

**Produktentwicklung:
„Was tun, wenn Dienstleistungen sich
nicht verkaufen?“**

Persönliches Seminar-Skript
zum kostenfreien Tele-Seminar

für _____

**Tele-Seminar
18.02.2009**

Wir freuen uns auf Sie:

Astrid-Beate & Christoph Oberdorf
Auf der Aue 8a
40882 Ratingen

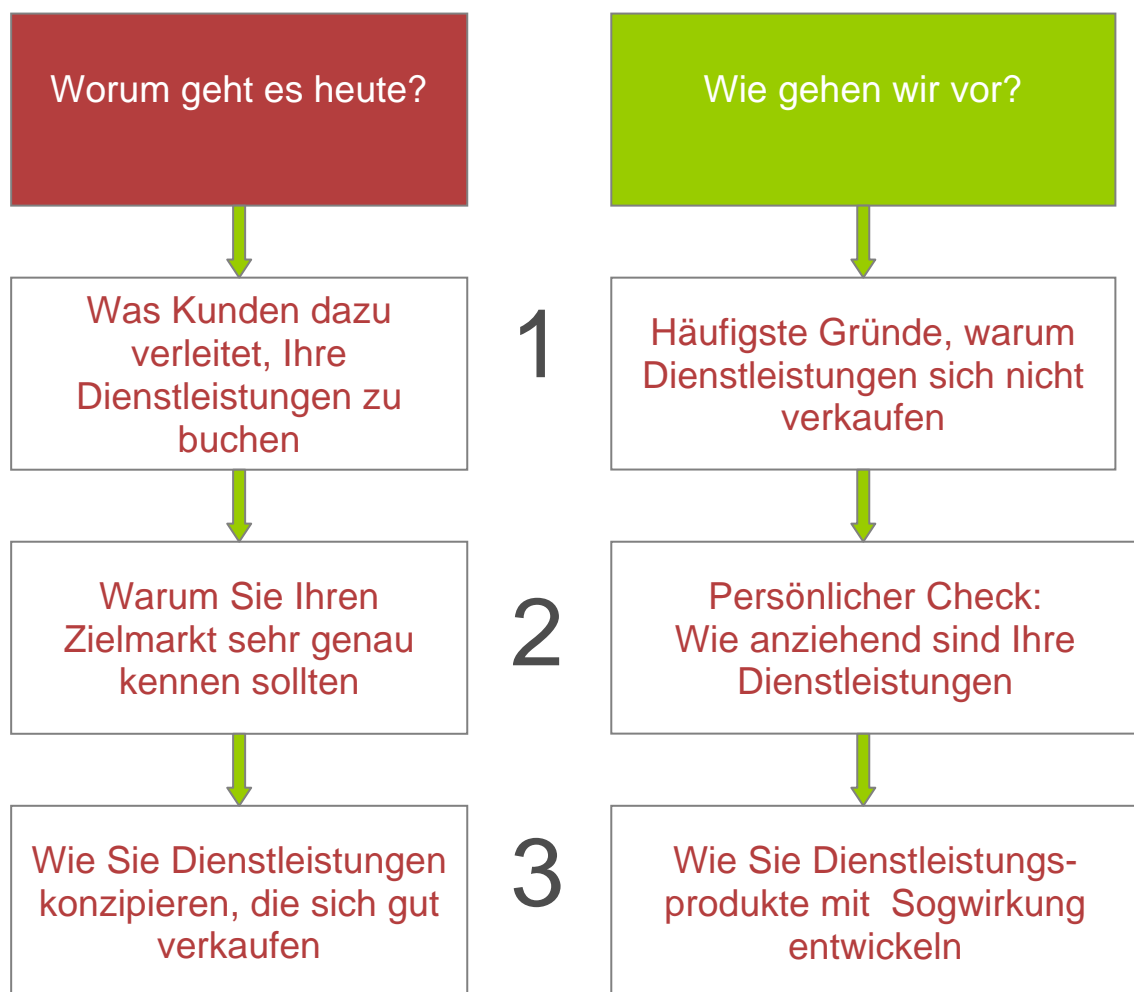
T+ 021 02 . 16 777 55
F+ 021 02 . 16 777 56

info@eq-kundengewinner.de
www.eq-kundengewinner.de

Liebe Teilnehmer unseres Tele- und Online-Seminars,

auf den folgenden Seiten erhalten Sie die Möglichkeit, wichtige Erkenntnisse und Ideen dieses Abends nachzulesen und individuell festzuhalten.

Wir wünschen Ihnen, dass Sie dadurch den größtmöglichen Nutzen aus dem Tele- und Online Seminar und der Kurzzusammenfassung der spannenden 3-Themenbereiche für sich ziehen.



1. Häufigste Gründe, warum Dienstleistungen sich nicht verkaufen:

Wer die Gründe für Misserfolg **nicht** nur **im Außen** sucht, hat gute Chancen, an seiner Situation etwas zu verändern.

