

*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?**

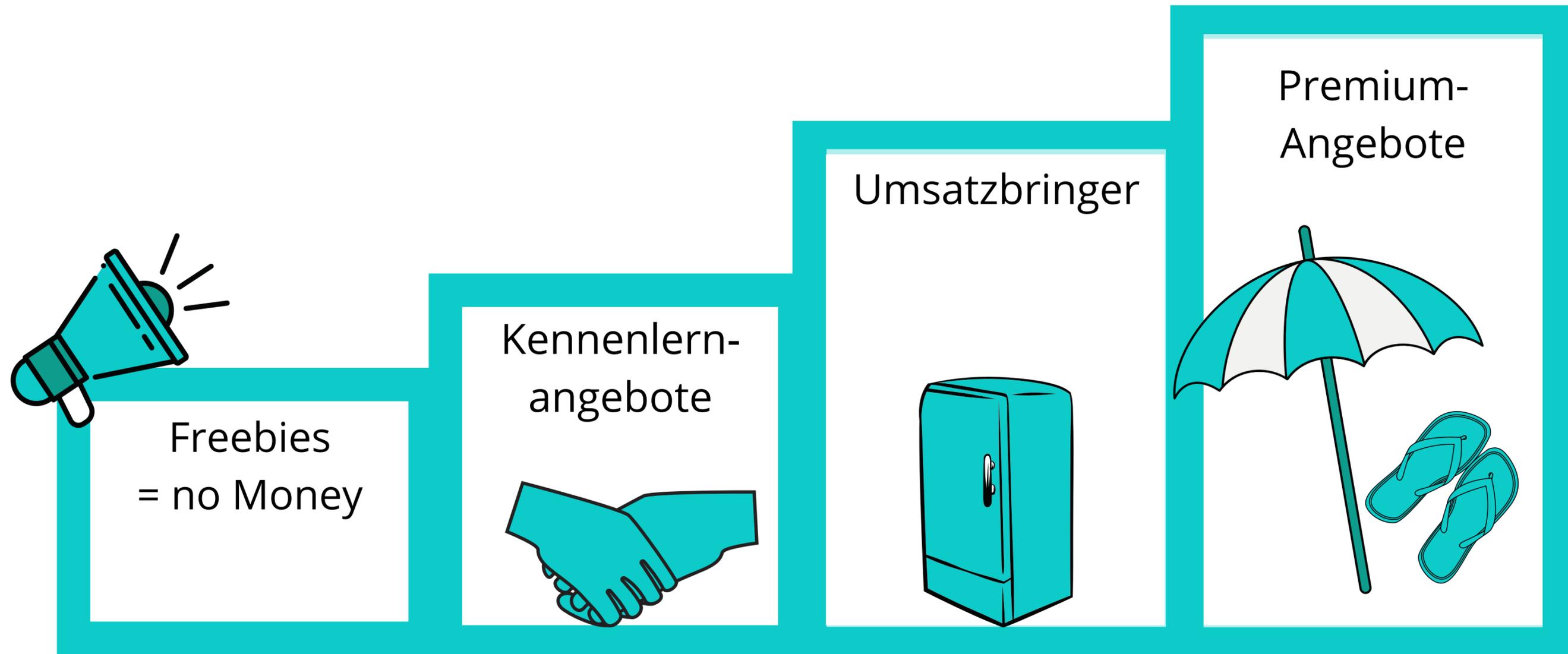
# Freebies = Türöffner.

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.



