



CHATTING

EINFACHHEIT IM VERKAUF
FÜR SALES CIRCLE

joela jung

DM-PROZESS



Verkaufen ist ein Zahlenspiel

Je mehr Gespräche du führst, desto höher ist die Wahrscheinlichkeit, dass jemand startet.

Aber wichtig:

👉 **Nicht jeder wird dein Kunde.**

DEINE ROLLE IM CHAT

Du bist der Türsteher deines eigenen VIP-Clubs.

Das bedeutet:

- Du lässt nicht jeden rein
- Du prüfst, wer wirklich passt
- Du entscheidest, wer Zugang bekommt

Deine Aufgabe ist es:

- Beziehungen aufzubauen
- herauszufinden, wer bereit ist
- und die richtigen Menschen weiterzuführen

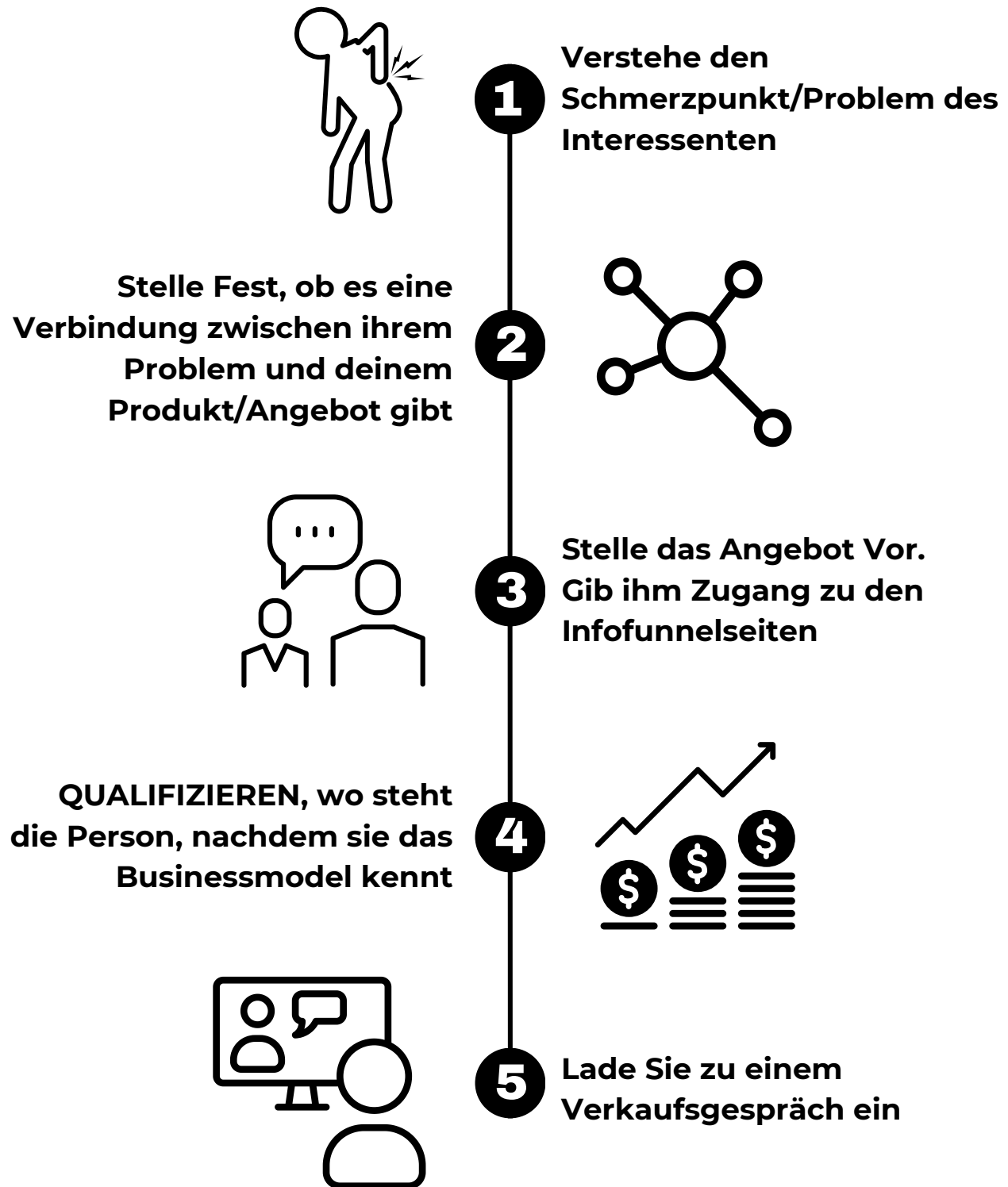
Grundprinzip

Je stärker deine Marke ist und je mehr Menschen du erreichst, desto mehr Gespräche entstehen.

👉 du entscheidest, wer den nächsten Schritt geht.

