



Gwendolyn Stoye  
Marketingberatung & Verkaufstraining

# SelfMarketing für Solopreneure

## Wie du dich und dein Angebot erfolgreich vermarktest, Kunden gewinnst und höhere Preise am Markt durchsetzt

### Warum ist SelfMarketing für Solopreneure so wichtig?

SelfMarketing ist für Solopreneure unerlässlich, um in der heutigen Geschäftswelt erfolgreich zu sein. Es geht darum, sich selbst und seine Dienstleistungen effektiv zu präsentieren, um Sichtbarkeit und Reichweite zu erhöhen. Durch gezieltes Self-Marketing positionierst du dich als Experte in deinem Bereich und baust Vertrauen bei potenziellen Kunden auf. In einer wettbewerbsintensiven Umgebung ist es wichtig, sich von der Masse abzuheben und einen starken persönlichen Eindruck zu hinterlassen.

### Brennende Fragen von Solopreneuren, die in diesem Training beantwortet werden

- Wie funktioniert Marketing für mich als Einzelkämpfer?
- Wie bekomme ich Kunden, die zu schätzen wissen, was ich anbiete und einen fairen Preis bezahlen?
- Was ist der beste Weg, um auf mich und mein Angebot aufmerksam zu machen?
- Wie erziele ich höhere Preise durch einen souveränen und überzeugenden Marktauftritt?
- Wie nutze ich Social Media, Netzwerke oder das Internet, um Kunden zu gewinnen?

### Was die TeilnehmerInnen erwartet?

Klarheit, Fokus und Selbstvertrauen im Dschungel der Marketing-Möglichkeiten. Eine konkrete Strategie, die jeder Solopreneur ohne großes Vorwissen im Bereich Marketing oder Technik für sich umsetzen kann. Das Ziel ist es ein unwiderstehliches Angebot so zu vermarkten, dass Kunden den Wert verstehen und gerne einen fairen Preis bezahlen.

### Kursziele:

- Marketingfähigkeiten stärken
- Effektive Positionierung und Sichtbarkeit im Markt
- Grundverständnis für das Thema Marketing
- Identifikation und Ansprache der idealen Kunden
- Entwicklung eines einzigartigen und unwiderstehlichen Angebots
- Erkennen und Präsentieren des eigenen Werts am Markt
- Einfache Strategien zur Kundengewinnung entwickeln
- Anleitung für die effektive Kundenansprache
- Umsetzung und Anwendung im Alltag



**Gwendolyn Stoye**  
Marketingberatung & Verkaufstraining

**Zielgruppe:**

Solopreneure, die leichter neue Kunden gewinnen wollen und einen höheren Preis am Markt durchsetzen möchten

**Zugangsvoraussetzung:**

- Soloselbstständige (gewerblich, freiberuflich)
- Mindestens 2 Jahre selbstständig tätig

**Durchführung:**

- Kursdauer: 24 Stunden (à 60 Minuten) im Zeitraum von 8 Wochen
- Berufsbegleitend 3 Stunden pro Woche
- Online via Zoom-Meeting
- Abschluss: Zertifikat
- Technische Voraussetzung: stabile Internetverbindung
- Teilnehmerzahl: mind. 3 Personen
- Evaluation: Vor dem Kurs und nach Abschluss

**Kosten:**

- Kursgebühr 3.900,00€ (exkl. MwSt.)
- Ratenzahlung 2 Raten (1. Sofort, 2. nach 4 Wochen)

**Die Trainerin**

Gwendolyn Stoye ist eine erfahrene Businessmentorin und Verkaufstrainerin mit einem Diplom in Volkswirtschaftslehre und zahlreichen Zusatzqualifikationen im Bereich Verkaufstraining, mentale Kompetenz und Stressmanagement.

Seit 2012 leitet sie "Gwendolyn Stoye SelfMarketing BusinessCoaching & MarketingBeratung", wo sie über 420 Unternehmerinnen erfolgreich bei der strategischen Unternehmensführung unterstützt hat. Ihr Schwerpunkt liegt auf der Entwicklung von Geschäftsstrategien, der Stärkung von Verkaufsfähigkeiten und der Förderung eines erfolgsorientierten Mindsets.

Als Dozentin an der FH Emden/Leer und Mitgründerin des Instituts für Story-Marketing GmbH hat sie umfassende Erfahrungen in der Begleitung und Weiterbildung von UnternehmerInnen. Ihr neues Buch "Miss Selfmade" erscheint im Oktober und bietet wertvolle Einblicke in den Aufbau eines erfolgreichen Business.



