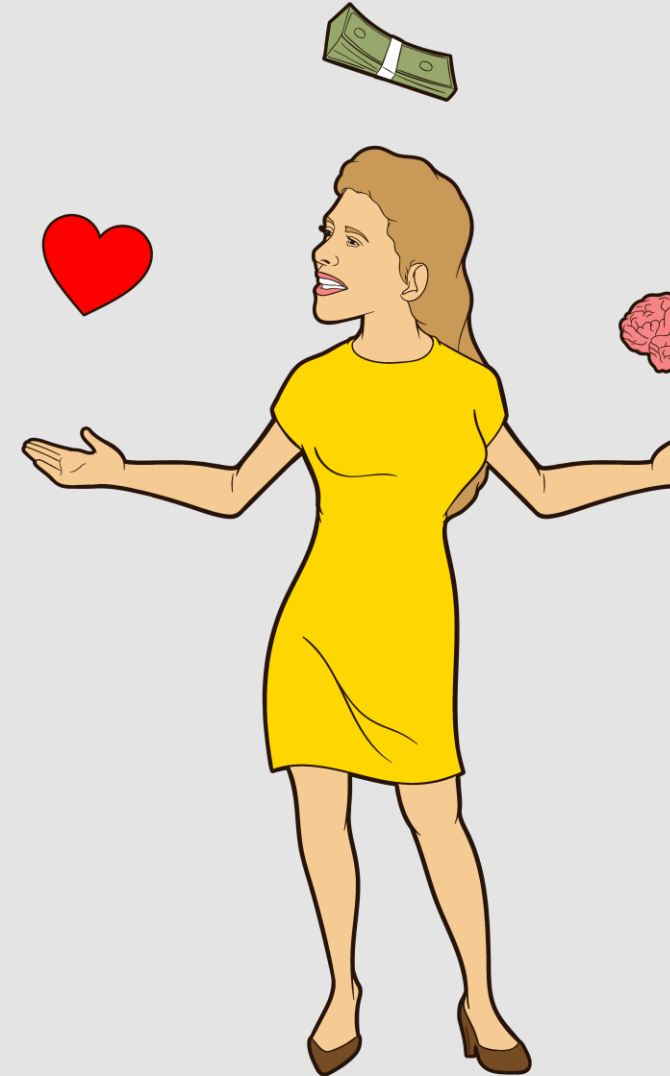


“Wie sich die Verkaufpsychologie in Onlineanzeigen verändert hat”

www.miriam-betancourt.de

Storymarketing für Hirn, Herz und
Geldbörse



Du bist hier am richtigen Ort, wenn Du ...



ein Unternehmer bist, der Coaching, Kurse oder Produkte im Internet verkauft,

Du bist hier am richtigen Ort, wenn Du ...



ein Unternehmer bist, der Coaching, Kurse oder Produkte im Internet verkauft,



nicht nur auf organische Reichweite setzen möchtest mit vielen Followern, sondern zahlende Kunden haben willst mit den noch nie vorher da gewesenen Werbemöglichkeiten

Du bist hier am richtigen Ort, wenn Du ...



ein Unternehmer bist, der Coaching, Kurse oder Produkte im Internet verkauft,



nicht nur auf organische Reichweite setzen möchtest mit vielen Followern, sondern zahlende Kunden haben willst mit den noch nie vorher da gewesenen Werbemöglichkeiten



trotz der Krise auch Chancen für Dich siehst

Du bist am NICHT richtigen Ort, wenn Du ...



morgen mit dem Ferrari die Brötchen holen willst

Du bist am NICHT richtigen Ort, wenn Du ...



morgen mit dem Ferrari die Brötchen holen willst



so weitermachen möchtest wie bisher,

Du bist am NICHT richtigen Ort, wenn Du ...



morgen mit dem Ferrari die Brötchen holen willst



so weitermachen möchtest wie bisher,



dieses KOSTENLOSE Training anschauen möchtest und dann sauer bist, wenn ich Dir am Ende die Möglichkeit gebe, Dich mit mir in einem Programm auf den Weg zu begeben

**Und als Danke Schön
für alle Live-Teilnehmer am Ende des Trainings:**

**Power-Point-Präsentation
zum Nachlesen**



Power-Point-Präsentation
zum Nachlesen am Ende

Und noch ein Danke schön



Hallo!



Power-Point-Präsentation
zum Nachlesen am Ende

- Ich unterstütze
Onlineunternehmer dabei,
❤️, 🧠 und 💼 zu
erreichen

Hallo!

Power-Point-Präsentation
zum Nachlesen am Ende



- Ich unterstütze
Onlineunternehmer dabei,
❤️, 🧠 und 💼 zu
erreichen
- Ausgebildete Journalistin
mit mehr als 25 Jahren
Erfahrung

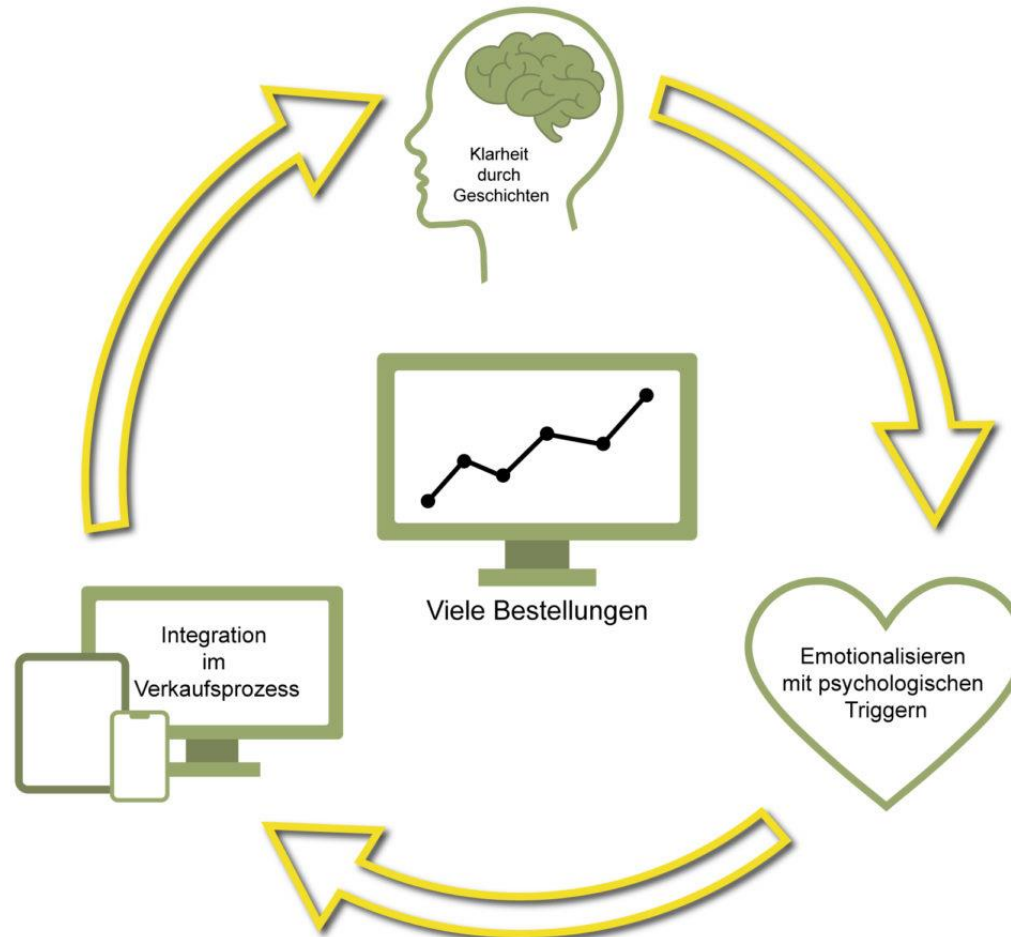
Hallo!

Power-Point-Präsentation
zum Nachlesen am Ende



- Ich unterstütze
Onlineunternehmer dabei,
❤️, 🧠 und 💼 zu
erreichen
- Ausgebildete Journalistin
mit mehr als 25 Jahren
Erfahrung
- eine der ersten Frauen im
Onlinejournalismus

Power-Point-Präsentation zum Nachlesen am Ende



... obwohl ich kaum Ahnung hatte von den technischen Voraussetzungen,

... obwohl ich kaum Ahnung hatte von den technischen Voraussetzungen,
... obwohl ich damals noch keine Webseite hatte,

... obwohl ich kaum Ahnung hatte von den technischen Voraussetzungen,
... obwohl ich damals noch keine Webseite hatte,
... obwohl ich damals alleinerziehend war,

... obwohl ich kaum Ahnung hatte von den technischen Voraussetzungen,
... obwohl ich damals noch keine Webseite hatte,
... obwohl ich damals alleinerziehend war,
... obwohl ich kein Publikum hatte,

- ... obwohl ich kaum Ahnung hatte von den technischen Voraussetzungen,
- ... obwohl ich damals noch keine Webseite hatte,
- ... obwohl ich damals alleinerziehend war,
- ... obwohl ich kein Publikum hatte,
- ... obwohl ich keine Liste mit E-Mails hatte,

... obwohl ich kaum Ahnung hatte von den technischen Voraussetzungen,
... obwohl ich damals noch keine Webseite hatte,
... obwohl ich damals alleinerziehend war,
... obwohl ich kein Publikum hatte,
... obwohl ich keine Liste mit E-Mails hatte,
... und obwohl ein mir nahe stehender Mensch sagte: „Ich glaube nicht, dass Du ein Unternehmen gründen kannst.“

Check, Check, Check..

Sicher gehen, dass Du mich hörst...

- Hast Du schon mal Anzeigen geschaltet?

Sicher gehen, dass Du mich hörst...

- Hast Du schon mal Anzeigen geschaltet?
- Warum willst Du Anzeigen schalten?

Sicher gehen, dass Du mich hörst...

- Hast Du schon mal Anzeigen geschaltet?
- Warum willst Du Anzeigen schalten?
- Was ist das eigentliche Ziel?

Sicher gehen, dass Du mich hörst...

- Hast Du schon mal Anzeigen geschaltet?
- Warum willst Du Anzeigen schalten?
- Was ist das eigentliche Ziel?

In diesem Training zeige ich Dir..

...wie Du die Krise als
Sprungbrett nutzt



Aber ...

Aber ...

es kann ein Minenfeld sein

Wenn Du in dieser Zeit mit Onlineanzeigen verkaufen willst ...

Dann muss klar sein, dass sich
die Verkaufspsychologie
geändert hat

Damit die Leute Ja zu Dir sagen

weil sie nicht anders können
und Du voll bei Deinen Werten
bleibst

Und das funktioniert...

Und das funktioniert...

Produkte

Und das funktioniert...

Produkte

Coaching

Und das funktioniert...

Produkte

Coaching

Onlinekurse

Und das funktioniert...

Produkte

Coaching

Onlinekurse

Abo-Mitgliederbereiche

Und das funktioniert...

Produkte

Coaching

Onlinekurse

Abo-Mitgliederbereiche

Dienstleistungen

Und das funktioniert...