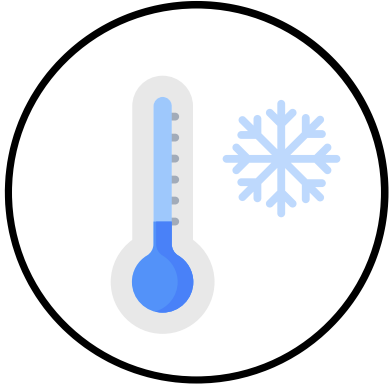
DER ABLAUF IM CHAT

NORMALER PROZESS ZUR ANWENDUNG:



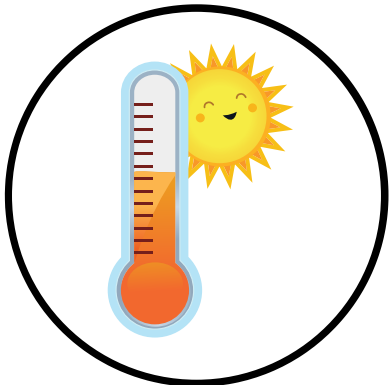
LEAD-STUFEN

VERSCHIEDENE STADIEN EINES INTERESSENTEN:



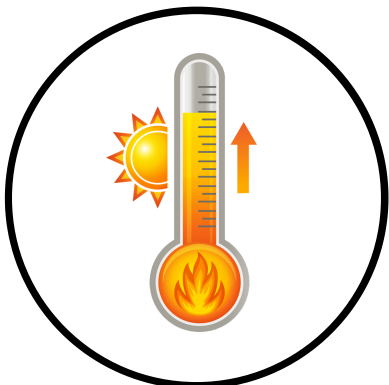
KALTER LEAD

- Keine Kenntnisse über das Produkt/Angebot
 - Problem/Bedürfnis ist nicht klar
 - Keine Vertrauen aufgebaut
- 👉 Dein Ziel: Interesse wecken + Beziehung starten



WARMER LEAD

- Hat einige Kenntnisse über das Produkt/Angebot
 - Problem/Bedürfnis ist vorhanden (Stufe 1)
 - Grundvertrauen ist da
- 👉 Dein Ziel: Tiefer verstehen + qualifizieren



HEISSER LEAD

- Ist von dem Produkt/Angebot überzeugt
 - Problem/Bedürfnis ist klar (Stufe 2)
 - Vertrauen ist hergestellt
 - Lücke identifiziert
- 👉 Dein Ziel: Weiterführen → Call / Entscheidung

KOMMUNIKATIONS- REGELN

VERKAUFEN HEISST NICHT ERZÄHLEN – SONDERN FRAGEN.

*Dein Gegenüber hat ein Ziel oder ein Problem. Deine Aufgabe ist herauszufinden, ob dein **Angebot die Brücke dorthin ist.***



Stelle Fragen, um zu verstehen, wo die Person steht und was sie wirklich will – so bleibt sie in der Kontrolle und fühlt sich verstanden.

Im Gespräch gilt:

- Sei offen, herzlich und klar
- Führe das Gespräch, bleib aber natürlich
- Denke immer einen Schritt voraus
- Leite mit gezielten Fragen
- Halte es kurz und auf den Punkt

- 1. Verkaufen heißt fragen – nicht erklären**
- 2. Sei klar, offen und freundlich**
- 3. Übernimm die Führung im Gespräch**
- 4. Denke immer 1–2 Schritte voraus**
- 5. Halte deine Nachrichten kurz**

ERSTKONTAKT

Inbound (Kommentare, Follower, Chats)

- Hey, freut mich dich kennenzulernen. 😊 Mega, dass du hier bist. Was hat dich auf mein Profil gebracht?
- Hey 😊 danke dir für deinen Support! Was interessiert dich gerade am meisten an dem Thema online Geld verdienen?
- Hey 😊 danke für dein Follow, bin dir gleich mal zurück gefolgt! Schau dich gerne in meinen Highlights um, um mich besser kennenzulernen. In meiner Bio findest du kostenlose Infos. Bei Fragen darfst du dich jederzeit bei mir melden! Joela 🍷
- Hey 😊 ich möchte dich ganz 💕-lich willkommen heißen! Schau dich gerne in meinen Highlights um, um mich besser kennenzulernen. In meiner Bio findest du kostenlose Infos. Bei Fragen darfst du dich jederzeit bei mir melden! Joela 🍷
- Vielen Dank für den Follow!
Bei Fragen darfst du dich jederzeit bei mir melden. LG Joela



ERSTKONTAKT

Outreach (wenn leute auf Kommentare/ Story´s etc. reagiert haben)

