

Vorm Closing Call:

Reminder Call

Mindestens 1 Tag und /oder 5-6 Std vor dem Termin

Dein Mindset

Komme in einen guten State, damit du mit guter Laune in das Gespräch gehst.
Führe deine Ziele noch einmal vor Augen. Wo willst du in 1 Jahr, in 3 Jahren und in 5 Jahren stehen...

Das motiviert dich in einem guten State in den Call zu gehen. Dein Interessent will bei dir investieren sonst würde er sich nicht die Zeit mit dir nehmen.

Deine Kunde ist immer der eigentliche Gewinner, denn er macht deutlich mehr Gewinn mit deiner Dienstleistung als er dir bezahlt und er hat deutlich über 12 Monate etwas von deiner Dienstleistung obwohl er dir nur 12 Monate bezahlt.

Phase 1: Einstieg in die Strategieberatung

Begrüßung

Hallo Herr, schön, dass wir heute sprechen können. Wie geht es Ihnen? Sind Sie gut in den Tag gestartet?

Beziehungsphase

Beendet der Kunde

Ort

Ich hab gesehen Sie kommen aus _____, da gibt's doch die Kirche XYZ _____ wie ist die eigentlich? Ist die sehenswert? Können Sie das empfehlen da auch mal mit der Familie hinzufahren? Wie ist das da so von der Umgebung her, gibt's da auch gute Lokale? Wo kann man was essen? Wo würden Sie das empfehlen mal hinzugehen? (Kommentiere Mega Mega Mega)

Notiz:

Unternehmen

- ☐ was hat Sie damals dazu bewegt, das Ganze auch zu machen, zu gründen?
Wie kam es dazu?
- ☐ Wie haben Sie es eigentlich geschafft, _____ Jahre am Markt zu sein? Viele haben ja auch ihre Gewerbe abgemeldet ne, also gerade die ersten drei Jahre oder auch durch die Wirtschaftskrisen, die es gab in den letzten Jahren. Wie haben Sie das da immer geschafft, da durchzustehen?

Notiz:

(Der Kunde beendet die Beziehungsphase immer. So lange bis er dir Signale gibt zu starten)

Phase 2: Strategische Analysephase

Überleitung zur Strategie

Herr Müller, wir hatten ja darüber gesprochen dass Sie gerne, _____ (Ziel) erreichen möchten, das war Ihnen ja wichtig. Gibt's denn Wünsche, die seit unserem letzten Gespräch jetzt noch dazu gekommen sind, was Ihnen wichtig ist, was Sie vergessen haben, was Sie unbedingt noch hinzufügen möchten?

Notiz:

Und bevor ich jetzt aber im Detail zeige, wie unsere Zusammenarbeit aussieht, ist mir erstmal noch mal wichtig, ...

Welche Erwartungen haben Sie denn an eine Agentur, die für Sie das Marketing betreibt? Was ist Ihnen da wichtig? **Jetzt google Docs/Word Datei und Wünsche mitschreiben so das der Kunde es selbst sieht*

Template:

<https://docs.google.com/document/d/1qEpreSImUH61Y9sLPisXBfma73hi-Wfoi8d11ENcmxk/edit?tab=t.0>

(Support, Ergebnisse)

Gibt es sonst noch etwas, was Ihnen wichtig ist?

(Kunde nennt weitere Punkte)

Gibt es sonst noch etwas, was ihnen wichtig ist?

So lange fragen, bis er sagt, nein

Priorisierung:

Von allen genannten Punkten, wenn Sie jetzt priorisieren müssten, was wäre Ihnen denn am wichtigsten?

Warum ist genau das am wichtigsten?

Was genau verstehst du unter _____ (Erwartung 1,2,3...)

Negative Konsequenzen herausarbeiten:

Gibt es irgendeine Situation schon mal, wo diese Herausforderung sich bei Ihnen bemerkbar gemacht hat in Ihrem Business? Ja, zum Beispiel Sie habe mal versucht selbst Ihre Website zu optimieren Website zu erstellen, und Sie haben gemerkt, es ist kompliziert. Oder zum Beispiel Sie wissen, da geht mehr, aber irgendwie... Sie wollten das auch immer mal antreten, aber irgendwie klappte das nicht. Gibt es da schon so eine Situation, die Ihnen mal aufgefallen ist in Ihrem beruflichen Alltag? Gabs da schon mal was bisher in die Richtung?

Gab es mal die Situation, wo Sie vor der Webseite waren, und wussten nicht, wie was eingerichtet wird und so weiter. Gibt es da irgendwas?

Positive Konsequenzen betonen:

Eine Frage. Was würde es denn für Sie bedeuten, wenn Sie das Problem nicht mehr hätten? Wenn Sie das gelöst bekommen, was Sie mir genannt hätten, wenn Sie dadurch sichtbarer werden und dadurch von Ihrer Zielgruppe in Ihrer Region qualifizierte Anfragen über Ihre Website generieren über Ihre Webseite, was würde es für Sie bedeuten in 1, 2 oder 5 Jahren? Selbst wenn wir da reden, reden, reden, reden. Wo sind Sie dann in 1, 3 oder 5 Jahren?


Zusammenfassung

Super, Fassen wir nochmal zusammen. Ihnen war ja wichtig. A, B, C, D, E. Ist das richtig? Habe ich noch was vergessen?

(Nee)

**Google Docs/Word Datei und Wünsche bleibt immer noch offen die ganze Zeit über*

Testabschluss:

Alles klar, Nur mal angenommen, die Strategie, die ich Ihnen jetzt zeige, erfüllt alle Punkte. Und aus meiner Sicht kann ich Ihnen jetzt schon sagen, dass sie das Potenzial wirklich hat, alles zu erfüllen. Sonst würde ich mich jetzt auch von Ihnen verabschieden. Aber würden wir dann heute zusammenkommen? 

Kunde:

(ja, wenn _____ (der Preis / Startpunkt / Support / Gesamtangebot / ect) passt)

Du:

Okay, Gesetz dem Fall _____ (Preis / Startpunkt / Support / Gesamtangebot / ect) passt, kommen wir dann zusammen?

(Ja)

Wenn Kunde nein sagt:

In dem Fall gibt's Dinge, die wir noch nicht besprochen haben. Welche sind das denn?

(Kunde nennt seine Punkte: zb Support /Startzeitpunkt)

Okay, Gesetz dem Fall wir haben _____ (einen guten Preis / Startpunkt / Support / Gesamtangebot / ect) kommen wir dann ins Geschäft?

Verpflichtung zum Handeln:

okay, Herr, perfekt, bevor wir starten, ist mir eins vorab wichtig. Egal, ob wir heute zusammenkommen oder nicht, wenn ich in 3 Monaten nochmal über Ihre Webseite-Statistiken schaue, dass sich auf jeden Fall etwas geändert hat. Weil sonst wäre es ja heute umsonst. Verstehen Sie? Sonst wäre ja das Gespräch heute umsonst. Haben wir da einen Deal.

Phase 3: Angebot & Abschluss

Ich werde Ihnen heute im Detail zeigen wie Sie mit Ihrer Webseite ohne teure Werbeanzeigen noch mehr Neukunden Anfragen herausholen.

PP starten

Jetzt steigen wir mal hier in die Folien ein...

STRATEGIEBERATUNG

IN DIESER INDIVIDUELL AUF SIE **ZUGESCHNITTENEN** STRATEGIE
ERFAHREN SIE, WIE WIR IHNEN HELFEN WERDEN

LOS GEHTS →



Okay, wir steigen jetzt mal in die Folien ein.

UNSER FAHRPLAN FÜR DAS GESPRÄCH

- 01 Über uns
- 02 Unsere Dienstleistung
- 03 Ablauf der Zusammenarbeit
- 04 Strategien der Zusammenarbeit



Also, was besprechen wir heute, Herr. Und zwar geht's einmal kurz über uns. Ich wills gar nicht zu lange breittreten, einfach nur, dass Sie wissen, mit wem und mit welchem Team Sie dann zusammenarbeiten werden, wenn es zu einer Zusammenarbeit kommt. Ich zeige Ihnen die Dienstleistung, wie die im Detail abläuft. Ich zeige Ihnen auch, wie eine Zusammenarbeit mit uns dann aussieht. Und ich zeige Ihnen natürlich auch die Strategien dahinter. Und wir steigen gleich ein.