Produkte

Coaching

Onlinekurse

Abo-Mitgliederbereiche

Dienstleistungen

Deine Seele

49 Prozent

49 Prozent

Die Aussage der Befragten, dass sie in der Krise
eine neue Marke oder Anbieter ausprobiert haben

Showtime

Neue Ideen, neue Marken, neue Ansätze, neue Produkte



Definition von Krise

Definition von Krise

Das Alte funktioniert nicht mehr, das Neue ist noch nicht da

Definition von Krise

Das Alte funktioniert nicht mehr, das Neue ist noch nicht da

Leute probieren Neues aus

Definition von Krise

Das Alte funktioniert nicht mehr, das Neue ist noch nicht da

Leute probieren Neues aus

Darum ist JETZT die Zeit uns zu zeigen - und das bei niedrigen
Anzeigenpreisen

Power-Point-Präsentation
zum Nachlesen am Ende



1. Zahlen-Quiz

Power-Point-Präsentation
zum Nachlesen am Ende

78 Prozent der Käufer sagte, sie hätten während des Lockdowns Folgendes am meisten gekauft:

1. Nur das Nötigste
2. Dinge, um sich zu belohnen
3. Persönliche oder berufliche Fortbildung
- 4, Dinge, die als eine Investition angesehen wurden

1. Zahlen-Quiz

Power-Point-Präsentation
zum Nachlesen am Ende

78 Prozent der Käufer sagte, sie hätten während des Lockdowns Folgendes am meisten gekauft:

1. Nur das Nötigste
2. Dinge, um sich zu belohnen
3. Persönliche oder berufliche Fortbildung
4. Dinge, die als eine Investition angesehen wurden

1. Zahlen-Quiz

Power-Point-Präsentation
zum Nachlesen am Ende

78 Prozent der Käufer sagte, sie hätten während des Lockdowns Folgendes am meisten gekauft:

1. Nur das Nötigste

2. Dinge, um sich zu belohnen

3. Persönliche oder berufliche Fortbildung

4. Dinge, die als eine Investition angesehen wurden (52 Prozent)

**Die meisten Leute gehen so
mit der Situation um..**

Power-Point-Präsentation
zum Nachlesen

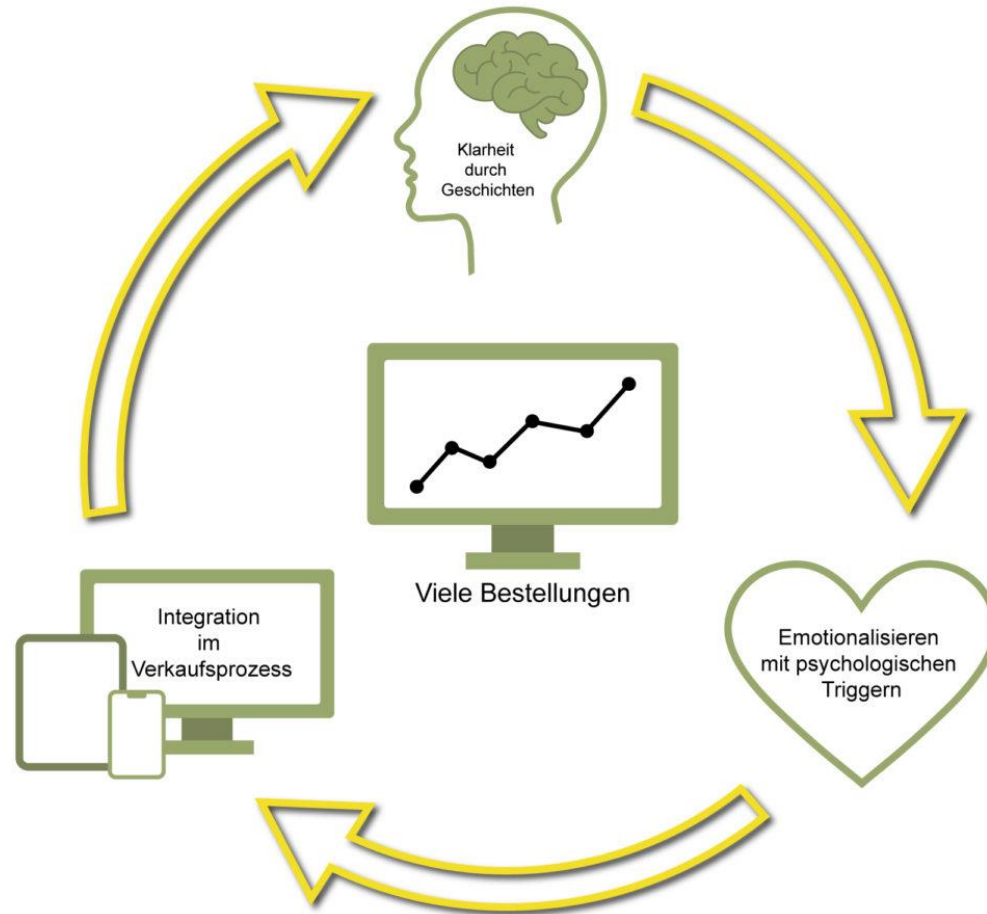


Aber Du nicht mehr ...



**Aber nicht wie jemand, der
einem etwas unterjubeln will,
sondern bei Deinen Werten
bleibend**

Storymarketing für Hirn, Herz und Geldbörse



Storymarketing für Hirn, Herz und Geldbörse

ThruPlays	Kosten pro ThruPlay	Reichweite	Aus
11.261	0,01 €	31.240	
11.261 Gesamt	0,01 € Pro Handlung	31.240 Personen	

Du kannst also sicher sein, dass das nicht nur
irgendwelche theoretischen Zahlen sind, sondern meine
Realität ...und nicht nur meine

Melanie Adolph, Fitness-Coach



Mit Miriams Hilfe habe ich meine Geschichte (ich wusste gar nicht das ich eine habe ;-)) so erzählt, dass ich meine Zuhörer tief berührt habe. Es erreichten mich nach meinem Webinar persönliche Nachrichten, dass ich ihnen aus der Seele gesprochen habe. Das Feedback und die Teilnahme an diesem Webinar war noch nie so derart groß.

Ich habe so viel verkauft wie nie zuvor.

Wenn wir andere berühren, wird alles möglich

Und das will ich auch für Dich

Die Frage ist also nicht, kaufen die Leute von Dir...

**Die Frage ist, zeigst Du Dich da draußen und hast den Mut
zu verkaufen**

Und Leute können nicht kaufen, wenn sie Dich nicht sehen

...

**Also lasse uns Dein Angebot in die Welt hinausbringen -
aber so dass es verkauft in Corona-Zeiten**

Unbedingt!

**Was Du nicht weißt,
kann Dir schaden**

2. Zahlen-Quiz

Power-Point-Präsentation
zum Nachlesen am Ende

Wenn Du einem Angebot begegnest, das nicht die jetzige Situation berücksichtigt, wie wirst Du wahrscheinlich reagieren?

1. Das hat keinen Einfluss auf meine Entscheidung.
2. Das würde mich ärgern.
3. Das ist mir total egal.
4. Ich fände es nicht gut, würde aber doch kaufen, wenn ich es bräuchte

2. Zahlen-Quiz

Power-Point-Präsentation
zum Nachlesen am Ende

Wenn Du einem Angebot begegnest, das nicht die jetzige Situation berücksichtigt, wie wirst Du wahrscheinlich reagieren?

1. Das hat keinen Einfluss auf meine Entscheidung.
2. Das würde mich ärgern.
3. Das ist mir total egal.
4. Ich fände es nicht gut, würde aber doch kaufen, wenn ich es bräuchte (35 Prozent)

**Sie würden kaufen, aber es
gibt keine Markenloyalität**

Verschwörungstheoretiker

stay happy!

 Auch in schwierigen Zeiten kann man ruhig mal anderer Meinung sein. Unumstritten ist allerdings, dass man zusammen mehr schafft. Ein Lächeln kann dabei helfen, Brücken zu schlagen. Dieses Lächeln möchten wir allen schenken. Weil bei uns alle willkommen sind. Alle, die anderen ein Lächeln schenken und sich gemeinsam mit uns auf die Zukunft freuen. Stay happy!

Am 25. Mai ist Stay Happy Day.

© 2020 McDonald's

ir eine ganz natürliche Distanz. m Strand versuchen lärmempndliche Badegäste immer wieder, wenigstens ein paar Meter Platz wischen dem eigenen landtuch und dem ächstgelegenen Bierasten einer lebensrohen Jugendclique u schaffen. Sogar ein Bau neuer, riesier Windkraftanlagen elten Abstandsvorchriften, auf deren inhaltung mit Vorliee pensionierte Ingenieure achten, die in er Nähe gerade ein aus mit „unverbauirem Blick“ (Projektwerbung) geuft haben. Gleichwohl stellen e Corona-induzieren Abstandregeln r allem die Gastronomie vor eine große gistische Herausforderung, zu der ch die strengen Hynehinweise gehören. Exakt elf Din-4-Seiten umfasst r Verhaltenskodex, n der Deutsche Hotel- und Gaststättenrband an die Chefinsereses Stammitalies geschickt hat. Zum Glück rgt das süditalienische Temperent, dem Zwangscharaktere sensfremd sind, dafür, dass ht noch Zollstock, Desinfektisspray und Fieberthermometer en der Flasche mit Olivenöl eitliegen. Doch all die wunderen italienischen Momente im en erlebnishungriger Nordeuer geraten schnell in Vergesheit, wenn Giovanni, der Kellunseres Vertrauens, die Spattini con Scampi mit weißen amihandschuhen und einer arzen Gesichtsmaske ser-

schließ“, dessen Schauplatz ein klassisches italienisches Restaurant war, unter der virologischen Aufsicht von Dr. Drosten vorstel-

Normalität (Gla... / ... können. Ein Klassiker, der aus der Untersuchungshaft bekannt ist, könnte die Plexiglasscheibe in der

Ka
Sk
m
de
st
de
ei
ra
s:
M
S
t
(

Und neben dir das Stofftier

In Zeiten von Corona haben gerade Restaurants mit den Hygieneregeln zu kämpfen. Manche kommen dabei auf irrwitzige Ideen

BURGER KING DEUTSCHLAND



Nicht
ohne
Krone:
So isst man
neuerdings
bei Burger
King



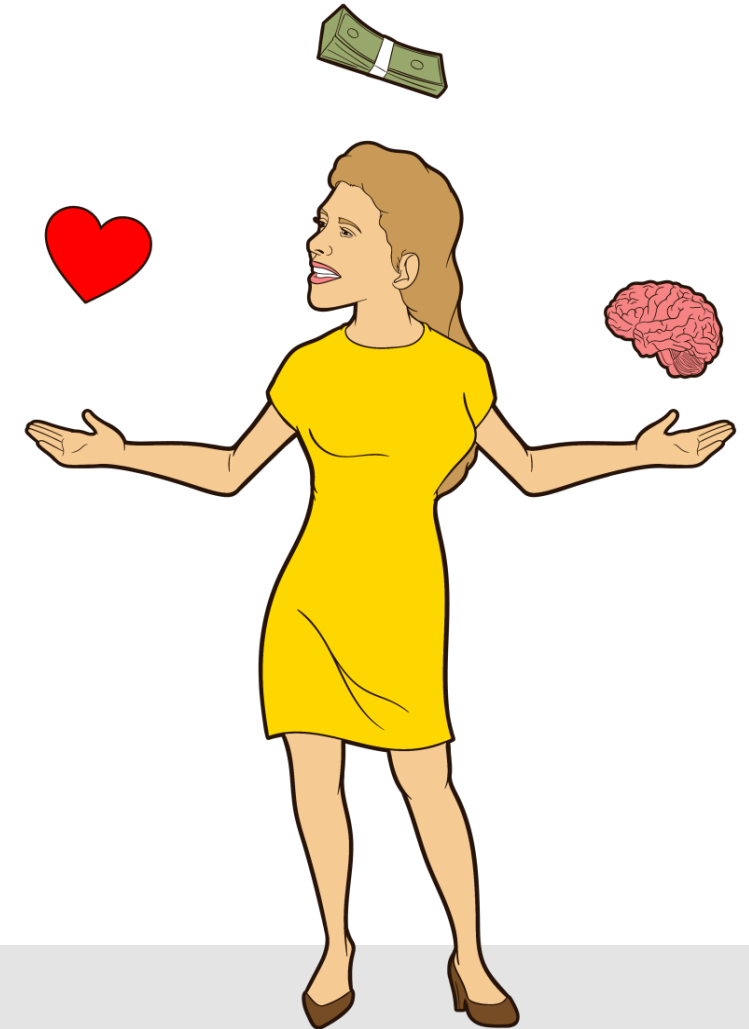
Tischmitte werden. Für ein erstes Date eher ungeeignet, empfiehlt es sich für geschäftliche Gespräche oder ein Treffen mit dem Scheidungsanwalt. Wesentlich bunter und weltoffener sind da schon die „Schwimmnudeln“, die eine Konditorei in Mecklenburg-Vorpommern als Abstandshalter einsetzt: Sie sind auf Hüten befestigt, die jeder Gast beim Vertilgen von Bienenstich und Donauwelle tragen muss. In Amsterdam isst man eingedenk der berühmt-berühmten Gewächshauskultur die leckeren Poffertjes im gut geschützten Plexiglasten, während im amerikanischen Virginia adrette Modepuppen dafür sorgen, dass nur jeder zweite Stuhl belegt werden kann, wenn die Pan-

cakes mit Ahornsirup das zweite Frühstück vervollkommen. Woanders trinkt und speist man in der Mitte riesiger Gummireifen oder in der Nachbarschaft großer Stofftiere, mit denen allerdings nicht gekuschelt werden darf.

