



Workbook

Sales

Coding

DU VERKAUFST IMMER

Ob auf Instagram, mit deinem Partner oder wenn du neue Menschen kennenlernst: Du bist immer dabei dich zu verkaufen.

Die Weichen für wichtigste Verkaufsphase hast du mit deinem Community Aufbau und Framing gelegt.

Nun geht es darum, aus deinen Super Fans KundInnen zu machen!

PSYCHOLOGIE DES VERKAUFENS

Verkaufe niemals das Produkt! Immer nur das Resultat, Wie? Durch emotionale Verkaufspsychologie.

Wichtig:

- Fokus auf die Menschen, die in deiner Community schon sind!
- **Menschen kaufen von Menschen**
- Es bedarf **14 Touchpoints** bis jemand dir genug "vertraut" bevor sie/er kauft

--> Du wirst hier Wege kennenlernen, wie es durchaus schneller gehen kann!

SOCIAL SELLING DURCH EMOTIONALES STORY TELLING

Stories = fiktives Verkaufsgespräch - Antizipation & Lenken

VERKAUFSFORMELN

P: Pain Point

E Empathie

L: Lösung

A Angebot

4-6 Storie Slides

Pain Point: Kennst du das auch?

Nach ewigem Zögern hast du dich endlich mal überwunden, dein Angebot in deinen Stories rauszuhauen. Du hast vorm Posten 1000 mal drüber nachgedacht, es wieder zu löschen, du fasst dir ein Herz, es puckert wie wild, du veröffentlichst und dann passiert....rein gar nix?

Empathie: Lass mich raten: Du fühlst dich nun als komplette Versagerin, willst dich am liebsten auf den Boden werfen und dir Tiernamen geben? Oder schlimmer noch: Aufgeben und zurück in die Anstellung flüchten? Ich kenne das Gefühl so gut!

Lösung: Aber weißt du was? Das muss so nicht sein!

Angebot: Im 2-tägigen Workshop "Community & Sales Coding" erfährst du alles, was du brauchst, um die Kunst des Social Sellings wirklich zu meistern! Nie mehr Schweißausbrüche beim Verkaufen!

P-E-L-U FORMEL

Pain Point: *Kennst du das auch? Ist dir das auch schon mal passiert?*

Empathie: *Lass mich raten: Du fühlst dich (....)Ich kenne das Gefühl so gut!*

|

Lösung: *Aber weißt du was? Das muss so nicht sein!*

Angebot: *In meinem (Angebot) erfährst du wie....Du lernst wie....Du kannst endlich.....*

Sales Coding

S: STORY

T: TRANSFORMATION

E EINBINDEN

L: LÖSUNG

Story: Noch vor gerade mal 2 Jahren sah mein Leben so aus: ich sprang morgens aus dem Bett, wie ein Roboter, versorgte Sarah, zog sie schnell an, schnappte mir mein trockenes Toast und schiebte ein bockiges Kleinkind zur Kita. Mit starren Blick auf die Uhr hetzte ich zur Kita. Von der Kita zur überfüllten Bahn - zum Büro. Dann: erstmal ankommen, durchatmen, ekelhaften Kaffee aus fragwürdiger Maschine trinken. und....wieder dieser starre Blick auf die Uhr. Die Zeit, die vorher so rasendschnell verging, war nun wie stehengeblieben. Mittagessen mit Kollegen, Meetings. Tag ein, Tag aus. Meine Familie sah ich hauptsächlich Abends oder am Wochenende - als ich selbst totmüde war und eigentlich nur schlafen wollte.

Transformation: Bis ich eines Tages entschied, dass es so nicht weitergehen kann! Ich nahm mir eine Auszeit und nach langer Zeit fing ich an wieder ein Verbindung zu meiner inneren Stimme herzustellen. Mir war klar, dass ich so ein Leben nicht Leben wollte. Ich wollte ein erfülltes, lebendiges Leben - für mich und meine Familie. Und genau in dieser Zeit entstand die Female Growth Academy. Und seitdem lasse ich nicht mehr zu, dass andere mein Leben bestimmen. ich bin mehrfach 6stellig nach nur 6 Monaten Verkauf! Ich habe mir mein Onlinebusiness meiner Träume aufgebaut.

Einbinden: Und weißt du was? Das kannst du auch für dich und dein Leben erschaffen! DU musst nichts aushalten, dafür ist das Leben zu kurz!

Angebot: Und wie du dir auch dein Traum Business aufbaust zeige ich dir in der Female Business Academy!

Sales Coding

S: STORY

T: TRANSFORMATION

E EINBINDEN

L: LÖSUNG

Story: *Vor nicht allzu langer Zeit...Vor nicht mal XY Jahren...Ich erinnere mich noch so gut als...*

Transformation: *Bis ich eines Tages entschied...Bis dieser eine Moment alles verändert hat...*

Einbinden: *Und weißt du was? Das kannst du auch!*

Lösung: *In meinem (Angebot) erfährst du wie, du das erreichst*

ENTWEDER ODER FORMEL

Sntweder: Du kannst dich weiterhin fragen, warum deine Reichweite immer mehr einbricht, dir die dröfltausendste Podcast Folge zum Thema Reels anhören oder

Oder : Du hörst in dich hinein und siehst, welche Möglichkeiten, welche Abkürzungen & welche Zeitersparnisse du mit dem Workshop hast.

