

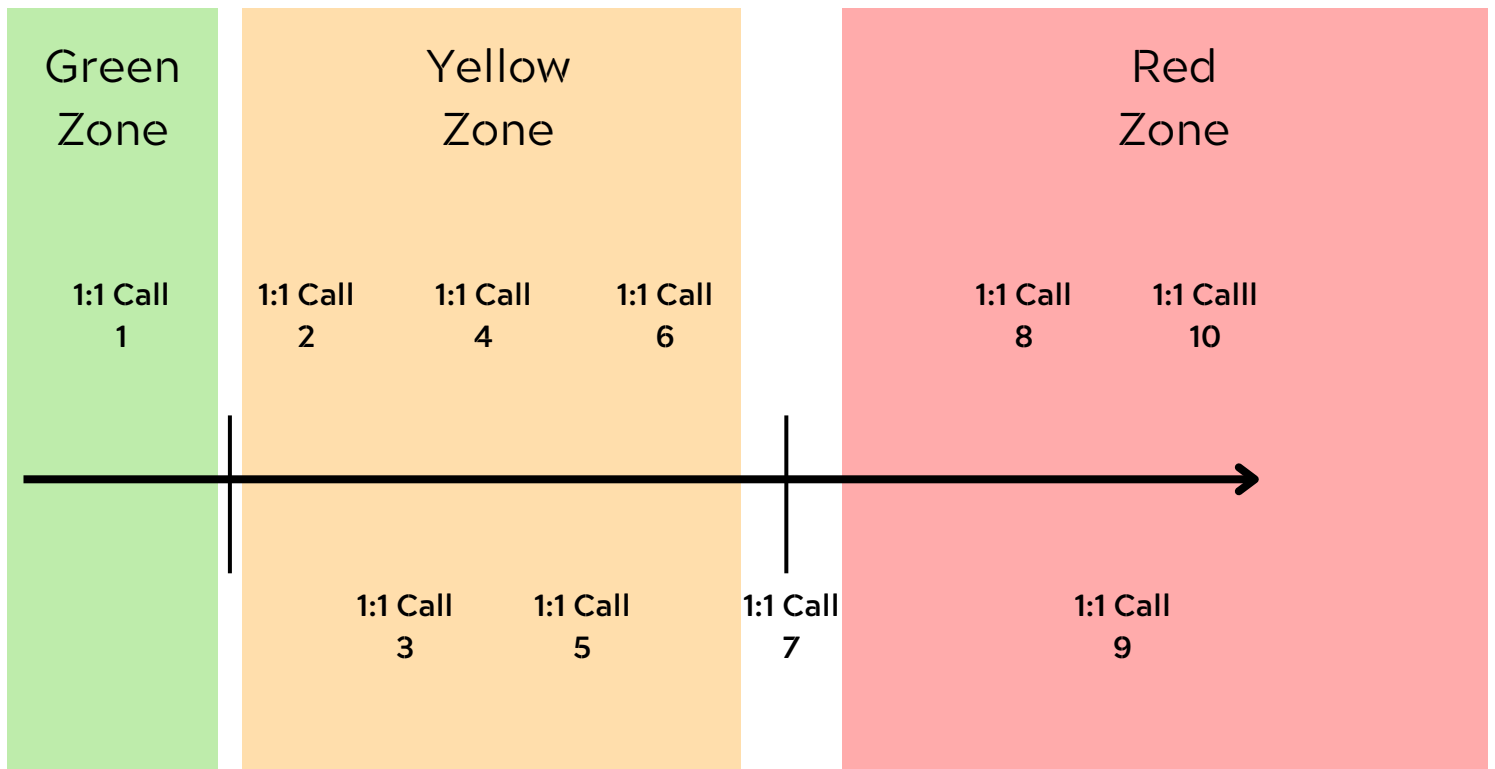
QUALITÄTSMANAGEMENT CHECKLISTE - STAND 02.10.2023

AUSVERKAUFT 1:1

Das Ziel dieses Programmes ist es,
dass du automatisiert über Facebookwerbung neue
Interessenten in kaufende Kunden verwandelst.

Du wirst regelmäßig 1x wöchentlich für deine Interessenten in
Zoom online gehen,
deine Interessenten via Telefon in Empfang nehmen
& telefonisch Verkäufe tätigen.

