

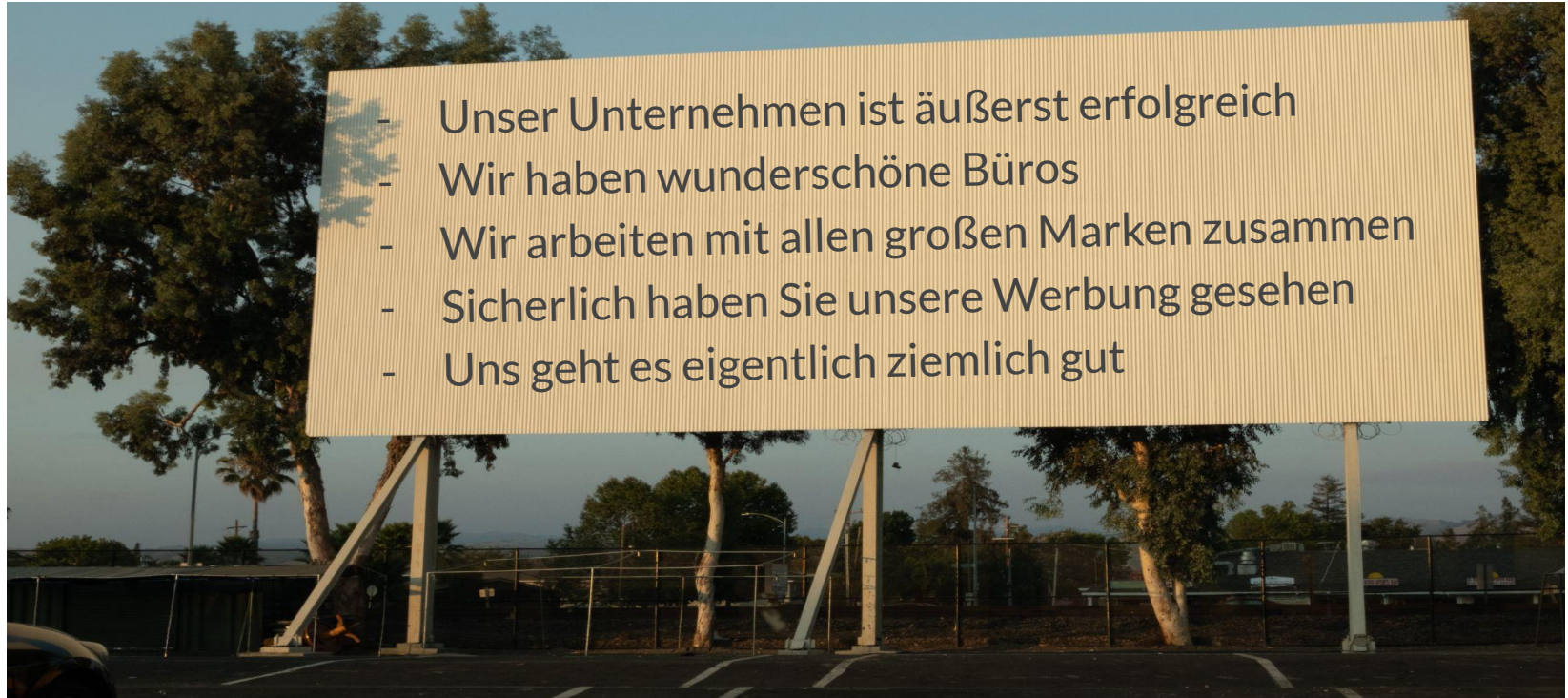
# Die Macht der Worte im Marketing: wie Sie Kunden begeistern und klar kommunizieren