1. Grund:

„Ich habe keine klare Positionierung und keine Zielgruppen, weil jeder zu mir kommen kann.“

2. Grund:

„Ich brauche kein Marketing und keine Strategie, ich möchte dass Kunden auf mich zukommen.“

3. Grund:

„Ich habe mein Angebot danach ausgesucht, was am Markt gut läuft.“

4. Grund:

„Ich kann nicht verstehen, wie man in meinem Angebot keinen Nutzen erkennen kann. Das liegt doch auf der Hand.“

5. Grund:

„Ich biete den Kunden die Möglichkeit in der Zusammenarbeit mit mir zu erkennen, wie einzigartig und genial ich bin. Das lässt sich nicht in Worte fassen, dass muss man erleben.“

Praxis-Tipp Nr. 1

Suchen Sie die Gründe für mangelnden Kundenzulauf nie im Außen. Prüfen Sie lieber anhand der besprochenen Kriterien wo sich Verbesserungspotential bei Ihren Angeboten versteckt.

Sie haben noch Fragen oder wünschen sich Unterstützung?
Einfach anrufen unter 02102 16 777 55!

2. Persönlicher Check: Wie anziehend sind Ihre Dienstleistungen?

Anders? Spannend? Bekannt?

Hand auf' s Herz, wie sieht es bei Ihnen aus?	ja	nein
<p>1. Können potentielle Kunden auf den ersten Blick sehen, was Sie bei Ihnen bekommen und ob Sie bei Ihnen richtig sind?</p> <p>Klare Positionierung- klare Zielgruppenansprache- klare Nutzaussage</p>		
<p>2. Ist Ihr Marktauftritt für potentielle Kunden spannend, anziehend, interessant und zeigt sich sofort, was es bei Ihnen Besonderes gibt?</p> <p>Internet- Visitenkarten- Flyer- Anzeigen- etc.</p>		
<p>3. Würden Sie selbst und andere Menschen sagen, dass Ihre Geschäftsidee gut zu Ihnen passt und es für alle bereichernd ist, dass Sie genau das tun?</p> <p>Authentische Positionierung (echt, leidenschaftlich, begeisterungsfähig)</p>		
<p>4. Haben Sie sich darauf konzentriert, wirkliche Leidensdruckthemen von Kunden zu lösen, und ist genau dieses Ziel in Ihren Angeboten erkennbar?</p> <p>Kunden-Engpass</p>		
<p>5. Sind Sie sicher, dass „normale“ und vertrauenswürdige Menschen schon einmal Geld für solch ein Angebot oder eine ähnliche Dienstleistung ausgegeben haben?</p> <p>Akzeptanz</p>		
<p>6. Würden Sie sagen, dass Ihr Angebot nicht völlig einzigartig ist? Denn für eine völlig neue Idee hat noch niemand Geld ausgegeben und bislang wurden kaum Erfahrungswerte gesammelt. Niemand weiß, ob sie wirklich funktioniert.</p> <p>Sicherheit</p>		
<p>7. Kennen Sie Menschen, die mit derselben oder ähnlichen Idee gescheitert sind?</p> <p>Risiko</p>		
<p>8. Heben Ihre Dienstleistungen sich von Ihren Mitbewerbern positiv ab?</p> <p>Konkurrenz</p>		

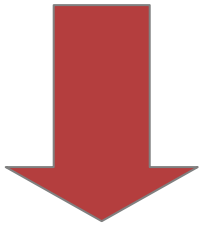
Praxis-Tipp Nr. 2

Prüfen Sie Ihr Angebot aus Kundensicht unter den Aspekten: Was brauchen Menschen? Wofür würden sie Geld zahlen? Ist mein Angebot klar? Anders? Spannend? Interessant?

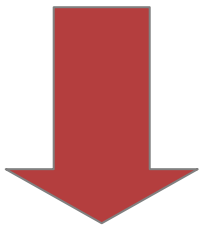
Sie haben noch Fragen oder wünschen sich Unterstützung?
Einfach anrufen unter 02102 16 777 55!

3. Wie Sie Dienstleistungsprodukte mit Sogwirkung entwickeln

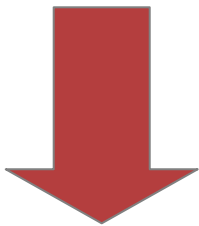
Wer die wahren Emotionen seiner Kunden kennt, erzeugt automatisch eine Sogwirkung.



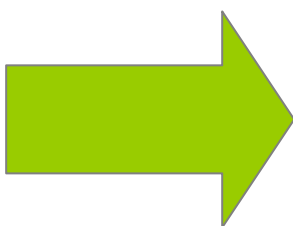
1. Was wollen die Kunden?



2. Wie erfülle ich diese Bedürfnisse?



3. Womit übererfülle ich die Kundenerwartungen?



SOGWIRKUNG durch emotionale Ansprache:

Welche Vorteile ergeben sich aus Kundensicht?

Praxis-Tipp Nr. 3

Werden Sie unwiderstehlich, indem Sie Ihre Kunden mit einem atemberaubenden Angebot "euphorisieren". Sprechen Sie deren emotionale Bedürfnisse so an, dass diese das Gefühl bekommen „Das MUSS ich haben!“.

