Herzlich Glückwunsch! Du hast die Grundlage für Dein Premium Business gelegt und Deine Webseite entwickelt sich. Nun geht es darum, den Verkauf voran zu bringen. Folge der unten aufgeführten Struktur und besprich Deinen Entwurf mit Deinem Marketingcoach. Wenn Deine Texte soweit stimmig sind kannst Du sie an technik@christian-mugrauer.com senden und mit Deinem Grafikcoach besprechen, wie die bestmögliche Umsetzung stattfindet.

1. **Einstieg**

Der Einstieg muss kurz und knapp sein. Auf einen Blick sollen Fragen/Aussagen und der Button sichtbar sein, ohne dass Deine potenziellen Kunden\*innen scrollen müssen.

Nimm Dir Deinen Positionierungssatz und extrahiere daraus den grössten Schmerz und die Lösung/den Zielzustand und füge einen Button hinzu, den sogenannten „Call to Action“.

* *Titel des Minikurs oder Frage (grösster Schmerz)*
* *Aussage oder Frage (Lösung)*
* *Video von 3-5 Minuten über die wichtigsten Inhalte des Minikurs*
* *3-5 Fakten, wie dieser Minikurs genau hilft*
* *Button: z.B.: «Ja! Diesen Kurs brauche ich dringend!»*
1. **Vertiefung der Themen**

Beginne mit der Überschrift, was genau Deine potenziellen Kunden\*innen erwartet. Was wird er lernen?

* *Titel z.B. «In diesem einzigartigen & exklusiven Programm lernst Du»*
* *6 – 10 Hauptthemen, die im Programm verarbeitet werden*
* *Button z.B.: «Nimm jetzt für nur € XX.- am Kurs teil!»*
1. **Anforderungen erfüllt?**

Lasse Deine potenziellen Kunden\*innen entscheiden, ob dieser Kurs etwas für sie/ihn ist.

* *Titel z.B. «Erfüllst Du die Anforderungen?»*
* *3-7 Hauptpunkte/Voraussetzungen, die die Kund\*innen erfüllen sollten und wobei Ihnen der Kurs weiterhilft und sie boostet.*
* *Button z.B.: «Ich will für nur € XX.- am Kurs teilnehmen!»*
1. **Die Module/Lektionen des Kurses**

Schlüssel Deine Module oder Lektionen auf, die im Kurs enthalten sind. Gebe jedem Modul einen starken Titel und dazu eine kurz Beschreibung des Inhalts, wie dieses Modul Deine potenziellen Kund\*innen weiter bringt.

* *Titel*
* *Modultitel und kurze Beschreibung*
* *Button*
1. **Über Deine Person**

Gib einen kurzen Abriss über Deine Person, damit Deine potenziellen Kund\*innen mehr über dich erfahren.

* *Titel*
* *3-5 direkte Fakten zu Deiner Person. Zum Beispiel Ausbildungen oder Kernpunkte Deiner Arbeit.*
* *Kurzer Text über Deine Person*
* *Button – CTA*
1. **Social Proof**

Füge hier Kundenstimmen zu Deinem Programm ein. Wenn Du noch keine Kundenstimmen hast, weil der Minikurs neu ist, dann frage Deinen Buddy oder in unseren Gruppen nach. Diese Testimonials kannst Du dann nach und nach durch echte Kundenstimmen ersetzen.

* *Titel z.B. «So haben Teilnehmer\*innen profitiert»*
* *Kundenstimmen in Schriftform*
* *Alternativ Kundenstimmen in Bildform von Social Media*
* *Alternativ Kundenstimmen in Videoform*
* *Button – CTA*
1. **FAQ – Häufig gestellte Fragen**

Dieser Teil dient als Informationsfeld und erste Einwandsbehandlung. Überlege Dir daher gute, sinnvolle Fragen, die Deine potenziellen Kund\*innen wahrscheinlich stellen könnten.

Themen könnten sein:

* *Wann, wie und wo findet dieses Programm statt?*
* *Warum ist es so preiswert, wenn es so viel Inhalt enthält?*
* *Wie funktioniert die Bezahlung? Kann man in Raten zahlen?*
* *Gibt es auch Live-Elemente?*
* *Wie komme ich an die Videos ran?*
* *Etc.*