WIE FUNKTIONIERT EIN KLASSISCHER SALESFUNNEL?



Wie funktioniert denn klassischer Sales Funnel? Ich wills Ihnen nochmal erklären. Vielleicht kennen Sie das schon, aber ich möchte es Ihnen nochmal im Detail erklären und Sie da abholen, wie es aktuell sehr gut funktioniert.

In Phase 1, es gibt ja verschiedene Möglichkeiten, Traffic zu generieren über Ihre Webseite. Es gibt Facebook-Ads, es gibt Google-Ads, das machen Sie ja aktuell. Es gibt SEO, es gibt Kaltakquise, es gibt tausende Dinge. Sie können auch ein Auto nehmen, beschriften und in der Hoffnung mit einem QR-Code dass jemand auf Ihre Webseite kommt.

Also es gibt viele Dinge, die am Ende des Tages eins machen sollen, und zwar TAMTAM, damit man auf Ihre Webseite kommt, damit wir Traffic generieren.

Diese Webseitenbesucher entscheiden jetzt, wenn sie auf Ihrer Webseite sind, ob sie sich einen Termin buchen oder eben nicht, über einen sogenannten Call-to-Action-Button.

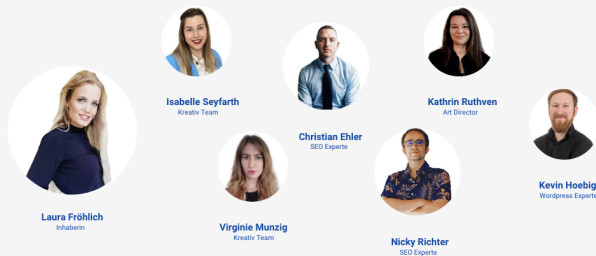
Jetzt buchen die sich einen Termin bei Ihnen.

Jetzt haben Sie ein Verkaufsgespräch mit denen oder ein Kennlerngespräch mit denen oder ein Vor-Ort-Gespräch und dann wird der Kunde im Bestfall zum Kunden.

Wir machen ALLES BIS zur Terminbuchung.

Danach sind Sie dran. Nur, dass Sie hier Bescheid wissen ja. Fragen hierzu. Ist das für Sie nachvollziehbar?

ÜBER UNS



01

2016 gestartet

Webdesign, Verkaufspsychologie, SEO

02

Mit 19 und 20 Jahren 5 Mitarbeiter

03

Jahrelange Erfahrung aus der Praxis

04

Unsere Mission ist es, dein Unternehmen auf das **nächste Level** zu bringen



Kurze Fakten über uns. 2016 gestartet, Punkt 2, hier Sie sehen hier ein paar Leute, mit denen wir zusammenarbeiten. Mit dem einen oder anderen werden Sie dann natürlich auch Kontakt haben. Nur das kurz zu uns.

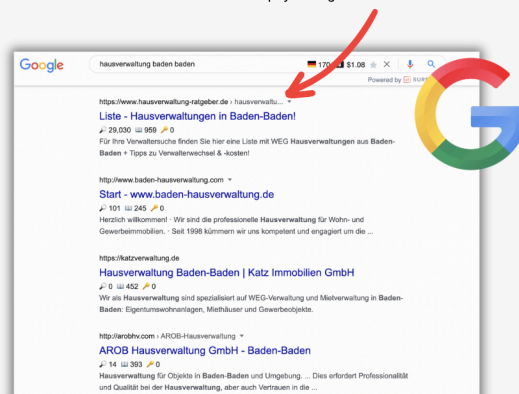
Zum Beispiel für die Webseite ist dann der Kevin bei uns im Team zuständig und so weiter...

1 ORGANISCHE **SICHTBARKEIT** ERHÖHEN DURCH SUCHMASCHINENOPTIMIERUNG

Ihre Vorteile

- Kunden werden **passiv** anfragen da **24h Sichtbarkeit** herrscht
- **Mehr Umsatz** durch **dauerhafte** Sichtbarkeit
- Werbeanzeigen können abgestellt werden
- Man ist in der Sprachsuche **auffindbar**
- **Bekanntheit erhöht** sich noch weiter
- **Weiterempfehlung** sehr hoch

psychologisch **fundierte** Überschrift



Was machen wir?

Am Ende des Tages bauen wir eine organische Sichtbarkeit für Sie auf. Was heißt das? Sie werden am Ende des Tages 24 Stunden sichtbar sein. Dadurch machen Sie natürlich mehr Umsatz. Das war Ihnen ja wichtig, haben Sie mir auch vorhin erzählt, und haben Sie mir auch schon mehrfach gesagt.

Sie können ab dem organischen Ergebnis dann auch die Werbung abschalten beziehungsweise sehr stark runterschalten oder ganz abschalten. Und dann immer punktuell zu Sonderaktionen hinzuschalten oder aufschalten.

Und wir sind auch in der Sprachsuche auffindbar. Und jetzt gibt es noch einen weiteren ganz ganz wichtigen Punkt: Viele Menschen nutzen mittlerweile KI für die Suche. Zum Beispiel, du gibst KI, ey, was ist das beste Restaurant? Ey, wer ist der beste Makler? Ey, wer ist dies und das?

Die KI zieht sich die Informationen woraus? Aus dem Internet, aus Google. Und wenn Sie jetzt natürlich hier mit guten Inhalten gefunden werden in Google, ist die KI-Ergebnisanzeige auf Ihrer Seite – und wird Sie als Dienstleister empfehlen. Und wenn jemand bei Ihnen Kunde wird, die Weiterempfehlungsquote ist natürlich auch sehr hoch. Die rechne ich gar nicht mit.

Jetzt wollen wir mal kurz gucken. *Google Live vor: Immobilienmakler + Ort

Ich geh jetzt hier mal in Google rein, und Ich gebe jetzt mal _____ (Immobilienmakler + Ort größeres Einzugsgebiet) ein und gucke jetzt mal. Ich scrolle jetzt mal so lang runter. Und Sie sagen mir Stopp, wenn Sie sich selbst sehen.

Notiz:

Ich geh jetzt mal ganz bewusst nicht auf Ihre Ortschaft. Warum? Weil es einfach kein großes Einzugsgebiet ist und dort einfach keine Konkurrenz ist und keine Leute die danach suchen.

Weil sind ist natürlich dort das Einzugsgebiet viel zu klein. Wenn wir jetzt zum Beispiel, Sie haben ja ein größeres Einzugsgebiet. Ja das ist ganz ganz wichtig...

* Google Maps aufmachen

wo ist denn hier Ihr Einzugsgebiet?

Notiz: Nebenorte / Dörfer / Gemeinden wo er nicht gefunden wird + Landkreis

okay, super. Wissen Sie, Sie sind ja in einem Ort, wo es wenig Suchvolumen gibt. Deswegen haben Sie ja auch ein größeres Einzugsgebiet. Und ich will jetzt gar nicht auf Ihren Ort gehen, sondern auch auf das Einzugsgebiet, auf Orte im Einzugsgebiet. Also alle umliegenden Ortschaften dass Sie da sichtbar sind, da summiert sich das Suchvolumen natürlich massiv und das macht ja kaum jemand noch nicht. Das heißt, wenn wir jetzt hier auf alle umliegenden Ortschaften optimieren und Sie da sichtbar machen, das macht Ihre Konkurrenz ja noch nicht, die schlafen ja alle. Dann sind Sie ja der Gewinner hier in den oberen Rängen. Dadurch bekommen Sie die ganzen Besucher auf Ihre Website, die buchen dann alle bei Ihnen einen Termin weil Sie eben sichtbar sind und Ihre Konkurrenz nicht. Da haben Sie einen ganz klaren Wettbewerbsvorteil...