Wahl: Deine Entscheidung! Für mich ist beides ok. Ist es das denn auch für dich? Ich kann dir meine Hand reichen, nehmen musst du sie schon selbst.

Frage: Was hält dich zurück? Optional

LINK

ENTWEDER ODER FORMEL

Entweder: Du kannst dich entweder (schlechte Option)

Oder : Option B: Ergebnis bei Zusammenarbeit mit dir, Resultat ausführen. Nicht das Produkt!

Wahl: Deine Entscheidung! Für mich ist beides ok. Ist es das denn auch für dich? Ich kann dir meine Hand reichen, nehmen musst du sie schon selbst.

LINK

P-E-D-L FORMEL

Problem: Du verbringst täglich Stunden damit Instagram-Content zu erstellen, bekommst aber kaum Likes oder Reichweite?

Empathie: Womöglich bist du frustriert und deine Motivation ist im Keller.

Diskrediertung: Du hast vielleicht auch schon mal Contentvorlagen gekauft oder Ads geschalten, doch das hat nur noch mehr Geld, Energie und Zeit gekostet?

Lösung: Mit meinem Content-Paket gehören diese Sorgen der Vergangenheit an. Ich erstelle dir maßgeschneiderte Postings, die gezielt neue FollowerInnen anziehen und zu mehr Engagement führen. Investiere deine Zeit in wichtige Dinge in deinem Unternehmen, wie Umsatzsteigerung und KundInnenpflege. Kontaktiere mich am besten jetzt und überlasse mir deine Content-Strategie.

P-E-D-L FORMEL

Problem: *Situation schildern*

Empathie: *Dir geht es schlecht, du bist frustriert*

Diskreditung: Du hast schon X Kurse gemacht

Lösung: *Dein Angebot*

V-V-B-P FORMEL

Vorstellen: Stell dir vor, dein Baby schläft endlich länger als 2 Stunden durch und sowohl du als auch deine gesamte Familie haben wieder volle Energie.

Versprechen: Genau das kannst du haben! In meinem Baby-Schlafcoaching bringe ich deinem Baby absolut bedürfnisorientiert bei, wie es sicher und geborgen in den Schlaf findet und somit eine Routine zum Durchschlafen entwickelt.

Beweisen: Diese Methode hat bereits über 100 Familien wieder zu ruhigen Nächten und einem harmonischen Familienalltag geführt

Lösung: Wenn du es dir nicht weiter unnötig schwer machen möchtest, schreib mir eine DM und wir schaukeln das Kind schon! In meinem Programm erfährst du wie du dein Kind bedürfnisorientiert zum Schlafen bringst - Ohne schreien lassen!

V-V-B-P FORMEL

Vorstellen: *Stell dir vor....Wie würde es sich anfühlen wenn?*

Versprechen: *Genau das kannst du haben!*

Beweisen: *Diese Methode hat bereits über 100 KundInnen geholfen Bereits so vielen Menschen konnte ich helfen.*

Lösung: *Mit meiner Hilfe.... ganz ohne
Ggfl.s diskreditieren.*

KAUFZWEIFEL BESEITIGEN

Menschen haben Angst in puncto Geld die falsche Entscheidung zu treffen. Sie wollen Schmerz vermeiden. Dem kannst du entgegenwirken, indem du mögliche Kaufzweifel beseitigst.

Mögliche Kaufzweifel:

- Ich habe keine Zeit
- Ich bin noch nicht soweit
- Ich habe kein Geld

ICH HABE KEINE ZEIT

streng: *Ich weiß, du denkst dir "Ich habe keine Zeit mich damit zu beschäftigen" Aber frag dich mal, wieviel Zeit es dir zukünftig schenken wird, wenn du jetzt diesen Schritt für dich gehst.*

Soft: *Dieser Schritt-für-Schritt Anleitung gibt dir eine Abkürzung*

Soft: *Du erhältst lebenslangen Zugriff auf das Produkt und kannst ihn in deinem Tempo durchgehen.*

KAUFZWEIFEL BESEITIGEN

ICH BIN NOCH NICHT SOWEIT

- *Mein Angebot holt dich da ab, wo du gerade stehst.*
- *Dieses richtet sich zu 100% an XY. Du wirst von Anfang an an die Hand genommen.*

ICH HABE KEIN GELD

- *Ratenzahlung*
- *Frage dich einmal, was dieses Invest dir zurückgibt.*
- *Frage dich, was dieses Invest dir zukünftig an Geld spart - wieviele Fehler du durch dieses Invest vermeidest, die dich sonst bares geld kosten*
- *100 Euro sind 10 x Starbucks mit einem Croissant.*

KAUFZWEIFEL BESEITIGEN

DEINE KAUFZWEIFEL

DEINE ERWIDERUNGEN

KAUFZWEIFEL BESEITIGEN

OFFENE POWER FRAGEN

Offene Power Fragen aktivieren den Kaufimpuls und lösen den Kaufzweifel

- Was würde dieses Invest für dein Business bedeuten?
- Was hält dich zurück?
- Wo könntest du mit diesem Schritt heute in einem Jahr stehen?

CHECKLISTE SOCIAL SELLING

VERKAUFSFORMELN

TESTIMONIAL MARKETING

KAUFZWEIFEL

SPRICH IN DEINER SPRACHE

DMS SIND DER CONVERSIONPLACE