

Gehe mit deinem Wissen auf Safari: Die wahren Bedürfnisse erkennen

Motivation: Was motiviert deine potenziellen Interessenten und Kunden auf der emotionalen und mentalen Ebene?

<p>Drei Bewusstseinsstufen</p>	<p>Schmerzen & Bedürfnisse: Welche Probleme deiner Zielgruppe kannst du wie lösen? Für welche Themen und Lösungen existiert der höchste Bedarf?</p>		
<p>1: Hohes Problembewusstsein</p>	<p>Wertversprechen</p>	<p>Hindernisse & Einwände: Was hindert deine Interessenten daran, sich die Zeit für deine Beiträge zu nehmen? Welche Einwände gibt es für den Kauf deiner Produkte? Für die Beanspruchung deiner Dienstleistungen?</p>	
<p>2: Mittelmäßig ausgeprägtes Problembewusstsein</p>	<p>Vorteile deiner Lösung</p>	<p>Einwände & Ängste überzeugend behandeln</p>	<p>Anreize schaffen</p>
<p>3: Niedriges Problembewusstsein</p>			