

WORKBOOK



MORE MONEY MOMENTUM CHALLENGE 2026 – TAG 1





SCHÖN, DASS DU DA BIST!

Herzlich willkommen bei der More Money
Momentum Challenge

5 Tage geballte Power mit Dr. Renée Moore und
Team – morgens in Bewegung, abends live in die
Umsetzung.

Du hast ein Ziel:

Ein Business, das Dir Freiheit gibt. Das Dir erlaubt,
Deinen Tag so zu gestalten, wie es für Dich passt
– nicht wie es das System vorschreibt. Nicht wie
es andere erwarten. Sondern wie Du es willst.

Genau dafür sind wir hier. Genau dafür machen
wir diese 5 Tage zusammen.

Mehr Zeit für Dich. Mehr Zeit für Deine Familie.

Mehr Geld – ohne mehr Stunden zu arbeiten.
Das ist kein Versprechen ins Blaue. Das ist das
Ergebnis von einem Business, das auf dem
richtigen Fundament steht.

Und dieses Fundament bauen wir jetzt.

Let's go! ♥

Dr. Renée Moore

DIESE TRANSFORMATION ERWARTET DICH

DEIN UMSATZZIEL – VOM TRAUM ZUR ROADMAP

Klare Zahlen statt Wunschdenken. Mit unserem Umsatzrechner kalkulierst du rückwärts: Wie viel willst du verdienen? Wie viele Stunden arbeitest du? Welche Strategie passt? Dein Ziel wird zum Plan - und dein Plan wird zur Realität.

WENIGER ARBEITEN, MEHR VERDIENEN – DIE RICHTIGE STRATEGIE

Was lässt dein Angebot von einem Nice-to-have zu einem Must-Have werden? Wie stellst du dein Angebot so auf, dass du nicht ausgebucht mit 1:1 bist? All das schauen wir uns gemeinsam an, damit du mehr Freiheit bekommst.

DEIN BUSINESS LÄUFT, WÄHREND DU LEBST

Skalierung ohne Stress. Erfolgreiche Unternehmer arbeiten nicht länger - sie arbeiten anders. Mit den richtigen Systemen, (KI-)Tools und Strategien baust du ein Business auf, das für dich arbeitet - nicht andersherum.



DEIN VIP-BACKSTAGE-PASS:

TELEGRAM

Kanal



Erfolg ist
kein Zufall.

Im **Telegram-Kanal (hier klicken)** bekommst du nicht nur Countdown-Posts – Du bekommst Dr. Renée Moore persönlich.

Voice Notes aus ihrem Auto, Behind-the-Scenes von der Event-Vorbereitung, Quick-Win-Trainings, die Du sofort umsetzen kannst.



TELEGRAM

Kanal



Hunderte ambitionierte Unternehmerinnen bereiten sich hier gemeinsam vor.

Das ist nicht nur eine Gruppe – das ist Dein Inner Circle für die nächsten Wochen.

ABOUT DR. RENÉE MOORE

Dr. Renée Moore ist Positionierungs- und Verkaufsexpertin, "Deutschlands führende Motivations-Expertin", „The New Global Leader“ (Huffington Post) und Speaker of the Year 2020 (Kategorie Vertrieb), mehrfache Businessmillionärin und längste Business Mentorin am Markt. Geboren in Texas und promoviert in Neurowissenschaften, hat sie es im Alter von 40 Jahren geschafft, ihre eigenen millionenschweren Unternehmen in Europa, Asien und Lateinamerika aufzubauen und erfolgreich zu verkaufen – und das von Deidesheim, Deutschland, aus.

Sie hat bereits über 20.000 Selbstständige und Unternehmer auf ihrem Weg zu einem erfüllenden und erfolgreichen Online-Soul Business unterstützt.

Renées Motto für
Erfolg und Erfüllung ist:
“Work smarter not harder!”



MO

MONTAG 1.06.2026

18 UHR

DEINE ZONE OF GENIUS & NEUROPOSITIONIERUNG MIT DER DR. RENÉE MOORE METHODE

DI

DIENSTAG 2.06.2026

18 UHR

DEINE SOULCLIENTS & WIE SIE ZU DIR FINDEN MIT GROSSARTIGEM CONTENT

MI

MITTWOCH 3.06.2026

18 UHR

DEINE DIGITALE KUNDENREISE, IHRE KPI'S UND WANN WAS GENAU EIGENTLICH SO PASSIERT BIS ZUM KAUF.

DO

DONNERSTAG 4.06.2026

10 UHR

DU VERKÖRPERST DEIN HIGHER SELF & WIE DU DEIN MUST HAVE ANGEBOT KREIERST

SA

SAMSTAG 6.06.2026

10 UHR

ARBEITE ANGEBUNDEN AN DEINE INTUITION & HÖHERE POWER

ABOUT YVONNE SCHÖNAU

Yvonne Schönau ist seit 20 Jahren Unternehmerin und Trainerin für das Thema Emotional Leadership.

Sie hat mehr als 30.000 Menschen gezeigt, wie sie ihr Selbstbewusstsein aufbauen durch die Kraft der Emotionen und mit ihrer einzigartigen Stimme zur Nummer 1 in ihrer Zielgruppe werden, um ihre beruflichen und privaten Ziele mit Leichtigkeit zu erreichen.

Für ein Leben, das nicht nur erfolgreich sondern erfüllt ist.

Yvonne's Motto ist:
**“Ob du es fühlst oder nicht:
You are able. Always”**



ABOUT SANDRA BERK

Sandra Berk ist die Funnel-Expertin für Coaches, Beraterinnen und Therapeutinnen im deutschsprachigen Raum.

Seit 2018 hat sie über 400 Kunden betreut – mit Funnels, die verkaufen, E-Mails, die Menschen bewegen, und Ads, die kein Geld verbrennen und dafür die richtigen Menschen erreichen.

- Full-Funnel-Aufbau: von der Strategie bis zum letzten Follow-up
- Meta Ads, die deine Wunschkunden erreichen – nicht irgendwen
- E-Mail-Sequenzen, die deine Persönlichkeit zeigen und Abschlüsse bringen

Damit Dein Business mehr Menschen erreicht und Du mehr Menschen helfen kannst.



ABOUT SARAH SCHOLZ

Ich bin Sarah Scholz - VA-Mentorin, KI-Trainerin und Ex-Angestellte mit U-Bahn-Trauma.

Heute unterstütze ich Unternehmerinnen dabei, ihr Business von einem Solo-Projekt zu einem funktionierenden Team-System zu entwickeln.

Mit einem Blick für Strukturen analysiere ich, wo Prozesse stocken, wo Zeit verloren geht und welche Aufgaben delegiert werden können - an virtuelle Assistenzen, KI oder spezialisierte Expertinnen.

Als Trainerin im Team von Renée Moore verbinde ich dabei meine Leidenschaft für KI, Content und klare Business-Strukturen.

So entsteht ein Business, das nicht mehr von einer Person abhängt, sondern von einem Team, das gemeinsam trägt.



MONTAG, 1. 06 2026



Am ersten Tag erfährst Du mehr über deine Zone of Genius: wie Du sie lebst und in Dein Wirken bringst, ohne Dich weiter kleinzuhalten.

Und am Nachmittag tauchen wir dann tiefer darin, wie Du das auch nach draussen bringst und richtig formulierst.

Hier findest Du Deinen Zoomlink:

<https://www.reneemoore.com/live-challenge/>

ERFOLG IST PLANBAR

Schön, dass Du da bist!

Wir werden eine Roadmap erstellen, WIE Du in Deinem Unternehmen Ergebnisse erzielen wirst.

Dieser Plan unterscheidet sich von einem traditionellen Planungsprozess dadurch, dass wir Dein Umsatzziel rückwärts entwickeln. Dies ermöglicht es, uns ausschließlich auf Deine Ergebnisse zu konzentrieren und genau zu identifizieren, was Du 2026 tun (und nicht tun) musst, um Deine Ziele zu erreichen.



Dr. Renee Moore
Be Unstoppable

VEREINBARE JETZT EIN GESPRÄCH MIT
DEINEM BUSINESS-ERFOLGS-MENTOR

TRANSFORMATION Talk



INSPIRATION DURCH UNSERE KUNDEN

Susanne Röver

Expertin für Selbstführung &

Identitätsarbeit: Von Null zum 5-stelligen Umsatz in wenigen Wochen: Susanne entwickelte mit dem Identitätsstewerrad eine Methode, die Markenarbeit auf die persönliche Identität überträgt.



