



# Dein unwiderstehliches Angebot

Dein Versprechen – VERKAUFE EINE LÖSUNG.



# Dein Angebot

TEIL 1

Was bietest du an?

---

TEIL 2

Finde heraus was sie brauchen

---

TEIL 3

Pitch - der eine Satz!

---

TEIL 4

Finales Angebot

Unsere Angebots- Mission ist einfach und wirkungsvoll:

**VERKAUFE** nie ein Produkt,  
sondern **LÖSE** das Problem





**Deine KundInnen wollen keinen Kurs, kein Coaching,  
keine Dienstleistung, sie wollen "die" Lösung für ihr  
Problem.**

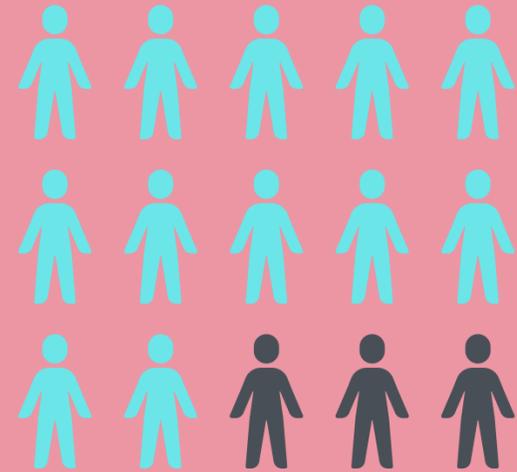
# Eckpfeiler deines Angebots:

**Konkret:** reales, vorstellbares, greifbares Ergebnis

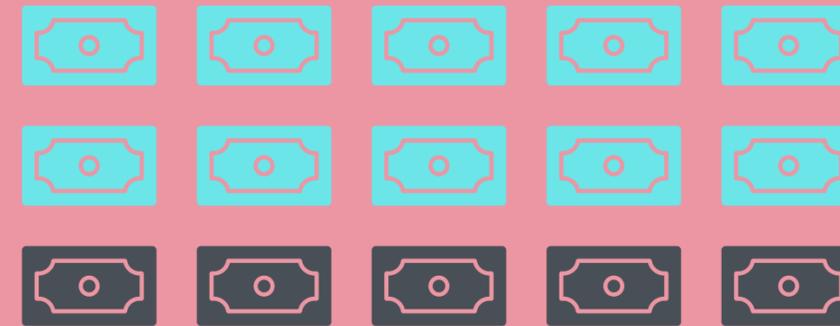
**Klarheit:** versteht es dein potentieller Kunde?  
Lass das Coachisch weg!

**Präzision:** KURZ!

# Unsere zwei Hauptziele



**Lieblings  
kunden**



**Genialer  
Umsatz**

# 6 Fragen für dein Angebot



WHO

WHEN

WHERE

HOW

WHY

WHAT

# 6 Fragen für dein Angebot

1. Für wen ist dein Angebot?

Sei so klar, spezifisch, detailliert wie möglich.

---

2. Welches Problem löst du mit deinem Angebot?

Was hat deine KundIn für ein Problem, wo steckt sie(er) fest?

## 6 Fragen für dein Angebot

3. Wie fühlt sich deine KundIn, wenn sie an ihr Problem denkt?

Welche Emotionen kommen hoch, was sind ihre Gefühle, wenn sie in ihr Problem eintaucht?

4. Wie denkt deine KundIn, wenn sie abends im Bett liegt?

Welche Gedanken hat deine KundIn über den ganzen Tag verteilt. Was plagt sie abends oder gar in der Nacht?

## 6 Fragen für dein Angebot

5. Was will sie erreichen, welches Ergebnis?

Hier kannst du dich fragen, welche Transformation von A nach B deine Kundin sich sehnlichst wünscht?

6. Wie fühlt sich deine Kundin, wenn sie das Ergebnis erreicht/bekommen hat?

Beschreib hier wirklich genau, wie sich die Kundin fühlt! Diese positiven Glücksgefühle, der Cocktail an Emotionen! Ein Feuerwerk. Tauche tief in die Emotionen ein.

