

Storytelling One-Pager

Für Marketing, Sales-Webinare und Content

1. Grundlogik <ul style="list-style-type: none"> ● Kunde = Held ● Problem erzeugt Relevanz ● Wendepunkt bringt Hoffnung ● Lösung führt zur Handlung ● Transformation macht Nutzen sichtbar 	2. Story-Bausteine <ul style="list-style-type: none"> ● Start: Wo steht die Person? ● Ziel: Was will sie erreichen? ● Hindernis: Was blockiert? ● Aha: Was ändert die Sicht? ● Nachher: Was ist jetzt besser?
--	---

Für Posts	Für Webinare	Für Angebote
<ul style="list-style-type: none"> ● Hook ● Situation ● Bruch ● Erkenntnis ● Einladung 	<ul style="list-style-type: none"> ● Hook ● Problem ● Teach ● Case ● Offer ● CTA 	<ul style="list-style-type: none"> ● Kundenproblem ● Fehlversuch ● Neuer Weg ● Ergebnis ● nächster Schritt

3. Schreibformel <ul style="list-style-type: none"> ● Früher war [Ausgangslage]. ● Das Problem: [Hindernis/Frust]. ● Dann verstand ich/der Kunde: [Wendepunkt]. ● Seitdem passiert: [Transformation/Ergebnis].

4. Hook-Beispiele

- Die meisten Webinare scheitern nicht am Inhalt, sondern an der Dramaturgie.
- Ich dachte lange, mehr Wissen verkauft besser. Das Gegenteil war wahr.
- Storytelling ist nicht Deko – es ist die Struktur, die dein Angebot verständlich macht.

5. Schnell-Check vor Veröffentlichung

- Ist der Kunde klar erkennbar?
- Gibt es ein echtes Problem?
- Ist der Wendepunkt sichtbar?
- Wird das Nachher konkret?
- Führt das Ende logisch zur Aktion?

META modules:5 | quiz:0 | bullets:15 | flashcards:0 | gates:pass