

Arbeitsplatt - Video 3

Marktforschungs-Profitaktiken Teil 1

Zielgruppen-Anschreiben

Anschreiben Marktforschung – Zielgruppe generieren:

Betreff: Hilfst du mir kurz? WUNSCH-Situation/NUTZEN

Liebe/r NAME,

Viele [MENSCHEN DER ZIELGRUPPE] kennen das Problem/den Engpass: [PROMINENTEN ENGPASS NENNEN].

Als Expertin/Experte zum Thema [THEMA/KOMPETENZ NENNEN] beschäftige ich mich aktuell genau damit, wie [MENSCHEN AUS ZIELGRUPPE] es schaffen können [PROBLEM ZU LÖSEN] und [ZIEL/WUNSCH-SITUATION ZU ERREICHEN]. Und: Hier möchte ich gerne besser werden und meine Zielgruppe besser verstehen.

Liebe/r NAME, ich glaube, du gehörst zu meiner Zielgruppe und könntest mir vielleicht kurz helfen, wenn du magst.

Diesen Satz hier nur nutzen/einbauen, wenn du schon eine Struktur deines Dialog-Produktes hast bzw. du hier schon etwas zu sagen kannst:

Das hier ist vielleicht spannend für dich: Denn aus meinen bisherigen Forschungen in der Zielgruppe habe ich folgende Themen analysiert, die bei der Erreichung von [ZIEL/WUNSCH-SITUATION] prominent und wichtig sind: [DIDAKTISCHE STRUKTUR DIALOG-PRODUKT NENNEN/ODER BISHERIGE ERKENNTNISSE NENNEN]

(dazu später mehr im Modul Dialog-Produkt Profitaktiken)

Konkret würde ich dir gerne eine Handvoll kurzer Fragen stellen und dazu kurz mit dir sprechen (Telefon, Zoom etc.).

Was ist dein Vorteil hiervon: Gerne gebe ich dir meine bisherigen Erkenntnisse weiter. Das kann dir helfen, [PROBLEM ZU LÖSEN] und [ZIEL/WUNSCH-SITUATION ZU ERREICHEN]. Und mein Vorteil ist eben, dass ich meine Zielgruppe besser kennenlerne und mich und meine Angebote verbessern kann.

Du siehst: Es ist also eine Win-Win-Situation.

Und keine Sorge: Unser Gespräch wird nicht lange dauern – ich richte mich gerne komplett nach dir. Daher noch einmal meine Frage: Magst du mir helfen und einmal kurz mit mir sprechen?

Als Beispiel kann das in der Praxis wie folgt aussehen:

Betreff: Hilfst du mir kurz? Es geht um „Die Automatisierung der Kundengewinnung“

Lieber Thomas,
Viele Unternehmer und Selbstständige kennen das Problem:

A) Sie tauschen Zeit-gegen-Geld und B) Es ist immer ein Hoffen & Bangen, ob diesen Monat auch genug Kunden gewonnen werden, die Umsatz bringen. Das Ergebnis: Unsicherheit und keine Entspannung.

Als Experte zum Thema Business-Automatisierung und Online-Marketing beschäftige ich mich aktuell genau damit, wie Unternehmer & Selbstständige es schaffen können die Kundengewinnung nicht mehr dem Zufall zu überlassen und stattdessen über das Internet erfolgreich und maximal zu automatisieren.

Und: Hier möchte ich gerne besser werden und meine Zielgruppe besser verstehen.

Lieber Thomas, ich glaube, du gehörst zu meiner Zielgruppe und könntest mir vielleicht kurz helfen, wenn du magst.

Diesen Satz hier nur nutzen/einbauen, wenn du schon eine Struktur deines Dialog-Produktes hast bzw. du hier schon etwas zu sagen kannst:

Das hier ist vielleicht spannend für dich:

Denn aus meinen bisherigen Forschungen in der Zielgruppe habe ich folgende Themen analysiert, die zur Erreichung der maximal automatisierten Kundengewinnung prominent und wichtig sind:

1) Automatisiert Zielgruppen-Besitz aufbauen, 2) Content-Kompetenz, 3) Email-Automatisierung, 4) Hochqualifizierte Kundenanfragen auf den 11-Meter-Punkt legen.

Konkret würde ich dir gerne eine Handvoll kurzer Fragen stellen und dazu kurz mit dir sprechen (Telefon, Zoom etc.).

Was ist dein Vorteil hiervon: Gerne gebe ich dir meine bisherigen Erkenntnisse weiter. Das kann dir helfen, Kunden- & Umsatzflauten zu lösen und deine Kundengewinnung über das Internet erfolgreich aufzubauen. Und mein Vorteil ist eben, dass ich meine Zielgruppe besser kennenlernen und mich und meine Angebote verbessern kann.

Du siehst: Es ist also eine Win-Win-Situation.

Und keine Sorge: Unser Gespräch wird nicht lange dauern – ich richte mich gerne komplett nach dir. Daher noch einmal meine Frage: Magst du mir helfen und einmal kurz mit mir sprechen?

Liebe Grüße, dein Pascal