

COPYWRITING

TEXTE, DIE VERKAUFEN

*Die geheime Formel für Posts,
die deine Kunden begeistern* ❤️



COPYWRITING

*Wie du Socialmedia Posts erstellst,
die deine Zielgruppe abholen und
aus Interessenten Kunden machen*

Vielleicht kennst du das:

Dein Kopf qualmt ständig: Wieder einmal schaust du frustriert auf deinen weißen Bildschirm, wo doch eigentlich der coole Text stehen sollte, den du auf Facebook, Insta und Co posten wolltest.

Aber wie so oft: gähnende Leere.

Was schreib ich nur, und vor allem: wie.

Und dann, nachdem du deinen kompletten Vormittag für die Erstellung von 3 schmalen Werbezeilen geopfert hast, was passiert?

Deine mühsam getextete Message versinkt in den Tiefen von Social Media und kein Mensch interessiert sich dafür.

Das Endergebnis: 2 dünne Likes und null Käufer - dafür aber eine gepflegte Genickstarre, weil du viel zu lange deine Zeit am Computer verplempert hast. Für lau.

Wenn dir dieser Teufelskreis bekannt vorkommt, dann ist dieses Workbook perfekt für dich.

Du lernst, wie du Social Media Posts erstellst, die deine Interessenten bereits beim Lesen deiner Überschrift einfangen. Sie können nicht aufhören weiterzulesen, weil sie das Gefühl haben, dass da endlich jemand ist, der sie versteht - und der eine Lösung für ihre Probleme hat.

Copywriting ist mit der wichtigste Skill, den du lernen und beherrschen musst, wenn du online Kunden gewinnen willst.

COPYWRITING

*Verwandle deine Socialmedia Posts
in absolute Verkaufsschlager, damit
deine Leser zu deinen treuesten
Kunden werden*

Menschen kaufen immer aus 2 Emotionen heraus: Weg vom Schmerz und/oder hin zum Himmel.

Deine Aufgabe ist, nicht nur den Schmerz so zu beschreiben, dass sich der Leser verstanden und abgeholt fühlt, sondern auch den Himmel zu beschreiben, den sich dein Kunde erträumt. Vermeide dabei unbedingt unnötige Informationen und konzentriere dich auf das Wesentliche. Schreibe deine Texte so, als ob du dich mit deiner besten Freundin unterhältst.

Wichtig: Schreibe immer nur für **EINEN** Menschen, richte den Post ganz gezielt an deinen Avatar - an deinen Traumkunden. Vermeide das Wort "man" und "ihr", schreibe nur in der "du"-Form.

Vermeide Fachchinesisch oder hochgestochene Sprache, sondern verwende ganz normale Sätze - eben so, wie du auch sprichst.

Und sei bitte immer authentisch.

Beachte: Jeder Text muss immer nur den nächsten Schritt verkaufen. Das kann bedeuten, dass du oft mehrere Schritte gehen musst, ehe du auf dein eigentliches Produkt pitchst.

So verkaufst du zum Beispiel im ersten Step ein Freebie oder den Beitritt in deine Facebook-Gruppe, dann vielleicht eine Einladung zu deinem Workshop, danach eine Einladung zu einem persönlichen Gespräch usw. - immer Step by Step.

COPYWRITING

*Die magische Copywriting-Formel,
die immer verkauft*

Wenn du diese 6 Bausteine genau befolgst, wirst auch du Social Media Posts erstellen, die verkaufen

Hook

Der Einstieg: Warum ist die Information für deinen Zielkunden interessant?

Storytelling

Emotionen wecken. Unterhalte dich mit dem Unterbewusstsein deiner Leser, mach sie neugierig und begeistere sie.

Brücke zum nächsten Schritt

Übergang zu deinem Angebot bzw. der Aktion, die der Leser durchführen soll.

Kundennutzen kommunizieren

Erkläre in 3 oder 5 Punkten, welchen Nutzen der Kunde von deinem Produkt hat

Einwände behandeln

Einwände aushebeln, dem Leser ins Gewissen reden oder hochheben

CTA - call to action

Aufforderung zum Handeln.

COPYWRITING

Was diese 6 Bausteine genau bedeuten:

1) Hook

Der Hook ist dein Einstieg, der deinen Kunden auf den ersten Blick fesselt und weiterlesen lässt.

Abholen über den Schmerz:

Nenne konkrete Beispiele und hole die Menschen aus dem Tiefschlaf. Beispiel: Der Schmerz einer überforderten Mutter, deren Kind nicht durchschläft: *“War bei dir heute Nacht auch wieder nicht an Schlafen zu denken?”* Königsklasse: Schmerz und Himmel kombinieren.

