

Herzlich Willkommen!

Der 7-Schritte-Erfolgsplan für
dein skalierbares
Kennenlernprodukt.



Willst du den Workshop zu den Folien?



Hier kannst du ihn dir für 0,- holen.

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?**
- Was brauchst du, **bevor** du mit Kennenlernprodukten starten solltest?
- 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: **In 8 Wochen zu deinem ersten skalierbaren Kennenlernprodukt.**

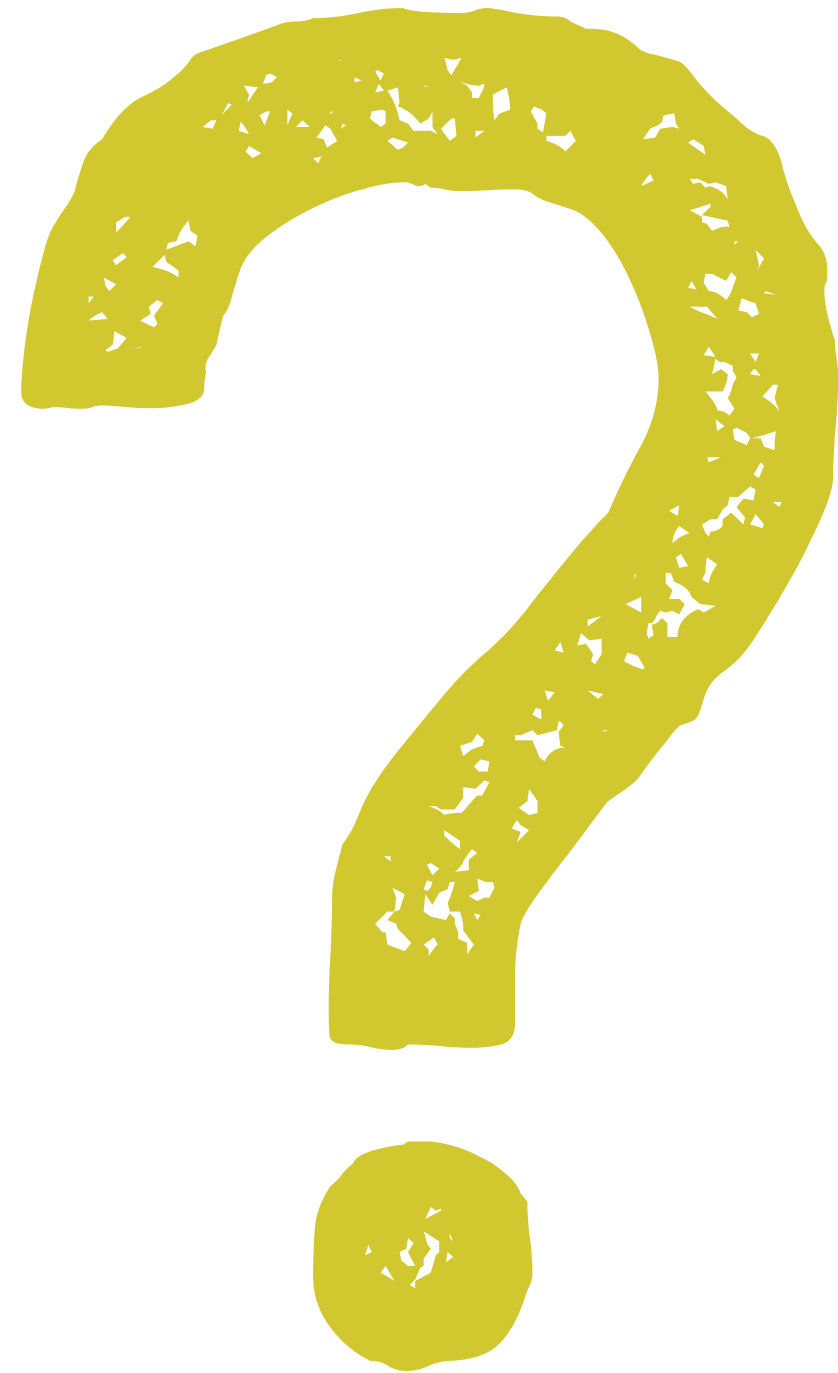
Wer bin ich eigentlich?