Notiz:

2 ANALYSE: SUCHVOLUMEN PRO MONAT MONATLICHE SUCHANFRAGEN SOWIE AKTUELLE POSITIONIERUNG

Keywords nach Traffic : lotspeich-immobilien.de [Feedback geben](#)

Volumen SEO Difficulty Keyword-Filter

CSV-DATEI EXPORTIEREN AUF CLIPBOARD SPEICHERN SEO DIFFICULTY AKTUALISIEREN (0/10) ZUR LISTE HINZUFÜGEN 0 von 5 ausgewählt

STANDORTE DE / DE [I] MORE

<input type="checkbox"/>	KEYWORDS	VOLUMEN	POSITION	GESCHL. AUFRUFE	SEO DIFFICULTY
<input type="checkbox"/>	immobilien wolfrathausen lotspeich-immobilien.de/ Suchergebnisse	480	23	1	3 (Vor 6 Monaten)
<input type="checkbox"/>	lotspeich lotspeich-immobilien.de/uber-uns/ Suchergebnisse	140	16	1	26 (Testen)
<input type="checkbox"/>	immobilienmakler wolfrathausen lotspeich-immobilien.de/ Suchergebnisse	90	7	1	32 (Vor 2 Wochen)
<input type="checkbox"/>	marktwert ermitteln lotspeich-immobilien.de/leistungen/experten-wertermittlung/ Suchergebnisse	90	39	0	30 (Vor über 6 Monaten)
<input type="checkbox"/>	wolfrathausen immobilien kaufen lotspeich-immobilien.de/ Suchergebnisse	70	35	0	24 (Vor über 6 Monaten)
Gesamtes Suchvolumen		1000			

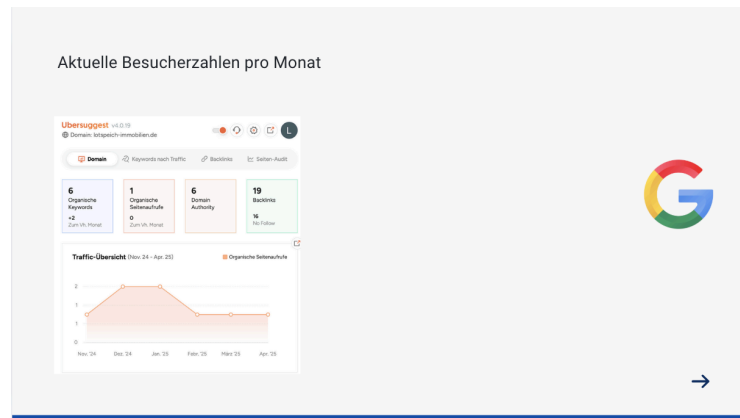


Jetzt zeige ich Ihnen mal eine Analyse vom Suchvolumen pro Monat. Hier sehen Sie mal wie viele Leute das im Monat suchen und wo Sie da aktuell gerankt sind, wie Sie hier gerade gelistet sind.

Hier sehen Sie auch: Gesamtes Suchvolumen aller Keywords ergibt _____ (1000)

*In Google Docs aufschreiben

OPTIONAL:



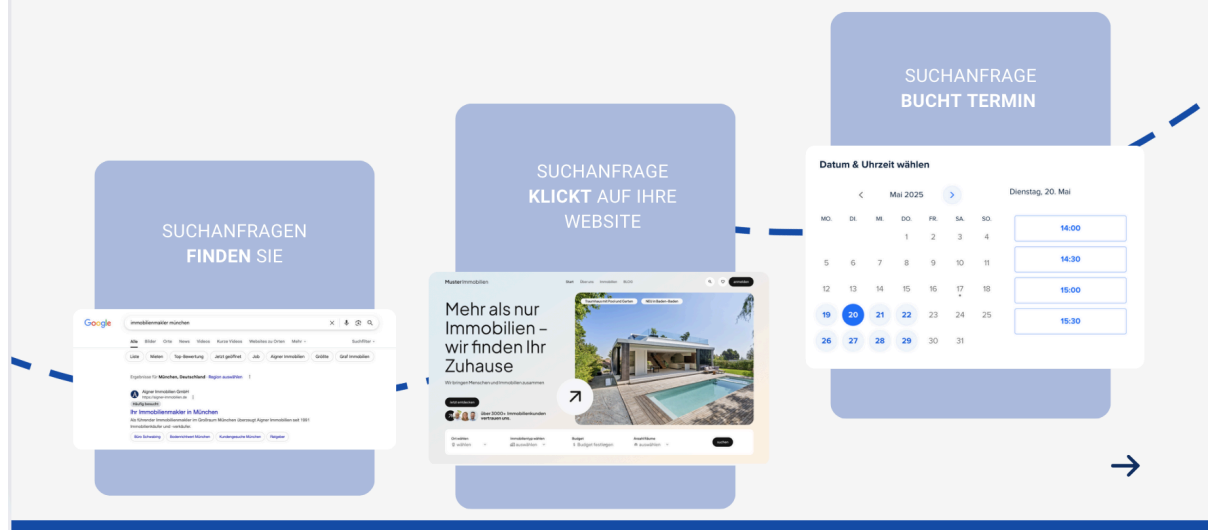
→ wichtig: nur wenn es unter 100 im Monat ist zeigen!!

Und hier sieht man das auch ganz klar mal das Ergebniss dieses Rankings was Sie aktuell haben:

Sie haben hier nur _____ Besuch auf Ihrer Website im Monat. Das ist zu wenig . Das müssen wir hier zusammen mal verbessern.

Notiz: zu wenig Suchvolumen und schlechte Rankings + Screenshot zeigen von Website Besucher pro Monat

3 DER PROZESS



Wie ist der Prozess einfach erklärt? Suchanfrage finden Sie. Suchanfrage klickt auf Ihre Webseite. Suchanfrage bucht einen Termin.

*LIVE BEISPIEL ZEIGEN

ich präsentiere jetzt mal meinen Bildschirm,

ich gehe jetzt mal hier auf Google zum Beispiel, und dann sage ich jetzt Immobilienmakler Wiesbaden, und jetzt gehe ich hier auf, zum Beispiel hier auf den _____ (1 Platz), und jetzt sehen Sie hier, ich gehe jetzt hier auf die Webseite und sage jetzt, okay, ich will mein Haus verkaufen, meine Wohnung verkaufen, und jetzt bin ich ja hier auf der Webseite, kann mich informieren, klicke hier auf Haus verkaufen, und werde hier durchgeführt, und am Ende soll ich natürlich hier eine Wertermittlung machen, dass der mein Lead hat. Ja, das ist das Ziel.

Notiz:















Okay, so ist es. Und er macht es sehr gut. Warum? Das ist auch so ein gutes Beispiel von Online-Marketing. Warum macht er es sehr gut?

Das Keyword ist ja Immobilienmakler. Das Keyword Immobilienmakler heißt vieles. Das heißt, ich suche eine Mietwohnung. Das heißt, ich suche ein Haus. Das kann aber auch heißen, ich verkaufe ein Haus. Dann habe ich hier viele verschiedene Möglichkeiten, Dinge zu machen. Also ich kann hier _____ (zum Verkäuferportal, zum Vermieterportal) ich kann hier aber auch eine Suchanfrage machen.

Notiz:

Ende des Tages geht es darum, ich zeige es mal hier, eine Wohnung verkaufen, eine Unterseite, dass ich natürlich schnell hier auf dem Button springe. Darum geht es.

3 DARUM IST Laura Fröhlich Media EINZIGARTIG *SUCHMASCHINENOPTIMIERUNG IST NICHT GLEICH SUCHMASCHINENOPTIMIERUNG*

LAURA FRÖHLICH MEDIA	ANDERE SEO ANBIETER
 Experten	 Praktikanten und Azubis
 fester Ansprechpartner	 wechselnde Ansprechpartner
 über 10 Jahre Erfahrung	 Teilweise nur 1 bis 3 Jahre Erfahrung
 Deutsche Mitarbeiter	 Ausländische Mitarbeiter
 Ergebnisse (Top Rankings)	 Nur Versprechen
 12 Std Support von Mo-Fr	 kein Support
 Whatsapp Support	 keine Erreichbarkeit

→

Genau, dann sprechen wir nochmal den Ablauf ab. Jetzt will ich Ihnen auch noch sagen, warum Suchmaschinenoptimierung nicht gleich Suchmaschinenoptimierung ist. Warum wir einzigartig sind.