Präsentiert von Mireille van Reenen

# 11

**Der Kunde ist der  
Held, auch in  
unseren  
Botschaften**

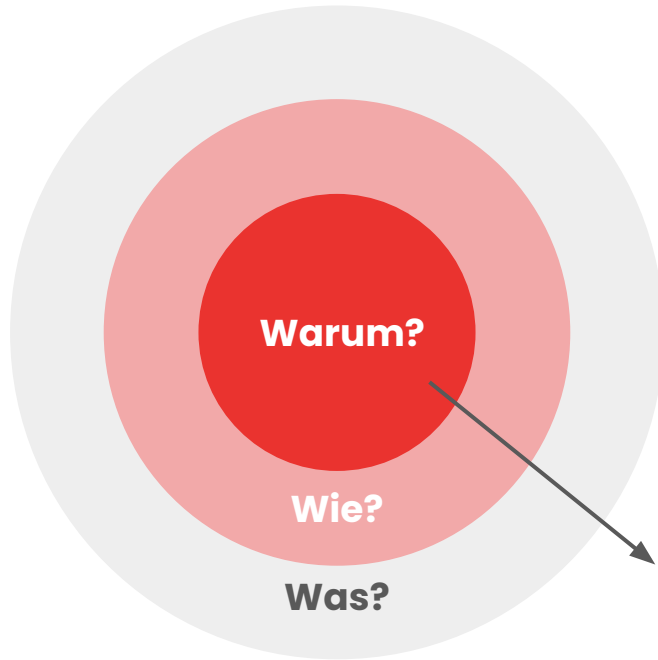
# Würden Sie kaufen?



# Noch ein Beispiel – würden Sie kaufen?

- Wir stellen großartige Computer her.
- Sie sind schön gestaltet, einfach zu bedienen und benutzerfreundlich.
- Wollen Sie einen kaufen?

# Der goldene Kreis: Es beginnt mit dem Warum



Simon Sinek: Wie große Führungspersönlichkeiten zum Handeln inspirieren

14.687.238 Aufrufe • 04.05.2010

188.717

3903

TEILEN

SPEICHERN



TED  
19,9 Mio. Abonnenten

ABONNIEREN

# Beispiel – und würden Sie jetzt kaufen?



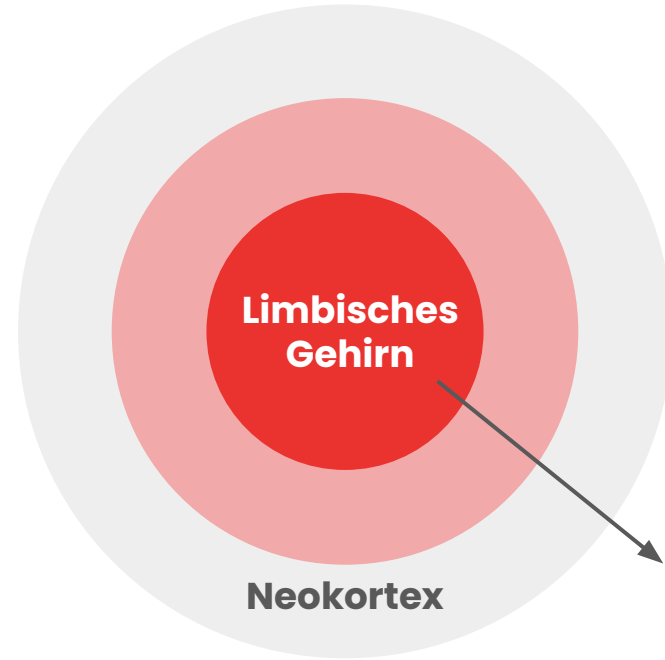
“Bei allem, was wir tun, glauben wir daran, den Status quo infrage zu stellen. Wir glauben daran, anders zu denken.

Wir stellen den Status quo infrage, indem wir unsere Produkte schön, einfach zu bedienen und benutzerfreundlich gestalten.

