIA SCHWEIZER



Du willst als Personal Trainer, Ernährungsberater und Online Coach zuverlässig **5-stellige Umsätze** erzielen?

...und endlich **Vollgas in Deine Selbstständigkeit bringen**? Lass Dir von mir zeigen, wie es geht!

Schließlich bin ich den Weg selbst gegangen: Vom Trainer hinter der Gymtheke zum Online-Coach mit konstanten Monatsumsätzen von 10.000–30.000 Euro, OHNE bezahlte Werbung, Homepage und Mitarbeiter.

Seit knapp 20 Jahren bin ich selbst am Eisen, Dozent der Akademie für Sport und Gesundheit, mehrfacher deutscher Meister im Kraftdreikampf und Vize-Meister im Bodybuilding.

Durch mein geballtes praktisches und theoretisches Wissen unterstütze ich meine Kunden auch optimal, eine niedrigere Kundenfluktuation, krassere Vorher-Nachher-Ergebnisse und mehr Weiterempfehlungen zu erreichen.

Im Gegensatz zu anderen Wanna-Be-Business-Mentoren lebe ich nach dem Motto "Practice what You preach.": Ich bin kein studierter BWL-Theoretiker, der noch nie in seinem Leben einen Trainingsplan geschrieben oder ein Coaching gegeben hat, sondern stand selbst schon mal da, wo Du jetzt stehst.

Lass uns gemeinsam herausfinden, ob Dein Business Potenzial hat und ob meine Strategien auf Dich anwendbar sind.

Buche Dir hier jetzt Deine **kostenlose Potenzialanalyse**.

Mein Team und ich freuen uns auf einen virtuellen Grüntee mit Dir! ;)



HIER KLICKEN