ABLAUFPLAN & CALL ÜBERSICHT



1:1 Call Übersicht

1. Positionierungscall
2. Onboardingcall mit Mentor
3. Angebot & Produktcall mit Mentor
4. Technik-Call 1:1 Schulung mit Mentor
5. Business Manager einrichten mit Spezialist
6. CHECK UP - Überprüfung aller Systeme vor Start Sichtbarkeit
7. Werbung schalten mit Spezialist
8. Optimierungscall 1 Werbung (wenn nötig)
9. Reflektions-Call erstes Webinar & Zahlen
10. Optimierungscall 2 Werbung (wenn nötig)



Video:
Willkommen und Ablauf

CHECKLISTE

GREEN ZONE - VORBEREITUNGSPHASE

1. Positionierung durchgeführt

Überschrift und Hookline deiner
Landingpage - Wer ist dein Wunschkunde?
Was ist dein Ziel?
Welches Problem löst oder Mehrwert schaffst du?
Mentoring Angebot oder Ausbildung



1



Video:
Positionierung

2. Über mich Text übermittelt

kurzer Über mich Text - persönlicher Text
max. 10 Zeilen

3. Zwei Fotos übermittelt

Beste Fotos von dir - wir empfehlen Fotos
von einem Fotografen - 1. Eindruck ist der wichtigste

4. Was erwartet dich in deiner Gruppe oder Webinar - 5 Punkte (vermittelter Mehrwert)

Schreibe max. 5 Punkte auf - wie auf Landingpage Vorlage

5. Arbeitsgruppe via Telegramm erstellt

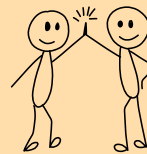
Erstelle eine Telegrammgruppe in der wir dich persönlich
betreuen - bezeichne die mit AG Vor- und Nachname

CHECKLISTE

YELLOW ZONE - UMSETZUNGSPHASE

6. Onboardingcall mit Mentor

Sichere deine Domain & Quentn Zugang -
Verknüpfung mit allen Gruppen



2

7. Trainingscenter Zugang gesichert

online-multivents.com

8. Q&A Telegrammgruppe beigetreten

Dort finden allgemeine Calls das ganze Jahr statt

9. Q&A Facebookgruppe beigetreten

Dort findest du Aufzeichnungen von möglichen Calls

9. E-Mail Adresse eingerichtet

Du hast deine E-Mail Adresse eingerichtet



Video:
Host sichern

CHECKLISTE

YELLOW ZONE - UMSETZUNGSPHASE

10. Erscheinungsbild geprüft

Dein Erscheinungsbild via Zoom und Internet ist dir klar?! - achte auf dein Äußeres. Frisur, Schminke, Kleidung
Wie gibst du dich wie präsentierst du dich!
BITTE LACHEN - LACHEN MACHT UMSATZ;
FREUNDLICHE MENSCHEN VERKAUFEN

11. Dein Ton wurde überprüft und ist gut

Verwende einen guten Ton - ein gutes Mikrofon, sodass dich deine Teilnehmer gut hören können

- externe Mikrofone werden bei Meditationen immer empfohlen

Umso besser dein Ton, umso hochwertiger für den Kunden

12. Kamera - deine Kamera ist gut

Achte auf eine gut Qualität & Einstellung deiner Kamera

13. Du hast verstanden warum Licht wichtig ist

Ein gutes Licht verschönert dein Erscheinungsbild und fördert deine Ausstrahlung im Positiven



14. Alle Profilbilder auf WhatsApp, Telegram, Facebook mit netten Bildern von dir eingefügt

Es ist sehr wichtig diese Profilbilder zu überprüfen - solltest du eventuell sogar nur Wolken oder Katzen oder Sonstiges dort sichtbar haben. ZEIG DICH - DU BIST SCHÖN!
Sympathische Bilder schaffen Vertrauen

Video &
Equipment
Empfehlung
Bitte sprich das
immer mit deinem
Mentor ab, bevor du
etwas kaufst

CHECKLISTE

YELLOW ZONE - UMSETZUNGSPHASE

15. Zoom Konto erstellt

Kostenlose Version reicht im ersten Schritt - Upgrade wird dann in den nächsten Calls gemacht - wenn du es gleich machen möchtest dann gerne die Standard Lizenz verwenden
zoom.us