Wir arbeiten nicht mit irgendwelchen Praktikanten oder Azubis. Es gibt ganz viele Agenturen, die kaufen nen Online-Kurs, setzen dann da nen Azubi hin, und die Ergebnisse werden nicht geliefert, und dann wundert man sich. Wir haben feste Experten, mit denen ich zusammenarbeite, die das jeden Tag, Tag ein Tag aus machen, die das richtig gelernt haben, die das schon seit 15 Jahren 20 Jahren machen.

Sie haben bei uns einen festen Ansprechpartner. In den meisten Agenturen wechseln die immer, weil die Leute unzufrieden sind, weil sie zu wenig Geld verdienen und so weiter und so fort. Wir haben seit über 15 Jahren Erfahrung. Wir wissen, von was wir sprechen. Wir haben deutsche Mitarbeiter. Wir arbeiten auch nicht mit Indischen Kräften Fiverr oder sonstigem. Wir haben echte deutsche Mitarbeiter.

Wir legen nicht nur leere Versprechungen, wir zeigen Ergebnisse. Wir haben zwölf Stunden Support von Montags bis Freitags, wir haben sogar nen WhatsApp-Support. Das ist bei uns ganz, ganz wichtig, dass wir schnell sind, dass wir erreichbar sind. Das ist Ihnen ja auch wichtig, (haben Sie mir gesagt) ... haben viele gar nicht. Da müssen Sie erstmal ne E-Mail

schreiben und dann dauert 's sehr lange bis da überhaupt mal geantwortet wird. Ja, das ist ganz, ganz wichtig, dass Sie hier auch die Sicherheit haben Herr. Ja, super. weiter gehts

Wann haben Sie das letzte
Mal auf ein Google-Ergebnis
von Seite 2 geklickt?



Nächster? Frage mal an Sie, wann haben Sie eigentlich das letzte Mal auf Seite 2 geklickt?
(Nie)

Klickt keinen drauf, brauchen wir nicht drüber sprechen.

Statistik:

75%

der Nutzer gehen nie über die erste Seite hinaus.



75% der Nutzer gehen auch nicht über die erste Seite hinaus, Herr. Das sag auch nicht ich,, das sagt _____.

Statistik:



QUELLE: <https://www.paulhoda.uk/>

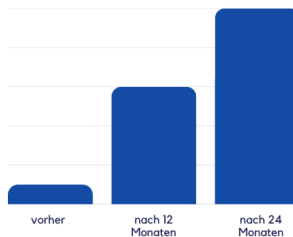


Und was haben die ausgewertet? die haben ausgewertet, hier siehts mans nochmal das 75 % aller Nutzer gar nicht über ide erste Seite hinaus klicken. Das ist ganz ganz wichtig.

Seite 2 sind hier nur 25% nur noch. Seite 3 und 4 geht hier schon gegen 0.

Mehr Kundenanfragen

durch SEO



- Wenn dein Unternehmen nicht hoch rankt, schnappen dir deine Wettbewerber die Kunden weg.
- Suchmaschinen verarbeiten täglich 8,5 Milliarden Suchanfragen – auf SEO zu verzichten bedeutet, **Umsatz zu verpassen**.
- **Beispiel:** Ein lokales Unternehmen, das auf Google Maps auf den vorderen Positionen rankt, kann 70 % mehr Laufkundschaft generieren als die Konkurrenz.



Haben Sie jetzt, das ist meine Frage auch an Sie, bevor ich jetzt hier noch Ihnen ganz viele Referenzen zeige, warum es entscheidend ist, dass Sie gelistet werden bei Google Ist meine Frage vorab: Haben Sie die Vorteile einer Suchmaschinenoptimierung, das heißt, dass Sie bei Google zu Ihren Hauptbegriffen gefunden werden, bereits wahrgenommen. Ist das für Sie verständlich? Also vertrauen Sie darauf und glauben Sie daran, dass wenn Sie bei Google GELISTET sind, dann auch MEHR KUNDEN MEHR UMSATZ machen werden.

→ (ja)

okay, super.

→ (Wenn er nein sagt, ganz ganz selten)

okay, in dem Fall gibt es noch Skepsis. Welche Skepsispunkte haben Sie denn?

→ (Ob's bei mir klappt)

das ist ne sehr, sehr gute Frage ob's bei Ihnen klappt, weil Sie wollen hier wissen, ob sich die Investition am Ende des Tages lohnt. Können wir uns gerne mal angucken.

Z.B. der _____ ist nicht nur in _____ (Wiesbaden) auf Platz 1, sondern auch in _____. In der Regel sind die, die oben gelistet sind, auch sehr erfolgreich. Und die geben auch Geld aus für SEO.

Wissen Sie, hier der _____ (Konkurrent), nur mal als Beispiel, der, kennen Sie den? (Ja) Der hat ja 'n paar Objekte in seinem Bestand. Wenn ich jetzt mal hier gehen und mal seine, wenn ich hier mal auf Immobilienangebote gehe, ich zeigs Ihnen kurz mal. Gucken Sie mal, was der für Immobilienangebote hier hat. Die kommen ja nicht einfach so. Die kommen DADURCH, dass der sichtbar ist. Der gibt ja hier Geld aus. Verstehen Sie, was ich meine, Herr?

Notiz: wer ist in seiner Region überall auf Platz 1:

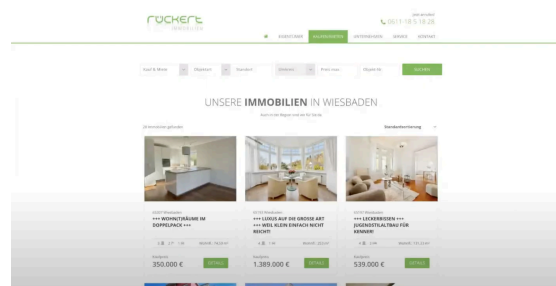
In welchen Städten (Keywords ist der auf Platz 1) :

Hat er Immobilien Inserate gelistet?

(Ja)

Sehen Sie, das ist eigentlich der beste Beweis dafür. Dass das funktioniert. Sonst würde er's ja nicht machen und gucken Sie mal der hat hier Objekte für _____ 1,4 Millionen. Da wissen Sie was der hier für Umsatz macht...

Objekt mit dem höchsten Preis:



(Einwand: Kann jeder sagen, ja, aber das... Man weiß nicht, ob das bei mir dann genauso funktioniert, wenn die Konkurrenz schon so stark ist.)

Und das ist das Gute. Google bewertet immer nur die Texte und die Inhalte. Nicht, wie viel Geld man da rein bezahlt. Nicht, wie stark man ist. Das wissen die gar nicht. Die können ja nicht gucken, wie viel Umsatz Sie machen. Und deswegen bist du gut. Das heißt es ja nicht. Und genau deswegen brauchen Sie ja einen Experten, der gute Texte schreibt. Deswegen haben wir ja so ein Experten-Team, was ich Ihnen gezeigt habe.

Haben Sie die Vorteile wahrgenommen? Ist das verständlich?

(ja, habe ich wahrgenommen)

Nur nochmal wichtig, auch für Sie, 70 Prozent mehr Kundschaft, wenn Sie einfach bei Google Maps auch gelistet sind. (Rest nicht vorlesen)



Am Ende haben Unternehmen ohne SEO keine Sichtbarkeit und dadurch natürlich weniger Leads und Verkäufe. Sie sind dann stark abhängig von bezahlter Werbung, die funktionieren nicht mehr, werden immer teurer. Ist halt blöd, man mietet sich irgendwo ein.

ERGEBNISSE DURCH SEO



Was bringt SEO?

1 SEO Ergebnisse **PATRICK KÖLLE**

Doppelt so viele Besucher und Durchschnittlich **3 bis 5 Kundenanfragen** pro Woche



Patrick Kölle

Problem: Es wurde viel Budget für Google Ads ausgegeben. Leider wurde hier viel Potenzial verschwendet.

Lösung: Implementierung individueller Akquisesysteme und Premium-Angebot definiert

Ergebnis: Nach 6 Monaten doppelt so viele Besucher
+ 30% mehr Kundenanfragen.
+ 2-5 Anfragen pro Woche.