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



Schnapp dir
dein
Workbook?





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

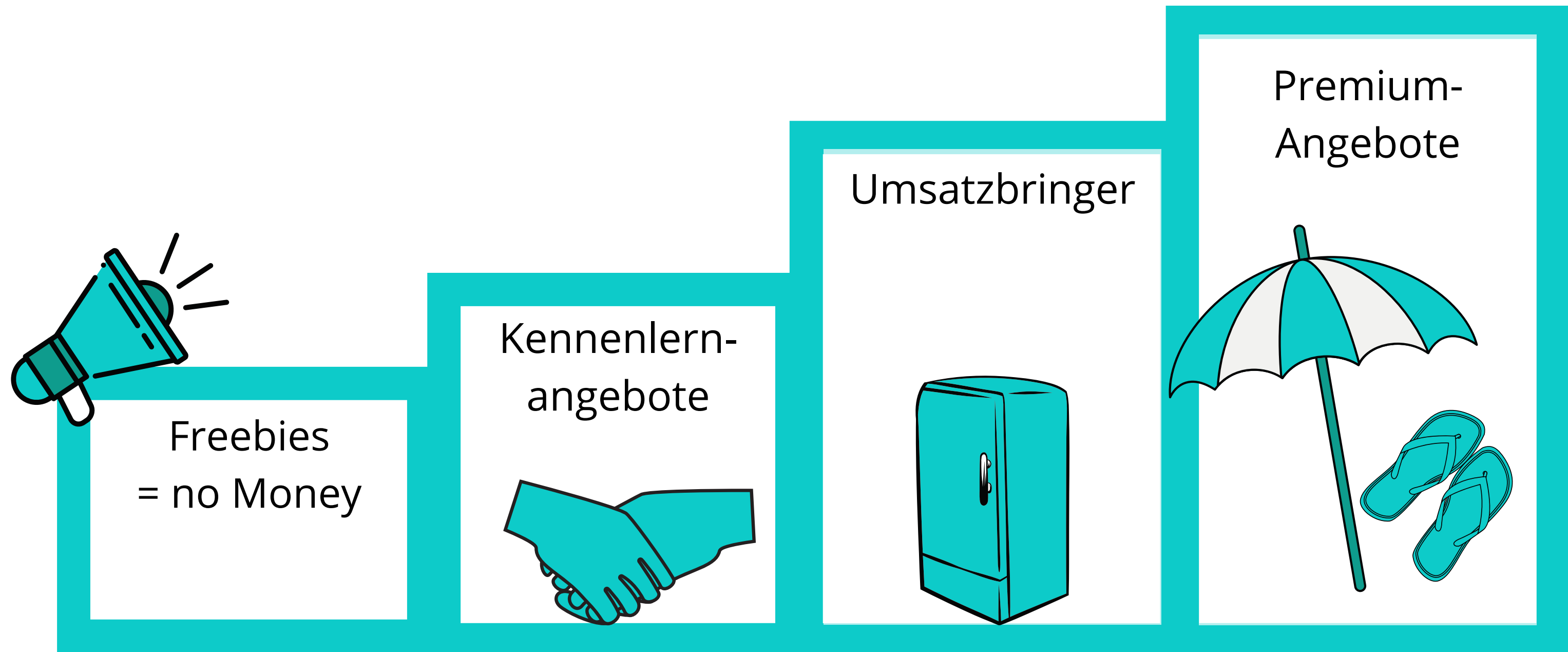
Freebies = Türöffner.

Menschen werden dadurch auf dich aufmerksam und verstehen, dass du ihnen bei einer bestimmten Veränderung helfen könntest.

Kennenlernangebote = Vertrauensbringer

Du hilfst ihnen einen Schritt weiter und "beweist", dass es Erfolge bringt, wenn man dir Geld gibt.

Deine Produktportfolio-Treppe

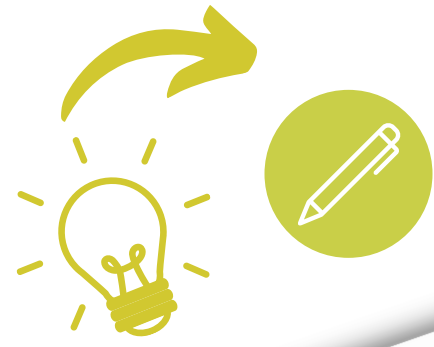


Warum brauchen wir Kennenlernangebote?

