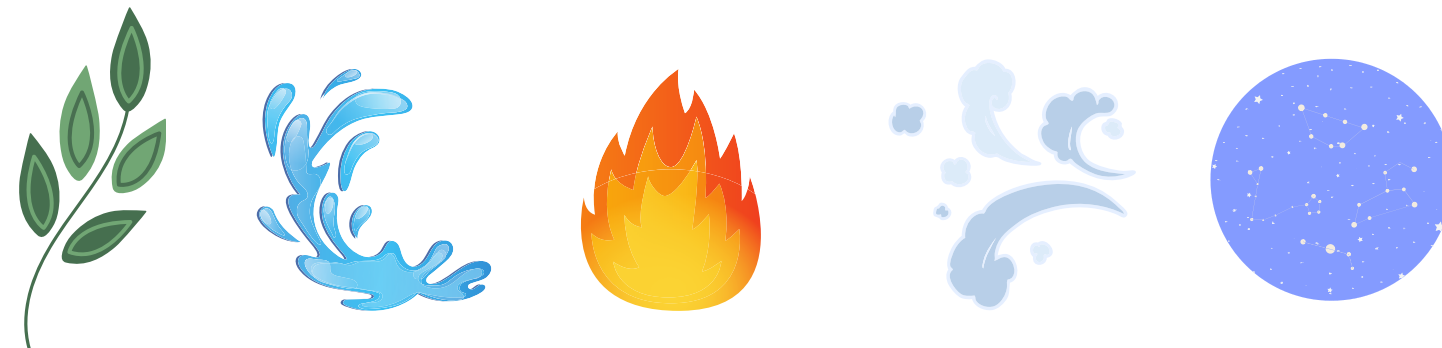


business elements

Dein erstes Tiny Offer – Part 1: Dein Thema



Warum dieser Workshop?

Meine Erfahrung und was ich Dir davon mitgeben möchte

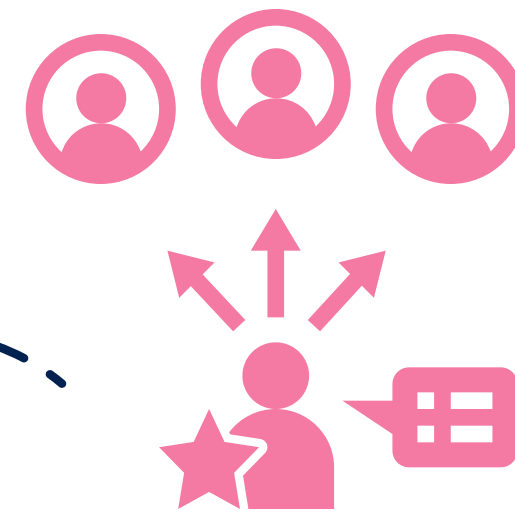


Corporate World:
Management
Trainerin & Coach
Business-Aufbau
Marketing



1:1 Coaching als
Teilselbstständigkeit

... und dann?
Kundengewinnung?
Skalierung?



Onlinekurs-Launch:

Erfahrung?
Community?



Warum ein Tiny Offer?!

Übersetzen kannst Du es mit "Einstiegsangebot".

Ein gutes Tiny Offer hat folgende Vorteile:



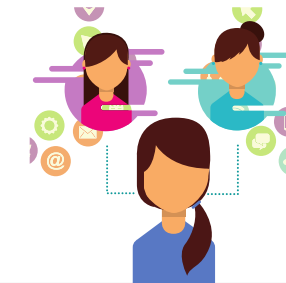
Ist leicht
zu vermarkten



Baut Deine
Email-Liste auf



Macht Dich
bekannt für
Dein Thema



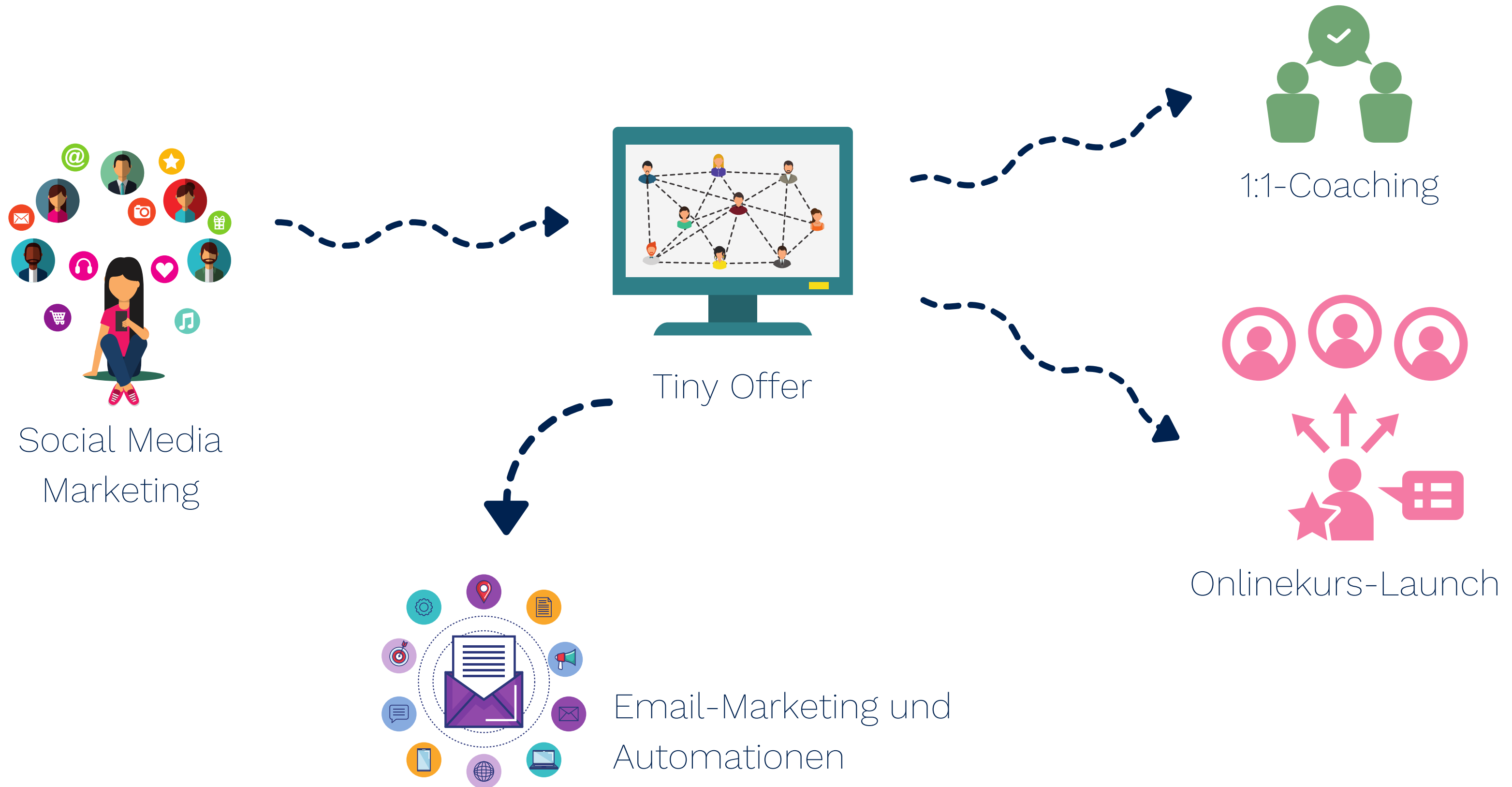
Bringt Erfolge und
schafft Vertrauen



Macht Verkauf
höherpreisigerer
Produkte leicht



Tiny Offer als Einstiegsprodukt



Was charakterisiert Tiny Offers?

Tiny Offers sind viel mehr als nur "günstige Angebote". Sie...



... sind preislich
"no-brainer", liegen
unter 100 Euro.



... lösen ein ganz
spezifisches, wichtiges
Problem des Kunden.



... haben ein ganz
hervorragendes Preis-
Leistungs-Verhältnis.



...bringen schnelle
Erfolgserlebnisse, die
den Kunden begeistern.



Beispiele

COACHING-PAKETE

DIE DEINE KUNDEN ÜBERZEUGEN

27€

SPRING SALE

STEP-BY-STEP
WORKSHOP MIT
WORKBOOKS
UND TEMPLATES



Detox Baby!
Lecker & effektiv
einfach mit Ayurveda

DAILY DETOX

High Performance



Anne Jansson
Klarheit. Kraft. Kreativität.



Beispiele



Find Your Perfect Clients, Scale Your Business, and Grow Your Revenue

Without having a big following, email list, or knowing influencers.

5 Day Authority Building Challenge

Make your life a little easier by taking these 5 steps to build authority in your market.

