

„Wie Sie Storys und Metaphern nutzen, um Ihre Verkäufe zu erhöhen“

Gute Storys und Metaphern helfen Ihnen, die Aufmerksamkeit Ihres Interessenten aufrecht zu erhalten, und erzeugen Kaufemotionen, wenn Sie Ihre Story oder Metapher geschickt mit Ihrem Produkt verknüpfen. Dieser Arbeitsbogen führt Sie Schritt für Schritt durch den Prozess, eine wirksame Story oder Metapher für Ihren Verkauf zu erstellen.

1) Schauen Sie auf die unten stehenden Beispiele für Storys und Metaphern. Brainstormen Sie Geschichten aus Ihrem eigenen Leben, das Ihrer Kunden oder Interessenten und schreiben Sie diese neben die Beispiele.

- 1. Heldenstorys**
- 2. Vom Tellerwäscher zum Millionär**
- 3. Wir, die Guten, gegen die Bösen**

2) Suchen Sie aus Ihrer gebrainstormten Liste die Storys oder Metaphern heraus, die am emotionalsten sind (die Storys, die am spannendsten und packendsten zu lesen sind). Schreiben Sie Ihre Auswahl unten nieder.

3) Ist Ihre ausgewählte Story oder Metapher leicht mit Ihrem Produkt verknüpfbar? Gute Storys verdeutlichen dem Leser, dass Sie ein Experte sind in Ihrem Fachgebiet und stellen das Produkt als logisches Endergebnis Ihrer Story oder Metapher dar. Nun, ist Ihre Story oder Metapher leicht mit Ihrem Produkt verknüpfbar? Wenn nicht, suchen Sie sich bitte aus Ihrer Brainstormingliste eine neue Story oder Metapher.

4) Schreiben Sie stichpunktartig die bedeutendsten Stellen Ihrer Story oder Metapher nieder.

5) Schreiben Sie nach Ihrer Gliederung Ihre Story oder Metapher.

6) Binden Sie Ihre Story früh in Ihren Verkaufstext ein oder nutzen Sie diese anstatt einer reinen Verkaufs-E-Mail an Ihre Interessenten, um damit deutlich mehr zu verkaufen.

Tipp: Legen Sie sich eine Storysammlung an!

|