

Der Maximizer Club

Mehr Besucher, Mehr Verkäufe - Mehr Freiheit!

„Wie Sie Schritt für Schritt Ihr Produktportfolio planen und für extreme Gewinne aufsetzen“

1) Reden Sie mit Ihren Interessenten in kostenlosen 15-Minuten-Coachings, was diese lernen wollen, was diese kaufen wollen. Finden Sie das größte Problem Ihres Interessenten heraus.

2) Erstellen Sie ein kostenloses Produkt, indem Sie eine Ihrer Methoden picken, die ein Problem Ihres Interessenten ansatzweise löst. Interessenten greifen gerne nach SOFORT anwendbaren, kleinen Methoden, die ihnen helfen, ihr größtes Problem anzugehen. Dieses kleine, kostenlose Produkt benutzen Sie als Marketing-Köder, um Ihre E-Mail-Liste aufzubauen.

3) Erstellen Sie Ihr Einführungsprodukt, das die größten Probleme Ihres Interessenten mit einem Lösungsansatz behandelt. Hier lehren Sie das „Was“ tun, das „Wie genau Schritt für Schritt“ kommt nicht in dieses Produkt. Geben Sie für dieses Einführungsprodukt, wenn möglich, eine 100-prozentige Provision für Ihre Partner, um Ihre Verkäufe langfristig durch die Decke gehen zu lassen.

4) Erstellen Sie Upsell-Produkte, die Ihr Einführungsprodukt perfekt ergänzen. Es sollte SINN für den Interessenten machen, diese Produkte dazu zu bestellen. Ihr Upsell kann auch ein Abo sein (siehe Punkt 6).

5) Erstellen Sie Backend-Produkte mit genauen Schritt-für-Schritt-Anleitungen, was zu tun ist, und genauen Tipps, wie man es umsetzen muss. Erstellen Sie Videos, Checklisten und Arbeitsbögen. Nehmen Sie Ihren Kunden an die Hand und führen Sie ihn zum ultimativen, gewünschten Endergebnis. Übernehmen Sie mit diesem teuren Produkt die Verantwortung dafür, dass ein möglichst großer Teil Ihrer Käufer das Endergebnis auch WIRKLICH erreicht.

6) Planen Sie zu Beginn ein günstiges Abo-Modell, einen Newsletter, das überliefert. Versuchen Sie die Information, die Sie rausgeben, zehnmal so wertvoll zu machen, als dass der Interessent dafür bezahlen muss.

7) Ihr Produktportfolio-Trichter. Tragen Sie Ihre geplanten Produkte ein:

The diagram consists of four horizontal bars stacked vertically, each with a light beige background and a blue border. The bars decrease in width from top to bottom, forming a funnel shape. The top bar is the widest, followed by the second, third, and fourth bars, which are progressively narrower.