Herzlich Willkommen!

Der 7-Schritte-Erfolgsplan für
dein skalierbares
Kennenlernprodukt.

Bist du hier richtig?

- Du bist **Coach** im weiteren Sinne
- Du willst wissen, wie du ein **Kennenlern-Angebote** in deinem Business einsetzen kannst.
- Du **liebst und kennst** deine **Kund:innen**
- Du willst **umsetzen!**
- Ich darf dir auch von meiner weiteren Unterstützung erzählen.

- Du willst Infos für irgendwann später sammeln.
- Du weißt nicht, wem du bei was helfen möchtest.
- Du willst auf keinen Fall etwas von meinen Angeboten hören.

Um was geht es heute?

- Was ist ein **Kennenlern-Angebot und brauchst du das?**
- Welche **Angebots-Formate** hast du für Kennenlern-Angebote?
- Was sind die **Vor- und Nachteile?**
- **Meine Empfehlung für dein Format.**
- Welche **7-Schritte, bringen dich** zu deinem skalierbaren Kennenlernprodukt und was musst du dabei beachten.
- Mein Angebot für dich: **Workbook Liebe** - in 8 Wochen zu deinem ersten skalierbaren Kennenlernprodukt.

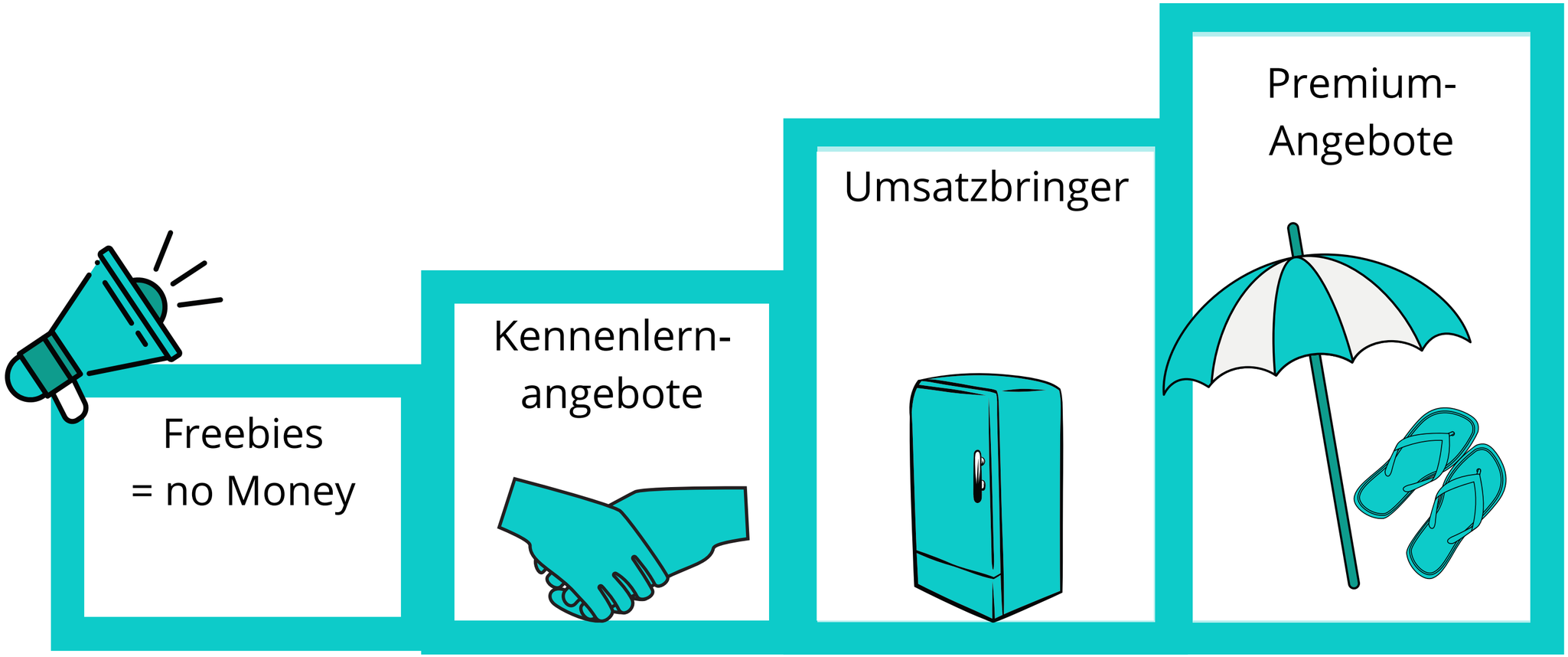
Wer bin ich eigentlich?

