



Tag 4



KLARHEIT

WERDE DIR DARÜBER KLAR WAS DU VERKAUFST UND WAS ES KOSTET

Wenn DU nicht sagen kannst was du anbietest, wer dann? Wenn du nicht klar kommunizieren kannst, wie deine Produkte aussehen, wie soll ein Kunde bei dir kaufen wollen?

Kannst du in 1-2 Sätzen sagen, was dein Institut exakt anbietet, so dass jeder sofort weiß, was du machst? Nein? Dann hier ein Vorschlag.

Meine Firma (Name deines Studios)

bietet für (deine Zielgruppe),

die (Probleme)

um / dabei (Nutzenversprechen, Ergebnis).

Optional: Und das ohne (Bedenken/Angst).

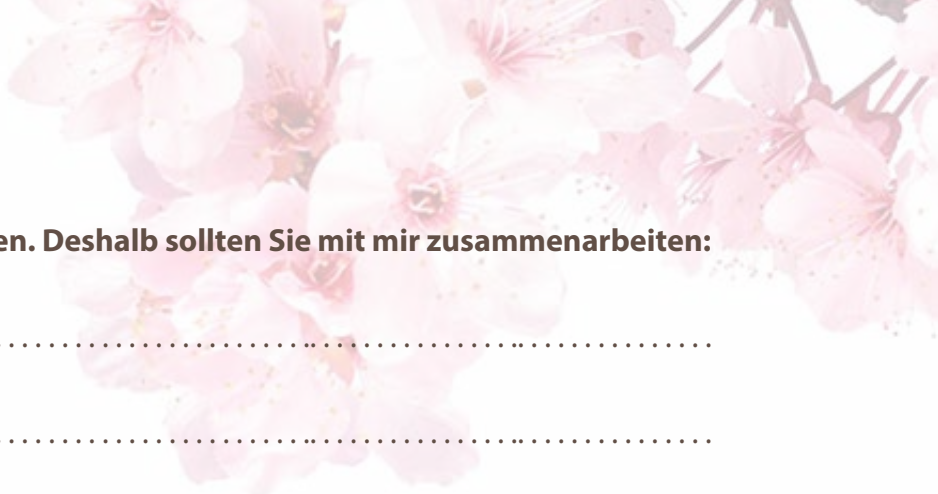
Beispiel 1: "beauty4success bietet für Kosmetikerinnen und Spas, die sich mehr Umsatz und Kunden wünschen einfache Lösungskonzepte, um sich ein erfolgreiches und wirtschaftlich gesundes Unternehmen selbst Schritt für Schritt aufzubauen."

"Und das für extrem kleines Marketingbudget."

Beispiel 2: "Luxury Beauty in Düsseldorf bietet für junge Frauen, die sich mit Akne und schlechter Haut herumschlagen eine XY Behandlung an, die die Haut rein und glatt aussehen lässt." -> "Und das ganz sanft ohne Schmerzen."

So einen Satz solltest du auch drauf haben. Du kannst ihn bei jedem Netzwerktreffen oder in einer Vorstellungsrunde verwenden.





7 Gründe, die für mich sprechen. Deshalb sollten Sie mit mir zusammenarbeiten:

- 1.
- 2.
- 3.
- 4.
- 5.
- 6.
- 7.

Das gleiche gilt für Preise. Wenn ich frage, was eine Dienstleistung oder ein Produkt kostet, erwartete ich eine klare Antwort. Doch das Gegenteil passiert. Es wird oft gestammelt und herumgedruckt. Das ist nicht professionell. Sage ganz klar welche Angebot was kosten. z. B. "Augenbrauen mit Härchenzeichnung beinhaltet 3 Termine und kostet 440 Euro. Darin ist ... enthalten." Punkt.

Hör auf herumzueiern. Gib Deinem Produkt einen Namen (den dein Kunde versteht) und einen fixen Preis.

Produkt 1:

.....

Nutzen:

.....

Preis:

.....

.....

Preis:

.....

Produkt 3:

.....

Nutzen:

.....

Preis:

.....

Produkt 4:

.....

Nutzen:

.....

Preis:

.....

Mit folgender Aufgabe beginne ich noch heute:

.....

.....

SO KAUFT DEIN KUNDE:

1. Erkennen (Sichtbarkeit / Wiedererkennung)
2. Verstehen (Klarheit)
3. Vertrauen (Glaubwürdigkeit)
4. Identifizieren (emotional, Vorteile müssen klar sein, Design)
5. Memorisieren (Bilder, Videos liefern Beweise)
6. Kaufen (muss einfach sein, Orientierung geben)
7. Dazugehören (Community, Erlebnis...)
8. Empfehlen (Dank, Anerkennung ...)