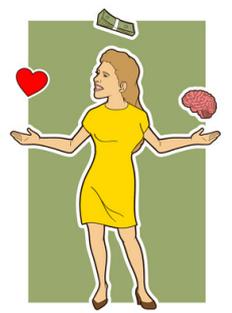


# Angebot klären



Für wen ist Dein Angebot und für wen nicht?

Für

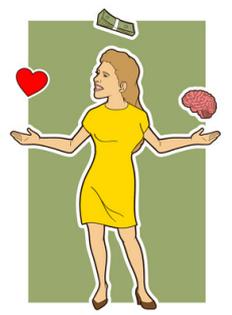
Nicht für

Warum kaufen Leute bei Dir?

Intern

Extern

# Angebot klären



Wie sieht ihr Leben aus, wenn sie mit Dir arbeiten oder eben nicht

Scheitern

Happy End

Welche Phasen hat Deine Geschichte

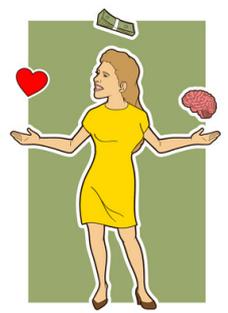
Ausgangslage

Erste Erfolge

Aha-Effekt

Resultat

# Angebot klären



Was sind die drei häufigsten Fehler?

1

Warum  
machen sie  
ihn?

Was kostet  
es sie?

Was passiert,  
ohne den  
Fehler?

2

Warum  
machen sie  
ihn?

Was kostet  
es sie?

Was passiert,  
ohne den  
Fehler?

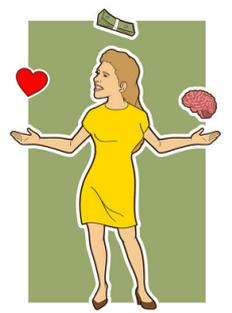
3

Warum  
machen sie  
ihn?

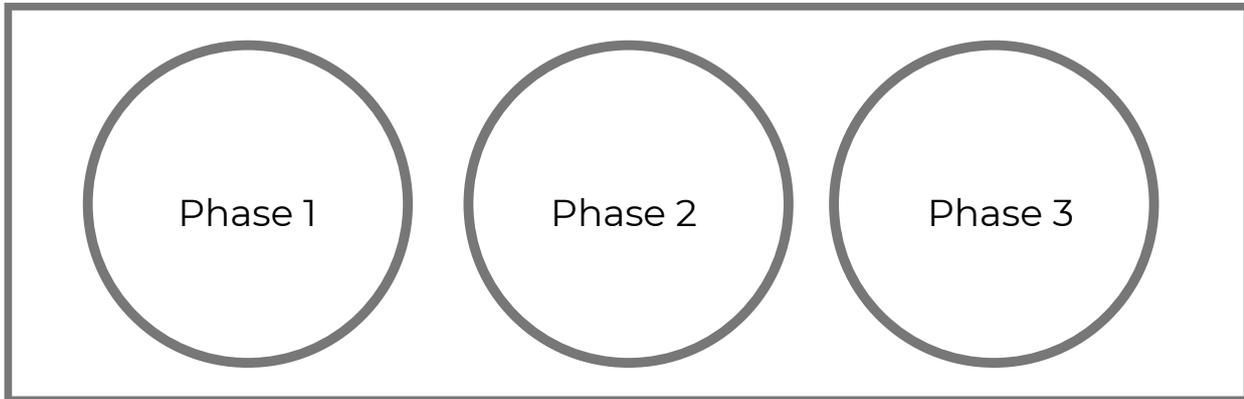
Was kostet  
es sie?

Was passiert,  
ohne den  
Fehler?

# Angebot klären



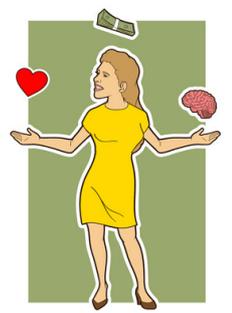
Was sind die Schritte Deines Angebots?



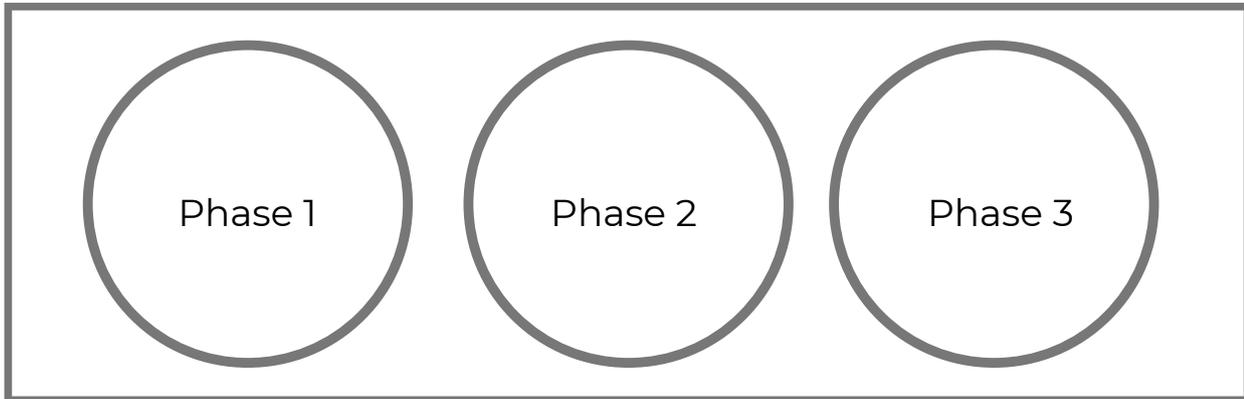
Was sind Deine Beweise, dass es funktioniert?



# Angebot klären



Was sind die Schritte Deines Angebots?



Was sind Deine Beweise, dass es funktioniert?