- Angebotsstrategin & Coach für Angebotsentwicklung
- Prozessgestalterin
- Traumverwirklicherin
- Hochschuldozentin
- Projekte zu gendergerechter & aktivierender Lehre
- Mama
- Kaffee-Junkie

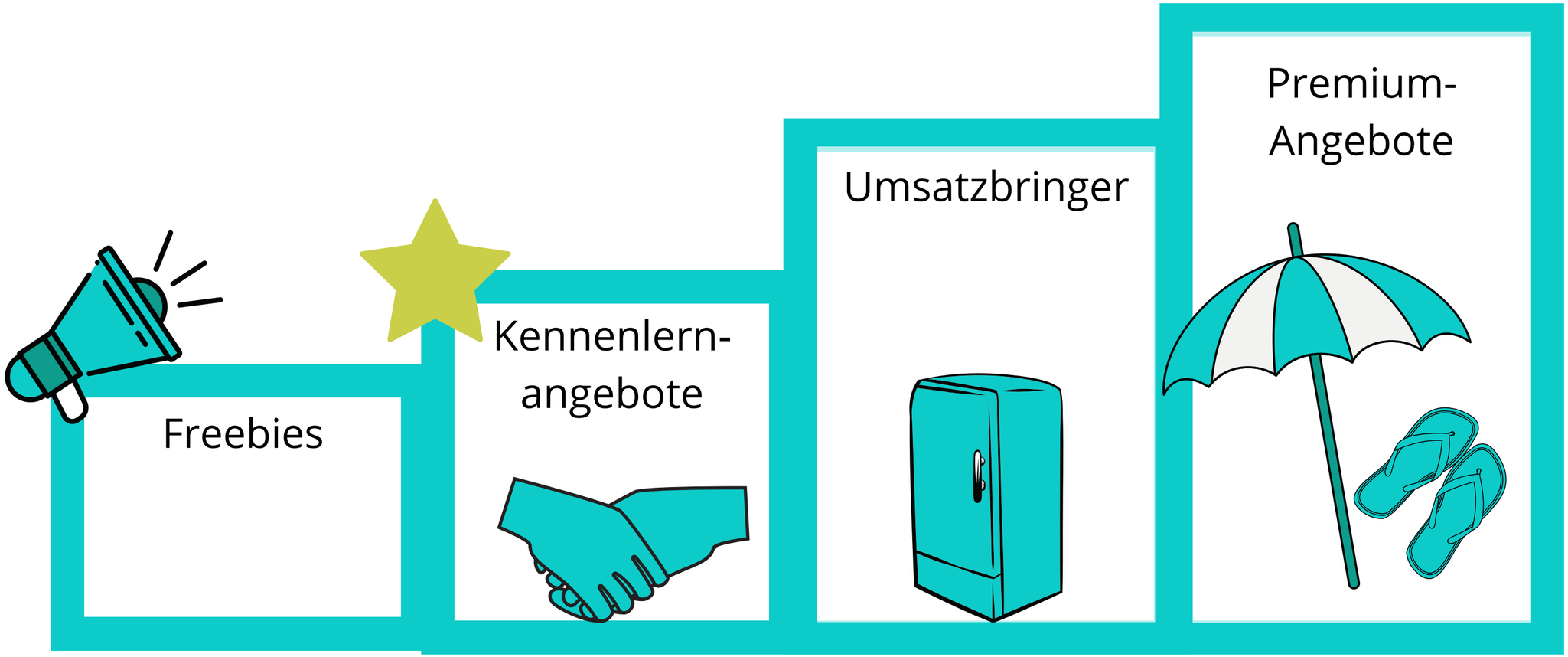
Hast du dein Workbook?