- 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

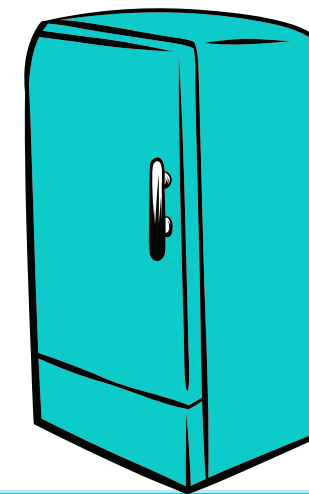


Checklisten,
Workbooks,
Quizzes...

Workshops,
Workbooks,
Mini-Kurse...



Onlinekurse,
Gruppen-
programme...



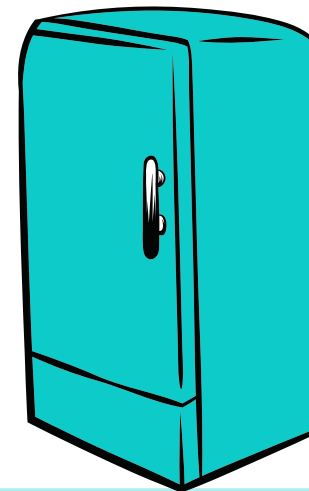
1:1
Masterminds,
Retreats...