Dr. Marei Schachsneider

Expertin für ganzheitliche Körpermedizin:

Von Wiedereinstieg mit Unsicherheit zu 15.000 € Umsatz durch zwei neue Programme – dank klarer Positionierung, neuer Sichtbarkeit und einem Angebot, das Körper, Nervensystem & Selbstverantwortung vereint.

Heike Kern

Expertin für Reizdarm-Begleitung &

Frauenmedizin: Von stundenbasiertem Arbeiten am Limit zu 6.750 € Umsatz mit ihren ersten zwei ganzheitlichen Programmen – mit 63 Jahren startet Heike neu durch und begleitet Frauen mit uraltem Kräuterwissen, Ayurveda & moderner Körperarbeit in ihre Darmgesundheit und Lebensfreude.

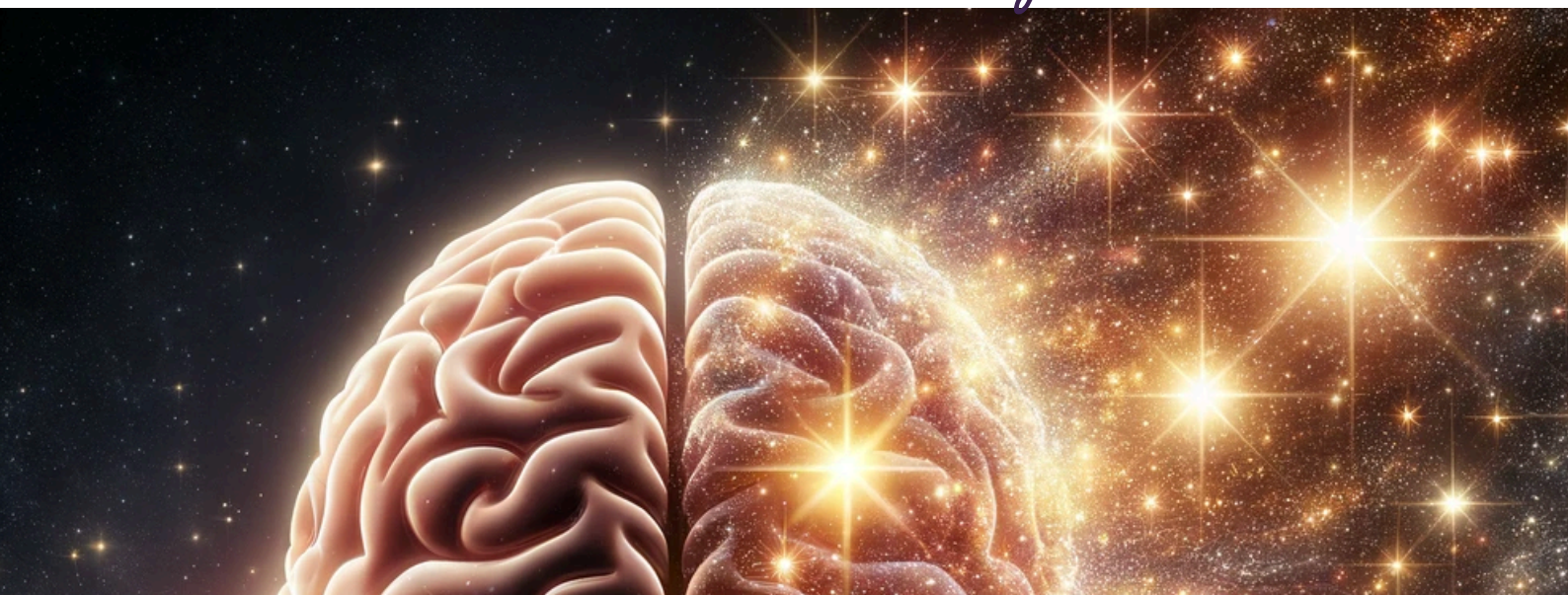


Dr. Renie Moore
Be Unstoppable

Neuro-Positionierung ist eine Kombination aus:

1. Deinem Expertenstatus
2. Deiner Genius-Zone
3. Deinem Soulmate-Kunden
4. Die Ergebnisse, die Du Deinen Kunden lieferst
5. Deine Glaubwürdigkeit
6. Dein Warum

*Zone of
Genius*



EGAL, WAS DU VIELLEICHT BEREITS ÜBER POSITIONIERUNG GEHÖRT HAST:

Du bist erst dann richtig positioniert, wenn Du zum einen ein großes spezifisches Problem Deiner Soulmate Kunden löst und zum anderen dabei aus Deiner einzigartigen Genius-Zone heraus arbeitest.