16. Calendly Konto erstellt

Sichere dir, wenn du es möchtest deinen Online Terminplaner, der es dir und deinen Kunden erleichtert einen Termin zu finden
calendly.com

17. Word-Dokument mit all deinen Passwörtern erstellt

Erstelle dir ein Word Dokument mit all deinen Links und Passwörtern - dies erleichtert dir später Vieles

18. GOOGLE CHROME als Browser verwendet

Dies ist sehr wichtig, da dieser am besten funktioniert und wir einige Tools darüber gut verwenden

19. Bei WordPress eingeloggt

Das ist dein Funnelsystem, dort erbaust du deine Pages und später eventuell auch deine Verkaufspages

20. Bei Quentn eingeloggt

Das ist dein Funnelsystem, dort erbaust du deine Pages und später eventuell auch deine Verkaufspages

CHECKLISTE

YELLOW ZONE - UMSETZUNGSPHASE

21. StrategieVideo angesehen und verstanden

Schau dir das Video zu deiner Strategie an



22. Angebots- und Produktcall mit deinem Mentor durchgeführt

Du weißt wie du dein Produkt kommunizierst. Du hast ganz klar für dich, welches Problem du löst und welches Ziel du erreichst.

Bei Ausbildung wichtig:

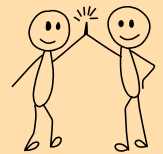
Was macht dich am Markt besonders was ist besser als bei deinem Mitbewerber?

Was ist das Ziel nach Ausbildung? Was kann der Mensch danach?

Was würde es kosten, wenn der Kunde ohne dich geht? Wieviel Zeit spart er sich,....wieviel Geld spart er sich usw.

Video:
Strategie

3



23. Verkaufsskript ausgefüllt

Das Sales Sheet bekommst du von deinem Mentor
Dieses findest du auch im Anhang

24. Du hast ein klares Angebot

Du weißt wie du deine Mentorings oder Ausbildungen kommunizierst

CHECKLISTE

YELLOW ZONE - UMSETZUNGSPHASE

25.Sales Boot Camp durchgeführt

Ablauf eines Verkaufsgesprächs verstanden?

- 1.Mindset Erscheinungsbild - Vorbereitung
- 2.Smalltalk & ehrliches Lob (Rapport aufbauen)
- 3.Gesprächsrahmen abstecken
- 4.Problem oder größte Herausforderung finden
- 5.Ziel das der Kunde erreichen möchte
- 6.Abstecken, ob du deinen Kunden nehmen willst oder helfen kannst
- 7.Angebot machen
- 8.Abschluss & Einwandbehandlung



Video:
Sales Boot Camp

26.Verkaufsgesprächsablauf verstanden

Dir ist klar, wie du ein Verkaufsgespräch führst

27.Du weisst was die unten stehenden Begriffe bedeuten und wie wichtig diese für dich sind

Begründungskonjunktion - Begründe alles, wenn du von einer Person oder Gruppe etwas haben oder lenken möchtest.

Prokrastination - Bei Launches gib besonders in den Tagen vor Ausbildungs- oder Mentoringstart so richtig Gas im Verkauf, denn 2-3 der Menschen entscheiden kurzfristig

28.Du weisst wie man E-Mails nach der magischen Formel schreibt und wie eine Hook Line sowohl bei E-Mails als auch Posts ausschauen muss.

Die magische Formel und die Hook Line sind das Herzstück deiner Botschaft an Interessenten, daher müssen diese nach gewissen Regeln aufgebaut sein um dein Gegenüber zu erreichen und Klarheit und Emotionen hervorzurufen.