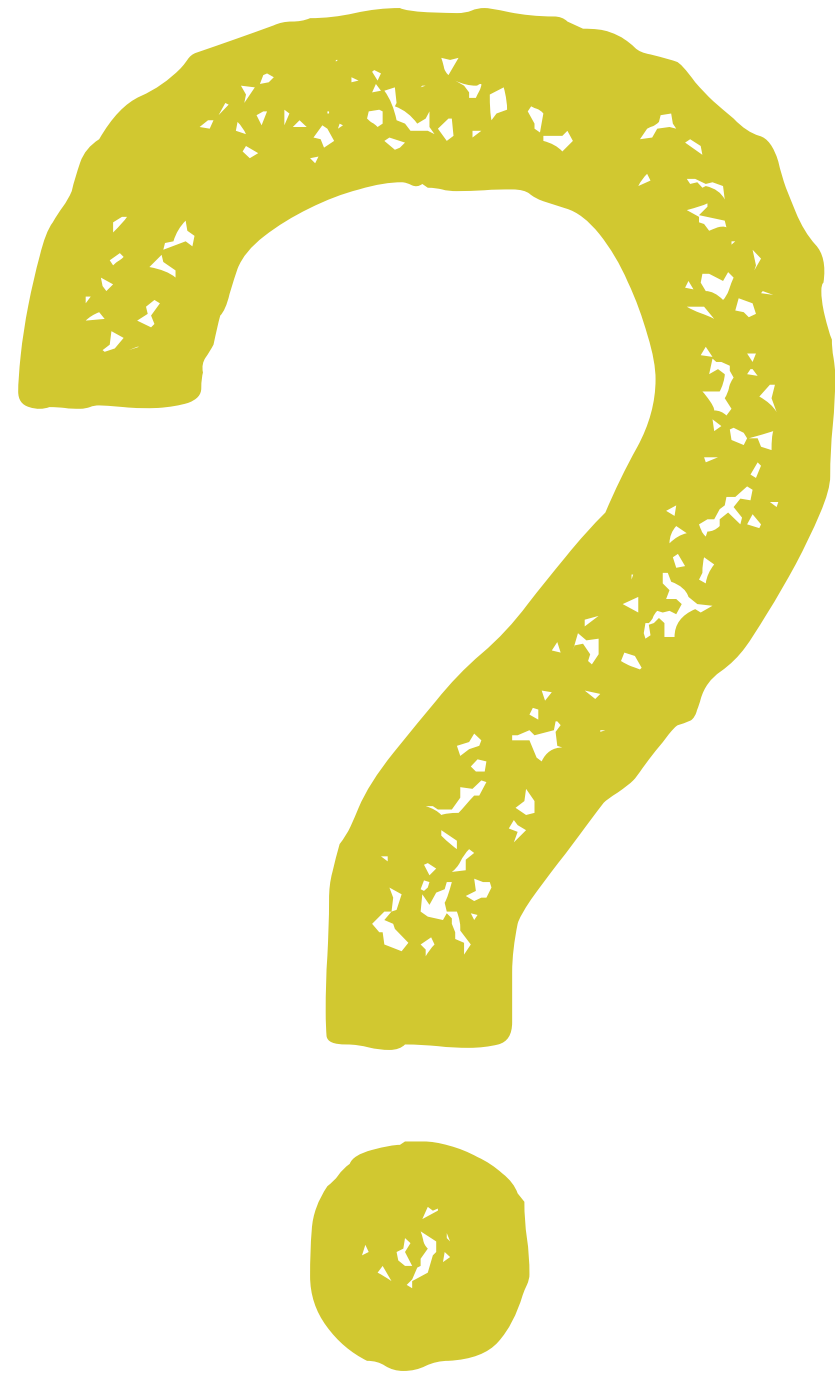


Was brauchst du, bevor du ein Kennenlernangebot entwickelst?



EINEN
Umsatzbringer!





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 Menschen, **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 Aufwand
- Deine Kundinnen konsumieren nur und erreichen wahrscheinlich keine nennenswerten 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
- --> lassen sich jedoch leicht ergänzen, wenn du willst.

Psst...