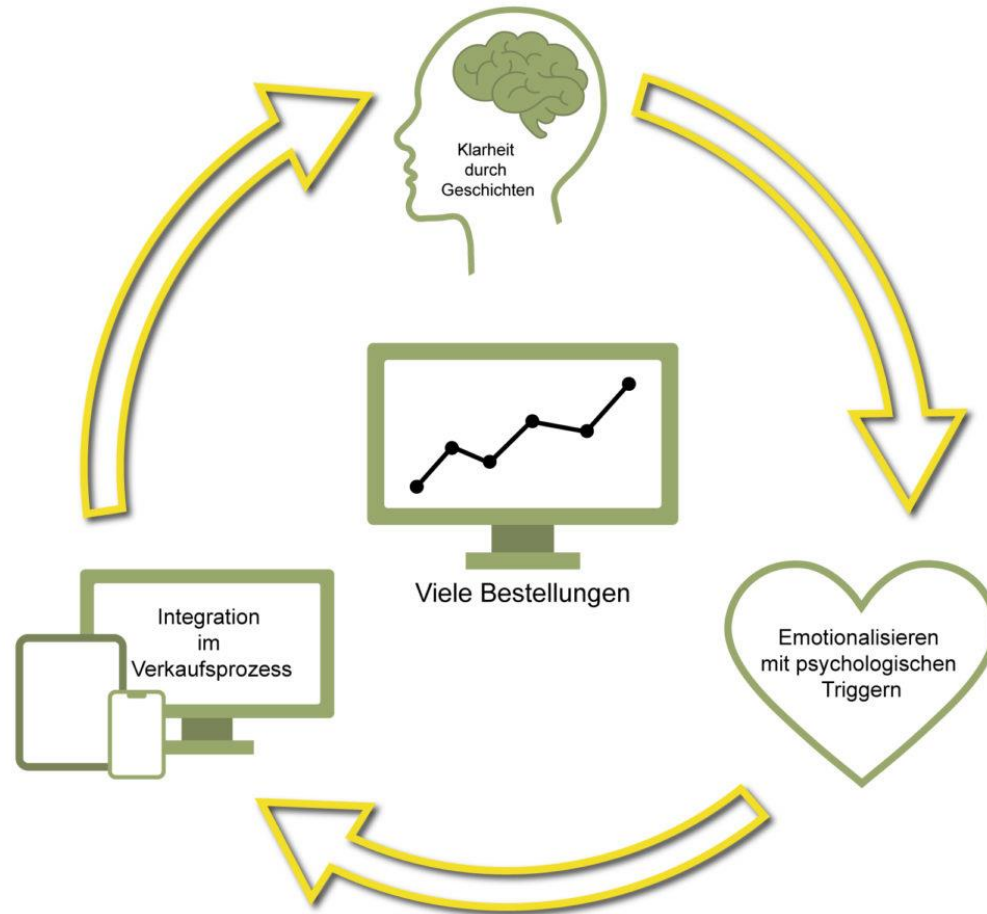
Aber was ist nun mit der „alten Normalität“, mit Bussi-Bussi, kräftigen Männerumarmungen à la Christian Lindner und frisch gezapftem Augustiner auf der Wiesn? Vergessen wir einfach diesen reaktionären neoliberalen Unsinn von gestern – und machen uns auf in die neue Normalität. REINHARD MOHR

**Sie tun das, weil sie Millionen
ausgeben für
Marktforschungs-Abteilungen**

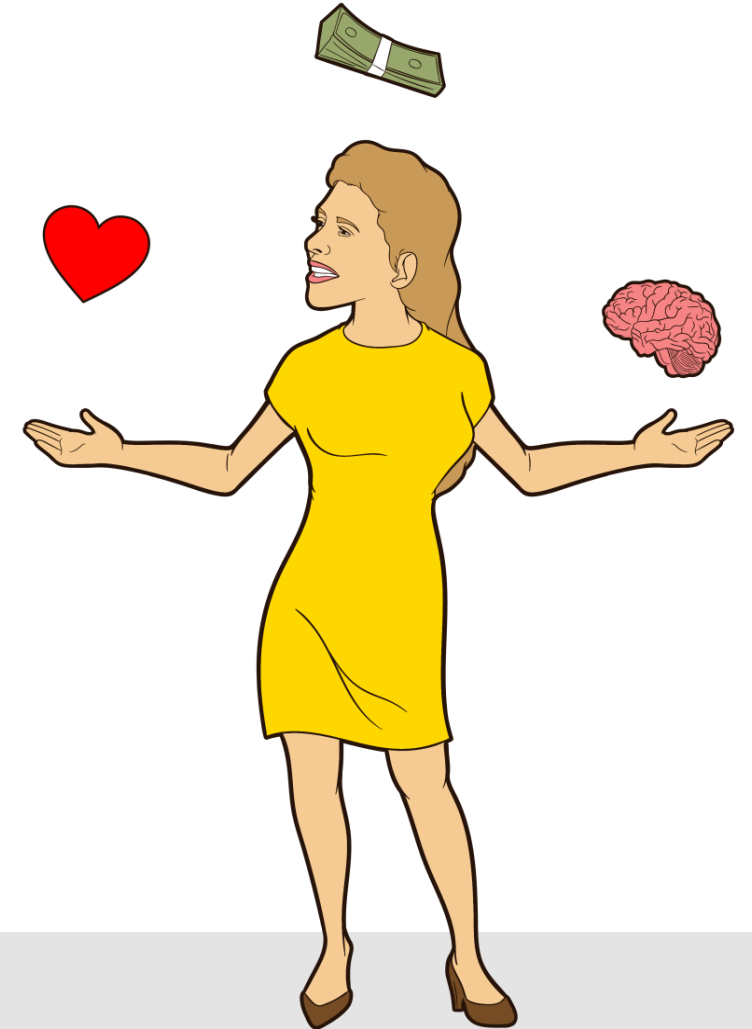
Du kannst jetzt Marken-Loyalität aufbauen



Storymarketing für Hirn, Herz und Geldbörse



Und Du hast mich 😊



3. Zahlen-Quiz

Power-Point-Präsentation
zum Nachlesen am Ende

Wenn Du etwas von einer Marke kaufst, die Du nicht magst, was ist der Grund dafür?

1. Viele Likes oder Kundenbewertungen
2. Besserer Preis
3. Ansprechende Marken-Ästhetik
4. Angst etwas zu verpassen

3. Zahlen-Quiz

Power-Point-Präsentation
zum Nachlesen am Ende

Wenn Du etwas von einer Marke kaufst, die Du nicht magst, was ist der Grund dafür?

1. Viele Likes oder Kundenbewertungen
2. **Besserer Preis (44 Prozent)**
3. Ansprechende Marken-Ästhetik
4. Angst etwas zu verpassen

3. Zahlen-Quiz

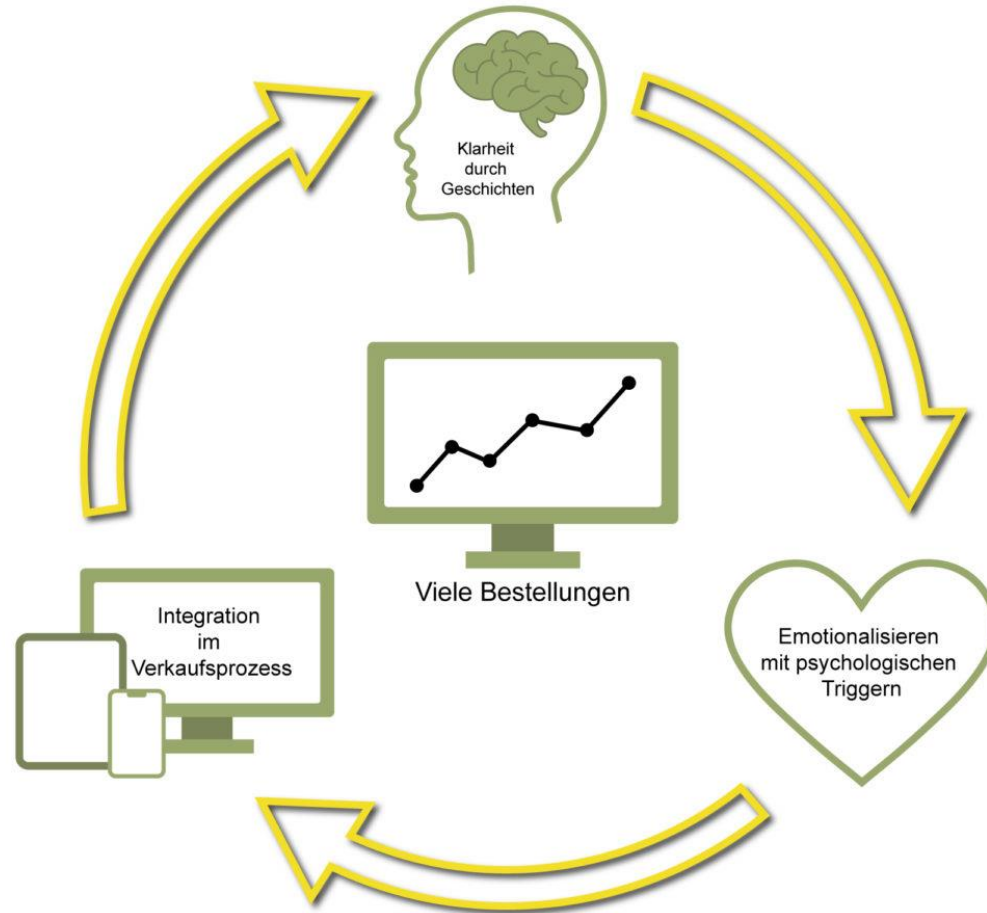
Power-Point-Präsentation
zum Nachlesen am Ende

Wenn Du etwas von einer Marke kaufst, die Du nicht magst, was ist der Grund dafür?

1. Viele Likes oder Kundenbewertungen
2. Besserer Preis (44 Prozent)
3. Ansprechende Marken-Ästhetik
4. Angst etwas zu verpassen (28 Prozent)



Storymarketing für Hirn, Herz und Geldbörse





20. Mai

🎉😄💪 Lume hat soeben
unsere erste Kundin
gewonnen 💪🎉😄

4. Zahlen-Quiz

Power-Point-Präsentation
zum Nachlesen am Ende

Das ist, was ein Angebot macht zu “Das muss ich unbedingt haben und allen anderen erzählen”

1. Schnelligkeit der Lieferung
2. Unglaublich niedriger Preis im Vergleich zum Wert
3. Effektivität der Lösung
4. Geschwindigkeit der Ergebnisse
5. Guter Kundenservice
6. Ein Verständnis für die persönliche Situation

4. Zahlen-Quiz

Power-Point-Präsentation
zum Nachlesen am Ende

Das ist, was ein Angebot macht zu “Das muss ich unbedingt haben und allen andere erzählen”

1. Schnelligkeit der Lieferung
2. Unglaublich niedriger Preis im Vergleich zum Wert
3. **Effektivität der Lösung (48 Prozent)**
4. Geschwindigkeit der Ergebnisse
5. Guter Kundenservice
6. Ein Verständnis für die persönliche Situation