Wichtig bei **Webinar Einladungen und Ankündigungen** ist der **Reminder-Prozess**. Dieser muss in allen Gruppen geschehen und zusätzlich im Mail-Prozess nach diesem Schema:

1 Nachricht am Morgen des Webinar-Tags, 1x 3h vorher und 1x 15 Min vorher



Video + PDF:
Magische Formel

CHECKLISTE

YELLOW ZONE - UMSETZUNGSPHASE

29. Facebook Seite erstellt

Du hast eine Facebook Seite über dein Privatprofil erstellt

- Titelbild und Profilbild eingefügt
- Freunde eingeladen
- 3-5 Postings veröffentlicht
- Impressum eingefügt

30. Facebookgruppe erstellt

Du hast eine Facebookgruppe erstellt und diese auf privat und sichtbar eingestellt, sodass du eine geschlossene Community aufbauen kannst

31. Beitrittsfragen für neue Mitglieder deiner Facebookgruppe hinzugefügt

- Frage 1 : Möchtest du von mir kontaktiert werden?
- Frage 2 : Bitte hinterlasse hier deine Mobiltelefonnummer für die Kontaktaufnahme via Telefon oder WhatsApp
- Frage 3 : Was ist deine größte Herausforderung, dein größtes Ziel ?

32. Facebookgruppe mit Zoom verknüpft

In den Gruppeneinstellungen ganz unten -> Facebook App installieren und Zoom APP hinzufügen.
Im Anschluss in der Gruppe auf Erlaubnis erteilen um dein Zoom Konto zu verknüpfen

33. Du hast dein Zoom Konto mehrmals getestet und kennst dich damit aus

Du hast ein paar Zoom Calls mit deinem Zoom Konto durchgeführt und weißt die wichtigsten Abläufe:

- wie lasse ich Teilnehmer in den Raum
- wie teile ich meinen Bildschirm
- wie schalte ich den Chat ab sodass die Teilnehmer nicht untereinander kommunizieren können
- wie kann mein Gegenüber seinen Bildschirm freigeben - SICHERHEIT - erlauben den Bildschirm zu teilen
- Alle Teilnehmer bei Beitritt stummschalten
- Erstellen von eigenen Meetings und die wichtigsten Einstellungen sind dir klar

CHECKLISTE

YELLOW ZONE - UMSETZUNGSPHASE

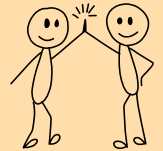
34. TECHNIK CALL & CHECKUP MIT DEINEM MENTOR - 1:1 CALL



Der Mentor zeigt dir persönlich Canva, Quentn wie schreibst du E-Mails und Wordpress
Alle Fragen gehören dort hin zur Technik
1-1,5h Schulung

In diesem Call überprüft der Mentor all deine Seiten und Gruppen

4



35. Business Manager eingerichtet - 1:1 CALL



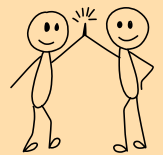
Halte dir deine Daten bereit von deinem unternehmen und deiner Website. Kreditkarte oder Paypal wird benötigt als Zahlungsmethode

Wichtige Vorbereitung - ansonsten verliert man Zeit diese wird, dann sepperart verrechnet.

Einloggen:

- WordPress
- Facebook
- Quentn
- Verwende Google Chrome

5



36. Creatives und Texte erstellt



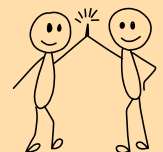
Du benötigst 1-3 Fotos, Videos für die Werbung
Weiter benötigst du 1-2 Texte für die Werbung

37. CHECK UP CALL 1:1 CALL - optional wenn noch nötig durchgeführt



Alles wird noch einmal überprüft bevor die Werbung geschalten wird

6



CHECKLISTE

RED ZONE - PRIME TIME

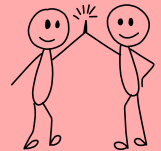
38. Werbung ist geschaltet

Du hast deine Creatives Upload bereit bei dir in einem Ordner, sodass wir schnell sind.

Texte sind mit Emojis versehen und sympatisch. Haben einige Aufzählungspunkte

Landingpage hast du auch sofort abrufbar

7



WICHTIG AB DIESER PHASE, wenn deine Werbung aktiv ist

Du teilst jeden TAG deine Ergebnisse in der Telegram AG:

Screenshot META WERBEANZEIGENMANAGER

und ANMELDUNGEN in Quentn,

sodass wir sehen AUSGABEN UND ANMELDUNGEN

Achte wieviele geben ihre Telefonnummer an, Nicht bestätigte Optins

SEI TÄGLICH VERBUNDEN MIT DEINEM MENTOR

eine Nachoptimierung der Werbeanzeige ist der Normalfall, diese kann bis zu dreimal nachoptimiert werden

