

LIMITLESS SELLING

· GRATIS

Die 50k Roadmap

SO SIEHT DAS JAHR AUS, DAS DU IM KOPF HAST

Zwölf Monate, aufgeschrieben wie ein Kalender. Was in Monat 1 auf deinem Tisch liegt, wann der Preis steigt, und warum genau dann.

Vierzehn Kundinnen.
Nicht 515 Käufe.

CARINA ANNA PRAV

LIMITLESSSELLING.AT



WARUM DU DAS HIER LIEST

50.000 klingt weit weg. Vierzehn Kundinnen nicht.

Das ist der ganze Unterschied. Dieselbe Zahl, zwei Gefühle — und nur eines davon bringt dich dazu, morgen jemanden anzuschreiben.

| Du hast kein Reichweitenproblem. Du hast ein Preisproblem.

Bei 33 € brauchst du für 50.000 rund 1.500 Käufe und mehrere zehntausend Menschen, die deine Seite sehen. Bei 3.500 € brauchst du vierzehn Frauen im Jahr — und keine davon muss dich vorher auf Instagram gesehen haben.

Was auf den nächsten Seiten steht

Zwölf Monate, Monat für Monat: was dran ist, was passiert, was noch nicht dran ist. Am Ende die Rechnung mit allen Annahmen — und die drei Stellen, an denen fast alle abbiegen.

Q1 · MONAT 1 BIS 3

Du hörst auf zu bauen und fängst an zu fragen.

MONAT 1

Ein Angebot mit Preis. Und eine Liste mit fünf Namen.

Nicht die Website. Nicht der Funnel. Ein Satz, was jemand danach hat, eine Zahl daneben, und fünf Frauen, bei denen du dich melden kannst, ohne dass es komisch ist.

MONAT 2

Du schreibst alle fünf an. Drei antworten.

Nicht „falls du mal Interesse hast“. Sondern: „Ich mach jetzt X, kostet Y, ich glaub das passt für dich. Magst du?“

MONAT 3

Die erste zahlt 1.500 €.

Nicht die perfekte Kundin. Die erste. Was du dabei lernst, ist mehr wert als das Geld — und das Geld ist auch nicht nichts.

STAND NACH Q1

1 × 1.500 €

Q2 · MONAT 4 BIS 6

Aus einer Kundin werden Belege.

MONAT 4

Du schreibst auf, was sich bei ihr verändert hat. Mit Zahl.

„Sie ist zufrieden“ ist kein Beleg. „Ihr Launch ging von 6.000 auf 12.000“ ist einer. Frag sie danach, bevor sie es vergisst.

MONAT 5

Der Beleg steht öffentlich. Du erhöhst auf 2.500 €.

Nicht ankündigen. Beim nächsten Angebot einfach die neue Zahl hinschreiben. Meistens widerspricht niemand.

MONAT 6

Drei Kundinnen zum neuen Preis.

Ab hier hörst du auf, dich zu fragen, ob du das darfst. Der Markt hat geantwortet, und die Antwort war ja.

STAND NACH Q2

3 × 2.500 €

Q3 · MONAT 7 BIS 9

Du verkaufst, ohne jedes Mal neu zu erklären.

MONAT 7

Ein kleines Produkt für 47 €.

Aus dem, was du sowieso jeder schickst. Nicht wegen des Geldes — sondern weil aus einer Leserin eine Kundin wird. Und Kundinnen kaufen wieder.

MONAT 8

Du erhöhst auf 3.500 € und arbeitest mit dreien parallel.

Weniger Kundinnen, mehr Umsatz, mehr Zeit. Das ist der Punkt, an dem es sich zum ersten Mal leicht anfühlt.

MONAT 9

Fünf Kundinnen im Quartal. Ohne Reels.

Sie kommen über Empfehlungen, über deine Texte und über die, die letztes Quartal gekauft haben.

STAND NACH Q3

5 × 3.500 €

Q4 · MONAT 10 BIS 12

Der Preis steigt, weil die Nachfrage es sagt.

MONAT 10

4.500 €. Du hast eine Warteliste.

Nicht künstlich. Einfach weil du nur eine bestimmte Zahl parallel schaffst und mehr Anfragen da sind.

MONAT 11

Du sagst zum ersten Mal ab, obwohl jemand zahlen wollte.

Das ist kein Verlust. Das ist der Moment, an dem du aufhörst, jede Anfrage zu brauchen.

MONAT 12

Fünf Kundinnen im Quartal. Und die Rechnung geht auf.

Vierzehn Kundinnen im Jahr. Nicht 515 Käufe, nicht 25.000 Aufrufe.

STAND NACH Q4

5 × 4.500 €

AM ENDE DES JAHRES

Vierzehn Kundinnen. 53.512 €.

Eine von vielen möglichen Zusammensetzungen, vorsichtig angesetzt. Alle Annahmen stehen daneben.

WANN	ANNAHME	SUMME
Q1	1 Kundin à 1.500 €	1.500 €
Q2	3 Kundinnen à 2.500 €	7.500 €
Q3	5 Kundinnen à 3.500 €	17.500 €
Q4	5 Kundinnen à 4.500 €	22.500 €
Nebenher	kleines Produkt, 8 Käufe im Monat à 47 €	4.512 €
GESAMT		53.512 €

Vierzehn Kundinnen in zwölf Monaten. Das sind etwas mehr als eine pro Monat. Keine Reichweite, kein Funnel, keine 25.000 Seitenaufrufe.

Beispielrechnung, kein Versprechen. Was daraus wird, hängt an deinem Angebot, deinem Markt und deiner Arbeit.

DREI STELLEN

Hier biegen fast alle ab.

Nicht am Anfang. Immer an denselben drei Stellen mittendrin.

ZWISCHEN MONAT 1 UND 2

Du baust weiter, statt zu fragen.

Die Website ist nie fertig, das Angebot nie rund genug. Bauen fühlt sich nach Arbeit an und ist gleichzeitig die bequemste Art, nicht verkaufen zu müssen. Wer hier abbiegt, hat nach zwölf Monaten eine sehr schöne Seite und keine Kundin.

ZWISCHEN MONAT 4 UND 5

Du erhöhst den Preis nicht.

Die erste Kundin lief gut, also machst du weiter wie bisher. Nur brauchst du bei 1.500 € vierunddreißig Kundinnen für 50.000 — und die schaffst du nicht. Der Sprung passiert nicht durch mehr Arbeit, sondern durch eine andere Zahl auf der Seite.

ZWISCHEN MONAT 8 UND 9

Du nimmst wieder alle an.

Es läuft, also sagst du ja zu allem. Drei Monate später ist der Kalender voll mit Aufträgen zum alten Preis, und für die teuren ist kein Platz. Wer hier abbiegt, arbeitet mehr und verdient dasselbe.

NÄCHSTER SCHRITT

Monat 1 fängt heute an.

Ein Angebot mit Preis und fünf Namen. Mehr braucht der erste Monat nicht – und genau daran hängt der Rest des Kalenders.

DIE MEMBERSHIP

The Money Room

Du schickst mir dein Angebot. Ich schick dir ein Video zurück, in dem ich es umschreibe, während du zuschaust. 97 € im Monat.

LIMITLESSSELLING.AT

50.000 klingt weit weg. Vierzehn Kundinnen klingen nach Dienstag.

Zwölf Monate. Eine Kundin pro Monat, und ein bisschen mehr.

CARINA ANNA PRAV
LIMITLESSSELLING.AT