

I. Was ist das Problem deines Kunden?

Beispiel:

Das Problem vieler Anbieter ist, dass sie weder schleimig, noch verkäuferisch oder marktschreierisch wirken wollen. Sie tun sich schwer, ihre Angebote und ihre Message auf den Punkt zu bringen, weil sie oftmals Marketing mit fieser Verkaufsmanipulation in Verbindung bringen.

II. Welche Lösung bietest du an?

Beispiel:

In diesem Workshop sorgen wir mit dem One-Liner dafür, dass du deine Message oder dein Angebot in nur 3 Schritten auf den Punkt bringst,

III. Male die rosige Zukunft aus, die dein Kunde hat, wenn er dein Angebot nutzt.

Beispiel:

damit du mehr Menschen mit deinen Angeboten erreichst, Interessenten und zahlende Kunden gewinnst und auf diese Weise dein Business zum Wachsen bringst.

→ Nun setze alles zusammen und verwende den One-Liner für deine Vorstellung (übe, ihn zu sprechen) oder schriftliche Beiträge:

Das Problem vieler Anbieter ist, dass sie weder schleimig noch verkäuferisch oder marktschreierisch wirken wollen. Sie tun sich schwer, ihre Angebote und ihre Message auf den Punkt zu bringen, weil sie oftmals Marketing mit fieser Verkaufsmanipulation in Verbindung bringen. In diesem Workshop sorgen wir mit dem One-Liner dafür, dass du deine Message oder dein Angebot in nur 3 Schritten auf den Punkt bringst, damit du mehr Menschen mit deinen Angeboten erreichst, Interessenten und zahlende Kunden gewinnst und auf diese Weise dein Business zum Wachsen bringst.