39. Lade alle deine Kontakte auf deine Facebookgruppe ein

Nütze dein Potential, um organisch neue Kunden zu erreichen

40. Ich habe während 2-4 Wochen Menschen über meinen WhatsApp Status, Telegram, Facebook Storys usw. auf meine Calls eingeladen

Dies ist der Schlüssel für dein organisches Wachstum und kann dir sofort Umsatz beschern, wenn du das sorgfältig durchführst



wichtig

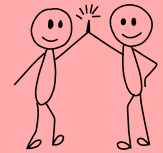
CHECKLISTE

RED ZONE - PRIME TIME

41. ERSTER OPTIMIERUNGS CALL - wenn notwendig

Nach 4-5 Tagen

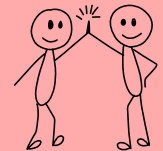
8



42. Reflektions-Call deines Zoom Webinars - 1:1 Call

Der Mentor hilft dir deine Performance in deinen Calls zu verbessern

9



43. Du hast min. über 4 Wochen 4 Zoom Calls Webinare durchgeführt

Du hast innerhalb eines Monats 4 Live Calls via Zoom durchgeführt und erfolgreich gestaltet

44. Du hast alle Kontakte und Telefonnummern binnen 24h kontaktiert

Kontaktiere deine Leads innerhalb der ersten 24h, sodass sie wissen, wo sie sich angemeldet haben

Vorgehensweise

1. Via WhatsApp - Sprachnachricht und Text
2. Anruf
3. Einladung auf Zoom Call oder 1:1 Verkaufsgespräch

45. Du hast 5 Sprachnachrichten und Screenshots an den Mentor gesendet

Wir überprüfen, wie du deinen Erstkontakt mit den Interessenten führst

CHECKLISTE

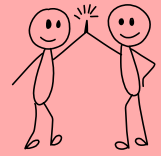
RED ZONE - PRIME TIME

**46. ZWEITER OPTIMIERUNGS CALL - wenn
notwendig**

Nach 4-5 Tagen



10



**Wenn du diese Schritte umgesetzt
hast, sind für dich die Q&A Calls in
der Gruppe vorgesehen
inkl. der Verkaufstrainings**

**WIEDERHOLUNG UND DIE KONSEQUENTE UMSETZUNG
DES CONTENT-PLANS, SIND DER SCHLÜSSEL ZUM ERFOLG
- JEDER SAMEN DEN DU SÄST, WIRD ZEITVERZÖGERT
FRÜCHTE TRAGEN**

**Ab hier hast du die Möglichkeit Dienstleistungen
wie**

**VERKAUF
COPYWRITING
FUNNELBAU
FACEBOOKWERBUNG
USW.**

ALS BEZAHLTE DIENSTLEISTUNG ZU ERHALTEN

MEIN TIPP:- EIN MENTOR DER WACHSEN WILL, LAGERT ALLE SCHRITTE AUS,
DIE IHN NUR ZEIT UND ENERGIE KOSTEN. JEMAN ANDERER ÜBERNIMMT DIESE
GERNE. ES DARF SPASS MACHEN!

PLATZ FÜR NOTIZEN

Beilagen im Anhang

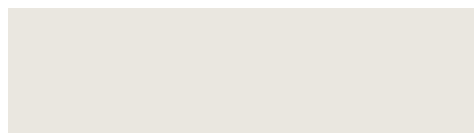
1. Controlling
2. Money-List
3. SalesSheet - Wichtiges bei Ausbildungen
4. SalesSheet - Tipps bei Mentorings
5. Verkaufsleitfaden - SALES BOOT CAMP
6. Passwort-Liste

CONTROLLING

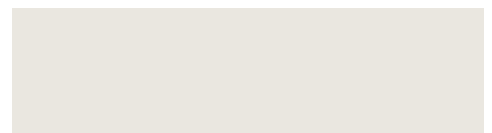
Woche 1

TAG	Budget	Anmeldungen FB ADS	Kontaktiert	1:1 Calls	Verkäufe
1					
2					
3					
4					
5					
6					
7					

