

## Dein Online Marketing Start in fünf Schritten

### Schritt 3: So erarbeitest du dir deine Verkaufsstrecke

Wenn du die ersten beiden Themen sorgfältig erarbeitet hast, kennst du jetzt deinen Wunschkunden und du weißt, was du ihm am Ende verkaufen möchtest. Wichtig ist, dass das Produkt, das du ihm am Ende anbietest, auch wirklich einen echten Nutzen bringt. Dein Angebot muss ein **Knaller** sein. Überlege dir unter verschiedenen Gesichtspunkten, was dein Angebot zum „Knaller“ macht. Schreibe es auf, indem du nachfolgende Fragen beantwortest:

Welche Veränderung im privaten oder geschäftlichen erfährt mein Kunde, wenn er mein Produkt kauft?

---

---

---

---

Wie kann für ihn diese Veränderung/Wende aussehen?

---

---

---

---

Welche Auswirkungen hat die Verwendung meines Produktes oder welche neuen Erkenntnisse bringt das Produkt dem Kunden?  
(wird er glücklicher, zufriedener oder im Beruf erfolgreicher)

---

---

---

---

Nachdem du diese Fragen beantwortet hast, formuliere noch einmal zusammenhängend dein Angebot/Produkt:

Im **nächsten Schritt** überlege, welche abgeschlossenen Informationseinheiten du dem Kunden im voraus schenken kannst. Wichtig ist, dass diese Informationseinheiten ihm ein Gefühl geben, das sich etwas in seinem Leben ändern kann, wenn er sich auf dich und dein Angebot einlässt.

**Nehmen wir noch einmal das Golfbeispiel:**

Bevor die Dame den Golfschläger in die Hand nimmt, sollte sie erst einmal einige Fakten über das Golfen wissen. Du kannst ihr eine Kurzübersicht – ein kleines, schön gestaltetes Booklet – über den Ablauf auf dem Golfplatz zusammenstellen und schenken. Wenn sie es mit Interesse gelesen hat, gehst du einen Schritt weiter und erklärst ihr – theoretisch – wie sie ihre Platzreife schafft. Zu guter Letzt gibst du ihr noch eine Kaufempfehlung, bei der du schon über Affiliate-Marketing erstes Geld verdienen kannst.

Natürlich kannst du jetzt sagen, dann kauft sie doch mein Platzreife-Anleitungsvideo nicht mehr, sie weiß doch dann wie es geht. 2 Interessentinnen von 100 genügt dieses theoretische Wissen, sie werden bei dir nichts kaufen. Aber vielleicht empfehlen sie dich weiter, wenn dein Einstieg sehr gut war. Du legst deinen Fokus auf die anderen 98. Auch von ihnen springen bestimmt noch 88 ab, je nachdem wie gut du bist. Aber selbst wenn nur 10 kaufen, hast du eine Responsequote von 10% und höher liegt sie in den seltensten Fällen.

Jetzt hast du **drei Geschenkprodukte**, die hintereinander gestellt werden können, herausgearbeitet und am Ende steht dein Verkaufsprodukt. Das ist deine Verkaufsstrecke. Du solltest noch festlegen, in welchen Abständen du sie an deine potentiellen Neukunden herausgibst. Jeden Tag ein neues oder einmal in der Woche. Das ist abhängig von deinem Produkt und von der Frage, wie lange dein potentieller Kunde braucht, um es durchzuarbeiten.

**Erarbeite dieses Arbeitsblatt sehr sorgfältig.** Finde viele Argumente für dein Produkt und viele Ergebnisse bzw. positive Veränderungen für den Kunden. Mit diesen entstandenen Inhalten zeige ich dir Morgen, wie du den Content deiner Landingpage zusammenstellst.

Dann kann ich für heute nur noch viel Erfolg wünschen.  
Du hörst Morgen wieder von mir

Bis dahin  
Beste Grüße  
Pia