



Hallo **Name des Bewerbers**,

mein Name ist XY und gehöre zum Expertenteam der Business Consulting Schmiede.

Ich begrüße Sie

Sie haben sich bei uns beworben zum kostenlosen Telefon Strategie Coaching und, deswegen telefonieren wir miteinander und führen jetzt das Beratungsgespräch.

Ich erkläre Ihnen jetzt wie die nächsten Schritte sind. Ist das ok für Sie?

Bewerber Antwortet....JA

Alles klar, Sie haben sich ja das Video von Marko zum Thema Dein eigenes Klienten Akquirierungssystem angeschaut und sich anschließend auf einen der limitierten Plätze des Telefon Strategie Coachings beworben.

Herr Maier damit ich Ihnen jetzt direkt helfen kann ist es sehr wichtig für mich zu erfahren wie ihre aktuelle Kunden Akquise abläuft, deswegen stelle ich Ihnen jetzt ein paar Fragen um zu schauen wie wir ihnen helfen können mit einem bewährten und einfachen Akquirierungssystem mehr Klienten zu gewinnen. Ist das okay für Sie?

Bewerber Antwortet....JA

Klasse, dann fang ich auch gleich mal mit der ersten Frage an

1. Woher bekommen sie derzeit ihre Kunden und wie akquirieren sie diese
2. Wie viel Zeit Geld investieren Sie aktuell für die Neukunden Akquise
3. Sind Sie perfekt in Ihrem Markt positioniert
4. Haben Sie schon versucht online Klienten zu gewinnen
5. Was wäre wenn Sie ein System hätten welches für Sie die Neukunden Akquise übernimmt
6. Welche konkreten Wünsche haben Sie derzeit? (mehr Geld, Traumhaus usw.)

Herr Maier anhand Ihrer Antworten kann ich genau erkennen...welche Probleme sie haben. Ihre Probleme...sind.....(DIE ANTWORTEN DIE ER GEGEBEN HAT)

Herr Maier eine letzte Frage, bevor wir mit dem Strategie Coaching starten: haben Sie aktuell einen bewährten Plan oder eine Strategie die wirklich funktioniert um diese Probleme zu lösen?

Bewerber Antwortet....NEIN

Ok Herr Maier....dann starten wir jetzt mit dem bewährten Strategie Coaching und ich verspreche Ihnen sie werden begeistert sein...denn das was Sie in den nächsten Minuten hören, wird ihnen garantiert mehr Klienten generieren und das verspreche ich Ihnen Herr Maier...vorausgesetzt sie wenden es so an wie ich es Ihnen jetzt erkläre.

Herr Maier, idealerweise sitzen sie gerade am Computer oder Laptop und machen sich sofort Notizen mit einem Textprogramm um diese exklusive Strategie die ich ihnen jetzt enthülle umsetzen können.

Bei Ja....weiter im Text

Bei Nein: ok Herr Maier dann würde ich vorschlagen sie machen sich Notizen auf einem Zettel.



Herr Maier ist Ihnen eigentlich bewusst...das online Marketing keine Modeerscheinung oder ein Trend ist...sondern schon längst Realität? Die letzten Jahre haben doch bewiesen das große Versandhändler wie z.B. Quelle den Anschluss verpasst haben und heute nicht mehr existieren, weil sie ihre Kunden nicht online generierten sondern weiterhin auf veraltete Marketing Methoden gesetzt haben welche ihnen schlussendlich das Genick gebrochen haben.

Herr Maier das Ihnen nicht das gleiche Schicksal widerfährt werde ich ihnen jetzt unser bewährtes Klienten Akquirierungssystem Schritt für Schritt erklären.

Im ersten Schritt benötigen Sie genaue Kenntnisse über Ihren Traumkunden...das nennen wir in der Business und Consulting Schmiede auch die K.A.S Analyse...mit der Sie genau wissen wo bei Ihrem Traumkunden der Schuh drückt und wo er sich online aufhält, weil dann können sie ihn direkt ansprechen, damit sie sein Problem lösen und ihn somit als Klienten gewinnen.

Wenn Sie dann die K.A.S Analyse durchgeführt haben und wissen wo der Schuh drückt und ihr Traumkunde sich aufhält...schicken sie ihn auf eine Landeseite also eine spezielle Webseite auf der sie die Probleme ihrer Traumkunden lösen.....anhand von Videos oder ähnlichen.

Im dritten Schritt bieten Sie ihm ein kostenloses Telefoncoaching an, aber zu diesem Coaching muss der User sich bewerben. Nach der erfolgreichen Bewerbung, geben sie ihm per Telefon Tipps, helfen den User und bieten ihre Dienstleistung an.

Im vierten Schritt liefern sie ihre Leistung entweder on – oder offline aus. Das ganze könnte dann z.B. so laufen das Sie ihren neuen Kunden per Skype oder Zoom 1 zu 1 coachen oder sie bieten ein Gruppencoaching an.

Haben Sie dieses System soweit verstanden?

Bewerber Antwortet....JA

Ok super, was wäre wenn Sie so ein System hätten welches für Sie automatisiert Interessenten generiert die sie nur noch anrufen müssten und zu 95% wissen das aus diesen Interessent ein neuer Kunde wird?

