

WEBINAR-TEILNEHMER-BONUS



CONVERSION CODE

DIE 8
PSYCHOLOGISCHEN
TRIGGER FÜR DEINEN
10K LAUNCH

*Hey,
ich bin
Flo!*

florian@smusiness.com



Als Businesscoach mit Fokus auf digitale Produkte & Personal Branding habe ich nicht nur jahrelange Erfahrung in der internationalen Businessentwicklung gesammelt, sondern auch selbst erlebt, wie herausfordernd der Aufbau eines eigenen Unternehmens sein kann.

Mit diesem Bonus lernst du 8 psychologische Sales-Booster kennen, die deine Umsätze verdoppeln – und wie du Verkaufspsychologie gezielt für mehr Kunden & höhere Conversions einsetzt!

8 PSYCHOLOGISCHE SALES-BOOSTER, DIE DEINE UMSÄTZE VERDOPPELN 🚀

WARUM VERKAUFSPSYCHOLOGIE DEIN GRÖSSTER UMSATZHEBEL IST

Hast du dich jemals gefragt, warum manche Leute scheinbar mühelos verkaufen, während andere trotz ständiger Anstrengung kaum Conversions erzielen? Die Antwort liegt nicht nur in der Qualität des Produkts – sondern in der Psychologie dahinter.

Menschen kaufen nicht, weil dein Produkt „gut“ ist. Sie kaufen, weil sie emotional angesprochen werden und weil du ihnen die richtige Kaufentscheidung so leicht wie möglich machst.

In diesem Guide zeige ich dir 8 psychologische Verkaufstrigger, die deine Conversion-Rate explodieren lassen – wenn du sie richtig einsetzt.

Jeder dieser Booster basiert auf wissenschaftlich belegten Prinzipien und kann SOFORT in deine Verkaufsstrategie integriert werden. 💡

OI

VERKNAPPUNG – WARUM „JETZT ODER NIE“ DEINE VERKÄUFE VERDOPPELT

Menschen wollen das, was sie nicht haben können – und was bald nicht mehr verfügbar ist.

Psychologische Studien zeigen: Wenn ein Produkt nur für kurze Zeit oder in begrenzter Menge verfügbar ist, steigt die Kaufmotivation **um bis zu 332 %**.

◆ Warum funktioniert das?

- Das menschliche Gehirn nimmt etwas Wertvoller wahr, wenn es knapp ist.
- Kunden haben Angst, eine Gelegenheit zu verpassen (Fear of Missing Out – FOMO).

◆ Wie kannst du das für dich nutzen?

- **Echte Deadlines setzen** – „Nur noch 24 Stunden verfügbar!“
- **Begrenzte Plätze anbieten** – „Nur 10 Teilnehmer möglich!“
- **Limitierte Bonus-Aktionen** – „Bonus nur für Käufer bis Sonntag um 23:59 Uhr!“

👉 Beispiel in Aktion:

SOS Schlecht: „Mein Kurs ist jetzt erhältlich.“

🚀 Besser: „Mein Kurs ist nur bis Sonntag verfügbar – danach schließe ich die Türen!“

💡 Profi-Tipp: Füge einen Countdown-Timer auf deiner Verkaufsseite ein. Studien zeigen, dass visuelle Zeitzähler die Conversion um bis zu 46 % steigern können.

02

SOCIAL PROOF – WARUM KUNDEN DAS KAUFEN, WAS ANDERE GEKAUFT HABEN

Kaufentscheidungen basieren nicht nur auf Logik – sondern darauf, was andere tun.


◆ Warum funktioniert das?

- Menschen sind Herdentiere: Wir vertrauen darauf, was andere bereits ausprobiert haben.
- Social Proof reduziert die Unsicherheit und stärkt das Vertrauen in dein Produkt.


◆ Wie kannst du das für dich nutzen?