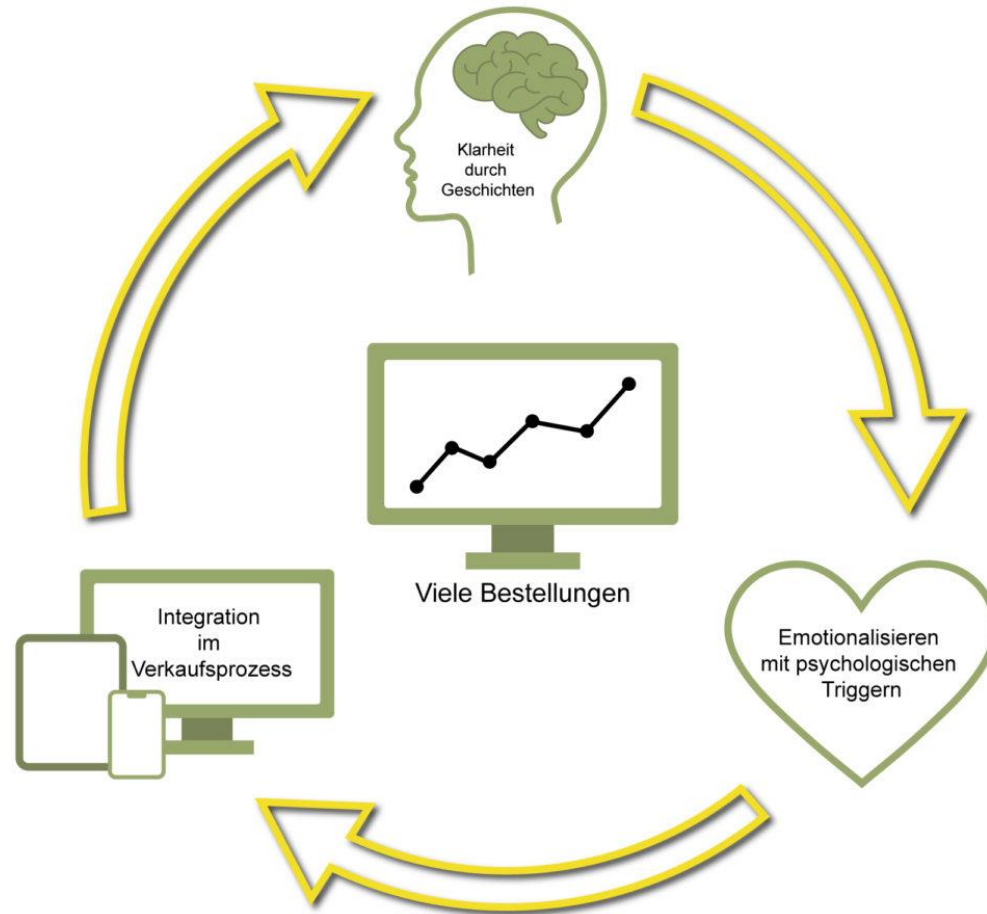
4. Zahlen-Quiz

Power-Point-Präsentation
zum Nachlesen am Ende

Das ist, was ein Angebot macht zu “Das muss ich unbedingt haben und allen anderen erzählen”

1. Schnelligkeit der Lieferung
2. Unglaublich niedriger Preis im Vergleich zum Wert (18 Prozent)
3. Effektivität der Lösung (48 Prozent)
4. Geschwindigkeit der Ergebnisse
5. Guter Kundenservice
6. Ein Verständnis für die persönliche Situation

Storymarketing für Hirn, Herz und Geldbörse



Sarah Scholz, Bots mit Charme



Gerade in der **Aufbauphase meines Onlinebusiness** hat mit der Kurs die Augen geöffnet. Gott sei Dank habe ich mir die ganzen Anfängerfehler sparen können, die ich ansonsten gemacht hätte und die mir bestimmt viel Zeit und Geld gekostet hätten.

Ich bin froh, nun eine Struktur und einen roten Faden zu haben, an dem ich mich entlang bewegen kann. Das macht nach außen ein **wesentlich klareres Bild und schafft somit Vertrauen für den Kunden.**

Durchstarterin mit zwei kleinen Kindern

5. Zahlen-Quiz

Power-Point-Präsentation
zum Nachlesen am Ende

44 Prozent der Käufer sagten, sie hätten sich in der folgenden Gedankenwelt befunden, als sie gekauft haben:

1. Sie/Er versteht mich und wird mein Problem lösen
2. Das hat jeder, ich brauche es auch.
3. Jetzt ist Schluss mit der Verzweiflung. Jetzt bin ich dran.
4. Das ist ein Zeichen des Himmels.
5. Der Wert ist viel höher als der Preis.

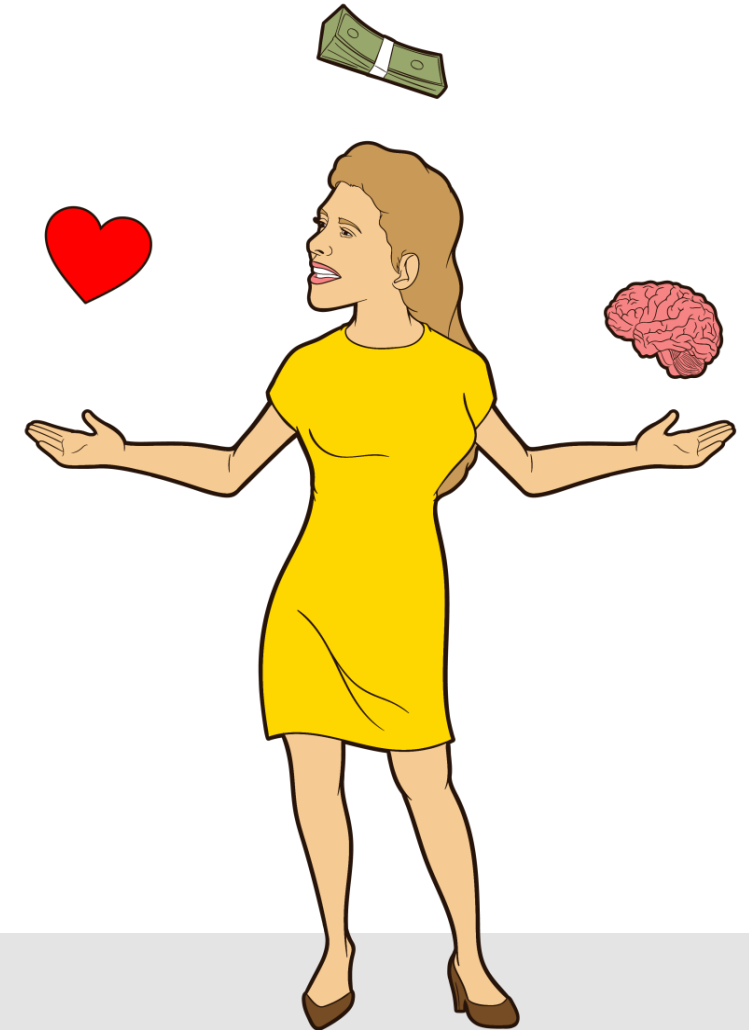
5. Zahlen-Quiz

Power-Point-Präsentation
zum Nachlesen am Ende

44 Prozent der Käufer sagten, sie hätten sich in der folgenden Gedankenwelt befunden, als sie gekauft haben:

1. Sie/Er versteht mich und wird mein Problem lösen
2. Das hat jeder, ich brauche es auch.
3. Jetzt ist Schluss mit der Verzweiflung. Jetzt bin ich dran.
4. Das ist ein Zeichen des Himmels.
5. Der Wert ist viel höher als der Preis. (47 Prozent)

Das bedeutet
nämlich nicht billig
zu sein



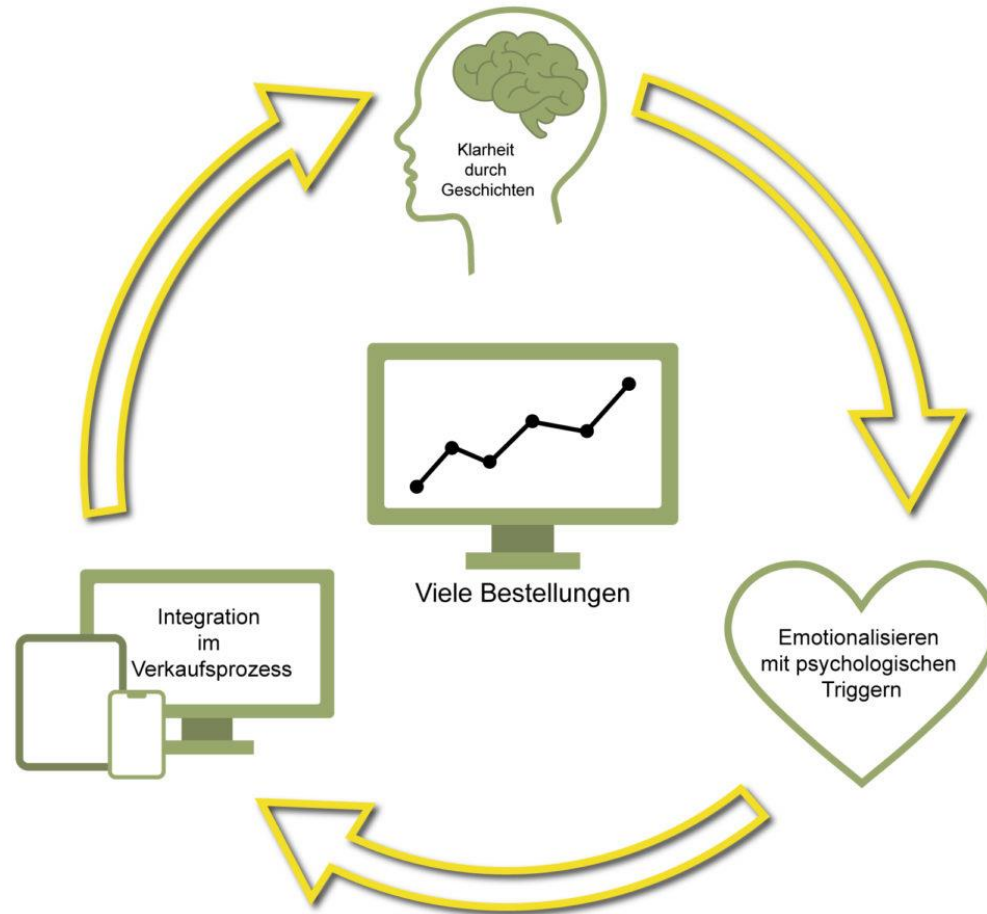
5. Zahlen-Quiz

Power-Point-Präsentation
zum Nachlesen am Ende

44 Prozent der Käufer sagten, sie hätten sich in der folgenden Gedankenwelt befunden, als sie gekauft haben:

1. Sie/Er versteht mich und wird mein Problem lösen (26 Prozent)
2. Das hat jeder, ich brauche es auch.
3. Jetzt ist Schluss mit der Verzweiflung. Jetzt bin ich dran.
4. Das ist ein Zeichen des Himmels.
5. Der Wert ist viel höher als der Preis. (47 Prozent)

Storymarketing für Hirn, Herz und Geldbörse



6. Zahlen-Quiz

Power-Point-Präsentation
zum Nachlesen am Ende

42 Prozent der Menschen sagten, sie hätten sich beim Bezahlen doch gegen das Produkt entschieden:

1. Sie hatten nicht die Kreditkarte griffbereit
2. Sie haben es sich doch noch anders überlegt
3. Sie sind abgelenkt worden
4. Sie haben dem Verkäufer nicht getraut
5. Sie sind zu dem Schluss gekommen, dass sie es doch nicht brauchen

6. Zahlen-Quiz

Power-Point-Präsentation
zum Nachlesen am Ende

42 Prozent der Menschen sagten, sie hätten sich beim Bezahlen doch gegen das Produkt entschieden:

1. Sie hatten nicht die Kreditkarte griffbereit
2. Sie haben es sich doch noch anders überlegt
3. Sie sind abgelenkt worden
4. Sie haben dem Verkäufer nicht getraut
5. Sie sind zu dem Schluss gekommen, dass sie es doch nicht brauchen