Abholen über den Himmel:

Entfache das Feuer in den Menschen. Viele können sich den Himmel schon nicht mehr richtig vorstellen. *“Wünschst du dir auch endlich wieder eine Nacht mit 8 Stunden Schlaf?”* Bestenfalls Schmerz und Himmel kombinieren.

Behauptung oder These aufstellen:

“Warum die meisten mit ... scheitern.” - “Geld macht nicht glücklich” - “Machtlosigkeit auf Raten”

Beobachten:

“Heute habe ich gesehen/gelesen, dass ...”

Klartext reden:

“Ich bin total geflashed/entsetzt, dass so viele ...” Ganz wichtig hierbei: benutze keine negativen Emotionen und bleibe bitte ethisch sauber.

Alltagsstories:

“Heute habe ich ... erlebt”

Fragen stellen:

“Magst du auch gerne ... haben/machen?”

Übrigens: in unserer Soul Business Mastery bekommst du über 200 Vorlagen für perfekte Hooks!

COPYWRITING

Was diese 6 Bausteine genau bedeuten:

2) Storytelling

Emotional erzählte Geschichten bringen Menschen in die Aktion, den nächsten Schritt zu gehen.

Das Unterbewusstsein versteht die Sprache des Storytellings. Spreche auch gern Klartext oder triggere die Menschen ein bisschen an, aber wecke dabei keine negativen Emotionen.

Benutze viele Adjektive, damit der Leser die Geschichte "fühlen" kann. Spreche in Bildern. Trainiere dich, so zu schreiben, dass du die Herzen deiner Leser erreichst.

Halte dich trotzdem so kurz wie möglich und vermeide zu viel "bla bla". Verwende kurze Sätze und schreibe so, dass es auch ein 6-jähriger versteht.

"Stellt dir vor, du wachst auf, ganz ohne Wecker. Der Wind weht durch das geöffnete Fenster und du hörst das leichte Rascheln der Vorhänge. Eine kühle Brise streicht sanft über deine Haut, die von der Morgensonne erwärmt ist.."

3) Brücke

Die Brücke ist der Übergang zu deinem Angebot.

Jeder Text braucht ein Ziel, das du schon vor dem Schreiben festlegst.

Überlege dir genau, was du mit deinem Text erreichen willst - in welche Aktion soll der Leser gehen.

Die Brücke ist die Verbindung vom Storytelling zum nächsten Schritt, den dein Kunde gehen soll. Achte unbedingt auf den roten Faden!

"... dann bist du hier genau richtig. Du bekommst ..."

"Aus diesem Grund habe ich für dich ..."

COPYWRITING

Was diese 6 Bausteine genau bedeuten:

4) Kundennutzen

Dies ist der Schritt aus dem Unterbewusstsein hin zur Logik.

In den allermeisten Posts fehlt der Kundennutzen!

Mit Hook und Storytelling hast du das Unterbewusstsein angeregt und nun darfst du die Logik mitnehmen, damit der Leser die Entscheidung treffen kann, den nächsten Schritt zu gehen.

Er muss sich selbst davon überzeugen, warum er diesen Schritt gehen muss. Frage dich, was für deinen Avatar Sinn macht.

Fühle dich in ihn hinein und suche nach dem Nutzen für deinen Kunden.

Kommuniziere den Kundennutzen gern in Stichpunkten.
Wichtig: Nutze immer entweder 3 oder 5 Punkte.

5) Einwände

Entkräfte die Einwände im Vorfeld, damit der Leser in Aktion geht

Frage dich, was dein Avatar jetzt denkt, welche Einwände ihm in den Sinn kommen, um nicht zu kaufen und lass diese Impulse einfließen.
Rede Klartext, triggere den Leser leicht an.

Höre in dich hinein und gib dir Zeit, um die richtigen Impulse zu bekommen. Häufige Einwände: *Ich habe keine Zeit. Ich habe kein Geld. Ich sehe immer solche Einladungen, warum sollte das hier anders sein. Wenn es kostenlos ist, kann es nicht gut sein.*

Antwort-Beispiel auf das Argument, dass der Interessent keine Zeit hat:
“Du hast bis zum Workshop noch genug Zeit, damit du dich umorganisieren und deine Termine verlegen kannst.”

COPYWRITING

Was diese 6 Bausteine genau bedeuten:

6) CTA - Call to action

Die Aufforderung zu handeln

Der größte Fehler, der in einem Text passieren kann: du vergisst den Call to action.

Stell dir vor, dein Leser ist fasziniert von deinem Beitrag und möchte nun in Aktion gehen - und weiss nicht wie.

Mache es dem Kunden immer so leicht wie möglich, zu handeln.