Summe - Übertrage diese in das Monats-Controlling



Umsatz iM Kommen



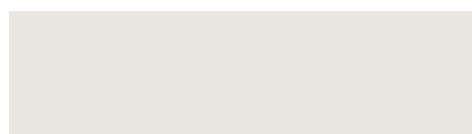
Umsatz bereits am Konto

CONTROLLING

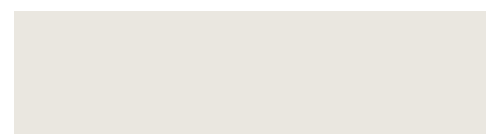
Woche 2

TAG	Budget	Anmeldungen FB ADS	Kontaktiert	1:1 Calls	Verkäufe
1					
2					
3					
4					
5					
6					
7					

Summe - Übertrage diese in das Monats-Controlling



Umsatz in Kommen



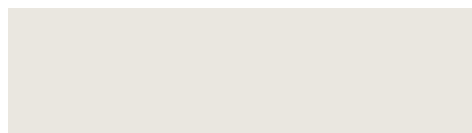
Umsatz bereits am Konto

CONTROLLING

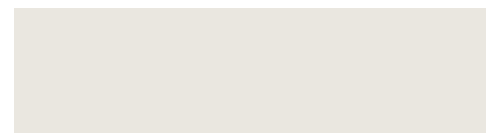
Woche 3

TAG	Budget	Anmeldungen FB ADS	Kontaktiert	1:1 Calls	Verkäufe
1					
2					
3					
4					
5					
6					
7					

Summe - Übertrage diese in das Monats-Controlling



Umsatz in Kommen

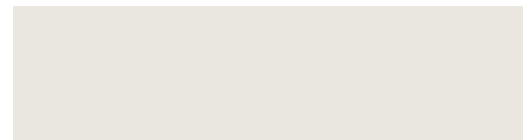


Umsatz bereits am Konto

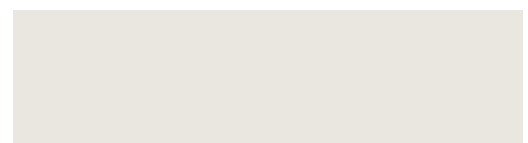
CONTROLLING

MONAT 1

Woche	Budget	Live Zoom Calls	Kontaktiert	1:1 Calls	Verkäufe
1					
2					
3					
4					



Umsatz in Kommen

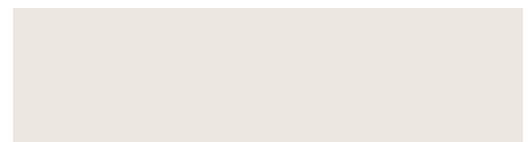


Umsatz bereits am Konto

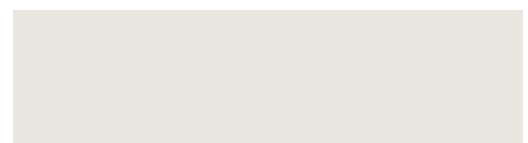
CONTROLLING

MONAT 2

Woche	Budget	Live Zoom Calls	Kontaktiert	1:1 Calls	Verkäufe
1					
2					
3					
4					



Umsatz in Kommen



Umsatz bereits am Konto

Money List

Führe hier deine händische Liste, sodass dir kein Interessent verloren geht

Vor- & Nachname	Tel.	1. Nachf ass	2. Nac hfass	ERGEBNIS

Money List

Führe hier deine händische Liste, sodass dir kein Interessent verloren geht

Vor- & Nachname	Tel.	1. Nachf ass	2. Nac hfass	ERGEBNIS

Money List

Führe hier deine händische Liste, sodass dir kein Interessent verloren geht

Vor- & Nachname	Tel.	1. Nachf ass	2. Nac hfass	ERGEBNIS

Money List

Führe hier deine händische Liste, sodass dir kein Interessent verloren geht

Vor- & Nachname	Tel.	1. Nachf ass	2. Nac hfass	ERGEBNIS

Money List

Führe hier deine händische Liste, sodass dir kein Interessent verloren geht

Vor- & Nachname	Tel.	1. Nachf ass	2. Nac hfass	ERGEBNIS

VERKAUFSFÖRDERNDE ZUSATZBLÄTTER

VERKAUFSLEITFADEN - SALES BOOT CAMP

VERKAUFGESPRÄCH

Nutze diese Struktur um in deinen Verkaufsgesprächen besser und sicher zu werden - Gib deinen Gegenüber die nötige Führung er braucht dich! - Absoluter Fokus auf deinem Kunden - es geht nur um ihn und sein Ziel

1. Energie - Vorbereitung

L O B / SmallTalk & Rapport Herstellen

2. Rahmen Abstecken

- „Handle, wie ein König“ was erwartet deinen Interessenten - wie willst du es haben!

