

SURAYA BAUMEISTER
KreativGuide

WOW

Modul #9

Zeit für den Feinschliff

VIP-Day oder 2-Day-Intensive

Wie läuft es mit deinem Einzel-Coaching? Bist du zufrieden mit der Anzahl der VIP-Kunden, die du bisher generiert hast?

Falls nicht, woran liegt es?

1. Zu wenig Menschen finden auf meine Website
2. Sie melden sich nicht zum Strategie-Gespräch an
3. Ich habe kaum Verkäufe durch das Strategie-Gespräch

Markiere bitte was du in den nächsten Wochen dagegen tun wirst!

Was kannst du tun, damit allgemein mehr Menschen zu deiner Website kommen?

1. Blogbeiträge (Videos) regelmässig per Newsletter versenden
2. Bezahlte (Facebook-) Anzeigen optimieren
3. Für Facebook/Google/YouTube Werbung Profis beauftragen
4. In Online-Magazinen/Zeitungen/Zeitschriften präsent sein
5. Im Radio oder Fernsehen auftreten

Wie kannst du deinen Verkaufstrichter optimieren und dafür sorgen, dass du mehr Strategie-Gespräche führen kannst?

1. In meiner Kommunikation den Nutzen des Gesprächs besser herausarbeiten (Zielkunde und Problem ansprechen)
2. Ein (Automated) Webinar per Ad bewerben das zum Strategie-Gespräch weiterleitet
3. Bei Anmeldung zum Newsletter E-Mail Follow-Up-Serie starten und ins Strategie-Gespräch einladen

Wie kannst du mehr Verkäufe durch dein Strategie-Gespräch erzielen?

1. Eine neue Struktur/Leitfaden für das Gespräch ausarbeiten
2. Eine Kooperation eingehen und die Gespräche von einem Verkaufs-Profi führen lassen
3. Die Texte auf meiner Website überarbeiten, damit ich das Strategie-Gespräch nur mit Personen führe, für die ich eine Lösung habe

Premium-CoachingProgramm

Wieviele Kunden konntest du bisher für dein CoachingProgramm gewinnen? Bist du damit zufrieden? Falls nicht, was kannst du in den nächsten Wochen ändern?

1. Online & offline sichtbarer sein, um mehr Menschen in meinen Verkaufstrichter einzuschleusen
2. Den Verkaufstrichter verbessern (Werbung, Texte, Webinar)
3. Profis beauftragen, die (Facebook) Werbeanzeigen schalten
4. Die Landingpage des Webinars optimieren, damit sich mehr Besucher anmelden – A/B-Tests durchführen
5. Den Text der Verkaufsseite optimieren
6. Das Strategie-Gespräch verbessern
7. Kooperation für Verkauf (Strategie-Gespräch) eingehen

Wie wirst du vorgehen, was sind deine nächsten Schritte?

Teile diese Strategie (Schritte) in noch kleinere, sofort umsetzbare Baby-Schritte ein.

Bis Ende nächster Woche möchte ich dies geschafft haben:
(Bleibe realistisch! Notiere ein Ziel, das du leicht erreichen kannst.)

Trage dann in deinem Kalender ein, an welchen Tagen du was erarbeitest!

Online-Produkt

Verkauft sich dein Online-Produkt? Falls es ein Ladenhüter ist, prüfe diesen Monat, was zu tun ist, damit es deine potentiellen Kunden auf dein hochwertiges Coaching vorbereitet.

Ja, genau! Das war der Plan :-). Du möchtest darüber Kunden gewinnen, die in ein VIP-Coaching mit dir investieren. Du möchtest ihnen mit dem günstigen Online-Produkt zeigen, dass du Experte bist und ihr Vertrauen verdient hast.

Warum verkauft sich dein Online-Produkt nicht?

1. Der Salesfunnel funktioniert nicht, er muss optimiert werden
2. Der Salesfunnel muss erst erstellt und aktiviert werden
3. Das Online-Produkt muss noch fertig gestellt werden

Markiere fett (1, 2 und/oder 3) womit du dich in den nächsten Wochen auseinander setzen wirst, um ein profitables Online-Business auf die Beine zu stellen.

Schau deine Widerstände, Ängste und Ausreden an! Sei radikal ehrlich zu dir und notiere, warum du nicht längst die Ernte einfährst.

Liste alle Gründe auf, warum du dein Ziel bisher nicht erreicht hast bzw. glaubst, dass du es nicht erreichen wirst:

Mach dich dann an die Arbeit und transformiere deine negativen Glaubenssätze und Ängste mit der Detox-Your-Mind Methode!

Kannst du andere Ursachen dafür finden, warum du keine oder kaum Kunden für dein hochpreisiges VIP-Coaching aus den Käufern deines Online-Produkts generieren konntest?

Hast du sie nach ihrem Kauf mehrfach zum Strategie-Gespräch eingeladen? Oder hast du sie zu deinem (Automated) Webinar eingeladen, auf das die Einladung zum Gespräch folgt?

Notiere hier, was du verbessern musst:

Wann wirst du diese Ideen umsetzen?

Trage es in deinen Terminkalender ein.