

Annja Weinberger Communications
Impulse für Ihre Kundengewinnung

VIVA Akquise

Mein Türöffner-Produkt

Nicht auf Riesen-
Angeboten sitzen bleiben,
sondern attraktive
Einstiegsangebote
verkaufen

VIVA Akquise — Türöffner-Produkt

Warum brauchen Sie ein Türöffner-Produkt?

Weil Sie es Ihren Interessenten sehr leicht machen, Kunde zu werden!

Ein Türöffner-Produkt—das kann ein Online-Produkt wie ein Webinar zum Preis von z. B. 87,- Euro sein oder ein E-Mail-Kurs für 49,- Euro oder auch eine 1,5-stündige individuelle Beratung per Telefon / Skype zum Sonderpreis von 111,- Euro. Oder etwas anderes in Einstiegspreislagen.

Auch Angebote deutlich über hundert Euro können von Ihren Interessenten als Einstiegsangebot empfunden werden. Das hängt von Ihrer Zielgruppe, Ihren Leistungen und Ihrem Standing am Markt ab.

Türöffner-Produkte sind konkrete, überschaubare Einstiegsangebote. Sowohl vom Umfang wie vom Preis her.

Besonders wichtig sind sie für Selbstständige, die Online-Angebote verkaufen wollen. Denn im Internet dauert der Vertrauensaufbau zu neuen Kunden in der Regel etwas länger, als Sie es vielleicht beim Verkauf von Offline-Angeboten (Persönliche Einzelberatung und –unterstützung oder Training vor Ort) gewohnt sind.

Sie kennen es wahrscheinlich von sich selber: Wenn Sie einen Anbieter erst seit kurzem kennen, braucht es schon eine Menge wichtiger Gründe und einiges an Vertrauen, um gleich einen Workshop für 500,- Euro oder einen Jahreskurs für 1000,- Euro oder mehr zu kaufen.

Machen Türöffner-Produkte auch Sinn, wenn Sie Ihre Leistungen offline anbieten? Wenn Sie zum Beispiel Bewegungskurse oder Coaching und Beratung vor Ort geben?

Ja, auch für Offline-Anbieter können Türöffner-Produkte sehr hilfreich sein. Zum Beispiel kann eine Yoga-Lehrerin einen kurzen Schnupperkurs speziell für Mütter anbieten und dieses Angebot ganz gezielt auf diese Zielgruppe ausrichten. Es kann eine Kinderbetreuung geben und Kurszeit und –ort können ideal auf Mütter mit Kindern im Krabbelalter abgestimmt werden. So können die Mütter erleben, dass es auch mit Kind möglich ist, an einem Yoga-Kurs teilzunehmen—ohne sich von Anfang an für längere Zeit verpflichten zu müssen.

Oder ein Offline-Anbieter kombiniert Vor-Ort-Angebote mit Online-Angeboten. Die Yoga-Lehrerin könnte zum Beispiel speziell für Kinder (und deren Eltern) einen Schnupperkurs im Video-Format anbieten. Vielleicht 3 Lektionen fürs gemeinsame Üben zu Hause, wann auch immer die Familie Zeit hat.

Ob nun online oder offline—was ein Türöffner-Produkt auszeichnet, ist für Interessenten einfach attraktiv:

Machen Sie es Ihren Interessenten leicht, bei Ihnen Kunde zu werden

VIVA Akquise — Türöffner-Produkt

- Ein Türöffner-Produkt ist kein allgemeines Leistungsangebot, sondern ein konkret auf eine Zielgruppe zugeschnittenes Angebot.
- Ein Türöffner-Produkt löst ein dringendes Problem oder erfüllt eine drängende Sehnsucht für den Kunden.

Die Kunst beim Türöffner-Produkt ist nun, ein Angebot zu machen, das zwei Fliegen mit einer Klappe schlägt:

Das Türöffner-Produkt soll eine wichtige Veränderung beim Kunden bewirken. Es soll ja ein Problem lösen oder eine Sehnsucht erfüllen. Dazu ist es nötig, das Problem / die Sehnsucht klar zu begrenzen. So ähnlich wie ich es hier mache: Ich biete Ihnen nicht die Entwicklung Ihrer Marketing-Strategie für 2016 an, sondern greife einen wichtigen Baustein heraus—eben das Entwickeln eines Türöffner-Produkts.

