

Herzlich Willkommen zu

**Kickstart**

*Your Dream*

# *Visualisierung*

# Agenda

- Lösung vs Transformation
- Emailliste & Willkommenssequenz
- Strategisches Launchen
- Energetisches Launchen
- 5 Laws of Selling

# Lösung vs *Transformation*

Um ein Angebot richtig zu launchen und erfolgreich zu verkaufen muss klar sein, für wen genau es ist und was genau es ist. Es muss glasklare Klarheit bestehen. So dass sich dein Soulmatch denkt “YES - She’s talking about ME!”

# Lösung vs *Transformation*

Hier wird auch einmal unterschieden zwischen einer Lösung und einer Transformation.

Eine Lösung ist strategisch, eine Transformation energetisch. Die meisten Menschen kaufen aus einer Emotion heraus - hier ist einmal der Unterschied an einem Beispiel erklärt:

# Lösung vs *Transformation*

Stell dir vor du hast Kopfwegh.

- Die Lösung dafür wäre eine Ibuprofen oder Aspirin.
- Eine Transformation funktioniert anders: du gehst zur Wurzel des Problems, zum Beispiel Dehydration, und löst von innen heraus.
- Aka du solltest mehr trinken -> dann hast du kein Kopfwegh mehr und tust deinem Körper etwas gutes.

## ***Emailliste &* Willkommenssequenz**

Um am Launch Tag direkt Käufer zu haben und auch um nach den Launchen möglichst passiv dein digitales Produkt zu verkaufen, solltest du dir eine Emailliste aufbauen.

Im Durchschnitt kaufen ca 5% deiner Emailabonnenten dein Produkt. Das kann aber natürlich auch stark variieren, je nachdem wie sehr man die Abonnenten nährt.

# ***Emailliste &* Willkommenssequenz**

Schritt 1 in der Launchvorbereitung oder besser noch davor sollte also sein:  
Landingpage + Email Opt In vorbereiten.  
Hierbei kann ein Freebie super nützlich sein!



## ***Emailliste &* Willkommenssequenz**

Ein Freebie ist ein kleines kostenloses Geschenk, dass deine neuen Emailabonnenten erhalten, als Dankeschön. Das kann alles mögliche sein, meist ist es aber ein PDF.

Wichtig hier: es sollte passen zu dir, deiner Nische und auch deinem digitalen Produkt das du planst zu launchen.

## ***Emailliste &* Willkommenssequenz**

So ziehst du automatisch schonmal Interessenten dafür an. Das Freebie sollte also:

- kurz und knackig sein
- dich als Experte positionieren
- deine Produkte vorstellen, falls du schon welche hast ODER neugierig machen auf das was kommt

## ***Emailliste &* Willkommenssequenz**

Nachdem man sich anmeldet, sollte man genährt werden, damit das Momentum nicht verloren geht. Hierfür eignet sich super eine Willkommenssequenz. Eine Willkommenssequenz ist eine automatisierte Sequenz von Emails, die jeder neue Abonnent automatisch zugeschickt wird, in einem selbst gewählten Intervall.

## ***Emailliste &* Willkommenssequenz**

Eine solche Sequenz besteht meistens aus ca 5-6 Emails:

1. Willkommen & Freebie
2. Vorstellen von dir und was du machst
3. Mehrwert
4. Mehrwert + Soft Pitch
5. (Mehrwert)
6. Hard Pitch

-> so wird dann auch später dein Produkt wie von Zauberhand selbst verkauft

# *Strategisches Launchen*

Es gibt verschiedene Ansätze etwas zu launchen:

- Webinar Launches
- Upsells / Downsells
- Launch Days
- Open Cart Phase
- Evergreen Product

# *Strategisches Launchen*

Common misconception: Launching passiert am Launch Day.

# *Strategisches Launchen*

Nein, der Launch beginnt 4-6 Wochen davor.

Der Impuls passiert nicht am Kauftag, sondern davor. Jedes Content Piece, jede Story, jede Stufe des Vertrauens, jeder Like, jeder positive Gedanke über dich trägt zu diesem Launch bei.

# *Strategisches Launchen*

Bevor wir etwas launchen brauchen wir Leute, die unser digitales Produkt kaufen möchten & werden. Es ist hier völlig egal, ob uns 100 oder 10.000 Leute folgen. WER uns folgt, ist das was zählt.

