

# WORLD'S TOP



## STORYSELLING

by Olivia Grimaud



# Hey du Granate,

MACHE DICH BEREIT  
FÜR DEINEN  
STORYSELLING  
ERFOLG!



*Ich bin Olli, Mentorin für dein profitables Online Business. Seit mehr als 12 Jahren rocke ich die Social Media Welt und ver helfe Frauen sich ein Leben aufzubauen, mit dem sie finanziell und zeitlich frei sind.*

*Durch fundierte Instagram & Online Marketing Expertise habe ich bereits unzähligen Frauen zu ihrer einzigartigen Personen Marken und zu ihrem profitablen Online Business verholfen - Mit glasklarer Strategie, Fokus & Leidenschaft.*

*You can have it all!*

# Storyselling

## WAS IST STORYSELLING VS. STORYTELLING?

### **Storytelling:**

- Erzählen von Geschichten um Emotionen und Verbindungen zu schaffen
- Nutzung von Stories, um Produkte/Dienstleistungen im Kontext zu präsentieren
- Ziel: Zuschauer auf eine emotionale Reise mitnehmen und Markentreue aufbauen

### **Storytelling ist ähnlich zu verstehen wie Soft Sales:**

- Subtile Verkaufstechnik, integriert in Geschichten und Content
- Geringer Druck auf Zuschauer; eher implizite Handlungsaufforderungen
- Ziel: Langfristige Kundenbeziehung durch Vertrauen und Sympathie fördern

---

---

---

# Storyselling

## WAS IST STORYSELLING VS. STORYTELLING?

### Was ist Storyselling?

- Storyselling ist das geschickte Weben deiner Verkaufsbotschaft in eine fesselnde Geschichte. Es bringt deine **Produkte zum Leben** und schafft eine Welt, in der deine Kunden die Hauptrolle spielen.
- Ziel: Deine Kunden sollen nicht einfach nur kaufen; sie sollen sich **emotional gebunden fühlen**, begeistert sein und Teil der von dir erzählten Welt werden.



### Warum Storyselling?

- **Emotionale Bindung:** Menschen lieben Geschichten. Wenn wir uns in einer Story wiederfinden, werden wir emotional berührt und bleiben engagiert.
- **Bessere Erinnerung:** Geschichten bleiben im Gedächtnis haften. Wenn deine Produkte in einer Story verpackt sind, denkt dein Kunde auch später noch an sie.
- **Differenzierung:** In einer Welt voller harter Verkaufsstrategien hilft dir Storyselling, aus der Masse herauszustechen und deine Einzigartigkeit zu betonen.

# Storyselling

## DIE GRÖSSTEN STORYFEHLER



Instagram Stories sind dein bester Marketing-Mitarbeiter und Umsatzmacher aber auch hier heißt es: Vorsicht vor Fettnäpfchen!

## Inhaltliche DON'TS

**Zusammenhanglose Story-Slides:** Wir wollen den roten Faden, nicht das Chaos-Knäuel. Sorge für eine logische Abfolge in deinen Stories, damit deine Follower die Geschichte mühelos verfolgen können.

**Kein definiertes Ziel:** Was willst du erreichen? Brand Awareness, Kundenbindung oder Verkäufe ankurbeln? Klarheit ist King – ohne Ziel kein Treffer.

**Hinter Wissen verstecken:** Teile gerne dein Expertenwissen, aber übertreibe es nicht. Wenn jede Story eine Vorlesung ist, lahmt das Interesse.

**Zu viel Privates:** Eine persönliche Note? Ja, bitte! Dein komplettes Privatleben? Eher nicht. Finde die Balance und bleibe professionell.

## Fachliche DON'TS

**Zu viel oder zu wenig Text:** Eine Flut an Buchstaben? Turn-off. Zu knauserig mit Infos? Frustration. Halte den Text prägnant und zielgerichtet.

**Zu viele Slides:** Halte es kurz und knackig. Ziel sind 6-8 Slides pro Tag, um die Story spannend zu halten. In Verkaufsphasen kannst du bis zu 15 Slides gehen – aber nur, wenn die Content-Qualität stimmt.

**Fehlende visuelle Abwechslung:** Deine Story ist kein Eintopf. Mixe Fotos, Videos, Boomerangs und nutze Features wie Sticker oder Umfragen, um für Leben in der Bude zu sorgen.



