



AntjeDüwel

Wie du stetig neue Kunden gewinnst und sehr gut leben kannst von deiner Tätigkeit

1. Statt zwischen Kursen, Projekten und Aufträgen hin- und her zu springen und einen ganzen Bauchladen an Angeboten, brauchst du nur **ein einziges Angebot**, um 5-stellige Umsätze kontinuierlich jeden Monat zu verdienen.
2. Fokussiere dich auf **eine Zielgruppe**. Biete für genau diese eine **Problemlösung**, die groß genug ist, dass du dein Angebot **hochpreisig verkaufen** kannst. Denn bei höheren Preisen (3.000 € und aufwärts) brauchst du **nur 3 oder 5 Kunden im Monat**, um von deinem Business sehr sehr gut leben zu können.
3. Verkaufe keine Beratung, sondern Ergebnisse! Dein Kunde kauft das, was deine Begleitung für ihn möglich macht. Und wenn du nicht in einem Satz sagen kannst, für **WEN** dein Angebot ist und **WAS** genau das **Ergebnis für deinen Kunden** ist, dann bist du dir selbst noch unklar darüber, was du tust.
4. Du bist viel **unabhängiger** in deinem Business und hast Zugriff auf hunderttausende **passender Kunden** (z.B. auf Facebook), wenn du deine offline Tätigkeit mit **online** kombinierst. Fast jede Art von Coaching oder Beratung kann heute virtuell im Internet durchgeführt werden.
5. Bezahlte Werbeanzeigen z.B. auf Facebook sind Gold wert! Sie machen es möglich, dass du mit jedem potentiellen Kunden, der sich für dein Angebot interessieren könnte, auch **gezielt in Kontakt** kommen kannst (statt in der Masse unterzugehen). Zusätzlich sorgen sie dafür, dass **zuverlässig neue Interessenten** zu dir strömen.
6. Willst du dir als Coach/Beraterin/Expertin wirklich ein erfolgreiches Herzens-Business aufbauen, wovon du und deine Familie sehr gut leben können? Dann lerne wie du dein **Angebot** in einem persönlichen Beratungs-Gespräch **mit Leichtigkeit und Freude verkaufst**. Das ist das Wichtigste!

Du möchtest unsere Hilfe dabei, diese Ideen, in deinem Business umzusetzen?

Klick hier

zum gratis Online Workshop



AntjeDüwel

Wie du stetig neue Kunden gewinnst und sehr gut leben kannst von deiner Tätigkeit

7. Aufwendige Website, Blog, Youtube, Messen oder Netzwerkstreifen sind unnötige Zeit- und Energiefresser. Die meisten unserer Kunden haben eine einfache Seite mit einem Video oder einem Einladungstext zu einem **persönlichen Beratungs-Gespräch**. Und damit verdienen sie sehr gut!

8. Der Coaching- und Beratungsmarkt wird 2019 explodieren! Immer mehr Menschen wissen, dass sie **Unterstützung** brauchen, um ihr Problem zu lösen und suchen gezielt nach Angeboten. Noch ist die Chance sehr gut, dich als **bekannte Expertin** in deiner Nische/ Branche zu **positionieren**. Suche dir einen Mentor/eine Mentorin, die dir dabei hilft!

9. Deine **Kunden lieben** es, wenn du **deine Preise erhöhst**, weil du einen **besseren Service** bieten kannst und dich dadurch von deinen Mitbewerbern abhebst. Außerdem bekommen deine Kunden **viel bessere Ergebnisse**, weil sie mehr investiert haben und es wirklich wollen. Und **zufriedene Kunden** bringen dir wieder neue Kunden.

10. Wenn du nicht in dich selbst und dein **Wachstum** investierst, dann kannst du auch nicht von deinen Kunden verlangen, dass sie **in DICH investieren** sollen. Lies dir diesen Punkt mehrmals durch und denke darüber nach, was das heißt!

11. Solange du selbst noch unsicher bist, WER du bist, WAS deine Botschaft ist und WEM du WOBEI helfen kannst, wirst du niemals **mit Leichtigkeit** deine **passende Kunden anziehen**.

11 + 1 Keep it simple! Der **schnellste Weg**, um stetig passende Kunden zu gewinnen, ist ein **persönliches 4-Augen-Gespräch**. Nicht zeitraubendes Content-Marketing wie Blog, Podcast, Freeby oder komplizierte E-Mail-Funnel-Marketing-Strategien.

Du möchtest unsere Hilfe dabei, diese Ideen, in deinem Business umzusetzen?

Klick hier

zum gratis Online Workshop