

Call to Action

Der Call to Action oder kurz CTA, ist der Aufruf für Deinen Interessenten zu handeln und zwar jetzt. Der CTA ist ein sehr starkes Instrument um Dein Produkt zu verkaufen. Ich schreibe Dir hier den Aufbau hin und ein Beispiel, damit Du Deinen individuellen CTA für Dein Business-Thema kreieren kannst.

1. Drei Punkte aus der Hölle Deines Kunden-Avatars

Du findest diese aus Deiner Ausarbeitung vom 1. Modul

2. Drei Punkte aus dem Himmel Deines Kunden-Avatars

Du findest diese aus Deiner Ausarbeitung vom 1. Modul

3. Aufforderung zur Handlung

Das ist jetzt neu. Gehe davon aus, dass Dein Interessent nicht weiß, was er jetzt tun soll. Und führe ihm sozusagen an der Hand. Nur so nebenbei, er weiß es wirklich nicht. Vielleicht ist das ja alles neu für ihn.

Also versetze Dich in seine Lage und sage ihm in einfachen kurzen Sätzen genau, was er jetzt tun soll.

4. BEISPIEL für einen CALL TO ACTION

Wenn auch Du aus dem Hamsterrad aussteigen willst,

und Du keine Lust mehr auf Leistungsdruck hast,

und Du keine schwankenden Umsätze mehr haben möchtest,

sondern lieber Dein Herz-Business leben möchtest,

nur noch mit Deinem Lieblingskunden zusammenarbeiten möchtest,

und nur noch tun willst, was Du liebst,

dann klicke hier auf den Link

und hole Dir einen Termin für meinen Purpose-Talk

greife jetzt zu, denn die Termine sind bekanntlich schnell vergriffen.

Kannst Du den Aufbau erkennen: erst die Hölle, dann der Himmel und dann der Aufruf zur Handlung.

Super – jetzt darfst Du Deine Kreativität walten lassen. Viel Spaß dabei!