



So macht Werbung Spaß! Hier ist die neue Form des Marketings: authentisch und ehrlich.

Sie macht dich einzigartig und deine Kunden zu begeisterten Fans.

Du kennst das: du möchtest endlich tun was du gerne tust. Mit deiner wahren Leidenschaft Geld verdienen. Unabhängig sein und frei. Den Menschen etwas Gutes tun.

Deshalb hast du dich als Coach, Beraterin oder xxx selbstständig gemacht.

Gratuliere! Willkommen im Club!

Nun hörst du überall: du musst 1. den Bedarf deiner Kunden kennen und ihn erfüllen (product) zu einem 2. angemessenen Preis (price). Du musst eine Nische finden (vor allem online) und 3. dein Angebot bewerben (promotion) und zwar auf 4. Plätzen (places) wo deine Kunden dich finden. Denn wenn dich niemand kennt kannst du auch nix verkaufen.

Dies sind die Grundzüge des „normalen“ Marketings: product, price, promotion, places.

Gut denkst du. Wat mut dat mut.

Also warst du ziemlich fleißig: du hast ein Angebot erstellt, die Preise endlich festgelegt, eine Webseite online gestellt. Sogar einen Newsletter-Eintrag erstellt und eine wohlklingende Über-Mich-Seite. Du hast brav alles getan was Experten dir raten.

Großartig! Ich ziehe meinen Hut! Chapeau!

Ich weiß – das war ganz schön viel Arbeit. Viel mehr als du je gedacht hast. Plötzlich bist du nicht mehr nur Coach, nun bist du auch noch Fachfrau in Wordpress, im Texten, im Design und kennst sogar schon einige kleine HTML-Befehle.

Oftmals Dinge aus der Kategorie: **Was ich nie wissen wollte.**

Doch du machst sie. Manchmal zähneknirschend und fluchend, aber was soll's. Dir leuchtet schon ein dass die Kunden dir nicht von allein die Bude einrennen werden.

Also lernst du und bildest dich weiter, buchst Kurse und Coachings damit du endlich deinem Ziel näher kommst:

Mit deiner Leidenschaft Geld verdienen.

Dein Hirn raucht, gelegentlich liegen deine Nerven blank. Puh – ganz schön viel Arbeit der ganze Kram.

Aber wenn's hilft...

Jetzt hast du endlich alles soweit fertig. Na gut, noch nicht ganz perfekt, aber immerhin! Ein kleines bisschen stolz bist du schon auf dich. Was du alles kannst!

Nun denkst du: **Gut! Aber wo bleiben denn nun die Kunden?** Wieso kommt denn keiner und bucht mich? Warum kauft keiner mein sensationelles Produkt?

Tja -

das kann mehrere Gründe haben:

- deine Webseite ist zwar ganz hübsch, aber deine Leser wissen nicht sofort was du genau anbietest und was für sie „drin ist“.
- dein Angebot ist unklar oder erfüllt nicht den wahren Bedarf deiner Kunden.
- du sprichst nicht die Sprache deiner Traumkundin (in Wahrheit kennst du die gute Frau gar nicht).
- deine Preise sind zu hoch/zu niedrig. Deinen potentiellen Kunden ist nicht klar warum sie Summe X bezahlen sollten. Wieso du das wert bist.
- deine Leser finden sich auf deiner Seite nicht zurecht. Sie klicken nicht dort wo sie sollten: Auf dein Angebot und auf KAUFEN.

Ein häufiger Grund warum du nicht den Erfolg hast mit deinem Business den du dir wünschst:

Du hasst Werbung!

Du hasst es dich anzubieten, dich zu verkaufen. Für dich zu werben widerstrebt dir. Viel schöner wäre es doch wenn die Kunden ganz von selbst zu dir kommen, oder?

Mit der Einstellung bist du nicht allein. Die meisten selbstständigen Frauen nehmen spätestens beim Thema Werbung Reißaus. Brrrrr...

Du denkst: Mannmannmann, ich hab doch nun wahrlich genug gerödelt und Geld ausgegeben. Wann kann ich denn endlich das tun was ich wirklich tun will: meine Kunden glücklich machen?

Jetzt soll ich auch noch die Werbetrommel rühren? Auch das noch!

