



## *Klasse, dass du dich für Social Selling interessierst und authentisch verkaufen möchtest!*

Verkaufen, ohne zu verkaufen oder neudeutsch "Social Selling" - überall liest man davon - wie einfach es doch sei. Dass die Anfragen kommen, ohne viel dafür tun zu müssen.

Und doch scheitern sehr Viele daran. Sei es, dass es zu aufwendig aufgezoogen wird, sei es, dass es in keinsten Weise zur eigenen Person oder dem Business passt oder komplett falsch angegangen wird.

Insbesondere dann, wenn du im 1:1 mit deinen Kunden arbeitest oder Firmenkunden bedienst, gibt es dazu wenig Angebote am Markt, die dir einen gangbaren Weg zeigen, wenn es ums authentische Verkaufen geht.

Ich bin seit 2011 im Coaching- und Trainingsbusiness tätig. Gelernt habe ich mein Handwerk nicht über Nacht, sondern durch meine Tätigkeit im nationalen und internationalen Business, speziell im Sales-Bereich. Social Selling habe ich schon 2015 im 6-stelligen Bereich für meinen damaligen Arbeitgeber auf XING gemacht - weit bevor wir dieser Art der Kundengewinnung einen Namen gaben.

Viel hat sich seitdem nicht geändert, denn es bleibt weiterhin, dass die Währung im Social Selling nunmal Vertrauen ist, wenn man authentisch Kunden gewinnen möchte und sich sein Business weder mit "Drücker"-Emails noch lästigen Pitchen aufbauen will.

Schau dir bitte zuerst das Video an. Es geht auch nur ca. 3-4 Minuten.

Enjoy it!

*Manuela*

PS: Du bekommst einen Auszug von Fragen aus meinem Coaching auf den folgenden Seiten

ELA Chance2Change GmbH \* Sitz: 71063 Sindelfingen  
Amtsgericht Stuttgart HRB 772862 \* Gesellschafterin/Geschäftsführerin: Manuela Vollmer  
www.magicfempreneur.com \* manuela@magicfempreneur.com



**MagicFemmePreneur®**  
*Erwecke die Unternehmerin in dir!*



# *Social Selling - Fakt 1*

## *Finde den richtigen Marktplatz*

Wo fühlst du dich wohl?

Warum fühlst du dich dort wohl?

Wie viel Zeit verbringst du bisher dort als "Anbieter"?

Warum glaubst du, dass deine zukünftigen Kunden dort sind?

Sprichst du die "Sprache" der Plattform?

Verstehst du die Technik wie z. B. Algorithmus, Unterschiede bei Follower/Kontakte (je nach Plattform), verschiedene Arten der Beiträge, etc.?

Wenn nicht, was brauchst du dafür noch?

Auf wie vielen "Marktplätzen" möchtest du täglich (die ersten 90 Tage) unterwegs sein?

Wirst du nur organisch unterwegs sein oder auch mit bezahlter Werbung?



**MagicFemmePreneur®**  
*Erwecke die Unternehmerin in dir!*



## *Social Selling - Fakt 2* *Profilcheck*

Je nach Marktplatz gibt es bezahlte/unbezahlte Mitgliedschaften bzw. es wird unterschieden zwischen privaten und Businessprofil. Für was hast du dich entschieden und warum? Beachte: bei manchen Anbietern kannst du immer zusätzlich eine Unternehmensseite haben.

Host du dein Profil komplett ausgefüllt?

Host du einen catchy Slogan im Profil?

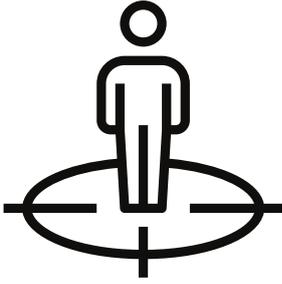
Passt dein Profilfoto zu deinem Auftritt?

Host du überprüft, ob du eventuell Konten miteinander verknüpfen kannst?

Brauchst du noch zusätzlich Gruppen, Newsletter (LinkedIn-Funktion) oder weitere Standbeine auf deinem Marktplatz?