WARUM IST DEINE NEUROPOSITIONIERUNG SO WICHTIG?

Es gibt heutzutage so viele Coaches.

Noch mehr Mentoren.

Und auch Du wirst nicht die Einzige sein in Deinem Markt.

Die Konkurrenz schläft nicht.

Umso wichtiger ist es,
... dass Du Dich mit Deinem
Angebot klar und deutlich von der
grauen Masse abhebst.

Der Zweck Deiner Positionierung ist es, Deine Angebote zu verkaufen.

Doch dabei geht es nicht einfach nur darum, Dich spitz in einer Nische zu positionieren, die gerade zum Markt passt.

Sondern:

Deine Positionierung muss die emotionalen Bedürfnisse im limbischen System Deiner Soulmate Kunden wecken.

Denn Menschen kaufen immer aus emotionalen Gründen heraus.

Sie wollen entweder einen Problemzustand lösen (weg von Motivation) oder einen Wunschzustand erreichen (hin zu Motivation).

Mach Dir bewusst:

Deine Soulmate Kunden suchen dringend nach einer Lösung für ihre Herausforderung und sie wollen diese Transformation.

Um so genauer Du beschreibst, dass Du genau die eine Lösung hast, umso mehr Kunden wirst Du gewinnen, die einfach so Deine Preise bezahlen und sich über eine Zusammenarbeit richtig freuen.

Was ist der innigste Wunsch von jemandem, der Zahnschmerzen hat?

Richtig - er möchte wieder gesund sein und seine Schmerzen loswerden.



“

Wenn Du ein Mittel hast, wie derjenige seine Zahnschmerzen los wird, dann wird er Deine Lösung sofort haben wollen.

Ich denke, das verdeutlicht,
was ich damit meine.

ENTDECKE DEINE ZONE OF GENIUS

Damit Du Dir genau das selbstbestimmte Leben und authentische Business erschaffen kannst, das Du Dir von Herzen wünschst.

Was kannst Du richtig gut? Wofür bewundern Dich andere? Wobei bist Du voll im Flow und vergisst die Zeit? Was könntest Du den ganzen Tag tun? Worüber könntest Du stundenlang sprechen? Was begeistert Dich?

Wenn das alles zusammen kommt, spiegelt genau das Dein Higher Self wider.

Das ist nichts anderes als die beste Vision von Dir.



The Formula for **Zone of Genius**

DEINE EINZIGARTIGKEIT, DEIN TALENT, DEINE VISION,
DEINE BEGEISTERUNG, DEINE ERFAHRUNG

Egal, was Du tust, jede Aktivitäten in Deinem Alltag und in Deinem Business gehören entweder zur:

Zone of Incompetence – diese Dinge machen Dir keinen Spaß, sie ärgern Dich, Du machst sie nicht gut.

Zone of Competence – diese Dinge kannst Du, aber sie haben keinen großen Impact und andere können Sie besser.

Zone of Excellence – diese Dinge kannst Du sehr, sehr gut, aber es ist nicht Deine Berufung. Das macht Dich nicht einzigartig.

Zone of Genius – hier bist Du wirklich einzigartig. Hier bist Du in Deiner Berufung. Das kann niemand besser als Du!



Meine Formel

Meine Formel für Deine Zone of Genius – eine Mischung aus langjähriger Erfahrung und Deiner Einzigartigkeit.

Deine langjährige Erfahrung:

Wie viele Jahre Erfahrung hast Du?

Wie viele Jahre Erfahrung kannst Du für Dein Business insgesamt zusammen rechnen. Hier zählt auch die Zeit vor Deinem Business.