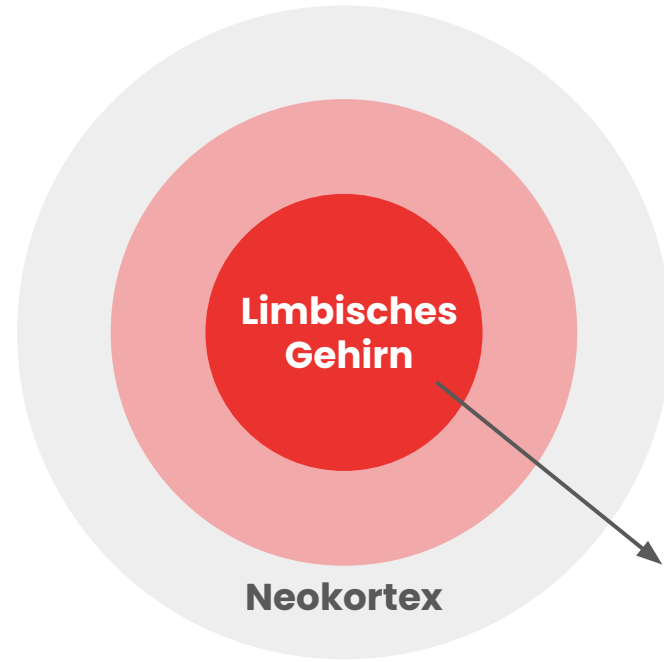
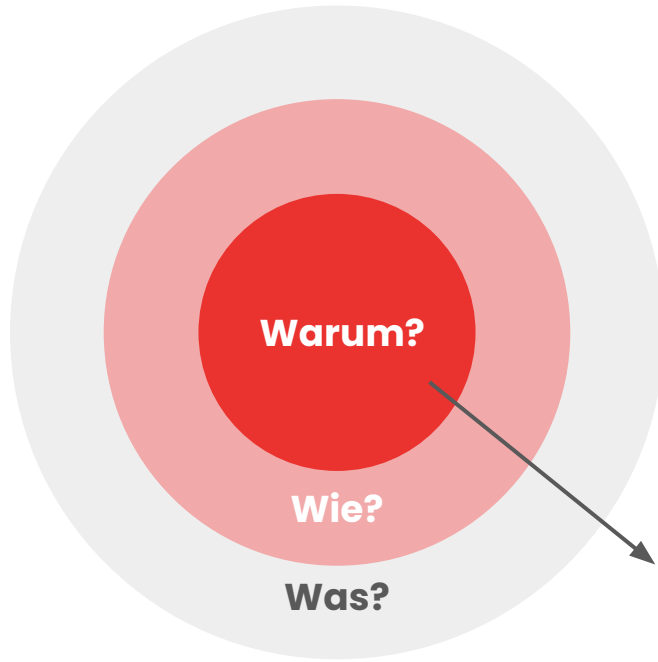
Und wir erstellen übrigens großartige Computer.

Wollen Sie einen kaufen?”

# Unsere Entscheidungsfindung beginnt von innen nach außen

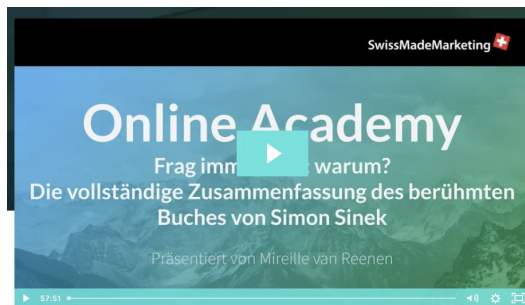


# Erzählen Sie Ihre Botschaft daher von innen nach außen





# Hinweise



KATEGORIEN: STRATEGIE

#Persönlichkeitsentwicklung

07.09.2021

## Frag immer erst: warum? Die vollständige Zusammenfassung des berühmten Buches von Simon Sinek

Der sogenannte "goldene Kreis". Haben Sie schon davon gehört? Was wissen Sie bereits darüber?

In diesem Webinar befassen wir uns mit diesem von Simon Sinek entwickelten Konzept, welches Ihnen leicht verständlich aufzeigt, weshalb einige Menschen bzw. Organisationen erfinderischer, erfolgreicher und inspirierender sind als andere.

Nehmen Sie am Webinar teil und lernen Sie mehr darüber, wie Sie diese Theorie für Ihr Business einsetzen können und weshalb genau die Frage "Warum" so wichtig ist.

Im behandelten Webinar lernen Sie:

- Simon Sinek hat den „goldenen Kreis“ entwickelt, um zu erklären, warum manche Menschen und Organisationen erfolgreicher, erfinderischer und inspirierender sind als andere.
- Sein TED-Talk ging viral. Aber um was geht es genau in seiner Theorie. Und warum ist dies für Unternehmen nützlich?
- Erfahren Sie, wie Sie mit der Warum-Frage aussagekräftige Antworten erhalten und andere inspirieren.
- Nach der Warum-Frage folgt das Wie und Was. Der goldene Kreis funktioniert auch als Werkzeug, um Themen auf den Punkt zu bringen und überzeugende Botschaften zu liefern.
- Mit vielen Beispielen und praktischen Tipps.
- Aus dem Buch von Simon Sinek "Frag immer erst: warum. Wie Top-Firmen und Führungskräfte zum Erfolg inspirieren".