- Erfolgsgeschichten & Testimonials – „Lisa hat mit dieser Strategie in 10 Tagen 12.478 € verdient!“
- Verkaufszahlen kommunizieren – „Bereits 3.000 Kunden haben diesen Kurs gekauft!“
- Screenshots von echten Ergebnissen zeigen – z. B. Stripe/Paypal-Umsätze oder Kundennachrichten.

Beispiel in Aktion:

 **Schlecht:** „Mein Online-Kurs hilft dir, ein digitales Produkt zu erstellen.“

 **Besser:** „Schon über 500 Coaches & Experten haben mit meinem Kurs ihr erstes digitales Produkt verkauft!“

 **Profi-Tipp:** Nutze echte Gesichter in deinen Testimonials. Ein Bild eines zufriedenen Kunden wirkt überzeugender als nur Text.

03

PREIS-PSYCHOLOGIE – WIE DU DEIN ANGEBOT AUTOMATISCH ATTRAKTIVER MACHST

Warum funktioniert das?


- Ankereffekt: Der erste Preis, den ein Kunde sieht, beeinflusst, wie er alle anderen Preise wahrnimmt.
- Charm Pricing: Preise mit einer „7“ (statt „0“) wirken günstiger – „97 €“ verkauft sich besser als „100 €“.
- Preis-Kontraste: Ein höherpreisiges Angebot im Vergleich macht das eigentliche Produkt günstiger erscheinen.

Wie kannst du das für dich nutzen?

- Anker setzen: „Normale Funnel-Beratung kostet 5.000 €, dein Special bekommst du für nur 997 €!“
- Pakete mit höherem Preis anbieten: „Standard: 397 €, VIP mit Bonus-Coaching: 997 €.“
- Charm Pricing nutzen: „Statt 100 € → 97 €.“

Beispiel in Aktion:

 **Schlecht:** „Der Kurs kostet 500 €.“

 **Besser:** „Die meisten zahlen für eine 1:1-Beratung 3.000 € – du bekommst das komplette System für nur 997 €!“

💡 **Profi-Tipp:** Füge eine „Spare X €“-Anzeige hinzu. Studien zeigen, dass Menschen weniger auf den absoluten Preis, sondern auf den Rabatt reagieren („Spare 1.503 € statt „Kurs für 997 €“).

04

VERLUST-AVERSION – WARUM MENSCHEN MEHR ANGST HABEN, ETWAS ZU VERLIEREN, ALS SIE FREUDE AM GEWINNEN EMPFINDEN

◆ Warum funktioniert das?

- Menschen sind psychologisch stärker auf Verluste fokussiert als auf potenzielle Gewinne.
- „Du verlierst 500 €, wenn du es nicht tust“ ist überzeugender als „Du kannst 500 € gewinnen.“

◆ Wie kannst du das für dich nutzen?

- Exklusive Boni nur für kurze Zeit: „Nur für die ersten 10 Käufer!“
- Verknappung von Preis-Angeboten: „Dieser Rabatt endet heute!“
- Hervorheben, was verloren geht: „Wenn du nicht kaufst, verpasst du diese Strategie für 6-stellige Launches.“

👉 Beispiel in Aktion:

☹️ **Schlecht:** „Dieser Kurs kann dir helfen, mehr Geld zu verdienen.“

🚀 **Besser:** „Wenn du diesen Kurs nicht nutzt, verpasst du die Chance auf 100.000 € Umsatz mit einem digitalen Produkt.“

💡 **Profi-Tipp:** Verwende Verluste in E-Mail-Betreffzeilen für höhere Öffnungsraten:

🚀 „Du verlierst Kunden, wenn du das nicht liest.“

05

REZIPROZITÄT – WARUM MENSCHEN EHER KAUFEN, WENN DU IHNEN ZUERST GIBST

💡 Wenn wir etwas geschenkt bekommen, entsteht das Gefühl, etwas zurückgeben zu müssen.

◆ Warum funktioniert das?

- Menschen sind sozial programmiert, Gefälligkeiten zu erwidern.
- Gratis-Inhalte oder exklusive Boni lösen das Bedürfnis aus, sich zu „revanchieren“.
- Wer etwas erhält, fühlt sich automatisch näher an den Anbieter gebunden.

