

Dein Online Marketing Start in fünf Schritten

Schritt 2: Dein Produkt/deine Dienstleistung

Du kennst deinen **Wunschkunden** und hast eine Ahnung, **welches Problem du ihm lösen** kannst.

Schau dir genau deine Produkte an und entwickle ein **tolles Angebot**. Wie kannst du im Markt mit deinem Produkt auffallen? Schau dir deine Mitbewerber an und mache es anders. Denke an den **Fluch des Wissens**. Mit Sicherheit bist du ein Experte und hast in deiner beruflichen Laufbahn schon viele Trainings gegeben, Beratungen gemacht und Probleme gelöst. Versuche dich in die Gedanken des Kunden zu versetzen und beachte immer, dass der Kunde mehr davon hat, wenn du **ihm ein kleineres Problem richtig gut löst**, statt ihn mit deinem Wissen zu überfordern.

Denk an das Beispiel vom Golfkurs aus der ersten Lektion:

Ausgesucht wurde die Dame, die Golfgrundlagen lernen möchte und Angst hat zu versagen, wenn sie das erste Mal den Schläger in der Hand hält. Ihr hilft es nichts, wenn du ihr Profitipps gibst. Aber sie wird dir treu folgen, wenn du ihr über die erste Hürde geholfen hast. Habe keine Angst davor inkompetent zu wirken, wenn du nur Basics vermittelst. Wichtig ist dein Avatar-Lieblingskunde. Je nachdem, wie du ihn beschrieben hast, mache nur ein passendes Produkt für ihn.

Mein Produkt:

Im nächsten Schritt überlegst du, welches Wissen oder Inhalt aus diesem Produkt du herauslösen kannst, um es vorab zu verschenken. Im Golfbeispiel könntest du vielleicht einige Tipps geben, wie man sich körperlich vorbereiten kann oder mit Ballspielen, das Ballgefühl übt. So das dein Kunde bereits das Gefühl bekommt, du hast ihm jetzt schon geholfen. Es wird User geben, denen genügt dein Geschenk und sie machen alleine weiter. Das gibt es immer. Aber die Mehrzahl wird Vertrauen zu dir fassen und dir weiterhin folgen. Überlege, ob du dein Produkt in mehrere Einzelheiten zerlegen kannst. Damit hältst du deinen Interessenten bei dir und kannst immer weiter Vertrauen aufbauen bis du am Ende ihm dein „großes Produkt“ zum Kauf anbietest.

Das ist also der **Leadmagneten**, der dir nur **E-Mail-Adressen** bringen soll. **Der Leadmagnet muss in jedem Fall wertvoll sein und schon eine Menge Know how beinhalten.**

Mein Leadmagnet:

Jetzt hast du eine Menge Arbeit bis Morgen. **Morgen sprechen wir über die Verkaufsstrecke**. Ich erkläre dir, wie du am besten vorgehst, um deinen Verkauf zu planen.