

## Worksheet 4: Angebots-Klarheits-Test

Bringe dein Angebot auf den Punkt — bevor du den Test startest.

01

### MEIN ANGEBOT IN EINEM SATZ

Schreibe spontan, wie du dein Angebot in einem Satz beschreiben würdest:

#### ■ Vorlage:

Vorlage: Ich helfe [Zielgruppe], [Problem] zu lösen, damit sie [Ergebnis] erreichen — in [Zeitraum], durch [Methode].

02

### AMPEL-SELBSTCHECK

Bewerte ehrlich: Grün = klar gelöst · Gelb = ausbaufähig · Rot = noch unklar

■ Grün ■ Gelb ■ Rot **Ist mein Ergebnis greifbar und messbar?**  
*„Mehr Buchungen“ = greifbar / „mehr Sichtbarkeit“ = zu vage*

■ Grün ■ Gelb ■ Rot **Spricht mein CTA ein konkretes Problem an?**  
*Was tut die Kundin direkt nach dem Post?*

■ Grün ■ Gelb ■ Rot **Ist meine Zielgruppe klar definiert?**  
*Frau, 40–55, selbstständig, kämpft mit X*

■ Grün ■ Gelb ■ Rot **Unterscheide ich mich von Mitbewerbern?**  
*Was kann nur ich — durch Erfahrung, Methode oder Geschichte?*

■ Grün ■ Gelb ■ Rot **Ist mein Preis offen kommuniziert?**  
*Oder verstecke ich ihn aus Angst vor Reaktionen?*

03

### MEIN HAUPT-HINDERNIS

Was ist gerade mein größtes Hindernis?

■ Zu wenig Reichweite      ■ Kein klarer CTA      ■ Ergebnis unklar      ■ Zielgruppe zu breit      ■ Ich weiß es nicht

Konkreter nächster Schritt, um dieses Hindernis zu lösen:

04

### MEIN ÜBERARBEITETES ANGEBOT

Nach dem Klarheits-Test — wie lautet dein Angebot jetzt?

05

## MEINE NÄCHSTE AKTION (HEUTE NOCH)

**Das tue ich heute noch (konkret, in 15 Minuten machbar):**

---

---