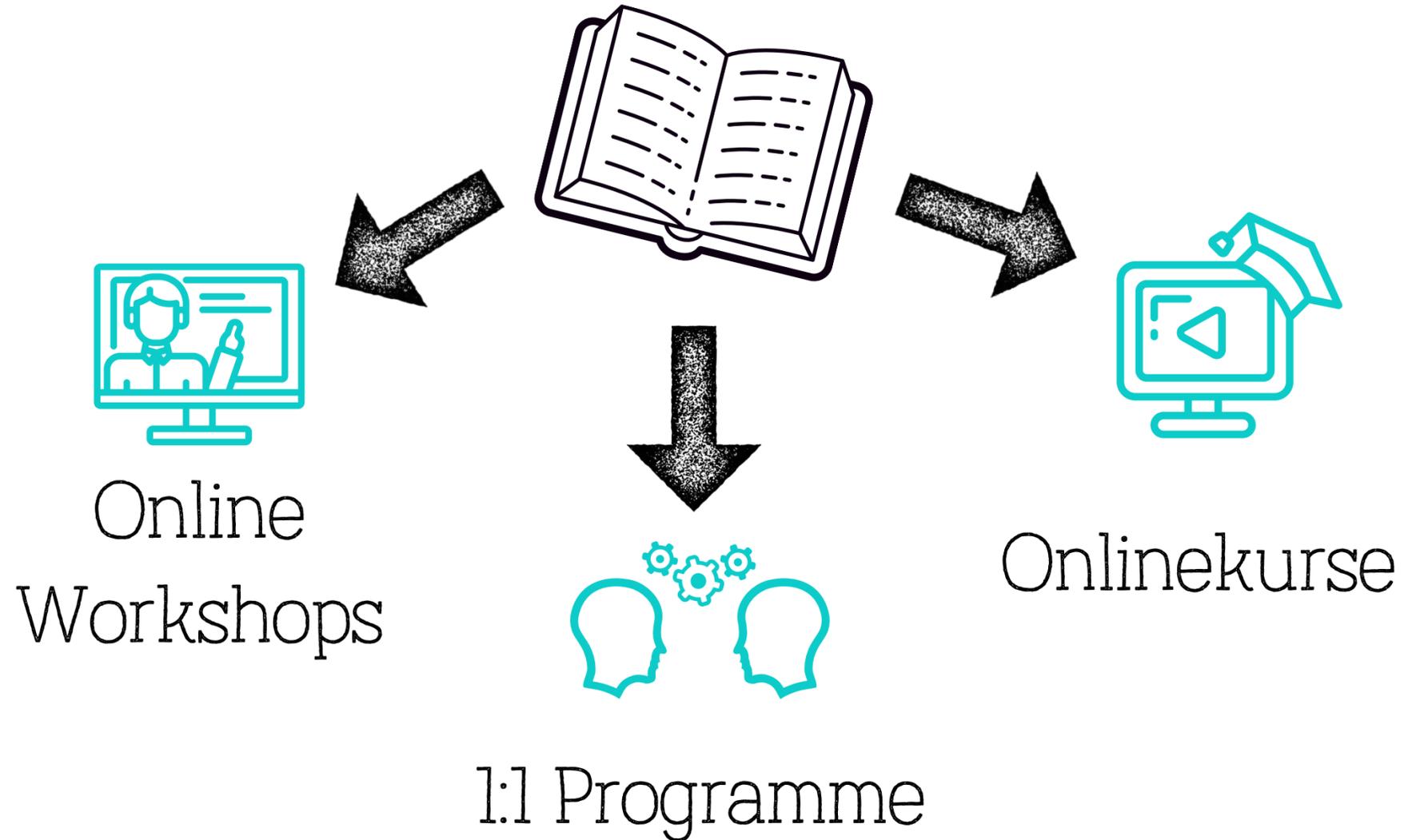
Das,

das du fertig hast!