Wie setzen uns mit dem äusserst erfolgreichen Buch von Simon Sinek auseinander und zeigen Ihnen, wie auch Sie und Ihr Unternehmen vom "goldenen Kreis" profitieren können.

Links, Checklists und Templates

📄 PDF der Präsentation



07.09.2021

[Frag immer erst: warum?](#)

[Die vollständige Zusammenfassung des berühmten Buches von Simon Sinek](#)

Und

06.07.2022

[Einblicke in die Psychologie des Denkens: Wie \(Kunden-\)Entscheidungen getroffen werden](#)

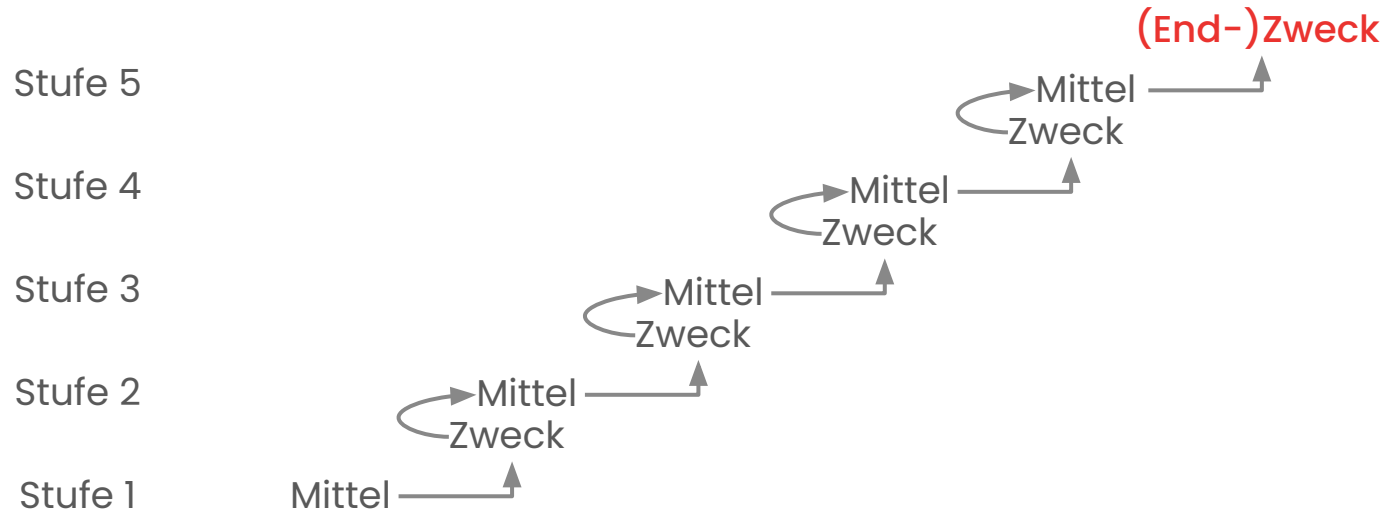
## **Fazit:**

**Die meisten Firmen betreiben Marketing aus der eigenen Perspektive.**

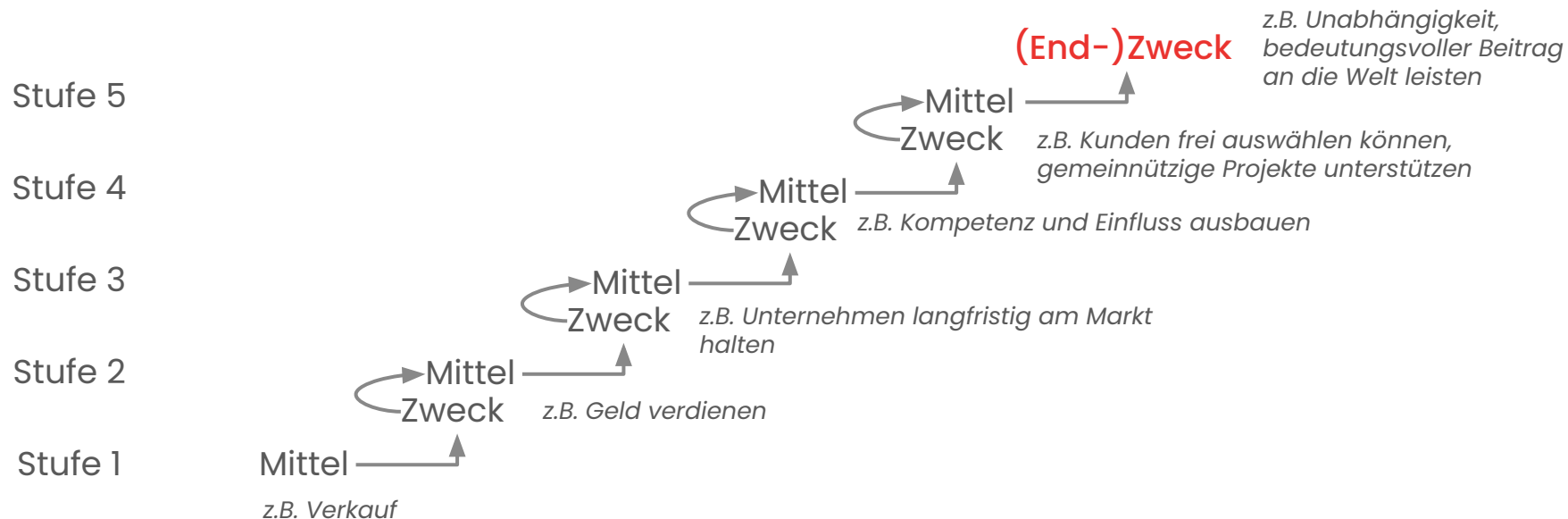
**Das große Problem dabei: Kunden fühlen sich dadurch nicht angesprochen.**

**Machen Sie Ihre Kunden zu den Helden,  
nicht Ihr Unternehmen**

# Warum verkaufen Sie, was Sie verkaufen? (Teleologische Reihe)



# Warum verkaufen Sie, was Sie verkaufen? (Teleologische Reihe)



# Beispiele für “Warum-Texte”

“Es gibt keinen besseren Ort, um sich selbst zu entdecken, als die Berge. Die Kraft, die Unerschütterlichkeit, die Ruhe der Millionen Jahre alten Felsenriesen. Alles Tugenden, die in einer hektischen Welt nur schwer zu erleben sind. Deshalb entwickeln wir Skier, die das Skifahren für jeden möglich machen. Wir wollen, dass Sie die Faszination der Berge erleben und die Freiheit auf dem Gipfel genießen.”