# Storyselling

## DIE GRÖSSTEN STORYFEHLER

### Wie du es besser machst – Story Checkliste



**Setze ein klares Ziel für jede Story:** Notiere, was du erreichen möchtest und behalte dieses Ziel beim Erstellen deiner Story im Blick.



**Erstelle einen Story-Flow:** Skizziere vorab die Struktur deiner Story. So vermeidest du abrupte Themenwechsel und hältst deine Follower bei der Stange.



**Digitales Charisma:** 70% Macht, Experten-Wissen, Autorität  
30 % Nähe, private Einblicke (du entscheidest, welche du teilen möchtest!)



**Trenne Berufliches von Privatem:** Reflektiere, welche privaten Einblicke deinem Branding dienlich sind, und setze sie gezielt ein.



**Plane deine Story-Menge:** Halte einen Redaktionsplan bereit und entscheide weise, wann mehr Content nötig ist und wann weniger mehr ist.



**Varianz ist Trumpf:** Experimentiere mit verschiedenen Content-Formen und nutze die kreativen Tools, die Instagram bietet, um deine Stories lebendig zu gestalten.



**Eine Story ist  
ein Geschenk,  
das bleibt**



# Storyselling

## PERSONAL BRAND IDENTITY

Als Coach auf Instagram ist es entscheidend, dass du eine professionelle **Personal Brand Identity** etablierst – ein Bild von dir, das sorgfältig geformt ist, um genau zu kommunizieren, wer du bist und was du anbietest.

Diese Identität muss authentisch sein, aber sie wird **nicht** unbedingt **alles über deine private Persönlichkeit preisgeben**.

**Dein Ziel ist es, bewusst zu entscheiden, wie du wahrgenommen werden möchtest und welche Aspekte deines wahren Selbst du teilst.**

## Unterschied zwischen Personal Brand und privater Persönlichkeit

**Grenzen setzen:** Nicht alles, was privat ist, gehört auch zu deiner Markenidentität. Definiere klare Grenzen für das, was du öffentlich teilst.

**Bewusste Konstruktion:** Während deine Privatpersönlichkeit multifaceted und von persönlichen Beziehungen geformt ist, ist deine Personal Brand eine Entscheidung dessen, was in deinem Coaching-Business und deiner Markenbildung relevant ist.



# Storyselling

## AUFGABE

1. Notiere **5 - 10 Begriffe, für die du als als Brand** wahrgenommen werden möchtest.

Beispiel: Souverän, kompetent, lösungsorientiert usw. ..

---

---

---

---

---

---

# Storytelling like a Queen

FollowerInnen werden zu Fans und Kundinnen, wenn sie eine Verbindung zu dir und deiner Personal Brand aufbauen. Dies geschieht, wenn du bei ihnen Emotionen hervorrufst. Das geht durch strategisches Storytelling.

## DEINE BRAND STORY

Wie ist dein Unternehmen entstanden? Hole deine Community immer wieder darin ab, wie dein Weg bis hier war.

## TRANSFORMATIONS GESCHICHTE/ HELDINNEN GESCHICHTE AUFBAU

1. **ProtagonistIn/Heldin:** Das bist du. Wo stehst du zu diesem Zeitpunkt?

---

2. **A dream is born:** Wohin willst du und warum?

---

3. **Dein Weg:** Welche Hürden /Ereignisse begegnen dir auf deinem Weg?

---

4. **Ziel:** You made it! Du hast alle Probleme gelöst und bist angekommen. Wie fühlt sich das für dich an?

---

# Storyselling

## WICHTIG

Um deine Außenwahrnehmung genau auf diese Begriffe zu lenken, **ist es deine Aufgabe, dich selbst immer wieder mit diesen Begriffen in einen passenden Kontext zu labeln.**

Dann könntest du zum Beispiel eine Brand Story machen, in der du darüber sprichst, wie du eine **komplexe Herausforderung** gemeistert hast. Dabei nutzt du ganz **bewusst** das Wort aus deiner Liste, um diese Außenwahrnehmung in den Köpfen deiner Community zu verankern.

## NOTIZEN

---

---

# Storyselling

## 4 ERFOLGSFAKTOREN DER VERKAUFSPSYCHOLOGIE

### 1. Verlustaversion nutzen

Keiner will das Gefühl haben, etwas zu verpassen. Doch genau hier kannst du ansetzen, um deine Geschichte unwiderstehlich zu machen.