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



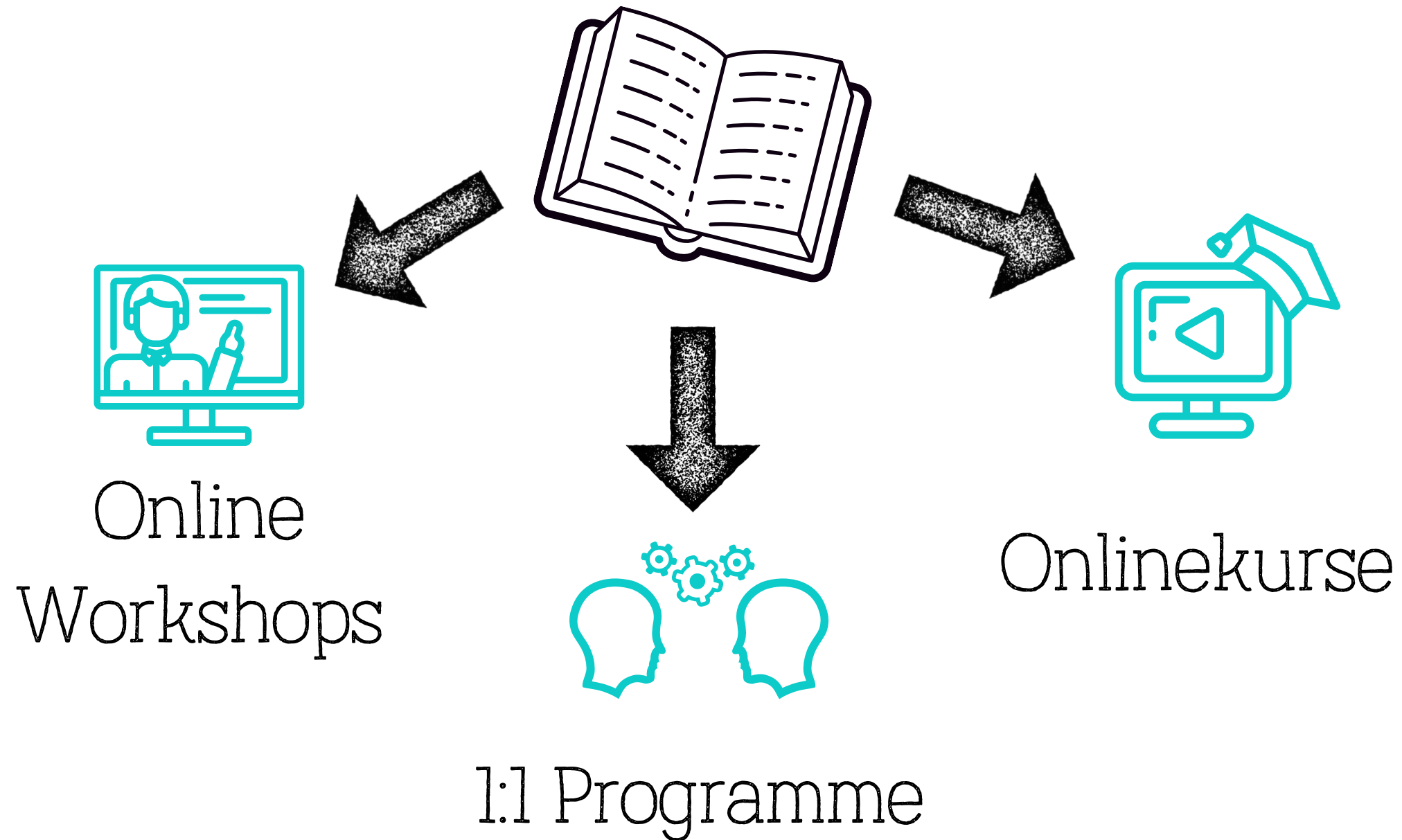
Das,

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

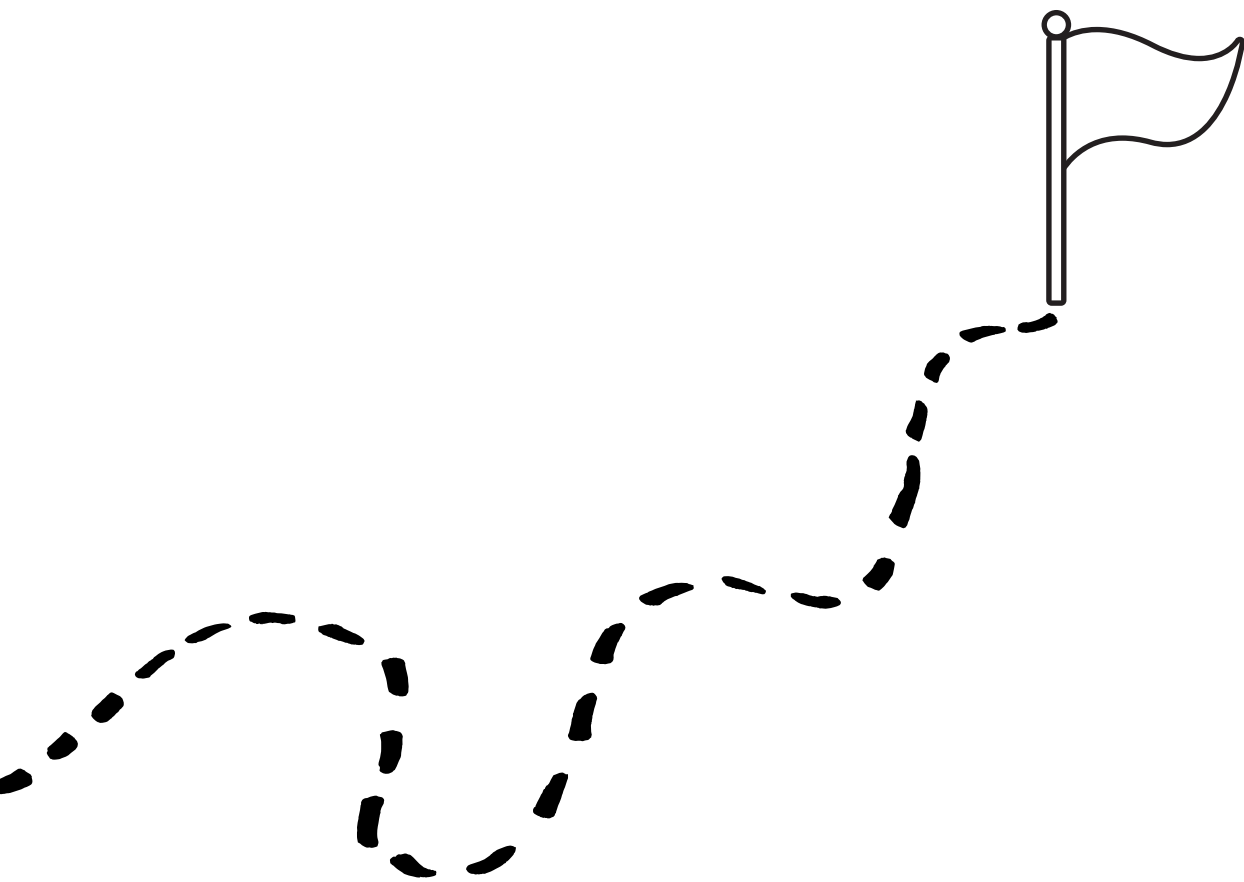


digital ausfüllbar



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
Formate festlegen
