

Das 0€ Mini-Workbook:

*So ziehst du deine idealen
Traumkunden an – ohne
aufdringliches Marketing!*



Ein Mini-Workbook, das dir
hilft dein Angebot klar und
anziehend zu kommunizieren.

Von Yvonne Baer

Warum dein Marketing bisher nicht funktioniert!

Du brennst für dein Angebot, doch deine Wunschkunden nehmen es nicht wahr? Vielleicht fragst du dich, wie du dein Business sichtbar machst, ohne dich in verwirrenden Marketingstrategien zu verlieren.

Du hast schon vieles ausprobiert – Social Media, Newsletter, Anzeigen – nur echte Ergebnisse bleiben aus. Und noch frustrierender: Du willst auf keinen Fall aufdringlich sein oder dich verstellen müssen, um Kunden zu gewinnen.



Die Lösung ist einfacher, als du denkst!

Was wäre, wenn es einen anderen Weg gibt?

Einen Weg, der deine Wunschkunden auf natürliche Weise anzieht – ohne Druck, ohne ständiges Verkaufen, ohne Marktschreierei?

Genau das macht: **Eine kraftvolle Geschichte!**

In diesem Freebie lernst du:

✓ Warum deine bisherigen Marketingversuche nicht die richtigen Kunden angezogen haben.

✓ Wie du dich als vertrauenswürdiger Guide positionierst, der deine Wunschkunden magnetisch anzieht.

✓ Die 3 Schlüsselemente von Storytelling, die dein Marketing sofort anziehender machen.

💡 **Und das Beste?** Du wirst keine komplizierten Verkaufstaktiken oder aggressive Werbestrategien brauchen. Stattdessen nutzt du die natürliche Kraft von Geschichten, um genau die Menschen anzuziehen, die perfekt zu dir passen.



1. Problem: Du positionierst dich als Held – statt als Guide

Viele UnternehmerInnen erzählen ihre eigene Geschichte und stellen sich als den Held dar. Doch Kunden suchen nicht nach einem weiteren Helden – sie suchen nach einem Guide, der ihnen hilft, selbst erfolgreich und ein Held zu sein.

✓ *Besserer Ansatz:*

- Dein Kunde ist der Held seiner eigenen Reise.
- Du bist der Guide, der mit Einfühlungsvermögen und Expertise Klarheit schafft, Orientierung gibt und die richtigen Lösungen bietet.
- Deine Kommunikation sollte zeigen, dass du verstehst, wo dein Kunde steht – und wie du ihn zum Ziel führst.

💡 *Beispiel:*

Statt „Ich habe 10 Jahre Erfahrung als Ernährungsexperte.“

➡ „Viele Menschen fühlen sich ständig müde und energielos. Ich zeige dir, wie du mit der richtigen Ernährung deine Vitalität zurückgewinnst und dich jeden Tag voller Energie fühlst!“



2. Problem:

*Du erklärst, was du machst –
statt den Mehrwert aufzuzeigen!*

Kunden wollen keine langen Erklärungen – sie wollen wissen, wie du ihr Problem löst und welches Ergebnis sie erwartet. Dein Kommunikation sollte die Veränderung und den Nutzen in den Mittelpunkt stellen.

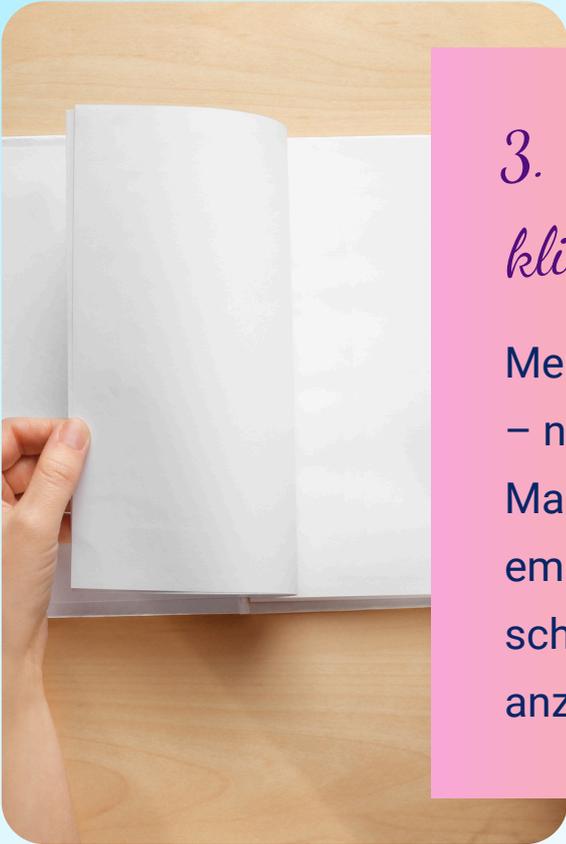
✓ *Besserer Ansatz:*

- Kommuniziere den Nutzen und die Transformation klar – je verständlicher dein Kunde den Wert deines Angebots erkennt, **desto mehr ist er bereit zu investieren.**
- Zeige mit “Von ➡ Zu”-Formulierungen, welche Veränderung du bewirkst.
- Dein Angebot sollte sich an den Bedürfnissen und Wünschen deiner Kunden orientieren – nicht an deinen Prozessen oder Methoden.

