

Konzept / Businessplan / Marketingkonzept

Beschrieb der Geschäftsidee

(Struktur / Mitarbeiter / Rechtsform, etc.)

- Jahresziele Firma
- Visionen / 5 Jahresziele
- Philosophie

Wie ist das Geschäftsmodell?

- Kunden / Zielgruppe / Avatar
- Positionierung (USP)
- Produkte / Pakete / Preise

Produkt 1: Coaching (1:1 pro Std. / 3Std Pakete / 10er Abo / 1 Monat Coaching / Durchbruch Sitzung / 3 Monate / 6 Monate / Jahresmitgliedschaft etc.

Produkt 2: Seminare (Workshops 1 Tag, 2 Tage, 4 Tage, Retreats, Wochenkurse, Jahreskurse, Vorträge, Hybrid, etc.)

Produkt 3: Online- Kurs (29.-/ 49.- / 99.- / 149.- / 249.-

Produkt 4: Online Shop

Persönlich und deine Dienstleistung:

Stärken + Chancen

Schwächen + Risiken

Markt:

Marktstruktur / Mitbewerber/ Marktpotential / Wachstum
Bedürfnisse der Kunden

Marketing / Verkauf:

Neukundengewinnung / Marketingmix
Verkauf (Telefon, Online, Webseite, persönlich,
etc.)

Beispiele: Neukunden gewinnen:

Flyer, Vorträge, Webinare, Facebook-Werbung,
Instagram, Gratis Produkte, Youtube-Werbung,
Kooperationen, Gastvorträge, bestehende Kunden
machen Empfehlungen, E-Book, Buch, Adressen
kaufen, Kunden anschreiben via Facebook oder direkt,
Einkaufsladen Anzeigen aufhängen, Messen, Verbände,
Vereine, etc.

Budget / Finanzplanung:

Kosten Aufbau / Laufende Kosten / Steuern / Miete etc.

Erträge 1 Jahr / 2-5 Jahre

Anzahl Aufträge / Kunden

5000.-

3 Kunden 1600.-

15 Gespräch : 12 x ein NEIN akzeptieren!

50 Leute im Vortrag

Webseite

Rubriken:

Startseite (Home)

Über mich / Über uns

Kontakt

Newsletter

Angebot / Produkt

Startseite

Therapie 

Über mich

Praxis

Kontakt

Newsletter

Eventuell: Shop / Blog / Podcast / Gratis

STARTSEITE

SEMINARE

VORTRÄGE

COACHING

GRATIS

ÜBER UNS

SHOP

BLOG

KONTAKT

Evt. Verbindung zu Facebook, Youtube, Instagram, etc.

unten: Impressum / Datenschutz / AGB

Was gehört auf Startseite?

Logo/ Wiedererkennung

Kurzübersicht

Video

Was gehört auf «über mich»?

Wer bin ich? Was mache ich? Persönlicher Text

Video / Leistungsnachweis / Referenzen

Was gehört auf Kontakt?

Adresse

Mail Webseite

Kontaktformular

evt. Google Maps

Produkt beschreiben (Seminar, Coaching, Vortrag, etc.)

Was ist das Problem / die Herausforderung?

- 9 von 10 Menschen haben das Problem...
- 83% aller Kunden fühlen sich...
- Heutzutage haben immer mehr Menschen die Herausforderung...
- Die meisten xy sind in ihrem....
- Es wird immer wichtiger, dass
- Oftmals sind xy (Kunden) immer mehr...

Leid und Schmerz aufzeigen / **Problem** bewusst machen..
Das verursacht... Das erzeugt... Das bedeutet... (**die Folgen aufzeigen**)

Das erleichtert... Das bringt... Damit kann man viel mehr...

Spreche eine Problematik an:

„**9 von 10 Leuten** haben die Problematik, dass...“

„**Kennen** Sie die Problematik, dass...“

„**Haben** Sie auch schon die **Erfahrung** gemacht, dass im Bereich...?“

„Haben Sie sich auch schon **geärgert**, dass...“

„Wenn Sie mit ... zu tun haben, dann kennen Sie **vermutlich die Situation**, dass...“

Was ist die Lösung?

Mein Produkt kann..

Ich biete an..

Ich mache..

Ich bin Experte für..

Ich bin spezialisiert Menschen zu helfen...

Spreche echte Nutzen an:

Du bekommst mehr...

Das Training bewirkt...

Deine Kunden werden ... sagen... freuen...

85% aller unserer Kunden sagen...

9 von 10 Kunden schätzen es wenn sie...

Wenn Sie ... haben, dann können Sie... ,das bedeutet für Sie...

In der Zeitschrift stand, dass es wichtig ist...

Thomas Gottschalk, der bekannte Moderator z.B. sagt...

Eine Umfrage hat gezeigt, dass....

Mehr Leichtigkeit / Freude / Lebensqualität / Vitalität...

Blockaden lösen, sich freier fühlen, mehr Leistung...

Nicht mehr so müde sein...

Deine wahre Erfüllung erkennen...

Inhalte Seminar / Vortrag / Workshop

Themen aufzählen: - Aufzählung Nutzen 1
 - Aufzählung Nutzen 2
 - Aufzählung Nutzen 3

Was hat der Kunde davon?

