Dein einzigartiges Angebot

Setze dich vom Markt ab – durch dein einzigartiges Angebot!

Was bedeutet es genau ein „einzigartiges Angebot“ anzubieten?

Nun, einerseits geht es um eine hohe Qualität – biete deinem Kunden den maximalen Nutzen, den maximalen Mehrwert für sein Business.
Es geht also nicht darum möglichst viel zu bieten – dein ganzes Wissen detailliert darzulegen. Es nicht darum zu „belehren“ und Theorie zu liefern. Dein einzigartiges Angebot zeichnet sich dadurch aus, dass es deinem Kunden einfach, strukturiert und sehr effizient verhilft seine Ziele zu erreichen.

Besinne dich dabei deines eigenen Weges:
Was waren die maßgeblichen Tricks und Tipps, die dich selbst befördert haben, dich dir am hilfreichsten waren und dich auf direktem Wege von A nach B gebracht haben?

Beschreibe deinen Weg, die Prozesse möglich einfach und klar, so, dass es auch ein Kind verstehen könnte. Wenn du mit Fachtermina arbeitest – für dich gebräuchliches Wording, welches „ganz normal in der Branche ist“ dann beachte, dass dein Gegenüber möglicherweise erst noch Fuß fassen muss und nicht so sattelfest ist wie du.

Gestalte alles anschaulich, z.B. mit informativen Videos und biete deinem Kunden Vorlagen, Worksheets und Beispiele, an denen er/sie sich orientieren kann und welche eine Umsetzung kinderleicht und spielerisch werden lassen.

Viel Spaß damit!

Die Struktur:

1. **Lege die Meilensteine fest**
   Meilensteine sind sozusagen die Headlines, die Überschriften zu den einzelnen Kapiteln deines Programmes.
   Jeder Meilenstein (Lektionen / Module / Teile) entspricht z.B. einer Woche, d.h. du setzt darüber bereits die Laufzeit deines Programmes fest.

2. **Bringe deine Meilensteine in eine logische, aufeinander aufbauende Reihenfolge**

3. **Jeder Meilenstein – jedes Kapitel – besteht aus Teilschritten,** also Unterkapiteln. Schau dir z.B. bewusst noch einmal „unser eigenes“ Programm an, an dem du hier gerade teilnimmst.

4. **Definiere zu jedem Meilenstein entsprechende Aufgaben.**
   Die Aufgaben greifen den Inhalt deiner Meilensteine noch einmal auf und leiten deine Teilnehmer dazu an das neu erworbene Wissen in die Praxis umzusetzen.

5. **Erstelle Unterlagen, zu den Meilensteinen und/oder Aufgaben.**
   Unterlagen, welche du zum Download bereitstellst, helfen deinen Teilnehmern bei der Umsetzung. Dies können z.B. Vorlagen, Worksheets, Beispiele etc. sein. Gleichermaßen können es auch Audiofiles sein, also Tonaufnahmen, die deinen Klienten anleiten.

6. **Definiere deinen Service.**
   Wie bringst du deine Inhalte zu deinen Teilnehmern? Liste diese Schritte für dich, als auch als Grundlage für deine Gespräche, auf.
   Damit gemeint sind z.B.:
   Mitgliederbereich, Videos, Audios, Downloads, Support-Calls, Q&A-Calls, Live-Calls, Offline-Bausteine etc.

7. **Definiere deinen Angebotspreis!**

Dein einzigartiges Angebot

Meilenstein 1:

Aufgaben & Unterlagen:

Service:

Meilenstein 2:

Aufgaben & Unterlagen:

Service:

Meilenstein 3:

Aufgaben & Unterlagen:

Service:

Meilenstein 3:

Aufgaben & Unterlagen:

Service:

Meilenstein 4:

Aufgaben & Unterlagen:

Service:

Meilenstein 5:

Aufgaben & Unterlagen:

Service:

Meilenstein 6:

Aufgaben & Unterlagen:

Service:

Meilenstein 7:

Aufgaben & Unterlagen:

Service:

Meilenstein 8:

Aufgaben & Unterlagen:

Service:

Meilenstein 9:

Aufgaben & Unterlagen:

Service:

Meilenstein 10:

Aufgaben & Unterlagen:

Service:

Meilenstein 11:

Aufgaben & Unterlagen:

Service:

Meilenstein 12:

Aufgaben & Unterlagen:

Service: