



workbook zur masterclass

DEIN UNSCHLAGBARES ANGEBOT

Hi.

wir sind sophie & tabea,
die gründerinnen von agentur GELB

Seit 2016 unterstützen wir Coaches und Expertinnen dabei mit einer starken Positionierung, einer überzeugenden Website und individuellen Marketing-Strategien ein Online Business aufzubauen das sie begeistert, Kund*innen bringt und ihren Traum-Lifestyle ermöglicht.

Lust in Kontakt zu bleiben? <https://agenturgelb.de>

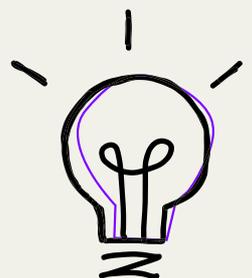
[Instagram: agentur.gelb](#)



wie du so gute angebote entwickelst, dass deine zielgruppe nicht mehr “nein” sagen kann

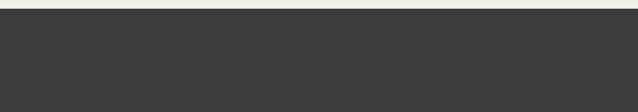
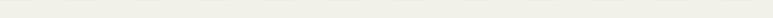
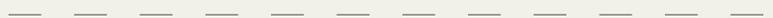
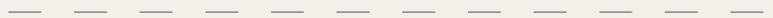
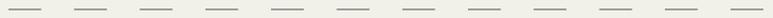
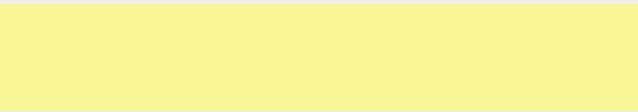
UNSER FAHRPLAN

- Was ist ein unschlagbares Angebot?
- Angebots “Realtalk”
- Die 3 Bereiche eines unschlagbaren Angebots
- Was tun bei facettenreichen Tätigkeiten?
- Wir gehen die 5 Schritte zu deinem unschlagbaren Angebot
- Die einfachste Angebotstreppe der Welt
- Die 3 goldenen Regeln der Preisfindung
- Q&A (Deine Fragen)



WAS IST EIN UNSCHLAGBARES ANGEBOT?

deine notizen

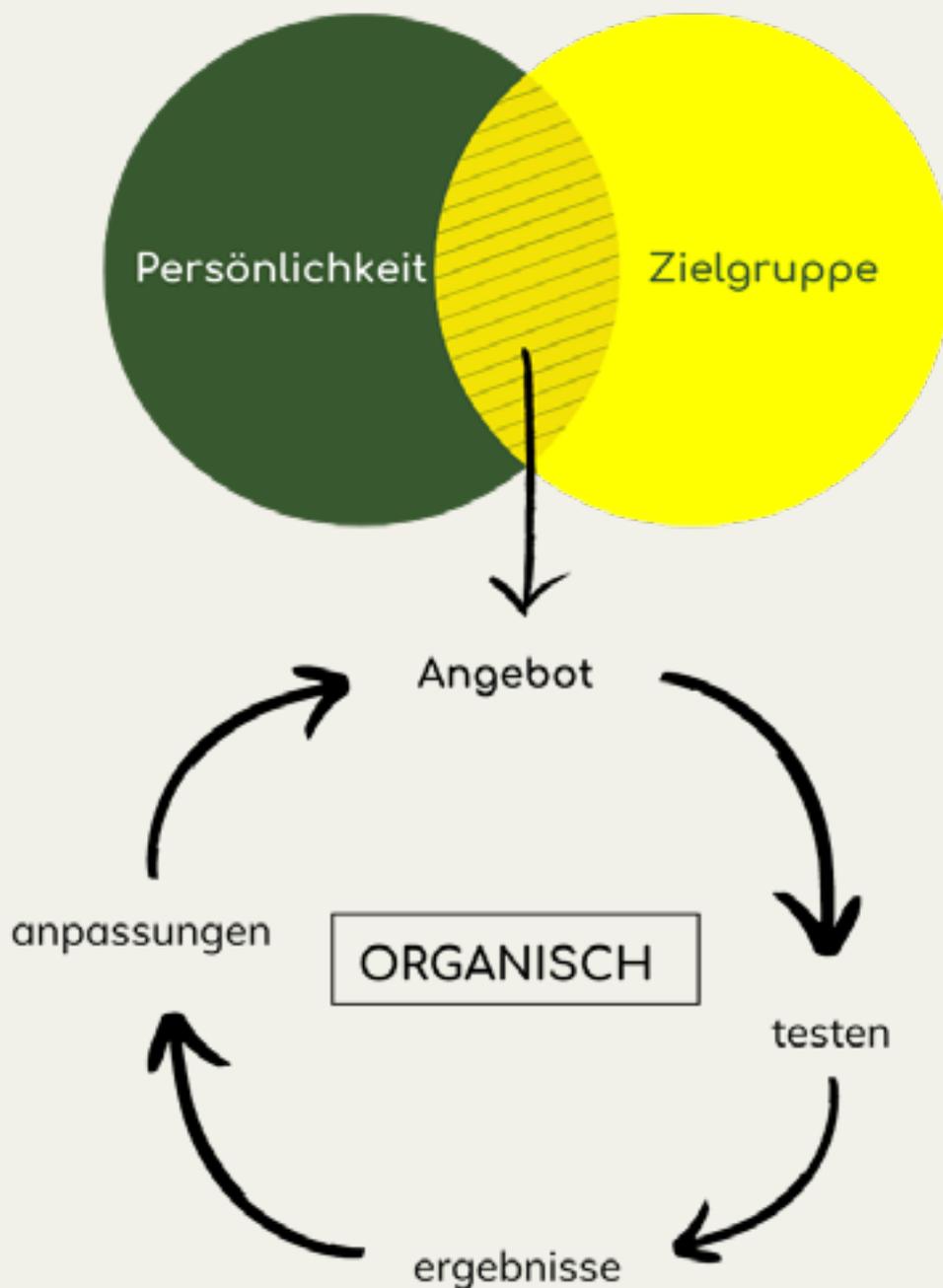




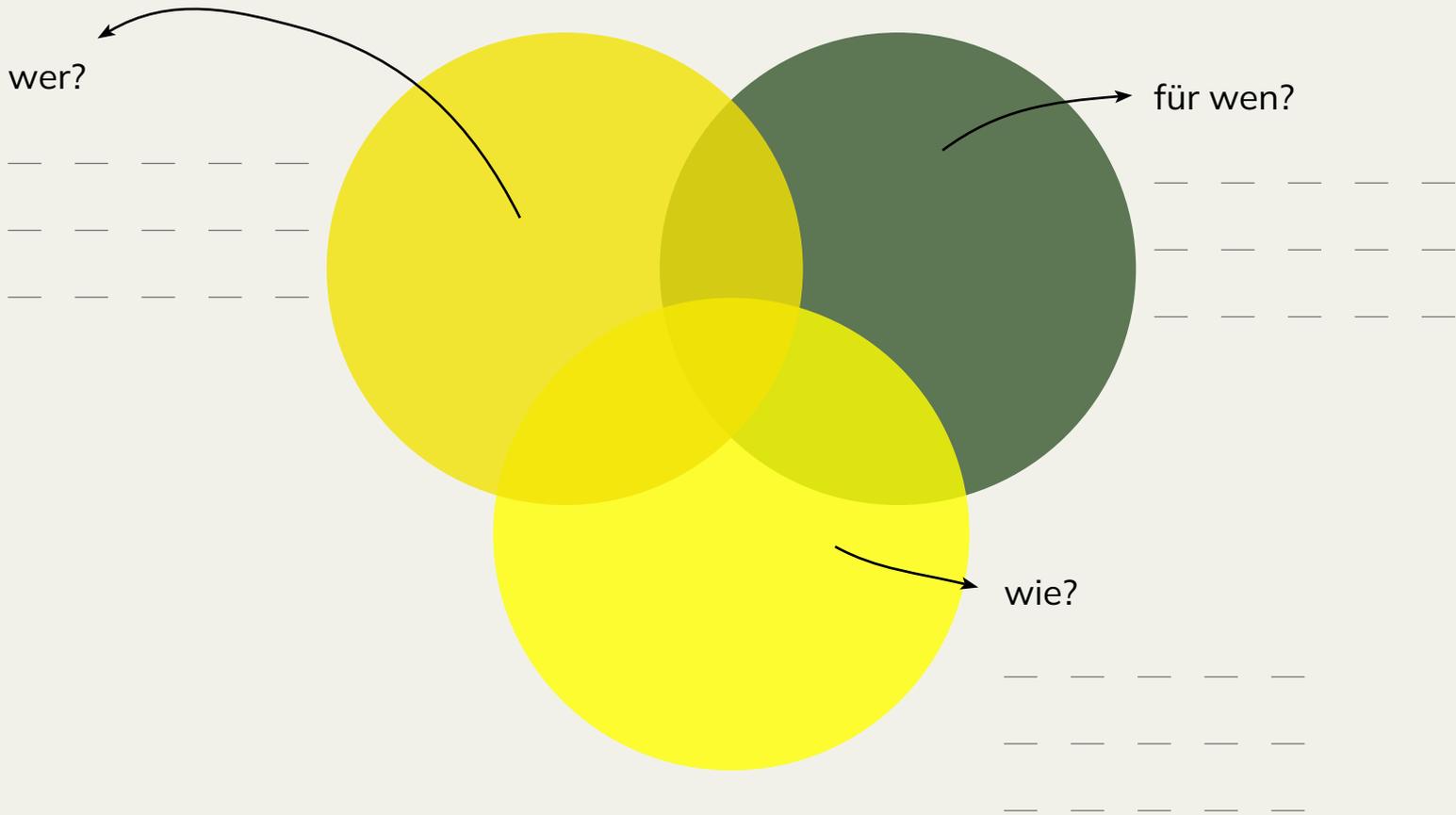
Was möchte
ich verkaufen?



Was will meine
Zielgruppe kaufen?



EIN ANGEBOT, ZU DEM DEINE KUND*INNEN NICHT MEHR "NEIN" SAGEN KÖNNEN BESTEHT AUS 3 BEREICHEN



Ändert sich das "für wen", dann ändern wir das "wie".
Ein Angebot wird immer passend für eine spezifische Zielgruppe erstellt.

Du definierst die Menschen und die Umstände, mit denen du arbeiten möchtest. Deine Zielgruppe (die ausgesuchten Menschen) definiert das Angebot.

“HILFE, MEINE TÄTIGKEIT IST SO FACETTENREICH.”

3 gedanken dazu:

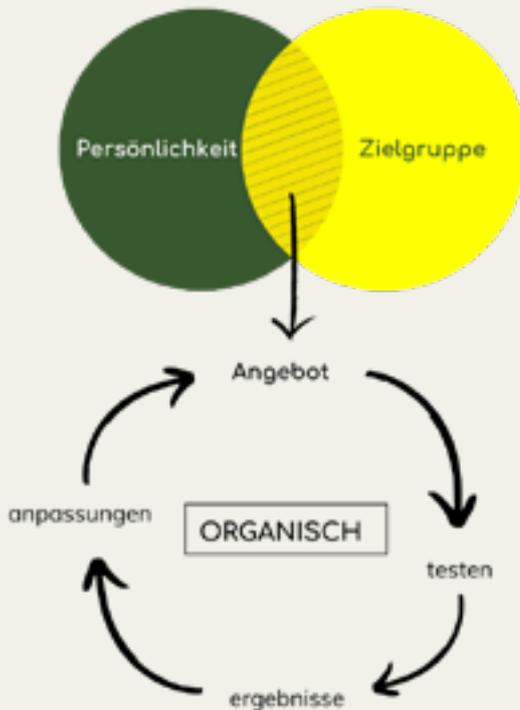
Dein ganzes Business sollte sich an nur eine einzige Zielgruppe richten.

Viele Expertinnen & Coaches etc. denken zu sehr in ihren Themen und zu wenig in Transformationen und ganzen Lösungen.

Du solltest nicht von deinem Know-How und deinen Fähigkeiten ausgehen, sondern von den Bedürfnissen deiner Zielgruppe.

deine notizen

DIE 5 SCHRITTE ZU DEINEM UNSCHLAGBAREN ANGEBOT



denk dran:

Deine Positionierung muss stehen, wenn du ein richtig gutes Angebot entwickeln möchtest.

*Buchempfehlung:
\$100M Offers von Alex Hormozi*

SCHRITT #1 definiere das traum-ergebnis deiner zielgruppe

Welche Bedürfnisse haben sie? Was wünschen sie sich? Was sind ihre Ziele?

Deine Notizen:

SCHRITT #2 problem-liste

Erstelle eine Liste mit allen Problemen, die deine Zielgruppe gerade davon abhält ihr Traum-Ergebnis zu erreichen.

Deine Notizen:

SCHRITT #3 lösungs-liste

Wandle jedes dieser Probleme in Lösungen um, indem du jedes Problem umschreibst und beginnst mit "Wie du..."

Deine Notizen:

SCHRITT #4 stelle dein angebot zusammen

4.1 Lösungs-Möglichkeiten finden

Erstelle eine Liste mit allen möglichen Arten von Lösungen, die du anbieten könntest, um die Probleme von oben zu lösen. Werde hier gern kreativ.



Kreativität + Brainstormen + etwas verrückt sein + nicht bewerten

deine notizen:

Handwriting practice area with horizontal dashed lines.

4.2 Bewerte und kürze deine Liste

Streiche nun alle Möglichkeiten heraus, die hohe Kosten und einen niedrigen Nutzen sowie niedrige Kosten und einen niedrigen Nutzen haben.

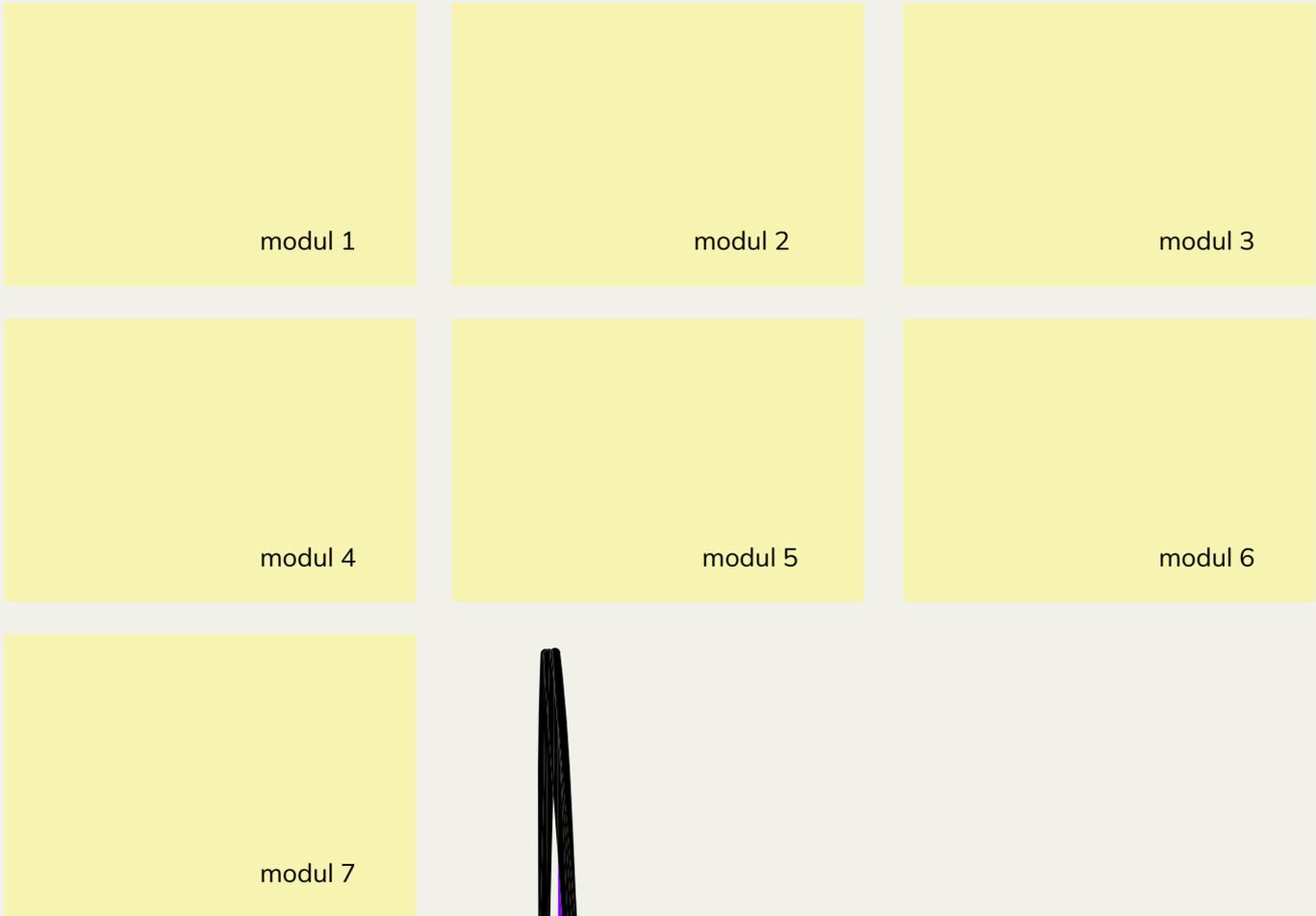
Behalte Lösungen, die **niedrige Kosten und einen hohen Nutzen** und **hohe Kosten und einen hohen Nutzen** haben.

Handwriting practice area with horizontal dashed lines.

Achte bei hohen Kosten darauf, dass sich diese nur auf ein einmaliges Anfangs-invest beziehen und nicht bei jeder*jedem Neukund*in anfallen.

4.3 Entwickle einen Prozess, indem du die Problem-Lösungs-Kombinationen clusterst

achte auf max 7 module

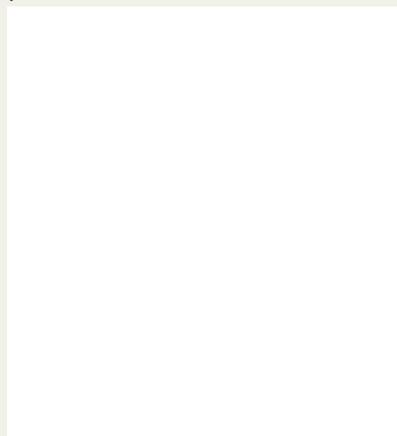


(optional) 4.4 Erstelle 3 verschiedene Angebotsvarianten

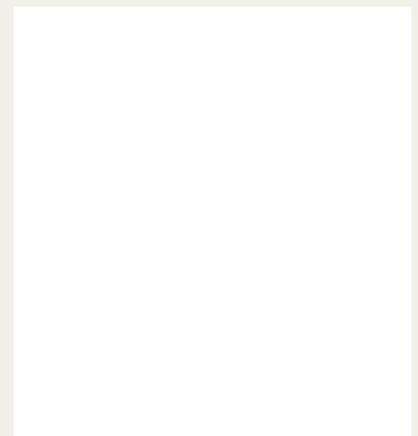
basic



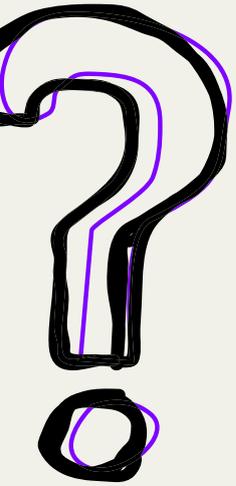
premium



deluxe



4.5 Lege Umfang und Konditionen fest



Wieviele Einzelsessions gibt es?

Wie lange ist die Betreuung?

Wie lange gibt es Zugang zum Mitgliederbereich?

Wieviele Videos sind im Mitgliederbereich?

Wieviele Arbeitsblätter, Checklisten & Co. gibt es?

Welche Art von Support gibt es?

Welche Einzelleistungen sind inkludiert und welche nicht?

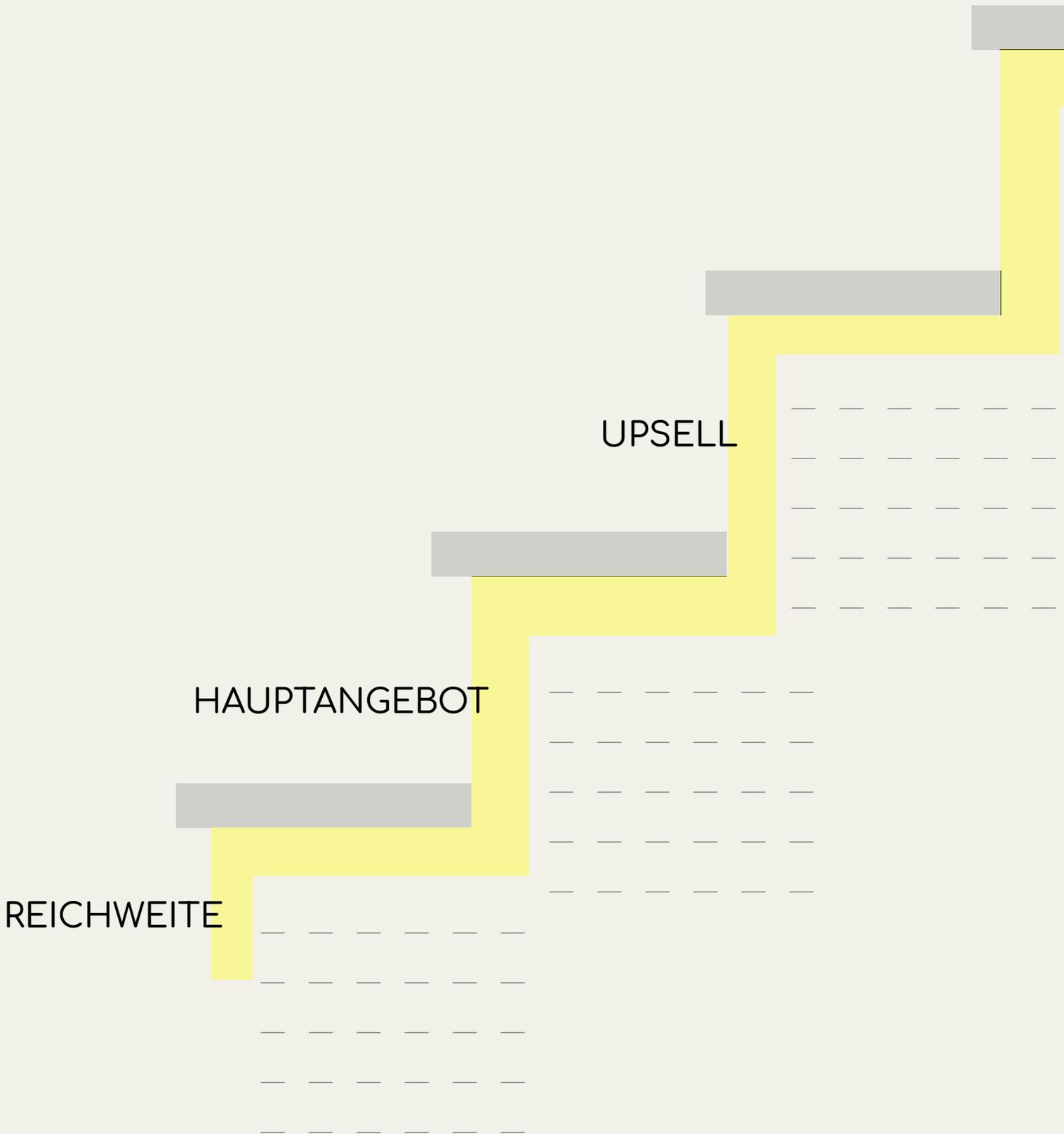
...

deine notizen:

garantien:

zahlungsmöglichkeiten:

DIE EINFACHSTE ANGEBOTSTREPPE DER WELT



DIE 3 GOLDENEN REGELN DER PREISFINDUNG

REGEL #1

halte dich bei deinen preisen nicht mit
der berechnung von stunden auf

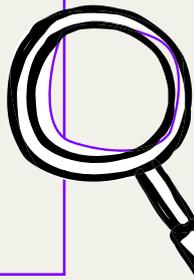
deine notizen:

REGEL #2

du musst dich mit dem preis wohlfühlen

deine notizen:

1.500 € Brutto-Umsatz je Neukund*in
-19% MwSt.
= 1.260 €
-200€ (fiktives Marketingbudget)
= 1.060 €
-17% Einkommensteuer
= **880 €**



4 Neukund*innen pro Monat
= 6.000 € Brutto-Umsatz
= 5.040 € Netto-Umsatz
= 4.240 € nach Marketingbudget
(je Neukund*in)
= 3.520 € nach Einkommensteuer
- 450 € Krankenversicherung
= **3.070 € privates Einkommen**

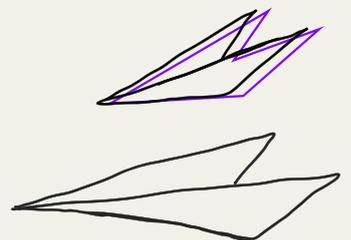
REGEL #3

dein preis ist nicht in stein gemeißelt

deine notizen:

PLATZ FÜR WEITERE IDEEN & NOTIZEN

A grid of horizontal dashed lines for writing notes.



COPYRIGHT & HAFTUNGSHINWEIS

© agentur GELB - Alle Rechte vorbehalten. Diese Inhalte dürfen nicht geteilt, kopiert oder in irgendeiner Form verkauft werden ohne die schriftliche Genehmigung von Sophie Jupe.

Alle Verstöße werden rechtlich geahndet.

© Fotos: Farina Deutschmann

Impressum: www.agenturgelb.de/impressum

Haftungshinweis: Die Inhalte dieses Dokuments wurden mit größtmöglicher Sorgfalt und nach bestem Gewissen erstellt. Dennoch übernimmt die Autorin keine Gewähr für die Aktualität, Vollständigkeit und Richtigkeit der bereitgestellten Inhalte. Für Schäden, die direkt oder indirekt durch das Anwenden der Inhalte entstanden sind, kann keine juristische Verantwortung sowie

Haftung in irgendeiner Form übernommen werden. Für die Inhalte von genannten Internetseiten sind ausschließlich die Betreiber der jeweiligen Internetseiten verantwortlich.