## Kursaufbau: 8 Wochen à 3 Stunden (insgesamt 24 Stunden)

**SelfMarketing - Wie du dich am Markt positionierst und höhere Preise durchsetzt**  
durch Klarheit, Fokus und Selbstvertrauen

### Wochenübersicht und Inhalte

Woche 1: Dein einzigartiges Wissen		
<b>Ziele:</b> <ul style="list-style-type: none"><li>- Den eigenen Wert erkennen und kommunizieren</li><li>- Verstehen, welche Kompetenzen unbewusst vorhanden sind</li><li>- Erkennen, wofür Kunden tatsächlich zahlen</li></ul>	<b>Inhalte:</b> <ol style="list-style-type: none"><li>1. Wie du deinen wahren Wert erkennst</li><li>2. Deine unbewusste Kompetenz</li><li>3. Wofür der Kunde wirklich zahlt</li></ol>	<b>Zeit:</b> 3 Stunden
Woche 2: Dein Kunde, der dich zu schätzen weiß		
<b>Ziele:</b> <ul style="list-style-type: none"><li>- Die ideale Zielgruppe definieren</li><li>- Entscheidungen basierend auf Kundenerkenntnissen treffen</li><li>- Fokus auf hochwertige Kunden legen</li></ul>	<b>Inhalte:</b> <ol style="list-style-type: none"><li>1. Kenne deinen Kunden</li><li>2. Wie du dich entscheidest</li><li>3. Weniger ist mehr</li></ol>	<b>Zeit:</b> 3 Stunden
Woche 3: Das brennende Problem deines Kunden		
<b>Ziele:</b> <ul style="list-style-type: none"><li>- Die verschiedenen Ebenen der Kundenprobleme verstehen</li><li>- Lösungen für die äußeren, inneren und moralischen Probleme bieten</li></ul>	<b>Inhalte:</b> <ol style="list-style-type: none"><li>1. Das äußere Problem definieren</li><li>2. Das innere Problem definieren</li><li>3. Das moralische Problem definieren</li></ol>	<b>Zeit:</b> 3 Stunden
Woche 4: Deine einzigartige Lösung		
<b>Ziele:</b> <ul style="list-style-type: none"><li>- Ermitteln, was Kunden tatsächlich benötigen</li><li>- Einzigartige Merkmale des Angebots herausarbeiten</li><li>- Eine prägnante Erklärung der Lösung entwickeln</li></ul>	<b>Inhalte:</b> <ol style="list-style-type: none"><li>1. Was der Kunde braucht</li><li>2. Was dich unterscheidet</li><li>3. Wie du es in einem Satz erklärst</li></ol>	<b>Zeit:</b> 3 Stunden



Woche 5: Dein unwiderstehliches Premiumangebot inkl. Preis		
<b>Ziele:</b> - Fokussierung auf spezifische Kundenprobleme - Aufbau eines unwiderstehlichen Angebots - Preisgestaltung	<b>Inhalte:</b> 1. Fokus auf einen Kunden mit einem Problem 2. Aufbau eines unwiderstehlichen Angebots 3. Der richtige Preis	<b>Zeit:</b> 3 Stunden

Woche 6: Klare Botschaft – klare Ansprache - So sprichst du deine Kunden an		
<b>Ziele:</b> - Entwicklung eines prägnanten Pitches - Erstellung ansprechender Texte - Erstellung eines Positionierungsvideos	<b>Inhalte:</b> 1. 1 Minuten Pitch 2. Ansprechende Texte 3. Anleitung PositionierungsVideo 4. Anzeigen formulieren	<b>Zeit:</b> 3 Stunden

Woche 7: Sichtbar – so wirst du wahrgenommen - Auswahl deines „Marktplatzes“		
<b>Ziele:</b> - Auswahl der besten Kanäle zur Sichtbarkeit - Nutzung von Netzwerken und Social Media - Auswahl der richtigen Plattformen	<b>Inhalte:</b> 1. Die besten Wege, um dich zu zeigen 2. Netzwerke, Social Media oder Internet 3. Auswahl deiner Plattform	<b>Zeit:</b> 3 Stunden

Woche 8: Deine beste Kampagnenstrategie, um neue Anfragen zu bekommen		
<b>Ziele:</b> - Effektive Umwandlung von Erstkontakten in Abschlüsse - Fokus auf einen Vertriebskanal - Einladung zu Kennenlerngesprächen	<b>Inhalte:</b> 1. Vom ersten Kontakt zum Abschluss 2. Einen Kanal richtig bespielen 3. Einladung zum Kennenlernen	<b>Zeit:</b> 3 Stunden

#### Bonus: Präsentationstraining

##### Ziele:

- Souveräne und überzeugende Kundenpräsentationen

##### Inhalte:

- Techniken und Übungen zur Verbesserung der Präsentationsfähigkeiten