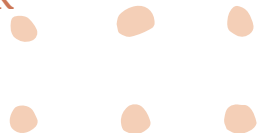




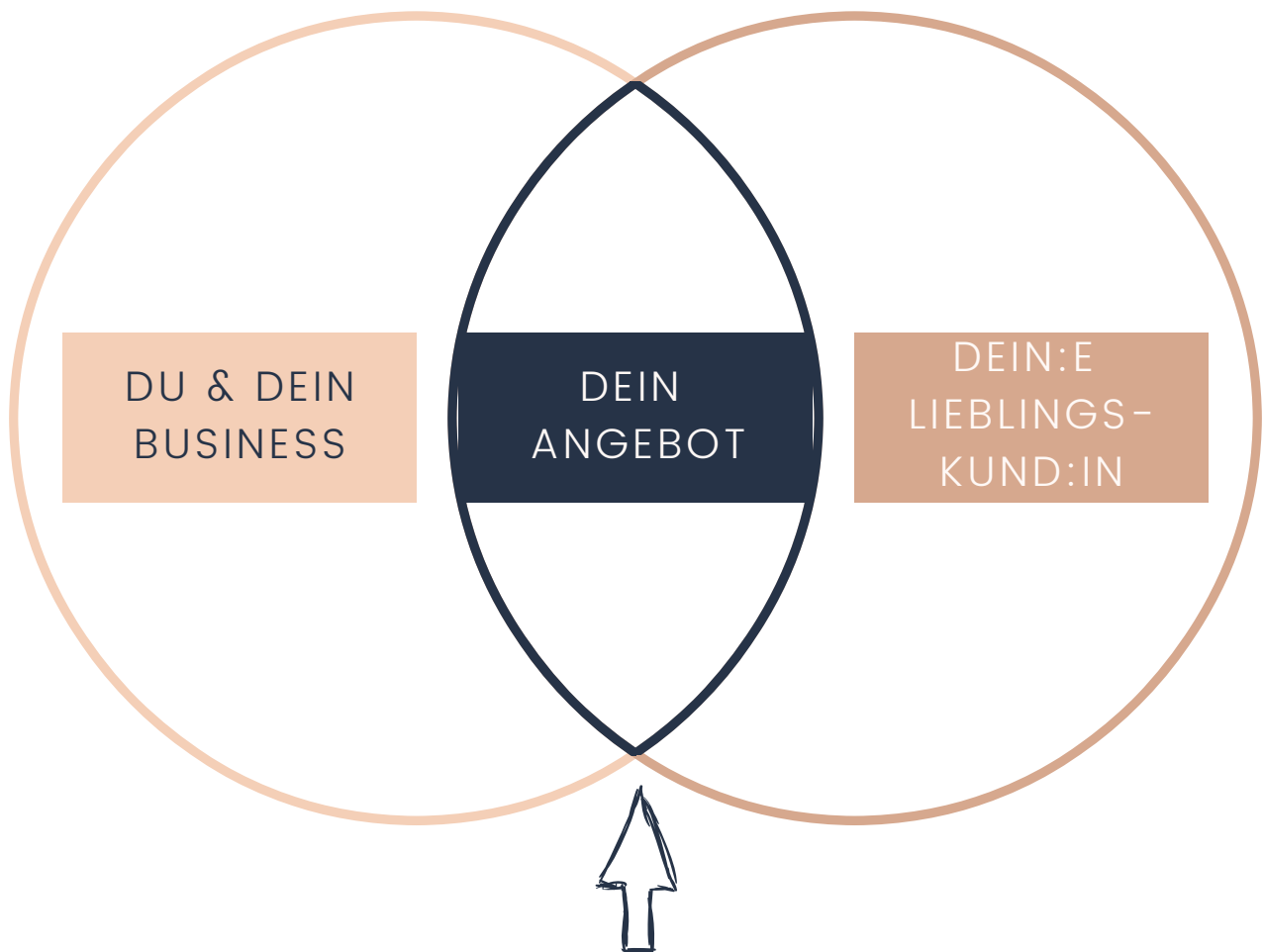
ANGEBOTS CHALLENGE

Tag 4 - Mache Dein einzigartiges Angebot verkaufsstark



SCHRITT 4 DEINER ANGEBOTSENTWICKLUNG

Du kannst so stolz auf Dich sein. Dein einzigartiges Angebot steht schon in den Startlöchern für den Verkauf. Und heute geben wir nochmal so richtig Gas. Du bereitest Dein Angebot für die Vermarktung vor!