Wie vielen Menschen hast Du geholfen, sie inspiriert oder transformiert?

Hast Du Workshops gehalten oder auf der Bühne gestanden? Alles zählt.

Wie viel Geld hast Du bereits in Dich investiert?

Schreibe mal auf: Ich habe x Euro in mich investiert, um dahin zu kommen, wo ich heute bin. (Das ist wichtig für die eigene Preisgestaltung und Deinen Wert in Relation dazu.)

Deine Talente:

Was sind Deine beruflichen Talente?

Du hast viele Talente, aber mach Dir klar, was Du am besten kannst. Was machst Du besser als alle anderen?

Was macht Dich einzigartig in Deinem Business?

(Tipp: Wenn Du hier unsicher bist, kannst Du einfach mal Deine Kunden fragen)

Was ist Deine Leidenschaft?

Mach hier eine Priorisierung. Was machst Du am allerliebsten?

Was ist Deine Vision?

Beschreibe hier Dein großes Big Picture!

Dein persönlicher Transformationsprozess zum Expertenstatus

Ein sehr wichtiger Teil Deiner Genius-Zone (Deine langjährige Erfahrung, Dein Talent und Dein Expertenwissen) hat mit Deinem persönlichen Weg des Erfolgs und der persönlichen Veränderung zu tun.

Lass Dich von dem Wort Erfolg nicht abhalten, es bedeutet nur, dass Du etwas erreicht hast, das für Dich und Deine Kunden bemerkenswert und nützlich ist.

Wenn Du zum Beispiel **Business-Coach** werden willst, brauchst Du zuerst ein gewisses Maß an Erfolg in Deinem eigenen Business. Was kannst Du von Deinem Weg, im Business erfolgreich zu sein, mitnehmen?

Wenn Du ein **Empowerment Coach** für Frauen sein willst, was sind Deine einzigartigen Fähigkeiten, die Du auf Deinem Weg gesammelt hast, um Frauen zu stärken? Was ist Dein einzigartiger Prozess? Was hast Du auf Deinem Weg erfolgreich gemacht, das Dich zum Experten für Deine Zielgruppe macht?

Denke daran, dass ein Experte seinem Gegenüber nur 3 Schritte voraus sein muss. Je erfahrener und erfolgreicher Du in Deinem Business wirst, desto größer wird Deine Zielgruppe oder Deine Soulmate Kundengruppe werden, aber wo stehst Du jetzt gerade?

Deine Transformation:

Was hast Du bei Dir verändert?

