

## Arbeitsbogen „Up- und Downsell“

**1) Welche Produkte haben Sie bereits in Ihrem Produktportfolio, die Sie Ihren Kunden als Up- und Downsell anbieten könnten? Machen Sie eine Liste mit verschiedenen Produkten, die sich gut ergänzen.**

**2) Sollten Sie kein weiteres Produkt als Up- oder Downsell zur Verfügung haben, brainstormen Sie mögliche Produktideen als Upsell. Wenn möglich, erstellen Sie Ihr eigenes hochwertiges Upsell-Produkt selbst.**

**3) Wenn Sie Ihr Upsell-Produkt nicht selbst erstellen wollen, versuchen Sie ein Produkt Dritter gegen Bezahlung oder durch sonstige Vereinbarungen zu erhalten, um dieses als Upsell anzubieten. Achten Sie auf hervorragende Qualität(das ist wichtig)!**

**4) Richten Sie eine Weiterleitung auf die Upsell-Seite, die Sie erstellen, ein.**

**5) Schreiben Sie einen Verkaufstext für Ihren Upsell und betonen Sie, dass dies ein einmaliges Angebot.**

**6) Wenn möglich, binden Sie Downsell mit ein.**

**7) Sammeln Sie die Kunden in verschiedensten Listen, je nachdem, ob Sie ein Upsell angenommen haben oder nicht (das ist für späteres Marketing wichtig; Ihre Upsell-Kunden sind die besten Kunden).**

**8) Sorgen Sie dafür, dass Sie bei jedem Produkt, wenn möglich, Up- und Downsell integrieren, um den maximalen Umsatz zu erzeugen. Diese Marketingtechnik ist erfolgserprobt und Sie können damit nur gewinnen, ohne zusätzliche Ausgaben oder Risiken.**