

VERKAUFEN DEIN GESCHENK TSCROLL LOS:)

QUOTENCHINESE





Björn Kurtenbach



DAS GESCHENK

Worauf musst du achten?

- Emotionen durch Bild & Text
- Klarheit
- Vertrauen aufbauen durch Logos
- CTA

PROBLEME BEWUSSTSEIN

- Zielgruppe nach Problemen fragen
- EXAKT die Worte verwenden
- Mindestens 10–20 Menschen fragen

LOSUNGS-BEWUSSTSEIN

- Ganz wichtig: Auf Problembewusstsein aufbauen Beispiele aus dem echten Leben
- Deine Dienstleistung/Produkt
- präsentieren Einfache Texte & trotzdem Klarheit!

Gib dein praktisches Wissen raus.

MEHRMERT

Kunden haben.

Keine Angst du wirst nicht weniger

 Merhwert LinkedIn Posts auf Webseite hauen

Menschen lieben Mehrwert und

- verbringen gut und gern Mal 30 Min. auf deiner Webseite Mehr Zeit = Mehr Sales
- VERTRAUEN

Rezensionen mit vollem Namen, Bild, Firma und geilem Text. Sonst raus! • Menschen trauen nur Menschen. Keinen

- Fragezeichen. Gekürzte Namen = Kein Vertrauen. Eher Misstrauen. Videobewertungen
- Kunden fragen: Wie war es vorher? • Wie war es nachher?

DER CTA

- Am besten als letztes
- Aus der Besucher Perspektive schreiben.

Wie hast du geholfen?

 Klarheit! • Emotionen!

Kurz und Knackig

"Senden" X vs. "Geile Tipps von Kris bekommen" Muss sich farblich abheben

Z.B. "Kris, gib mir endlich das Geschenk!"

(PS: Alles auf Englisch. Ich schaue primär nur englischen Content und ich will Euch

keinen Bullshit zeigen den ich mir nicht angesehen und ausprobiert habe.)

Videos machen die verkaufen:

YouTube

Nice Bilder machen:

Nice Texte schreiben:

YouTube