

---

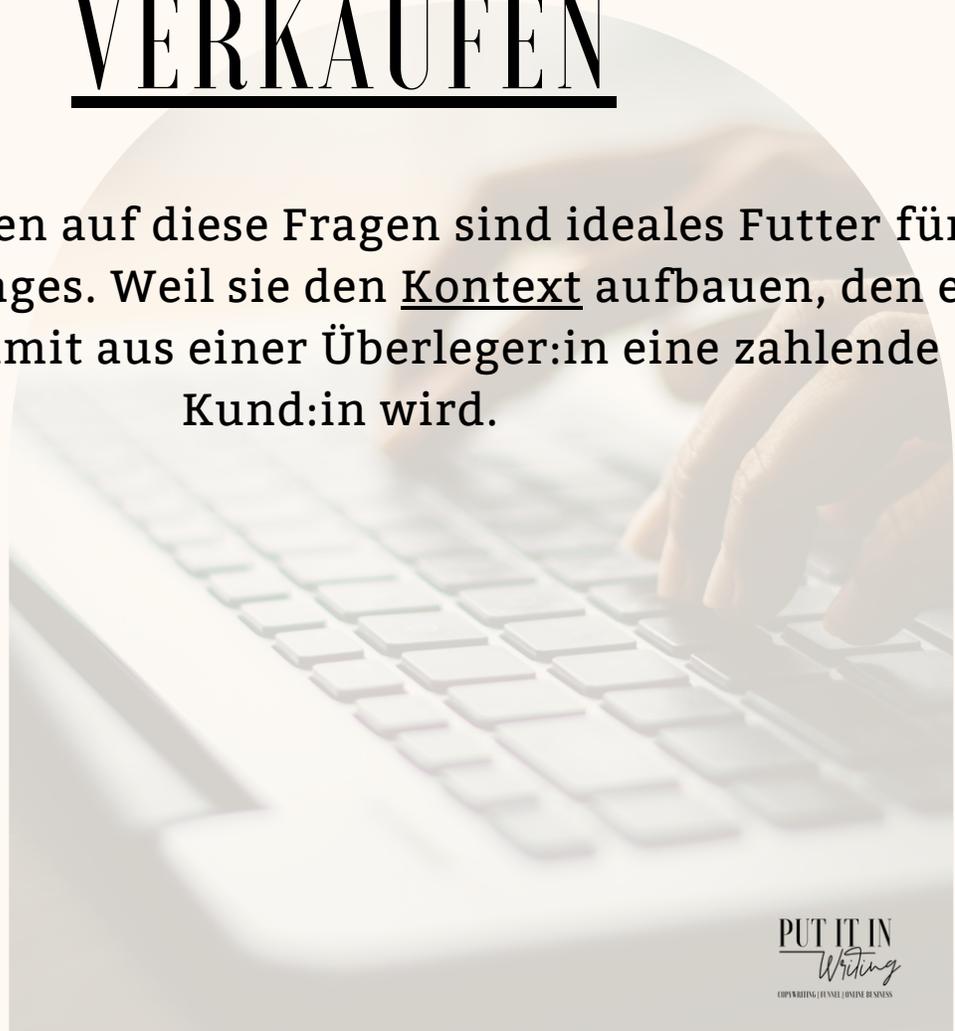
COPYWRITING GOLD INSIDE!

---

BEANTWORTE DIESE...

# 6 FRAGEN FÜR CATCHY SALESPAGES, DIE VERKAUFEN

Die Antworten auf diese Fragen sind ideales Futter für deine Salespages. Weil sie den Kontext aufbauen, den es braucht, damit aus einer Überleger:in eine zahlende Kund:in wird.



PUT IT IN  
*Writing*  
COPYWRITING | HOME | ONLINE BUSINESS

Wenn du willst, dass deine Salespage verkauft, darfst du erstmal dafür sorgen, **dass deine Audience dir zuhört und liest, was du geschrieben hast**. Leicht gesagt, nicht so leicht getan. Deswegen...

Ich habe dir 6 ganz konkrete Fragen mitgebracht, die dein **Copywriting Hirn anschmeißen** werden. Die Antworten auf diese Fragen werden dafür sorgen, dass deine Lieblings-Kundinnen dir an den Lippen hängen.

Die Antworten auf diese Fragen sind außerdem ideales Futter für deine Salespages. Weil sie den **Kontext** aufbauen, den es braucht, damit aus einer Überleger:in eine zahlende Kund:in wird.

Jut? Los geht's...

## 1. WAS GENAU IST ES, DAS DEINE LEUTE UNBEDINGT HABEN WOLLEN? WO LÄUFT IHNEN DAS WASSER IM MUND ZUSAMMEN?

Beispiele:

*“Nur noch automatisiert verkaufen, nie wieder launchen müssen”*

*“Nachmittags einfach präsent Mama sein können, statt gedanklich noch bei Kund:innen zu hängen”*

*“Als Freelancer 6-stellige Umsätze machen, während ich die schönsten Ecken der Erde bereise”*

**Was ist es für deine Kund:innen?**

---

---

---

## 2. WAS SIND 3 FÜHLBARE “BOAH, KENN ICH!”-SITUATIONEN, DIE KLASSISCH FÜR DEN STATUS QUO SIND, AUS DEM DEINE LEUTE RAUS WOLLEN?