6. Zahlen-Quiz

Power-Point-Präsentation
zum Nachlesen am Ende

42 Prozent der Menschen sagten, sie hätten sich beim Bezahlen doch gegen das Produkt entschieden:

1. Sie hatten nicht die Kreditkarte griffbereit

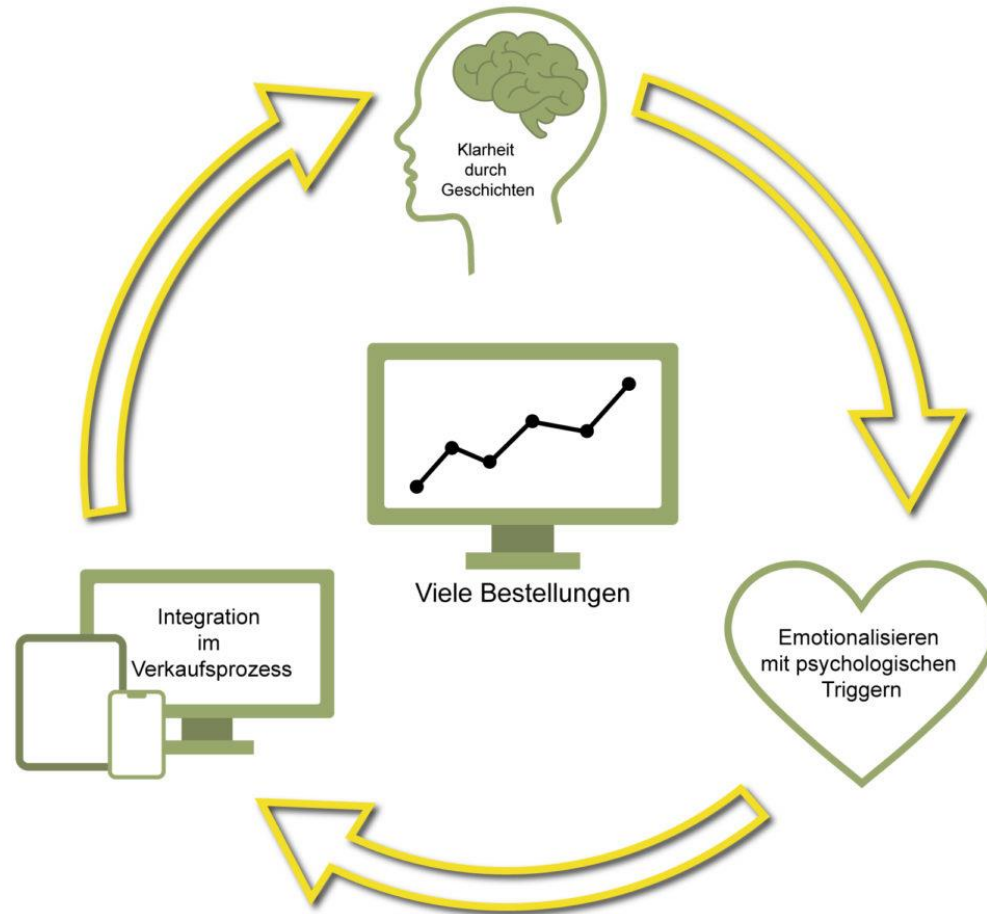
2. Sie haben es sich doch noch anders überlegt (21 Prozent)

3. Sie sind abgelenkt worden

4. Sie haben dem Verkäufer nicht getraut

5. Sie sind zu dem Schluss gekommen, dass sie es doch nicht brauchen

Storymarketing für Hirn, Herz und Geldbörse



7. Zahlen-Quiz

Power-Point-Präsentation
zum Nachlesen am Ende

Die drei wichtigsten Elemente, die den Schubser geben von einem Nein zu einem Ja:

1. Demos der Lösung
2. Rabatte
3. Schnelligkeit der Lösung
4. Klarer Vorteil gegenüber anderen Lösungen
5. Einfach zu verstehendes Angebot
6. Kein oder geringes Risiko
7. Identifikation-Figur der Marke
8. Spaß und Unterhaltung

7. Zahlen-Quiz

Power-Point-Präsentation
zum Nachlesen am Ende

Die drei wichtigsten Elemente, die den Schubser geben von einem Nein zu einem Ja:

1. Demos der Lösung

2. Rabatte

3. Schnelligkeit der Lösung

4. Klarer Vorteil gegenüber anderen Lösungen

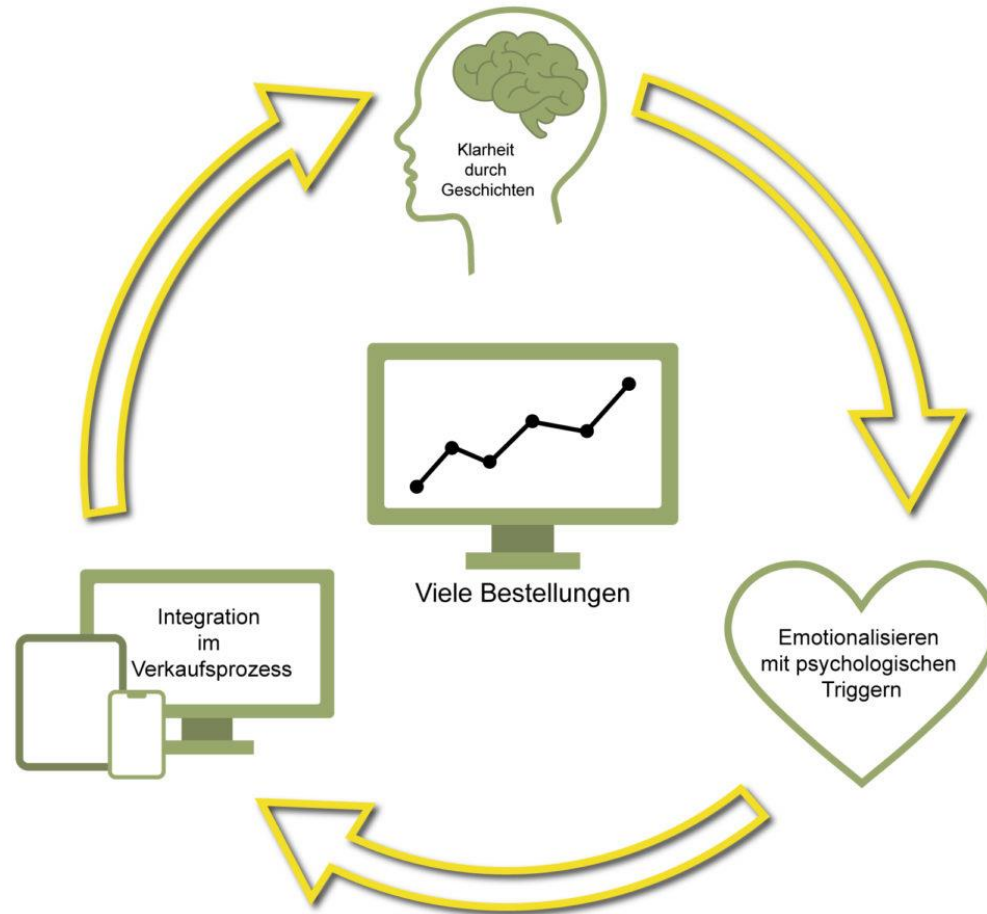
5. Einfach zu verstehendes Angebot

6. Kein oder geringes Risiko

7. Identifikation-Figur der Marke

8. Spaß und Unterhaltung

Storymarketing für Hirn, Herz und Geldbörse



Bestätigung meiner Hypothesen

7. Zahlen-Quiz

Power-Point-Präsentation
zum Nachlesen am Ende

Die drei wichtigsten Elemente, die den Schubser geben von einem Nein zu einem Ja:

1. Demos der Lösung

2. Rabatte

3. Schnelligkeit der Lösung

4. Klarer Vorteil gegenüber anderen Lösungen

5. Einfach zu verstehendes Angebot

6. Kein oder geringes Risiko

7. Identifikation der Marke

8. Spaß und Unterhaltung



Claudia Rafferseder

3. Mai um 21:15

Hallo ihr Lieben,

ich hab heute einen schönen Erfolg geerntet, den ich gerne mit euch teilen will:

🎉 Es ist vollbracht, ich habe die erste Kundin für mein 4-Monats-Coaching-Programm gewonnen. 🥳

Und weitere Erstgespräche sind schon gebucht. 🙌

Neben ganz viel positivem Feedback, das ich in letzter Zeit bekomme, eine grandiose Entwicklung für mich und mein Business.

Da hat die Unterstützung von Miriam Betancourt ein riesiges Stück dazu beigetragen und natürlich auch euer regelmäßiges, ehrliches Feedback. ❤️

DANKE und schönes Wochenende.

Claudia Rafferseder



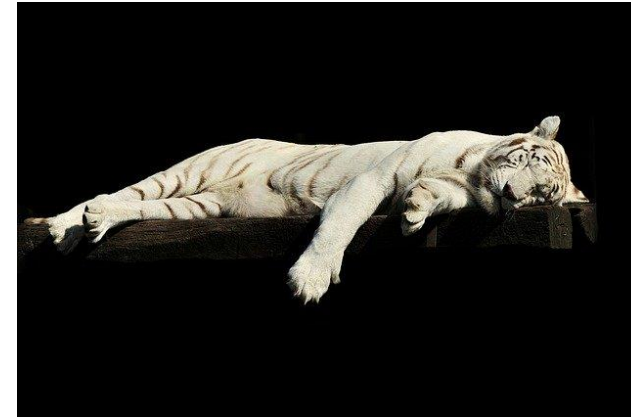
Power-Point-Präsentation
zum Nachlesen am Ende

Tigerometer

1



3



2



4



Sicher gehen, dass Du mich hörst...

- Hast Du schon mal Anzeigen geschaltet?
- Warum willst Du Anzeigen schalten?
- Was ist das eigentliche Ziel?