Natürlich gibt es auch hier wieder jede Menge gut gemeinter Ratschläge um dich und dein Angebot bekannter zu machen: Gastartikel schreiben, Kommentieren auf anderen Blogs, dich in Foren zeigen, eine Blogparade starten, Werbung schalten und und und.

Puuuhhhh!

Dazu hast du null Bock?

Kann ich gut verstehen. Ich auch nicht.

Deshalb hab ich recherchiert, studiert, gelesen, gemacht und getan um eine angenehmere Form des Marketings zu finden.

Eine die uns Frauen Spaß macht, vor der wir nicht schreiend wegrennen oder uns verschanzen.

Eine Art Marketing, die sich gut anfühlt. Authentisch. Nicht schleimig und aufdringlich, sondern leicht und fluffig.

Und halt dich fest: **Es gibt sie!**

Ich nenne sie:

Marketing mit Gefühl

Die Amis bezeichnen es auch als „authentic“ oder „compassionate“ Marketing.

Authentisches oder mitfühlendes Marketing.

Im Marketing mit Gefühl geht es darum dich auf einer Herzebene mit deiner Traumkundin zu verbinden.

Es geht um Ehrlichkeit, Offenheit und Authentizität. Es geht darum dich, deine Geschichte und deine Mission klar zum Ausdruck zu bringen. Dazu brauchst du Klarheit in deinem WARUM, deiner Message, deiner Vision und deinen Werten.

Es geht darum dich zu zeigen, zu sagen was du denkst und wofür du stehst. Was bei dir einzigartig und besonders ist. Warum deine Kunden ausgerechnet bei dir kaufen sollen.

Es geht darum deine Message in die Welt zu bringen um damit die Kunden anzuziehen mit denen du am liebsten arbeiten möchtest und die bereit sind deine Preise zu zahlen.

Dazu musst du deine Traumkundin kennen lernen, erspüren wer sie ist, was sie will, was sie quält und wie sie denkt. Damit du ihre Sprache sprechen kannst. Damit sie dich versteht und dir vertraut. Sich mit dir verbindet. Beginnt ein Fan zu werden. Und bei dir kauft.

Letztlich geht es darum:

**Bring deine Fähigkeiten, Leidenschaften
und deine Einzigartigkeit etwas zu tun**

**zusammen mit den Bedürfnissen,
Wünschen und Sorgen deiner
Traumkundin**

**und sprich sie so an dass sie dich versteht
und dir vertraut.**

Wozu soll das gut sein?

Die Menschen sind misstrauisch geworden. Ihnen wurde viel versprochen, aber nichts gehalten, sie wurden enttäuscht, verletzt, verarscht. Deshalb glauben sie längst nicht mehr alles was auf sie einprasselt. Schon gar nicht im Internet.

Schließlich kannst du ihnen viel erzählen: dass du die Lösung für ihr Problem hast, dass du die Beste auf deinem Gebiet bist, dass sich die Investition auf jeden Fall lohnen wird.

Eine solide Produktplatzierung, ein verlockendes Angebot und eine schicke Webseite sind heutzutage nicht mehr ausreichend um deine Kunden in Scharen herbeiziehen zu lassen.

Damit sie dir vertrauen und bei dir kaufen braucht es mehr.

Es braucht: Ehrlichkeit und Einzigartigkeit. Deine Energie muss rüberkommen. DU musst rüberkommen.

Aber Ines - ist das nicht auch wieder richtig viel Arbeit?

Stimmt. Ich hab eine gute und eine schlechte Nachricht für dich.

Welche zuerst? Okay, hier die schlechte:

Marketing mit Gefühl erfordert viel (Selbster-)forschung. Du musst tief in dich und deine Traumkundin gehen um herauszufinden:

Wer bin ich? Was will ich? Warum? Wie?

UND

Wer ist meine Traumkundin? Was will sie? Was sucht sie? Was ist ihr Problem?
Warum? Wie will sie es gelöst bekommen? Was ist ihr das wert?

Fragen über Fragen. Nicht selten Fragen bei denen dir nicht sofort die Antwort offenbart wird, sondern über die du länger nachsinnieren musst. Bis du den Kern gefunden hast.