**MagicFemmePreneur®**  
*Erwecke die Unternehmerin in dir!*



## *Social Selling - Fakt 3* *Deine Positionierung*

Du kennst dein Warum?

Und das deiner Kunden lautet wie?

Fasse deine Vision in einen Satz zusammen:

Deine Mission ist:

Deine Kunden suchen aktiv nach deinem Angebot oder musst du ein Bewusstsein dafür schaffen?

Wie sprichst du dieses Motiv an?

Beschreibe deinen idealen Kunden in wenigen Sätzen:

Fasse deinen Pitch in wenigen Stichwörtern oder 2-3 Sätzen zusammen:



**MagicFemmePreneur®**  
*Erwecke die Unternehmerin in dir!*



## *Social Selling - Fakt 4 Dein Angebot*

Dein Angebot lautet wie folgt:

Was beinhaltet dein Angebot nicht?

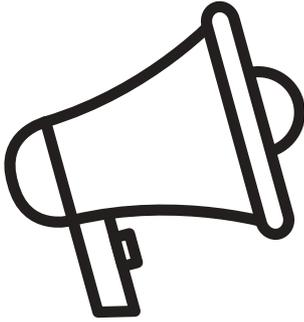
Wenn ich heute bei dir kaufen möchte, wie sehen da die Schritte aus:

Dein Angebot ist immer verfügbar/zeitlich begrenzt oder hat sonst irgendwelche Besonderheiten?

Wer sollte definitiv dein Angebot nicht kaufen?



**MagicFemmePreneur®**  
*Erwecke die Unternehmerin in dir!*



## *Social Selling - Fakt 5 Dein Content*

Was sind deine 3 Werte für die du stehst?

Was sind deine 3 Hauptthemen im Business?

Welche Art von Content bevorzugst du zum Konsumieren?

Welche Art von Content produzierst du?

Wie häufig postest du und wie häufig solltest du posten?

Was ist deine größte Herausforderung beim Posten?

Warst du schon mal live? Wie hat es sich angefühlt?  
Wenn nein, warum bisher nicht?



**MagicFemmePreneur®**  
*Erwecke die Unternehmerin in dir!*



## *Social Selling - Fakt 6 Deine Interessenten*

Hast du Kriterien für eine Vorauswahl und wenn ja, wie lauten diese:

Von 100 Interessenten passen wie viele wirklich auf dein Angebot

Was zeichnet diese aus?

Welche Kriterien erfüllen die Anderen nicht?

Wenn Kunden der Spiegel eines Selbst sind, was sollten sie deiner Meinung nach unbedingt haben und was auf gar keinen Fall:

Wie gehst du mit Anfragen um, die nicht 100 % passen?



**MagicFemmePreneur®**  
*Erwecke die Unternehmerin in dir!*



## *Social Selling - Fakt 7* *Dein Verkauf*

Geschafft, du hast Kunden, die dein Angebot kaufen wollen.

Musst du sicherstellen, dass sie nicht abspringen und wenn ja, wie?

Hast du ein System für die buchhalterische Abwicklung?

Wie gehst du mit Zahlungsverzug um?

Gibt es Skonto oder so was bei dir?

Hast du ein Treue-Angebot für deine Kunden?