**In Storytelling:** Teile exklusive Geheimtipps oder gewähre einen Blick hinter die Kulissen. Dieses Insider-Wissen schafft das Gefühl, zu einem ausgewählten Kreis zu gehören.

**Im Storyselling:** Spiele mit einer Warteliste oder limitierten Angeboten, um den Eindruck zu vermitteln, dass schnelles Handeln erforderlich ist, um dabei zu sein.



# Storyselling

## 4 ERFOLGSFAKTOREN DER VERKAUFSPSYCHOLOGIE

### 2. Social Proof gezielt einsetzen:

Testimonials sind Gold wert. Sie zeigen, dass deine Methoden wirken – und das am besten messbar und greifbar.

**In Stories:** Statt mehrere Testimonials zu überladen, fokussiere dich auf ein starkes pro Slide. Das lässt jedes einzelne Testimonial glänzen und wirkt überzeugender.

**Konkrete Ergebnisse:** Präsentiere messbare Erfolge, z.B. "100% mehr Umsatz in nur 6 Monaten", anstelle von "Fühl mich viel besser durch das Coaching".

**Eigene Kommentierung:** Verleihe den Testimonials deine eigene Stimme, indem du kommentierst, was das Ergebnis über deine Methoden aussagt – z.B. "Stolz, wieder jemanden umsetzungsstark gemacht zu haben!"



2

## 4 ERFOLGSFAKTOREN DER VERKAUFSPSYCHOLOGIE

### 3. Außenwahrgenommene Kompetenz:

Dein Auftreten auf dem Bildschirm kommuniziert direkt deine Expertise. Nutze jedes visuelle Detail, um Professionalität und Vertrauenswürdigkeit auszustrahlen.

**Volle Bildschirmnutzung:** Nutze den Platz auf dem 16:9 Bildschirm voll aus und zeige Präsenz durch deine Mimik, Gestik und deine Stimme.

**Signatur Look:** Kleidung kann dein Markenzeichen werden. Ob dein geschäftliches Karo-Hemd oder das kreative Accessoire – es sollte deinen Stil widerspiegeln.

**Requisiten:** Bücher im Hintergrund, Auszeichnungen, oder Notizblätter – alles, was Fachwissen suggeriert, unterstützt die Wahrnehmung deiner Kompetenz.



# Storyselling

## 4 ERFOLGSFAKTOREN DER VERKAUFSPSYCHOLOGIE

### 4. Sympathie erhöhen durch Relatability

Menschen kaufen von Menschen, die sie mögen und mit denen sie sich identifizieren können.

**Gemeinsame Interessen:** Teile Einblicke in deine Hobbies oder Interessen, die dich menschlicher und nahbarer machen.

**Transparent kommunizieren:** Zeige auch mal, wie du Herausforderungen meisterst. Authentizität schafft Verbindung und Sympathie.

**-Humor:** Lass Humor in deine Beiträge einfließen, wenn es zu dir passt. Ein Lachen kann die Tür zu Herzen und Portemonnaies öffnen.

Setze diese psychologischen Trümpfe geschickt und authentisch in deinen Instagram Stories ein, um deine Verkaufszahlen zu boosten und eine loyale Followerschaft aufzubauen.!



4



# STORYSELLING DURCH EMOTIONALES STORYTELLING

Stories = fiktives Verkaufsgespräch - Antizipation & Lenken

## VERKAUFSFORMELN

**P: Pain Point**

**E Empathie**

**L: Lösung**

**A Angebot**

## 4-6 Storie Slides

Slide 1: Problem aufzeigen

"Hey! Gibt's hier Leute, die genug davon haben, dass ihre Produkte im digitalen Nirwana verstauben? 😞 Verkaufen kann sich anfühlen wie ein Kampf gegen Windmühlen, oder?"

Slide 2: Empathie zeigen

"Ich weiß genau, wie du dich fühlst. Diese ständige Frage ‚Mache ich das richtig?‘ und das Gefühl, dass niemand zuhört. Bin ich da richtig? 😞"

Slide 3: Empathie

"Du steckst Herzblut in deine Produkte und bäm – kaum Resonanz. Das fühlt sich so an, als würde niemand den Wert erkennen, den du zu bieten hast. Frust pur!  
#RealTalk"

Slide 4: Lösung einführen

"Aber hey, ich hab was für dich: Storyselling Workshop gibt dir die besten Strategien 🧨 Mit den richtigen Tipps & Tricks zündet dein Story-Verkauf durch wie ein Feuerwerk!"