Werde mit Deinem Angebot zum Kundenmagnet:
einzigartig, fantastisch und verkaufsstark am Markt positioniert!

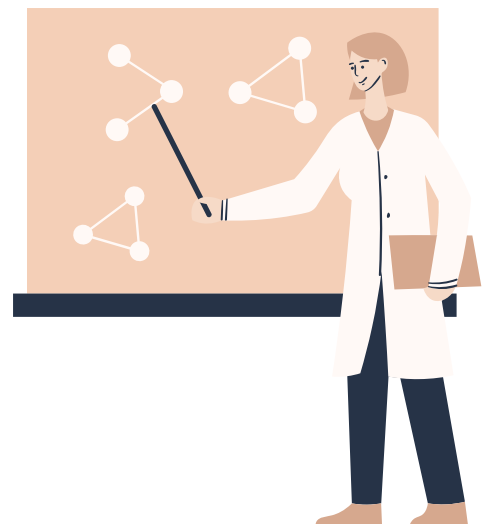
VERMARKTUNG - WÄHLE DEINE LAUNCH PLATTFORM

Auf welcher Plattform möchtest Du Dein Angebot in den Markt einführen und platzieren?

Sei ehrlich zu Dir: Auf welchen Plattformen & Social Media Kanälen bist Du wirklich unterwegs? Und welche Kanäle nutzt Dein:e Lieblingskund:in hauptsächlich?

Nutze ein bis maximal 3 ausgewählte Plattformen und Kanäle. Denn weniger ist manchmal mehr. Beispiele lieber weniger, aber dafür mit voller Power:

- | | |
|--|-------------------------------------|
| <input type="checkbox"/> Instagram | <input type="checkbox"/> LinkedIn |
| <input type="checkbox"/> Facebook Profil | <input type="checkbox"/> Xing |
| <input type="checkbox"/> Facebook Seite | <input type="checkbox"/> Newsletter |
| <input type="checkbox"/> Facebook Gruppe | <input type="checkbox"/> Pinterest |
| <input type="checkbox"/> Sonstige: | |



WAS IST DEIN VERKAUFSSLOGAN?

Dein Verkaufsslogan ist Dein aussagekräftiger Angebotstitel, der Deine Kund:innen sofort begeistert, Interesse weckt und erste Kaufanreize schafft.

Der Slogan darf auf den Punkt formuliert sein. Nimm Dir dazu ruhig genügend Zeit. Denn der Angebotstitel ist oftmals das erste, was Deine Community, Deine Fans und potentiellen Kund:innen von Deinem neuen Angebot mitbekommen.

Und weil wir Menschen emotional kaufen und rational entscheiden, darfst Du beides in Deinem Slogan vereinen.

Hier kommen ein paar Inspirationen für Dich:

- » In 4 Wochen zu Deinem perfekten Business Auftritt - ganz entspannt mit Plan und Struktur
- » Maximaler Erfolg ohne Verzicht - in 12 Wochen zu Deiner Traumfigur
- » Mehr Umsatz mit xx System - Lerne, wie Du in 8 Wochen Dein Business aufs nächste Level skalierst
- » So geht Story Selling - wie Du deine Geschichte auf Social Media erzählst & mit Liebe verkaufst
- » In 6 Wochen zu Deiner Launch Klarheit - einfach entspannt erfolgreich verkaufen

MEIN VERKAUFSSLOGAN

TAG 4

KREIERE DEINEN VERKAUFSSLOGAN

Brainstürme nun Deine Ideen für Deinen Verkaufsslogan. In diesem Schritt ist alles erlaubt, lass Deinen Gedanken & Deiner Fantasie freien Lauf. Wenn Du magst, stelle Dir einen Timer auf 10 Minuten und mache Dir Deine Lieblingsmusik an.



