## Die 100.000 € Strategie

Vorbereitungen für Ihre Strategie-Verkaufs-Maschine

**1. Produkt/Angebot**

a. Was bieten Sie… _____

_____

_____

…für wen?

_____

_____

**2. Kunden-Profil**

Warum Kaufen Ihre Kunden Ihr Produkt/Ihre Dienstleistung?
Was sind deren schmerzhaftesten Probleme, größten Sehnsüchte und wichtigsten Ziele?

_____

_____

_____

_____

_____



1 © Copy Right by Franke Verlag

**3. Markt-/Mitbewerber-Analyse**
Warum sollen Kunden Sie anstatt jeden anderen als Anbieter wählen?
Was macht Sie einzigartig in Ihrer Branche?

_____

_____

_____

_____

**4. Verkaufs-Angebot**
a. Name Ihres Angebotes

_____

_____

_____

_____

b. Headline

_____

_____



2 © Copy Right by Franke Verlag

c. Verkaufsargumente (3-5 Stück)

1. _____

2. _____

3. _____

4. _____

5. _____

d. Preisstrategie

_____

_____

_____

_____

**5. Optin-Strategie**

a. Welcher Art soll Ihr Optin-Köder sein?

_____

_____

_____

b. Name Ihres Optin-Geschenkes?

_____

_____

_____

c. Headline

_____

_____

_____

d. Bullet-Points:
3-5 Argumente, warum ich Ihr Optin-Geschenk brauche – was bringt es mir – wie hilft es mir?

1. _____

2. _____

3. _____

4. _____

5. _____