

CASE STUDY VON Sabine Oeler

Von der Dienstleisterin zur Marketing-Mentorin für KünstlerInnen



Standort / Herausforderungen:

Sabine war viele Jahre als Webdesignerin tätig und fühlte sich in ihrem Geschäftsmodell eingeschränkt.

Sabine war klar, dass sie im Bereich Webdesign nicht weiter wachsen konnte: Ihre Arbeit begann erst nach umfangreichen Kundengesprächen, wodurch ihre Aufträge zeitintensiv und daher kaum skalierbar war. Mehr Aufträge hätten lediglich zu einer noch höheren Arbeitsbelastung geführt.

Zusätzliche Herausforderungen:

- Sabine kalkulierte ihre Angebote zu günstig und investierte deutlich mehr Zeit, als ursprünglich geplant.
- Fehlende Klarheit in der Positionierung - ihr fehlte der rote Faden.
- Selbstverständnis: Sie erkannte ihren wahren Wert nicht vollständig und agierte als Dienstleisterin, obwohl sie viel mehr "auf dem Kasten" hatte.

Sabine wünschte sich ein Business, das nachhaltig ist, ihren wahren Wert widerspiegelt, sie nicht auslaugt und gleichzeitig Raum für ihre persönliche Entwicklung lässt.

Was wir entwickelt haben:

Über 12 Monate hinweg haben wir nicht nur ihr Business transformiert – sondern Klarheit über ihren einzigartigen Ansatz geschaffen.

Dabei haben wir nicht nur klassische Business-Strategien genutzt, sondern auch ihre energetische Ausrichtung mit Hilfe ihres Astro-Charts sowie des Human Designs entschlüsselt.

Wir entwickelten eine ganzheitliche Neuausrichtung, die ihr bestehendes Business optimal integrierte und ihre Expertise auf die nächste Ebene hob.



"Im letzten Januar begann die Zusammenarbeit mit Christina. Ursprünglich wollte ich nur mein Business skalieren – doch Christina erkannte von Anfang an mehr in mir, als ich selbst sehen konnte. Sie half mir, zu verstehen, dass ich viel mehr zu geben hatte als "nur Webdesign". Heute, ein Jahr später, kann ich diese innere Transformation wirklich spüren: Ich bin als Marketing-Mentorin für Künstler*innen genau dort angekommen, wo ich sein soll. Dieser Weg war nicht immer geradlinig – es gab Höhen und Tiefen, doch genau diese Phasen haben mich wachsen lassen. Ich habe gelernt, dass wahres Wachstum Zeit braucht und der innere Wandel die Grundlage für äusseren Erfolg ist. Dank Christina fühle ich mich heute sicher in meiner Rolle und gehe meinen Weg mit Klarheit und Selbstbewusstsein."

Sabine Oeler

Case Study von Sabine Oeler - Fortsetzung:

Meilensteine:

Klar definierte Positionierung:

Sabine entwickelte eine glasklare Positionierung, die das Webdesign integrierte und ihre eigentlich Expertise - KünstlerInnen dabei zu unterstützen, ihre Kunst sichtbar zu machen - in den Mittelpunkt stellte. Sie präsentierte sich offiziell als Marketing-Mentorin für KünstlerInnen.

Optimierung der Angebote, des Wordings & der Preisstruktur:

- Sabine restrukturierte ihr bestehendes Webdesign-Angebot und liess ihre Kunden zwischen Basis- und Zusatzoptionen wählen.
- Zudem entwickelte sie ihr neues Marketing-Mentoring-Programm, das KünstlerInnen auf strategischer und persönlicher Ebene begleitet. Danach begleitete sie bereits die erste Kundin durch diesen Prozess.
- Gemeinsam entwickelten wir eine klare Kommunikation, um aufzuzeigen, warum klassisches Marketing für Künstler i. d. R. nicht funktioniert: Bei Kunst geht es selten um das Lösen eines Problems, sondern um Emotionen, Ästhetik und den Ausdruck der eigenen Persönlichkeit. Hierauf hat sich Sabine spezialisiert.
- Gleichzeitig kalkulierte sie ihre Preise realistisch und kommunizierte den Wert ihrer Arbeit klar.

Überarbeitung ihres Webauftritts:

Nach der Neupositionierung und Entwicklung des neuen Angebots überarbeiteten wir ihre Website, um den Wert ihres ganzheitlichen Ansatzes aus Mentoring, Sichtbarkeit und Webdesign klar zu kommunizieren. Da Sabine stark in Sachen Text & Webdesign ist, war dieser Schritt schnell gemeistert.

Der innere Shift:

Der grösste Wandel fand bei Sabine auf der persönlichen Ebene statt.

- Sie erkannte, dass sie viel mehr ist, als nur Dienstleisterin bzw. Webdesignerin: Sie ist Marketing-Mentorin und Begleiterin für KünstlerInnen.
- Exklusivität statt Masse: Sabine entschied sich bewusst gegen ein hoch skaliertes Business. Sie sieht sich als „exklusives Boutiquehotel“: Klein, fein, individuell und mit Tiefgang.
- Sie erkannte, dass Instagram-Marketing sie energetisch auslaugte und wenig nachhaltige Ergebnisse brachte. Sie entschied sich für eine langfristige Strategie mit einem SEO-optimierten Blog, einem passgenauen Lead-Magneten und E-Mail-Marketing, um Wissen zu vermitteln und Vertrauen aufzubauen.
- Selbstvertrauen & Souveränität: Sabine erkennt ihren Wert und vertritt diesen mit Klarheit – auch in Preisverhandlungen.

Das Fazit:

Der innere Wandel war der Schlüssel dafür, dass Sabine sich auch als Unternehmerin neu definierte. Sie erkannte, dass wahre Veränderung Zeit braucht und nachhaltiger Erfolg nicht durch schnelle Strategien entsteht, sondern durch Klarheit, Beständigkeit und den Mut, sich selbst treu zu bleiben.

Dieser Perspektivwechsel half ihr, den inneren Druck loszulassen, sofort perfekte Ergebnisse erzielen zu müssen. Stattdessen konzentrierte sie sich auf beständiges und nachhaltiges Wachstum.