

commit & rise

Deine ersten 5K





commit!

commit & rise Business Starter Days Cash Flow: Deine ersten 5.000 Euro pro Monat

Das commit & rise Mantra

Ich committe mich, ein erfolgreiches Business mit viel Spaß und Leichtigkeit aufzubauen. Alles ist möglich für mich! Ich bin der CEO in meinem Leben.

Die 3 wichtigsten Fragen aus dem heutigen Workshop

Was verkaufst?

An wen verkaufst du?

Wie verkaufst du?

1. Heute ist der 31.12.2022 und ich bin so glücklich und _____ weil ich heute _____ habe/bin. Das ist so wichtig für mich weil _____. Durch das Erreichen dieses Ziels habe ich außerdem _____ auch erreicht.

2. A oder B?

A

Kaltakquise

B

Faszinations-Marketing

3. Dein Angebot...

..... ist die logische Konsequenz wenn dein Kunde (ein Problem lösen) _____
und (ein gewünschtes Resultat) _____ erreichen will.

4. Die 3 wichtigsten Phasen beim Verkaufen.

5. Das Eisberg Model



6. Verkaufen beginnt mit CONTENT.

Das Eisberg Modell



7. Häufige Fehler beim Content

- a. Kein Content
- b. Kein _____

8. Longterm Content ist

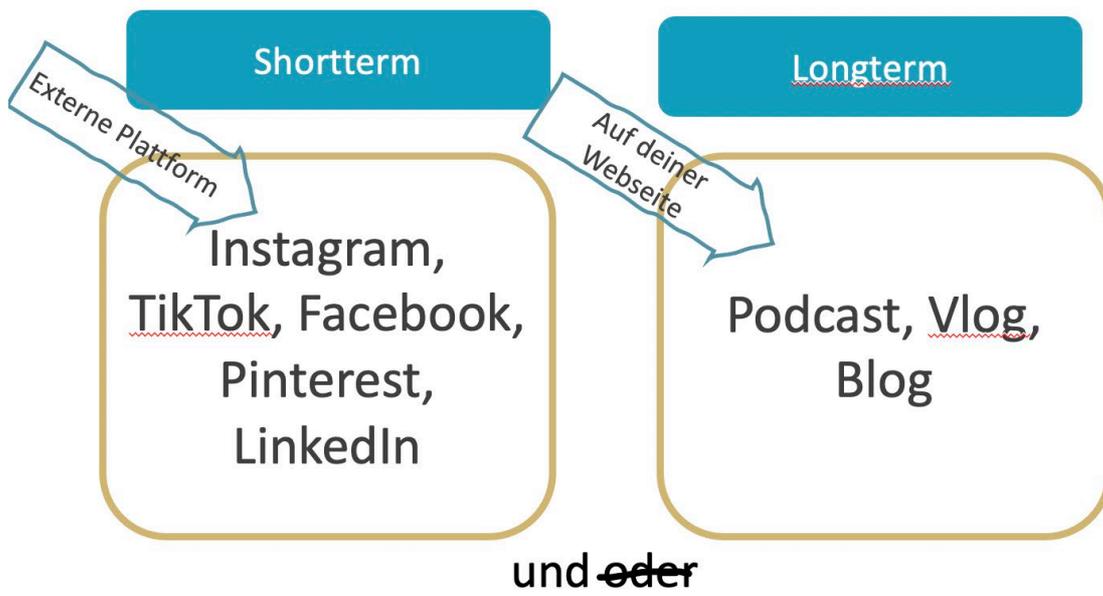
- 1.
- 2.
- 3.

Dazu brauchen wir Longterm Content:

9. Shortterm Content ist

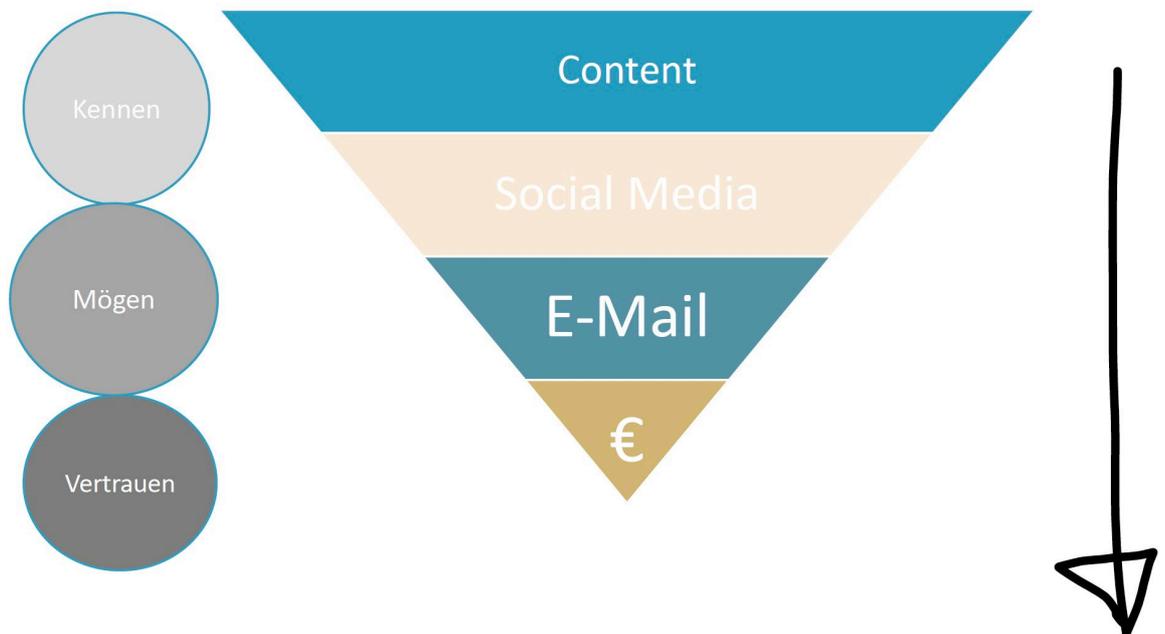
- 1.
- 2.
- 3.