Freebie vs. Kennenlernangebot. Wie kann ich beides voneinander abgrenzen?

Deine Produktportfolio-Treppe



Deine Produktportfolio-Treppe



Warum brauchen wir Kennenlernangebote?

- Wir wollen **Vertrauen** aufbauen.
- Wir wollen **Erstkäuferinnen** gewinnen.
- Wir wollen Folgekäufe erreichen.

→ Wer einmal bei uns gekauft hat, kauft eher wieder.

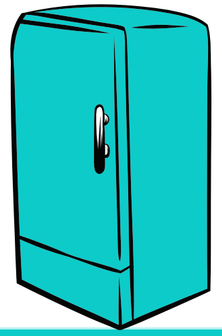
Stimmt das? Überprüfe mal für dich selbst?

Deine Produktportfolio-Treppe

Checklisten, Workbooks, Quizzes...

Workshops, Workbooks, Mini-Kurse...

Onlinekurse, Gruppen-programme...



1:1 Masterminds, Retreats...

Es gibt schon einige Angebote, die meiner Idee ähneln? Lohnt es dennoch ein Kennenlernangebot anzubieten, das auch bei der Konkurrenz zu finden ist?

Welche Möglichkeiten gibt es für Kennenlernangebote?

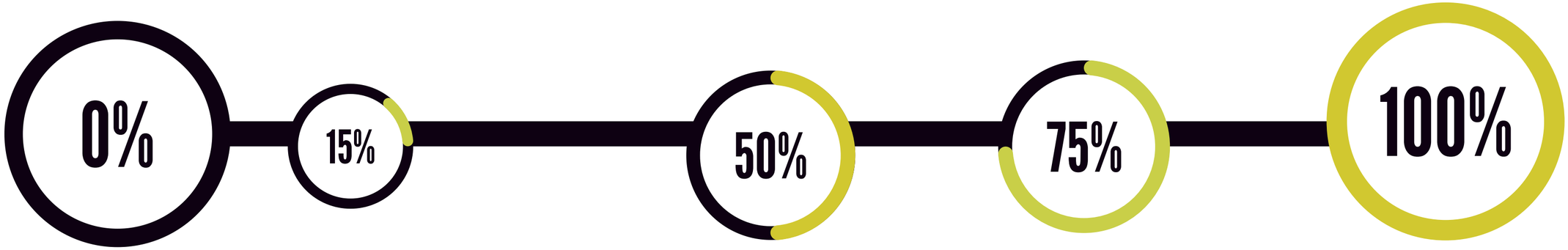
- Workshops. Workshop-Reihen oder Bootcamps
- Mini-Kurse als Video- oder Audio-Kurs
- Der gute alte E-Mail Kurs
- Bücher & E-Books
- Checklisten, Templates (bedingt für Coaches)
- Workbooks

Was ist eigentlich skalierbar?

Du hilfst mehr Mensche, OHNE deinen Zeiteinsatz zu erhöhen.

Variante 1
Selbstlernanteile

Variante 2
Gruppenanteile



Mit welchem Produkt fängt man am besten an? Workbook oder Workshop?

Vor & Nachteile von Workshops

oder Bootcamps

- sehr schnell entwickelt
- super um neue Themen auszuprobieren
- direkte Interaktion

- feste Termine
- Zeit gegen Geld
- nicht immer verfügbar
- keine Dauerlösung

Vor & Nachteile von Mini-Kursen

- Du kannst zeigen, wie du Prozesse strukturierst.
- Interessierte lernen dich und deine Arbeitsweise kennen.
- 24/7 für Interessierte verfügbar

- Du musst Videos oder Audios aufnehmen.
- Du brauchst eine Kursplattform.