1. Zahlen-Quiz

Power-Point-Präsentation
zum Nachlesen am Ende

78 Prozent der Käufer sagte, sie hätten während des Lockdowns Folgendes am meisten gekauft:

1. Nur das Nötigste

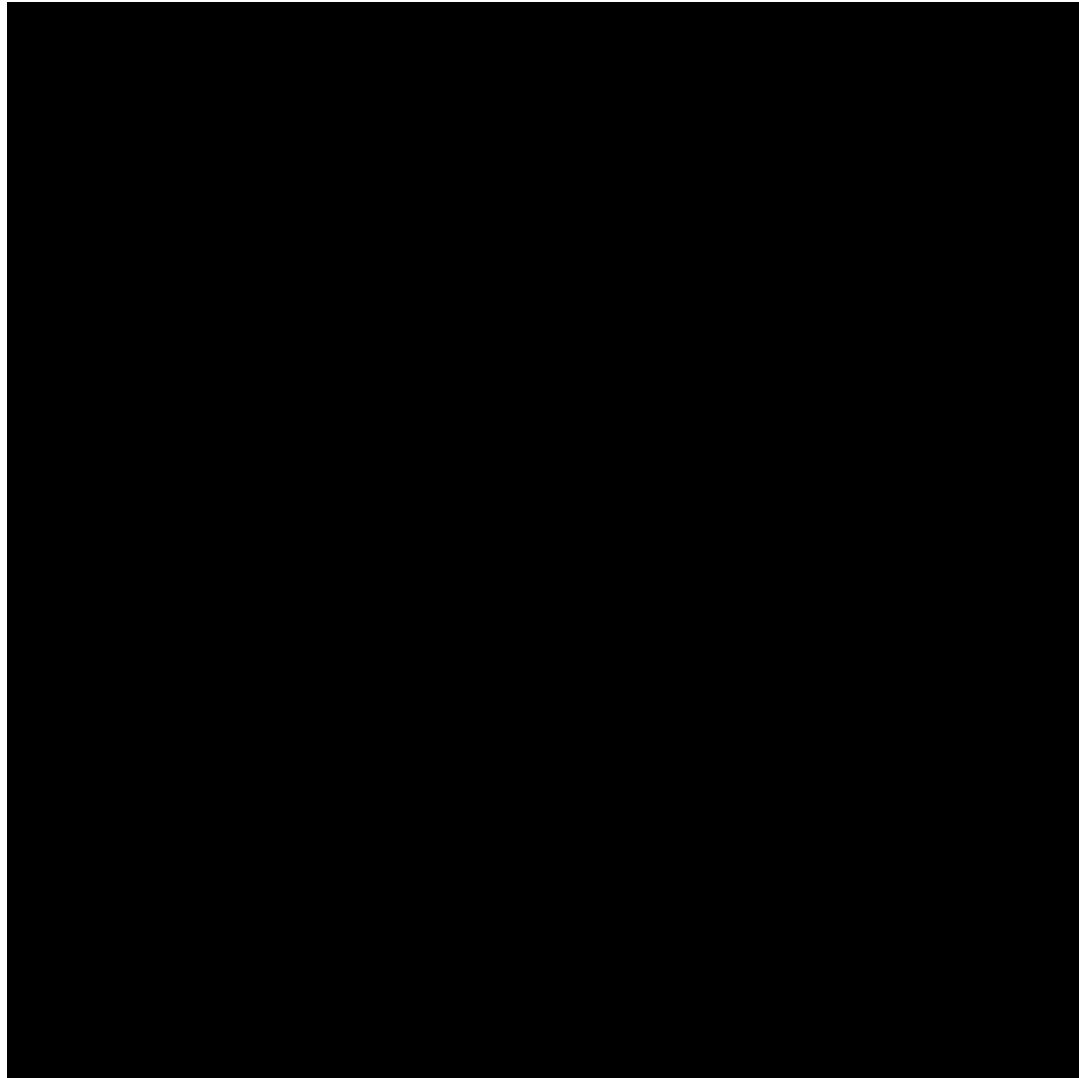
2. Dinge, um sich zu belohnen

3. Persönliche oder berufliche Fortbildung

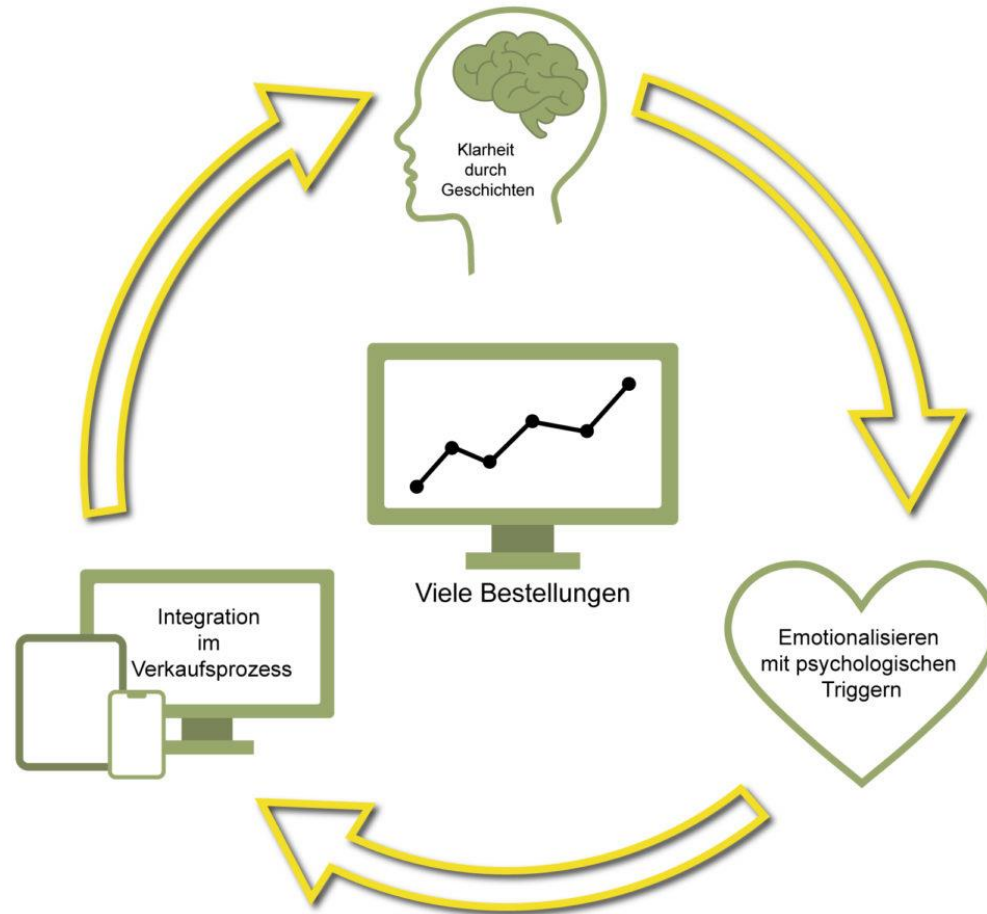
4. Dinge, die als eine Investition angesehen wurden (52 Prozent)

Storymarketing für Hirn, Herz und Geldbörse

ThruPlays	Kosten pro ThruPlay	Reichweite	Aus
11.261	0,01 €	31.240	
11.261 Gesamt	0,01 € Pro Handlung	31.240 Personen	



Storymarketing für Hirn, Herz und Geldbörse



2. Zahlen-Quiz

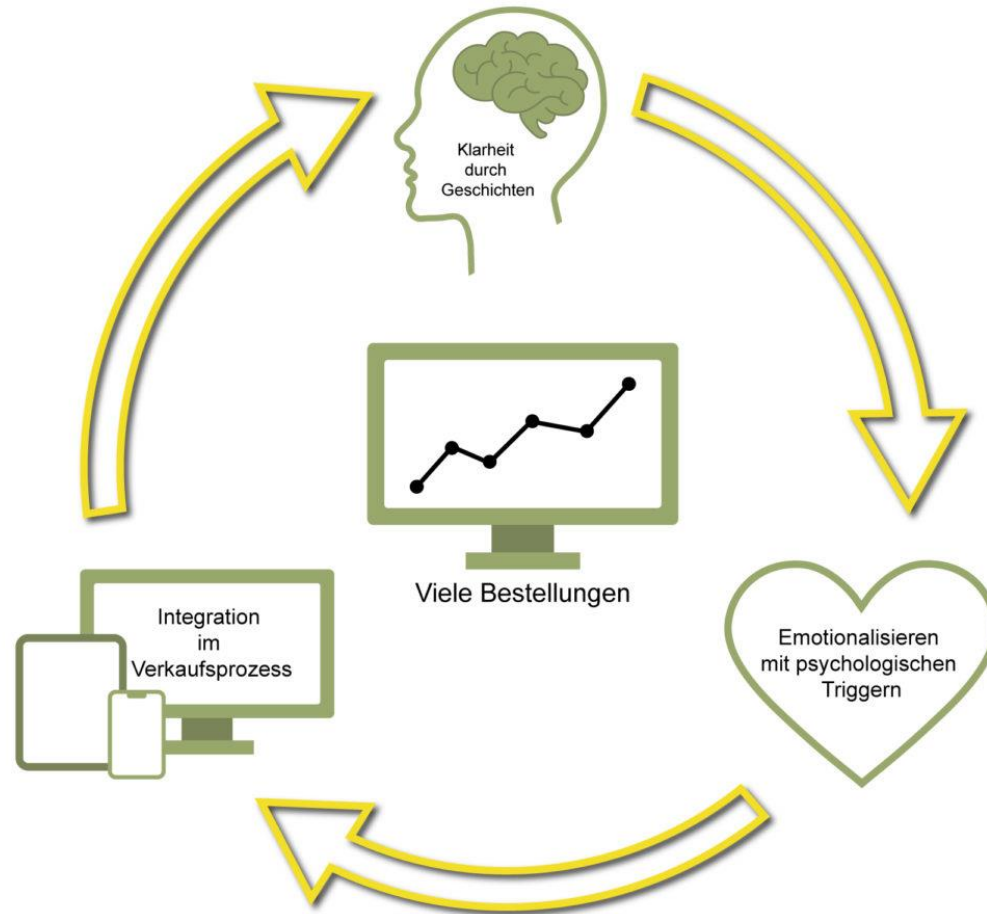
Power-Point-Präsentation
zum Nachlesen am Ende

Wenn Du einem Angebot begegnest, das nicht die jetzige Situation berücksichtigt, wie wirst Du wahrscheinlich reagieren?

1. Das hat keinen Einfluss auf meine Entscheidung.
2. Das würde mich ärgern.
3. Das ist mir total egal.
4. Ich fände es nicht gut, würde aber doch kaufen, wenn ich es bräuchte (35 Prozent)



Storymarketing für Hirn, Herz und Geldbörse



3. Zahlen-Quiz

Power-Point-Präsentation
zum Nachlesen am Ende

Wenn Du etwas von einer Marke kaufst, die Du nicht magst, was ist der Grund dafür?

1. Viele Likes oder Kundenbewertungen
2. Besserer Preis (44 Prozent)
3. Ansprechende Marken-Ästhetik
4. Angst etwas zu verpassen (28 Prozent)



Don't delay further! Enroll now!

Gefällt mir Kommentieren Teilen ...



Khalid Hamadeh

Abonnieren

138

11 Kommentare

10 Mal geteilt

4. Zahlen-Quiz

Power-Point-Präsentation
zum Nachlesen am Ende

Das ist, was ein Angebot macht zu “Das muss ich unbedingt haben und allen anderen erzählen”

1. Schnelligkeit der Lieferung
2. Unglaublich niedriger Preis im Vergleich zum Wert (18 Prozent)
3. Effektivität der Lösung (48 Prozent)
4. Geschwindigkeit der Ergebnisse
5. Guter Kundenservice
6. Ein Verständnis für die persönliche Situation



Be.Live

Gesponsert · 

MyHeritage is the world's leading platform that connects people with their family history and genealogy.

Check out how BeLive helps MyHeritage provide people meaningful discoveries about their family and heritage while giving them valuable insight about their health.



BLOG.BE.LIVE

BeLiver Feature, MyHeritage: Promoting Genealogy Research With Live Updates and Interviews - BeLive Blog

5. Zahlen-Quiz

Power-Point-Präsentation
zum Nachlesen am Ende

44 Prozent der Käufer sagten, sie hätten sich in der folgenden Gedankenwelt befunden, als sie gekauft haben:

1. Sie/Er versteht mich und wird mein Problem lösen
2. Das hat jeder, ich brauche es auch.
3. Jetzt ist Schluss mit der Verzweiflung. Jetzt bin ich dran.
4. Das ist ein Zeichen des Himmels.
5. Der Wert ist viel höher als der Preis. (47 Prozent)



Live-Workshop:
Dein Angebot
anpassen an die
neue Zeit

6. Zahlen-Quiz

Power-Point-Präsentation
zum Nachlesen am Ende

42 Prozent der Menschen sagten, sie hätten sich beim Bezahlen doch gegen das Produkt entschieden:

1. Sie hatten nicht die Kreditkarte griffbereit

2. Sie haben es sich doch noch anders überlegt (21 Prozent)

3. Sie sind abgelenkt worden

4. Sie haben dem Verkäufer nicht getraut

5. Sie sind zu dem Schluss gekommen, dass sie es doch nicht brauchen



Möchtest Du wissen, wie meine Klientinnen es schaffen, wie Diamanten zu leuchten und komplett in die Umsetzung zu finden, frei von Glaubenssätzen und Fußfesseln... ?

Es war einmal... so beginnen ja bekanntlich die schönsten Märchen... und auch die allerbesten Geschichten, die das Leben so schreibt...!

Die Geschichte einer „Heldin“, der Heldin in ihrem eigenen Leben. Wer das ist? Frauen. Tolle Frauen! Stark, charismatisch, energetisch, schön, brilliant, superschnell im Kopf... und auch... sehr erfolgreich!

Und... auch... müde von den täglichen Grabenkämpfen, müde von „alten, weißen Männern“, die ihr die Welt erklären wollen, als wäre sie ein kleines Mädchen, müde von Ellenbogen und vom männlichen Agieren... ohne das es nicht geht, in dieser Welt.

Glaubt sie.

Sie ist müde. Obwohl sie so erfolgreich ist.
Oder gerade deshalb?

Ich verrate Dir etwas: Ihr Erfolg ist NICHT das „Problem“.

<https://orange-academy.lpages.co/soulflowbusinessmentoring.../>

Und was nun?

Sie braucht eine Exit-Strategie.

Erfolg haben: Ja! Natürlich will sie das!

Und Leben? Ja! Selbstverständlich! In vollen Zügen!

Kreativ sein, sich inspirieren lassen und andere inspirieren, völlig in der Fülle des Lebens, bunt und wild...

Wo liegt der Fehler?

Genau hier: ... denn da passen ausschließlich schwarze Hosenanzüge jetzt nicht so dazu...

Stattdessen:

- + glücklich sein
- + im Soulflow leben
- + Selbstverantwortung übernehmen
- + sich nach Deinen Rhythmus richten
- + frei sein
- + Kreativität leben
- + das tun, was Du liebst
- + für Dich selbst sorgen
- + stabil sein

... und vor allem... in Deiner absoluten inneren Seelenquelle ankommen...
Deiner femininen Essenz.

