ARBEITSBLATT · DER LEISE MARKETINGPFAD

Leise und *trotzdem gefragt.*

Fünf Etappen, je etwa zehn Minuten. Schreib deine Antworten direkt hier hinein – am Bildschirm oder ausgedruckt. Am Ende siehst du schwarz auf weiß, wo dein Weg schon klar ist und wo es noch hakt.

Mein Name

Datum

ETAPPE 1 ROOTS · WURZELN

Wie viele Kunden brauchst du *wirklich?*

Bevor du an Marketing denkst: Rechne einmal ehrlich nach. Bei 60.000 € im Jahr und 2.000 € pro Auftrag sind es 30 Kunden – nur 2,5 im Monat. Hey, das ist schaffbar!

Mein Wunsch-Jahresumsatz (€) ÷ **Umsatz pro Kunde (€)** = **Kunden pro Jahr**

Das überrascht mich daran:

Tipp: Mit dem **Wunschleben-Preisrechner** rechnest du das ganz genau – inklusive Steuern und freier Tage.

> *„Leises Marketing bedeutet nicht, unsichtbar zu bleiben. Es bedeutet, nicht ständig laut sein zu müssen, um erfolgreich zu sein."*
>
> SUSANNE BÜTTNER, LEISES MARKETING

ETAPPE 2 BLOSSOM · AUFBLÜHEN

Warum gerade du – und wann bist du *ganz bei dir?*

Wir blühen auf, wenn wir in unserer Mitte sind. Viele sind ständig im Außen: bei Kunden, To-dos, Erwartungen. Doch erst wenn du weißt, was dir guttut und wofür du stehst, können andere dich klar erkennen. Deshalb gehört beides zusammen.

MEIN SATZ

Ich helfe … [deine Zielgruppe]

bei … [ihrem Problem]

damit … [deine Lösung]

MEINE MITTE – MEINE KRAFTMOMENTE

Das gibt mir Energie:

Dafür hätte ich gern mehr Zeit: [deine Kraftmomente]

Das gönne ich mir diese Woche – nur für mich:

ETAPPE 3 ATTRACTION · ANZIEHEN

Begehrlich *statt Bauchladen.*

Ein klares Kernangebot zieht mehr an als zehn Leistungen. Menschen kaufen kein Coaching und keine Stunden – sie kaufen das Danach.

Mein Kernangebot heißt:

Vorher – so geht es meinen Kunden heute:

Nachher – so geht es ihnen danach:

ETAPPE 4 POLLINATION · WEGE FINDEN

Deine zwei, drei *leisen Kanäle.*

Du musst nicht überall sein. Schau lieber, wo deine besten Kunden wirklich herkamen – Empfehlung, Google, Newsletter, ein Vortrag? Genau dort liegt dein Sog.

WOHER KAMEN MEINE FÜNF LIEBSTEN KUNDEN?

1.

2.

3.

4.

5.

Meine zwei, drei leisen Kanäle sind:

ETAPPE 5 HARVEST · ERNTEN

Vom Interesse *zur Anfrage.*

Viele Interessenten gehen verloren – nicht, weil das Interesse fehlt, sondern weil der nächste Schritt fehlt. Mach den 5-Sekunden-Test mit deiner Website:

- [ ] Man sieht sofort, für wen ich da bin.
- [ ] Man versteht mein Angebot ohne Fachchinesisch.
- [ ] Es gibt einen klaren nächsten Schritt: Termin buchen, Freebie, Newsletter oder Produkt.
- [ ] Meine Mehrwerte sind so klar, dass man meine Leistung haben will.

Mein nächster Schritt für Interessenten soll sein:

DEINE ERNTE

Wo ist dein Weg klar – *und wo hakt es?*

Kreuz bei jeder Etappe ehrlich an, wie es sich angefühlt hat. Es gibt kein Richtig oder Falsch – nur Klarheit.

	FIEL MIR LEICHT	HIER HAKT ES
1 · Wurzeln: meine Kundenzahl	☐	☐
2 · Aufblühen: mein Satz & meine Mitte	☐	☐
3 · Anziehen: mein Kernangebot	☐	☐
4 · Wege finden: meine Kanäle	☐	☐
5 · Ernten: mein nächster Schritt	☐	☐

Das möchte ich als Erstes angehen:

UND JETZT?

Das ist dein Weg.
Und an ein, zwei Stellen hakt es?

Völlig normal. Von innen liest man das eigene Etikett nun mal schlecht. Lass uns gemeinsam draufschauen: Bei einem kostenlosen Cappuccino Call sortieren wir in 30 Minuten, wo dein größter Hebel liegt – persönlich und ehrlich. Ich reiche dir die Hand.

CAPPUCCINO CALL BUCHEN

trustmarketing.de/telefonat

Satte Ernte und blühende Geschäfte

Susanne Büttner