



Wie Du die richtigen Teilnehmer für
Deine Challenge gewinnen kannst

20 Tipps zur sofortigen Umsetzung

Wie Deine Challenge gelingt

Mal ehrlich - momentan boomen die Challenges zum Thema Abnehmen, Gesund und Fit, Schlank werden und bleiben etc.

Ich alleine habe mindestens schon 30 Anfragen bekommen, ob ich interessiert wäre an einer solche Challenge teilzunehmen. Die Nachfrage bei Gesundheit und Lifestyle ist stärker denn je und sicherlich ein Thema für jeden.

Wenn Du viele Teilnehmer und vor allem die richtigen für Deine Challenge gewinnen sowie Deine Produkte verkaufen willst, gibt es einige Werbe-Grundsätze zu beachten.

*An dieser Stelle
findest Du meine
Tipps, die sich
sofort umsetzen
lassen.*

***Geh los und werde
sichtbar mit Erfolg!***

Die richtigen Teilnehmer Finden

Auch bei einer Challenge ist Deine **Zielgruppe ausschlaggebend** für Deine Werbung. Mit Werbung meine ich die direkte Ansprache, wie Nachrichten und Emails sowie Deine Werbemittel, wie Header, Post's, Banner etc. **Wer kommt für Dich und Dein Angebot in Frage?** Willst du Teilnehmer, die sich zwar interessieren, aber nie den wirklichen Schritt wagen, Veränderung zuzulassen? Oder willst Du Teilnehmer, die sich voll und ganz einbringen? Welches Alter soll Deine Zielgruppe haben? Überwiegend Frauen oder Männer?

„Warum soll ich mir denn diese Fragen stellen, meine Challenge ist doch für alle!“ sagst Du jetzt sicher. Das mag sein. **Aber wie willst Du eine passende unwiderstehliche Lösung**

1. TIPP: Überlege Dir mit welcher Zielgruppe Du arbeiten möchtest? Wen willst Du genau ansprechen? Wer kommt für dein Angebot in Frage?

Mache Dir eine Liste und schreibe alles auf - dann selektiere und formuliere Deine Zielgruppe.

anbieten, wenn Du nicht weißt für wen genau? Wie willst Du wissen welche Bedürfnisse genau erfüllt werden sollen? Wie willst Du dann kommunizieren?

Jede Altersklasse hat andere Bedürfnisse!

Eine 50 jährige Frau will vielleicht gar nicht mit 20 jährigen in einer Challenge sein, weil sie das Gefühl hat immer schlechter dazustehen und dadurch schnell die Motivation verliert. Sie braucht vielleicht auch mehr Betreuung oder Motivation.

Frauen und Männer haben auch andere Wünsche, Bedürfnisse und wollen anders angesprochen werden. Frauen erwarten eine eher emotionale Ansprache in Bild und Text, Männer bevorzugen eher eine pragmatische Kommunikation.

2. TIPP: Welche Bedürfnisse hat Deine Zielgruppe, welche Probleme wollen gelöst werden? Und wie kannst Du das in Deinem Angebot, in Deiner Challenge kommunizieren?

Auch bei Produkten, die Du im Zusammenhang damit anbietest, lohnt es sich genau über die Bedürfnisse Deiner gewählten Zielgruppe zu informieren und diese auch einzubinden. ***Erst wenn sich der Interesse in der Bedürfniserfüllung durch Dein Angebot angesprochen und sich gesehen fühlt mit seinem Problem, wird er sich weiter informieren.***

Desweiteren ist die Zielgruppe wichtig, wenn Du Werbung z.B. bei Facebook schaltest. Es wird ***viel günstiger, wenn Du zielgerichtet wirbst*** weil alle die Du ansprichst auch in Frage kommen. Somit hast Du deutlich weniger Erklärungsbedarf, was Dir auch wieder ***Zeit und somit auch Geld spart.***

Mache es anders als die anderen

Denke daran, dass Du in kürzester Zeit mit Deinem ersten Eindruck überzeugst und überzeugen musst! Wir alle bekommen täglich eine Flut an Informationen, die es zu selektieren gilt. Dabei entscheidet immer der erste Eindruck, ob wir aufmerksam werden.

