

A photograph of two young women sitting on a brown leather couch. The woman on the left has blonde hair, wears glasses, a white t-shirt, and has a tattoo on her right arm; she is making a peace sign with her right hand. The woman on the right has dark hair, wears a black cap, glasses, and a black t-shirt. They are both smiling at the camera. The background is a warm-toned wall with a plant.

NUTZE DIE SPRACHE DEINER KUND:INNEN & VERKAUFE DEIN ANGEBOT

5 Fragen, die dir verraten, was deine
Kund:innen wirklich denken & wie du
damit **verkaufst** ohne zu überreden.

Dieses Workbook ist unbequem – und genau deshalb funktioniert es!

Die meisten machen Marktrecherche im Kopf.
Sie raten, interpretieren und erklären sich kaputt.

Dieses Workbook sagt: 🖐️ **Hör auf zu denken. Fang an zuzuhören.**

Warum das alles verändert?

- Du hörst Sätze, die sonst niemand ausspricht
- Du erkennst, was wirklich blockiert – nicht nur das Symptom
- Dein Marketing wird leiser, klarer und holt deine Kund:Innen ab
- Verkaufen fühlt sich nicht mehr nach Überreden an

Nicht, weil du besser verkaufst, sondern weil Menschen sich verstanden fühlen!

👋 **Wir sind Teresa & Christine**

auch bekannt als die Digitalheldinnen.

Seit 8 Jahren führen wir ein Online-Business mit konstante 6-stelligen Jahresumsätzen. Ohne Team, teuren Fixkosten oder Dubai-Lifestyle. Dafür mit Kindern, Haustieren, Hobbys & Spaß.

💬 **Wir haben dieses Workbook entwickelt, weil wir uns für dich wünschen, dass du**

- nicht mehr raten musst, was deine Kund:innen wirklich wollen
- dich nicht mehr kaputt erklärst und sich Marketing wieder leicht und ehrlich anfühlt



🔥 800 neue Follower in 14 Tagen 🎉🚀
einige meiner Reels knallern wieder total durch
🔥 bis zu 780 Storyviews pro Tag gehabt
🔥 Dez. Einnahmen bei 14K. Höchster Monat
bis jetzt 🥰🥰🥰🥰🥰 Juhuuuuu

SEITE 01

Die letzten 2 Monate waren Bombe! 10 K, 8 K
und den Dezember direkt mit 7 K gestartet -
das wird der beste von allen. 🥰🥰🥰🥰🥰
🥰 Ich bekomme Konstanz rein. Mega. Das
war mein größter Wunsch!



Dieses Workbook ist KEIN Arbeitsblatt

Es ist ein Werkzeug. Nicht für Theorie. Nicht für „besser wissen“. Sondern um zuzuhören, statt zu erklären.

Wenn du das hier sauber durcharbeitest, brauchst du:

- weniger Erklärungen, weniger Content-Planung, weniger Ratespiele

Dafür bekommst du:

- Klarheit, echte Verbindung, Angebote die sich verkaufen lassen – ohne Druck

Goldene Regel für deine Marktrecherche

Was du NICHT machst:

- ✗ Nicht coachen
- ✗ Nicht lösen
- ✗ Nicht erklären

Was du STATTDENnoch machst:

- ✓ Zuhören
- ✓ Mitschreiben
- ✓ Originalworte festhalten

**Das beste Marketing entsteht nicht aus cleveren Ideen.
Sondern aus gutem Zuhören.**

So nutzt du das Workbook richtig

- Führe mindestens **3–5 Gespräche** mit deiner Zielgruppe
- max. 20–40 Minuten pro Gespräch
- nutze die kommenden Fragen
- nutze den O-Ton der Menschen um herauszufinden WELCHE Wörter sie verwenden
- Kein Verkauf. Kein Pitch. Kein Angebot.

Sag vorab klar: „Ich will dir nichts verkaufen. Ich will verstehen.“

FRAGE 1 – Alltags-Realität

Die Frage: „Nimm mich mal mit in einen ganz normalen Tag von dir.“

Ziel der Frage:

- Druckpunkte erkennen
- Überforderung sichtbar machen
- Alltag statt Idealbild verstehen

Worauf du achtest:

- Zeitangaben („morgens“, „abends“, „nachts“)
- Wiederholungen („immer“, „ständig“)
- Körpersignale („keine Luft“, „Druck“, „müde“)

Notizen (Originalworte!)