Vor & Nachteile von Büchern

- Du zeigst deine Expertise
- Interessierte lernen dich und deine Arbeitsweise kennen.
- 24/7 für Interessierte verfügbar

- großer Auwand
- Deine Kundinnen konsumieren nur und erreichen wahrscheinlich keine nenneswerten Ergebnisse.

Vor & Nachteile von Workbooks

- Wie Mini-Kurs
- Du kannst es leicht und schnell überarbeiten.
- Es zeigt deine Expertise.
- Du kannst schnell weitere Angebote z.B. Minikurse oder Workshops daraus entwickeln.

- Aufwand in der Entwicklung
- Keine Videos oder Audios von dir

Psssst...

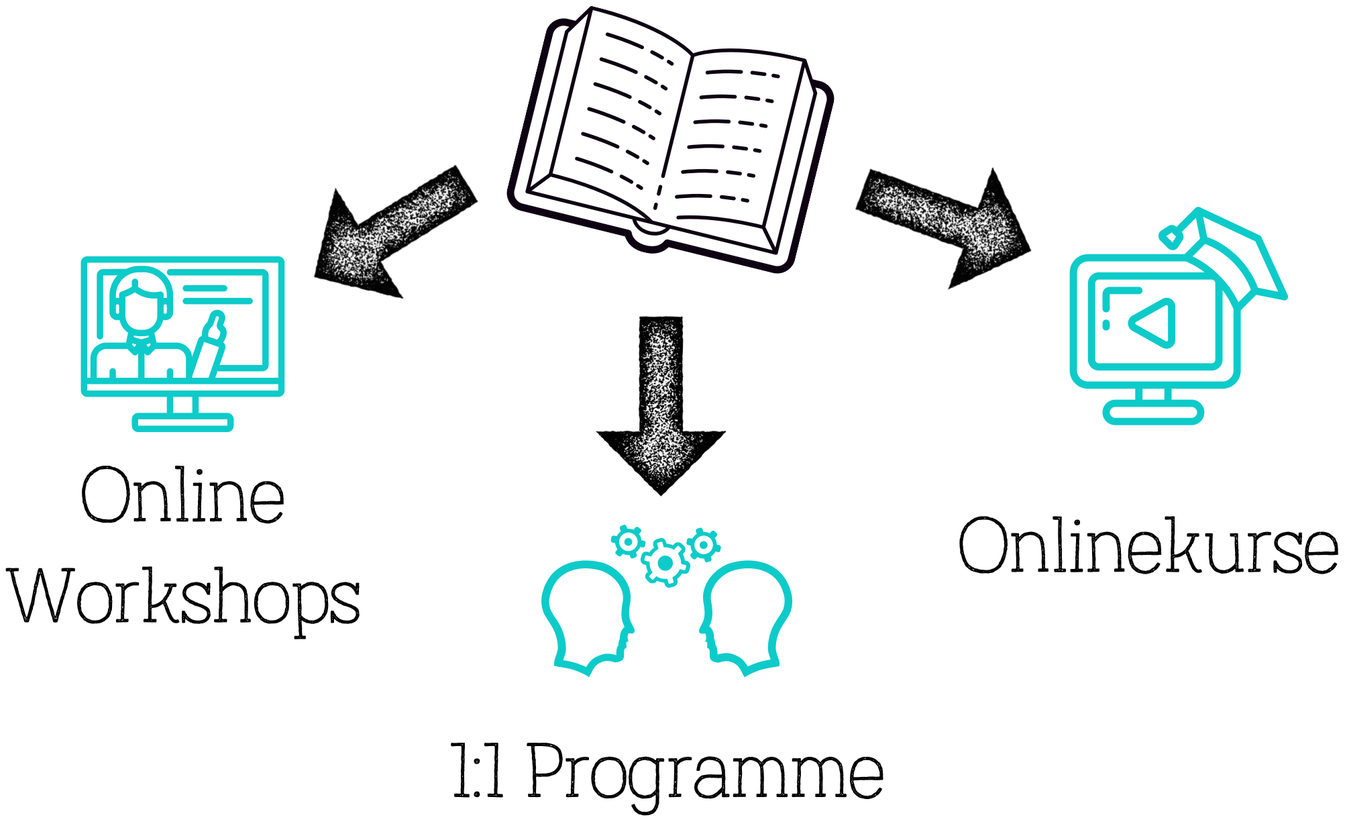
Jetzt verrate dir das Geheimnis,
welches Kennenlernprodukt das genialste ist.

