

Der Sicherheitscheck für Dein Business

1. Welche Unsicherheit hat meine Kundin vor dem Kauf?

Nicht nur:

Welches Problem hat sie?

Sondern:

Worüber ist sie unsicher? Zweifelt sie an der Methode? An Dir? Am Preis? Am Zeitpunkt?

Oder an sich selbst?

Der Sicherheitscheck für Dein Business

2. Was braucht sie, um den nächsten Schritt zu gehen?

Nicht unbedingt die komplette Lösung.

Nur genug Sicherheit für den nächsten Schritt.

Ein Beispiel? Ein Gespräch? Ein Blick hinter die Kulissen? Eine klare Ablaufbeschreibung?

Eine Kundinnengeschichte?

Der Sicherheitscheck für Dein Business

3. Ist mein Angebot verständlich oder nur beeindruckend?

Komplexität wirkt auf Anbieterinnen manchmal kompetent.
Auf Kundinnen wirkt sie häufig riskant.

Kann Deine Kundin in wenigen Sätzen verstehen:
Was passiert? Für wen ist es? Was verändert sich?

Der Sicherheitscheck für Dein Business

4. Vermittle ich Sicherheit oder verteidige ich mich?

Manche Verkaufstexte klingen wie eine Rechtfertigung.

Seitenlange Aufzählungen. Noch ein Bonus. Noch ein Zertifikat. Noch ein Argument.
Das kann paradoxerweise Unsicherheit erhöhen. Klarheit wirkt oft sicherer als Masse.

Der Sicherheitscheck für Dein Business

5. Zeige ich nur Ergebnisse oder auch den Weg?

Ein großes Ergebnis kann inspirieren.
Es kann aber auch einschüchtern.

Zeige deshalb nicht nur:
Wo ist die Kundin angekommen?

Sondern auch:
Welche kleinen Schritte ist sie gegangen? Welche Zweifel hatte sie? Was hat ihr geholfen?

6. Wo erzeugt mein Prozess unnötige Unsicherheit?

Unklare Termine. Zu viele Plattformen. Keine erkennbare Reihenfolge. Unklare Zuständigkeiten. Überladene Module. Fehlendes Feedback.

All das kostet psychologische Energie.

Technik und Prozesse sollten dem Menschen dienen und nicht verlangen, dass sich der Mensch ständig an das System anpasst. Auch dies ist eines der zentralen Learnings des Papers.

6. Wo erzeugt mein Prozess unnötige Unsicherheit?

Unklare Termine. Zu viele Plattformen. Keine erkennbare Reihenfolge. Unklare Zuständigkeiten. Überladene Module. Fehlendes Feedback.

All das kostet psychologische Energie.

Technik und Prozesse sollten dem Menschen dienen und nicht verlangen, dass sich der Mensch ständig an das System anpasst. Auch dies ist eines der zentralen Learnings des Papers.

Der Sicherheitscheck für Dein Business

7. Wird meine Kundin durch mein Angebot selbständiger?

Kann sie nach der Zusammenarbeit klarer denken? Besser entscheiden?
Sich schneller regulieren? Ihre eigenen Muster erkennen?

Oder braucht sie für jeden nächsten Schritt wieder Deine Erlaubnis?