

#Einleitung#

So erreichen Sie ein gewünschtes Ergebnis

...ohne das zu tun was keinen Spaß macht

Ich zeige es Ihnen, indem...

Tolle Idee, geniales Konzept, Plan, Vorgehen,
Strategie, Taktik, Ansatz, etc...

Über mich/uns

- Bekannt als.....
- Erfinder von...
- Marktführer in...
- etc..



Foto

Das erfahren Sie in dieser Präsentation:

- Wie Sie _____, um _____
- Warum _____, damit Sie _____
- Was passiert, wenn _____
- Einen neuen Weg, um _____

Warum es **JETZT** wichtig ist:

- Das meiste über _____ ist einfach falsch
- *Problem das Sie lösen können*
- *Problem das Sie lösen können*
- *Problem das Sie lösen können*

Ist es für Sie geeignet?

- Wenn Sie X sind und Y wollen dann ist es für Sie geeignet
- Wenn Sie X sind und Y wollen dann ist es für Sie geeignet
- Wenn Sie X sind und Y wollen dann ist es für Sie geeignet

#Story/Hintergrund#

Der Hintergrund

- Meine Suche nach der Lösung
- Mein Aufwand/Streben
- Meine Versuche

Der Hintergrund

- Mein ursprüngliches Problem
- Meine ursprüngliche Herausforderung
- Mein WARUM

Der Wendepunkt

- Erkenntnisse aus den Versuchen
- Endlich hat es geklappt
- Vielleicht kann ich das auch für andere einsetzen
- Professionalität und Verantwortung für mich und andere

#Inhalt#

In X Schritten zu Y

Schritt 1: _____

Schritt 2: _____

Schritt 3: _____

Schritt 4: _____

Schritt 5: _____

Schritt 1: _____

Wertvolle Inhalte

Schritt 2: _____

Wertvolle Inhalte

Schritt 3: _____

Wertvolle Inhalte

Schritt 4: _____

Wertvolle Inhalte

Schritt 5: _____

Wertvolle Inhalte

Zusatztipp:

Spezialstrategie oder “AHA”-Effekt

Mein Beweis:

Beweis des Systems bzw. des angestrebten
Ergebnisses

Beispiel:

Beispiel aus der Praxis bzw. Testimonial eines Kunden

Aber funktioniert das auch für mich?

Beschreibung, WARUM ihre Skepsis unbegründet ist (Aufgreifen der häufigsten Einwände und Bedenken)

Darum geht es:

**Knackige
Zusammenfassung des
Gelernten**

Das Ergebnis:

- Ergebnis 1
- Ergebnis 2
- Ergebnis 3
- Ergebnis 4
- Ergebnis 5

**#Übergang in den
Verkaufsprozess#**

Fakt ist:

Fakt, Fakt, Statement das Sie akzeptiert haben wollen

Bsp: Sie sitzen jetzt vor Ihrem Computer und haben sich diese Präsentation angesehen und Sie wissen, das dieses Thema unglaublich wichtig ist

Das exakte System/Produkt/Lösung

- Was ich Ihnen gezeigt habe ist nur die Spitze des Eisbergs
- Es gibt noch viel mehr.....
- So funktioniert es:

Das Angebot

- Das habe ich für Sie
- Das wird es für Sie tun
- Das sollen Sie als nächstes tun Darum sollen Sie es JETZT tun
- Darum ist es eine sichere Entscheidung

Das habe ich für Sie:

Beschreibung des Produkts

Das wird es für Sie tun

Nutzen des Produkts/Ergebnis

**#Verkauf und
Abschlussesequenz#**

Der Preis?

- Weniger als Sie denken
- Wertzeugendes Argument
- Wertzeugendes Argument
- Wertzeugendes Argument

Nur hier und jetzt:

Das Angebot

(Optional mit Rabatt, Ratenzahlung o.ä.)

Bestell-URL <http://webinaris.com>

Das sollen Sie als nächstes tun

Klare Handlungsauforderung
(Kauf/Registrierung/Bewerbung)

Bestell-URL <http://webinaris.com>

Darum sollten Sie es JETZT tun

Zusatznutzen

Bonus

Verknappung

Bestell-URL <http://webinaris.com>

Darum ist es eine sichere Entscheidung

Garantie

Risikoumkehr

Bestell-URL <http://webinaris.com>

Bestell-URL <http://webinaris.com>