



TAG 5 · QUEEN CODE 5

Verkaufen mit Herz

Liebevoll ist nicht leise. Liebevoll ist klar.

AM ENDE DIESES ABENDS HAST DU:

Einen fertigen Einladungssatz — für eine echte Frau, die du heute noch anschreibst.

Dieses Workbook gehört:

Let's rise.

DER IMPULS

Was wäre die Alternative?

Sie weiterscrollen zu lassen, obwohl du weißt, dass du ihr helfen könntest? Das ist nicht liebevoll. Das ist bequem. Verkaufen ist kein Druck — es ist Liebe mit Struktur.

DIE 4 SCHRITTE

Von der DM zum Ja

**1 • SEHEN**

Antworte nicht mit deinem Angebot. Frag nach ihr.

**2 • VERSTEHEN**

Beschreib ihr Problem klarer, als sie es kann.

**3 • EINLADEN**

„Ich glaube, ich kann dir helfen. Magst du wissen, wie?“

**4 • KLAR SEIN**

Sag den Preis. Ohne Rechtfertigung. Dann sei still.

MERKE

Jeder Einwand ist ein Ruf nach Sicherheit.

„Ich muss überlegen“ = *Ich habe Angst, dass ich es nicht schaffe.*

„Zu teuer“ = *Ich habe noch nie so in mich investiert.*

„Keine Zeit“ = *Ich weiß nicht, ob ich es wert bin.*

ÜBUNG · DEIN EINLADUNGSSATZ

An eine echte Frau

Ihr Name:

Satz 1 — Du siehst sie (etwas Echtes):

.....

Satz 2 — Du fragst nach ihr (nicht nach Kaufinteresse):

.....

Satz 3 — Du lässt die Tür offen (kein Angebot):

.....

☐

Ich habe sie HEUTE abgeschickt.

MORGEN: *Ich führe dich in deine Zukunft — August 2027.*