ARBEITSBLATT 1 · ZU SOP 1

Zielgruppe & Value Equation

Eine Persona pro Blatt. Ganze Sätze, keine Stichworte.

Alle Blätter als PDF

PERSONA *Name oder Kürzel, damit du sie wiedererkennst*

WUNSCHERGEBNIS

RICHTUNG

- ☐ weg vom Schmerz
- ☐ hin zum Ergebnis
- ☐ beides, überwiegend:

MOTIVE *die zwei, drei stärksten ankreuzen*

☐ Sicherheit ☐ Bedeutung ☐ Verbundenheit ☐ Abwechslung ☐ Wachstum ☐ Beitrag ☐ Hygiene ☐ Prestige ☐ Zeit ☐ Bequemlichkeit ☐ Nachhaltigkeit ☐ Innovation

GENANNTES PROBLEM *Symptom*

URSACHE DAHINTER

WUNSCHSZENARIO

ALTERNATIVEN UND IHRE SCHWÄCHEN *Wettbewerber, Eigenbau, nichts tun*

ALTERNATIVE	WO SIE LANGSAMER IST	WO SIE ANSTRENGENDER IST	WO SIE DAS ZIEL VERFEHLT

DEINE POSITION *in einem Satz, in den Dimensionen, die zählen*

ANTI-PERSONA *mit wem du nicht arbeiten willst, und woran du es früh erkennst*

Ausgefüllt am _____

ARBEITSBLATT 2 · ZU SOP 2

Merkmal, Vorteil, Nutzen

Merkmal und Vorteil lernst du auswendig. Den Nutzen wählst du im Gespräch aus.

Alle Blätter als PDF

ANGEBOT ODER PRODUKT

MOTIV A *aus Blatt 1*

MOTIV B

DIE KETTE *jedes Merkmal, mindestens zwei Vorteile, Nutzen je Motiv*

MERKMAL	VORTEIL	NUTZEN FÜR MOTIV A	NUTZEN FÜR MOTIV B

Ausgefüllt am

ARBEITSBLATT 3 · ZU SOP 3

Kaltkontakt-Skript

Vier Bausteine. In deiner Sprache, nicht in meiner.

Alle Blätter als PDF

ANLASS *warum du gerade diesen Menschen heute ansprichst*

1. VORSTELLEN *voller Name, Firma, Anlass*

2. ERWARTUNG SETZEN *warum du anrufst und was du ausdrücklich nicht willst*

3. ETWAS GEBEN *der Mehrwert, bevor irgendjemand zahlt*

4. KLEINE ZUSAGE HOLEN *nicht den Kauf, den nächsten Schritt, und ende mit einer Frage*

DEINE TELEFON-FASSUNG *am Stück, so wie du es sagen würdest*

DEINE FASSUNG ALS DIREKTNACHRICHT *der Pitch, erst wenn der Dialog mit Kontext schon steht*

Ausgefüllt am

ARBEITSBLATT 4 · ZU SOP 4

Stopper-Bauplan

Aufmerksamkeit gewinnen, eine Lücke öffnen, erst später auflösen.

Alle Blätter als PDF

ORT ODER KANAL

WER SOLL STEHEN BLEIBEN

1. DAS UNERWARTETE *Objekt, Bild, Frage oder Satz*

2. DIE LÜCKE *was bleibt offen und will geschlossen werden*

3. DIE AUFLÖSUNG *wo und wann du sie gibst, nicht im Vorbeigehen*

DREI VARIANTEN ZUM TESTEN *dieselbe Lücke, anderer Aufhänger*

VARIANTE	AUFHÄNGER	WELCHE LÜCKE SIE ÖFFNET

DIGITAL GEDACHT *deine Anzeige, die erste Zeile, die erste Sekunde im Video*

Ausgefüllt am

ARBEITSBLATT 5 · ZU SOP 5

Bedarfsermittlung

Erst fragen, dann zeigen. Deine Fragen, in deinen Worten.

Alle Blätter als PDF

DEIN EINSTIEG *bevor du irgendetwas zeigst*

A. BESTANDSAUFNAHME *was ist schon da, was wird genutzt, was liegt in der Schublade*

B. VOM SYMPTOM ZUR URSACHE *was stört konkret, wie sähe der Idealzustand aus, was hindert daran*

C. DAS MOTIV FREILEGEN *warum ist das wichtig, was würde sich dadurch ändern*

DIGITAL: FRAGEN IM FORMULAR *die dir zeigen, ob jemand passt*

Ausgefüllt am

ARBEITSBLATT 6 · ZU SOP 6

Die Reihe an Beweisen

Nicht Leistungen stapeln. Nutzen aneinanderreihen.

Alle Blätter als PDF

ANGEBOT

EIN TUCH PRO ZEILE *seine Worte, nicht deine*

NUTZEN, IN SEINEN WORTEN	DER BELEG DAFÜR	WERT IN EURO ODER ZEIT

DEINE FORMULIERUNG VOR DEM PREIS *erst der Wert, dann die Zahl*

Ausgefüllt am _____

ARBEITSBLATT 7 · ZU SOP 7

Preis-Anker & Abschluss

Nicht ob, sondern wie. Varianten statt Ja oder Nein.

Alle Blätter als PDF

DEINE ANKERFRAGE *die den Kunden selbst eine Zahl denken lässt*

DEINE DREI VARIANTEN *nicht ob, sondern wie*

VARIANTE	WAS DRIN IST	PREIS
A		
B		
C		

DER SATZ VOR DEM PREIS *nachdem die Reihe an Beweisen vor ihm liegt*

WENN VERHANDELT WIRD *nie ein Rabatt ohne Gegenleistung, deine lautet:*

GÜLTIGKEIT UND BEGRÜNDUNG *warum genau dieser Zeitraum, ehrlich begründet*

DEIN PROAKTIVER SCHLUSS *wenn nichts mehr kommt, schließt du selbst*

Ausgefüllt am

ARBEITSBLATT 8 · ZU SOP 8

Einwandbehandlung

Annehmen, drehen, weiterführen. Vorwände behandelst du nie.

Alle Blätter als PDF

DER TANZ *deine häufigsten Einwände, wörtlich notiert*

EINWAND IM WORTLAUT	ANNEHMEN	DREHEN: DEINE FOLGEFRAGE	WEITERFÜHREN

VORWAND: DEINE ANTWORT *signalisieren, dass du gehört hast, und weitergehen*

KUNDENGESCHICHTE 1 *für den Kompetenz-Check*

KUNDENGESCHICHTE 2

Ausgefüllt am _____

ARBEITSBLATT 9 · ZU SOP 9

Empfehlungs-Skript

Fragen kostet nichts. Nicht fragen kostet Aufträge.

Alle Blätter als PDF

DEIN BESTER MOMENT *ankreuzen, was zu dir passt*

☐ nach der erbrachten Leistung ☐ direkt nach einem Lob ☐ nach dem Abschluss ☐ beim Nachfassen ☐ nach dem ersten Ergebnis

DEINE FRAGE, IMMER MIT BEGRÜNDUNG *warum du fragst, bevor du fragst*

DIE KONKRETEN WEGE, DIE DU ANBIETEST *Name nennen, kurz vorwarnen, Kontakt herstellen*

WIE DU DICH BEDANKST *spürbar, aber ohne Preisschild*

DIGITAL: WORUM DU BITTEST UND WO *Bewertung, Kundenstimme, kurzes Video*

DEINE MULTIPLIKATOREN *wer in deinem Kundenkreis das Netzwerk hat, in dem du sichtbar werden willst*

NAME	WARUM GERADE DIESE PERSON	WANN UND WIE DU FRAGST

Ausgefüllt am

ARBEITSBLATT 10 · ZU SOP 10

Glaubenssatz-Check

Die Sätze, die du dir selbst erzählst. Aufgeschrieben verlieren sie an Kraft.

