

Bewerbungs- bogen

Um Deinen Lieblingskunden zu qualifizieren, stellen wir einen Fragebogen vor unser Erstgespräch. Der Effekt daran ist, dass Du Dir gleich ein Bild von dem Menschen machen kannst. Und Du kannst für Dich intern gleich prüfen, ob Du ihn unterstützen kannst.

Für Deinen Kunden hat es den Vorteil, dass er beim Ausfüllen der Fragen, gleich erkennen kann, ob er dazu bereit ist. Ob er sich noch über Punkte erst klar werden muss und von dem Gespräch wieder Abstand nimmt, oder ob er sich dadurch noch sicherer wird, dass er hier bei Dir richtig ist.

Auch für Deinen Kunden ist dieser Fragebogen wertvoll. Er bekommt schon eine Idee, wo er steht, und dass er ernst genommen wird. Auch, dass er im Gespräch von Dir als Experten griffige Tipps und Hinweise bekommt.

Diese Fragen, sind wieder bezogen auf ein Beispiel. Auch hier wieder die Bitte, das als Vorlage zu nehmen, damit es leichter ist für Dich, die Fragen auf Dein Business umzuformulieren bzw. mit weiteren Fragen zu ergänzen oder andere Fragen – bedingt durch Dein Business – an deren Stelle zu setzen.

Bewerbungsbogen

Dein Vorname:

Dein Name:

Deine E-Mail-Adresse

Dein Skype-Name

Deine Telefonnummer:

Link zu Deiner Webseite (falls vorhanden):

Wie hoch ist Dein derzeitiger monatlicher Umsatz:

<input type="checkbox"/>	unter	5000
<input type="checkbox"/>	5000 bis	7000
<input type="checkbox"/>	7000 bis	10000
<input type="checkbox"/>	über	10000

Was genau machst Du in Deinem Business?

Welchen Vorteil und welchen Nutzen bringt das, was Du tust für Deinen Kunden?

Was ist Dein monatliches Umsatzziel?

Was ist dabei deine größte Herausforderung?

Bitte beschreibe Deine derzeitige Situation:

Ich habe Zeit und Geld um in mein Business zu investieren

Ich habe Zeit und besorge mir das Geld um in mein Business zu investie

Ich habe weder Zeit noch Geld, noch bin ich bereit in mein Business zu investieren

Warum ist es dir ernst, dein Business auf das nächste Level zu bringen?

Wenn dir jemand empfiehlt 1000 Euro in FB-Anzeigen zu investieren - wie reagierst du?

Super - so kann mein Business wachsen

Ich bin mir etwas unsicher, aber wenn ein Experte, der davon Ahnung hat, mir das empfiehlt, dann kann ich mir durchaus vorstellen, diese Empfehlung umzusetzen.

Das würde ich auf keinen Fall tun. Ich will mein Business mit so wenig Kosten wie möglich betreiben.

Bist Du daran interessiert, Deine Hürden aus dem Weg zu räumen?

Ja, ich weiss, dass zwischen mir und meinem Ziel nur Erfolgsbremsen, sog. Glaubenssätze oder Blockaden stehen

Ja, ich lasse mich an diesen Punkten gerne von Dir unterstützen um da durchzugehen. Worauf soll ich noch warten?

Nein, es kann nie an mir liegen

Wie groß ist Deine Bereitschaft, in Dich zu investieren, damit Du vermögend wirst?

schwach

stark

super stark

Wie gehst Du mit unvorhergesehenen Situationen um?

Ich versuche auszuweichen, zu rennen oder irgendwie drumherum zu kommen.

Ich bleibe stehen und nehme die Situation an - egal, wie sie ist.

Und zuletzt noch eine Frage, auf einer Skala von Osterhase bis Superstar, wie genial bist du?

1 Osterhase

2

3

4

5

6 Superstar