“Klicke jetzt hier und trage deine E-Mail ein“

“Klicke hier um dich anzumelden“

Wichtig: verwende immer nur **einen CTA!**

COPYWRITING

Das Wichtigste im Überblick

- ♥ Fang den Leser schon mit der Überschrift ein
- ♥ Schreibe immer nur in der "Du"-Form, du sprichst nur zu einer Person!
- ♥ Schreibe in deinen eigenen Worten, als ob du mit deiner besten Freundin sprichst
- ♥ Verwende kurze Sätze
- ♥ Schreibe so, dass es ein 6-jähriger versteht
- ♥ Überlade deinen Text nicht
- ♥ Verkaufe nicht dein Produkt oder deine Fähigkeiten, sondern verkaufe die Lösung für das Problem des Kunden
- ♥ Beschreibe den Schmerz und den Himmel nicht oberflächlich, sondern verwende konkrete Beispiele
- ♥ Verkaufe immer Schritt für Schritt - das ist oft nicht das eigentliche Produkt
- ♥ Mach es dem Leser so einfach wie möglich, den nächsten Schritt zu gehen
- ♥ Nutze immer nur einen Call to Action

COPYWRITING

Sonderfall: Geschaltete Werbung

Wenn du bezahlte Werbung auf Facebook schalten möchtest, gibt es ein paar Besonderheiten zu beachten

Schreibe auch hier einen ganz normalen Post, der nicht nach Werbung aussieht. Nutze keine Werbefloskeln. Geschaltete Werbung unterstützt deinen Social Media Post, der für **EINEN** Menschen geschrieben wurde, mehr Reichweite zu bekommen.

Es gibt Richtlinien bei Facebook Werbung, die du unbedingt beachten musst, sonst risierst du eine Sperre. Halte dich unbedingt an diese Richtlinien.

Und: Absolut positive Energie = mehr Reichweite

Übung macht den Copywriter!

Probiere dich aus. Übe, übe, übe!

Du kannst nichts falsch machen - außer, du schreibst nichts. Schreibe als erstes deinen Text "frei Schnauze" aus deinem Herzen heraus.

Schalte erst im nächsten Schritt deinen Kopf ein, schau über den Text drüber und ergänze bzw. korrigiere.

COPYWRITING

Brainstorming

Jetzt ist es wichtig, dass du deinen Gedanken freien Lauf lässt. Sorge dafür, dass du eine Weile ungestört und kreativ arbeiten kannst. Finde heraus, welcher Platz für dich am besten dazu geeignet ist, um dich in deinen Traumkunden hineinzufühlen. Vielleicht ist es ein Spaziergang in der Natur, in der Badewanne, in einem kleinen Cafe oder zuhause am Schreibtisch.

Ziel: Was möchtest du mit deinem Post erreichen. Was ist das Ziel, welche Handlung soll der Leser durchführen?

Hook: Welcher Einstieg passt am besten zu deinem heutigen Post?

Storytelling: Über welches Thema möchtest du sprechen. Durch welchen Schmerz geht dein Kunde. Was ist der Traumzustand deines Kunden?

Brücke zum nächsten Schritt:

COPYWRITING

Brainstorming

Kundennutzen kommunizieren: Welchen Nutzen hat der Kunde, wenn er dein Produkt kauft, was bringt es ihm genau?

Einwände behandeln: Was denkt dein Kunde, welche Argumente könnte er bringen, um nicht zu kaufen. Wie kannst du diese Einwände entkräften?

CTA - call to action: Welche Handlung soll dein Kunde ausführen. Formuliere kurz und knapp

Hier ist Platz für deine Notizen und Gedanken:

COPYWRITING

Oh yes!

Wenn du jetzt deinen ersten, eigenen Text geschrieben hast, und dir aber noch nicht ganz sicher bist, ob du alles richtig umgesetzt hast und mit dem Text mitten ins Herz deiner Soulclients triffst, **dann haben wir ein absolut geniales Geschenk für dich:**

Du bekommst von uns einen

Gratis Experten-Feedback für einen deiner Texte!

Einer unserer genialen Mentoren schaut sich deinen Text und dein Business in einem Analysegespräch ganz genau an und gibt dir Tipps und Hinweise, wo du vielleicht noch ein bisschen nachjustieren darfst, damit du deine Kunden schon beim Lesen der Headline abholst und "verzauberst".

On top bekommst du noch Tipps, welche die nächsten, vielleicht alles entscheidenden Schritte sind, die du dann gehen darfst, damit du mit deinem Coaching Business planbar neue Kunden bekommst.

Und das alles ganz ohne ein Verkaufsangebot am Ende des Gespräches, sondern ganz einfach ein richtig krasser Mehrwert für dich. **Eine Chance, die du dir auf keinen Fall entgehen lassen solltest.**

Jetzt Termin vereinbaren