Weiblichkeit PUR - 1000 Volt.

Genau diese Transformation „inside-out“ durfte ich selbst erleben - und viele meiner Klientinnen in meinen Coaching und Mentorings auch.

Eine Transformation, zu der Du bereit sein mußt. Die tief geht und nur Eines zum Ziel hat: den Diamanten, der Du bist, komplett zum Strahlen zu bringen, zu befreien, von allem, was nicht zu einem Diamanten passt.

Ready for Take-Off?

Ich freue mich auf Dich!

Deine Christina

7. Zahlen-Quiz

Power-Point-Präsentation
zum Nachlesen am Ende

Die drei wichtigsten Elemente, die den Schubser geben von einem Nein zu einem Ja:

1. Demos der Lösung

2. Rabatte

3. Schnelligkeit der Lösung

4. Klarer Vorteil gegenüber anderen Lösungen

5. Einfach zu verstehendes Angebot

6. Kein oder geringes Risiko

7. Identifikation-Figur der Marke

8. Spaß und Unterhaltung

❌ The ad without the fix? 0% ROI (zero sales made).

✅ The ad WITH the fix? 215% ROI!

(You'll find the detailed stats and more on <https://connectio.io/interact-targeting-fixed/>.)

To be clear... that's just by fixing ONE of the mistakes (I'll show you 2 more).

That's when I knew... I was on to something.

Since that time, I've been sharing this with some of my clients... and it's working like clockwork every time.

SO yeah... that 🤔

It's a simple tweak that can be added to any of your existing ad campaigns.

Made sure to record a no-fluff, to-the-point video for you breaking it down in-detail.

Not sure how long I'll keep available at no cost... but while the link works, it's yours to take it!

Here's the link again: <https://connectio.io/interact-targeting-fixed/>

Enjoy 😊 Weniger anzeigen



👍 Gefällt mir 💬 Kommentieren ➦ Teilen

👍👎👍 508 18 Kommentare

**Möchtest Du all das für Dich
automatisch umgesetzt mit
Anzeigen auf Facebook und
Instagram?**

**Ohne darüber dauernd
nachzudenken?**

**Und den Gegebenheiten
angepasst?**



Wenn Du heute eins mitnimmst...

**Du kannst JETZT das Fundament
für Dein Business bauen – in der
Krise**

Lasse mich Dich fragen:

Wenn es eine Strategie mit Anzeigen geben würde,

mit denen auch Du Herz, Hirn und Geldbörse der Menschen erreichen könntest,

**mit dem Du loslegen könntest,
um die richtigen Menschen in Deine Welt zu ziehen,
würdest Du es tun?**

Denn jetzt kannst Du

**Was wäre, wenn ich Dir sagen
würde,**

**dass es eine Ich-kann-es-kaum-
glauben-so-habe-ich-noch-nie-
darüber-nachgedacht Lösung
gibt**

**Du bräuchtest noch nicht
einmal, das komplette System zu
verstehen,**

und könntest loslegen

**Du müsstest nicht der
begnadeste Schreiber,
charismatische Entertainer
oder tiefsinnige Philosoph sein
und könntest sofort loslegen**

**Du bräuchtest auch nicht mehr
jeder Strategie im Internet
hinter her laufen**

**und könntest sofort loslegen mit
der richtigen für DICH**

**Alles, was es braucht, ist ein
bisschen Vertrauen ins Leben und die
menschliche Natur**

**Du kannst das alles alleine
herausfinden**

**Oder Du kannst mit mir
zusammen Deine profitable
Kampagne aufbauen**

Ohne Dich zu verausgaben ...

und ohne Deine Werte zu verraten.

Selbst wenn Du noch am Anfang stehst..

**Selbst wenn der Gedanke des Verkaufens
Dich am liebsten wieder unter die
Schürze Deiner Großmutter treiben würde**

**Selbst wenn Du es mit Hilfe von anderen
Onlinekursen schon versucht hast ..**

**Selbst wenn Du glaubst, Du hättest die
Persönlichkeit eines Sandflohs..**

**Selbst wenn Du denkst, Deine
schreiberischen Fähigkeiten beschränken
sich auf den Einkaufszettel..**

**Hört sich zu schön an,
um wahr zu sein?**

Darf ich vorstellen?



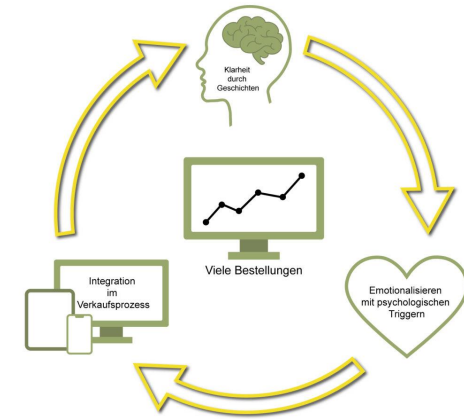
Ein einmalige Chance

JETZT OFFEN



Ich will Dich kurz hinter die
Kulissen
gucken lassen

DAS ERWARTET DICH



MODUL 1

EINMALIGE STRATEGIE – Wie Du Storytelling und Verkaufspsychologie in Anzeigen einsetzt, um die ideale Zielgruppe zu finden und zu Kunden zu machen.

MODUL 2

TECHNIK AUFSETZEN – Keine Angst haben! Ich führe Dich durch den Anzeigen-Manager und zeige Dir nur, was Du brauchst. Alles andere lassen wir weg.

MODUL 3

SCHNELLES GELD: Bereits bestehende Kontakte zu Kunden machen.

MODUL 4

NEUES GELD – Wie Du lose Kontakte weiter an Dich bindest, um sie dann zu Kunden zu machen.

MODUL 5

ZUKÜNFTIGES GELD – Wie Du genau die richtigen Menschen für Dich interessierst, um ihnen dann zum richtigen Zeitpunkt ein Angebot zu machen (und sie nicht zu früh zu verschrecken).

MODUL 6

DER RUBEL ROLLT WEITER – Wie Du Deine Anzeigen ständig optimierst

Meike Hohenwarter, Onlinekurs-Queen



Ich habe erst letztens einen Onlinekurs für Facebook Ads gekauft und 5000 Euro dafür bezahlt. Und er hat mir nichts gebracht.

Bei Miriam ist das vollkommen anders. Hier gibt es wirklich mal eine Strategie, die funktioniert. Sie weiß wirklich wovon sie redet.

Mit Miriams System haben sich meine Werbekosten halbiert.



