

## Recherche

### Quellen für Kundenstimmen und Themen:

- Kommentare bei Amazon Bücher & Udemy Kurse zu deinem Thema (idealerweise 3-Sterne-Bewertungen – die sind realistischer als 5-Sterne-Hype)
- Forenbeiträge zu deinem Thema, in denen Mitglieder über konkrete Probleme und Fragen sprechen
- Beiträge aus Facebook Gruppen
- Sales Pages zu deinem Thema (idealerweise von Bloggern, Podcastern oder sonstigen Autoritäten)
- Testimonials auf Sales Pages

Wichtig ist hier: Die idealen Infos bekommst du aus Testimonials die ein Vorher, die Nutzung des Angebotes und der Situation hinterher bestehen. Wo war die Transformation. Am besten mit Deutschen Quellen arbeiten. Falls diese zu begrenzt sind, suche nach englischsprachigen Quellen

### Schritt 1: Amazon & Udemy.com Quick-Scan

Suche auf Udemy und Amazon nach Kursen bzw. Büchern und überfliege diese in Kürze, um ein Gefühl für Verkaufsargumente, Fragen und Schmerzpunkten zu bekommen  
Speichere dir die 3 meistbewerteten Kurse / Bücher unter diesem Dokument oder in einer Excel-Datei ab.

### Schritt 2: Nach Sales Pages suchen

Google nach Blogs, Online-Kursen und Podcasts, die für dein Thema relevant sind (Amerika bietet mehr Auswahl). Suche in Google einfach nach "[Thema] Kurs, Podcast, Blog" und halte nach Testimonials Ausschau

### Schritt 3: Suche nach Foren und Facebook-Gruppen

Suche nach deinem Thema auf Facebook und tritt passenden Facebook-Gruppen bei. Die Kommentare der Mitglieder liefern wertvolle Einblicke.

Suche auf Google nach Foren für dein Thema und suche innerhalb der Foren vorrangig nach Beiträgen, die viele Kommentare haben und Probleme beschreiben

### Schritt 4: Notiere dir die Inhalte in einem Arbeitsblatt oder in einer Exceldatei

Achte hier besonders darauf, mit welchen Worten die Zielgruppe ihre Probleme, Schmerzpunkte und Wünsche/Träume beschreibt

## Deine Quellen

**Sales Pages:**

**Blogs / Foren:**

**Udemy Kurse:**

**Amazon Bücher:**

## **Dein Kundenavatar und seine Themen**

**Was sind seine Wünsche / greifbare Resultate:**

**Was sind seine Schmerzpunkte:**

**Was sind seine Kaufeinwände / Ängste:**

**Was motiviert ihn, könnte seine Entscheidung zu deinen Gunsten beeinflussen:**

**Welche Schlüsselworte findest du / Buzzwords:**

**Zusammenfassung:**

**Was dein Kunde von deinem Angebot will/braucht:**

.....  
.....  
.....  
.....  
.....

**Worauf sich deine Werbetexte fokussieren müssen:**

.....  
.....  
.....  
.....  
.....

**Wie löst dein Angebot seine Probleme**

.....  
.....  
.....  
.....  
.....

**Worauf sich deine Werbetexte fokussieren müssen:**

.....  
.....  
.....  
.....  
.....

**Gründe für dein Angebot**

.....

.....

.....

.....

.....

**Worauf sich deine Werbetexte fokussieren müssen:**

.....

.....

.....

.....

.....

**Einwände / Warum Menschen zögern**

.....

.....

.....

.....

.....

**Worauf sich deine Werbetexte fokussieren müssen:**

.....

.....

.....

.....

.....