◆ Wie kannst du das für dich nutzen?

- Kostenlose Mehrwerte anbieten: z. B. Checklisten, Mini-Kurse, Webinare.
- Exklusive Vorab-Inhalte teilen: „Nur für Newsletter-Abonnenten gibt es diesen extra Hack!“
- Bonussystem nutzen: „Sichere dir RTrooK heute & erhalte zusätzlich das XXL Funnel-Paket.“

👉 Beispiel in Aktion:

☹️ **Schlecht:** „Hier ist mein Kurs, kauf ihn!“

🚀 **Besser:** „Ich habe eine kostenlose Checkliste für dich, um deine Conversion-Rate zu verdoppeln. Wenn du das perfekte System dazu willst, dann ist dein Produkt genau richtig für dich.“

💡 **Profi-Tipp:** Nutze Freebies strategisch! Gib nicht einfach nur „irgendwas“ kostenlos raus – dein Gratis-Content sollte den perfekten Übergang zu deinem Hauptprodukt bilden.

06

KONSISTENZ-PRINZIP – MENSCHEN WOLLEN ZU IHRER EIGENEN ENTSCHEIDUNG STEHEN

💡 Wenn jemand einmal „Ja“ gesagt hat, wird er sich konsistent weiter so verhalten.

◆ Warum funktioniert das?

- Menschen möchten als konsequent und verlässlich gelten.
- Wer eine kleine Aktion macht (z. B. sich für ein Freebie anmeldet), ist eher bereit, den nächsten Schritt (Kauf) zu gehen.

◆ Wie kannst du das für dich nutzen?

- Schrittweise Entscheidungen fördern: „Trag dich auf die Warteliste ein → Sieh dir das Webinar an → Starte mit deinem Produkt.“
- Minimale Commitments nutzen: „Hast du Lust auf mehr Umsatz? Dann lies weiter!“
- Sanfte Übergänge bauen: „Du hast dich für dieses Freebie entschieden – der nächste logische Schritt ist dein Produkt.“

👉 Beispiel in Aktion:

☹️ **Schlecht:** „Hier ist mein Angebot – willst du kaufen?“

🚀 **Besser:** „Du hast dich bereits für mehr Umsatz entschieden, indem du dieses Freebie heruntergeladen hast – jetzt zeige ich dir, wie du mit XY planbar 100.000 € Umsatz machst.“

💡 **Profi-Tipp:** Nutze Mini-Umfragen vor deinem Verkauf:

🚀 „Möchtest du mit digitalen Produkten Geld verdienen? [Ja/Nein]“ → Wer klickt „Ja“, ist emotional bereits committed.

07

STORYTELLING – WARUM GESCHICHTEN BESSER VERKAUFEN ALS FAKTEN

💡 **Fakten sprechen zum Verstand – Geschichten sprechen zu den Emotionen.**

◆ Warum funktioniert das?

- Menschen erinnern sich 22x besser an Geschichten als an reine Fakten.
- Emotionale Verbindungen steigern die Kaufbereitschaft.
- Eine gute Story sorgt dafür, dass sich der Kunde selbst in der Situation sieht.

◆ Wie kannst du das für dich nutzen?

- Erfolgsgeschichten statt reine Zahlen: „Lisa hatte genau deine Situation – jetzt verdient sie 12.478 € mit ihrem digitalen Produkt.“
- Persönliche Journey erzählen: „Ich habe lange probiert, digital Geld zu verdienen – bis ich den perfekten Plan gefunden habe.“
- Emotionen wecken: „Stell dir vor, du wachst auf & siehst, dass du im Schlaf Verkäufe gemacht hast...“

👉 Beispiel in Aktion:

☹️ **Schlecht:** „Dieser Kurs hilft dir, mehr Umsatz zu machen.“

🚀 **Besser:** „Lisa hatte Angst, ihr Wissen online zu verkaufen – heute hat sie mit XY 12.478 € mit ihrem ersten Launch verdient.“

💡 **Profi-Tipp:** Nutze das „Kino-im-Kopf“-Prinzip:

🚀 „Stell dir vor, du öffnest morgen früh dein E-Mail-Postfach und siehst die Nachricht: ‘Glückwunsch – du hast einen neuen Verkauf gemacht!’“

08

DER RICHTIGE CTA – WARUM MENSCHEN KLARE HANDLUNGS-AUFFORDERUNGEN BRAUCHEN

💡 Ohne klare nächste Schritte passiert nichts.

