

Handout zur Telefon-Konferenz am Dienstag, 27. November 2012, 9 Uhr

Selbstlern-Programm „Ein unwiderstehliches Angebot entwickeln“

Was genau ist ein Unwiderstehliches Angebot?

Ein unwiderstehliches Angebot ist ein gut durchdachter Vorschlag an eine klar begrenzte Kundengruppe – ein Vorschlag, der für diese Menschen ein drängendes Problem löst.

Sie müssen für eine spezielle Kundengruppe ein drängendes Problem lösen, das diese Menschen haben.

Ein Problem, das diesen Menschen bewusst ist, das sie selber formulieren können - wie klar oder vage auch immer.

Ein Problem, das drängend ist, akut. Nicht etwas, das vielleicht irgendwann einmal Thema sein könnte und schon gar nicht etwas, das Sie als Problem Ihrer Zielgruppe ansehen, die Menschen selber aber (noch) nicht.

Hier ein Ansatz zum Ermitteln des „drängenden Kundenproblems“.

Es ist nur einer von mehreren Ansätzen aus meinem VIVA Cash Flow Programm, mit denen ich dafür Sorge, dass Sie sicher sein können, Ihre spezielle Kundengruppe und Ihr spezielles Thema für ein unwiderstehliches Angebot gefunden zu haben.

Beantworten Sie folgende Fragen:

- Welche Probleme oder Sehnsüchte tragen Ihre bestehenden Kunden besonders oft an Sie heran?
- Welche davon halten Sie für so drängend, dass Interessenten bereit sind, in eine Lösung Zeit und Geld zu investieren?
- Und für welche davon können und wollen Sie sich engagieren?

Wenn Sie ein unwiderstehliches Angebot entwickeln wollen, geht es um ein Matching zwischen Ihren Stärken, Kenntnissen, Leidenschaften und dem, was potenzielle Kunden wünschen und nachfragen.

Ich habe dafür eine Formel entwickelt:

Die Formel für ein unwiderstehliches Angebot lautet. Sie brauchen:

* Ihre Stärke, Ihr Wissen, Ihre Leidenschaft
+ Lösung für ein drängendes Problem einer spezielle Kundengruppe
+ kostbare Bausteine

= Unwiderstehliches Angebot

In meinem Selbstlern-Programm "Ein unwiderstehliches Angebot entwickeln" tauchen Sie noch tiefer in die Welt Ihrer Kunden ein und finden heraus, welche Bedürfnisse Ihre Kunden wirklich haben. Wenn Sie das wissen, können Sie Ihre Stärken mit den Wünschen Ihrer Kunden in Übereinstimmung bringen. So entsteht ein echter Sog auf Ihr Angebot.

Hier stelle ich Ihnen 3 von vielen möglichen Formaten vor, wie Sie ein Angebotspaket schnüren können.

Format I.

1 zu 1 Arbeit mit einem Kunden - Leistungspaket mit kostbaren Bausteinen für die Einzelarbeit

Format II.

1 zu Viele Arbeit mit mehreren Kunden – Leistungspaket mit kostbaren Bausteinen für die Gruppenarbeit

Format III.

Online-Gruppenprogramme:

Coaching-, Beratungs- oder Trainingsgruppen per Email, Telefon-Konferenz / als Webinar

Und jetzt überlegen Sie, welches Format sie spontan anspricht.

Die Überlegung muss immer sein: Aus welchen Bestandteilen setzt sich meine Beratungsleistung zusammen – und kann ich einige davon systematisieren oder muss immer alles maßgeschneidert sein?

Genauer erläutert im Audio-Mitschnitt und auf meinem VIVA Akquise Blog: www.viva-akquise.de/3-moegliche-formate-fur-unwiderstehliche-angebotspakete

Was gehört nun in ein unwiderstehliches Angebot?

Sie entwickeln ein unwiderstehliches Angebotspaket aus kostbaren Bausteinen.