3. Problem / Bestandsaufnahme

- Finde heraus was sein Thema ist (Das größte Thema und sein sehnlichster Wunsch)

4. Ziele - sprich über die Ziele

(die er erreichen kann, nenne Story von Menschen, die du bereits begleitet hast - gib ihm Visionen und setze den Gedanklichen Samen, sodass er sich schon in der Zukunft sieht)

5. Überleitung zum Angebot -

- Erkläre was du mit ihm machen würdest und wie sein WEG aussieht - Von A-Z

6. Nenne dein Angebot

- Mach ein spezielles Angebot für ihn
NEIN - GOLDEN KEY

7. Setze den Abschluss Fest

8. Einwandbehandlung

- RUHIG GELASSEN - ÄNGSTE NEHMEN

VERKAUFSHILFE FÜR AUSBILDUNGEN

Wenn du Ausbildungen verkaufst, reflektiere kurz diese wichtigen Fragen für dich um Klarheit für dich und deine Kunden zu gewinnen. Diese Fragen dienen auch einer schnellen und klaren Kommunikation mit deinen Kunden. Dein Kunde kauft zwar deine Ausbildung aber auch dich als Person. Daher ist das Vertrauen in dich und die klaren Ziele deines Kunden wichtig und was er danach mit der Ausbildung anfangen kann.

Was ist „Thema der Ausbildung“ - “Was ist deine Methode”

Für wen ist diese Ausbildung geeignet?

Wie lange dauert diese Ausbildung?

Was kostet die Ausbildung? Elefantenpreis? Normalpreis? Sofortzahler? Spezialpreis?

Was kann ich nach dieser Ausbildung? Konkretes Ziel!

Deine Vision - warum gibst du diese Ausbildung?

Wie funktioniert die Ausbildung?

Was ist die Besonderheit deiner Ausbildung, wodurch hebst du dich von deinen Mitbewerbern ab? Analysiere deinen Wettbewerb und verbessere dein Angebot, sodass du ein besseres Angebot hast! (besser - nicht billiger) :-)

Zertifikat Ja/Nein?

Was beinhaltet die Ausbildung, Aufbau? Calls etc.

Wann beginnt die Ausbildung?

Gibt es Frühbucher-Rabatte?

WENN DU EIN MENTORING VERKAUFST, REFLEKTIERE KURZ DIESE WICHTIGEN FRAGEN

Welches Problem löst du?

Wie erreicht dein Kunde sein Ziel?

Was ist das besondere an deiner Methode? Dein Alleinstellungsmerkmal - Warum bist du besser als andere auf deinem Gebiet? Was hebt dich ab?

Was kostet es deinen Kunden, wenn er nicht kauft?

Ablauf/Aufbau deines Mentorings

Kundenstories/ Erfolgsgeschichten zur Stärkung deiner Expertise

VERKAUFSLEITFADEN - SALES BOOT CAMP

WICHTIGE KOMMUNIKATION BEIM PITCH

Erarbeite für dich diese Punkte - diese sind bei einem Pitch sehr verkaufsfördernd - perfect PITCH

1. Warum sollte der Kunde sich genau für dich entscheiden
2. Was unterscheidet dein Angebot von den Mitbewerbern und was macht es außergewöhnlich?
3. Was kostet es den Kunden, wenn er nicht mit dir den Weg geht?
4. Was bringt ihm dein Angebot?
5. Gebt ein Versprechen!

Deine Passwörter im Überblick

Hosting - Hoststar:

Zugang:

my.hoststar.ch (Schweiz)

my.hoststar.at (Deutschland & Österreich)

Benutzer:_____

Passwort:_____

Wordpress:

Zugang:

<https://deinedomain.com/wp-admin>

Benutzer:_____

Passwort:_____

Quentn - Email Marketing

quentn.com

Benutzer:_____

Passwort:_____: