

Der „Welches zuerst?“-Check

Damit Du aus Deinen drei Angeboten nicht ins Grübeln kommst.

Der GPT gibt Dir drei Angebote. Dieser Check sagt Dir, mit welchem Du anfängst. Geh die fünf Kriterien durch und trag am Ende Deine Punkte in die Tabelle ein.

1. Nachfrage am Markt

Zahlen Leute heute schon für so etwas Geld? Gibt es Anbieter, Suchanfragen, Gespräche darüber? Ein Angebot, das noch niemand kennt, muss den Markt erst erziehen. Das kostet Zeit, die Du beim Start nicht hast.

2. Passung zu Dir

Kommt das Angebot aus Deiner Geld-Zone und fühlt sich leicht an? Kannst Du es zwanzig Mal liefern, ohne leer zu werden? Was zu Deiner Signatur passt, verkauft sich glaubwürdiger und hält länger durch.

3. Tempo bis live

Wie schnell ist es fertig und verkaufsbereit? Heute, diese Woche, diesen Monat? Das Angebot, das am schnellsten online geht, bringt am schnellsten den ersten Käufer und damit den ersten Beweis.

4. Leichter Einstiegspreis

Lässt es sich niedrig genug anbieten, dass jemand ohne langes Überlegen zugreift? Ein Einstiegsangebot lebt vom schnellen Ja, nicht vom Nachdenken über Wochen.

5. Türöffner nach oben

Führt der erste Kauf natürlich zu einem größeren nächsten Angebot? Das beste Einstiegsangebot holt Käufer rein, die danach gern mehr kaufen.

So legst Du Dich fest

- Gib jedem Deiner drei Angebote pro Kriterium 1 bis 3 Punkte. 1 heißt schwach, 3 heißt stark.
- Addiere die Punkte je Angebot in der letzten Zeile.
- Die höchste Summe startet. Bei Gleichstand gewinnt das mit dem höheren Tempo bis live, denn früh am Markt schlägt perfekt geplant.

Kriterium	Angebot 1	Angebot 2	Angebot 3
Nachfrage am Markt			
Passung zu Dir			
Tempo bis live			
Leichter Einstiegspreis			
Türöffner nach oben			
Summe			

Dein Startangebot ist das mit der höchsten Summe. Bring genau das eine live, alles andere hebst Du Dir für später auf.