Situationen:

Wiederkehrende Probleme:

Emotionen:

FRAGE 2 – Gedanken am Abend

Die Frage: „Was ist gerade das, was dich abends nicht abschalten lässt?“

Ziel:

- Schlafräuber identifizieren
- Grübel-Gedanken sichtbar machen

Achte besonders auf:

- „Ich müsste eigentlich ...“
- „Ich hab Angst, dass ...“
- „Ich weiß nicht, wie lange ...“

Notizen (Originalworte!)

Wörtliche Gedanken:

Wiederkehrende Ängste:

Auslöser:

FRAGE 3 – Der Enttäuschungsmoment

Die Frage: „Wann hast du zuletzt gedacht: So hab ich mir das nicht vorgestellt?“

Ziel:

- Enttäuschung erkennen
- Brüche sehen

Achte auf:

- Zeitpunkte
- Vergleiche mit anderen
- Resignation oder stille Wut

Notizen (Originalworte!)

Situation:

Erwartung damals:

Realität heute:

FRAGE 4 – Verhalten am Limit

Die Frage: „Was machst du, wenn es dir zu viel wird?“

Ziel:

- Vermeidungsstrategien erkennen

Typische Muster:

- Scrollen
- Aufschieben
- Funktionieren
- Rückzug
- usw.

Notizen (Originalworte!)

Konkretes Verhalten:

Häufigkeit:

Danach-Gefühl:

FRAGE 5 – Das Unausgesprochene

Die Frage: „Was würdest du niemals laut sagen, aber denkst du manchmal?“

⚠ Stille aushalten. Nicht retten. Nicht relativieren.

Ziel:

- Scham & echte Kaufmotive sichtbar machen

Notizen (Originalworte!)

Wortlaut:

Emotion dahinter:

AUSWERTUNG (DER WICHTIGSTE TEIL)

Jetzt wird aus Gesprächen Klarheit. Beantworte diese Fragen für dich.

Welche Sätze kamen mehrfach vor?

Welche Gefühle ziehen sich durch?

Was ist das eigentliche Problem? (Nicht das sichtbare. Sondern das, was darunter liegt.)

REALITÄTS-CHECK

War deine Recherche tief genug?

Wenn du jetzt:

- klarer schreiben kannst
 - weniger erklären musst
 - schneller weißt, worüber du sprechen solltest
- ☞ dann bist du in deinen Gesprächen tief genug gegangen.

Wenn dir das immer noch schwer fällt, dann:

❌ nicht optimieren ✅ mehr & tiefer mit deiner Zielgruppe sprechen

Merke! Du musst deine Zielgruppe nicht besser verstehen.

Du musst ihr näher kommen.

Genau da liegt dein Hebel.

... und jetzt kommt die Challenge

Denn Marktrecherche ist nicht das Endziel. Sie ist quasi **der Treibstoff, denn du benötigst um dein Business ordentlich aufbauen** & dann auch **skalieren zu können**.

Aus Gesprächen alleine entsteht noch kein Angebot. Aus Zitaten noch kein Umsatz. Der "schwierige" Teil kommt danach.

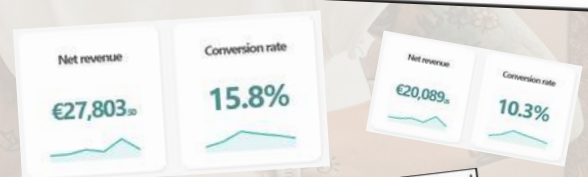
Genau für diesen "schwierigen" Teil gibt es unseren **ShowUp Club** in dem wir **alle Bausteine zusammenbringen** damit du aus deiner Recherche ein **unschlagbares Angebot** machst dass sich **WIRKLICH verkauft!**

CLUB
ShowUp

MEHR INFOS ZUM SHOWUP CLUB

Bereits ab 97 € / Monat – das sind gerade einmal 3,20 € pro Tag

Gestern Abend 2. Buchung reingekommen für das Miniprogramm 🚀



9 Buchungen an einem Tag 🍷 - Rekord
🌟 1 ❤️ 1 🥳