Glauben Sie das sie so ein System alleine mit den jetzigen Infos aufbauen könnten?

Bewerber Antwortet....NEIN

Was wäre wenn Sie einen persönlichen Coach hätten der sie an die Hand nimmt und Sie Schritt für Schritt dabei unterstützt ihr eigenes Klienten Akquisesystem aufzubauen welches dann für sie täglich automatisiert neue Klienten generiert? Wenn Sie jeden Schritt und jeden Klick per Elearning Plattform gezeigt bekommen würden? Was wäre wenn Sie so lange vom einem Coach dabei unterstützt werden bis Ihr eigenes System den ersten neuen Kunden für sie generiert und das vollautomatisch?

Bewerber Antwortet....DAS WÄRE GENIAL

Wären Sie bereit Zeit und Geld zu investieren und bereit mit einem persönlichen Coach an ihrer Seite so ein Akquisesystem aufzubauen? Und das mit einem System welches in der Praxis garantiert funktioniert?

Bewerber Antwortet....JA

Super das sie bereit dazu sind, dann haben sie ihre Entscheidung bereits getroffen. Ist das richtig?

Bewerber Antwortet....JA



Herr Maier, wir in der Business & Consulting Schmiede bieten genauso ein Coaching Programm an, allerdings muss ich ihnen sagen das wir nicht jeden in dieses Programm aufnehmen können.

Die Gründe dafür sind ganz einfach:

- Wir wollen nur mit Menschen zusammen arbeiten die bereit sind tatsächlich umzusetzen
- Menschen die bereit sind über 3 Monate mit einem persönlichen Coach eng zusammenarbeiten
- Menschen die garantiert mehr Umsatz machen wollen

Was würden Sie denn sagen: erfüllen sie diese 3 Voraussetzungen?

Bewerber Antwortet....JA

Was denken Sie..... wie motiviert sind Sie, um jetzt direkt zu starten?

SEHR MOTIVIERT

Stellen Sie sich vor, sie würden einen exklusiven Platz in unserem K.A.S Coaching Programm bekommen und alles läuft ideal. Wie sieht dann Ihr Leben in 6-12 Monaten aus?

Wie würden sich Ihre Umsätze entwickeln?

Wo leben Sie dann?

Welches Auto fahren Sie dann?

Welches Einkommen haben Sie dann?

Wohin reisen sie?

(ANTWORTEN AUFSCHREIBEN)

Ok super ich merke das Sie in unser Coaching passen würden und es ist jetzt so dass unser nächstes und letztes K.A.S Coaching Programm welches 3 Monate geht, startet am (DATUM) und wir haben bereits 19 von 20 Plätzen wie ich gerade sehe vergeben. Ich möchte auch betonen, dass es uns nicht so wichtig ist, ob Sie absoluter Anfänger oder Profi im Online Marketing sind, uns ist nur sehr wichtig, dass diejenigen die wir aufnehmen, den absoluten Willen haben das Ganze auch wirklich umzusetzen. Es wird sich mehr als lohnen und wir unterstützen Sie zu 100% dabei.

Daher noch eine letzte Frage: Warum sollten wir genau sie aufnehmen?

ANTWORT – BEWERBER ---- WEIL....

Also von meiner Seite aus habe ich alle wichtigen Dinge gefragt, ich finde deine Motivation echt super, wie sieht´s von Deiner Seite aus?

Super, bist du gerade am Rechner?

ANTWORT – BEWERBER – JA

WENN NEIN – ER SOLL SICH EINEN RECHNER BESORGEN WEIL SONST GEHT ES NICHT! KEINE AUSREDE – DANN KANN ER NICHT DABEI SEIN –

Dann schicke ich dir jetzt Deinen persönlichen Link für den Zugang zum K.A.S. Coaching Programm an deine Email Adresse YXZ , damit wir gemeinsam den Bestellprozess durchführen können. Wichtig ist das Coaching Programm jetzt zu buchen, da wie schon gesagt nur noch 1 Platz verfügbar ist. Ich reserviere jetzt für sie den Platz für die nächsten 30 Minuten.



Das K.A.S. Coaching Programm kostet 4997 EUR zzgl. MwSt einmalig oder in Raten.....ich sende ihnen jetzt einen Link um die Buchung ausführen zu können....ist das ok für sie?

AM TELEFON BLEIBEN – USER DURCH BEWERBUNGSPROZESS LEITEN

Wenn ihm das Coaching zu teuer ist....(EINWANDBEHANDLUNG)

Nachteile verdeutlichen wenn er NICHT kauft!!!

- 1. Alles bleibt beim Alten**
- 2. ihn fragen wie er vorhat es selber zu machen**
- 3. Kostet ihn sehr viel Zeit alleine (Monate, Jahre oder schafft es niemals)**
- 4. Kostet sehr viel Geld die er verpulvert in Werbung und Software, weil er Fehler macht**
- 5. Hat niemanden den er Fragen kann der ihn unterstützt und optimiert**
- 6. Weiß nicht ob er auf den richtigen Weg ist, weil er es noch nie geschafft hat**
- 7. Hat keine Struktur und ist sich nicht klar was zu tun ist**