### Beispiel:

*“Im Moment lebe ich von Launch zu Launch und hoffe, dass sie mir genug Umsatz bringen. Wenn nicht, bin ich am Arsch. Das macht enorm viel Druck.”*

*“Ich mache zwar notgedrungen um 14 Uhr Feierabend, weil ich mein Kind um 14:30 Uhr abholen muss, aber dann bin ich trotzdem zwischen Tür und Angel noch am E-Mails beantworten oder mental am To-Do-Listen schreiben.”*

*“Ich hab keine Ahnung, wo ich zuverlässig neue Aufträge herkriege, damit ich mir die ganzen Flüge auch leisten kann, die ich nunmal brauche, wenn ich mit Laptop die Welt bereisen will”.*

**Wo sind sie gerade wirklich? Wo stecken sie fest? Wo wollen sie weg?**

---

---

---

---

---

### 3. WAS IST DEIN MIC DROP? WAS MÜSSEN SIE SCHLEUNIGST KAPIEREN UND UNBEDINGT VERINNERLICHEN, WENN SIE DEN STATUS QUO VERLASSEN UND STATTDESSEN DAS ERGEBNIS IN IHREM LEBEN SEHEN WOLLEN?

#### Beispiele:

*“Du kannst die Umsätze, die du sonst im Launch machst, auch monatlich machen. Lies weiter und ich zeige dir, wie.”*

*“Dass du nach Feierabend nicht abschalten kannst, liegt nicht daran, dass du nur 4 Stunden pro Tag arbeitest, sondern daran, wie du diese 4 Stunden nutzt. Lass mich dir erklären, was ich damit meine...”*

*“Du brauchst nicht möglichst viele Kunden, um als Freelancer 6-stellige Umsätze zu erreichen. Eine Handvoll reicht. Aber es müssen die richtigen sein und du brauchst die richtigen Angebote. Lass uns darüber sprechen, wie das funktioniert.”*

**Was müssen sie verstehen? Was müssen sie verinnerlichen? Wie kannst du eine neue Sichtweise einleiten?**

---

---

---

## 4. WO KANNST DU AHA-MOMENTE KREIEREN, DIE KLAR MACHEN, DASS UND WARUM IHRE HERANGEHENSWEISE BISHER NICHT ERFOLGREICH WAR?

### Beispiele:

*“Live zu launchen, ist zwar eine extrem effektive Marketing Strategie. Aber eben nicht als EINZIGE Strategie geeignet, wenn du aus dieser Achterbahn raus willst. Kein Wunder, dass dich dein Business so stresst. Ganz ehrlich, so gut wie alle Unternehmer:innen, die du so bewunderst, machen zwar Live Launches, haben aber gleichzeitig noch weitere Funnel im Hintergrund, die ihnen jeden Monat ein solides Grundrauschen einbringen. Wir schauen uns jetzt an, wie du das auch schaffst.”*

*“Kann es sein, dass du mindestens einen von diesen 3 klassischen Fehlern machst, die selbstständigen Mamas typischerweise passieren, wenn sie von 8-10 Stunden Hustle auf 10-14 Uhr Arbeitstage umschwenken...?”*

*“Bietest du noch Stundenpreise an? Ich verrate dir, warum das keine gute Idee ist, wenn du als Freelancer um die Welt reisen willst und was du stattdessen tun solltest, um easy sechsstellig zu werden.”*

**Was sind Aha-Momente für deine Leute? Wie kannst du Platz für eine neue Herangehensweise schaffen? Was müssen sie loslassen?**

---

---

---

---

---

## 5. WAS IST DEINE LÖSUNG, UM SIE RAUS AUS DEM STATUS QUO, REIN IN DIE NEUE REALITÄT ZU BRINGEN?

### Beispiele:

*“Ein simpler automatisierter Freebie Funnel mit einem Angebot von circa 2000 Euro wird dir leicht fünfstellige Monatsumsätze und damit finanzielle Stabilität schenken. Schauen wir uns mal genau an, wie das ganze im Detail funktioniert.”*

*“Wenn du dich in mindestens einem dieser 3 Punkte erkannt hast, ist die Mommy Me-Time Methode dein Schlüssel zu entspannten Nachmittagen auf dem Spielplatz.”*

*“Nutze diese Kombination aus Productized Services und Retainern, um als Dienstleisterin möglichst viel Umsatz, bei möglichst flexiblen Arbeitszeiten zu machen.”*

**Wie bringst du sie von A nach B? Was an deinem Produkt wirkt? Was brauchen sie, um ihr Ergebnis zu erreichen?**

---

---

---

---

---

## 6. WIE KANNST DU EINDRUCKSVOLL BEWEISEN, DEMONSTRIEREN UND ZEIGEN, DASS DEINE LÖSUNG FUNKTIONIERT?

### Beispiele:

- Testimonials
- Studien
- Storytelling
- Metaphern/Vergleiche

---

---

---

**So, jetzt musst du das ganze nur noch in eine Form bringen, die nichts dem Zufall überlässt. Kein einfacher Job, I know.**



## Im Salespage Bootcamp machen wir genau das!



5 KNACKIGE MODULE & FEEDBACK AUF DEINE TEXTE

Danach hast du nicht nur eine fertige Salespage, sondern auch die Copywriting Skills, die du *\*wirklich\** brauchst, um Erstgespräche zu füllen oder im Launch dein Digistore- oder Elopage-Konto zu fluten.

**Trag dich unverbindlich in die Warteliste ein.**

**YES! MACH ICH.**