

# “Kundenzulauf ohne Ende: Wie Ihr Business unwiderstehlich anziehend wird“

Persönliches Seminar-Skript  
zum kostenfreien Tele-Seminar

für \_\_\_\_\_

Erfolgsbeschleunigung  
für Selbstständige  
und den Mittelstand



**Christoph Oberdorf**  
EQ KundenGewinner  
[www.eq-kundengewinner.de](http://www.eq-kundengewinner.de)

Ganzheitliche  
Erfolgskonzepte  
für Unternehmerinnen



**Astrid-Beate Oberdorf**  
EQ NeuOrientierung  
[www.eq-neuorientierung.de](http://www.eq-neuorientierung.de)

## “Kundenzulauf ohne Ende: Wie Ihr Business unwiderstehlich anziehend wird“

Liebe Teilnehmer unseres Tele-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-Seminar und der Kurzzusammenfassung der spannenden 3-Themenbereiche für sich ziehen.



### Sollten Sie weitere Hilfe benötigen, empfehlen wir Ihnen

#### 1. Abonnieren Sie unseren kostenfreien Newsletter

Regelmäßige **Insider-Tipps** und kontinuierliche **Inspirationen** für Ihren Business-Erfolg.  
Einfach anmelden: <http://newsletter.kundengewinner.com>

#### 2. Nehmen Sie regelmäßig an unseren kostenfreien Teleseminaren teil

Profitieren Sie von diesen Mini-Workshops mit **persönlichem Austausch** für mehr Erfolg.  
Einfach anmelden: <http://teleseminar.kundengewinner.com>

#### 3. Buchen Sie unseren Erlebnis-Workshop „Garantiert ausgebucht & sorgenfrei“

Mit Hilfe dieses **3-teiligen Erlebnis-Workshops** schalten „Premium-Dienstleister“ ihre Kundengewinnung auf Autopilot. Sie entwickeln eine Marktposition mit der sie einzigartig positioniert und damit unwiderstehlich anziehend werden für Ihre Kunden. In nur 3 Monaten können auch Sie „ausgebucht & sorgenfrei“ sein. Die Plätze sind knapp...

Jetzt anmelden: <http://workshop.kundengewinner.com>

#### 4. Buchen Sie ein individuelles Unternehmer-Coaching

Die effektivste Form um Ihre momentanen **Krisen** in echte **Wachstumschancen** zu wandeln. Sprechen Sie uns an: [T+ 021 02 16 777 55](tel:+4921021677755)

## 1. Wie Sie Ihre Wunschkunden finden und binden

Geschäfte werden zwischen Menschen gemacht.  
Welche passen am besten zu Ihnen?

### Grundsatz Nr. 1:

Je genauer Sie Ihre Zielgruppe(n) definieren desto besser können Sie  
auf die \_\_\_\_\_ eingehen.

### Grundsatz Nr. 2:

Ein \_\_\_\_\_ anzulegen und mit den Menschen  
zusammenzuarbeiten, die menschlich optimal zu Ihnen passen bewirkt,  
dass Sie beste Ergebnisse erzielen, häufig \_\_\_\_\_  
werden und Ihren Kundenkreis \_\_\_\_\_

### Grundsatz Nr. 3:

Ihre \_\_\_\_\_ und \_\_\_\_\_ im Markt  
werden sich exponential steigern, wenn Sie 100 % \_\_\_\_\_  
sind und zu Ihrer \_\_\_\_\_ stehen.

Mit den Kunden zu arbeiten, die am besten zu Ihrem fachlichen und  
persönlichen Stärkenprofil passen ist deutlich \_\_\_\_\_  
als es jedem potentiellen Interessenten Recht machen zu wollen.

#### **Praxis-Tipp Nr. 1**

**Erstellen Sie Ihr Wunschkunden-Profil mit den persönlichen Merkmalen und Eigenschaften Ihrer Idealkunden. Treffen Sie bewusst die Wahl wen Sie in „Ihren Dunstkreis“ lassen wollen.**

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

## 2. Spannende und konkurrenzlose Positionierung

Die dringenden Bedürfnisse und Probleme Ihrer Zielgruppe(n) verstehen und nutzen

### Grundsatz Nr. 4:

Es wird derjenige Anbieter am Markt als der Beste wahrgenommen, der in der Lage ist das \_\_\_\_\_ des Kunden zu lösen (Prof. Wolfgang Mewes, Erfinder der EKS-Strategie).

### Grundsatz Nr. 5:

Neben dem \_\_\_\_\_ Ihrer Leistung ist es zusätzlich die Ansprache der \_\_\_\_\_ hinter dem Bedürfnis Ihrer Kunden was Interessenten dazu bewegt, sich für Sie zu entscheiden.

### Grundsatz Nr. 6:

Kunden werden sich dann von Ihren Leistungen angesprochen fühlen wenn Sie

1. Den Kunden individuell in seiner \_\_\_\_\_ abholen,
2. Den Kunden aufzeigen welche \_\_\_\_\_ Sie dafür anbieten und was das \_\_\_\_\_ für Ihren Kunden ist.

### **Praxis-Tipp Nr. 2**

Gehen Sie möglichst individuell auf die Bedürfnisse Ihrer Kunden ein und kommunizieren Sie unwiderstehliche Angebote mit konkretem Ergebnis.

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

### 3. Wie Sie leichter mehr Aufträge erzielen

Stellen Sie Ihre Leistungen als „lohnenswerte Investitionen“ mit hohem Wert heraus

#### Grundsatz Nr. 7:

Der Unterschied zwischen Konsum und Investition ist gravierend. Eine Investition erkennt der Kunde daran, dass er ein Vielfaches seines Aufwands als \_\_\_\_\_ zurück erhält.

#### Grundsatz Nr. 8:

Bieten Sie Ihren Kunden „lohnenswerte Investitionen“ an bei denen diese entweder

einen \_\_\_\_\_ und/oder \_\_\_\_\_

Mehrwert haben.

#### Grundsatz Nr. 9:

Präsentieren Sie die Vorteile aus Sicht des Kunden und

unterscheiden Sie zwischen \_\_\_\_\_ und

\_\_\_\_\_

#### **Praxis-Tipp Nr. 3**

Entwickeln Sie eine Verkaufs-Argumentation, die Ihren potentiellen Kunden sofort verdeutlicht, welchen Nutzen Sie aus Kundensicht erbringen!

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