Als Beispiel: Gehst Du im Jogginganzug und unvorbereitet zum Bewerbungsgespräch? Sicherlich nicht! Du wirst vorbereitet sein und Dich adäquat kleiden, die Haare machen und Dich mit Deinen Potentialen zeigen. **Warum machst Du das dann nicht auch mit Deiner Werbung?** Hier ist der erste Eindruck ebenso entscheidend, wie bei einem Bewerbungsgespräch. Wenn Du es nicht schaffst Interesse zu wecken, dann ist der potentiellen Teilnehmern oder auch Kunden weg.

3. TIPP: Wie ist Dein erster Eindruck auf Deinen Social-Media-Kanälen, auf Deiner Website etc.

Überlege Dir wie Du auffallen könntest und damit noch sichtbarer wirst? Schreibe jetzt alles auf, was Dir einfällt!

Was ist das Besondere an Deiner Challenge?
Warum sollen potentielle Teilnehmer Deine wählen? Was kannst Du den Teilnehmern, aufgrund Ihrer Bedürfnisse, was sie nirgends sonst bekommen?

Mach was anders als Deine Mitbewerber um die Aufmerksamkeit auf Dich zu ziehen und noch sichtbarer zu werden.

Zeige Dich mit einem einheitlichen Bild

Deine Werbung sollte einheitlich gestaltet sein. Damit gewinnst Du Aufmerksamkeit und schaffst ein Wiedererkennungswert.

4. TIPP: Überlege, Wie Dein einheitliches Erscheinungsbild aussehen könnte? Welche Farben? Welche Schrift? Welche Elemente?

5. TIPP: Mache noch heute die ersten Fotos von Dir selbst und präsentiere sie mit einem passenden Text zu Deiner Challenge.

Und natürlich stellt sich hier die Frage: **Was ist der Rücklauf? Was soll Dir das Ganze bringen?**

Der Interessenten bekommt ein **sicheres Gefühl**, aufgrund der immer wiederkehrenden Gestaltungselementen und einer bewusst eingesetzten Gestaltungspsychologie - so ist der menschn nunmal. **Sicherheit schafft Vertrauen**. Mit dem gewonnenen Vertrauen ist er eher bereit zu investieren. Nicht nur in Dein Aktuelles Angebot. Dieses gewonnenen Vertrauen wirkt sich auf alle auf dein aktuelles Angebot folgende Aktionen positiv aus.

Ist die Präsentation lala - dann geht der Interessent mit lala in die nächste Runde. Du hast jetzt zwar evt. seine Kontaktdaten und kannst andere Produkte anbieten, wirst aber aufgrund seines noch vorhandenen Wider-

6. TIPP: Schafft Deine Werbung Vertrauen? Schau Dir Deine Kanäle, Post´s, Beiträge etc. an. Wenn Du diese mit den Augen eines Interessenten betrachtest, würdest Du Dein Angebot annehmen? Welches Gefühl hast Du beim Betrachten?

Was könnte es noch bestätigen oder untermauern?

standes einen höheren Erklär- und Verkaufsaufwand haben.

Ist die Präsentation hammermäßig und der Interessent begeistert, dann geht er mit einem **WOW** in die nächste Runde.

Welcher der beiden Interessenten wird wohl eher weitere Produkte bei Dir kaufen und Dich weiterempfehlen?

Jede Präsentation wirkt sich auf das Ganze aus. Sie kann nicht losgelöst betrachtet werden. Andere Produkte werden darauf aufbauend neu gestaltet. Alles sollte aufeinander aufbauen, damit Vertrauen geweckt, gehalten und schlussendlich auch Deine Produkte/ Dienstleistungen verkauft werden. Deshalb ist aus meiner Sicht eine ***einheitliche Gestaltung / Corporate Design fundamental für die Kundengewinnung.***

Desweiteren wollen die Interessenten Dich kennenlernen und wissen, wer Du bist.

Welche Beweggründe hast Du, diese Challenge zu veranstalten? Was ist das große Ziel dahinter für Dich? Welche Erfolge aber auch welche Hindernisse hast Du? Zeige Dich mit Deinen Mahlzeiten oder Produkten. Auf allen Fotos sollte Dein Gesicht und/oder Dein Körper (im Sportlichen/Ernährungstechnischen) zu sehen sein. Menschen interessieren sich für authentische Menschen, die das was sie anderen anbieten auch leben.. ;)

Mehrwert ist mehr wert

Gib reichlich Mehrwert für Deine Interessenten - **teile Dein Wissen!** Rezepte, sportliche

7. TIPP: Poste in Deinen Profilen Deine eigenen Post´s. Was hast Du zu sagen? Was möchtest Du teilen? Was hat das mit Deinem Thema, Deiner Challenge zu tun?

Beginne mit Deinem ersten Post heute!

kurze Übungen, kurze Motivationstipps etc. Es gibt unzählige Dinge über die Du erzählen, zeigen und Deinen potentiellen Interessenten zur freien Verfügung stellen kannst.

Warum? Weil der Interessent somit weiß, dass Du der **richtige Ansprechpartner** für dieses Thema bist und ihm auch helfen kannst.

Social-Media-Header

Erstelle einen Header für Deine Profile. Verwende ein **aussagekräftiges Bild** (am besten eines was das Resultat Deines Angebotes zeigt) zu Deinem Thema oder auch eines von Dir. Wähle einen **unwiderstehlichen Titel** und platziere diesen gut lesbar.

Es sollte sofort erkennbar sein, worum es tat-

8. TIPP: Finde die passenden Themen für Deine Zielgruppe! Was will Deine Zielgruppe wissen? Was interessiert sie wirklich? Welche Tipps kannst Du geben? Erstelle eine Liste mit möglichen Punkten. Entscheide Dich für einen und schreibe einen Beitrag einen Post dazu!

9.TIPP: Erstelle jetzt einen Social-Media-Header für Dein Thema. Suche Dir eine passende Farbe ein aussagekräftiges Bild und einen unwiderstehlichen Titel! Tu es jetzt!

sächlich geht und wen Du genau ansprichst. Es ist besser bei mehreren Social-Media-Kanälen präsent zu sein. Finde dazu Deine Kanäle mit denen Du 1. gut kannst und 2. viele passende Interessenten findest.

Vorher-Nachher-Bilder

Achte bitte darauf, dass die Bilder eine angenehme Beleuchtung haben und alles gut sichtbar ist. Überlege Dir wie Du die Bilder noch prägnanter präsentieren kannst. Ohne zu übertreiben.

Bei der Vielzahl an angebotenen Challenges, solltest Du Dir gut überlegen, wie Du Dich auch hier abheben kannst.

10. TIPP: Welche Vorher-Nachher-Bilder verwendest Du? Welche Bilder überhaupt? Kannst Du diese anders präsentieren? Verwende z.B. die Farbe aus Deinem Header als Rahmen.

Erfolgreiche Titel

Wenn Du Deinen potentiellen Kunden Mehrwert bietest, dann **verwende unwiderstehliche Titel, die Interesse wecken** für Dein Angebot, z.B.: 10 Geheimnisse schöner Haut, Der Schlüssel für Deine Zufriedenheit, 5 Schritte zum flachen Bauch, der auch flach bleibt.

„Wie“-Titel, z.B.: Wie Du innerhalb von 3 Wochen von Schwabbelbauch zu Straffem Bauch kommst, Wie Du in den nächsten 2 Wochen den inneren Schweinehund hinter Dir lässt und voll motiviert auf Deine Ziele zusteuerst.

11. TIPP: Überlege Dir jetzt 10 unwiderstehliche Titel für Deine Challenge oder/und Beiträge. Nutze den für Dich besten und erstelle einen Beitrag.

Erstelle eine Gruppe

Das kann eine Vor-Ort-Gruppe sein oder auch eine digitale, in der sich **über Dein Thema ausgetauscht** werden kann.