**Erkenne wirklich das  
Problem deiner  
KundInnen,  
damit du mit deinem  
Angebot die Lösung  
lieferst.**



# TRANSFORMATION

Der Ansatz der neuen Marketing-Strategie ist, dass man für den Kunden eine Transformation anbietet. Wie kommt er von A nach B, wie fühlt er sich, wenn er bei B angekommen ist? Was möchte er durch die Transformation für ein Ergebnis?

Dein Angebot hilft die Person von A nach  
B zu kommen!



## **KENNE DEINE WUNSCHKUNDIN!**

Kenne deine Zielgruppe.

**ToDo:  
Finde heraus was  
deine KundInnen  
brauchen.**

Und wie mache ich das?



## Frag deine Community!

Wo bist du überall unterwegs, wo sind deine Kundinnen?

**Du kannst überall potentielle KundInnen treffen. Hier geht es ums Fragen, noch nicht um das Verkaufen.**

Auf der Straße  
in FB-Community  
in deiner Sparteinheit  
auf Instagram  
auf LinkedIn  
Bekannte



**Frag in einer Community**

**Welche FB-Gruppe könnte  
potentielle Kundinnen für dich  
bereit halten?**

Thinking out of the box



## Worauf solltest du achten?

- 1. Hör zu, was ihre Herausforderungen sind**
- 2. Suche dir echte Gespräche, lade ein**
- 3. Gestalte einen Fragebogen auf Social Media**
- 4. Schreibe einen Post zu deinem Thema/Deiner Frage**
- 5. Beantworte Fragen von anderen, sei präsent und wertschätzend**
- 6. achte darauf, dass du deinen Pitch bei der Hand hast, wenn Fragen zurück kommen**

Thinking out of the box



# Pitch

Dein Satz - der Kern -  
dein Versprechen in  
einem Satz!

**Du hast nun Marktforschung betrieben, mit potentiellen Personen gesprochen, nun kommen wir zu deinem Kernsatz für dein Angebot**

Der Pitch für dein Angebot in kürzester Form:

**Mit meinem "Produkt" helfe ich "Wem" dabei."Problem" zu lösen, damit sie "Transformation" erreichen können.**

Oder: "Ich helfe (ganz spezifische Beschreibung der Personen, denen du hilfst), die heute (folgendes Problem haben), (xy zu erreichen)."



# SPRACHE DEINER KUNDEN

Für das Verfassen deines Angebots, darfst du auch daran denken, dass du die Wörter verwendest, die deine potenziellen Kundinnen sprechen

- Lerne, die Sprache deiner Kunden zu sprechen
- genauer: die Sprache deiner absoluten Traumkunden
- Bist du für jeden da, bist du für keinen da

## Lerne die Sprache

Copywriting Tipp – wie du auch super Texte schreibst, die deine Kunden direkt ins und aus dem Herzen sprechen



### → **ToDo: Welche Sprachen sprechen deine KundInnen?**

Was sagen sie, wie sprechen sie, welche Wörter verwenden sie? Achte darauf, dass du nicht COACHISCH sprichst, denn Wörter wie Leichtigkeit, Fülle, frei...könnten bei deinen potentiellen KundInnen für Verwirrung sorgen.

### → **Tipp: Genau hinhören, mitlesen...was Menschen in potentiellen Gruppen zB sagen, wie sie es sagen.**

Da darfst du wiederum in deinem Umfeld, in speziellen Gruppen, auf Instagram, LinkedIn hinhören, welche Wörter, Aussagen, verwenden die potentiellen Kundinnen?

## Zusammenfassung

Wenn du für alle da bist, bist du für keinen da!



# Roadmap

für dein unwiderstehliches Angebot

1

Verfasse dein Angebot klar, präzise und konkret für deine WunschKundin

2

Stelle dir die 6 Angebots-Fragen, um dein Angebot genau zu prüfen und den Rahmen zu schaffen

3

Lerne deine potentiellen Kundinnen kennen und betreibe Marktforschung, lerne ihre Sprache zu sprechen!

4

Pitche deinen Satz für dein unwiderstehliches Angebot

**Viel Spaß beim  
Verfassen deines  
Angebots**