

Angebot für

[Unternehmen Empfänger]

[vollständiger Name Empfänger]

[Straße Empfänger]

[PLZ Empfänger]

Kandelhard Consulting

Devin Kandelhard

Rehr 2

D-27389 Helvesiek

(+49) 42 67 77 02 138

info@devin-kandelhard.de

[Logo Empfänger]

[Datum]

[Traum] erreichen / genießen / erleben

Lieber [Name],

Du stehst gerade vor [äußeren Problemen] und zielst auf Deine [Wünsche] ab. Dabei ist Dir

1. [Priorität 1],
2. [Priorität 2] und
3. [Priorität 3]

wichtig. Ich möchte Dir gerne dabei helfen und mache Dir dazu passend auf den folgenden Seiten ein Angebot.

Inhaltsverzeichnis

1. Zielsetzung
2. Marketing-Konzept
3. Leistungsumfang
4. Zusätzliche Sicherheiten
5. Nächste Schritte

1. Zielsetzung

[Problem prägnant beschreiben] Beispiel: „Du steckst ca. 50% Deiner Arbeitszeit ins Netzwerken, Marketing und Vertrieb. Du hast keinen wirklichen Spaß mehr mit Deinem Business. Dein Umsatzziel liegt bei 7.000 € monatlich. Du siehst Deine beiden Söhne praktisch nur noch auf dem Bildschirm aufwachsen.“

[Ziel prägnant beschreiben] Beispiel: „Mittels einer neuen authentischen Positionierung soll ein Zielgruppen-Sog entstehen, der Dich authentisch in Deiner wahren Kraft zeigt und Deine Abschlussquote verdoppelt. Dabei ist es wichtig, dass Du voll und ganz integer bleibst. Anschließend gewinnen wir für Dich regelmäßig neue Klienten über Xing, um das Umsatzziel zu erreichen.“

2. Marketing-Konzept

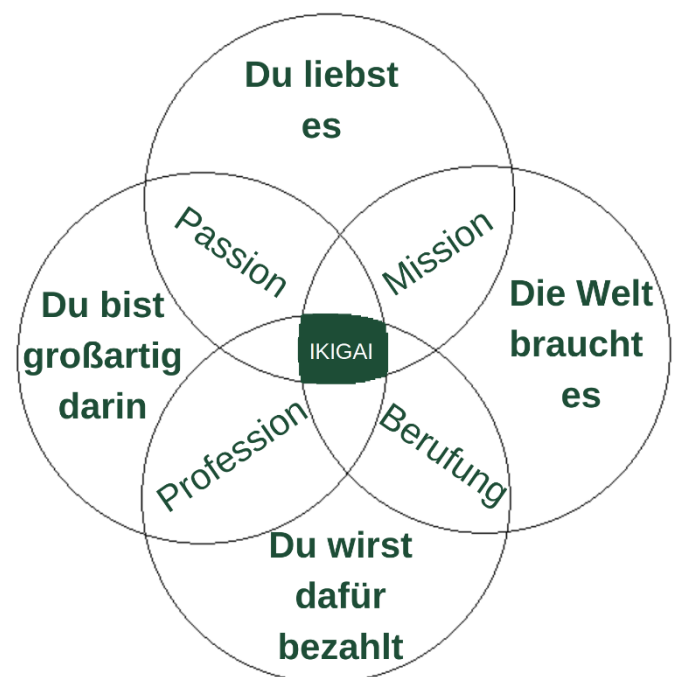
Wir erarbeiten eine authentische Positionierung heraus, bei dem Du ein warmes Gefühl von Integrität verspürst. Authentisch und stimmig ist die Positionierung dann, wenn Du das Gefühl hast im Ikigai zu schweben:

1. Du liebst es

Aufgaben: Wie tickst Du? Was möchtest Du gerne in die Welt hinausbringen und mit welchen Menschen?

Meilenstein: Dich und Deine Zielgruppe psychografisch anhand von Persönlichkeitsmodellen definiert. (Spiral Dynamics, Bedürfnismodellen, MBTI etc.)

Ergebnis: Du hast das Gefühl, dass es „Klick“ gemacht hat. Falls nicht, feilschen wir in einer Extra-Session daran.



2. Die Welt braucht es

Aufgaben: Bedarfsanalyse bei der neuen Zielgruppe.

Meilenstein: Den Bedarf durch die Persönlichkeitsmodellen erläutern und begründen können. Marktchancen systematisch erkennen und Lücke nutzen.

Ergebnis: Zustimmung im Bekanntenkreis und der Zielgruppe. Falls nicht, feilschen wir in einer Extra-Session daran.

3. Du bist großartig darin

Aufgaben: Angebot mit empirischen Wirtschaftstheorien zum Coaching-Markt geschürt.

Meilenstein: Stärkenanalyse nach K. Wilbers Entwicklungslinien und Zuständen.

Ergebnis: Spannende Business-Story zu Dir und Deinem neuen Angebot mit „malenden“ Worten. Falls es sich für Dich im Nachhinein nicht stimmig anfühlen sollte, feilschen wir in einer Extra-Session daran.

4. Du wirst dafür bezahlt

Aufgaben: Deine neue Zielgruppe weiter demographisch definieren eine Möglichkeit finden, diese Menschen gut zu erreichen. Ein Training von Coaching über Videokonferenzen und allgemeiner Digitalisierung.

Meilenstein: Wortwahl der Zielgruppe beschrieben und validiert.

