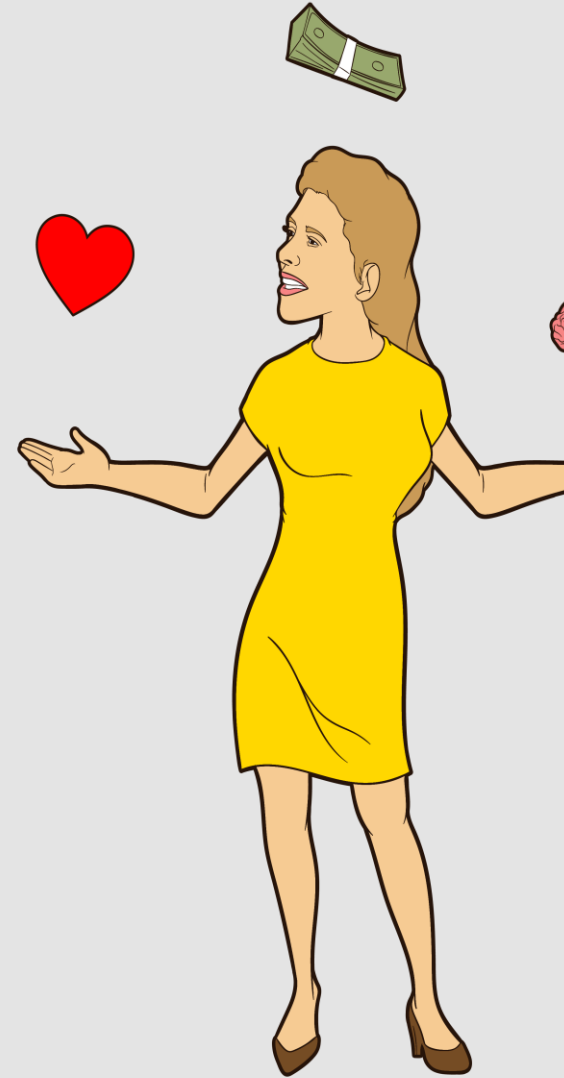


# Warum Menschen nicht kaufen und was Du dagegen tun kannst

[www.miriam-betancourt.de](http://www.miriam-betancourt.de)

Storymarketing für Hirn,  
Herz und Geldbörse





# Warum kaufen Menschen nicht?

---

Hallo, mein Name ist Miriam. Gründerin von Storymarketing für Hirn, Herz und Geldbörse.

Der obigen Frage bin ich nachgegangen und habe viele Antworten gefunden.

Es ist nicht, weil sie das Geld nicht haben – zumindest ist das viel seltener der Fall als sie denken und sagen.

Es gibt viel häufigere Gründe und es kann gut sein, dass Du über die meisten noch nicht nachgedacht hast.

Aber siehe selbst auf den kommenden Seiten. <sup>2</sup>

# Sie verstehen das Angebot nicht

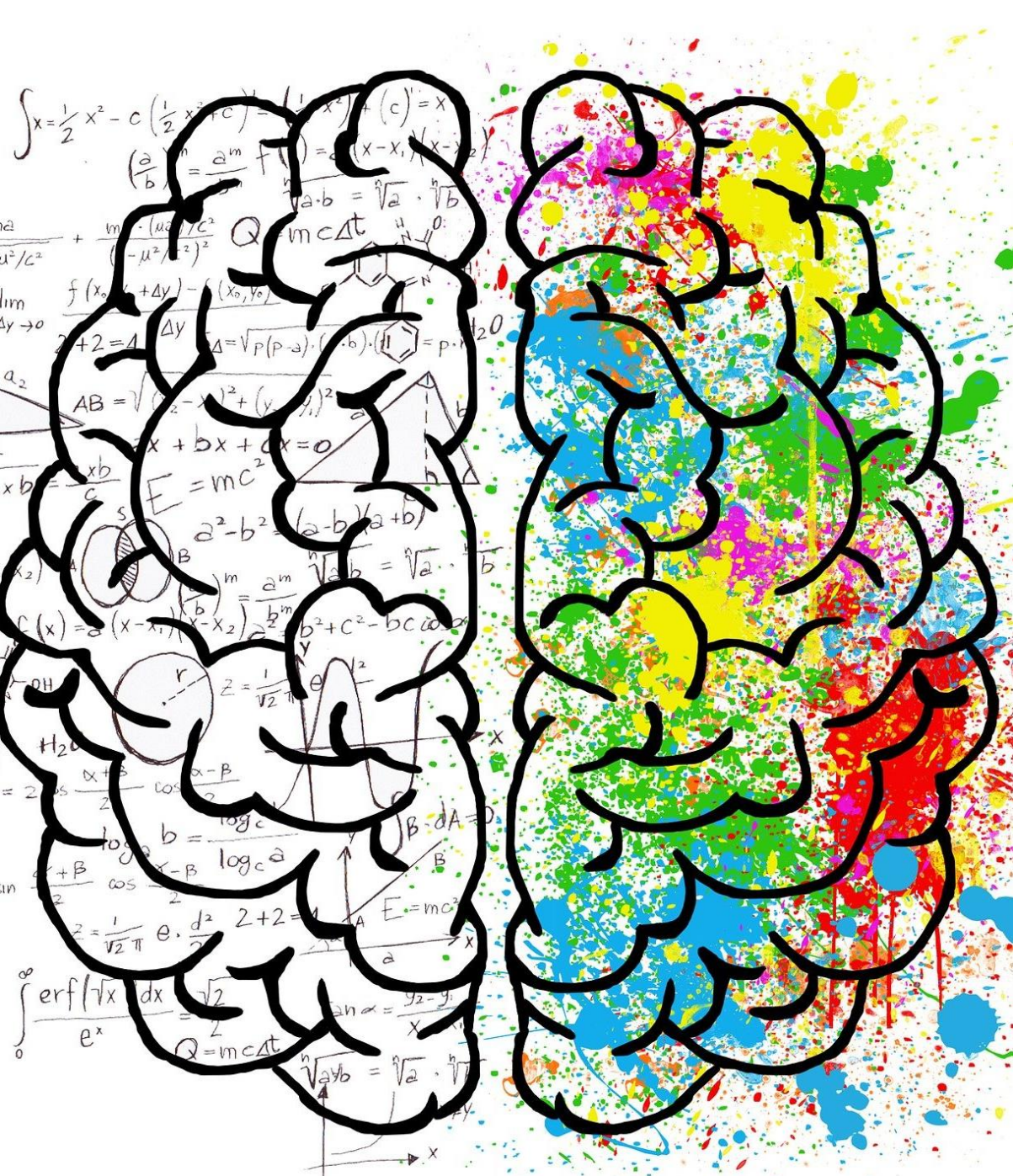
---

Du denkst, dass die Leute sich Dein Angebot durchlesen? Falsch gedacht.

Die meisten Menschen scannen Dein Angebot und das hat einen guten Grund. Unser Gehirn ist darauf ausgelegt, möglichst nur die Informationen aufzunehmen, die für das wichtig sind.

Da dieses Organ am meisten unserer Energie braucht, fragt es sich schnell: Kann mir das weiterhelfen?

Und wenn die Antwort ist: Ich weiß nicht, ich verstehe es nicht, dann ist der möglich Kunde weg.



# Lösung

---

Das sind Geschichten und zwar richtig erzählt.

Da kommen die Informationen in einer Form, die für unser Gehirn einfach zu verarbeiten sind.

Darum ist Storymarketing so effektiv.

# Sie verstehen den Kaufprozess nicht

---

Das gleiche Problem wie unter dem ersten Punkt.

Nur jetzt warst Du eigentlich schon einen Schritt weiter. Verloren hast Du den potenziellen Kunden aber trotzdem.

Das Gehirn hatte Dein Angebot für interessant eingestuft und dann ist der Bestellprozess aber zu kompliziert. Das bedeutet für das Gehirn: zu viel Kalorienverbrauch.

Und schon ist die Aufmerksamkeit wieder weg zu einem Angebot, das viel versprechender zu sein scheint, weil einfacher zu verstehen.



# Lösung

---

Mache Deinen Kaufprozess für den anderen so einfach wie möglich.

Ich habe einen ganz klaren Leitfaden: Ich verkaufe den Leuten ein einfach zu verstehendes Produkt.

Und wer danach mit mir weitergehen möchte, kann sich ein Strategiegelgespräch mit mir buchen.

Danach hat der andere noch mehr Klarheit und kann eine gute Entscheidung für sich treffen.





## Sie wollen es nicht unbedingt

---

Menschen kaufen nicht unbedingt, was sie wollen.

Sie kaufen, was sie sich ersehnen.

Und damit ist nicht die Form Deines Angebots gemeint, ob es nun mit rosa Schleifchen oder mit Videos daher kommt.

Sie ersehnen eine Lösung für ein Problem.



## Lösung

---

Wenn Du die Sehnsucht bedienen kannst, dann hast Du gewonnen.

Ja, Du musst natürlich erklären, wie Dein Produkt aussieht...

...aber vielmehr solltest Du ein Bild in dem Kopf des anderen zaubern, wie sein Leben mit Deinem Angebot oder Service aussieht.



# Sie vertrauen Dir nicht

---

Glaubwürdigkeit ist eines der größten Verkaufsargumente - nicht nur im Internet, aber gerade dort.

Ohne Vertrauen kommt es zu keinem Abschluss.

Denn eine E-Mail gibt Dir ein potenzieller Interessent vielleicht schon eher mal - etwa für einen kostenlosen Minikurs oder ein Ebook.

Aber bevor sie ihre Geldtasche für Dich öffnen, muss schon mehr passieren.



# Lösung

---



In dem Du Deine Geschichte so erzählst, dass Menschen sie gut verstehen, kannst Du in vielen Dingen schon Deiner Konkurrenz voraus sein.

Kannst Du Dich an die letzte Begebenheit erinnern, als Dir eine Person in einem Buch oder einem Film begegnet ist, wo Du merktest, die ist ein bisschen so wie ich und zu der Du dann spontan Vertrauen hattest?

Genau das kannst Du mit Deiner Geschichte erreichen, wenn sie richtig erzählt ist.



## Sie glauben nicht, dass sie es selbst können

---

Das ist einer der häufigsten Gründe, warum Menschen ein Angebot nicht kaufen. Sie trauen es sich nicht zu, es umzusetzen.

Kein Wunder, scheinen alle in den sozialen Netzwerken nur tolle Sachen an wunderbaren Orten zu machen und zu essen. Und während man durch seinen Newsfeed klickt, kaut man vielleicht selbst nur an einem Käsebrötchen mit vielleicht einem Gurkchen als Garnitur auf dem alten Sofa rum.

Auch wenn man weiß, dass viele von den Bildern da draußen geschönt sind, kann man sich schnell mickriger fühlen als man ist.



# Lösung

---

5

Und schon wieder ist Deine Geschichte die Lösung: Wenn Du Deinen Weg mit allen Erfolgen und Hürden deutlich machst, dann kann sich der andere in Dir sehen.

Er kann sehen, dass Du auch nicht sofort an dem Punkt warst, wo Du jetzt bist, dass auch Du Fehler gemacht hast.

Und dann traut er nicht nur Dir, weil Du dadurch sympathischer geworden bist. Er traut es sich auch selbst zu, denn nun hat er gesehen, dass auch er nicht perfekt sein muss.

## Sie hatten schlechte Erfahrungen mit Deiner Branche

---

Das ist ein bisschen schwieriger und eine richtige Pauschalantwort habe ich darauf nicht.

Ich kann Dir nur sagen, wie ich es mache und es ist ein individuelles Vorgehen.



# Lösung

---



Mein persönliches Mentoring biete ich zum Beispiel nur Menschen an nach einem kostenlosen Strategiegelgespräch und wenn ich wirklich der Meinung bin, dass ich sie zu ihrem Ziel bringen kann.

Bin ich nicht davon überzeugt, wirklich helfen zu können, mache ich kein Angebot.

Dann gebe ich nur jede Menge Tipps mit auf den Weg mit und verabschiede mich.

Eins stelle ich immer sicher: der andere soll Mehrwert bekommen und ich baue langfristig Vertrauen auf.

# Jemand lässt sie nicht

---

Dieser jemand kann ein Geschäftspartner sein, oft aber auch der Liebespartner.

Das ist ein sehr häufiger Grund, warum Leute nicht kaufen und sehr schwierig zu beantworten.





## Lösung

---

Ich lasse die Menschen da, wo sie sind, und sage, was ich anzubieten habe.

Dann können sie es weiter versuchen alleine umzusetzen, wie sie es vorher eben auch getan haben. Und vielleicht funktioniert das Rumwurschteln irgendwann ja auch.

Aber mit mir würde es halt viel weniger Zeit kosten. Und in dieser gesparten Zeit hätten sie schon viel mehr verdienen können.



# Du hast nicht nach dem Kauf gefragt

---

Das sehe ich besonders oft bei Frauen und in helfenden Berufen. (Das haben aber auch Männer.)

Wir sind so gewohnt zu geben und wenn dann das Nehmen kommt, tun wir uns schwer.

Aber wie willst Du Menschen mit Deinen Talenten unterstützen, wenn Du es nicht auf eine professionelle Ebene bringst?

Und dazu gehört, dass Du dafür bezahlt wirst.



# Lösung

---



Mache Dir Deine Geschichte selbst so klar, dass Du sie nach außen hin gut kommunizieren kannst.

Und dann wird Dir die Frage nach dem Kauf ganz einfach über die Lippen kommen.

Und die Verkaufspsychologie unterstützt Dich noch zusätzlich auf dem Weg, so dass Du nicht nur das Gehirn, sondern auch das Herz und die Geldbörse des anderen erreichst.



# Das sind acht der häufigsten Gründe gewesen

---

Aber was ist der häufigste Grund bei Dir, warum Menschen nicht kaufen?

Und noch viel wichtiger: Wie sieht Deine Lösung aus?

Da können wir beide gemeinsam draufschauen.

Du kannst Dich hier für ein kostenloses Strategiegeläch bei mir bewerben:

[Hier klicken, um Termin auszusuchen und danach den Fragebogen ausfüllen.](#)

Nach dem Gespräch weißt Du ganz genau, warum Du in der Vergangenheit nicht genug verkauft hast und mit welchen Schritten Du das ändern kannst, damit Dein Name auf möglichst vielen Kreditkartenabrechnungen steht.

[Hier jetzt Termin machen.](#)