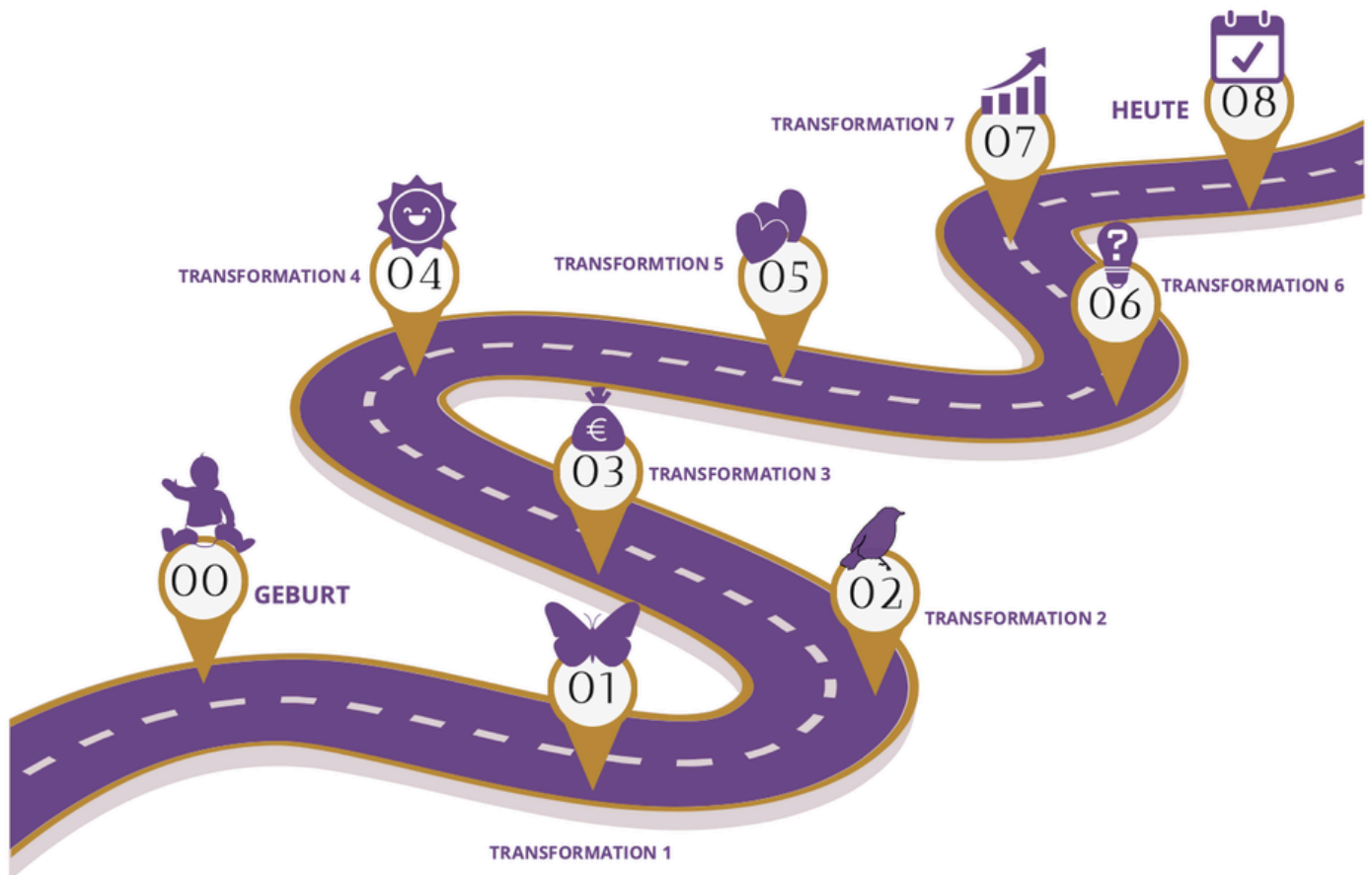
Was hast Du gelernt?

Wo warst Du erfolgreich?

Deine Transformation:

Was war Dein einzigartiger Prozess?

Wie hast Du Deine Situation in einen Erfolg für Dich verändert?



DEINE POSITIONIERUNG

Wow – sehr klasse, welche **Diamanten** du bis hierhin gefunden und auf den vorherigen Seiten aufgeschrieben hast, die dein **Traum-Business** und dich als Unternehmerin charakterisieren.

Abschließend geht es nun noch darum, die **Essenz** all dessen in einem Satz zusammenzufassen. Dieser Satz gibt den Kern deines Business wieder. Jeder, der ihn hört, hat sofort ein klares Bild vor Augen und weiß, welches **Ergebnis du für welche Zielgruppe** erzielst.

HIER EIN PAAR BEISPIELE:

Ich biete Online–Yoga–Kurse ...

Für Erstmamas, die ihren Körper in der Schwangerschaft verstehen wollen – und mit Vertrauen statt Angst in die Geburt gehen. Eine intensive Betreuung, die dich von den ersten Rückenschmerzen bis zur Geburtsatmung durch alles führt.



WEITERE BEISPIELE

Ich helfe viel beschäftigten Managerinnen,

wie sie durch einfache Ernährungsumstellung und mehr Alltagsbewegung, langfristig und effektiv ihren Bauch loswerden, sich wieder richtig wohl in ihrem Körper fühlen und im Job mit ihrer Präsenz glänzen.



Ich unterstütze Selbstständige,

die unter Schlafstörungen leiden, ihre Schlafqualität zu verbessern und schneller einzuschlafen. Dadurch gewinnen sie mehr Energie im Alltag und haben die Power, die sie für ein erfolgreiches Business benötigen.



Ich unterstütze Freelancer

aus der Kreativindustrie dabei, ihre Marke zu stärken, sich überzeugend zu positionieren und mit effektivem Marketing genau die richtigen Kunden für sich zu gewinnen.



So, und nun bist du dran!

