

5 Wochen, 5 Schritte, 1 Ziel:





Easy Business im Sommer



Easy Business im Sommer

Woche 1



Message first!

Inhalt:

- Dein Angebot und Dein Versprechen
- 5 essenzielle Fragen
- "Vom... zu...": die erwünschte Transformation
 Überschrift und "Unter" Überschrift
- Das Sahnehäubchen
- Beispiele
- Aufbau und Struktur einer Verkaufsseite (Teil 1)

Dein Angebot und Dein Versprechen

In diesem Minikurs gehe ich davon aus, dass Du bereits ein Angebot hast. Das kann ein 1:1 Coaching-Programm, ein Training, ein Kurs oder ein Workshop sein. Du bist die Expertin! Überprüfe, ob Dein Angebot auf die Bedürfnisse Deiner Wunschklient*innen abgestimmt ist. Und werde Dir klar darüber, welches Versprechen Du abgibst. Dein Versprechen solltest Du natürlich auch halten können. Kommuniziere daher in Deinem Angebotstext, dass Voraussetzung für den Erfolg die Umsetzung der erarbeiteten Schritte ist.

Merke: Versprich nur, was Du auch halten kannst. Appelliere daher auch immer an die Eigenverantwortung Deiner Klient*innen!



5 essenzielle Fragen

Um herauszufinden, mit welcher Headline Du Deine Website-Besucher zum Weiterlesen animierst, beantworte Dir in Woche 1 folgende **essenziellen Fragen:**

Frage 1:

Vas haben die Menschen, für die ich mein Angebot kreiert habe, für ein Thema/für ein Problem?



Frage 2: Wo stecken sie gerade fest, und was hätten sie stattdessen gerne? Frage 3: Was seufzen sie, wenn sie abends erschöpft, resigniert oder frustriert aufs Sofa sinken?



Frage 4: Was würden sie gerne ändern und schaffen es alleine nicht? Frage 5: Und was habe ich parat, mit dem ich sie in die gewünschte Veränderung führe (Dein Angebot)?



Merke:

Du verkaufst den Menschen <u>keinen</u> Kurs, <u>kein</u> Coachingprogramm, <u>kein</u> Training und <u>keinen</u> Workshop. Was sie bei Dir erhalten, ist die erwünschte <u>Transformation</u> (Veränderung), die sie durch die Teilnahme an Deinem Angebot in ihrem Leben erfahren! Darum brauchst Du eine kristallklare **Message. Hier findest Du ein paar Beispiele:**

vom

Hamsterrad im täglichen Berufseinerlei

Coach-Potatoe-Dasein

vollgestopften und überladenen Zuhause

ewigen Diskutieren mit dem "Pubertier"

Schlaflosen Nächten mit dem Neugeborenen

Täglichen Steak

Sportmuffel

Ladenhüter

ZU

einer Arbeit, die wirklich erfüllt

einem drahtig-agilen Körpergefühl

einer aufgeräumten Wohnung, in der alles seinen Platz hat

klaren Ansagen, die sogar 14-Jährigen einleuchten

sanfter Entspannung für Mutter und Baby

einer raffinierten Gemüseküche

Bewegungs-Lover

einem Bestseller

...in diesem Kurs bist Du übrigens gerade 🧐



Wenn Du also weißt, wo Deine potenziellen Kund*innen aktuell stehen und welche Transformation Du ihnen mit Deinem Angebot "versprichst", dann bist Du nur noch einen winzigen Schritt davon entfernt, sie mit einer guten Überschrift zum Weiterlesen zu "verführen".

Zwei Bausteine

Eine gute Headline auf Deiner Verkaufsseite besteht in der Regel aus zwei Bausteinen:

- 1.der Überschrift und
- 2.der "Unter" Überschrift

Um eine Headline zu finden, die wirklich Wumms hat, mach es Dir leicht, indem Du in der Überschrift das "vom

In der "Unter" - Überschrift schreibst Du dann in wenigen, prägnanten Worten, worum es in Deinem Angebot konkret geht.

Extra Tipp:

Wenn Du noch eins draufsetzen willst, kannst Du zusätzlich in einer weiteren Unterschrift noch ein **tolles Feature oder ein spezielles Extra** aufführen (was in den Klammern steht). Im Marketing ist hier die Rede vom "Sahnehäubchen", das nachweislich oft sogar wesentlich **zur Kaufentscheidung** beiträgt.

Zwei Beispiele:

Vom Steak-Liebhaber zum raffinierten Gemüsekoch

Der Kochkurs, mit dem sich verzichten nie wieder nach Verzicht anfühlt (mit alltagstauglichen Rezeptideen zum Ausdrucken)

Vom Sport-Muffel zum Bewegungs-Lover

Wie Du in 3 Wochen deinen inneren Schweinehund zum Schweigen bringst (plus Schrittzähler fürs Handy)



Probiere es doch gleich mal aus:

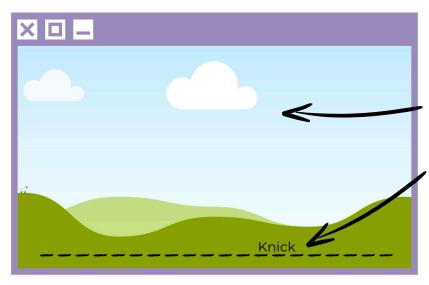
Überschrift:

Vom.....zum.....zum Hier stehen Deine potenziellen Kunden aktuell gewünschte Veränderung "Unter" - Überschrift: (Kurs-) Format oder Zeitraum (z.B. wie du in 3 Wochen...) zu überwindendes Hindernis oder angestrebtes Ziel "Sahnehäubchen" (optional): was gibt es noch dazu? Hier ist Platz für noch mehr Ideen:



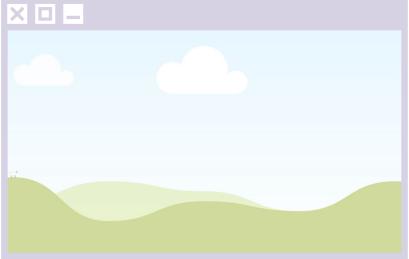
Aufbau und Struktur einer Sales Page

Above the Fold (über dem Knick) heißt der Bereich, den die Menschen sehen, wenn sie auf Deiner Angebotsseite landen.



Hier platzierst Du **Deine Message** (Überschrift,
"Unter" - Überschrift und
ggf. das Sahnehäubchen)

Am unteren Bildschirmrand befindet sich der "Knick". Deine Website-Besucher müssen so interessiert sein, dass sie **auf jeden Fall** scrollen, um weitere Informationen zu erhalten.



In Woche 2 erfährst Du, wie es **below the Fold** (unterhalb des "Knicks") weitergeht.

Bis dahin wünsche ich Dir gutes Umsetzen!
Go slow, but go!