Segment	Benutzer	Sitzungen	Umsatz	Umsatz pro Benutzer
1. Neukunden	1.000	1.000	100%	100%
2. Wiederkehrende Kunden	1.000	1.000	100%	100%
3. Bestandskunden	1.000	1.000	100%	100%
4. Neukunden (Jan 2020 - Jan 2021)	100	100	100%	100%
5. Wiederkehrende Kunden (Jan 2020 - Jan 2021)	100	100	100%	100%
6. Bestandskunden (Jan 2020 - Jan 2021)	100	100	100%	100%



Ich zeig Ihnen das jetzt mal... Beim Patrick Kölle zum Beispiel...der hatte das Problem gehabt es wurde viel Budget für Google Werbung ausgegeben.

Der hat durch eine SEO Optimierung seiner Website nach nur 6 Monaten doppelte so viele besucher habt, 30 % mehr Kundenanfragen, durchschnittlich 2 bis 5 Anfragen pro Woche.

2 SEO Ergebnisse **RAFAEL GUT**

Mehr Anfragen für Projekte: 5 Anfragen im Monat durch SEO

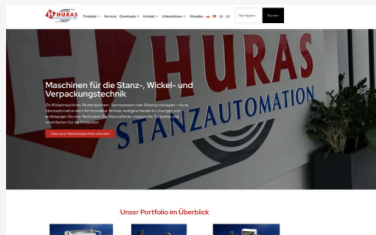


Rafael Gut

Problem: Es wurde keine SEO Maßnahmen umgesetzt
Anfragen von Neukunden kamen kaum.

Lösung: Recherche von Keywords, die gezielt von der Zielgruppe gesucht werden

Ergebnis: Nach 6 Monaten deutlich bessere Positionen bei Google für relevante Keywords
+ mindestens 5 Anfragen monatlich über die Website



Oder hier Beim Rafael Gut zum Beispiel...der hatte das Problem es wurden vorher noch nie SEO Maßnahmen umgesetzt, dadurch eben auch kaum Anfragen von Neukunden.

Hier alleine nur durch SEO nach 6 Monaten deutlich bessere Positionen bei Google für relevante Keywords, wonach auch die Zielgruppe sucht.

Hier jetzt 5 Anfragen mindestens monatlich über die Website

3 SEO Ergebnisse **TOBIAS WOLF**

Über 20x mehr Sichtbarkeit innerhalb von **3 Monaten**



Tobias Wolf

Problem: Das Unternehmen war bei Google nicht sichtbar

Lösung: Entwicklung einer Strategie, die richtigen Suchinteressenten anspricht und Erstellung neuer optimierter Seiten

Ergebnis: Nach 3 Monaten 20x mehr Sichtbarkeit über Google
+ mehr Nutzer und erste Anfragen
+ 8-10 Anfragen über die Website









Hier nochmal ein weiteres Beispiel beim Tobias Wolf. Hier war die Website bei Google nicht sichtbar

Auch hier wieder wurden Strategien entwickelt, wodurch eben die richtigen Suchinteressenten angesprochen wurden und da wurden dann auch neue Seite noch dazu erstellt und so das ganze optimiert.

Das Ergebnis nach 3 Monaten 20x mehr Sichtbarkeit über Google, mehr Nutzer und 8 bis 10 Anfragen über die Website

Das alles nur durch SEO.


Was kostet eine Suchmaschinenoptimierung, was kosten andere Werbemaßnahmen?

Außenwerbung 2 Jahre	Fluggast-Brücke 2 Jahre	Werbetafeln 2 Jahre	Radiowerbung 2 Jahre
  <p>A.1.1 LANGE UNTERWEGE 12 Monate (12.02.2020) 13.000 € (Kaufpreis pro Monat) Verfügbar ab 01.02.2020</p> <p>A.2.1 LANGE UNTERWEGE 12 Monate (12.02.2020) 13.000 € (Kaufpreis pro Monat) Verfügbar ab 01.02.2020</p> <p>A.3.20 PASSENGER BOARDING BRÜCKEN 12 Monate (12.02.2020) 25.000 € (Kaufpreis pro Monat) 25.000 € (Kaufpreis pro Monat) 25.000 € (Kaufpreis pro Monat) Verfügbar ab 01.02.2020</p>	 <p>A.3.3 ADVERTISING SITES 12 Monate (12.02.2020) 25.000 € (Kaufpreis pro Monat) 25.000 € (Kaufpreis pro Monat) 25.000 € (Kaufpreis pro Monat) Verfügbar ab 01.02.2020</p>	  <p>A.3.4 ADVERTISING SITES 12 Monate (12.02.2020) 25.000 € (Kaufpreis pro Monat) 25.000 € (Kaufpreis pro Monat) 25.000 € (Kaufpreis pro Monat) Verfügbar ab 01.02.2020</p> <p>A.3.5 ADVERTISING SITES 12 Monate (12.02.2020) 25.000 € (Kaufpreis pro Monat) 25.000 € (Kaufpreis pro Monat) 25.000 € (Kaufpreis pro Monat) Verfügbar ab 01.02.2020</p>	 <p>ung bei Radio BOB! 12 Monate (12.02.2020) 25.000 € (Kaufpreis pro Monat) 25.000 € (Kaufpreis pro Monat) 25.000 € (Kaufpreis pro Monat) Verfügbar ab 01.02.2020</p>
ab 372.000 € für 24 Monate	ab 560.000 € für 24 Monate	ab 60.000 € für 24 Monate	ab 93.600 € für 24 Monate



Herr, was kosten denn eigentlich SEO und was kosten andere Werbemaßnahmen? Ich weiß nicht, wussten Sie Radio-Werbung, für 2 Jahre 93 000 € , hier so Werbetafeln, an die jeder vorbeiläuft, kosten 60.000 Euro. So eine Fluggastbrücke, eine halbe Million.

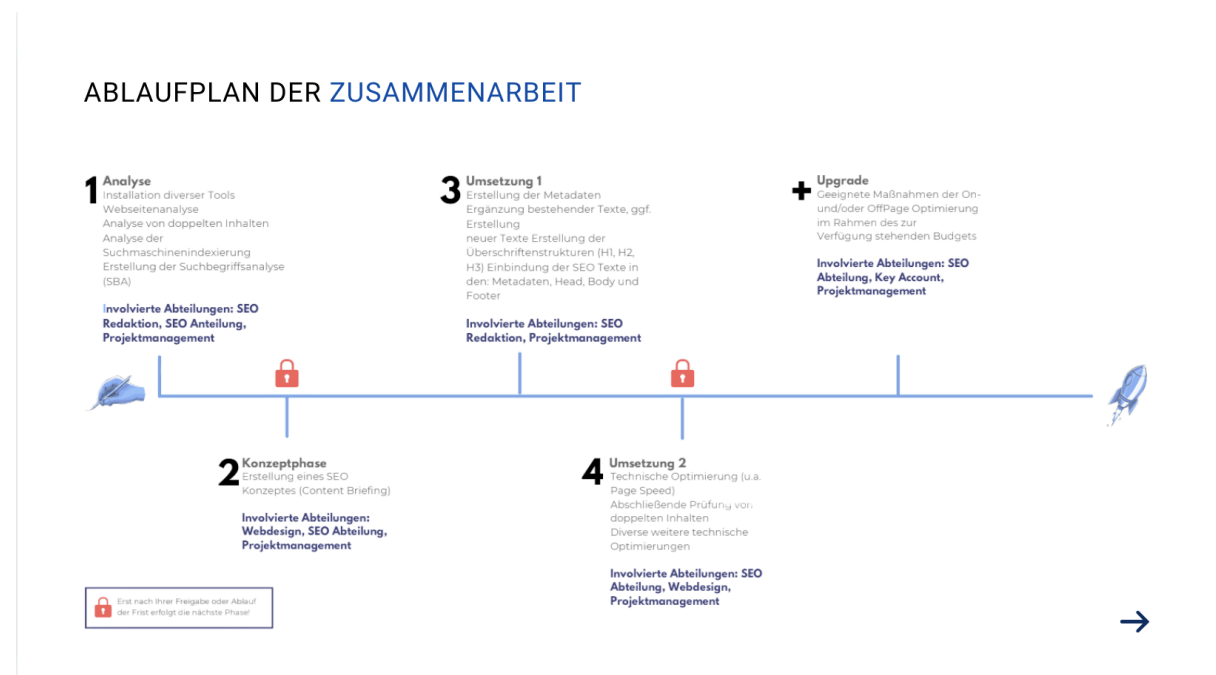
Wie **SEO** diese Probleme löst

 <p>SEO schafft langfristige, organische Sichtbarkeit</p>	<p>Generiert rund um die Uhr Leads, im Gegensatz zu Anzeigen, die enden, sobald du nicht mehr zahlst.</p> <p>24h TÄGLICH</p>	<p>Schafft Glaubwürdigkeit und Vertrauen – Google bevorzugt Unternehmen, die ihre Expertise unter Beweis stellen.</p>
---	--	---



Am Ende Herr ist eine Suchmaschinenoptimierung viel besser als alles was ich Ihnen gezeigt habe und auch günstiger, sehen Sie gleich. Aber was macht nochmal SEO?