KREIERE DEINEN VERKAUFSSLOGAN

Tipp: Nutze die aktuellen "Probleme" und Herausforderungen Deine:r Lieblingskund:in als Trigger. Entweder ist die Headline vom Verkaufsbeitrag oder der Verkaufsslogan das Erste, was Deine Lieblingskund:innen von Deinem Angebot wahrnehmen. Wecke also gleich das Interesse Deiner Zielgruppe und erhöhe so Deine Verkaufschancen.

Wie heißt Dein Verkaufsslogan?



STARTE EINFACH:

Sei mutig, ehrlich &
ganz Du selbst.

JULIA WERNETH

#DUDARFSTDAS #DUSCHAFFSTDAS #DUKANNSTALLESERREICHEN

WIE SIEHT DENN EIN VERKAUFSBEITRAG AUS?

Dein Verkaufsbeitrag im Überblick:

*auf den nächsten Seiten wirst Du das Schritt für Schritt erarbeiten!



HEADLINE:

EINSTIEG:

FOKUS:

CTA:

HASHTAGS:

Welche Bild-Art passt zum Text? Was willst Du kreieren?

GRAFIKBILD

TEXTBILD

SLIDE

REELS + COVER

IGTV + COVER

Lass uns loslegen & direkt in die Umsetzung gehen!



DEIN VERKAUFSBEITRAG: DIE HEADLINE

Schreibe die Headline für Dein Verkaufsbeitrag.

Du kannst entweder

1. Deinen Verkaufsslogan oder
2. das Kernproblem Deiner Lieblingskundin in einer Fragestellung dafür nutzen:



HEADLINE INSPIRATIONEN FÜR DICH

- » Vielleicht kennst Du das: Du willst Dich selbständig machen, weißt aber gar nicht, wo Du anfangen sollst?
- » Und schon wieder ist es passiert: Dein Gang zum Süßigkeiten-Schrank. Und jetzt fühlst Dich einfach nur schlecht?
- » Mache nicht diesen Fehler, wenn Du auf Social Media durchstarten willst
- » Das wirst Du nicht glauben, aber jede dritte Gründung ist nicht erfolgreich. Du hast auch Angst davor, zu scheitern?

DEIN VERKAUFSBEITRAG: DER EINSTIEG

Leite Deinen Beitrag ein:

Führe Dein:e Leser:in in Dein Szenario und schildere in ein bis zwei Sätzen, worum es im Beitrag geht. So kann er/sie Deinem Text noch besser folgen und weiß, was ihn/sie erwartet. Baue hier den Spannungsbogen auf, damit Dein Beitrag bis zum Schluss gelesen wird.



DEIN VERKAUFSBEITRAG: DEIN FOKUS

Das ist der Hauptteil von Deinem Beitrag:
Spätestens hier kannst Du Deinen Verkaufsslogan erwähnen.
Nenne die Vorteile Deines Angebots als auch das Ergebnis und den Nutzen für Deine potentielle Kundschaft.
Was ist Dein Leistungsversprechen?



DEIN VERKAUFSBEITRAG: DER CTA

Der CTA ist der sogenannte Call-to-Action. Übersetzt bedeutet das die Handlungsaufforderung oder der Kaufanreiz.

Bei einem Verkaufsbeitrag kann der CTA der Verweis auf die Bewerbung, die Buchung oder den Kauf des Angebots bzw. Produkts sein.

Welcher CTA passt zu Deinem Angebot?



CTA INSPIRATIONEN FÜR DICH

- »» Buche Dir jetzt Dein gratis Gespräch ...
- »» Sichere Dir gleich Dein Ticket ...
- »» Melde Dich jetzt (unverbindlich) an ...
- »» Nur heute: Spare bei Deiner Anmeldung 20% ...