Aber dann!

Achtung! Jetzt kommt die gute Nachricht:

Ich versichere dir, dass dir diese Form des Marketings unglaublich viel für dich und dein Business bringen wird.

Sobald du anfängst klar zu kommunizieren was du tust, was dich einzigartig macht und warum Menschen bei dir kaufen sollen fluppt das Ding.

Außerdem:

- Du lernst dich selbst besser kennen und schaffst es endlich deine Einzigartigkeit zu finden und in die Welt zu bringen. Das fühlt sich toll an. So richtig, so kribbelig, so – wunderbar!
- Du weißt wieder WARUM du all das machst.
- Du bringst endlich deine Talente und Ideen unter einen Hut und verzettelst dich nicht mehr.
- Das Schreiben und Texten fällt dir um ein Vielfaches leichter. Vor allem weil deine Worte tatsächlich wahrgenommen, gelesen und geliked werden.
- Dein Angebot wird klar. Deine Preise fühlen sich gut an. Deine Seite entspricht ganz dir.
- Deine Kunden verstehen was du machst, wer du bist und was du für sie hast. Es ist einfach bei dir einzukaufen.

Und dann: Kommen endlich die Kunden zu dir die du dir immer gewünscht hast. Die dich bereichern, inspirieren, dein Herz tanzen lassen.

Das ist sooooo wunderschön!

Im Marketing mit Gefühl ist es plötzlich nicht mehr nervig und anstrengend dich zu vermarkten, nein, auf einmal flutscht es.

Du findest die richtigen Worte und spürst das Brennen wieder. Es strömt aus dir heraus. Klar und einfach.

Du findest dein Angebot nicht mehr nur ganz gut, sondern es begeistert dich. Weil du etwas so Einzigartiges kreiert hast was sonst niemand hat.

Plötzlich ist dein Business komplett von dir durchdrungen. Von all dem was dich wirklich ausmacht.

Und das spüren die Leute.

Deine Leser spüren dein Verlangen, deine Energie, dein Können. Sie merken dass du sie verstehst und mit ihnen fühlst. Dass du ihnen nicht irgendwas verkaufen willst, sondern dass dein Herz für sie schlägt.

Dann kommen sie nicht mehr an dir vorbei. Sie werden aufmerksam, interessiert, neugierig, fangen an mehr zu wollen und verbinden sich so immer mehr mit dir und deinem Business.

Und dann - geht's ab!

Klingt das großartig? Ist das nicht das wie wir wirklich unser Business gestalten wollen?

Bist du eine von uns die endlich ihre Message in die Welt bringen will? Die zeigen will was sie hat, kann und weiß

und damit vielen Menschen Glück und Freude schenkt?

Die mit ihrer Leidenschaft Geld verdient?

Ja? Oh – toll! Ich freu mich.

In meinen Coachings treffe ich so viele wunderbare, kluge, weise, großartige Frauen die darauf warten richtig durchzustarten.

Die endlich Klarheit und Struktur brauchen wie es in ihrem Business weitergehen soll. Was sie denn nun genau anbieten. Zu welchem Preis. Wie sie mehr Kunden erreichen, mehr Umsatz machen können.

Unter uns Frauen gibt es eine Menge Unsicherheiten:

- Wir können noch nicht ganz glauben dass wir wirklich all das verdienen. Das wir gut genug sind dafür. Dass das funktionieren kann.
- Oder wir sind eigentlich sehr schüchtern und introvertiert. Wir wollen nicht überlebensgroß auf unserer Webseite prangen. Wir wollen es uns lieber auf der Couch gemütlich machen und warten dass der Erfolg anklopft.
- Wir denken: Was werden die anderen denken wenn wir uns plötzlich so groß machen? Wir haben Angst vor unserer eigenen Kraft und Stärke und bleiben lieber klein und unauffällig.
- Bestimmte Teile von uns von denen wir fürchten dass andere sie merkwürdig, schräg, zu viel finden, halten wir zurück. Wir vermitteln lieber ein solides Bild.
- Andere haben Angst dass wir uns verändern und groß werden. Dass wir nun völlig durchdrehen. Anstatt nem soliden Job nun auch noch solche Spirenzchen. „Ist die nun völlig übergeschnappt?“ „Jetzt ist sie entgültig größenwahnsinnig!“
- Um dem großen Durchbruch vorzubeugen beschäftigen wir uns lieber nochmal mit einem neuen Header, drehen ein bisschen an den Farben rum und schreiben die Über-Mich-Seite neu.
- Oder unsere Freunde haben auf einmal große Probleme. Für die müssen wir jetzt da sein. Rund um die Uhr. Wir hören uns lieber stundenlang die traurigsten Dinge, Schmerz und Verzweiflung an anstatt uns um unseren eigenen Kram zu kümmern.

