



## DESIGN YOUR BUSINESS

### Schritt für Schritt zum florierenden Unternehmen

#### Die 12 Erfordernisse für wirksames Marketing – aus Kundensicht

Von Birgit Claire Engel

1. Zeige mir auf den ersten Blick, dass ich bei dir richtig bin, indem du mir gibst, was ich suche. Das ist niemals das, was *du* denkst, was der Kunde will, sondern was *der Kunde* sagt, was er will. Denn: der Wurm muss dem Fisch schmecken, nicht dem Angler ;-)
2. Verstehe meine emotionalen Schmerzpunkte, dringend zu lösenden Probleme und meine Wünsche und verbinde alles mit dem von mir gewünschten Resultat. Biete mir konkrete Lösungen an: Nicht „Massage“, sondern „Anti-Zellulite-Behandlung“ oder „Vitalmassage für Top-Leister“ oder „Baby´s Einschlafmassage“
3. Sprich mit mir in einem persönlichen Ton und zeig mir, dass du mich verstehst, indem du spezifisch bist, direkt auf den Punkt kommst.
4. Gestalte alles so, dass es für mich intuitiv schnell und leicht zu verstehen ist, so dass ich mich wohl fühle und Vertrauen aufbaue. Lesefreundlich, gut strukturiert, in Tonalität und Gestaltung passend zu meinen Rezeptionsgewohnheiten.
5. Gib mir etwas (eine Info oder eine Erfahrung), wodurch ich mich besser fühle, und wodurch ich meinem gewünschten Ziel ein Stück näher komme. Z.B. ein Interview, einen Gratis-Report mit ersten Tipps, ein Video in dem du mich persönlich ansprichst, Statements von Leuten die das Problem, das ich habe, bereits gelöst haben und mir damit zeigen, dass es möglich ist.
6. Hilf mir zu fühlen, dass du authentisch und vertrauenswürdig bist, indem du das Gute, das Schlechte, das Hässliche mit mir teilst, ehrlich und ungeschminkt.
7. Hilf mir zu fühlen, dass ich in dir / deinem Angebot eine wunderbare persönliche Ressource gefunden habe, die mir einen echten Vorteil verschafft, an die ich mich jederzeit wenden kann.
8. Erzähl mir deine Geschichte, wie dein Produkt entstanden ist, und erzähl es mir so, dass ich damit ganz persönlich etwas anfangen kann, dass es mich berührt. Erzähl mir auch über deine Passion in Bezug auf dein Produkt.
9. Gib mir klare Handlungsanleitungen und -aufforderungen, damit ich weiß was ich tun muss, um von deinem Lösungsangebot zu profitieren und mein gewünschtes Resultat zu erreichen.
10. Übersetze deine Methode/dein Angebot in eine Sprache und Verpackung, die ich verstehe.
11. Nimm mir mein Risiko, sodass du als Anbieter mehr Risiko trägst als ich.
12. Gib mir einen starken Anreiz, jetzt zu kaufen, indem du deinem Angebot einen für mich sehr interessanten Mehrwert hinzufügst.