

**Sascha
Glow**

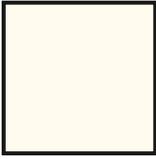


CHECKLISTE

**Wie du dein Geschäft
verbesserst und deutlich
mehr Umsatz machst**

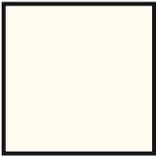
Checkliste

8 Erfolgsfaktoren



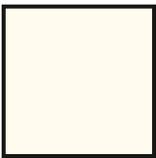
Schritt 1: Ausrichtung

Lege deine Zahlen offen. Du willst wissen, wie dein aktueller Stand ist. Und zwar exakt, nicht aus dem Bauch heraus. Formuliere danach deine konkreten und messbaren Ziele.



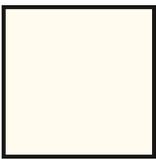
Schritt 2: Zielgruppe

Konzentriere dich auf eine kleine, lukrative und gut auffindbare Kundengruppe. Deine Zielgruppe muss nur 5-10x größer sein, als die Anzahl der Kunden, die du erreichen möchtest.



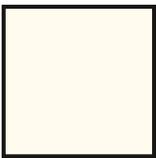
Schritt 3: Positionierung

Grenze dich von anderen Marktteilnehmern ab, indem du deiner Zielgruppe ein einzigartiges Wertversprechen machst. Es reicht eine einzige Sache, die dich auszeichnet. Sei anders als alle anderen.



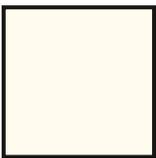
Schritt 4: Angebot

Kreiere ein Angebot, was perfekt zu deiner Zielgruppe passt. Steigere den Wert für deine Kunden so, dass der Preis in den Hintergrund rückt. Verstärke die Kraft des Angebots mit einem Bonus und einer Garantie.



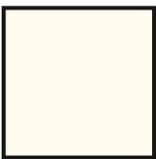
Schritt 5: Preis

Der Preis deines Angebots sollte deutlich über dem Marktdurchschnitt liegen. Sei niemals der günstigste Anbieter für die meisten Kunden, sondern immer der beste Anbieter für die wenigsten Kunden.



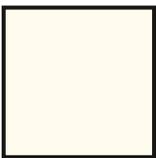
Schritt 6: Verfügbarkeit

Mache es deinen Kunden einfach, dein Angebot zu kaufen. Sorge dafür, dass dein Angebot weitreichend verfügbar ist und dass deine Kunden genau wissen, wo es dein Angebot gibt.



Schritt 7: Bekanntheit

Sorge dafür, dass dich jeder in deiner Zielgruppe kennt. Je bekannter dein Angebot ist, desto größer ist die Nachfrage. Konzentriere dich mit deinem Marketing auf deinen bisher stärksten Kanal.



Schritt 8: Kontinuität

Kümmere dich um deine Bestandskunden. Jeder Kunde, der einmal gekauft hat, soll bestenfalls wieder kaufen. Das schaffst du mit einem Bonusprogramm und durch Weiterempfehlungen.