“Für uns ist Kaffee mehr als ein gesundes Genussmittel, mehr als Vielfältigkeit in Geschmack und Charakter. Kaffee steht am Anfang echter Freundschaften und grosser Liebesgeschichten und am Ende von Streitigkeiten und anstrengenden Tagen. Kaffee ist der Stoff, der uns verbindet.”

**Tipp: Verwenden Sie die Sprache Ihrer Kunden**

# Beispiel

## Was CopyCockpit Nutzer über diese Software sagen...



**Christoph Müller-Rees** uploaded a file.

2 May at 14:05 · 🌐

...

Anbei mein erster Test für das neue Tool -> Dieses "Tool ist toll" oder einfach nur genial. Auch ohne inhaltliche Vorkenntnisse erscheint mein Algenn-Blog unterhaltsam und informativ bei äußerst geringem eigenem Zeiteinsatz. Dieses Tool wird uns allen noch sehr viel Freude machen. @ SMM: Bitte einfach weiter so!!!



**Carl Sandmann** uploaded a file.

2 May at 21:45 · 🌐

...

Ein riesen Kompliment! Es wirklich tolles Tool mit wahnsinnig vielen Möglichkeiten. Nun wurde aus einer kleinen Blog-Artikel Recherche ein umfangreicher Beitrag mit unendlich vielen, neuen Ansätzen. Die wahre Challenge ist ein Ende zu finden und nicht die Nacht durchzuschreiben 😊 Sehr inspirierend!