Es gibt 1000 Dinge die uns davon abhalten durchzustarten.

Doch damit ist jetzt Schluss!

Es ist an der Zeit richtig Gas zu geben und das Ding zu rocken! Verdammt!

Wir haben lange genug gewartet.

JETZT ist es soweit: Du darfst raus in die Welt mit dir!

Beim Coaching elektrisiert mich jedes Mal der Moment wo es endlich zündet:

Der Moment wo die Frau erkennt, wer sie wirklich ist und was sie eigentlich will und bereit ist dies auch klar und selbstbewusst zu zeigen. Ohne Angst und ohne Zweifel.

Das ist der Durchbruch!

Das berührt mein Herz. Das macht mich wirklich glücklich.

Schließlich kenn ich das selbst so gut. Jahre, Jahrzehnte hab ich mir das Hirn zermartert wie ich meine ganzen Ideen verwirklichen soll, was ich denn nun machen soll, wie ich all das was ich kann und bin in eine Form bringe die für andere interessant und wertvoll ist. Wofür mich jemand tatsächlich bezahlt. In der ich mich wohl fühle, in der meine Bedürfnisse erfüllt werden. Bei der mir nicht nach kurzer Zeit langweilig wird und ich mal wieder das Handtuch schmeiße.

Erst seit ich das Online-Business für mich entdeckt habe, hab ich das Gefühl: Ja – hier bin ich richtig. Hier kannst du dich immer wieder neu erfinden. Du kannst superviel lernen und entdecken. Du kannst schnell etwas ändern was dir nicht mehr entspricht. Du kannst viele Menschen erreichen die auf dich und dein Angebot Bock haben. Du kannst dich mal so richtig austoben. Es wird nie langweilig und du triffst die tollsten Frauen auf der ganzen Welt!

Deshalb liebe ich es.

Aber die Stolpersteine und o.g. Anstrengungen kennen ich natürlich auch. Du ahnst nicht wie viel Kurse ich gebucht hab, Coachings genommen, Bücher und Blogs gelesen um dem Geheimnis des Erfolges aus die Schliche zu kommen. Hunderte.

- Erst seitdem ich erkannt habe dass es um mehr geht als eine hübsche Webseite mit Newsletter-Eintrag und Angebot ist bei mir der Knoten geplatzt.
- Erst seitdem ich sehe was mir bisher gefehlt hat um wirklich durchzustarten, bin ich voll im Flow.
- Erst seitdem ich das Marketing mit Gefühl richtig verstanden und durchdrungen habe, läuft die Chose.

Deshalb möchte ich dich hier von dieser Form des Marketings begeistern und dich motivieren, ebenfalls diese Art für dich und dein Business zu entdecken.

Erst Recht wenn du genau so wenig Lust hast wie ich die normalen Ratschläge der Experten zu befolgen.

Schließlich willst du Spaß haben, Lust auf dein Business. Es soll leicht gehen, locker. Du willst mit vollem Herzen dabei sein und keine Dinge tun dich sich nicht gut anfühlen. Right?

Dann lass uns eintauchen. **Hier hab ich die wichtigsten Tipps für ein Marketing mit Gefühl einfach und knapp zusammengefasst.**

Damit du gleich anfangen und Gas geben kannst.

Ich wünsch dir viel Spaß und Freude beim Entdecken von dir und beim Kreieren deines Traumbusiness. **Enjoy!**

1. Gutes Marketing ist gute Kommunikation

Nur wenn du dich und dein Angebot einfach und klar beschreibst funzt das.