- ✓ Get your **perfect client** to fall in love with you without you having to stalk them on social media
- ✓ Stop confusing the market with a ton of rogue content and become **laser focused** on the topics that will **grow your business and revenue**
- ✓ Learn the one tactic that will **grow your audience and client list for free** in less than 2 hours a week
- ✓ Feel **authentic and aligned** every step of the way



Beispiele

Papa-Kind-Nachmittag
Wie spiele ich mit meiner Tochter?!

03.03. 14-16 Uhr
27 Euro
inkl. Material

A photograph of a man with a mustache and a young girl hugging. The man is smiling and looking at the camera, while the girl is kissing him on the cheek.

Giftig? Ungiftig?
Lerne Kräuter erkennen!

Kräuterwanderung
04.05.2021

A photograph of various fresh herbs, including basil, parsley, and dill, arranged on a white background.

Richtig würzen
Mini-Workshop

A photograph of fresh herbs and citrus slices (orange and lemon) arranged in glass containers on a white tiled surface.

No-Go!!!



günstige oder kostenlose "Probeversion"
Deiner Hauptprodukte!!!



Wie gehen wir vor?

Unsere "Reise" durch diesen Workshop



Das Thema
Deines Tiny Offers

Die Formate
Deines Tiny Offers

Die Umsetzung
Deines Tiny Offers



Themenfindung (1)

Adressiere ein spezifisches und wahrnehmbares Problem Deines Kunden!



... sind preislich
"no-brainer", liegen
unter 100 Euro.



... lösen ein ganz
spezifisches, wichtiges
Problem des Kunden.



... haben ein ganz
hervorragendes Preis-
Leistungs-Verhältnis.



...bringen schnelle
Erfolgserlebnisse, die
den Kunden begeistern.



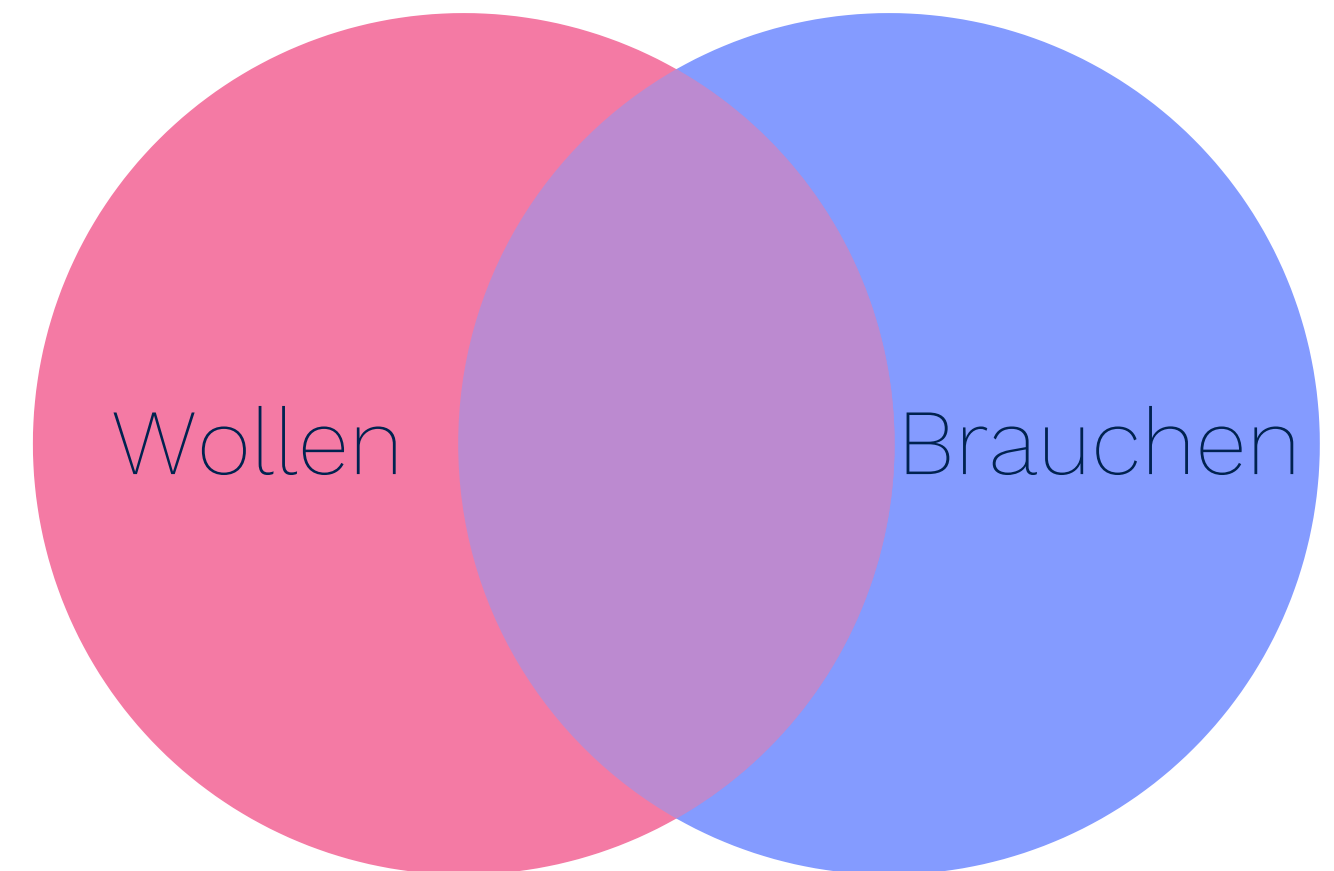
Themenfindung (1)