Seo schafft langfristig organische Sichtbarkeit. Generiert rund um die Uhr 24 h für Sie neue Leads und Anfragen. Dadurch dass Sie oben bei den Bestplatzierten sind schafft das auch immer ganz ganz viel Glaubwürdigkeit und Vertrauen nochmal, ist auch ganz ganz wichtig. Sie sind der Experte. ja, sehr sehr wichtig.



Ich erkläre jetzt, wie eine Zusammenarbeit abläuft.

In Phase 1 machen (einfach ablesen)

-
-
-
-

Ich zeige dir mal, wie das bei einem Projekt dann aussieht, was wir schon gemacht haben, dass du mal siehst, wie das aussieht.

Phase 2

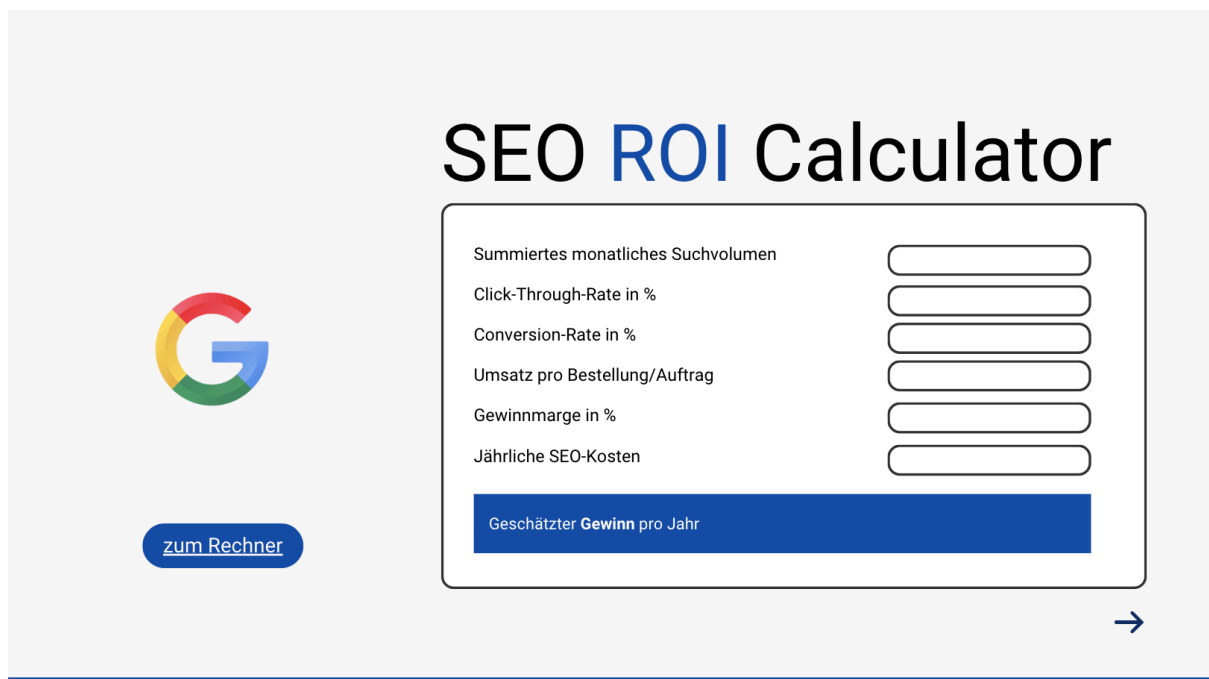
Phase 3,

Phase 4, Phase 5. Wenn jetzt in Zukunft, weil du machst zum Beispiel in Phase 1...

Ist das so weit nachvollziehbar?

(ja)

OK



SEO ROI Calculator

Summiertes monatliches Suchvolumen

Click-Through-Rate in %

Conversion-Rate in %

Umsatz pro Bestellung/Auftrag

Gewinnmarge in %

Jährliche SEO-Kosten

Geschätzter Gewinn pro Jahr

→

Ich möchten Ihnen hier das Ganze auch nochmal umrechnen.

Wir nehmen mal an Sie haben ein monatliches Suchvolumen _____ (1000)

Wenn jetzt zum Beispiel 1000 Leute insgesamt suchen nach den ganzen Keywords, weil Ihr Keyword ist ja Immobilienmakler, Hausverkauf, Wohnungsverkauf, Immobilienbewertung, Makler ist ein eigener Begriff. Sie haben ja eigene Begriffe, eigene Suchvoluminas. Und wir sagen jetzt mal die 5, das ist ein Suchvolumen im Monat von 1000 Stück.

Was ich auch immer sage, wir rechnen sehr defensiv hier. Was ich Ihnen jetzt zeige, da rechnen wir sehr defensiv. Ja?

Und da kann man immer rechnen, von 1000 Leuten klicken dann auf Sie wenn Sie sichtbar sind 20%. Das sind 200 Leute.

Von 200 Leuten die auf Sie klicken also 20% davon stellen eine Anfrage. Das sind 40 Leute. Von 40 Leuten werden potenzielle Kunden auch wieder nur 20%.

Und dann sind wir bei 8 Kunden. Hiervon man nochmal die Hälfte passt nicht und so weiter.

Also wären wir bei 4 Kunden im Monat.

Das mal 12 sind 48 mal Ihr Durchschnittsumsatz pro Kunde was ist das bei Ihnen? _____
x _____ sind wir bei _____.

Was ist da Ihre Gewinnmarge? Schätzungsweise?

Jährliche SEO Kosten _____ (12 000 € oder 22 000 €) je nach Paket

Geschätzter Gewinn pro Jahr sind dann _____

Geschätzter Gewinn pro Jahr *Google Docs Dokument aufschreiben

IHRE INVESTITION

Was ist jetzt genau Ihre monatliche Investition? Ich fass nochmal kurz zusammen. ***Jetzt wieder auf Google Docs Datei gehen**

_____ (Wünsche zusammenfassen), hab ich noch irgendwas vergessen?

Auf Basis Ihrer Wünsche...

Suchmaschinenoptimierung 24 Monate

STARTER	(EMPFOHLEN) ADVANCED	BUSINESS	Set Up	Service
Bis zu 10 Themen Bis zu 10 Seiten bis zu 30 verwandte Keywords bis zu 5.000 Wörter Technische Optimierung Fester Ansprechpartner regelmässiges Reporting	Bis zu 20 Themen Bis zu 20 Seiten bis zu 60 verwandte Keywords bis zu 10.000 Wörter Technische Optimierung Fester Ansprechpartner regelmässiges Reporting	Bis zu 40 Themen Bis zu 40 Seiten bis zu 120 verwandte Keywords bis zu 20.000 Wörter Technische Optimierung Fester Ansprechpartner regelmässiges Reporting	Einrichtungsgebühr für die SEO Software 625,00 €	Überwachung, Reporting & Optimierung der Maßnahmen 750,00 €
719,08 € 15.600 € <small>*auf bis zu 24 Raten möglich</small>	1.050,97 € 22.800 € <small>*auf bis zu 24 Raten möglich</small>	2.037,29 € 44.400,00 € <small>*auf bis zu 24 Raten möglich</small>		

Bei Einmalzahlung gibt es 10% Preisnachlass auf die Investitionssumme

Gesamt bei 24 Raten:

Starter: 17 300,00 € zzgl. 625 € Setup und 750 € Servicepauschale

Advanced: 25 300,00 € zzgl. 625 € Setup und 750 € Servicepauschale

Business: 49 300,00 € zzgl. 625 € Setup und 750 € Servicepauschale

empfehle ich Ihnen Paket ADVANCED. Warum ist das das richtige für Sie? Wir haben hier bis zu 20 Themen, was heißt das für Sie? das bedeutet, wir erstellen bis zu 20 Unterseiten pro Keyword, bis zu 60 verwandte Keywords, bis zu 10 000 Wörter. Das heißt pro Unterseite haben Sie hier 500 Wörter.