# Gründe für ein digitales *Workbook*



# Aus deinem Workbook kannst du weitere Angebote entwickeln.

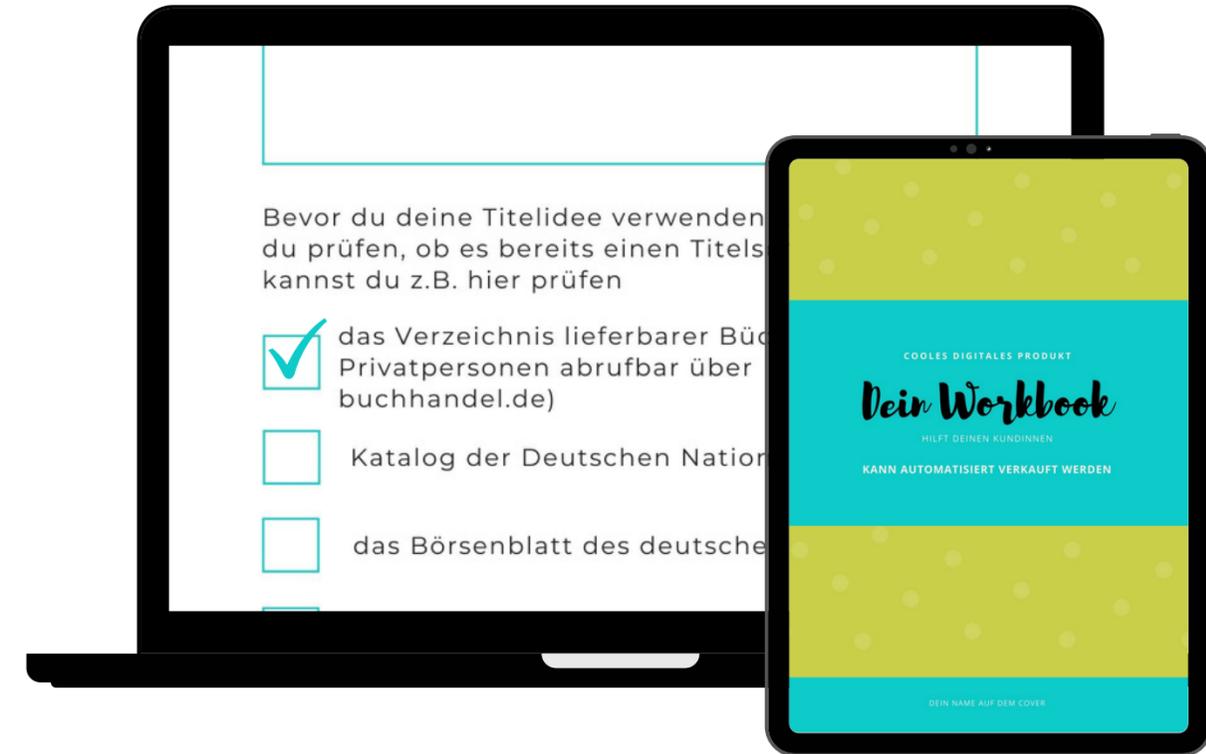