Das ist für Teilnehmer in 4 Wochen erfolgreich zu bewältigen und ich kann es so wesentlich günstiger anbieten als das viel aufwändigere Entwickeln einer Jahresstrategie für Ihr gesamtes Marketing samt Website, Newsletter, Blog oder Broschüren, Flyer, Vorträge.

Damit kommen wir zur zweiten Fliege:

Ihr Türöffner-Produkt muss natürlich auch für Sie gut zu bewältigen sein. Der geringe Preis, für den Sie es anbieten wollen, darf nicht bedeuten, dass Sie draufzahlen. Deshalb werden Sie nach Wegen suchen, eine gute Balance zwischen Preis und Leistung zu erreichen. Online eignen sich vor allem Angebote mit hohen Passiv-Anteilen (einmal erstellte Materialien, die Sie dann immer wieder nutzen können) für ein Türöffner-Produkt. Je mehr Ihre persönliche Präsenz in das Angebot einfließt (in Live-Webinaren, Telefonkonferenzen oder gar 1 zu 1 Betreuung), desto teurer muss Ihr Angebot werden. Denn Ihre Zeit ist besonders kostbar.

Entwickeln Sie Ihr Türöffner-Produkt jetzt!

Vier Schritte werden Sie gehen:

1. **Sie nutzen das Prinzip des Verkaufstrichters für sich.** Unterscheiden niedrigpreisige von hochpreisigen Angeboten und erkennen, wie sich jedes Angebot unaufdringlich bewerben lässt.
2. **Sie entwickeln Ihr Türöffner-Produkt.** Wählen Sie eine spezielle Gruppe unter Ihren Interessenten aus. Entdecken Sie ein dringendes Problem oder eine drängende Sehnsucht dieser Zielgruppe. Stellen Sie ein Angebot zusammen, das beim Lösen des Problems oder Erfüllen der Sehnsucht hilft.

Ein Türöffner-Produkt darf weder Sie noch den Kunden überfordern

VIVA Akquise — Türöffner-Produkt

3. Sie formulieren Ihr Türöffner-Produkt. Finden Sie die richtigen Worte, um Ihre Interessenten von Ihrem speziellen Angebot zu überzeugen.

4. Sie bewerben Ihr Türöffner-Produkt. Nutzen Sie die richtigen Kanäle, um Ihre Kunden von Morgen auf Ihr Angebot aufmerksam zu machen.

So läuft Ihr Workshop „Mein Türöffner-Produkt“ ab:

1. Sie bekommen eine 4-teilige Schritt-für-Schritt-Anleitung als PDF-Datei:

Mit einfach nachvollziehbaren Erklärungen.

Mit motivierenden Aufgaben.

Mit konkreten Fallbeispielen.

Mit hilfreichen Formulierungsvorschlägen.

Zum Durcharbeiten Ihrer Anleitung können Sie sich immer dann Zeit nehmen, wie es in Ihren Business-Alltag passt.

2. Sie können jederzeit Fragen stellen in der internen Facebook-Gruppe „VIVA Akquise“ und sich mit mir und Gleichgesinnten austauschen.

3. Sie erhalten von mir Feedback zu Ihren Ideen und Texten in einer Gruppen-Telefonkonferenz.

4. Sie können sich auf Wunsch auch 1 zu 1 von mir beraten und bei den Texten unterstützen lassen.

Wenn Sie „Mein Türöffner-Produkt“ noch nicht bestellt haben, hier können Sie es tun:

www.viva-akquise.de/tueroeffner-produkt/

Herausgeberin:

Annja Weinberger Communications

Agentur für Authentische Kommunikation

Ilsestr. 23, 12051 Berlin

<http://www.viva-akquise.de>

info@annjaweinberger.eu

Als Ergänzung zum Workshop empfehle ich Ihnen mein neues Buch [„Jetzt gewinne ich genug Kunden—Wie Selbstständige spannende Aufträge erhalten, ohne sich aufzudrängen“](#)