Inhalte strukturieren
Verkaufsprozess einrichten
Gliederung erstellen
Titel Lektorieren & ausarbeiten
Inhalte erstellen
Formate Vermarkten
Konzept erstellen
Layout Testen



7-Schritte-Erfolgsplan



Mach dir Notizen!



7-Schritte Erfolgsplan für dein Workbook

Schreib dir das wichtigste auf, was du dir merken willst:

- 1 Thema festlegen
- 2 Konzept & Gliederung
- 3 Inhalte erstellen

www.lisakosmalla.de

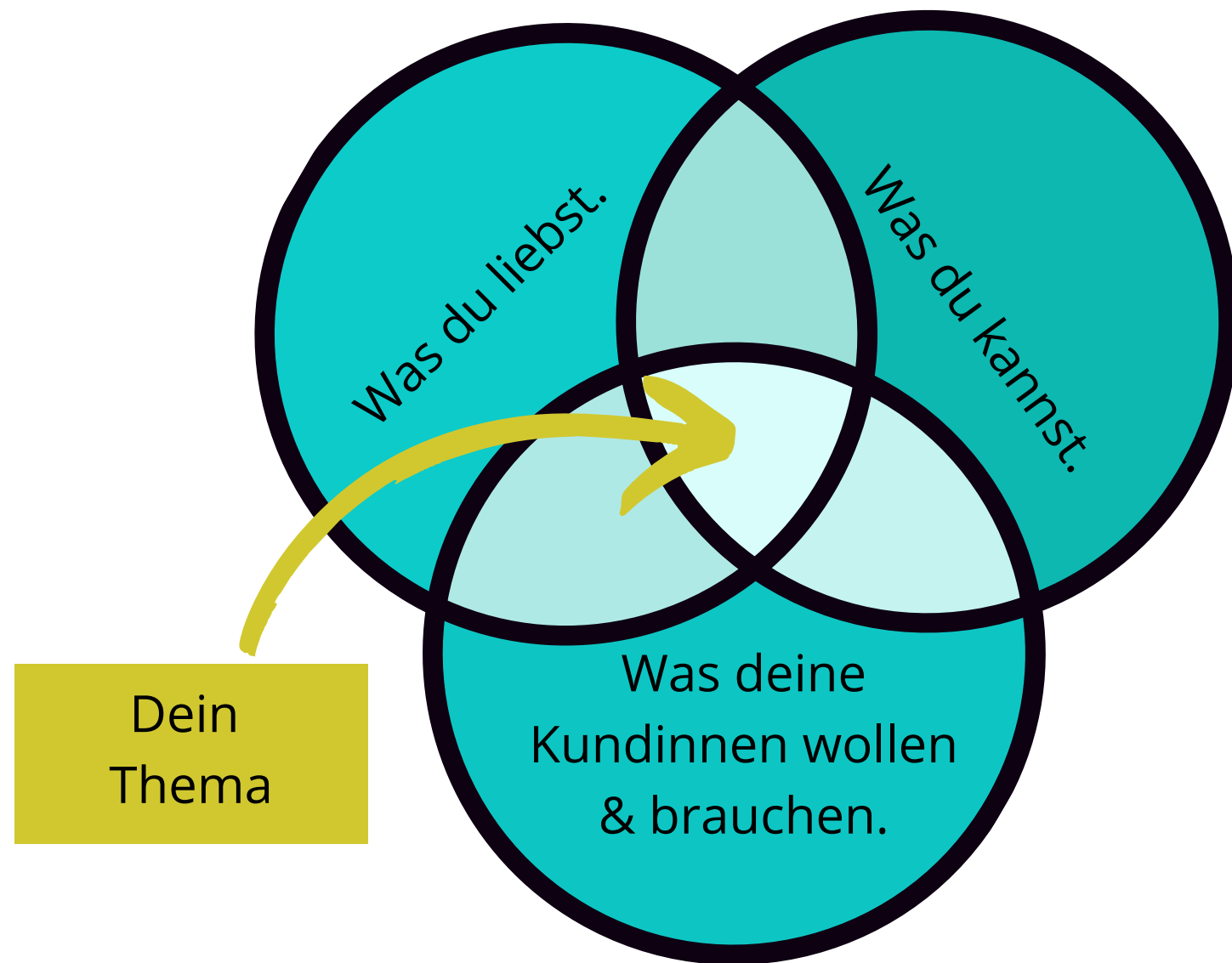
- 4 Inhalte gestalten
- 5 Cover & Titel
- 6 Digital ausfüllbar machen
- 7 Verkaufsprozess automatisieren & vermarkten