Slide 5: Aktion (Call to Action)

"Das ist deine Chance – schnapp dir deinen Platz! Swipe hoch, melde dich an und lass uns gemeinsam deine Verkaufszahlen rocken! 🙌💰"

# CLIFFHANGER

## **Slide 1: Der Cliffhanger**

Wow, halt dich fest – mir ist etwas WAHNSINNIG Aufregendes passiert! 🎉 Willst du die Story hören?"

## **Slide 2: Spannung aufbauen**

"Ist das ein 'Ja'? Cool, aber eins nach dem anderen... kennst du das Gefühl, wenn du einfach nicht verkaufen kannst?"

## **Slide 3: Angebots-Teaser**

"Stell dir vor, du hättest eine Geheimwaffe, die deine Verkaufszahlen durch die Decke schießen lässt. Interessiert?"

## **Slide 4: Produktdetails enthüllen**

"Mit dem 'Sales Bootcamp' haben schon über 200 Verkäuferinnen und Verkäufer ihre Umsätze verdoppelt – wollen wir wetten, dass du der/die Nächste bist?"

## **\*Slide 5: Handlungsaufforderung**

"Bereit, deine Verkaufsskills aufs nächste Level zu bringen? Swipe up und sei Teil des 'Sales Bootcamp'!"

## **Slide 6: Persönlicher Erfolg**

"Jetzt aber zurück zu meiner Story: Ich habe es geschafft, mein Umsatzziel für dieses Quartal nicht nur zu erreichen, sondern zu sprengen! 🌟"

## **Slide 7: Verbindung zur Lösung**

"Und ratet mal, welches Geheimnis hinter meinem Erfolg steckt? Genau, die Strategien aus dem 'Sales Bootcamp'! Dort habe ich gelernt, wie's geht."

## **Slide 8: Einladung zum Dialog**

"Hab ich jetzt deine Aufmerksamkeit? Was sind deine Verkaufsherausforderungen? Dann nimm am 'Sales Bootcamp' teil und lass uns das zusammen rocken!"

# CLIFFHANGER

## Slide 1: Atemberaubende News!

Leute, es ist hammermäßig was passiert... 🤖 Wollen wir teilen? Y/N?

## Slide 2: Kurzer Pitstop

"Halt! Check das mal kurz: Ever heard of [Produkt/Dienstleistung]? 🌟"

## Slide 3: Der Nutzen? Richtig stark!

"[Dein Produkt] ist dein Siegerticket. 🎫 Vorstellung gefällig?"

## Slide 4: Ergebnisse, die sprechen!

"So viele haben's schon gefeiert: [Erfolg der Kunden]! 🙌 Bist du der/die Nächste?"

## Slide 5: Deine Revolution wartet

"Bereit für den Thron? Swipe und regiere [dein Fachbereich]! 👑"

## Slide 6: Enthüllungs-Alarm!

"Und Tadaa – deswegen flippe ich aus: [Persönlicher Erfolg] erreicht! 🌟"

## Slide 7: Nicht ohne meinen Trick

"Das Zaubermittel? Ganz einfach: [Dein Produkt/Service]! 🎩🌟"

## Slide 8: Dialogue Time!

"Schreib mir! Ist [dein Angebot] was für dich? Oder willst mehr Snacks? 📧"

# THE LIVING PROOF

## **Slide 1: Das Früher-Erlebnis**

"Erinnerst du dich, wie es war, als Verkaufen sich anfühlte wie Zähneziehen ohne Betäubung? Das war mein FRÜHER..."

## **Slide 2: Gegensatz aufzeigen**

"Ein Blick zurück: Leere Inbox, frustrierende Nullrunden und das Echo meiner eigenen Verkaufsversuche hallten in meinem Kopf."

## **Slide 3: Wendepunkt einführen**

"Aber dann kam's... Der Game-Changer, der nicht nur mein Business, sondern mein ganzen Mindset umgekrempelt hat."