Was bringt es ihm?

Was ist sein Vorteil / Nutzen / Was gewinnt der Kunde? /
Wo hat er Vorteile?

Was spart er ein? Wo kann er Schmerzen / Probleme
verhindern?

Testimonials / Referenzen:

Schriftlich

Kopie Mails oder WhatsApp

Video

Wie bekommt man diese? Direkt die eigenen Kunden fragen.
Es wollen!

Kunden, die bereits von Storytelling profitieren



Birgit Untermair
436% Wachstum
in 5 Mon.
Coach



Hubertus Teschner
50k plus in 4 Mon.
Zahnarzt



Alex D. Fischer
1,1 Mio. € in 12 Mon.
Info-Produkte



Hans Koppenhöfer
plus 5 Mio. in 12 Mon.
Experte für ökol.
Investments



Nathalie Sameli
250k plus
trotz Corona
Event-Branche



Boris Thomas
5x dt. Marketingpreis
Produktion



Achim Mensing
Nr. 1 Partner
bei Jemako
MLM



Sven Schöpker
50% plus in 18 Mon.
Handwerk



Elmar Lancé
250k mit Storytelling
Ingenieurbüro



Manuel Weihmüller
5 Unternehmen
mit 23
E-Commerce

„Danke für dieses wertvolle und bunte Seminar. Ich hab viel für mich erkannt und werde einige der praktischen Impulse in den Alltag mitnehmen. Die Meditationen waren sehr berührend und haben mir die Augen geöffnet.“

Lisa K. aus Ravensburg

„Monika hat mir ihrem Team ein Feuerwerk der Emotionen losgeschossen. Sie bringt die Dinge auf den Punkt, geht auf die einzelnen Teilnehmende ein, begeistert mit ihrem prächtigen Humor und ihrer Lebensfreude. Ich nehme viel für mich und meine weitere Reise des Lebens mit. Danke!“

Stephan K. aus Basel

„Eine bewegende Reise durch all die Situationen des Lebens. Ich habe zutiefst erkannt, dass ich der Schöpfer meiner Lebenswirklichkeit bin und damit unendliche Macht in mir besitze. Die Übungen, Rollenspiele und Rituale waren wichtig für mich, um zu erfahren, wie tief meine bisherigen Muster in mir saßen und wie oft ich alten unwahren Gedanken auf den Leim gegangen bin. Dieses Seminar ist absolut empfehlenswert!“

Michael S. aus München

Das sagen begeisterte Teilnehmer...



Brigitte Bartelsberger



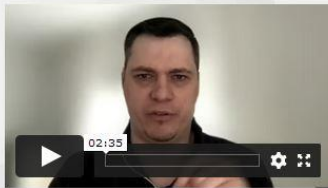
Klaus Stracke



Barbara Brunner
Cozzolino



Michaela Bauer



Marco Kobek



Jennifer Mense



Fragen und Antworten:

Die Einwände vorweg nehmen Bedenken ausschliessen

Fragen und Antworten:

🔗 Wo findet der 3-Tages-Workshop statt?

Gemütlich bei Dir zuhause oder im Büro! Das Event wird via der Plattform Zoom live gestreamt. Das Event startet am Freitag, 06. Mai um 9.30 Uhr und endet am Sonntag, 08. Mai um 16.00 Uhr.

🔗 Was sind die technischen Voraussetzungen, um teilzunehmen?

Einen Laptop oder einen PC – idealerweise mit Webcam und Mikrofon, damit wir Dich hören und sehen können. Eine Teilnahme mit Tablet oder Smartphone ist auch möglich.

🔗 Funktioniert Storytelling auch in meiner Branche?

Über 3.700 Teilnehmer in über 90 Branchen nutzen Storytelling, um Ihren Durchbruch im Marketing zu erreichen. Hier kannst Du Dir einen Eindruck davon machen: <https://storymarketing-institut.de/referenzen/>

🔗 Werde ich an meiner Story arbeiten können?

Ja! Du wirst bis Sonntagabend drei Geschichten ausarbeiten. Zusätzlich stehen Dir unsere Gruppenleiter und Story-Coaches zur Verfügung, um Dir Feedback zu geben.

🔗 Wird das Event aufgezeichnet?

Die Aufzeichnung kann für 99€ zusätzlich zum Ticket erworben werden. Im VIP-Ticket ist die Aufzeichnung inklusive. Du kannst die Aufzeichnung auch noch während des Events erwerben.

🔗 Habt Ihr ein Empfehlungsprogramm?

Call to Action / Aufforderung zum Handeln

Kontaktformular ausfüllen

Schreiben einer Mail oder Anrufen

Gesprächstermin 15 min gratis

Weitere Unterlagen bestellen (Gratis Infos)



Wo findet man einen Webdesigner?

LOGO: www.logomax.de

Grafiker / Webdesigner : www.fiverr.com

www.dasauge.de

Druckerei: <https://www.wir-machen-druck.de>

Newsletter Programme:

<https://www.omt.de/online-marketing-tools/newsletter-tools/>

Es gibt 54 Anbieter

Gute Programme sind:

Klick Tipp

Quentn

Mailchimp

ActivCampaign

Clever Reach