Ergebnis: Du hast einen Sog aufgebaut, der Dir magisch erste Testkunden für Deine neues Anpassungen herbeizaubert. Falls nicht, feilschen wir in einer Extra-Session daran.

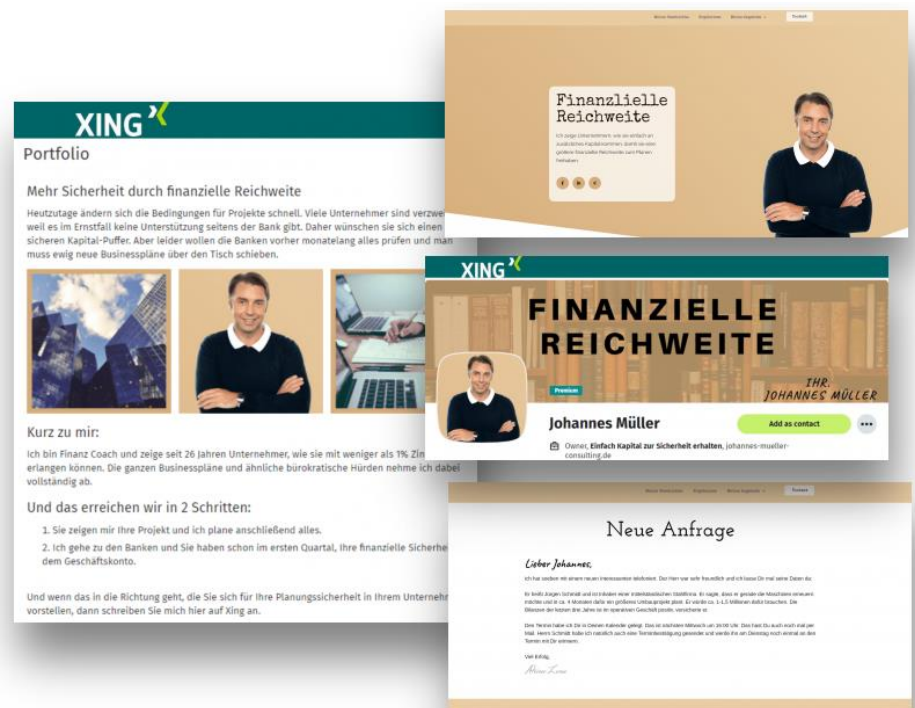
Verkaufen

Wenn alles nicht nur mit Theorien, sondern vor allem mit Deinem Herz abgestimmt ist, entwerfen wir gemeinsam eine Landkarte für das Verkaufsgespräch. Denn alle Anfragen und alle Interessenten bringen Dir keine zahlende Kundschaft, wenn Du nicht verkaufst.

Aber mit diesem authentischen Ansatz wirst Du in die Gespräche auch mit Leichtigkeit und Freude hineingehen. Deine Kunden werden die Erstberatung mit Dir genießen und Du wirst von den Ergebnissen überrascht sein.

Design

Sodass Du ein Design hast, dass Dich überall authentisch in Deiner Kraft ausdrückt. Passend zur neuen authentischen Positionierung nach Ikigai.



Sobald die Positionierung und das Design optimiert

sind, gewinnen wir für Dich neue Klienten über Xing. Wir bauen direkt mit Deiner neuen Zielgruppe eine Geschäftsbeziehung über persönliche Nachrichten und Telefonate auf und füllen somit Deinen Terminkalender mit hochqualifizierten Erstgesprächen. Dort wendest Du dann einfach die Verkauf-Landkarte an und gewinnst somit regelmäßig neue Klienten. Der Preis dafür liegt bei 400 € monatlich.

3. Leistungsumfang

Anzahl	Beschreibung	Einzelpreis €	Gesamtpreis €	USt.
1	Beratungspaket „Authentische Positionierung“ - 90 Minuten „Du liebst es“ - 90 Minuten „Die Welt braucht es“ - 90 Minuten „Du bist großartig darin“ - 90 Minuten Business-Story - 90 Minuten „Du wirst dafür bezahlt“ - zzgl. Marketing-Materialien und Arbeitsblätter	400	400	16%
1	Beratungspaket „Integer verkaufen“	100	100	16%
1	neues Design und Auffrischen der Webseite	400	400	16%

Zwischensumme: 900
zzgl. 16% Umsatzsteuer: 144
Endsumme: 1.044

Devin hat mir extrem dabei weitergeholfen, meine Xing-Akquise auf ein neues Level zu heben.



4. Zusätzliche Sicherheiten

Falls Du nach einer unserer Sessions noch nicht so recht das Gefühl hast, dass das dazugehörige Ergebnis erreicht wurde, dann feilen wir an diesem Thema in einer 30-minütigen Extrasession.

Das gilt für jede der 5 Beratungsgespräche. Sodass Du wirklich die Sicherheit hast, dass Du am Ende ein authentisches Marketing, dass Dir den Umsatz in Deinem Coaching-Business erhöht und stimmig anfühlt.

Durch Devins Hilfe konnte ich meine Kunden besser ansprechen und auch viel besser verstehen.



5. Nächste Schritte

1

**Angebot
unterschreiben**

2

**Session "Du liebst es"
im ersten Ikigai**

3

**Arbeitsblätter und
Aufgaben erledigen**

Es gelten meine AGB's. Sie sind unter devinkandelhard.de/agb zu finden.

Ich freue mich, Dich zu beraten. Wenn Du das ebenso siehst, dann sende mir dieses Angebotsschreiben unterschrieben zurück.

Datum / Unterschrift Berater

Datum / Unterschrift Coach