www.lisakosmalla.de

1

Thema festlegen

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

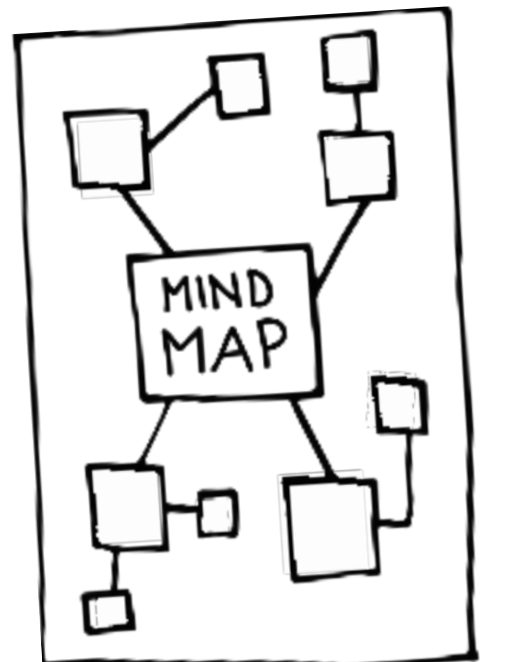


Grenze dein Thema **ein** und frage dich

- 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

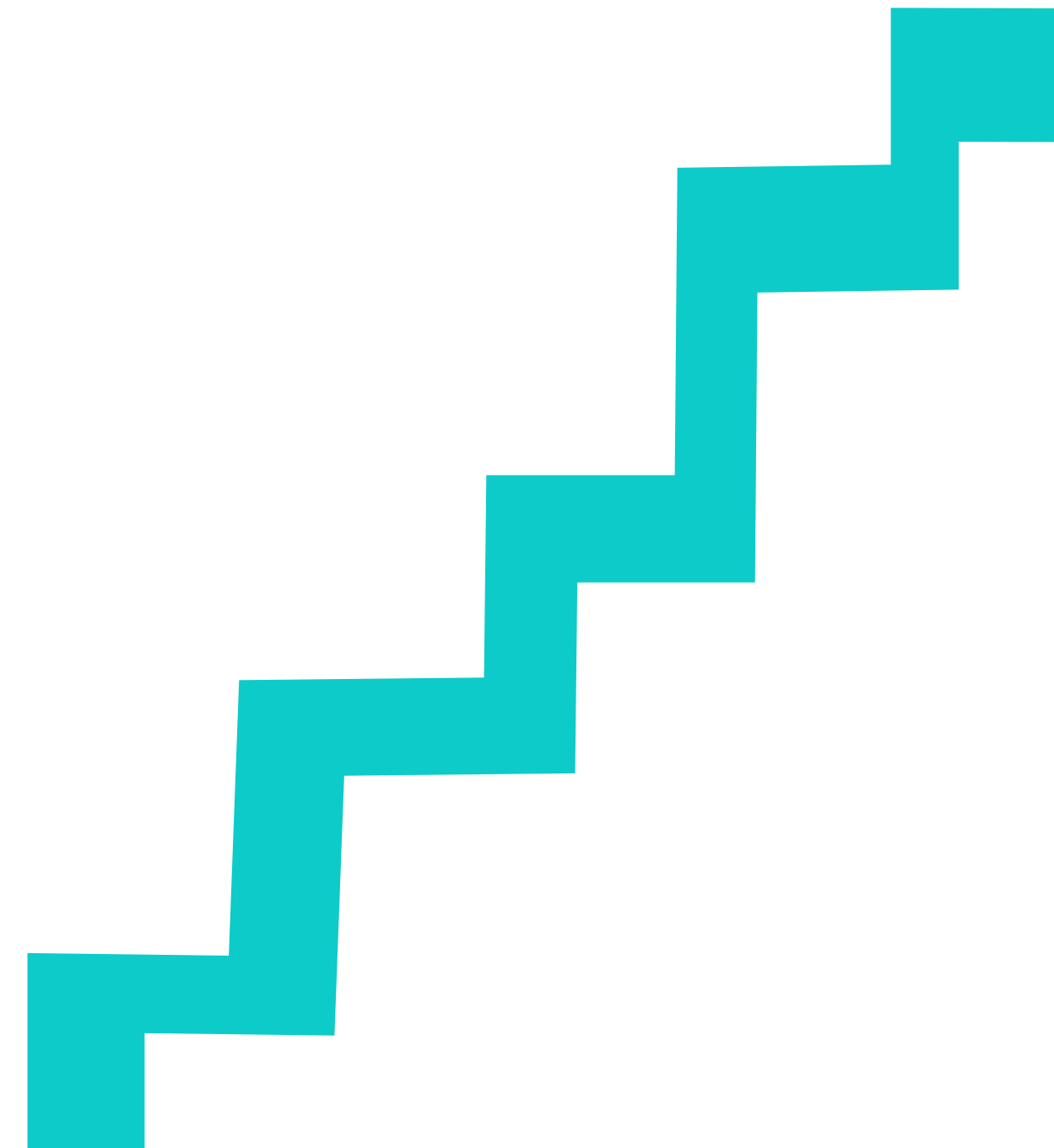
Konzept & Gliederung


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



- 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.

70 - 20 - 10



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



Digital ausfüllbar machen

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



Tool-Tipp: PDF Escape



Verkaufsprozess automatisieren & vermarkten

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

- Digistore 24
- Elopape
- 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 Verkaufsprozess einrichten

Kursinhalte

- knackige **Kursvideos** mit Grundlagen zu Didaktik, Gestaltung und Verkaufsprozess
- konkrete **Wochenaufgaben** mit Erinnerungsmails
- Vorlage für dein Workbook-Konzept + Konzeptworkshop
- **Schritt-für-Schritt Videotutorials** für Canva & PDF-Escape

Boni:

- **Zusatztraining:** "Konzipiere deinen Kennenlern-Workshop passend zum Thema deines Workbooks."
- **Salespage-Vorlage** & Mock-up Templates
- **Canva-Workbook-Template** mit allen relevanten Formaten.

Deine Investition

[WORKBOOK LIEBE Klassik](#) 

nur: **490,- Euro** zzgl. MwSt.

[WORKBOOK LIEBE Extra](#) 

**zusätzlich 1:1 Messenger Support
und 2 individuelle Video-Feedbacks**

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

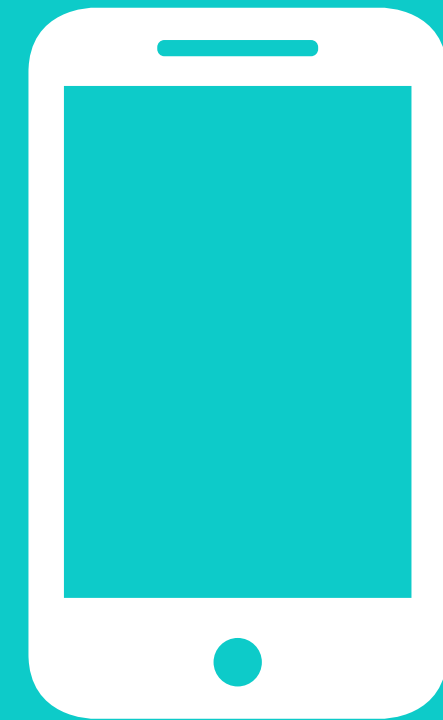
Individuelle Fragen?



info@lisakosmalla.de



DM an [lisa_kosmalla](#)



0049 (0)
179 4840470