Welche Bausteine als kostbar empfunden werden, hängt sehr von der Kundengruppe ab, für die Sie sich entschieden haben. Außerdem vom zu lösenden Problem und von Ihren Stärken. Einige Beispiele für kostbare Bausteine:

- Checklisten, Übungen, Aufgaben, die Ihre Kunden zur aktiven Mitarbeit motivieren
- Kleine Geschenke wie ein passendes Buch, Inspirationskarten, Anti-Stress-Duftöl
- Ein System, das der Kunde auch nach Ihrer Zusammenarbeit weiter nutzen kann
- Sonderkonditionen wie ein Rabatt, ein Bonus, Möglichkeiten zum Upgrade
- Persönliche Treffen, persönliche Telefonate und Email-Schriftwechsel
- Vernetzung und Austausch in einer Gruppe Gleichgesinnter
- Umsetzungshilfe, z. B. das Übernehmen von Recherche- oder Ausführungsarbeiten
- ...

Mein Selbstlern-Programm „Ein unwiderstehliches Angebot entwickeln“ ist ab sofort erhältlich unter

www.viva-system.de/unwiderstehliche-angebote

Buchbar mit oder ohne individuelle Unterstützung durch mich.

Arbeiten Sie es in Ihrem Tempo durch und am Ende haben Sie mindestens ein unwiderstehliches Angebot konzipiert, formuliert (auch die Werbematerialien dafür) und Sie können damit schnell passende Kunden gewinnen.

Hier sind meine vier kostbaren Bausteine, die Ihnen helfen werden, ein unwiderstehliches Angebot auf die Beine zu stellen:



#1 Zehn Lektionen zum bequemen Selbststudium

In 10 Lektionen ist jeder Schritt zu Ihrem unwiderstehlichen Angebot genau erklärt. Gut abgestufte Aktionsaufgaben bringen Sie ins Umsetzen. Auf 90 Seiten vermittele ich Ihnen mein Erfahrungswissen mit aktuellem Rat, was wirklich funktioniert.

#2 Drei Audio-Dateien zur Vertiefung

In 3 Audio-Dateien von jeweils rund 20 Minuten Dauer erkläre ich Ihnen die Knackpunkte, die es beim Entwickeln eines unwiderstehlichen Angebots zu beachten gibt und den entscheidenden Dreh, der Ihr Angebot zum Erfolg führt.

#3 Persönliche Beratung am Call-In-Day

Als Käufer des Selbstlern-Programms sind Sie berechtigt, sich im Monat des Kaufs kostenfrei an meinem Call-In-Day (Gruppen-Telefonkonferenz) von mir beraten zu lassen. Die Zugangsdaten erhalten Sie beim Kauf des Programms.

#4 Auf Wunsch individuelle Unterstützung zu Sonderkonditionen

Wer zusätzlich zum Selbstlern-Programm konstruktiv-kritisches Feedback und individuelle Unterstützung wünscht, kann es bei mir zu günstigen Sonderkonditionen dazu buchen.

[Hier können Sie das Selbstlern-Programm bestellen](#)

Tagesbonus

Wenn Sie sich am 27.11.2012 (bis 24 Uhr) anmelden, erhalten Sie eine kostenfreie

individuelle Beratungseinheit bei mir. 30 kostbare Minuten nur für Sie! Wir telefonieren miteinander und ich unterstütze Sie bei der Entwicklung Ihres unwiderstehlichen Angebots ganz persönlich. Sie entscheiden, ob Sie sich zu Ihrer Strategie coachen lassen wollen oder von mir einen Text optimieren lassen.

Ich freue mich auf Sie!



Annja Weinberger (Marketing-Beraterin, Texterin, KfW-Gründercoach)

Website www.annjaweinberger.eu

Newsletter www.viva-akquise.de/annja-weinberger/newsletter-abonnieren

Blog www.viva-akquise.de

Neues Live-Programm www.inspire2013

Aktuelles Angebot www.viva-system.de

Alle Rechte für das Handout und den Audio-Mitschnitt zur Tele-Konferenz liegen bei Annja Weinberger. Die Unterlagen sind ausschließlich für angemeldete Teilnehmer und live verhinderte Teilnehmer gedacht.