◆ Warum funktioniert das?

- Menschen sind überfordert, wenn sie nicht wissen, was als Nächstes zu tun ist.
- Ein direkter CTA gibt Sicherheit und nimmt Zweifel.

◆ Wie kannst du das für dich nutzen?

- Stark & direkt formulieren: „Klicke jetzt & sichere dir dein Angebot.“
- Eine konkrete Handlung angeben: „Lade dir die Vorlage herunter.“ statt „Schau dir die Infos an.“
- Dringlichkeit & Motivation kombinieren: „Jetzt starten & sofort mehr Umsatz machen!“

👉 Beispiel in Aktion:

☹️ **Schlecht:** „Hier sind Infos zu meinem Kurs.“

🚀 **Besser:** „Klicke jetzt auf den Button & starte mit XY in dein digitales Business!“

💡 **Profi-Tipp:** Nutze eine klare Button-Beschriftung:

🚀 **Statt „Mehr erfahren“ → „Jetzt Zugang sichern!“**

FAZIT: SO SETZT DU DIE 8 BOOSTER RICHTIG EIN!

Jeder dieser psychologischen Trigger kann für sich allein deine Verkaufszahlen steigern. Doch wenn du sie kombinierst, wird dein Verkaufssystem unschlagbar.

💡 Beispiel für eine perfekte Verkaufsseite mit allen 8 Boostern:

- **Verknappung:** „Nur noch 24 Stunden verfügbar!“
- **Social Proof:** „Bereits 3.000 Kunden nutzen diesen Kurs.“
- **Preis-Psychologie:** „Wert: 2.997 €, heute für 997 €!“
- **Verlust-Aversion:** „Nach Sonntag zahlst du den vollen Preis.“
- **Reziprozität:** „Dieses Freebie ist mein Geschenk an dich – starte jetzt mit RT100K!“
- **Konsistenz:** „Du hast bereits die ersten Schritte gemacht – jetzt ist es Zeit für den nächsten.“
- **Storytelling:** „Lisa hat genau hier gestartet – heute verdient sie 5-stellige Umsätze.“
- **Starker CTA:** „Klicke hier & sichere dir deinen Platz!“

🔥 „Diese 8 Strategien sind nur ein Bruchteil dessen, was du auf der Road to 100K lernst. Stell dir vor, du setzt sie ALLE mit einem klaren System um – und hast endlich einen strukturierten Plan für dein digitales Business.“

Doch die meisten scheitern an genau diesen Punkten:

- ✗ Sie haben kein Produkt – obwohl sie Expertenwissen besitzen.
- ✗ Oder sie haben ein Produkt – aber keine klare Strategie für planbare Verkäufe.

Mit der Road to 100K bekommst du einen erprobten Fahrplan, der alles miteinander verbindet:

- ✅ Du entwickelst dein digitales Produkt – mit bewährten Methoden, die sich verkaufen.
- ✅ Du nutzt Verkaufspsychologie so, dass sich dein Produkt quasi „von selbst verkauft“.
- ✅ Du baust dir ein Funnel-System, das dich nicht stresst – sondern konstant Kunden bringt.

◆ Die Road to 100K gibt dir nicht nur Wissen – sondern ein System, das funktioniert.

🚩 Die erfolgreichsten Unternehmer treffen schnelle Entscheidungen – sie warten nicht.

🚀 Jetzt ist dein Moment. Warte nicht noch ein halbes Jahr – starte heute!

👉 >> Klicke hier & sichere dir deinen Platz in der RT100K! <<