# Was ist ein digitales Workbook?

Ein PDF-Dokument

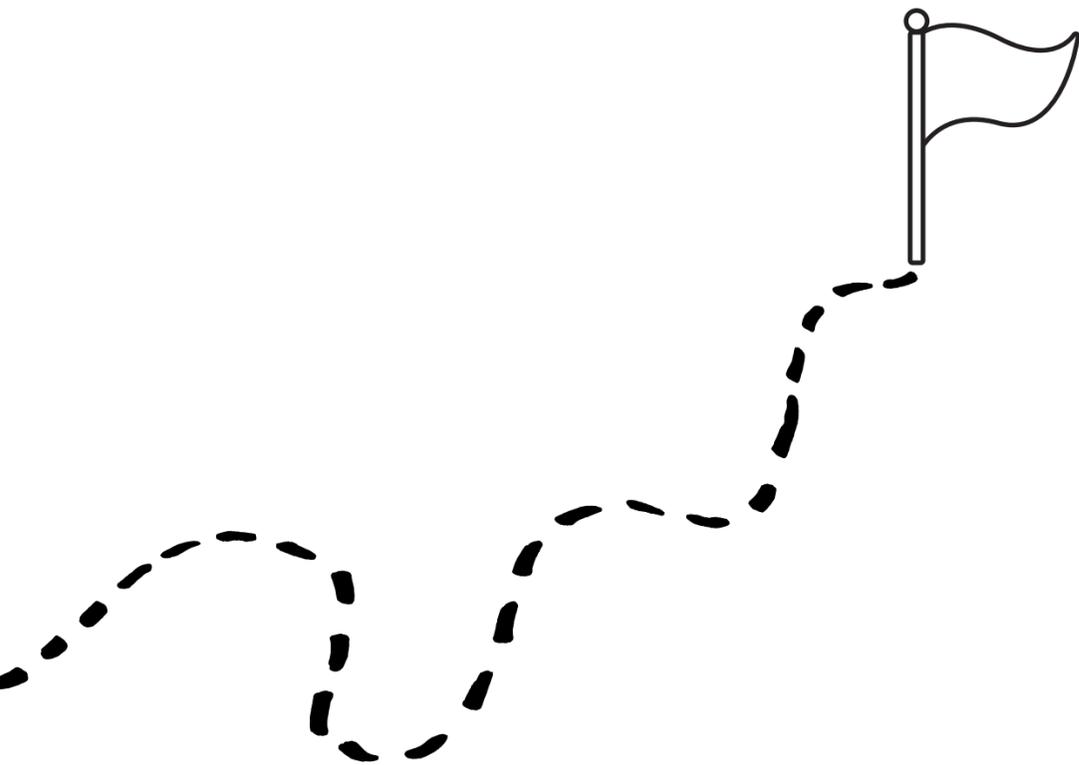
zum Ausdrucken

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](http://www.lisakosmalla.de)