Wir machen natürliche ne komplette technische Optimierung, Sie haben hier auch mich als Ansprechpartner und wir machen regelmäßige Reportings, dadurch schaffen wir es dann dass Sie sichtbar werden und dass Sie natürlich mehr Neukundenanfragen dadurch bekommen.

Das Business Paket da hätten wir das dopplete an Leistungen, brauchen wir in Ihrem Fall jetzt nicht.

Beim Starter sind wir 'n bisschen zu klein weil Sie wollen ja in einem größeren Einzugsgebiet gefunden werden.

Wir haben hier noch eine Setup-Gebühr. Das ist jetzt nicht wie im Fitnessstudio, dass man die einfach rausnehmen kann. Nein, wir nutzen Softwares, wir nutzen Analyse-Tools, wofür wir natürlich auch Geld bezahlen. Und deswegen gibt es diese Setup-Pauschale.

Es gibt eine Service-Pauschale. Das heißt, Sie bekommen Reportings. Das heißt, wir sprechen jeden Monat einmal. Und dafür, dass wir die Reportings auslesen, nehmen wir EINMALIG dieses Invest.

Und dazu für die Suchmaschinenoptimierung, dass wir die Texte schreiben und alles, was ich Ihnen erklärt habe, ist da das monatliche Budget.

und zum Invest: Es gibt die Möglichkeit, dass Sie sich nochmal ein bisschen Geld sparen und zwar 10 % wenn Sie das Geld auf einmal bezahlen, Frage an Sie: Ist die Liquidität da, die Mehrwertsteuer kriegen Sie natürlich, Sie sind ja Vorsteuerabzugsberechtigt, kriegen Sie natürlich direkt auch zurück, ist das für Sie möglich den Nettopreis jetzt direkt zu zahlen weil dann sparen Sie sich nämlich 10 %.

Für Schnellzahler innerhalb von 5 Werktagen:

Relaunch:

Jetzt sagen Sie Sie wollen auch einen Relaunch der kostet normalerweise bei mir 7500 € , den leg ich Ihnen hier noch mit rein als Bonus für Sie für Schnellzahler bei Zahlung innerhalb von 7 Tagen, würden wir dann gleich mit machen kostenlos, dann haben Sie die Seite auch gleich vom Design her so optimiert, dass hier auch nochmal die Konversion steigt.

5 Extra Seiten:

Für Schnellzahler innerhalb von 5 Werktagen leg ich Ihnen hier noch mit rein als Bonus für Sie 5 Extra Seiten die wir kostenlos mit optimieren, würden wir dann gleich mit machen kostenlos, dann haben noch ein bisschen mehr von Ihrem Invest.

Ich schick Ihnen das jetzt zu, dann können Sie mir das Ganze bestätigen...

Können Sie Ihre Emails am Handy abrufen? Geht das? Das muss nämlich einmal am Handy bestätigt werden.

(ja)

(wenn er nein sagt)

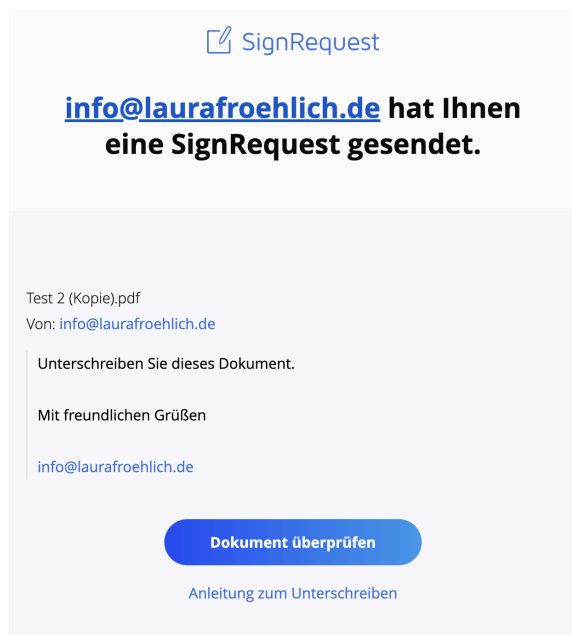
Falls Nein, kann ich Ihnen den Link auch per Whatsapp zusenden

* Signrequest an laura00.froehlich@googlemail.com

Link kopieren aus Button

und per Whatsapp senden

Antrag Kurz Vorlesen inkl Kaufbedingungen inkl 10§ evtl anpassen mit Chat GPT für SEO



Jetzt einmal auf **Dokument überprüfen** klicken. (Nur wenn es es per Mail bekommt)

Jetzt einmal in die Mitte vom Bildschirm klicken, dann öffnet sich eine **blaue Leiste** und dann den **Stift** ganz links auswählen



Dann einmal tippen oder **zeichnen** auswählen

und einmal auf **speichern** bitte klicken

Wir können auch schonmal nen Onboarding Call für diese Woche oder nächste Woche ausmachen wo das ganze dann in die nächste Phase geht. Wie siehts denn bei Ihnen am _____ um _____ Uhr aus?

Notiz:

einmal oben auf **senden** klicken

×

Unterschrift eingeben

Gespeichert tippen zeichnen Hochladen

Tippen Sie Ihren Namen ein 

Tippen Sie Ihren Namen ein 

Tippen Sie Ihren Namen ein 

Tippen Sie Ihren Namen ein 

Tippen Sie Ihren Namen ein 

Tippen Sie Ihren Namen ein 

Tippen Sie Ihren Namen ein 

Tippen Sie Ihren Namen ein 

Tippen Sie Ihren Namen ein 

Cancel

Save

Dann einmal das Ganze passend mit dem Finger an die richtige Stelle setzen.

Gesamt bei 24 Raten:

Starter: 17 300,00 € zzgl. 625 € Setup und 750 € Servicepauschale

Advanced: 25 300,00 € zzgl. 625 € Setup und 750 € Servicepauschale

Business: 49 300,00 € zzgl. 625 € Setup und 750 € Servicepauschale

Website Redesign

WEBSITE PAKETE	Platin	Gold	Silber	Bronze	LP
Seiten	Startseite & bis zu 50 Unterseiten	Startseite & bis zu 25 Unterseiten	Startseite & bis zu 10 Unterseiten	Startseite & bis zu 5 Unterseiten	Standard Landingpage
Kontaktformular	individuell	bis zu 10 Felder	bis zu 5 Felder	bis zu 5 Felder	bis zu 5 Felder
Korrekturschleifen	5	3	3	2	1
Unterstützende Bildrecherche	Ja	Ja	Ja (max. 20)	Ja (max. 10)	-
Icon-Recherche für Leistungspunkte	∞	∞	3	-	-
DSGVO Maßnahmen	•	•	•	•	•
Qualitätssicherung	•	•	•	•	•
Firewall zum optimalen Schutz	•	•	•	•	•
Sichere SSL-Verschlüsselung	•	•	•	•	•
Einbindung der gewünschten Bilder und Texte	•	•	•	•	•
Gemeinsame Durchsicht der Webseite	•	•	•	•	•
Interne Verlinkungen (Buttons, Anfahrt, etc.)	•	•	•	•	•
Responsive Design – Mobile Optimierung	•	•	•	•	•
Entwurfspräsentation inkl. Änderungen	•	•	•	•	•
Aufarbeitung der Bilder (u.a. Komprimierung)	•	•	•	•	•
Schulung zur Eigenverwaltung von Inhalten	•	•	•	•	•
Einbindung von Tracking Tools	•	•	•	•	•
Erstellung eines dynamischen Reports	•	•	•	•	•
Konkurrenzanalyse	•	•	•	•	•
Branchenspezifisches Webstekonzept	•	•	•	•	•
Preise (netto) in €	12.500,00 €	7.500,00 €	5.000,00 €	3.000,00 €	1.500,00 €