Tiny Offers lösen ein spezifisches, wichtiges Problem des Kunden.

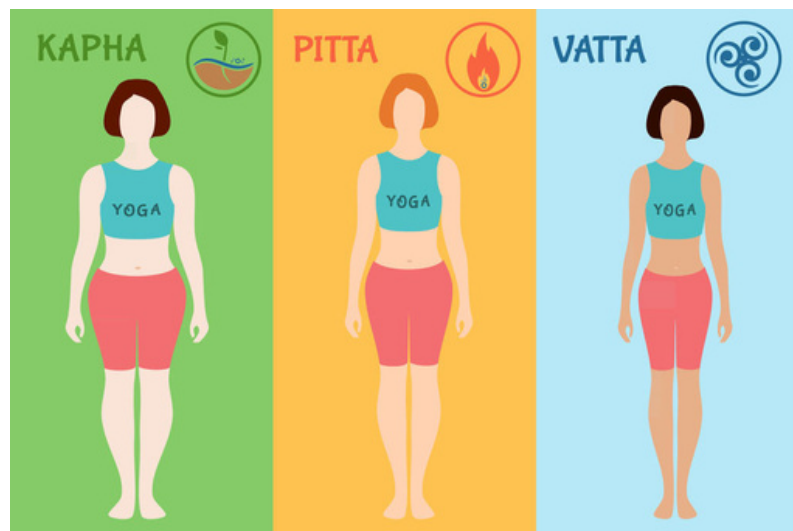
Fragestellungen:

- Wonach fragen Deine Kunden?
- Wonach fragen Deine Follower?
- Wonach fragen Dich Bekannte?



Themenfindung (1)

Wähle ein Problem oder einen Wunsch,
das/der spezifisch und wahrnehmbar ist!



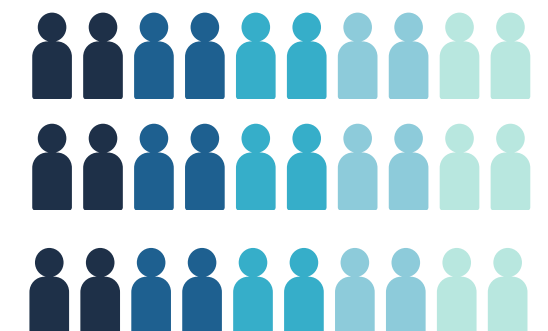
Finde Deine
Dosha-Balance!



Finde Deine
Balance!



Endlich
gut schlafen!



Themenfindung (2)

Wähle ein Thema, das schnelle, spürbare Erfolge beim Kunden bringt.



... sind preislich
"no-brainer", liegen
unter 100 Euro.



... lösen ein ganz
spezifisches, wichtiges
Problem des Kunden.



... haben ein ganz
hervorragendes Preis-
Leistungs-Verhältnis.



...bringen schnelle
Erfolgserlebnisse, die
den Kunden begeistern.



