



EINE STARKE BEHAUPTUNG

- Was ist das Besondere an Deiner Leistung / Deinem Produkt?
- Welche Schmerzen linderst Du bei Deinem Kunden?
- Was ist Dein Versprechen?

Hier kannst du ganz mutig eine wirklich starke Behauptung raushauen!

WEIL

- Was kann Dein Produkt? Deine Leistung?
- Warum kann Dein Produkt/Deine Leistung oder Du die „starke Behauptung“ erfüllen?

UND DAS BEDEUTET FÜR DICH

- Kundennutzen, Kundennutzen, Kundennutzen!!!
- Was habe ich davon, wenn ich mit Dir arbeite?
- Was habe ich davon, wenn ich Dein Produkt kaufe / Deine Leistung buche!

UND DARÜBER HINAUS

- Mehrwert!
- Mehrwert!
- Mehrwert!

APPELL!

- Handlungsaufforderung!
- Ruf mich an und vereinbare einen Termin
- Melde Dich zum Newsletter an
- Lass uns jetzt starten!

Tanja Peters „Ich mache Menschen mutiger!“
tanjapeters@dieMUTberaterin.de
www.dieMUTberaterin.de
+49 163 8813327