

14 Elemente eines guten Verkaufsprozesses

- 1- Nutzen-orientierte Überschrift
- 2- Fragen, die zeigen, dass Du es verstehst
- 3- "Es ist NICHT Dein Fehler, und es gibt Hoffnung"
- 4- Mächtiger Vergleich / Story
- 5- Gib umsonst Inhalt heraus
- 6- Beweis Beweis Beweis
- 7- Was ist es? Und was ist drin?

14 Elemente eines guten Verkaufsprozesses

8- Wer braucht es, wer nicht?

9- Was unterscheidet es von anderen?

10- Fass es zusammen

11- Preis

12- Garantie

13- Testimonials

14- FAQs / Einwandbehandlung

Opt-In oder Webinarfunnel

- 1- Nutzen-orientierte Überschrift
- 2- Teaser Teaser Teaser
- 3- Fass es zusammen
- 4- Call to Action