

Wie man mehr Kunden **gewinnt**

Make It Media[®]

1 ANZIEHEN & VERBINDEN

Ziehe deine Wunschkunden an, indem du deine **Geschichte, Werte, Qualifikationen** und **sozialen Beweise** teilst. Zeige deine **Expertise**, baue **Vertrauen** auf und knüpfe **Verbindungen** zu ihnen.

2 SIGNATURSERVICE

Stell dein Signatur-Servicepaket vor und **konzentriere dich auf die Vorteile** für deine potenziellen Kunden.

3 ERGEBNISSE / RESULTATE

Klar **aufzählen**, was der Kunde nach dem Service **erhält, gewinnt oder erreicht**.

4 BISHERIGE ARBEIT

Teile deine **bisherigen Arbeiten** oder dein **Portfolio** und **füge nur die Arbeiten hinzu**, für die du **eingestellt werden möchtest**.

5 KUNDENEMPFEHLUNGEN

Teile **kraftvolle und nachvollziehbare Testimonials**, **Statistiken** und **Fallstudien**.

6 DEIN PROZESS

Skizziere deinen Prozess, damit sie wissen, was sie erwarten können und um **festzustellen, ob ihr beide gut zusammenarbeiten könnt**.

7 FAQS

Teile **häufig gestellte Fragen** und **beantworte alle möglichen Einwände**, die sie haben könnten.

8 ANDERE DIENSTLEISTUNGEN

Optional kannst du auch deine **anderen Dienstleistungen teilen**, falls sie noch nicht bereit für dein Premium-Servicepaket sind.

9 AUFRUF ZUM HANDELN

Lade deine **potenziellen Kunden dazu ein**, den **nächsten Schritt zu unternehmen**, sei es, dich zu **engagieren**, einen Anruf mit dir zu **buchen** oder ihren Platz zu **reservieren**.



SICHERE DIR DIESES E-BOOK

**DIENSTLEISTUNGEN
& PREISLEITFADEN
VORLAGE**

SOWIE DUTZENDE WEITERER
**STRATEGISCHER,
ZEITSPARENDER VORLAGEN**
AUS UNSERER WEBSEITE

Vereinbare jetzt dein kostenloses **Erstgespräch**