Oft denken wir: Wieso? Ist doch klar wo mein Angebot zu finden ist! Ist doch klar was ich mache! Ist doch klar was das kostet! Ist doch klar wie Interessenten mich erreichen! Steht doch da alles!

Schön wär´s.

Nur weil du deine Texte schon x mal gelesen hast und dich auch blind auf deiner eigenen Seite zurechtfindest heißt das nicht das es anderen genauso geht.

**Bilde dir bitte nicht ein dass jeder Besucher sofort durchdringt
wer du bist, was du anbietest und warum er ausgerechnet
bei dir kaufen soll.**

Ist leider nicht der Fall. Wenn dies nicht klar erkennbar und kommuniziert ist wird sich dein potentieller Kunde nicht die Mühe machen das herauszufinden. Sie will nicht zwischen den Zeilen lesen müssen wofür du stehst. Sie will nicht x Seiten anklicken bevor sie zu deinem Angebot kommt. Sie will nicht rumrätseln oder durchrechnen was das nun genau kostet.

Bevor sie das tun muss ist sie lieber schnell wieder weg und guckt woanders.

Deshalb ist es wichtig dass du:

- sofort klar sagst was für sie drin ist und was du anbietest.
- oft wiederholst was du sagen willst. Entscheidende Wörter und Phrasen immer wieder benutzt, damit sie sich bei deinen Lesern einnisten. Die gleichen Dinge auf unterschiedliche Art und Weise sagst, damit sie ankommen.

Glaub nicht dass dies nervig ist. Glaub nicht dass deine Kunden gelangweilt sein werden.

Denn so wie du und ich sind deine Kunden mit 1000 anderen Dingen beschäftigt. Sie haben Einiges auf dem Zettel, müssen gleich weiter. Sie tauchen nie so tief in deine Seite ein wie du es dir vielleicht vorstellst. Sorry.

2. Erzähl deinen Lesern sofort was für sie drin ist!

Langweile sie nicht mit wohlgemeinten Willkommens-Texten oder langen Ausführungen über dich und die Welt, sondern bring als allererstes klar auf den Punkt was sie bei dir finden. Was du für sie hast, **warum** ihr zusammen passt, **warum** du ihr Problem lösen kannst, **warum** es sich lohnt für sie zu bleiben. **Sag ihnen schnell den Nutzen wenn sie mit dir Business machen.**

Vielleicht machst du das bereits und erzählst schon in deiner Headline/im Titel was du machst und für wen: „Coaching für vielbeschäftigte Mütter“ oder „Entspannung für gestresste Manager.“

Gut und schön. Immerhin.

Aber ist das der Moment wo der Funke zwischen dir und deinem potentiellen Kunden überspringt?

Sind deine Leser völlig angetriggert, begeistert, neugierig, geflasht? Haben sie das Gefühl: Wow- das isses! Die isses! Hier will ich kaufen?

Hm – eher nicht so, oder?

3. Bestimme deinen wahren Wert.

Ist es dir auch schon passiert das eine Kundin zu dir kam mit einem bestimmten Problem und mit einem ganz anderen Nutzen aus der Beratung gegangen ist?

Vielleicht beschreibst du schon deinen Wert, z.B. Entspannung, mehr Zeit, mehr Geld etc., aber ist das wirklich das was deine Kunden sich zutiefst in ihrem Herzen wünschen?

Vielleicht erkennt deine Kundin einen speziellen Wert bei dir aber das ist auch der den du bisher in deinem Auftritt erwähnst?

Geh tief in dich und frage dich was der größte Nutzen ist den eine Kundin aus deinem Angebot erfährt. Und den sie wirklich wertschätzt.

Fokussiere dich nicht auf den offensichtlichen Nutzen wie Abnehmen, weniger Stress, wohl fühlen etc.. Definiere die wahren Vorteile. Den wahren Nutzen. Den wahren Wert den du bietest. Den Nutzen den die Menschen wirklich suchen und wertschätzen.

Wonach sehnt sich deine Traumkundin wirklich? Was sucht sie eigentlich? Was kann sie bei dir finden?

Wofür ist sie bereit gutes Geld auszugeben? Tauch hier tief ein!