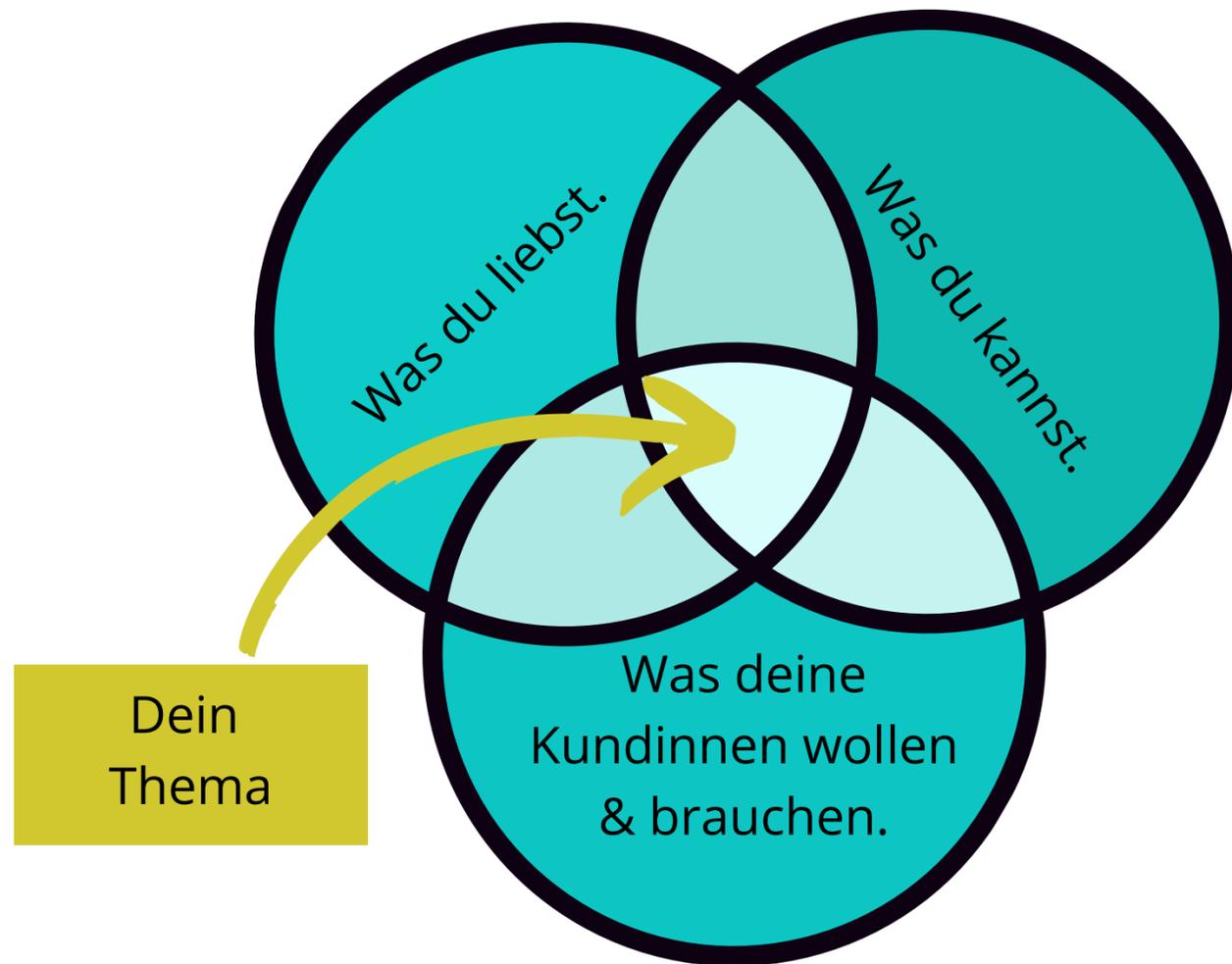
- 4 Inhalte gestalten
- 5 Cover & Titel
- 6 Digital ausfüllbar machen
- 7 Verkaufsprozess automatisieren & vermarkten