Alle Blätter
als PDF

A. DIE SÄTZE ANS LICHT *was hörst du in deinem eigenen Kopf, wenn du zum Hörer greifst*

DER SATZ, DEN DU HÖRST	WOHER ER KOMMT UND WAS DAGEGEN SPRICHT

B. ANGST VOR DEM KLISCHEE *wovor genau, und woher das Bild*

ANGST VOR ABLEHNUNG *was realistisch passiert beim Nein*

ANGST VOR ERFOLG *was sich ändern würde, wenn es läuft*

C. ANGEMESSENER PREIS *was du für fair hältst*

WAS DU DICH TRAUST ZU NENNEN

D. WORAN HÄNGT DEIN SELBSTWERT GERADE *an Abschlüssen, an Lob, an Zahlen, an etwas anderem*

Ausgefüllt am _____

ARBEITSBLATT 11 · ZU SOP 11

Vom Gespräch zur User-Journey

Elf Phasen. Einmal im Gespräch, einmal digital.

Alle Blätter
als PDF

DIE ELF PHASEN *für jede: wie machst du das, und wo passiert es*

PHASE	IM GESPRÄCH	DIGITAL
1. Sichtbar werden		
2. Die Richtigen ansprechen		
3. Interesse öffnen		
4. Zeigen		
5. Bedürfnis erkennen		
6. Bedarf wecken		
7. Zweifel ausräumen		
8. Einwände behandeln		
9. Anbieten		
10. Nachfassen		
11. Sauber schließen		

Ausgefüllt am _____

ARBEITSBLATT 12 · ZU SOP 12

Messen, lernen, wiederholen

Ein Ziel, eine Kennzahl, ein fester Zeitraum, eine Änderung.

Alle Blätter als PDF

AKTION

DAS EINE ZIEL

DIE EINE KENNZAHL

ZEITRAUM *14 oder 21 Tage*

BENCHMARK DEINER BRANCHE

KUNDENWERT IM ERSTEN JAHR

PRO BAUSTEIN MESSEN *nicht das Bauwerk, den Baustein*

BAUSTEIN	KENNZAHL	BENCHMARK	ERGEBNIS	ABWEICHUNG

DEINE EINE ERKENNTNIS *ein Satz, nach dem Zeitraum, nicht mittendrin*

DIE EINE ÄNDERUNG FÜR DEN NÄCHSTEN DURCHLAUF *nur eine, sonst weißt du hinterher nichts*

Ausgefüllt am

ARBEITSBLATT 13 · ZU SOP 13

Kontaktrecherche & Kanalwahl

Zehn Kontakte, ansprechen, auswerten, nächste zehn.

Alle Blätter als PDF

QUELLE *Bestandsliste, Netzwerk, Verzeichnis, Plattform*

BLOCK NR.

DATUM

DEIN ZEHNERBLOCK *Kanal nach dem, was die Daten dir anbieten*

#	NAME ODER FIRMA	KANAL	ANLASS	ERGEBNIS
1				
2				
3				
4				
5				
6				
7				
8				
9				
10				

WAS DU NACH DIESEM BLOCK ÄNDERST *eine Stellschraube, nicht drei*

Ausgefüllt am

ARBEITSBLATT 14 · ZU SOP 14

Anlass & Ansprache

Der Anlass öffnet die Tür. Danach hört er auf.

Alle Blätter als PDF

UNTERGRUPPEN UND IHRE TRIGGER *sichtbar, eindeutig, anlassfähig*

UNTERGRUPPE	SICHTBARER TRIGGER	GESENDET ODER HINTERLASSEN?	WENN-DANN-SATZ

DEINE ANLASS-ZEILE *ein Satz zum Fakt, ein Satz zu deinem Schluss daraus*

WAS DU DABEI NICHT TUST *keine Bewertung, keine Diagnose, kein Angebot im selben Atemzug*

FESTE UHRZEIT

ANZAHL PRO BLOCK *zehn*

NÄCHSTE AUSWERTUNG

ANLÄSSE IM WORTLAUT *damit du nach ein paar Wochen siehst, welcher Trigger trägt*

KONTAKT	TRIGGER	ANLASS-ZEILE, WIE GESENDET	REAKTION

Ausgefüllt am _____