4. Du wirst nicht allen gefallen und kannst nicht alles für jeden anbieten.

Auch wenn wir gerne möchten dass uns alle toll finden und dass wir für jeden eine Lösung haben – das geht nicht. Das wird nicht passieren.

Finde dich damit ab dass es Menschen geben wird die mit deinem Angebot nix anfangen können. Die dich langweilig und blöd finden.

Das ist voll ok. Schließlich willst du Geld verdienen und deine Einzigartigkeit leben, keine neuen Freunde finden.

Wobei die Chancen gut stehen dass sich deine Traumkunden wie Freunde anfühlen.

Wenn du authentisch bist, bekommst du deine idealen Kunden.

Aber Menschen die nicht verstehen was du tust und warum werden nie deine Kunden werden. Das brauchen sie auch nicht. Du musst sie nicht überreden oder überzeugen. Sie sind einfach nicht deine idealen Kunden. Wünsch ihnen alles Gute auf ihrem Weg und lass sie von dannen ziehen.

Dein Job ist es ausschließlich deine Traumkundin anzuziehen und zu begeistern.

5. Sprich die Sprache deiner Traumkunden

Dafür musst du deine Traumkundin schon gut kennen. Eine erste Übung dazu ist diese hier: <http://inescordes.com/wer-sind-deine-idealen-kunden/>

Hier legst du dich auf EINE bestimmte Kundin fest. Krieg keine Angst dass du damit niemand anderen erreichst. Das Gegenteil ist der Fall: Durch deine Klarheit ziehst du mehr Kunden an als bisher. Deine Leser spüren dass du dich tief eingetunt hast, dass du sie verstehst, mitfühlst. Ganz bei ihnen bist.

Sobald du deine Traumkundin klar vor Augen hast weißt du auch was sie liest, wie sie denkt und wie sie spricht.

Und mit dieser Sprache sprichst du auch mit ihr.

Verzichte auf abschreckende Formulierungen. Geschwollene Ausdrücke mit denen du etwas Eindruck schinden willst. Natürlich sprichst du in deiner Sprache. Mit den Worten und in dem Stil die du tagtäglich benutzt. UND die deine Kundin versteht und sich angesprochen fühlt. Dies sind zwei Teile die du zusammenfügen solltest.

Im Idealfall spricht ihr die gleiche Sprache (**kleines Geheimnis: deine Traumkundin ist oft nicht sehr weit entfernt von dir, ihr gleicht euch in vielen Dingen, wollt das Gleiche, habt ähnliche Wünsche, Bedürfnisse und Werte**).

Hast du dies herausgefunden, dann sprich sie an: auf deiner Seite, auf facebook oder wo sie sich sonst so aufhält.

Es ist deine Aufgabe sie zu finden! Nicht ihre.

6. Warum Einzigartigkeit so entscheidend ist

Wahrscheinlich bewegst du dich in einer Branche oder Nische die du nicht allein besetzt. Sicherlich gibt es noch ein paar mehr Menschen die etwas Ähnliches oder sogar das Gleiche anbieten wie du.

Besonders im Internet ist es für deine Kunden relativ einfach andere Anbieter für ihre Wünsche zu finden und dich mit ihnen zu vergleichen.

Wenn du dich nicht von deinen „Mitbewerbern“ abhebst, dann werden die Kunden dich über deinen Preis vergleichen. Logisch.

Damit kannst du nur verlieren: mit den billigsten Preisen wirst du nicht überleben, hohe Preise bei denen deine Traumkundin nicht erkennt wie perfekt ihr zueinander passt, lassen dich ebenfalls verarmen.

Die Menschen kaufen nicht bei dir weil du tust was du tust (das tun noch viele andere), sondern weil sie schätzen wer du bist, was du sagst, wie du denkst. Sie lieben dich für deine Einzigartigkeit.

Am besten erkennen andere deine Einzigartigkeit wenn du klar sagst WARUM du tust was du tust.

Das geht am besten indem du (d)eine Geschichte erzählst. Erzähl ihnen warum du dies hier machst, wie du dort gelandet bist, warum du dafür brennst, was dir wirklich am Herzen liegt.

Erzähl ihnen von deiner Vision, deiner Mission.

Deine wahre Mission liegt weit hinter deinen Wünschen und denen deiner Kunden.