[www.lisakosmalla.de](http://www.lisakosmalla.de)

1

# Thema festlegen

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

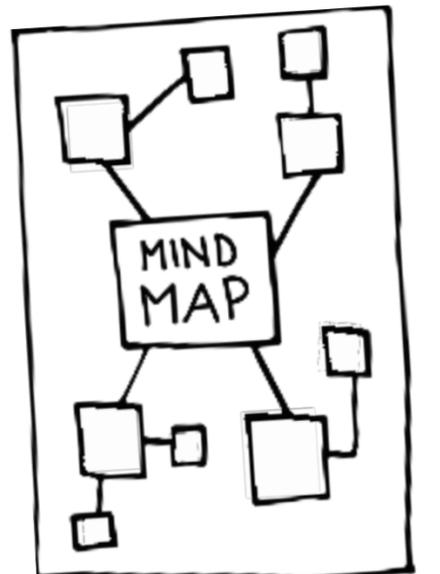


**Grenze** dein Thema **ein** und frage dich

- 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

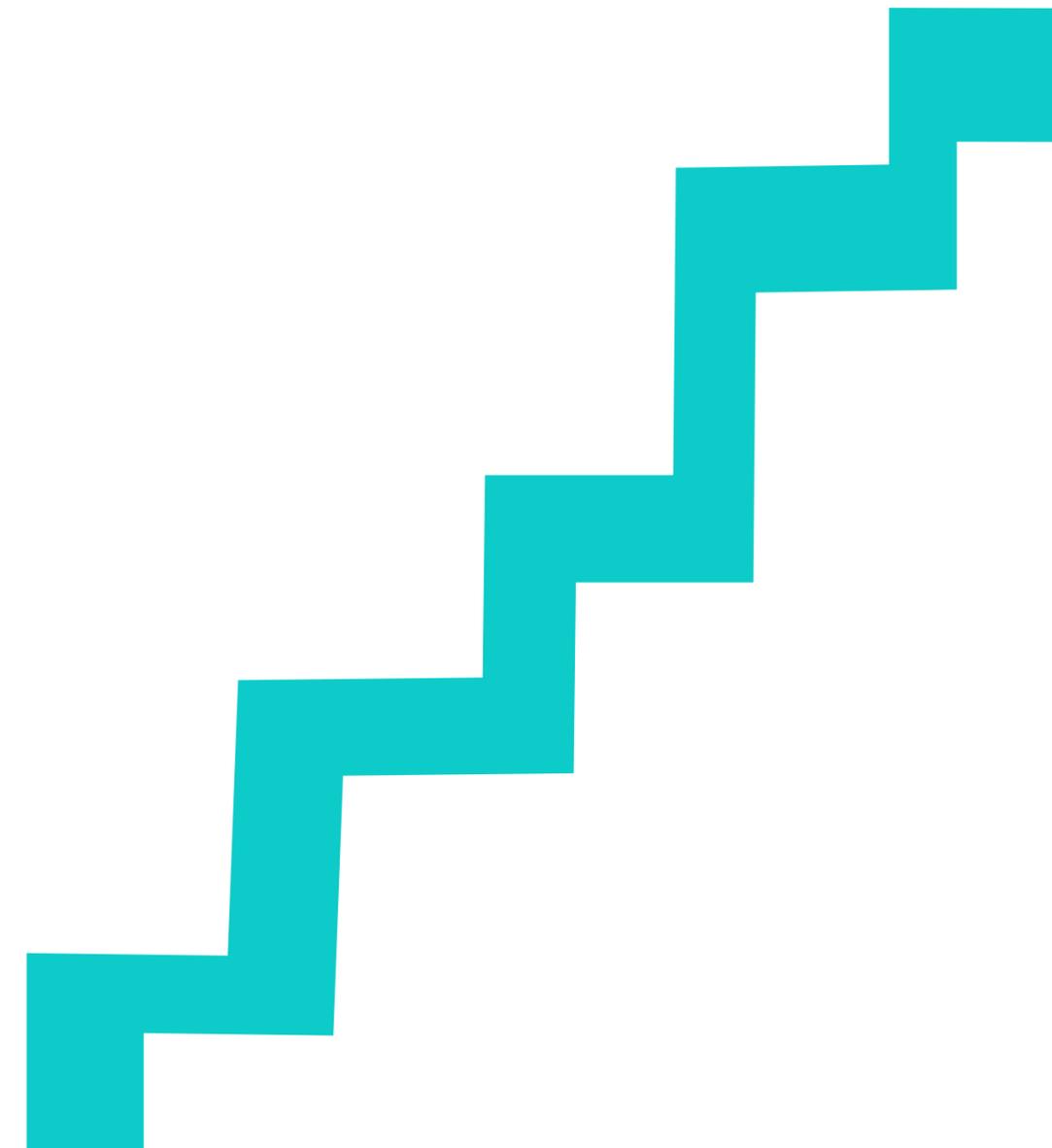
## Konzept & Gliederung

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.

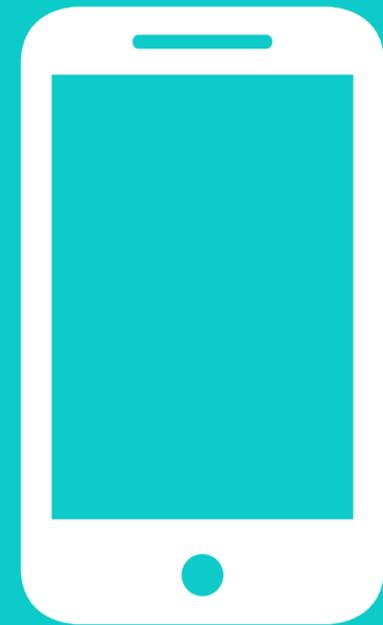
# Individuelle Fragen?



[info@lisakosmalla.de](mailto:info@lisakosmalla.de)



DM an [lisa\\_kosmalla](#)



0049 (0)  
179 4840470