



VERKAUFSGEHIRN

Die 7 psychologischen Ursachen,
warum Menschen kaufen

AUFGABE ZU KAPITEL 3 Ursache 3: Leidenschaft – Emotion

1. Erschaffe die Hauptperson deiner Geschichte:

- Was ist ihr Hintergrund? Wo kommt sie her? Wie hat sie angefangen? In welcher Situation war sie?
- Was sind ihre Erlebnisse? Was hat sie geprägt? Wodurch hat sie sich verändert? Welche Erfahrungen hat sie gemacht?
- Was sind ihre Charaktereigenschaften? Wodurch zeichnet sie sich aus? Was sind ihre Stärken? Was sind ihre Schwächen?
- Welche Identität nimmt sie an: Abenteurer, Erfinder, Vorbild oder Held wider Willen?
- Welches Geschichtsformat durchläuft sie: Vorher-Nachher-Transformation, Wir gegen sie, Fall und Aufstieg oder geheimnisvolle Entdeckung?

2. Stelle den größten Wunsch dar:

- Welche Wünsche hatte die Hauptperson früher? Wie kannst du Motivation und Hoffnung schaffen, indem du die frühere Situation darstellst?
- Wie hat die Hauptperson ihre Wünsche erfüllt? Wie kannst du Inspiration und Überzeugung schaffen, indem du den gegangenen Weg darstellst?
- Wie geht es der Hauptperson nach der Erfüllung ihrer Wünsche? Wie kannst du Identifikation und Zugehörigkeit schaffen, indem du die neue Situation darstellst?
- Wie kannst du diesen Wunsch durch die Hauptperson kommunizieren?

3. Verdeutliche die Veränderung:

- In welcher Ausgangslage ist die Hauptperson? Wie geht es ihr dabei? Was ist ihr größtes Problem? Wobei braucht sie Hilfe?



VERKAUFSGEHIRN

Die 7 psychologischen Ursachen,
warum Menschen kaufen

- Was ist ihr Plan? Was möchte sie machen, um die Situation zu ändern? Welche Ideen hat sie?
- Was sind ihre Handlungen? Was macht sie konkret, um die Situation zu ändern? Welche Schritte geht sie?
- Welche Probleme erlebt sie? Welche Konflikte und Schwierigkeiten treten auf dem Weg auf? Wie werden diese überwunden?
- Wie und wann erreicht sie ihr Ziel? Wie ist der Endzustand? Wie geht es ihr jetzt? Was hat, fühlt und erlebt sie nach der Transformation?

4. Schreibe deine Verkaufsgeschichte:

- Stelle dir zunächst deine Hauptperson bildlich vor. Wenn es einfacher für dich ist, kannst du die Person auch aufmalen.
- Male dir dann die Form deiner Geschichte in einer kleinen Skizze mit den wichtigsten Inhalten auf und mache dir Notizen dazu.
- Verdeutliche dir, was die Wunschsituation deiner Hauptperson - und damit die Kernbotschaft und das Ende - deiner Geschichte ist.
- Setze der positiven Wunschsituation dann die negative Ausgangssituation entgegen.
- Überlege dir, was die Hauptperson zwischen diesen beiden Situationen erlebt und wie ihr Weg aussieht.
- Dies sind so etwas wie die Eckpunkte deiner Geschichte. Die anderen Aspekte kannst du danach mit und mit ergänzen.