Deine wahre Mission erzählt wie du dir die Welt vorstellst, wie sie besser sein könnte, was du ändern möchtest. Und vor allem: **Was du tatsächlich tust um sie zu leben.**

Schnacken können wir alle viel und gern. Rumträumen von einem Land wo Milch und Honig fließen. Eine Welt in der es nur noch glückliche, satte und zufriedene Menschen gibt.

Du begeisterst die Menschen nicht mit deinen wildesten Träumen.

Du faszinierst sie mit dem was du in die Tat umsetzt.

Was du tust.

Ein Mensch der für seine Träume und Ideale einsteht ist

faszinierend und unwiderstehlich.

Wenn du das tust, bist du eine mit der deine Kunden immer wieder zusammen sein wollen. Sie wollen deine Energie spüren. Allein durch das Zusammentreffen mit dir haben sie sofort das Gefühl von mehr Klarheit und Power um ihre eigenen Träume umzusetzen.

Das macht deine Kunden zu Wiederholungstätern. Sie wollen MEHR von dir!

7. Wie bringst du nun dein Geschenk an die Welt unter´s Volk?

Vielleicht wirst du mich hassen, aber der leichteste Weg um deiner Traumkundin wissen zu lassen dass es dich gibt, wer du bist und was du tust und warum ist:

Verschenke deine besten Tipps, Ideen und Gedanken!

Urrrgs??!!

Neeneenee, das geht doch nicht, denkst du. Ich kann doch nicht alles weggeben für lau! Dann kommt ja keiner mehr und kauft!

Ganz ruhig, Braune!

Alles ist gut!

Die Rechnung geht auf:

Kreiere eine wertvolle Kostprobe von dir und deiner Arbeit. Mit dem Hintergrund deiner wahren und einzigartigen Werte, Träume und Visionen.

Dein Wissen und deine Philosophie können nur verbreitet werden wenn du sie weg gibst!

Wenn du damit hinterm Berg hältst wird das nix.

Aber ich schreib doch schon so viel auf meinem Blog! Dort gebe ich doch schon so viel Wissen und Erfahrung weiter! Nun soll´s doch mal gut sein! denkst du.

Stimmt, das ist auch wirklich lobenswert und sehr sinnvoll.

Aber auf deinem Blog haben deine Artikel nicht so etwas Wertvolles als wenn du all das und noch mehr in ein konkretes Produkt packst wie ein ebook, Video, Audio usw..

Ein 20 Seiten langes ebook mit nützlichen Tipps die deine Kunden sofort umsetzen können und die ihnen weiterhelfen, gespickt und durchdrungen von deiner wahren Vision wird mehr Eindruck hinterlassen als ein wöchentlicher Blogpost.

Is so.

Du musst dein Wissen weggeben damit du demonstrierst dass du das Wissen hast!

Das bringt dir 1000 Mal mehr als wenn du zum wiederholten Mal flyer in der ganzen Stadt verteilst oder die 10. Facebook-Anzeige schaltest.

Wenn dieses Geschenk deine wahren Werte spiegelt und den Kern deines Business, dann hat es etwas Nützliches, Sinnvolles und Wertvolles für deine Kunden. In dem Moment wo sie es downloaden zeigen sie dir: ja – das interessiert mich wirklich.

Je kostbarer dein Geschenk ist, desto eher werden deine Kunden es in die Welt posaunen. Sie werden es ihren Freunden empfehlen, dich twittern, liken and so on.

Dann übernehmen sie das Marketing für dich.

Du weißt: persönliche Empfehlungen sind die beste Werbung.

Also: Starte durch und dein Business wird einzigartig!

Ich wünsch dir viel Spaß und Erfolg mit einem Business was ganz dir entspricht und das deine Kunden begeistert!

Enjoy!



Hi, ich bin Ines!

Ich zeige Frauen wie sie all ihre Talente, Leidenschaften und Ideen in ein florierendes Business bringen. Ein Business das ganz DU bist und somit einzigartig.

Auf meiner Seite <http://inescordes.com> mach ich dir Mut und sporn dich an deine Message in die Welt zu bringen um damit deine Traumkunden zu begeistern.

Komm doch mal rüber! Ich freu mich!

Herzliche Grüße, Ines