Einwandbehandlung

Schritt 1: vorgeschobene Einwände ausräumen, wahren Einwand ergründen

1 Reihe: Einwand überhören (4 von 10 mal)

Genau aus dem Grund Herr Müller, ist es so wichtig, dass wir dann diese Strategie umsetzen damit Sie dann im Monat 4 neue Anfrage bekommen. Damit machen Sie 150 000 € mehr Umsatz im Jahr damit können Sie wie Sie mir gesagt haben (Ziele des Kunden wenn er das erreicht zb den nächsten Mitarbeiter einstellen) und das wichtige dabei ist dass Sie immer parat sind gerade in den ersten 3 Monaten (weiter erklären) klicken Sie jetzt bitte einmal auf Angebot öffnen, genau sehr gut, hier steht nochmal XX, und jetzt hier unten da ist nochmal son gelber Button, klicken Sie einmal auf den gelben Button, super, jetzt einmal noch kurz quittieren, einmal abschicken dankeschön, ja genau einmal da drauf und dann abschicken

2 Reihe: Einwand überhören

(ich hab ihnen doch gerade gesagt dass Einwand)

Herr gar kein Thema wichtig ist nur eins dass wenn wir dann zusammen arbeiten Sie dann auch immer monatlich die TRACKING CALLS einhalten, warum ist das so wichtig? Damit wir sofort kontinuierlich weiter arbeiten können. Denn ich will eins das ist mein Anspruch für Sie Herr, dass SIE richtig geile Kunden gewinnen. Dass Sie durch mich VIEL MEHR Geld machen. Damit wir das machen können ich freu mich JETZT SCHON einmal bitte ganz kurz noch das bestätigen ich sag Ihnen das wird der Wahnsinn das wird mega werden

3 Reihe: oh entschuldigen Sie bitte Herr. Ich war

Stoßdämpfer: verstehe Danke, dass Sie das so offen und ehrlich sagen, da stimme ich Ihnen zunächst zu.

Weitere Einwände erfragen?

Danke erst mal, dass sie das ansprechen und so oft und ehrlich mit mir sind ,Gibt es sonst noch etwas außer dass (Einwand) was uns von einer heutigen Zusammenarbeit abhält?

Gibt es abgesehen von (2. Einwand) noch etwas?

Gibt es abgesehen davon dass (3. Einwand) noch etwas?

Gibt es abgesehen davon, dass (4. Einwand) noch etwas?

behandle nur den letzten Einwand

Wenn wir (Wahrer Einwand) also heute gelöst bekommen dann können wir heute zusammen?

(Ja)

Warum kommen wir dann zusammen?

(Nennt Kaufgründe)

Genau aus dem Grund müssen wir das so machen also jetzt bitte mal auf Angebot öffnen klicken / auf den Button klicken und einmal bestätigen bitte dankeschön

> falls er wieder Nein sagt

In dem Fall gibt's nach Dinge, die wir nicht geklärt haben oder Fragen, die Sie noch haben?

Ist mir alles zu teuer

Stoßdämpfer: verstehe Danke, dass Sie das so offen und ehrlich sagen, da stimme ich Ihnen zunächst zu.

Wunschmethode:

Also Herr , Ihnen ist es also wichtig, dass der Preis selbst also mal isoliert betrachtet, wenn sie ihn investieren, im Vergleich zu dem, was sie bekommen. Sehr gering ist und sie einen einen deutlich höheren Return of Invest haben ist das richtig?

(Ja)

Testabschluss: wenn ich Ihnen zeige, Herr dass der Preis selbst isoliert betrachtet, der vielleicht recht hoch ist, aber im Vergleich zu dem, was sie bekommen, also Return on invest, sind Sie dann bereit zu sagen wir gehen heute gemeinsam eine erfolgreiche Zusammenarbeit ein?

(Ja)

Warum kommen wir dann zusammen?

(Nennt Kaufgründe)

- Kundenstimmen, Beweise, Statistiken, Studien, vorrechnen an seinem Beispiel
- Und Sie sehen ja hier der Preis für das LED und West. Was die Kunden am Ende rausbekommen haben ist sehr sehr gering.

Genau aus dem Grund müssen wir das so machen also jetzt bitte mal auf Angebot öffnen klicken / auf den Button klicken und einmal bestätigen bitte dankeschön

> wenn er wieder nein sagt

(Nein) nur noch 1x nach behandeln

Okay, dann gibt es hier noch offene Punkte die sie noch abhalten, welche sind das?

Ich wär nicht ich, wenn ich nicht noch was für Sie habe einen Moment ich komm gleich wieder.

3 andere Pakete anbieten

schauen Sie mal wir haben auch ein Website Paket / Seo Paket, ich kann das nachvollziehen, dass Sie sagen, ich möchte mich nicht nicht direkt für 12 Monate binden, gar keine Frage aber es gibt hier die Möglichkeit, dass wir innerhalb von 2 Wochen direkt ihre Website einmal komplett launchen und verkaufsfördernd optimieren.

Ich würde Ihnen hier Paket 2 empfehlen, wie wollen Sie lieber zahlen gleich alles auf einmal oder in 6 Raten?

Ich muss mir das nochmal überlegen / eine Nacht drüber schlafen

Stoßdämpfer: verstehe ich dass Sie (Einwand)

1 Reihe Wunschmethode:

Wenn wir (Wahrer Einwand) also heute gelöst bekommen dann können wir heute zusammen?

(Ja)

Warum kommen wir dann zusammen?

(Nennt Kaufgründe)

Genau aus dem Grund müssen wir das so machen also jetzt bitte mal auf Angebot öffnen klicken / auf den Button klicken und einmal bestätigen bitte dankeschön

> wenn er wieder nein sagt

(Nein) nur noch 1x nach behandeln

Okay, dann gibt es hier noch offene Punkte die sie noch abhalten, welche sind das?

In dem Fall gibt's

Ich muss das noch mal (mit Partner / Steuerberater / Mitarbeiter) klären

Stoßdämpfer: verstehe ich dass Sie (Einwand)

1 Reihe Wunschmethode:

Okay, also d.h. wenn ich sie noch mal in sechs Monaten anrufe, dann würden sie es machen.?

(Ja)

Warum würden Sie es dann machen?

(Nennt Kaufgründe)

Prima, Genau aus dem Grund, lassen Sie uns am besten jetzt alles gleich fixieren und wir starten dann erst ab dem Monat _____.

also jetzt bitte mal auf Angebot öffnen klicken / auf den Button klicken und einmal bestätigen
bitte dankeschön

> wenn er wieder nein sagt

(Nein) nur noch 1x nach behandeln

Okay, dann gibt es hier noch offene Punkte die sie noch abhalten, welche sind das?

Einwand generell

Einwände nach folgendem Muster behandeln:

1 überhören

2 überhören

Stoßdämpfer (danke das Sie so offen und ehrlich sind, da stimme ich Ihnen zu etc...)

Gibt es sonst noch was

Gibt es sonst noch was

Gibt es sonst noch was

Stoßdämpfer (danke das Sie so offen und ehrlich sind, da stimme ich Ihnen zu etc...)

Ihnen ist es also wichtig das _____ (Haupteinwand)

Wunschmethode (..wenn ich Ihnen zeige, dass Sie genau das bekommen was Sie sich wünsche kommen wir dann heute zusammen ?)

Warum kommen wir dann zusammen?

(Nennt Kaufgründe)

Genau aus dem Grund müssen wir das so machen also jetzt bitte mal auf Angebot öffnen klicken / auf den Button klicken und einmal bestätigen bitte dankeschön

Preis-Einwand:

- „Ich verstehe, dass der Preis hoch erscheint. Lass uns gemeinsam anschauen, was du dadurch langfristig gewinnst. Zum Beispiel hat ein Kunde in deiner Branche innerhalb eines Jahres das Sechsfache seines SEO-Investments zurückgewonnen.“
- „Was müsste passieren, damit du dich sicher fühlst, dass sich diese Investition lohnt?“

Rechnung anhand seiner Beispiels?

Entscheidungs-Einwand:

- „Ich verstehe, dass du darüber nachdenken möchtest. Was genau möchtest du noch klären?“
- „Stell dir vor, wir starten jetzt, und in 6 Monaten hast du [konkretes Ergebnis]. Wie würde sich das anfühlen?“