

Abschluss der Challenge

Dein Angebot aus Kundensicht

Jetzt kommt alles zusammen.

In den letzten Tagen hast Du Klarheit gewonnen:

- über die Herausforderungen Deiner Kunden
- über die Ergebnisse, die sie durch die Zusammenarbeit mit Dir erreichen

Heute geht es darum, das auszusprechen.

Nicht perfekt. Sondern klar. Aus Kundensicht.

Deine Aufgabe: Dein Angebot aus Kundensicht präsentieren

Stell Dir vor, ich bin Dein Kunde.

👉 Wie erklärst Du Dein Produkt so, dass klar wird, wie sehr es hilft und warum die Zusammenarbeit mit Dir einen Unterschied macht?

Dafür erstellst Du ein kurzes Video. Es geht nicht um Perfektion.

Sondern darum, dass Du Dich übst, aus Kundensicht zu sprechen.

Nutze Deine Notizen

Halte Dir Deine Ergebnisse bereit:

Tag 2: Die Herausforderungen Deines Kunden

Tag 3: Die konkreten Ergebnisse durch die Zusammenarbeit mit Dir

Sie geben Dir Struktur und Sicherheit.

Drehplan für Dein Video

Sprich frei und in Deinen Worten über diese drei Punkte:

1. Was ist Dein Produkt?

Was bietest Du konkret an?

 Notizen:

2. Wie profitiert Dein Kunde davon?

Wobei unterstützt Du ihn wirklich?

 Notizen:

3. Was ist das konkrete Ergebnis für Deinen Kunden?

Was ist nach der Zusammenarbeit leichter, klarer oder besser?

 Notizen:

Falls Du noch zögerst

Ein Video ist die beste Grundlage für ehrliches, wertschätzendes Feedback.

Ich kann Dich so ganz wahrnehmen – mit Deinen Worten, Deiner Wirkung und Deiner Präsenz und Dir gezielt Rückmeldung geben, die Dich stärkt.

Dein Abschluss & Einladung

 Erstelle Dein Video noch heute und sende es mir zu.

Du bekommst von mir ein klares, wertschätzendes Feedback, das Dir Sicherheit für Deine zukünftigen Verkaufsgespräche gibt.

Dieses Video ist nicht für mich – es ist für Dich.

Damit Du spürst, wie klar Dein Angebot schon ist.

Sende es mir einfach an: kundenwachstum@christinabodendieck.de

Ich freue mich auf dich.