Beim Betrachten dieser Beispielsätze siehst du, dass sie sich wirklich auf das wesentliche konzentrieren.

Genannt wird

- die Zielgruppe
- das Ergebnis
- Methode, also, wodurch der Nutzen erzielt wird
- Schmerzpunkt - der wird häufig indirekt angesprochen.

Wie lautet **deine Positionierung** in nur einem Satz?



Die 6 größten Fehler bei der Positionierung

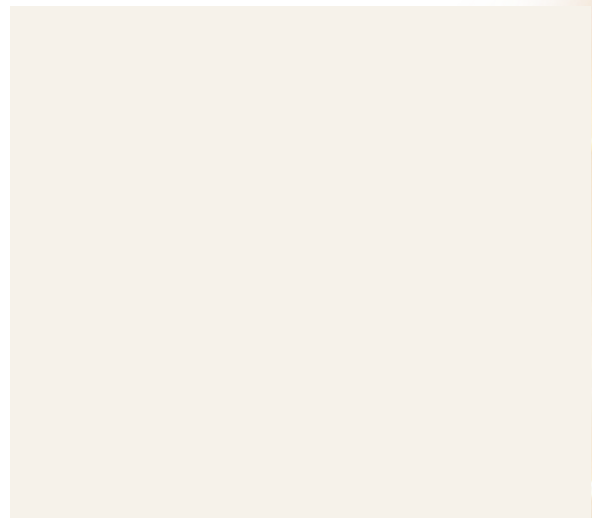
- 1 Unklare Zielgruppe** – Nicht spezifisch genug definiert (Soulmate-Kunden fehlen).
- 2 Fehlende Glaubwürdigkeit** – Zielgruppe passt nicht zur eigenen Expertise.
- 3 Unpräzise Ergebniskommunikation** – Keine klare Verbindung zu den Kaufbedürfnissen.
- 4 Eigene Transformation fehlt** – Verkaufen des eigenen Weges, ohne ihn selbst gemeistert zu haben (Zone of Genius fehlt).
- 5 Werkzeuge statt Ergebnisse** – Fokus auf Methoden anstelle von echten Lösungen.
- 6 Zu geringe Transformation** – Kein „Must-have“, sondern nur „Nice-to-have“ – Veränderungswunsch der Kunden nicht groß genug.



VERMEIDE DIESE WORTE

Potenzial,
ganzheitlich,
nachhaltig,
individuell,
Leichtigkeit,
komm in deine Kraft,
komm in deine Energie,
Erfüllung,
Erfolg,
Glück,
Kommunikation,
ins Spüren...,
Freude,
Heilung,
Transformation,
Klarheit

Energie,
Fülle,
Selbstbestimmung,
Kraft,
Blockaden lösen,
innere Stärke,
ihr wahres Selbst bringen.



Dein erster Positionierungs-Absatz

Jetzt bringen wir die gesammelten Informationen in eine Kurzform zusammen. Damit bist du bereits gut aufgestellt und kannst Kunden gewinnen. In unserem Sacred Success Programm gehen wir aber nochmal tiefer rein.

Hast du schon mal... / Kennst du die Situation, dass...

(Situation, die den Hauptschmerz deines Kunden darstellt und leicht greifbar ist)

In den letzten _____ Jahren habe ich mehr als ____ (Anzahl Kunden)

_____ (Kundengruppe) mit meinem

_____ (Werkzeug 1),

_____ (Werkzeug 2),

_____ (Werkzeug 3),

unterstützt / begleitet / inspiriert. Damit haben meine Kunden erreicht

(Ergebnis 1/Wünsche, Ziele),

_____ (Ergebnis 2/ Wünsche, Ziele) und

_____ (Ergebnis 3/ Wünsche, Ziele) erreicht.

Ich bin Experte in

VORFREUDE AUF MORGEN



Wow, das war ein grandioser Tag 1 – wir sind richtig gut gestartet. Bleib gleich am Ball: Plane dir deine walking Meditation für morgen früh ein und am Tag 2 sehen wir uns auch 18 Uhr in Zoom zum Thema Content & Soul Clients.

Alles Wichtige auf einen Blick findest du hier:
<https://www.reneemoore.com/live-challenge/>