Sie haben noch Fragen oder wünschen sich Unterstützung?
Einfach anrufen unter 02102 16 777 55!

„Ausgebucht & Sorgenfrei System“

Basis-Workshop: „Mit Leichtigkeit die passenden Kunden finden“

Wollen Sie wissen, wie Sie auch als Akquise-Hasser, Marketing-Muffel und sensibler Unternehmer Ihren Kundenzulauf fördern können?

Dann besuchen Sie diesen **Basis-Workshop des "Ausgebucht & Sorgenfrei-Systems"**. Erfahren Sie, welche grundlegenden Entscheidungen Ihnen das Leben leichter machen und wie Sie nachhaltigen Kundenzulauf bewirken.

Auf Basis Ihrer natürlichen Talente und individuellen Stärken entwickeln Sie, mit Hilfe professioneller Begleitung und Gleichgesinnter, in zwei Tagen ein klares Bild davon, wie Sie sich von Ihrem Wettbewerb abheben.

Worum geht es an diesem Wochenende?

- Ihre Stärken, Ihre Talente und Ihre Passion sind der Schlüssel für Ihren Erfolg (**Stärken- und Werteprofil**)
- Beste Ergebnisse erzielen Sie mit Ihren Idealkunden, die Sie inspirieren (**Wunschkunden-Profil**)
- Sie erkennen durch die Identifikation Ihres passenden Zielmarktes, wer nach Ihrem Angebot sucht (**Zielmarkt-Analyse**)
- Grundlagen der Verkaufs-Psychologie zeigen Ihnen, was Ihre Angebote unwiderstehlich macht (**Kaufmotive erkennen**)
- Sie verstehen, wie Sie mit Hilfe verkaufsstarker Kommunikation attraktive Angebote mit Sogwirkung erstellen (**Investitionsgelegenheiten kreieren**)

Was ist das Besondere?

Menschen, denen gewöhnliche Selbstvermarktungswege nicht liegen, finden mit diesem **modularen Ausgebucht & Sorgenfrei System** zu ihnen passende Wege, um konjunktur-unabhängig dauerhaften Kundenzulauf zu erzielen und sich dabei wohl fühlen. Auf lebendige Art verhelfen Ihnen 2 Trainer zu Ihrem eigenen klaren und individuellen Profil.

Sa., 28. + So., 29. März 2009

Beginn 10:00 Uhr
Ende 18:00 Uhr

Ort **Jugendherberge Düsseldorf**
Tagungszentrum
Düsseldorfer Straße1
40545 Düsseldorf (Oberkassel)

Kosten €320,- zzgl. MwSt.
inklusive Mittagessen

Informationen & Anmeldungen

Telefon 021 02 16777 55
Fax 021 02 16777 56
Mail info@eq-kundengewinner.com

Workshop Übersicht "Ausgebucht & Sorgenfrei System"

Basis-Workshop 28.+ 29.03.2009 Strategische Erfolgsgrundlagen	"Mit Leichtigkeit die passenden Kunden finden" "Unwiderstehliche Dienstleistungen konzipieren"
Practitioner 16.+ 17.05.2009 Authentische Positionierung	"Wettbewerbsvorsprung durch einzigartige Positionierung" "Einfach einen nachhaltigen Kundensog erzeugen"
Master 20.+ 21.06.2009 Selbstvermarktungs- Strategien	"Gewinnbringende Kundenakquise- und Netzwerkstrategien" "Automatischer Kundenzulauf durch authentische Präsenz"

Wir empfehlen Ihnen:

1. Abonnieren Sie unseren kostenfreien Newsletter „EQ Journal“

So erhalten Sie regelmäßige **Insider-Tipps** und **Impulse** für Ihren Business-Erfolg.

Einfach anmelden: www.eq-kundengewinner.de

2. Nehmen Sie regelmäßig an unseren kostenfreien Tele-Seminaren und Experten-Telefonaten teil. Profitieren Sie von diesen **Mini-Workshops** und dem **persönlichem Austausch** für mehr Erfolg. **Einfach anmelden: www.eq-kundengewinner.de**

3. Buchen Sie unseren Workshop „Ausgebucht & Sorgenfrei Strategie“

Mit Hilfe dieses **3-teiligen Exklusiv-Workshops** schalten professionelle Dienstleister ihre Kundengewinnung auf Autopilot. In kürzester Zeit lernen Sie, wie Sie dauerhaft ausgebucht und sorgenfrei sein können.

Jetzt anmelden: www.eq-kundengewinner.de

4. Buchen Sie ein individuelles Coaching. Beim „KfW Gründercoaching Deutschland“ ist sogar 50% - 90% KfW-Förderung möglich!

Die effektivste Form um Ihre momentanen **Krisen** in echte **Wachstumschancen** zu wandeln.

Jetzt informieren: www.eq-kundengewinner.de

EQ KundenGewinner®

A.-B. & C. Oberdorf

Auf der Aue 8a

40882 Ratingen

T+ 021 02. 16 777 55

F+ 021 02. 16 777 56

info@eq-kundengewinner.de

www.eq-kundengewinner.de