Denke daran: So eine Gruppe ist vielleicht schnell erstellt, will aber gepflegt werden. **Lasse Dir etwas einfallen, um Deine Teilnehmer zu begeistern.** Auch hier gibt es viele Gruppen, **warum sollen Interessenten in Deine kommen?** Formuliere das und kommuniziere es!

Du kannst auch **bestehende Gruppen** zu Deinem Thema **für Dich nutzen.** Bringe Dich dort ein und **beantworte Fragen, gebe Hilfestellungen und Tipps** - OHNE gleich auf Deine Challenge aufmerksam zu machen. Wenn sich jemand angesprochen fühlt, dann

12. TIPP: *Erstelle eine FB-Gruppe und lade Deine Freunde ein, indem Du fragst, ob sie an diesem Thema interessiert sind. Schreibe dazu einen Beitrag für Deine Social-Media-Kanäle und evt. Deinen Blog, in denen Du diese Gruppe vorstellst und was dort besprochen wird. Wenn Du Direktanfragen machst, dann frage, ob Du denjenigen zu dieser Gruppe hinzufügen darfst.*

wird er sicher Dein Profil besuchen oder vor Ort zu Dir kommen. Er will mehr wissen. Mit einem aussagestarken Header weiß er gleich worum es bei Dir geht und kann nun selbst entscheiden. Dabei ist es wichtig, dass Du **Möglichkeiten zur Kontaktaufnahme gibst**. Z.B. „Du willst bei meiner Challenge dabei sein oder hast Fragen? Dann kontaktiere mich hier!“

In manchen Gruppen ist es auch erlaubt Eigenwerbung zu machen. **Wichtig:** Frage vorher den Administrator dieser Gruppe.

Es bringt Dir rein gar nichts, wenn Du viele Menschen in diese Gruppe direkt steckst ohne zu fragen. 1. Viele sind darüber verärgert und schauen sich Dein Angebot gar nicht an. Ggf. wird Dein Name damit verbunden, sprich Du bist raus und Dein Angebot wird weder gesehen noch weiterempfohlen.

13. TIPP: Erstelle eine Kontaktbutton auf Deiner Facebookseite. Schreibe einen Beitrag der in allen Deinen Social-Media-Kanälen eingestellt wird. Schaue ggf. auf Deiner Landingpage oder Webseite ob Du Möglichkeiten zum Kontakt gibst und diese ersichtlich sind.

2. Es sind zwar viele in dieser Gruppe, dennoch kein wirklicher Interessent. Was bringt Dir das? Schließlich willst Du nur die, **die auch mitmachen und aktiv an der Gruppe teilnehmen**, oder?

Dasselbe gilt für Follower in Deinen Social-Media-Kanälen. **Es nützt Dir rein gar nichts 5000 Follower zu haben, wenn diese sich für Deine Arbeit nicht interessieren und Deine Produkte nicht kaufen.**

Erstelle Dir eine Landingpage

Führe die Leute weiter auf eine Landingpage, wo Du **noch präsenter sein** kannst. Auf dieser informierst Du dann ganz **gezielt über die Challenge**. Landingpages kannst Du Dir **kos-**

14. TIPP: Kontrolliere in Deinen Social-Media-Kanälen Deine Follower. Wer interessiert sich für Deine Arbeit? Welche Profile sind wirklich interessant und eine Zusammenarbeit möglich? Nimm Dir jetzt 15 Minuten Zeit und beginne zu selektieren!

tenfrei selber erstellen und für einen schmalen Preis hosten lassen. Gib einfach mal bei Google ein: kostenfreie Landingpage.

Erstelle Dir eine Webseite

Ebenso kannst Du eine **Website erstellen**. Hier hast Du die Möglichkeit in einem **Blog** Dein Wissen weiterzugeben und auf einer gesonderten Seite **über Dich** zu **erzählen**.

Es ist viel einfacher auf einer Seite zu informieren, als dass jeder Interessent bei Dir anfragt, worum es geht. **Das spart Zeit, die Du anders nutzen kannst.**

15. TIPP: Schau im Internet nach Möglichkeiten eine Landingpage oder Website zu erstellen. Werte Deine Info's aus, wähle Deine passende Lösung und los geht's.