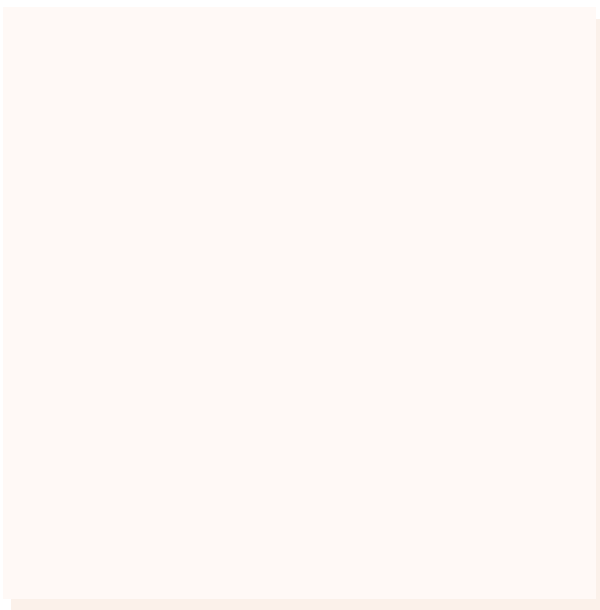
DEIN VERKAUFSBEITRAG: HASHTAGS

Wenn Dein Beitrag auf Instagram erscheint, können richtig eingesetzte Hashtags für mehr Reichweite sorgen. Ebenfalls können Dich Deine Lieblingskund:innen noch besser über die Hashtags finden. Recherchiere und prüfe, welche Hashtags für Dich und diesen Verkaufsbeitrag sinnvoll sind. Du kannst bis zu 30 Hashtags nutzen.



DEIN VERKAUFSBEITRAG BRAUCHT EIN CREATIVE

Welche Bild-Art passt zum Text? Was willst Du kreieren? Vielleicht darf es auch ein Video sein?



- GRAFIKBILD
- TEXTBILD
- SLIDE
- REELS + COVER
- IGTV + COVER

Platz für Deine Notizen und Ideen zum Beitragsbild:



Herzlichen Glückwunsch!

DU KANNST SO STOLZ AUF DICH SEIN.

Viel Erfolg & Spaß

BEIM VERMARKTEN VON DEINEM
EINZIGARTIGEN & VERKAUFSSTARKEN
ANGEBOT!

Julia Werneth



DAS GROSSE FINALE DER ANGEBOTS-CHALLENGE

Heute Abend um 19 Uhr steigt die fette Abschlussparty unserer Angebotschallenge.

Bist Du dabei?

Stell doch schon mal den Sekt kalt! Es wird ne fette Überraschung für Dich geben!

Also, lass uns heute Gas geben - ich will Dich heut Abend glücklich und mit einem fantastischen Angebot in der Hand im Live Q&A sehen!

PS: Über ein Feedback zur gratis 4-Tage-Challenge freue ich mich natürlich sehr. [Klicke hier und reiche gleich Dein Feedback ein.](#) Unter allen eingesendeten Feedbacks bis heute Abend 19:00 Uhr verlose ich zwei Gutscheine in unserer Live Angebots-Challenge-Abschluss-Party! Du kannst einen gratis Zugang zu meinem STORY SELLING GUIDE oder Zugang zu meinem Digitalen Produkt LAUNCH KLARHEIT gewinnen. Wenn das nicht die perfekte Steilvorlage für Deine erfolgreiche Vermarktung ist ;-)

> JETZT FEEDBACK ABGEBEN



ANGEBOTsCHALLENGE

Tag 4 - Mache Dein einzigartiges Angebot verkaufsstark

© JULIA WERNETH | 2021

Dieses Workbook dient der beruflichen Verwendung. Es darf weder
vervielfältigt noch veröffentlicht werden. Das Teilen von ausgefüllten
Einzelseiten auf Social Media ist unter der Verlinkung von Julia
Werneth gestattet. Alles Weitere bedarf der eindeutigen und
ausdrücklichen Zustimmung des Urhebers Julia Werneth.

Impressum:

Julia Werneth

Am Hans-Peter-Acker 7, 79369 Wyhl

Mail: hallo@juliawerneth.de

Web: www.juliawerneth.de