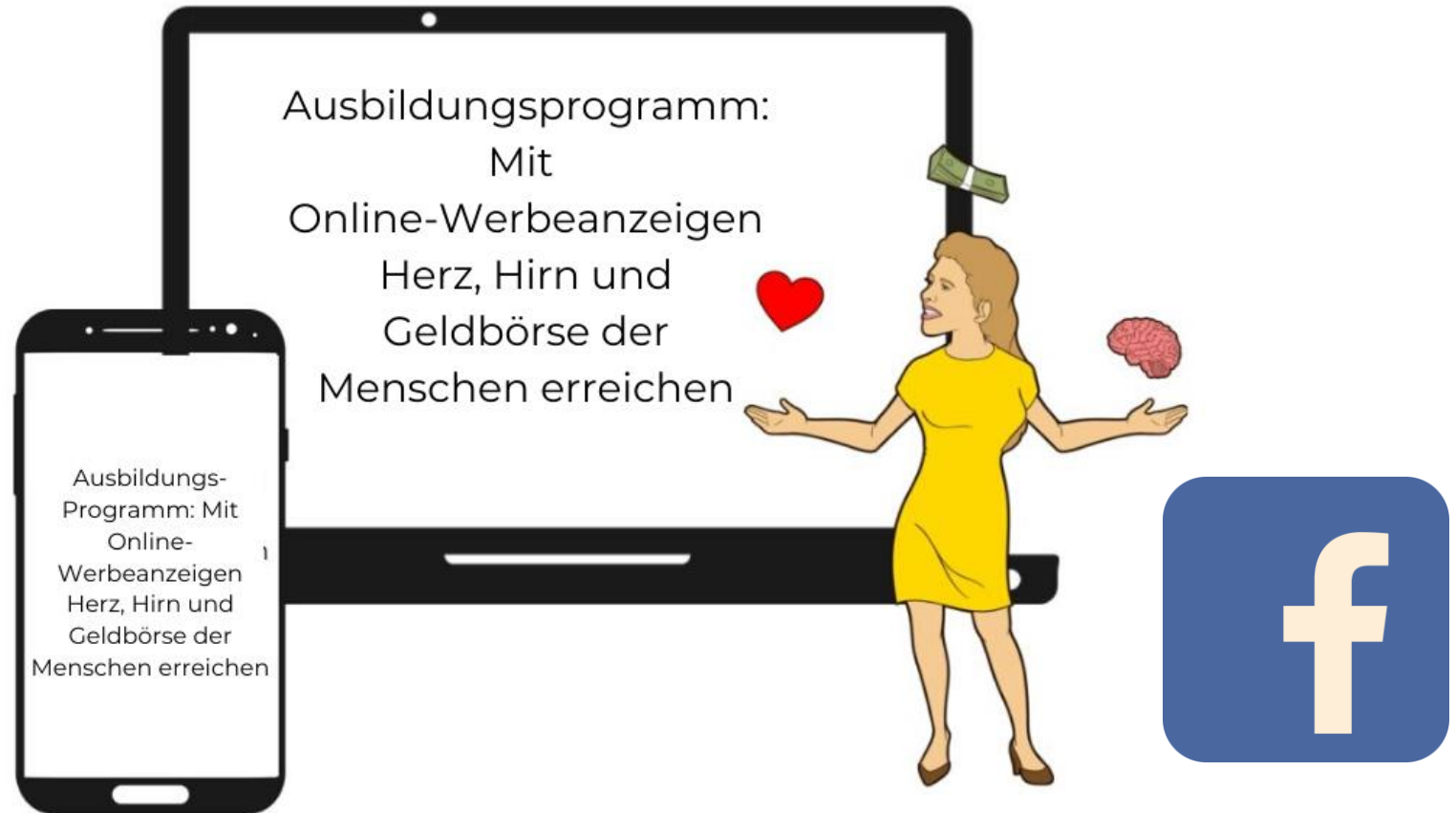








1. Selbstlernkurs





1. Selbstlernkurs

2. Selbstlernkurs plus Gruppencoaching mit sechs Terminen wählbar in einem halben Jahr





1. Selbstlernkurs

2. Selbstlernkurs plus
Gruppencoaching mit
sechs Terminen wählbar
in einem halben Jahr

3. Selbstlernkurs plus
**Gruppencoaching, 2x
Einzelcoaching**
und technische Umsetzung

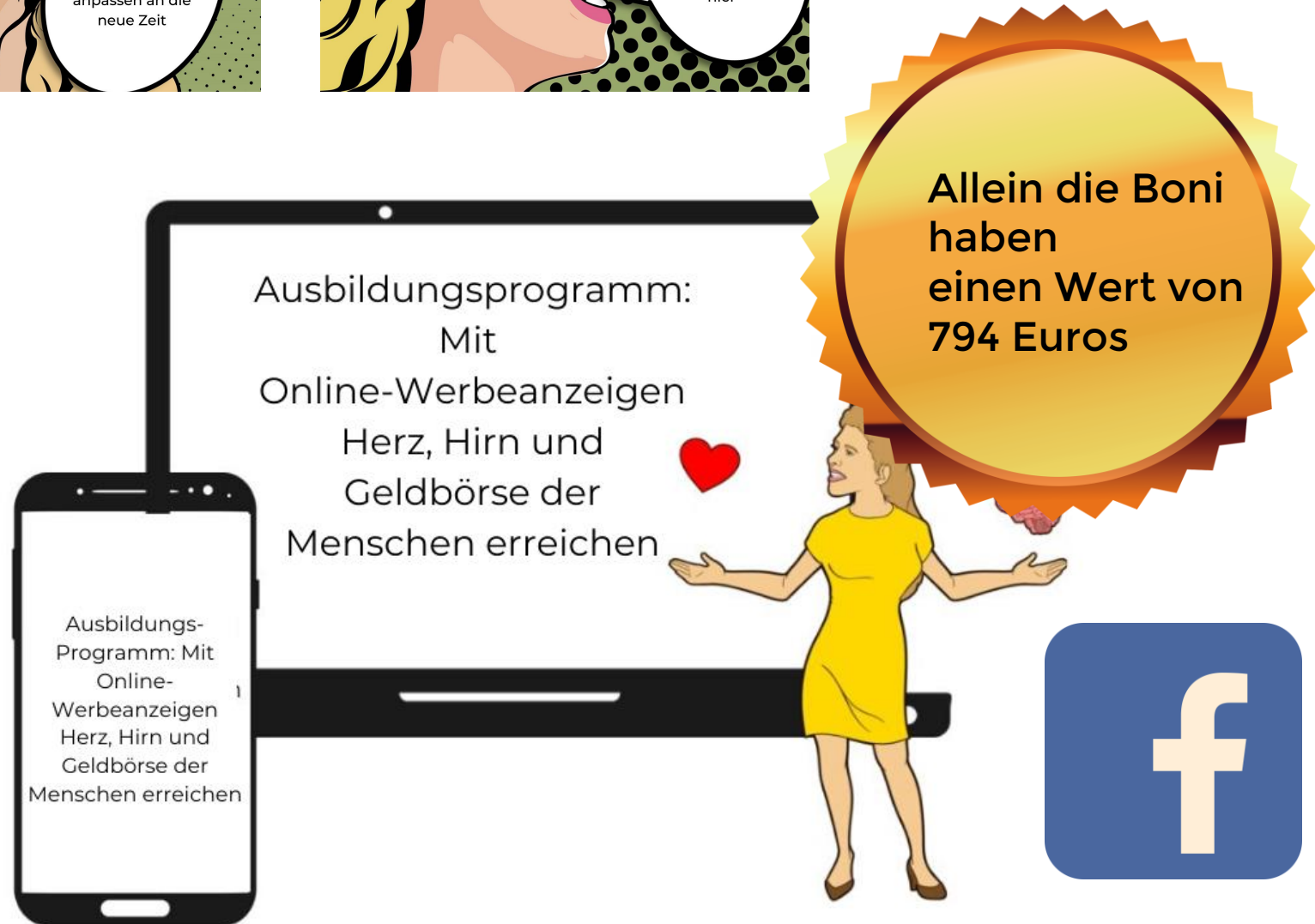




1. Selbstlernkurs

2. Selbstlernkurs plus
Gruppencoaching mit
sechs Terminen wählbar
in einem halben Jahr

3. Selbstlernkurs plus
**Gruppencoaching, 2x
Einzelcoaching**
und technische Umsetzung

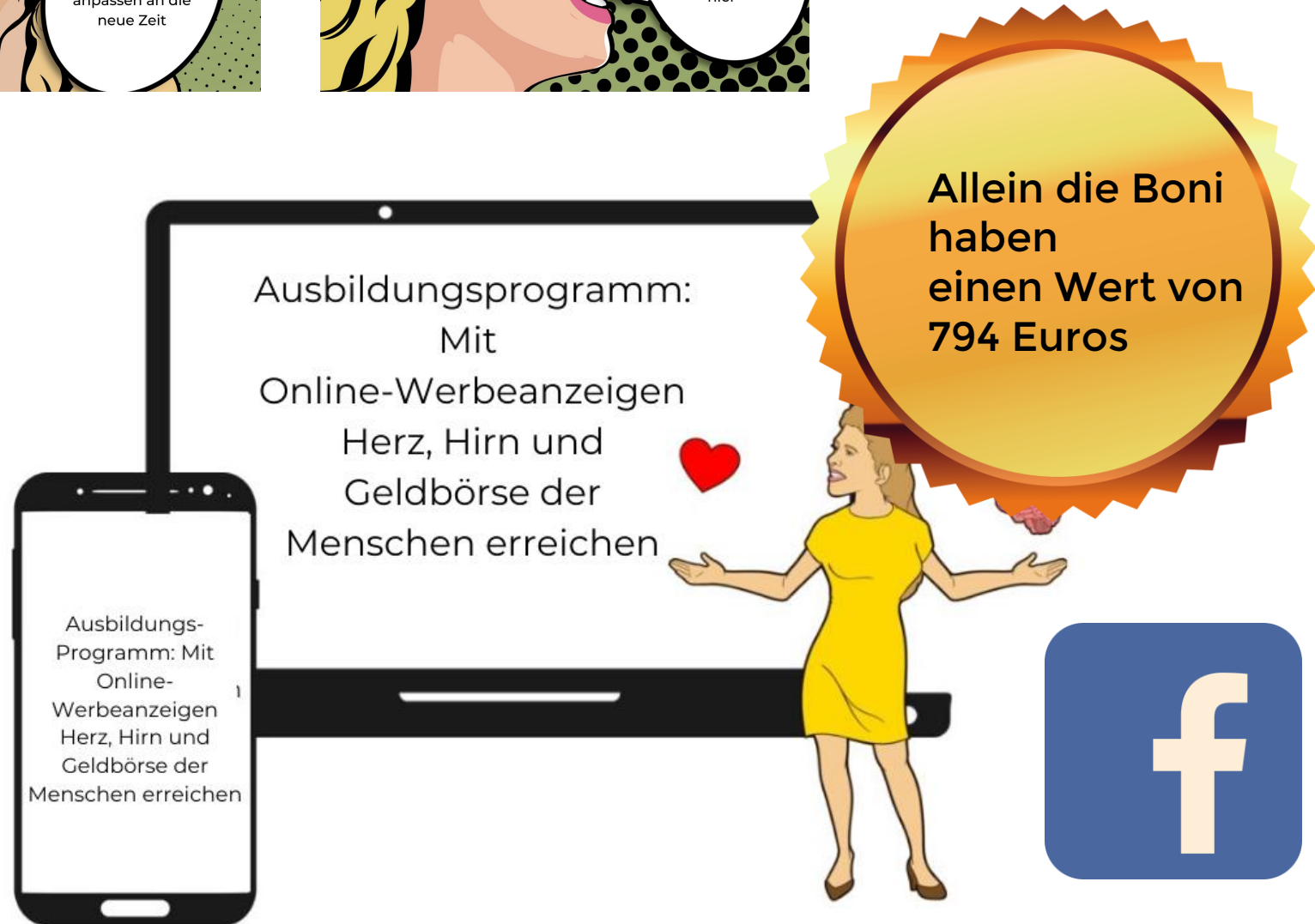




1. Selbstlernkurs **997 Euro**,
Ratenzahlung möglich

2. Selbstlernkurs plus
Gruppencoaching mit
sechs Terminen wählbar
in einem halben Jahr

3. Selbstlernkurs plus
Gruppencoaching, 2x
Einzelcoaching
und technische Umsetzung





1. Selbstlernkurs **997 Euro**,
Ratenzahlung möglich

2. Selbstlernkurs plus
Gruppencoaching mit
sechs Terminen wählbar
in einem halben Jahr **1997 Euro**,
Ratenzahlung möglich

3. Selbstlernkurs plus
Gruppencoaching, 2x
Einzelcoaching
und technische Umsetzung





1. Selbstlernkurs **997 Euro,**
Ratenzahlung möglich

2. Selbstlernkurs plus
Gruppencoaching mit
sechs Terminen wählbar
in einem halben Jahr **1997 Euro,**
Ratenzahlung möglich

3. Selbstlernkurs plus
Gruppencoaching, 2x
Einzelcoaching
und technische Umsetzung
4997 Euro,
keine Ratenzahlung möglich



Selbstlernkurs

Euro **997** Ratenzahlung möglich

Das ist für Dich, wenn Du alles alleine umsetzen magst und Dir die Gemeinschaft in einer exklusiven Facebook-Gruppe reicht.

ALLE KURS-INHALTE mit lebenslangem Zugang

PLUS alle weiteren Aktualisierungen

GEMEINSAMKEIT: Zugang zu einer exklusiven Facebookgruppe, um gemeinsam zu wachsen

Kurs zurzeit nicht verfügbar

Selbstlernkurs plus Gruppencoaching

Euro **1997** Ratenzahlung möglich

Das ist für Dich, wenn Du nicht alles alleine schaffen möchtest, sondern in einer Gruppe und mit Miriam gemeinsam ein funktionierendes System aufsetzen möchtest.

ALLE KURS-INHALTE mit lebenslangem Zugang

PLUS alle weiteren Aktualisierungen

GEMEINSAMKEIT: Zugang zu einer exklusiven Facebookgruppe, um gemeinsam zu wachsen

Selbstlernkurs plus Gruppen-Coaching und individuelle Betreuung

Euro **4997** Ratenzahlung nicht möglich

Das ist für Dich, wenn Du schnelle Ergebnisse und eine individuelle Betreuung haben und die technische Umsetzung auslagern möchtest.

ALLE KURS-INHALTE mit lebenslangem Zugang

PLUS alle weiteren Aktualisierungen

GEMEINSAMKEIT: Zugang zu einer exklusiven Facebookgruppe, um gemeinsam zu wachsen

Nur noch ein Schritt



1. Sichere SSL-Verbindung

2. Adresse

3. Zahlungsmethode

4. LOS GEHT ES!

Warenkorb	Produktname und Beschreibung	Einzelpreis	Anzahl	Preis (EUR)
-----------	------------------------------	-------------	--------	-------------



Mit Online-Werbeanzeigen Herz, Hirn und Geldbörse erreichen

ALLE KURS-INHALTE

PLUS alle weiteren Aktualisierungen

GEMEINSAMKEIT: Zugang zu einer exklusiven Facebookgruppe, um gemeinsam zu wachsen

- **MODUL 1**

EINMALIGE STRATEGIE – Wie Du Storytelling und Verkaufspsychologie in Anzeigen einsetzt, um die ideale Zielgruppe zu finden und zu Kunden zu machen.

MODUL 2

TECHNIK AUFSETZEN – Keine Angst haben! Ich führe Dich durch den Anzeigen-Manager und zeige Dir nur, was Du brauchst. Alles andere lassen wir weg.

Gutscheincode eingeben

Zahlungsplan



Einmalzahlung über 497,00 €
Sie sparen 94,00 €.



3 Zahlungen über 197,00 €
197,00 € wird jetzt berechnet, die
anderen zwei Zahlungen dann monatlich.
Der Gesamtpreis beträgt 591,00 €.

Als Unternehmer bestellen

Bezahloptionen



Bitte geben Sie Ihre Bankverbindung ein

Vorname*

Nachname*

IBAN Kontonr./BLZ

IBAN*

BIC (nur außerhalb Deutschlands)

BIC

E-Mail*

Durch Klicken auf die Bezahl-Schaltfläche erteile ich das
SEPA-Mandat.

Jetzt kaufen

Sichere Bezahlung mit PayPal

Gutscheincode eingeben

Zahlungsplan



Einmalzahlung über 497,00 €

Sie sparen 94,00 €.



3 Zahlungen über 197,00 €

197,00 € wird jetzt berechnet, die anderen zwei Zahlungen dann monatlich. Der Gesamtpreis beträgt 591,00 €.

Als Unternehmer bestellen

Bezahloptionen



Bitte geben Sie Ihre Bankverbindung ein

Vorname*

Nachname*

IBAN Kontonr./BLZ

IBAN*

BIC (nur außerhalb Deutschlands)

E-Mail*

Durch Klicken auf die Bezahl-Schaltfläche erteile ich das SEPA-Mandat.

Jetzt kaufen

Sichere Bezahlung mit PayPal





Durch Klicken auf die Bezahl-Schaltfläche erteile ich das SEPA-Mandat.

 Sichere Bezahlung mit PayPal

 Sichere Bezahlung mit Kreditkarte

 Mit PIN&TAN ohne Registrierung über Ihre Hausbank zahlen

 Sie überweisen den Betrag. Nach Erhalt wird die Bestellung weiterbearbeitet.

Powerpoint-Präsentation
auf der Seite



1. Selbstlernkurs **997 Euro,**
Ratenzahlung möglich

2. Selbstlernkurs plus
Gruppencoaching mit
sechs Terminen wählbar
in einem halben Jahr **1997 Euro,**
Ratenzahlung möglich

3. Selbstlernkurs plus
Gruppencoaching, 2x
Einzelcoaching
und technische Umsetzung
4997 Euro,
keine Ratenzahlung möglich