Nutze Videos

So lernen die Interessenten Dich **persönlich kennen** und können sich **besser mit den Inhalten identifizieren**. Desweiteren ist es natürlich entspannter ein Video zu schauen, anstatt den selben Inhalt zu lesen - ebenso **zeitparender** ;) für Dich und Deine Zuschauer. In diesem Zusammenhang kannst Du auch **Vorträge halten oder Webinare geben**.

Präsentiere auch hier **Inhalte, die Deinen Interessenten dienlich sind**. Scheue Dich nicht Dein Wissen weiterzugeben. **Achte auf gute Belichtung und gute Bild- und Tonqualität**.

16. TIPP: Erstelle mit Deinem Smartphone Dein erstes Video. Überlege vorher, was Du sagen willst. Schreib es auf, übe vor dem Spiegel und dann nimm auf. Stelle das Video in Deinen Social-Media-Kanal. Trau Dich auch wenn Du denkst es ist noch nicht perfekt. Das wird es nie ;)

Falscher Perfektionismus

Verliere Dich dabei nicht in Perfektionismus. Viele legen sich selber Steine in den Weg, weil Sie denken noch nicht gut genug zu sein und noch jede Menge lernen zu müssen und deshalb nicht anzufangen! Klar, wir lernen alle und immer, wichtig ist nur zu wissen, dass **Du alles hast um loszugehen!**

Zeige Dich der Welt! Blockiere Dich nicht durch falsche Anforderungen an Dich selbst. Das Zauberwort was die Erfolgreichen von den Nichterfolgreichen trennt ist „TUN“!

Komme ins Tun, gehe los und fokussiere Dich auf Deine Ziele, gehe die nächsten Schritte und Du wirst sehen, dass sich alles danach ausrichten wird.

17. TIPP: Leg los! Fange noch heute an dieses eBook umzusetzen. Wo spürst Du Widerstand? Und warum?

18. TIPP: Überprüfe Deine Gedanken! Wo denkst Du noch nicht gut genug zu sein? Was würde passieren, wenn Du dennoch beginnst? Wo willst Du perfekt sein und verlierst dich in Kleinigkeiten und Gedanken, die Dich abhalten weiterzumachen? Schreib Dir auf, was alles hochkommt.

Setze um und werde sichtbar

Dein **Erscheinungsbild entscheidet**, wie Du wahrgenommen wirst. Es entscheidet, ob das **Interesse bei Deinen Zielkunden** geweckt wird, sie sich **weiter informieren** und Du dann mit Deinem **Angebot überzeugen** kannst! **Lege heute den Grundstein!**

Du brauchst Hilfe?

Gerne unterstütze ich Dich und erstelle Deine gewünschten Werbematerialien.

Header, Landingpage, Unterlagen, Workshops, Vorlagen zu Beiträgen und Post's, Videos etc. - **damit Du mehr Aufmerksamkeit und die perfekten Teilnehmer für Deine Challenge gewinnst.**

19. TIPP: Vertraue Dir selbst! Vertraue in Deine Fähigkeiten.

20.TIPP: Nimm die Abkürzung und arbeite mit Menschen, die schon dort stehen wo Du hinwillst! Nutze die Erfahrungen anderer, damit Du schneller an Dein Ziel gelangst. Spare Zeit und Geld und konzentriere Dich auf Deine Kernkompetenz.

Warte nicht, sondern leg los

Ich freue mich sehr, wenn Dir dieses Ebook dienlich sein konnte. Wenn Du den nächsten Schritt mit mir gehen möchtest, dann schreibe mir eine Email unter:

info@einblick-grafikbuero.de

oder besuche meine Website auf

www.einblick-grafikbuero.de

Ich wünsche Dir nur das Beste und jetzt geh los – werde sichtbar mit Erfolg!

Herzlichst

Angela Engelmann

Es ist noch kein Meister vom Himmel gefallen! Werde zum Meister, indem Du ins Tun kommst und Deine Ziele verfolgst. Du hast alles um loszugehen! Ich glaube an Dich!

