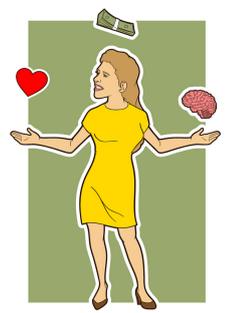


Angebot klären



Für wen ist Dein Angebot und für wen nicht?

Für

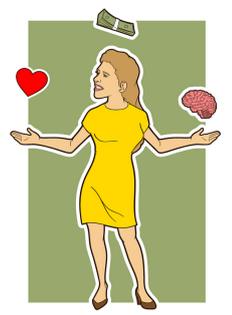
Nicht für

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

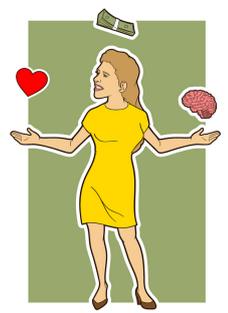
Ausgangslage

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?