**Vanessa Frank** shared a link.

2 May at 22:49 · 🌐

...

Super Tool, man kann damit blitzschnell Ideen entwickeln! Danke 😊 Freue mich auf die weiteren Tests! Schönes Wochenende noch



**Erik Peters** uploaded a file.

2 May at 21:49 · 🌐

...

Spannend, interessant und inspirierend!



**Peter Matter** uploaded a file.

3 May at 00:45 · 🌐

...

Hier mein Resultat der 5 Blogbeiträge für die Challenge. Ich brauchte ca. 60 Minuten Zeit diese zu erstellen. ... P.S. Blogbeiträge zu schreiben ist schon seit längerer Zeit auf meiner Agenda für die Website, dazugekommen ist es bis jetzt noch nicht. Vielleicht ist das der Startschuss mit der Erleichterung von diesem Tool 😊



**Falk Münchbach** uploaded a file.

2 May at 21:52 · 🌐

...

Ich konnte bisher nur erste Anfänge von Erfahrungen sammeln, aber bin beeindruckt. Es macht großen Spaß und es braucht noch etwas Gewöhnung an den Arbeitsablauf, aber das sind nur kleinste Probleme. Ich werde es weiter intensiv nutzen. Liebe Grüße Falk



# Beispiel

## Was CopyCockpit Nutzer über diese Software sagen...



**Christoph Müller-Rees** uploaded a file.

2 May at 14:05 · 🌐

...

Anbei mein erster Test für das neue Tool -> Dieses "Tool ist toll" oder einfach nur genial. Auch ohne inhaltliche Vorkenntnisse erscheint mein Algen-Blog unterhaltsam und informativ bei äußerst geringem eigenem Zeiteinsatz. Dieses Tool wird uns allen noch sehr viel Freude machen. @SMM: Bitte einfach weiter so!!!



**Carl Sandmann** uploaded a file.

2 May at 21:45 · 🌐

...

Ein riesen Kompliment! Es wirklich tolles Tool mit wahnsinnig vielen Möglichkeiten. Nun wurde aus einer kleinen Blog-Artikel Recherche ein umfangreicher Beitrag mit unendlich vielen, neuen Ansätzen. Die wahre Challenge ist ein Ende zu finden und nicht die Nacht durchzuschreiben 😊 Sehr inspirierend!



**Vanessa Frank** shared a link.

2 May at 22:49 · 🌐

...

Super Tool, man kann damit blitzschnell Ideen entwickeln! Danke 😊 Freue mich auf die weiteren Tests! Schönes Wochenende noch



**Erik Peters** uploaded a file.

2 May at 21:49 · 🌐

...

Spannend, interessant und inspirierend!



**Peter Matter** uploaded a file.

3 May at 00:45 · 🌐

...

Hier mein Resultat der 5 Blogbeiträge für die Challenge. Ich brauchte ca. 60 Minuten Zeit diese zu erstellen. ... P.S. Blogbeiträge zu schreiben ist schon seit längerer Zeit auf meiner Agenda für die Website, dazugekommen ist es bis jetzt noch nicht. Vielleicht ist das der Startschuss mit der Erleichterung von diesem Tool 😊




**Falk Münchbach** uploaded a file.

2 May at 21:52 · 🌐

...

Ich konnte bisher nur erste Anfänge von Erfahrungen sammeln, aber bin beeindruckt. Es macht großen Spaß und es braucht noch etwas Gewöhnung an den Arbeitsablauf, aber das sind nur kleinste Probleme. Ich werde es weiter intensiv nutzen. Liebe Grüße Falk

# Hinweis



KATEGORIEN: STRATEGIE  
#Geschäftsplan & Finanzen  
01.09.2021

**So finden Sie heraus, was Ihre Kunden wollen und wie Sie Kundensegmente für eine effektivere Marketingkommunikation nutzen**

Wie gut kennen Sie Ihre Kunden wirklich? Kennen Sie die Bedürfnisse und Probleme Ihrer Kunden? Ist Ihnen bewusst, was Ihre Kunden brauchen? Treten Sie mit Ihren Kunden in Kontakt und lernen Sie ihre Wünsche, Interesse, und Schwierigkeiten kennen. Lernen Sie, wie Sie diese Kunden geschickt gruppieren können und anschließend entsprechend ansprechen können.