💡 *Beispiel:*

Statt „Ich optimiere Finanzpläne.“

➡ „Ich helfe dir, dein Einkommen so zu strukturieren, dass du finanziell abgesichert bist und entspannt in die Zukunft blicken kannst.“



3. Problem: Dein Marketing klingt zu sachlich & unpersönlich.

Menschen entscheiden mit dem Herzen – nicht mit dem Kopf. Wenn dein Marketing nur Fakten liefert, fehlt die emotionale Verbindung, die Vertrauen schafft und deine Wunschkunden anzieht.

Besserer Ansatz:

- Schreibe so, als würdest du mit einem guten Freund sprechen.
- Nutze Storytelling, um Inhalte lebendig zu machen.
- Zeige echte Erfahrungen und Transformationen.

Beispiel:

Statt „Mein Mentoring umfasst 12 Module und 6 Calls.“

➡ „Stell dir vor, du kannst endlich tief und erholsam schlafen – ohne stundenlang wachzuliegen und nach Lösungen zu suchen. Ich helfe dir, deine Schlafqualität nachhaltig zu verbessern!“

Die 3 wichtigsten Elemente eines anziehenden Storytellings

- 1. Der Held (dein Kunde)**
Dein Kunde ist die Hauptfigur seiner eigenen Geschichte. Er steht an einem Punkt, an dem er eine Herausforderung hat – eine, die ihn entweder frustriert oder ihm den Weg zu seinem Ziel versperrt.
- 2. Die Reise (die Transformation)**
Jeder Held geht auf eine Reise. Er beginnt an Punkt A (Problembewusstsein) und will zu Punkt B (Lösung & Erfolg). Doch allein ist dieser Weg schwer (Herausforderung).
- 3. Der wegweisende Guide (du!)**
Jeder Held braucht einen Mentor – und das bist du! Dein Kunde steht an einem Wendepunkt, voller Fragen und Unsicherheiten. Ohne eine klare Richtung könnte er sich verirren oder aufgeben. Du bist derjenige, der ihm Klarheit schenkt, ihn unterstützt und ihm hilft, seine Herausforderungen zu meistern. Mit deinem Wissen und deiner Erfahrung führst du ihn sicher ans Ziel – und machst seine Erfolgsgeschichte möglich! ❤️



Ein Beispiel nach den 3 wichtigsten Elementen eines anziehenden Storytellings

1.

Ein Büroangestellter (der Held) fühlt sich durch seinen sitzenden Alltag ständig müde und unfit. Er weiß, dass er mehr Bewegung braucht, aber ihm fehlt die Motivation und ein klarer Plan.

2.

- Problem: Der Büroangestellte ist oft müde und hat keine Energie.
- Erfolg: Er fühlt sich fit und integriert regelmäßig Bewegung in seinen Alltag.
- Hindernisse: Er weiß nicht, welche Übungen sinnvoll sind und hat wenig Zeit.

3.

Als Personal Trainer (Guide) hilfst du ihm mit einfachen, machbaren Workouts, die er in seinen Alltag integrieren kann. Du zeigst ihm, wie er mit minimalem Aufwand maximale Ergebnisse erzielt. ❤️



Mini-Übung:

Deine Storytelling-Formel für magnetisches Marketing

Nutze die Heldenreise, um deinen Traumkunden besser zu verstehen und deine Rolle als begleitender Guide zu schärfen.

Beantworte folgende Fragen schriftlich:

1

Wer ist dein idealer Kunde: Beschreibe ihn detailliert: Alter, Beruf, Werte, Wünsche. Was sind seine größten Herausforderungen und Ängste? Welche Träume und Ziele verfolgt er?

2

Wo steht er aktuell und wohin möchte er: Was ist der Ausgangspunkt seiner Reise (seine aktuelle Situation)? Welche Hindernisse halten ihn auf? Welches Ziel strebt er an und warum ist es ihm wichtig?

3

Warum bist du der ideale Begleiter (Guide) für deinen Traumkunden: Wie helfen dir deine Erfahrungen, seine Herausforderungen zu verstehen und ihn empathisch zu begleiten? Was macht dein Angebot einzigartig und wertvoll für ihn? Welche konkreten Ergebnisse kann dein Kunde erwarten?

*Jetzt ist der perfekte Zeitpunkt,
dein Marketing zu transformieren! 🍷❤️*

Stell dir vor, du ziehst mühelos genau die Kunden an, die perfekt zu dir passen – ohne Druck, ohne ständiges „Verkaufen“.

- 🌟 Deine Traumkunden erkennen dich sofort als die ideale Lösung.
- 🌟 Dein Angebot wird unwiderstehlich – ohne aufdringliche Werbestrategien.
- 🌟 Dein Business wächst mit Leichtigkeit und Freude.

Ich unterstütze dich dabei, deine Story so zu erzählen, dass sie genau die richtigen Menschen erreicht. Lass uns gemeinsam herausfinden, wie du dein Business magnetisch machst:

✉️ **Schreib mir jetzt eine Nachricht an support@YvonneBaer.com**



Viel Erfolg!

*🌸 Aloha, ich bin Yvonne Baer
und ich unterstütze dich dabei
deine Traumkunden und
den gewünschten Erfolg anzuziehen.*



Support@YvonneBaer.com
www.YvonneBaer.eu