

Ein neues Coaching-Angebot innerhalb von 48 Stunden launchen

08.07.2021, 09:16 | Werbung, Consulting, Marktforschung

Pressemitteilung von: *Erfolgssteigerung*

Presseagentur: *Uhrig Erfolgssteigerung*



Wie Sie in 48 Stunden ein neues Coaching-Angebot auf den Markt bringen

Heute möchte ich mit Ihnen über eine Strategie sprechen, die es Ihnen ermöglicht ein neues Beratungs- und Coaching-Angebot innerhalb von 48 Stunden auf den Markt zu bringen und gleich erste Einnahmen damit zu generieren.

Gehen wir davon aus, dass Sie Ihre Zielgruppe und deren Probleme kennen. Und gehen wir weiter davon aus, dass Sie mit Ihrer Expertise in der Lage sind ein brennendes Problem der Zielgruppe zu lösen, oder ihr ein dringendes Bedürfnis zu befriedigen.

Sie erstellen zunächst einen groben Rahmen Ihres Angebots – an besten stellen Sie sich Fragen, die sehr wahrscheinlich Ihr potenziellen Kunde stellen würde.

Im zweiten Schritt überprüfen Sie Ihre Fragestellung mithilfe der Google-Suche und Google-Alerts auf Relevanz – das heißt, Sie schauen, ob Ihre Zielgruppe diese Fragen auch tatsächlich in die Suchmaschinen eintippt.

Jetzt wandeln Sie die Fragen in Aussagen um - wie zum Beispiel „Frage: Wie kann ich Texte schreiben, die meine Produkte verkaufen? - Kapitel-Überschrift: Die wichtigsten Kriterien eines verkaufstarken Werbetextes“ - nun ordnen Sie sie in aufeinander folgende Themenbereiche und bezeichnen diese als voraussichtliche Kapitel Ihres Coaching-Angebots.

Und der nächste Schritt ist im Prinzip dann schon der Prelaunch (Als **Prelaunch** werden Aktivitäten bezeichnet, die der

Einführung eines neuen Produktes vorangehen). Sie fragen Ihre Zielgruppe – entweder Ihre Liste, wenn Sie schon eine haben, oder in Foren, Facebook-Gruppen oder Instagram-Feeds, ob sie Interesse an einem kostenlosen, telefonischen Coaching Interesse hätten, in dem diese spezielle Problemlösung angesprochen wird.

Interessenten leiten Sie auf ein Eintrage-Formular auf Ihrer Website weiter, damit sie sich über eine automatisierte Terminierungs-Plattform, wie beispielsweise Timify, für einen telefonischen Beratungstermin eintragen können.

Im anschließenden Telefongespräch erklären Sie Ihrem potenziellen Kunden, wie er sein Problem lösen kann – eben, wenn er für sich die zuvor genannten Themen aufarbeitet und die entsprechenden Fragen beantwortet. Damit bekommt er einen Fahrplan, wie er sein Problem alleine lösen kann.

Anschließend bieten Sie ihm aber an, ihm dabei behilflich zu sein und ihn zu seinem Ziel zu führen, wenn er sich für ein Coaching mit Ihnen einträgt und auch bereit ist diese Hilfe-Dienstleistung zu bezahlen – Sie nennen ihm schon jetzt den regulären Preis, was das Coaching kosten wird, bieten aber gleich an, das Coaching jetzt zum halben Preis buchen zu können, da er schon ab dem ersten Kapitel durch seine Fragen und Anforderungen mitbestimmen kann, was er lernen und welche Themen er bearbeitet haben will und somit ja das Coaching-Produkt mitgestaltet.

In den ersten Coaching-Gesprächen ermitteln Sie dann gemeinsam mit Ihrem Kunden die Fragen und Themen, die speziell für ihn wichtig und drängend sind und bauen so ein Coaching-Modul nach dem anderen, um die Probleme und Bedürfnisse Ihres Kunden auf.

Auf diese Weise bekommt der Kunde ein optimales, auf ihn abgestimmtes Coaching und Sie bauen Ihr Coaching exakt an den Bedürfnissen Ihrer Kunden auf.

Das sich daraus ergebende Endergebnis dürfte auf jeden Fall besser sein, als das, was Sie sich – oder der beste Coach der Welt – im stillen Kämmerlein jemals ausdenken könnten.

Jetzt müssen Sie Ihrem Gesprächspartner nur noch (während des Gesprächs!) eine Email mit dem Link zur Verkaufsseite schicken und ihn zum Handeln auffordern, damit er diese einmalige Gelegenheit nutzen kann.

Die Fragen und Probleme der Kunden lassen Ihr Coaching-Angebot immer besser werden, je mehr Kunden sich Ihnen anvertrauen.

erfolgssteigerung.de



In 48 Stunden ein Beratungs-Angebot auf den Markt bringen!

<https://www.youtube.com/watch?v=fsYqMHYTXi8>

Uwe Uhrig Erfolgssteigerung hat mehr als zwei Jahrzehnte Erfahrung im strategischen Marketing. Wir beraten und schulen kleine und mittelständische Unternehmen zu den Themen Marketing-Strategie - Stärken-Analyse - Produktentwicklung und -Vermarktung - Innovations-Strategien - Online-Marketing - Internet-Marketing - Suchmaschinenoptimierung - Email-Marketing.

Wir arbeiten mit ausgereiften und individualisierbaren Beratungs- und Schulungs-Konzepten, die auf der Basis der von Meves begründeten Engpass -konzentrierten-Strategie (EKS) erstellt und weiterentwickelt wurden.

Unser Ziel ist es, Gründer zu einem optimalen und nachhaltigen Start in die Selbstständigkeit zu verhelfen und kleinen sowie mittelständischen Unternehmen bei der Weiterentwicklung oder Sicherung des Unternehmenserfolgs zu helfen.

Unser persönlicher Erfolg und die Freude an unserer Arbeit werden bestimmt durch den Erfolg unserer Kunden.

Unser Respekt gilt all denjenigen, die die Herausforderungen einer Selbstständigkeit annehmen und bereit sind in den Auf- und Ausbau ihres Unternehmens zu investieren.

News-ID: 1213819 • Views: 730 (Stand: 14.10.2026)

Link zur Pressemitteilung:

<https://www.openpr.de/news/1213819/Ein-neues-Coaching-Angebot-innerhalb-von-48-Stunden-launchen.html>