Besteht überhaupt Interesse an dem was wir tun? Passt das Produkt zu ihnen?  
Kann ihnen das Produkt helfen?



# *Strategisches Launchen*

Dein Soulmatch geht also auf eine kleine Reise:

- Aufmerksamkeit - hat ein Problem & sucht Lösung
- Konsumiert - Artikel, Posts etc
- Registriert - Email für Leadmagnet
- Begeistert - Webinar, Challenge, Rätsel etc
- Kundin - kauft

# *Strategisches Launchen*

Dein Account auf Instagram ist immer und zu jeder Zeit dafür da dich besser kennenzulernen, dich als Experten zu positionieren, Mehrwert zu bieten und Vertrauen aufzubauen. Deine digitalen Produkte sind in deiner Nische, deswegen nährt dein normaler Content hier schon deine Follower und macht sie heiß auf deinen Launch.

# *Strategisches Launchen*

Ein Launch hat meist mehrere Phasen:

1. Vertrauen aufbauen & aufwärmen
2. Soft Launch
3. Hot Launch
4. Cooling Down Launch
5. After Launch aka Re-Launch oder Downsell oder Upsell

# *Strategisches Launchen*

Für einen Launch brauchst du strategisch also eine Sammlung von:

- Instastoryslides in verschiedenen Farben
- Postings die das WAS ansprechen, aber nicht direkt das WIE
- Emails zur Unterstützung (Positionierung, Emotionale Connection, CTA)
- direkte Call to Actions
- täglichem Posten (nicht jeder sieht jeden Post von dir)

# *Energetisches* Launchen

Neben der Strategie ist aber auch die Energie eine super wichtige Komponente beim Launch.

Du musst dein größter Fan und begeistertster Cheerleader sein - denn das steckt an.

Fühlst du dich wohl?

Bist du begeistert und voller Power?

Deine Follower müssen deine Energie richtig fühlen!

# *Energetisches* Launchen

Finde hier deine Passion, dein Why - warum machst du das alles?

Die Strategie sind äußere Faktoren zur Unterstützung, die Energie die innere Force die dich und die Verkäufe treibt.

# *Energetisches* Launchen

Generell ist Geld und Verkäufe einfach nur Energie.

- Menschen lieben es Geld auszugeben
- deine Sicherheit übersteigt die Zweifel deiner Soulmatches
- Du bist ein Leader und strahlst genau das aus
- Life supports that which supports life.

# *Energetisches* Launchen

Du musst deinen Followern die Ängste und Zweifel nehmen, ihnen den Traummoment zeigen, die Transformation hervorheben, Energie übertragen & das ist der Schlüssel zum Verkauf.

Sie kennen dich, vertrauen dir und du setzt sie on fire.



# *Energetisches* Launchen

Launching = Flirten in einer Bar

Wie würdest du mit jemandem umgehen mit dem du gerne ausgehen würdest?

- Blickkontakt
- Gestik & Mimik
- Berührung
- Stimme

Verkaufen ist im Endeffekt wie ein Verführungsspiel (obviously with Consent)

# *Energetisches* Launchen

Launchen sollte Spaß machen, kein Hustle sein. Deswegen ist eine strategische Vorbereitung auch so wichtig, genau wie eine energetische Vorbereitung!

- Pre-Launch Selfcare
- Energie Schutz während dem Launch
- Regeneration

# *5 laws of selling*

## **1) Gesetz der Großzügigkeit**

-> dein Produkt ist ein Act of Service

# *5 laws of selling*

## **2) Das Gesetz der Emotion**

-> Menschen kaufen nicht eine Sache / ein Ding, sondern eine Emotion / Energie

# *5 laws of selling*

## **3) Das Gesetz der FOMO**

-> die Sorge etwas zu verpassen

# *5 laws of selling*

## **4) Das Gesetz des Glaubens**

-> du glaubst an das was du verkaufst & das überträgt sich auf andere

# *5 laws of selling*

## 5) **das Gesetz der Beziehungen**

-> du baust eine Verbindung zum Käufer auf, bau diese aus

Glaube an dich. Geh deinem Feuer nach. Mach das was dich glücklich macht. Agiere als dein Premium Self. ALLES ist möglich.

I hear you. I see you. I respect you. I honor you. I love you.