In diesem Webinar zeigen wir Ihnen, wie Sie Ihre Kunden besser kennenlernen, in verschiedene Kundengruppen einteilen und schlussendlich über einen Sales Funnel mit Quiz erfolgreich erreichen.

Im Webinar behandeln wir folgende Punkte:

- Wissen Sie wirklich, was Ihre Kunden brauchen?
- Lernen Sie, wie Sie mit Ihren Kunden in Kontakt treten und herausfinden, was selbst Ihre Kunden nicht über sich wissen
- Erfahren Sie, wie Sie mit einem einfachen Fragebogen unterschiedliche Kundengruppen und deren Bedürfnisse identifizieren können.
- Nutzen Sie diese Erkenntnisse, um einen Sales Funnel mit Quiz zu erstellen, der personalisierte Beratung, Produkte und Dienstleistungen bietet. Kunden werden spüren, dass Sie sie wirklich kennen.
- Basierend auf dem Buch "Ask" ("Frag") von Ryan Levesque, einem erfolgreichen Serial Entrepreneur, der die "Frag-Methode" entwickelt, getestet und optimiert hat.
- Mit einer klaren Übersicht über die Funnel-Schritte und nützlichen Tipps zum Erstellen eigener Fragebogen und Quizfragen.

Finden Sie heraus, wer Ihre Kunden wirklich sind und wie Sie gekonnt mit ihnen in Kontakt treten können.

Links, Checklists and Templates  
[PDF der Präsentation](#)

Nächstes Training

**LINKEDIN  
WERBEKAMPAGNE  
FÜR EIN QUIZ**

02.09.2021

So erstellen Sie eine Werbekampagne auf LinkedIn für ein Quiz (alle Schritte)

#1 NATIONAL BESTSELLER  
Foreword by Glenn Livingston, Ph.D.

**Ask.**

The counterintuitive online method to discover *exactly* what your customers want to buy...create a mass of raving fans...and take any business to the next level

RYAN  
LEVESQUE

01.09.2021

So finden Sie heraus, was Ihre Kunden wollen und wie Sie Kundensegmente für eine effektivere Marketingkommunikation nutzen

**Zweiter Tipp: Schreiben Sie so anschaulich wie möglich.  
Vermeiden Sie zu diesem Zweck Adjektive**

# Verb-Form statt Adjektive

gestresst ->

z.B: "sein Herz drückt gegen die Brust"

erfolgreich ->

z.B: "der Terminkalender füllt sich von alleine mit hochqualifizierten Kundengesprächen"

glücklich ->

z.B: "er kann nicht anders als aus dem Bett zu springen und sofort in den Tag zu starten"

kühl ->

z.B: "es fröstelt mich"

müde ->

z.B: "einzig ein paar Zahnstocher könnten das Zufallen seiner Augen verhindern"

**Dritter Tipp: Erinnern Sie sich noch? Es geht um den Kunden. Der steht im Mittelpunkt**

# Du/Sie-Form: Was ist wirklich der Nutzen?

“Unser leistungsstarke Anhängerkrane kann bis zu 5 Tonnen Gewicht heben” ->

“Mit dem leistungsstarken Anhängerkrane **können Sie** Baustellen leichter und schneller fertigstellen”

“Wir sind darauf spezialisiert die Besten Kaufangebote für unsere Kunden zu finden” ->

“Erhalte **für Deine Wohnung / Haus** in 2-4 Monaten den regionalen Bestpreis”

“Durch unsere erstklassige Verkaufsabteilung können wir Autos innerhalb von 24 Stunden liefern” ->

“**Sie können** Ihr neues Auto morgen fahren”

# Es dreht sich um die Kunden und ihre Bedürfnisse



Wenn es überhaupt ein Geheimnis des Erfolges gibt, so besteht es in der Fähigkeit, sich auf den Standpunkt des anderen zu stellen und die Dinge ebenso von seiner Warte aus zu betrachten wie von unserer.

– Henry Ford –

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

**support@swissmademarketing.com**