Das,

das du fertig hast!

Gründe für ein digitales Workbook

Aus deinem Workbook kannst du weitere Angebote entwickeln.



Was ist ein digitales Workbook?

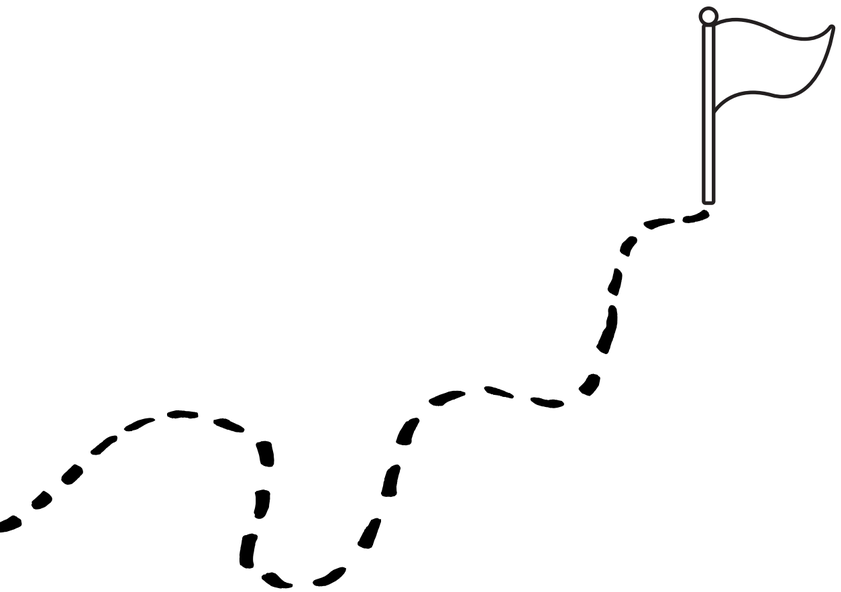
Ein PDF-Dokument

zum Ausdrucken

digital ausfüllbar

Meine Definition von Workbook?

"Ein Workbook aktiviert die Nutzer:innen, bringt sie in die **Umsetzung**, begleitet einen **Prozess** und führt zu einem **Ergebnis**."



Was ist alles zu tun?

Thema festlegen

Digital ausfüllbar machen

Inhalte strukturieren

Verkaufsprozess einrichten

Gliederung erstellen

Formate festlegen

Titel

Lektorieren & Testen

Inhalte ausarbeiten

Formate

Vermarkten

Konzept erstellen

Layout

www.lisakosmalla.de

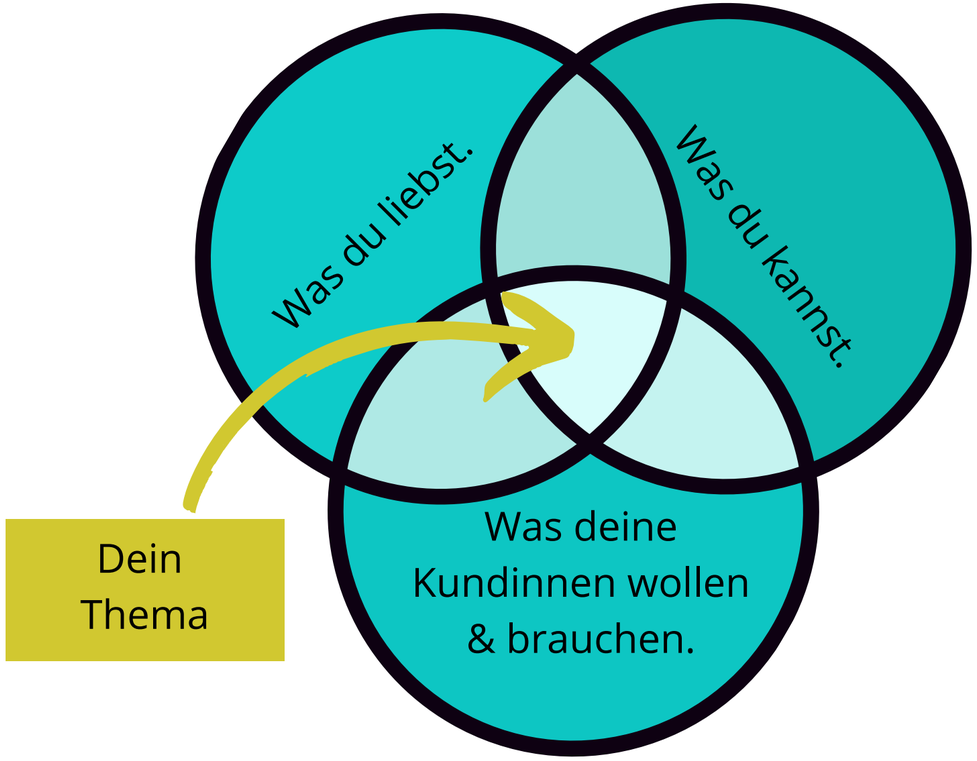
7-Schritte-Erfolgsplan

www.lisakosmalla.de

Mach dir Notizen!

1 Thema festlegen

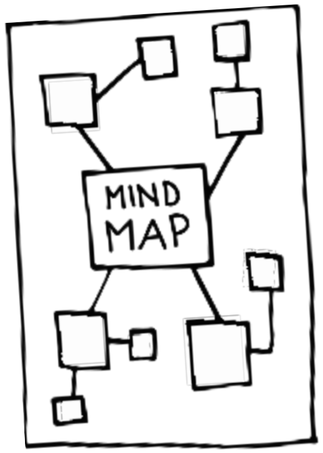
! Deine Kundinnen kaufen **kein Thema**, sondern ein Ergebnis!



Grenze dein Thema **ein** und frage dich

- wie umfangreich darf es sein?
- welchen Teil des Prozesses schaffen meine Kund:innen auch alleine?

Methode: Mindmap



Wie baue ich das Grundgerüst eines Workbooks auf? Ich hab zwar ein Thema, aber keine richtige Idee, worüber ich eigentlich schreiben soll. Wo beginne ich?

2

Konzept & Gliederung

Werde dir klar über den **Prozess**, den ein Workbook begleitet

- Wo holst du die Nutzer:innen ab?
- Wohin führst du Sie? Was ist das Ergebnis?
- Was sind die Stufen dazwischen?
- Sind sie für deine Kund:innen machbar?
- Welche **Lernziele** gibt es?

Tipp: Plane vom Ergebnis her rückwärts!

Dein Ergebnisversprechen entscheidet darüber, ob dein Workbook gekauft wird, oder nicht!

2

Konzept & Gliederung

In der Gliederung **bildest du deinen Prozess in Kapiteln oder Modulen ab.**
Ich empfehle dir, dich auch maximal 7 Stufen zu beschränken.

Tipp: Formuliere deine Modul-/Kapitelüberschriften so, dass **Nutzen und Ergebnis** sichtbar werden.

Methode: Post-its | Tool-Tipp: Miro

3

Inhalte ausarbeiten

70 - 20 - 10

- Inhalte strukturieren
- Aufgabenstellungen und Fragen: verständlich & motivierend
- **Nutzer:innen-Brille** aufsetzen
- Lege fest, welche wiederkehrenden Formate es in deinem Workbook geben soll.
- Lektorat nicht vergessen.

Wechsle Formate ab: z.B. Input - Fragen - Aufgaben

4

Inhalte gestalten

- Gestalte dein Workbook passend zu deinem **Branding**
- 2 Schriften
- 3 Farben (+grau, schwarz, weiß)
- Achte darauf, dass **Ausdrucken und digital Ausfüllen** gleichzeitig funktioniert z.B. bei Schriftgrößen, bei Skalen...
- **Didaktisch gestalten** - "Wo soll die Aufmerksamkeit hin?"
- Nutze Visualisierungen z.B. Diagramme, Infografiken

Tool Tipp: Canva

5

Titel & Cover

- Titel der "Lust" macht & auf Cover funktioniert
- Titelschutz beachten
- Dein Cover ist das Aushängeschild deines Workbooks
  - Achte darauf, dass die Schrift gut lesbar ist
  - Gestalte das Cover passend zu deinem Branding

Tool Tipp: Canva

6

Digital ausfüllbar machen

- Mach es deinen Kund:innen leicht.
- Frustriere sie nicht!
- Achte darauf, dass beides funktioniert: digital & drucken.

Tool-Tipp: PDF Escape

7 Verkaufsprozess automatisieren & vermarkten

Automatisierter Verkauf mit **Zahlungsanbieter im Reseller Modell!**

- Digistore 24
- Elopage
- Cope Cart...

Nutze deine vorhandenen Kanäle für die Vermarktung (immer wieder!)

Später: Mini-Funnel mit Ads

Nutze Mock-ups um dein Produkt "greifbar" zu machen

Tool Tipps: Canva, placeit

Mach's **einfach!**

Nicht perfekt, aber **mit Liebe.**

Workbook Liebe

VERKAUFE IN 8 WOCHEN DEIN DIGITALES WORKBOOK,
OHNE DICH ZU VERZETTELN.

Kursablauf

Woche 1

1. Thema festlegen
2. Konzept & Gliederung erstellen

Woche 2/3/4

3. Inhalte ausarbeiten

Woche 5/6

4. Inhalte gestalten

Woche 7

5. Titel & Cover
6. Digital ausfüllbar machen

Woche 8

7. Verkaufs-prozess einrichten

Kursinhalte

- knackige **Kursvideos** mit Grundlagen zu Didaktik, Gestaltung und Verkaufsprozess
- konkrete **Wochenaufgaben** mit Erinnerungsmails
- Vorlage für dein Workbook-Konzept + Konzeptworkshop
- **Canva-Workbook-Template** zum individuellen Anpassen
- **Schritt-für-Schritt Videotutorials** für Canva & PDF-Escape
- **8 Wochen Suppor**t und wöchentliches 1:1 **Q&A via Messenger**
- **2 individuelle Video Feedbacks im Rahmen der Supportzeit**

Boni im Wert von 890,- €

- Zusatztraining: "Konzipiere **deinen Kennenlern-Workshop** passend zum Thema deines Workbooks."
- Salespage-Vorlage & Mock-up Templates

Einmalig zur Gruppenvariante

- **Live Konzept-Workshop**, mit direktem Austausch live via Zoom
- Begleitende **Facebookgruppe zum Kurs**, für Austausch und Fragen zwischendurch.
- 3 **Umsetzungssprints**, damit du wirklich fertig wirst.
- **Live Salespage Workshop**, damit dein Workbook als Angebot überzeugt.

Deine Investition

WORKBOOK LIEBE

inkl. 1:1 Messenger Support
und 2 individuellen Vidoe-Feedbacks

jetzt nur: **897,- Euro zzg. MwSt.**

Bonus für Schnellentschlossene bis 26.1. um 23:59 Uhr

Live Technik Workshop, an dem wir deinen automatisierten Verkaufsprozess mit Digistore einrichten.