

10 Tipps für besseres Copywriting und leichtere Verkäufe



BUSINESSQUEEN®

Wohoo meine Liebe,

hattest du jemals das Gefühl hattest, dass deine Worte ins Leere laufen?

Dann lass mich dir eins sagen: Du bist nicht allein!

Viele von uns schreiben, posten, senden Nachrichten in die Welt hinaus und fragen sich: „Warum klickt, kauft oder antwortet niemand?“

Das Geheimnis? Es ist nicht das, was du sagst, sondern wie du es sagst.

Copywriting und Verkauf sind wie zwei Seiten einer Münze.

Die eine zieht an, die andere überzeugt. Doch was vielen nicht bewusst ist, ist, dass diese beiden Elemente unzertrennlich miteinander verbunden sind.

Wenn du lernen möchtest, unwiderstehliche Texte zu schreiben, musst du auch verstehen, wie Verkauf funktioniert. Denn am Ende des Tages verkaufen wir alle etwas - sei es eine Idee, ein Produkt oder uns selbst.

Viele Texte verfehlen ihre Wirkung, weil sie nicht aus der Tiefe kommen. Sie kratzen nur an der Oberfläche, sind austauschbar und oft genug nur ein Echo dessen, was andere bereits gesagt haben.

Authentizität und Tiefe fehlen. Und genau das spüren die Leser. Sie wollen keine leeren Versprechungen, sie wollen echte Geschichten, echte Emotionen, echte Verbindungen.

Vielleicht machst du auch einen dieser Fehler, weil du denkst, dass du so erfolgreicher bist, als wenn du deinen eigenen Worten vertrauen würdest.

Vielleicht überlädst du aber auch einfach deine Texte mit Fachjargon. weil du glaubst "beweisen" zu müssen, dass du die Expertin bist.

Deine Kunden sind vielleicht beeindruckt von deinem Wissen, aber wenn sie nicht verstehen, was du sagst, werden sie nicht bei dir kaufen.



Deine Kunden suchen Lösungen, keine Rätsel!

Also sprich ihre Sprache, zeige Verständnis für ihre Probleme und führe sie an die Hand.

Und dann ist da noch das Ego.

Viele Texte sind egozentrisch. „Ich kann das“, „Ich biete das“, „Ich bin der Beste“.

Aber im Grunde genommen interessiert es deine Kunden nicht, was du kannst oder wer du bist.

Es geht um sie. Wie kannst du ihr Leben besser, einfacher, schöner machen?

Das ist die Frage, die du in deinen Texten beantworten musst.

Ich weiß, dass jeder gute Texte schreiben kann!

Es erfordert Übung, ja.

Und es erfordert Mut, sich verletzlich zu zeigen.

Aber es lohnt sich. Denn am Ende des Tages geht es nicht nur darum, Produkte zu verkaufen.

Es geht darum, Beziehungen aufzubauen, Vertrauen zu schaffen und einen Unterschied in der Welt zu machen.

Das Skalierungsgespräch mit Julia ist nicht nur ein Termin. Es ist eine Reise. Eine Reise zu deinem maximalen Potenzial, zu deinen kühnsten Wachstumszielen. Und ich verspreche dir, wenn du diesen Weg gehst, werden wir uns gemeinsam anschauen, wie du deine Unternehmens-Träume zur Realität machst.

Bist du bereit, den nächsten Schritt zu gehen? Bist du bereit, dein Business auf das nächste Level zu skalieren und deine Kunden in treue Fans zu verwandeln?

Wenn ja, dann lass uns gemeinsam diese Reise beginnen. Klicke hier auf den Link <https://businessqueen.com/dein-skalierungsgespraech-mit-julia/> und buch dir jetzt kostenfrei dein persönliches Skalierungsgespräch mit Julia!



Copywriting – Die Kunst, mit Worten zu verkaufen! ✍ Hast du dich jemals gefragt, warum manche Texte uns einfach nicht loslassen? Warum wir bei manchen Angeboten sofort auf den „Jetzt kaufen“-Button klicken?

Das Geheimnis dahinter ist kein Zufall.

Es ist das Resultat von effektivem Copywriting. In der Welt des Online-Marketings sind Worte deine stärkste Waffe.

Sie können Brücken bauen, Beziehungen stärken und – ja, genau – Umsätze steigern! Lass mich dir zeigen, wie du mit der Magie des Copywriting nicht nur die Herzen, sondern auch die Köpfe deiner Zielgruppe eroberst. Bist du bereit, mit Worten zu zaubern? Dann lass uns loslegen!

1.Die Macht der Geschichten: Menschen lieben Geschichten. Sie verbinden, inspirieren und überzeugen. Erzähl in deinen Texten eine authentische Geschichte, die deine Zielgruppe berührt. Sie wird dich dafür lieben!

2.Emotionen sind der Schlüssel: Ein guter Text bringt den Leser zum Lachen, Weinen oder Nachdenken. Erwecke Emotionen und du erweckst Interesse!

3.Das Problem deines Kunden kennen: Wenn du genau weißt, welches Problem dein Kunde hat, kannst du die perfekte Lösung bieten. Und das in nur wenigen Sätzen!

4.Klarheit über Konfusion: Verwende einfache und klare Worte. Kein Fachchinesisch! Du willst, dass jeder deinen Text versteht, oder?

5.Der Call-to-Action: Vergiss nicht, deinen Leser am Ende deines Textes zum Handeln aufzufordern. Ob ein Klick, ein Anruf oder ein Kauf – sag ihm, was er als Nächstes tun soll!