## **Slide 4: Das Heute-Erlebnis**

"Und jetzt? Mein Posteingang quillt über mit Anfragen und ich feiere Verkaufsabschlüsse beim Kaffee am Morgen. DAS ist mein HEUTE."

## **Slide 5: Beweise teilen**

"Die Beweise? Hier sind sie: Screenshots von Verkaufszahlen, Glücksbotschaften von Kunden und ein vollgepackter Terminkalender!"

## **Slide 6: Persönliche Entwicklung**

"Das Beste: Ich bin nicht mehr die Person, die ich früher war. Selbstsicher, entspannt, ERFOLGREICH. Transformation pur!"

## **Slide 7: Lösung vorstellen**

"Wie ich das gemacht habe? Mit Verkaufsformeln."

## **Slide 8: Call to Action\***

"Willst du auch dein 'Früher' hinter dir lassen und ein krasses 'Heute' erleben? Schnapp dir den Kurs und werde zum Living Proof deines eigenen Erfolgs!"

# THE LIVING PROOF

## 1. Einführung "Früher"

"Früher: [Deine eigenen früheren Herausforderungen im Verkauf] – so frustrierend!"

## 2. Gegensatz aufzeigen

"Tiefpunkt: [Ein spezifisches Ereignis oder Gefühl, das deinen früheren Kampf repräsentiert]."

## 3. Wendepunkt

"Wendepunkt: Die Entdeckung von [eine Methode/Werkzeug/Kurs], die alles änderte."

## 4. Ergebnis "Heute"

"Heute: [Aktueller positiver Zustand oder Erfolg], was für ein Unterschied!"

## 5. Beweise und Erfolge teilen

"Beweise: [Konkrete Beispiele, die deinen Erfolg illustrieren]."

## 6. Persönliche Veränderung

"Entwicklung: Von [früheres Selbstbild] zu [heutiges Selbstbild]."

## 7. Lösung präsentieren

"Das hat's gebracht: [Dein Produkt/Dienstleistung/Kurs], der mir zum Durchbruch verhalf."

## 8. Call to Action

"Mach's wie ich: [Was der Follower tun soll – Klick etc.], um dein 'Heute' zu verwandeln!"









# Storyselling

## KÜNSTLICHE INTELLIGENZ ALS KREATIVEN SCHUBS

Künstliche Intelligenz wie Neuroflash können dir dabei helfen, Texte zu verfassen und kreative Anstöße zu geben.

Die Qualität der **“ausgespukten Texte”** bestimmen sich anhand der Qualität der eingegeben Aufgabe an das KI-Tool.

Darum findest du hier 3 Textvorlagen, die du nutzen kannst, um KI-Tools für starke Headlines zu nutzen.

NEUROFLASH: <https://app.neuro-flash.com/aiWriter>

**Nutze diese Textvorlagen, um starke Headlines zu schreiben:**

### **Vorschlag 1:**

*Verfasse mir eine starke Headline, in Du-Form, mit Power-Wörtern. Es geht darum wie (Ziel einfügen) und (Zeit oder Methoden einfügen). Bitte die Schlüsselwörter (hier Schlüsselwörter einfügen) am Textanfang.*

### **Vorschlag 2:**

*Ermittle 10 Herausforderungen/Ziele/Glaubenssätze meiner Kundin. Ich bin (Branche, Nische, Position einfügen)*

### **Vorschlag 3:**

*Verfasse mir aus folgender Textidee 6-8 Storyslides mit starker Hook und maximal 2 Sätze pro Slide. Verfasse aus meiner Sicht, ich bin (Position einfügen) und meine Kundin ist (Zielgruppe einfügen)*

# STORYSELLING

## TIPPS FÜR EIN PERFEKTES KI-ERGEBNIS

Nach dem die KI dir den Vorschlagstext gemacht hat, **verfeinere** das Ergebnis solange, bis es sich für dich richtig anfühlt. Nutze hierfür **folgende Anweisungen für die KI**.

Beispiel

“Bitte lockerere Spache”

“Nutze eine Statistik “

“Mach einen Vergleich”

Allgemein empfehle ich immer, die KI 20-50 Vorschläge zu verfassen, damit deine eigene Schreib kreativität angekurbelt wird.

## NOTIZEN

---

---

---

---

**YES, YOU MADE IT!**

**Now let's create an Empire!**

