

**#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
- Werterschöpfendes Argument
- Werterschöpfendes Argument
- Werterschöpfendes 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>