Verkaufen – Mehr als nur ein Geschäft!

Verkaufen ist nicht einfach nur ein Prozess, es ist eine Kunst.

Eine Kunst, die es ermöglicht, deinem Gegenüber nicht nur ein Produkt, sondern ein Gefühl, eine Vision oder gar eine Transformation zu verkaufen.

Doch wie schaffst du es, in einer Welt voller Angebote und Ablenkungen, genau das zu sein, was deine Kunden suchen? Wie überzeugst du sie nicht nur von deinem Produkt, sondern auch von dir selbst?

Wenn du lernen möchtest, wie du authentisch, überzeugend und erfolgreich verkaufst, dann bist du hier genau richtig:

1. **Das Vertrauen gewinnen:** Menschen kaufen von denen, denen sie vertrauen. Sei authentisch, ehrlich und zeige echtes Interesse an deinen Kunden.
2. **Der erste Eindruck zählt:** Innerhalb von Sekunden entscheidet ein potenzieller Kunde, ob er bei dir kauft oder nicht. Sorge dafür, dass dieser erste Eindruck unschlagbar ist!
3. **Zuhören ist Gold wert:** Höre deinen Kunden zu. Verstehe ihre Bedenken und Wünsche. Nur so kannst du ihnen genau das bieten, was sie wirklich brauchen.
4. **Sei immer einen Schritt voraus:** Kenne die Einwände deiner Kunden, bevor sie sie äußern. Zeige Lösungen auf, bevor Probleme entstehen.
5. **Kundenbindung:** Ein zufriedener Kunde kommt immer wieder. Pflege deine Kundenbeziehungen und schaffe eine Community, die dich liebt und unterstützt.



Warum dein Skalierungsgespräch mit Julia?

Im 1:1-Gespräch erarbeiten wir deinen individuellen Plan, wie du deine Verkäufe und Umsätze verdoppeln kannst. Ich zeige dir, wie du aus deinem Business noch mehr herausholst und das Wichtigste: ohne dass du nur noch am Arbeiten bist.

Das Geheimnis darin ist zu verstehen, wie du die richtigen Geschichten erzählst und findest.

Vielleicht denkst du jetzt: „Ich habe keine spannenden Geschichten zu erzählen.“ Das habe ich lange Zeit auch gedacht. Aber als ich mich intensiv mit Storytelling beschäftigt habe, habe ich festgestellt, dass ich doch so das Eine oder Andere erlebt habe, das relevant ist. Und genau das ist bisher jedem meiner Kunden so gegangen, mit denen ich an diesen Themen gearbeitet habe.

Ich verrate dir kein Geheimnis, wenn ich dir sage, dass es nach unserem Skalierungsgespräch viel einfacher für dich ist, überall Geschichten und Ideen zu sehen, die dein Angebot für dich verkaufen.



Die perfekte Geschichte erzählen. Im Skalierungsgespräch erarbeite ich mit dir persönlich deinen individuellen Plan, in dem du lernst, wie du Storytelling und Content-Marketing gezielt für dein Business arbeiten lässt.

Du wirst feststellen: Wenn du Geschichten strategisch einsetzt, die sowohl für deine Kunden als auch für deine eigene Entwicklung relevant sind, entsteht eine völlig neue und tiefere Kundenbindung. Wir nutzen die unterschiedlichen Auswirkungen deiner Geschichten, um eine Verdopplung deiner Umsätze und Verkäufe hervorzurufen, indem wir sie gemeinsam präzise für dich umsetzen.

Allein die Entscheidung für dieses strategische Gespräch setzt ungemein Energie frei. Du wirst merken, wie das die Dinge verändert. Diese Entscheidung für dich zu treffen und in dein Business reinzuspüren, erlaubt dir zu sehen:

- ♥ was gerade richtig ist,
- ♥ was darf sich verändern,
- ♥ was will ich ausbauen,
- ♥ wo will ich weiter hingehen.



Ich hab selber gedacht, dass ich keine Geschichte zu erzählen habe, und wir werden deine Geschichte finden.

Das heißt nicht, dass es eine Geschichte sein muss,

- ✗die dramatisch ist,
- ✗wo du dich völlig nackt machst,
- ✗wo du irgendetwas offenbarst,
- ✗von dem du nicht willst, dass es rauskommt,

sondern es wird etwas sein, wofür du stehst und stehen möchtest und von der du sagst: **“Das will ich von mir und meinem Business zeigen”**.

Diese Art von Authentizität ist das, was deine Kunden sehen wollen.

Du musst nicht immer völlig übersprudelnd sein.

Du musst nicht immer so tun, als wär alles total easy Going.

Du wirst lernen,

deine persönliche Brand-Story zu spüren und sie strategisch nach außen zu transportieren.

Wir besprechen, wie du wo du stehst, hin möchtest und wie du das erreichen kannst. All das behandeln wir in deinem kostenfreien persönlichen Skalierungsgespräch mit mir.

Wenn du Lust hast, den ersten Schritt zu machen, dann sichere dir jetzt deinen Platz für das Gespräch. Lass uns gemeinsam tatsächlich deine Geschichte erarbeiten, die verkauft, und deinen Wachstumsplan erstellen.



KLICK JETZT HIER, UM DABEI ZU SEIN.



Deine Chance auf Veränderung, tatsächlich habe ich für dich noch Platz in meinem Kalender



