



TAG 3 | SO WERDEN AUS INTERESSENT*INNEN KUND*INNEN

Dein kostenloses Angebot (Freebie)

Mit Deinem gratis Angebot gibst Du den Menschen die Möglichkeit, Dich kennenzulernen und sich vor allem von **Deiner Kompetenz** zu überzeugen. Ziel ist es, einer potenziellen Interessentin durch Deine Arbeit wertvolle Informationen zu *schenken*.

Es ist kein Lockköder, der nur Wert verspricht und letztendlich nur heiße Luft und eine versteckte Werbebotschaft enthält. Wenn Menschen sich Dein Informationsprodukt holen, sollten Sie sich danach tatsächlich **beschenkt und bereichert** fühlen.

Ein kostenloses Informationsprodukt bietet Dir folgende Vorteile:

- Du kannst einem anderen Menschen etwas Gutes tun und Dich in Großzügigkeit und Vertrauen üben.
- Ein anderer Mensch schenkt Dir etwas sehr kostbares: Seine Aufmerksamkeit!
- Du hast so die Gelegenheit Deinen Ansatz, Deine Arbeit, Deine Kompetenz vorzustellen
- Du hast ein wiederverwertbares Grundmaterial für ein kostenpflichtiges Produkt
- Du hast die E-Mail-Adressen potentieller Kundinnen, über die Du nun regelmäßig mit richtig guten Inspirationen und angeboten punkten kannst (siehe Tag 1).

Das Ergebnis

Wenn Dein Informationsprodukt wirklich gut und werthaltig ist, werden die Empfänger Dich in ihrem Gedächtnis abspeichern, und zwar genau an der richtigen Stelle:

- Als großzügig
- Als kompetent
- Als Expertin auf deinem Gebiet
- Sie erinnern Sich an Dich, wenn sie selbst oder jemand anderes auf diesem Gebiet jemanden braucht. Denn sie kennen jetzt jemanden der gut darin ist: **Dich!**

Dein Grundsetting

- Halte es einfach
- Es muss nicht perfekt sein, sondern gut
- Es muss nicht wahnsinnig originell sein
- Großzügigkeit zahlt sich langfristig immer aus

Brainstorming

Nimm Dir etwas Zeit und schreibe alle Ideen auf, Die Dir in den Sinn kommen. Welche Art von Produkt oder Programm würdest Du am liebsten ins Leben rufen? Was würde Dir wirklich Freude bereiten, Wenn Du es kreieren oder Deiner Zielgruppe anbieten würdest?

Ein Informationsprodukt kannst du auf verschiedenen Ebenen anbieten

- Etwas zum Lesen
- Etwas zum Lauschen
- Etwas zum Schauen

Ein paar konkrete Beispiele

- Ratgeberbroschüre zu einem bestimmten Problem
- Ein Workbook mit 10 Tipps zu einem bestimmten Thema
- Ein Audiovortrag oder ein Video mit Dir
- Eine kurze kostenlose Beratung am Telefon oder per Zoom

Überlege:

- Was würde zu Dir und Deiner Zielgruppe passen
- Wonach sucht Deine Zielgruppe? (Probleme, Wünsche, Alltagshürden)
- Welchen Nutzen hätte Deine Zielgruppe von Deinem Informationsprodukt?
- Wie soll Dein Produkt aussehen und sich anfühlen?
- Welche Erkenntnisse und/oder welche Gefühle soll es vermitteln?

**Noch konkreter**

Beantworte Dir folgende Fragen:

- Warum braucht Deine Zielgruppe zum jetzigen Zeitpunkt Dein spezielles gratis Paket?
- Was muss Dein Produkt leisten, um den Bedürfnissen Deiner Kundinnen zu entsprechen?
- Gibt es etwas, das Dein Produkt von ähnlichen Produkten auf dem Markt unterscheidet?
- Bonus: Wie kannst Du die Erwartungen Deiner Kundinnen sogar übertreffen, indem Du Dein Produkt mit einem *zusätzlichen Mehrwert* ausstattest und es dadurch super außergewöhnlich machst (das „Sahnehäubchen“)?

**Titel**

Wähle einen sehr aussagekräftigen Titel aus, der zu Deinem Produkt passt und/oder der Dir besonders zusagt. Sammle Ideen für einen Namen. Hab' Spaß dabei. Lass Deiner Kreativität freien Lauf.

Und dann...get real!

Lege einen klar definierten Zeitrahmen für die Erstellung deines ersten Freebies fest

- Was brauchst Du an technischer Ausrüstung dafür?
- Wann steht das Konzept?
- Wann steht das komplette Produkt?
- Wann wirst Du es veröffentlichen?
- Wo soll es hinführen? Was ist das „Folgeprogramm“, für das Du dann auch Geld nimmst?

Es wird immer Dinge, Umstände, andere Menschen...usw. geben, die Dich davon abhalten könnten. Bleib dran! Es lohnt sich wirklich!

Stärke Dein Erfolgsbewusstsein*

**Erfolgsbewusstsein bedeutet, es nicht bei einer Idee, einer Vision oder einem Wunsch zu belassen, sondern dafür auch loszugehen. Nicht mit einem Sprint, sondern lieber täglich in kleinen Schritten. Glaube mir, so kommst du viel weiter, denn Dir wird nicht so schnell die Puste ausgehen.*

Es ist wichtig, dass Du innerlich an den Punkt kommst, voller Überzeugung denken zu können: *Ich bin das Beste, was meiner Kundin bei ihrem Problem passieren konnte.*

Ich möchte Dir am Schluss noch ein paar Schritte zur Stärkung Deines **Erfolgs Bewusstseins*** an die Hand geben:

- Überarbeite oder erstelle in den kommenden Tagen und Wochen Deine Webseite (Bootcamp Tag 2), und zwar so, dass sie wirklich zu Dir passt.
- Achte dabei auf Klarheit in der Wort- und Bildsprache, so dass sie Dein Zielpublikum wirklich anspricht.
- Setz Dich an ein kostenloses Informationspaket (Bootcamp Tag 1 und Tag 3), mit dem Du neue potenzielle Kundinnen abholst.
- Lege klare Preise fest, die sich gut für Dich anfühlen. **Ab jetzt stehst Du nicht mehr für Unklarheit und Feilscherei zur Verfügung!**
- Arbeite **regelmäßig** an der Stärkung Deines inneren Erfolgs. Etabliere dafür eine regelmäßige **Stille- und Visions – Routine.**

Speziell dafür habe ich die Holistic by Nature® - Methode entwickelt. Auch sie spielt eine essenzielle Rolle im LEGENDÄR!2022 – Mentoring.

Am 15. Januar startet **LEGENDÄR!2022** – das Halbjahres-Begleitprogramm, in dem wir beide Dein Online-Business auf ein krisensicheres und bodenständiges Fundament stellen

Bis zum 6. Dezember gilt der Frühbucherrabatt. Hier kannst Du mehr darüber erfahren:

<https://www.arianegruenler.com/online-business-meilensteine/>

Bis dann! Ich freu mich schon drauf. Von ganzem Herzen, **Ariane**