Dazu brauchen wir Shortterm Content:

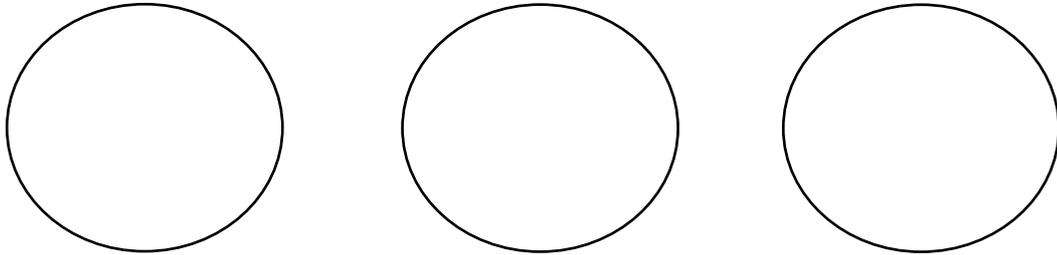


10. Von Content zu Cash

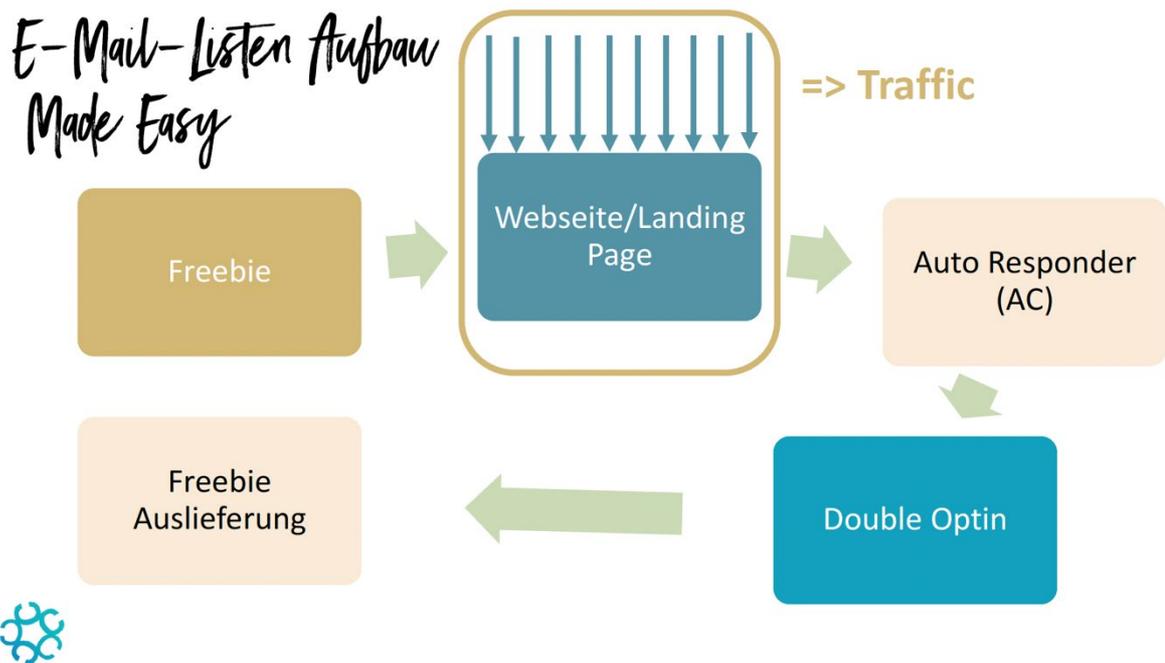
Von Content zu Cash



11. Erinnere dich an deine 3 Hauptaufgaben



12. E-Mail Listen Aufbau



13. Was bedeutet Launchen?

14. Welche 3 Verkaufsauslöser gibt es? Welche wirst du nutzen?

15. Beschreibe dein Angebot.

16. Wie ist der Preis für dein Angebot? Wie kannst du 5.000 Euro Umsatz machen?

17. Was ist deine umsatzgenerierende Aktivität?

18. Was hält dich ab, jetzt zu starten?

19. Was sind deine „Ja, ABER“?

20. A und B Launches.

Was ist ein A Launch?

Was ist ein B Launch?

21. Was hält dich ab, den nächsten Schritt zu machen?

22. Was brauchst du jetzt?