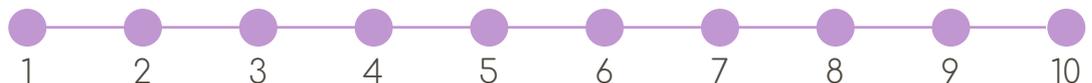
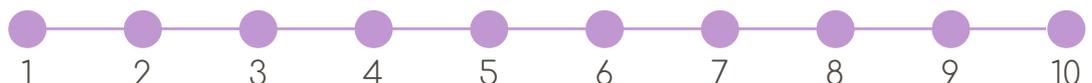
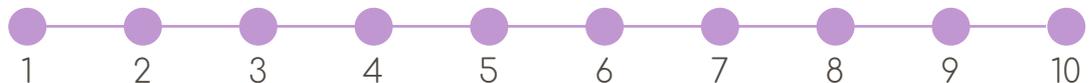
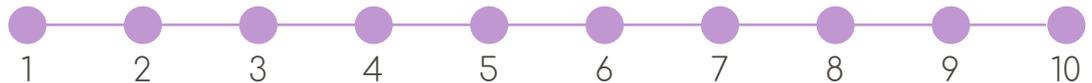
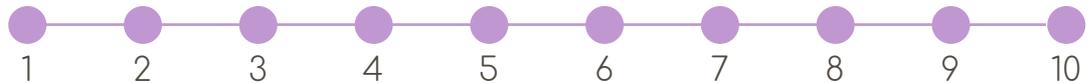
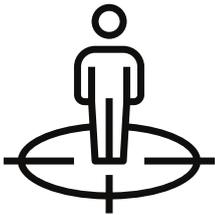
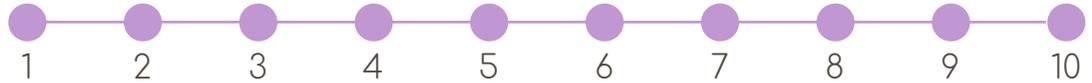
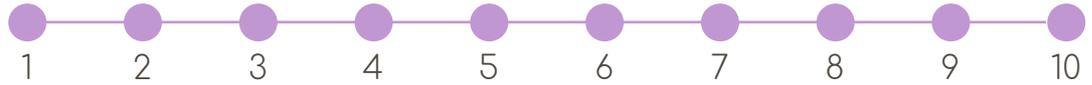
Sprichst du aktiv Empfehlungen an?



**MagicFemmePreneur®**  
*Erwecke die Unternehmerin in dir!*

# Wo stehst du auf einer Skala von 1 - 10?

1 = puh, das hatte ich bisher null auf dem Radar  
3 = ich habe davon schon mal gehört  
5 = ich habe schon das Grundgerüst stehen  
7 = läuft mit Luft nach oben  
10 = easy-peasy - ich bin Social Selling-Profi





**MagicFemmePreneur®**  
*Erwecke die Unternehmerin in dir!*

## *Verkaufen mit Strategie wird gelernt sein*

Jeder Beitrag, den du in Social Media postest, zahlt auf dein Marketing ein.

Denke immer daran, dass jeder Beitrag genau der Trigger ist, dass dein Wunschkunde ins Handeln kommt und Kontakt zu dir aufnimmt.

Biete daher immer auf kurzem Weg auch einen CTA an.

Gleichzeitig solltest du für dich auch immer klar haben, dass nicht zwangsläufig jede Anfrage zum Auftrag führt. Jedoch gerade im 1:1 oder mit Firmenkunden die Quote deutlich höher liegt als sonst.

Um möglichst eine Vielfalt zu bieten und bestmöglich deine Zielkunden zu erreichen, setze auf unterschiedliche Formate und Intensität, wie sie zu deinen Zielkunden auch passen. Denn du solltest unbedingt klar haben, welche Sprache deine Kunden tatsächlich sprechen.

Gestalte deinen Content abwechslungsreich mit Wiedererkennungswert.

Denke immer daran, dass Likes nicht zwangsläufig etwas über die Qualität aussagen oder ob du damit gut verkaufst. Wenn du nach einigen Wochen jedoch keine, kaum oder die falschen Anfragen erhältst, solltest du daran arbeiten und lernen, wie du mit deinem Content wie ein Magnet die richtigen Menschen anziehst.

Wenn du nicht die Preise erzielen kannst, die du gerne hättest, dann solltest du ebenfalls daran arbeiten und lernen, deine Angebote so zu gestalten, dass dein Kunde den Mehrwert erkennt.

Und wie ich immer sage, freue dich über Jeden, der von dir mehr wissen will!

Only the best, *Manuela*

PS: Skalieren lässt sich übrigens auch im 1:1 und verschafft dir dadurch mehr Zeit. Zeit für dich und für dein Business.

Setzt du diese Zeit gekonnt ein, verdienst du automatisch mehr.