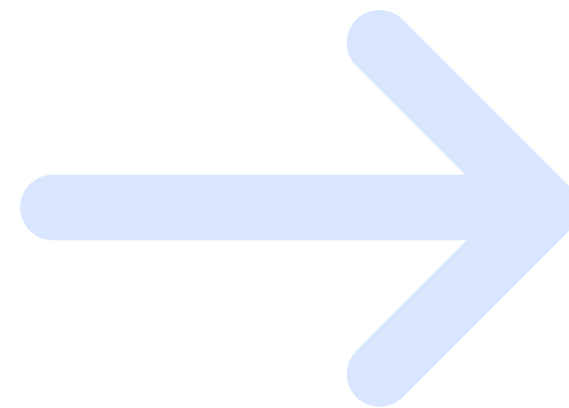
Themenfindung (2)

Dein Produkt führt den Kunden von Punkt A zu Punkt B.



Punkt A:

Wo genau steht Dein Kunde?
Was ist sein Problem/Wunsch?
Was kann er (nicht)?
Was weiß er (nicht)?
Was hat er schon probiert?



Punkt B:

Wo will der Kunde hin?
Was will er (nicht) haben?
Was will er (nicht) sein?
Was will er (nicht) tun?
Was will er (nicht) fühlen?



Themenfindung (2)

Gute Tiny Offers...



... haben ein ganz
hervorragendes Preis-
Leistungs-Verhältnis.



...bringen schnelle
Erfolgserlebnisse, die
den Kunden begeistern.

Nimm die Entwürfe aus (1) her
und überlege Dir...

Was ist Punkt A?

Was ist Punkt B?

Was braucht es, um von A nach B zu führen?

Ist das im Rahmen eines Tiny Offer möglich?



Themenfindung (2) – Beispiele

Punkt A

1:1-Coaching verkauft sich nur schleppend und nicht an tolle, gut zahlende Kunden.

Du würdest gerne Wildkräuter mit in Deine Ernährung einbeziehen, hast aber Angst vor Giftpflanzen.

Du fühlst Dich unwohl und wünschst Dir einen "Reset".

Dein Tiny

Du definierst spezifische, professionell präsentierte und zielführend Coaching-Pakete.

Du lernst bei einer Wanderung die wichtigsten Wildkräuter der Region kennen und erkennen.

Du machst einen sanften, typgerechten Detox.

Punkt B

Du kannst Dein Coaching viel besser beschreiben und tolle Kunden davon überzeugen.

Du weißt, wo Du die Kräuter findest und wie Du sie zuverlässig erkennst.

Du fühlst Dich erfrischt, "clean" und wohl in Deiner Haut.



Themenfindung (3)

Wähle ein Thema, das Dein Business strategisch voranbringt.



Baut Deine
Email-Liste auf



Macht Dich
bekannt für
Dein Thema



Macht Verkauf
höherpreisigerer
Produkte leicht

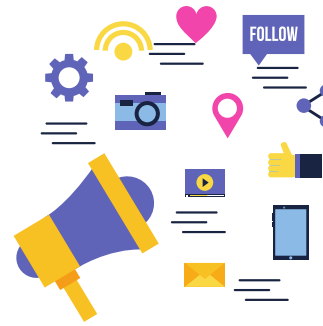


Themenfindung (3)



Baut Deine
Email-Liste auf

Welche Deiner Tiny
Offer Ideen zieht die
Menschen an, mit
denen Du arbeiten willst?



Macht Dich
bekannt für
Dein Thema

Welche Deiner Tiny
Offer Ideen passt
zu Deinem
Themen-Panorama?



Macht Verkauf
höherpreisigerer
Produkte leicht

Welche Deiner Tiny
Offer Ideen führt auf
Deine höherpreisigen
Produkte hin?



Hausaufgabe

Cocreation! Nie ohne meine Community!



Brainstorming!
So viele Ideen
wie möglich!



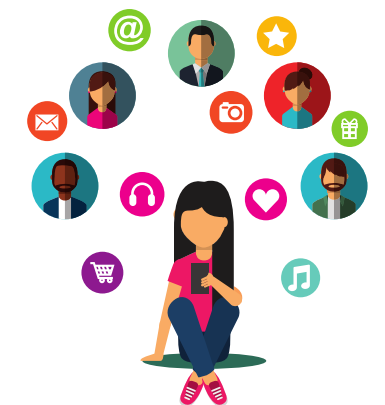
Drei Ideen
auswählen und
skizzieren



Unserer Gruppe
vorstellen und
diskutieren



In Deiner
Community
vorstellen



In die Diskussion
gehen, die beste
Idee verfeinern

