

FÜNF SCHRITTE. EINE STRATEGIE.

Der ganze Weg vom ersten Satz bis zum Verkauf — **in dieser Reihenfolge, nicht anders.**
Jeder Schritt baut auf dem davor auf. Wer bei drei anfängt, wundert sich, warum vier nicht funktioniert. Neben jedem Schritt steht, was Dir das Studio dafür bietet.

1

TRANSFORMATION

Was wirklich zählt: Als Trainer, Coaches und Berater sind wir im Fahrgast-Geschäft (»Coach« kommt vom englischen »coachman«, dem Kutscher): Wir bringen unsere Kunden von A (Problem) nach B (Ziel). Darum besteht der erste Schritt darin, die Transformation zu definieren, die Du anbietest.

Was Dir das Jooicy Marketing Studio bietet →

- **Deine Transformation** — Schmerzpunkte, Happy End & Elevator-Pitch
- **Standortbestimmung** — Diagnose, Aktionsplan, Dein größter Hebel
- **Personas · Markenkern** — Deine Wunschkundin und wofür Du stehst

2

ANGEBOTE

Mit der richtigen Methode zum Erfolg: Dein Angebot ist Deine »Kutsche«, mit der Du Deine Kunden von A (Probleme) nach B (Ziele) fährst. Am besten in Form einer klar definierten Methode (»Die 7 Schritte zu ____«). Diese Methode ist Dein Kronjuwel.

Was Dir das Jooicy Marketing Studio bietet →

- **Angebote** — Methode Schritt für Schritt erarbeiten
- **Gesprächskarte** — Dein Spickzettel für den Vertrieb
- **Marketing Coach** — Sparringspartner für alle Marketing-Themen

3

LEADMAGNET

Der Speck, mit dem man Mäuse fängt: Entwickle eine werthaltige Kostprobe, die gutes Karma erzeugt und Deine Expertise beweist. Dann Landingpage im Jooicy Marketing Studio bauen und direkt an WordPress senden. Begleitmails und Anzeigen inklusive.

Was Dir das Jooicy Marketing Studio bietet →

- **Lead Magnet** — Konzept, Website, Mails, Anzeigen
- **Interaktive Tests** — Selbsttests als Einstieg
- **Landingpages** — WordPress-Seiten erzeugen

4

SALES

Erst wenn Du es verkaufst, ist es ein Erfolg: Niemand mag es, etwas verkauft zu bekommen. Aber jeder liebt Shopping. Deine Aufgabe ist es, Deinen Kunden beim Kaufen zu helfen. Nichts aufs Auge drücken, sondern fair beraten, ob Dein Angebot stimmt für den Kunden ist.

Was Dir das Jooicy Marketing Studio bietet →

- **Kampagnen** — Wie Du Kunden gewinnst
- **Sales Page** — WordPress-Seiten erzeugen
- **Rollenspiel** — Beratungsgespräche üben

5

SOCIAL MEDIA

Nahrung für den hungrigen Geist: Deine Wunschkunden irren hungrig und durstig durch Problemwüsten. Deine Inhalte sind das Manna, der Proviant, nach dem sie suchen. Wichtig: Nicht Deine Kontakte zählen, sondern Dein Thema. Das ist schlecht für alle mit Bauchladen. Aber gut für jeden mit einem klaren Thema.

Was Dir das Jooicy Marketing Studio bietet →

- **Social Media** — Strategie, Themenuniversum, Trendradar
- **Posts** — schreiben, terminieren, automatisch posten
- **Artikel · Webinar** — Gute Inhalte liefern

Die Regel

Die Reihenfolge zählt: Ohne Transformation kein Angebot, das ein Fremder versteht. Ohne Angebot keine Kostprobe, die zieht. Ohne Kostprobe kein Verkauf. Ohne klares Thema bleibt jeder Post ein Schuss ins Dunkle.

4

Das Fundament · 4 Wochen – ein Angebot, das sich versteht, mit Kostprobe online.

12

Der ganze Weg · 12 Wochen – mit Unterstützung für den Verkauf.

23

Räume im Studio. Vierzehn davon gehören zu den fünf Schritten. Der Rest steht ab Tag eins offen.

SO STARTEST DU

Dein Marketing-OS von der Transformation bis zum Verkauf. Ein Fundament aus Transformation, Marke, Angebot und Zielgruppe — und darauf die Werkzeuge, die daraus Kampagnen, Funnels, Inhalte und Verkaufsgespräche machen. Der schnelle Einstieg in fünf Schritten:

1 Transformation klären

Leg unter **Deine Transformation** fest, was sich für Deine Kunden verändert — vom Schmerz über das Happy End bis zum „Paradies“. Das ist der Kern, auf den alles andere einzahlt.

2 Fundament anlegen

Mach die **Standortbestimmung** — sie zeigt Dir Deinen größten Hebel. Dann schärfst Du **Markenkern** und **Markendesign** und legst Deine **Persona** und Dein **ICP** an.

3 Angebot & Kampagne planen

Leg Dein **Angebot** samt Methode an — aus Material oder im Chat. Sprich mit dem **Joocy Marketing Coach** und plane mit dem **Kampagnen-Assistenten** eine konkrete Kampagne mit Fahrplan.

4 Funnel & Inhalte bauen

Gewinne Leads mit einem **Lead Magnet**, einem **interaktiven Test** oder einem **Webinar**. Nähre Vertrauen mit **Social-Media-Posts** (direkt gepostet oder terminiert) und **Artikeln**.

5 Verkaufen & ausspielen

Finde passende Firmen in der **Kundensuche**, pflege sie im **Kundenbuch**, übe Gespräche im **Rollenspiel** und baue eine **Sales Page**. Seiten gehen als Entwurf an **WordPress**, Mails an Deinen **Newsletter-Anbieter** — nichts wird automatisch veröffentlicht oder versendet.

Tipp

Fang mit **Deine Transformation** an und mach direkt danach die **Standortbestimmung**. Danach liefert jedes Werkzeug bessere Ergebnisse, weil es auf Deinem Fundament aufsetzt.

DIE SECHS BEREICHE IM MENÜ

FUNDAMENT

Transformation ·
Standort · Marke ·
Personas · ICP

STRATEGIE

Coach · Angebote ·
Kampagnen

FUNNEL

Lead Magnet · Tests ·
Webinar

INHALTE

Social Media · Artikel

VERKAUFEN

Kundensuche ·
Kundenbuch ·
Rollenspiel · Sales
Page

VERWALTUNG

Kanäle · Newsletter ·
WordPress · Nutzer