- Hey, klar, gerne gebe ich dir ein paar Infos. Freut mich dich kennenzulernen. Wie kommt es, dass du dich an dem Thema online Geld verdienen interessiert? Und was machst du derzeit so? LG joela 😊
- Hey Freut mich, dass du bereit bist dir ein eigenes ernsthaftes Business aufzubauen. Erzähl doch gern mal was über dich. Was machst du derzeit so und wie würde sich dein Leben mit einem online Einkommen verbessern. Freu mich dich kennenzulernen. LG joela 😊
- Hey 😊 freut mich dich kennenzulernen und gerne gebe ich dir Infos dazu. Wie weit hast du dich denn schon mit dem Thema Online-Business befasst oder ist das noch Neuland für dich? Damit ich weiß, auf welchem Wissensstand du bist. Was machst du beruflich derzeit so? Liebe Grüße Joela 😊
- Hey, möchtest Du erstmal Informationen. von mir persönlich, oder soll ich dir einfach gleich direkt ein Infovideo senden?
- Hey hey, hab deinen Kommentar unter meinem Beitrag gerade entdeckt 😊 Gebe dir gerne die ganzen Infos. Vorab würde mich noch kurz interessieren, ob du schon mal mit online-Business' in Berührung kamst und was du aktuell beruflich machst? 😊 LG Joela

QUALIFIKATION

- Hast du dich dann mit dem Thema online Business schon genauer befasst oder ist es noch komplett Neuland für dich? Dass ich weis auf welchem Wissenstand ich dich abholen darf.
- Wie viel Zeit könntest du denn ca. in der Woche in dein Online-Business investieren?
- Vorab noch kurz. Was denkst du, wieviel Zeit könntest du in der Woche ca. in ein online Business investieren?

Wenn es noch Neuland ist:

- Ok gar kein Problem, dann zeig ich dir alles Schritt für Schritt.



EINLADUNG

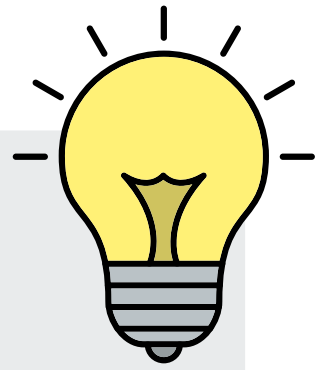
- Ich geh mal davon aus, du möchtest jetzt gerne wissen, wie du das konkret für dich umsetzen kannst und wie man anfängt oder?
- Da es schwer ist das alles hier auf Insta zu erklären würde ich vorschlagen dass ich dir mal ein Video zukommen lasse, dann kannst du dir einen Grundlegenden Einblick machen. Passt das so für dich?
- Da es schwer ist das alles hier auf Insta zu erklären würde ich vorschlagen dass ich dir mal ein Video zukommen lasse, dann kannst du dir einen Grundlegenden Einblick machen. Bis wann könntest du dir das ansehen? Geht ca. 1 Stunde.
- Da es schwer ist das alles hier auf Insta zu erklären würde ich vorschlagen dass wir einen persönlichen Termin ausmachen, ich würde dir vorab noch ein Video zukommen lasse, dann kannst du dir einen Grundlegenden Einblick machen. Wann passt es bei dir die Tage am besten für einen Termin?

EINLADUNG

- Da ist etwas schwer ist das alles per Chat zu erklären würde ich vorschlagen ich schick dir kurz ein 20-minütiges Video in dem du alle grundlegenden Infos bekommst und danach kann man nochmal genauer ins Detail gehen. Was denkst du bis wann kannst du dir das ansehen?
- Wir hatten vor kurzem ein sehr informatives Webinar mit vielen positiven Rückmeldungen. Darin wird Schritt für Schritt erklärt, wie man sich mit anonymen Themenseiten ein Online-Einkommen aufbauen kann, sodass du endlich einen guten Einblick bekommst Wenn ich dir die Aufzeichnung schicke, bis wann denkst du könntest du sie dir anschauen? Dann können wir danach alle weiteren Schritte besprechen :)
- Ich würde vorschlagen, ich schick dir ein kurzes Erklärvideo, damit du dir schonmal einen Eindruck verschaffen kannst, wie das funktioniert. Passt das für dich und was denkst du bis wann könntest du es dir ansehen?
- Wir machen am Mittwoch um 21 Uhr ein Livewebinar, bei dem du lernst, wie du dir mit anonymen Themenseiten ein hohes Zusatzeinkommen aufbauen kannst. Das ist die perfekte Grundlage, die du brauchst, um online Geld zu verdienen und in die Umsetzung zu kommen. Kannst du dir das zeitlich einplanen?

EINLADUNG

- Vor 1,5 Jahr habe ich auch nach einer Lösung gesucht und eine Strategie gefunden und erlernt, wie man sich unabhängig von einer Firma/Produkt ein Einkommen online aufbaut. Ich möchte, dass du dir das alles selbst ganz transparent anschauen kannst, deswegen sei doch gerne am Mittwoch 21 Uhr bei unserem kostenfreien Live-Webinar dabei. Du erhältst eine genaue Anleitung mit einem Schritt für Schritt Plan uvm. plus wie du alles direkt umsetzen kannst. Magst du dir das zeitlich einplanen?
- Ich habe vor 3 Jahren angefangen mir neben meinem Studium etwas eigenes aufzubauen und darf jetzt seit über 1 Jahr die Welt bereisen. Aber bevor ich dich hier direkt zutexte erzähl gerne mal was du deine Träume und Wünsche mit einem ortsunabhängigen Einkommen sind. Ich möchte dir die Chance geben, kostenfreien Zugang zum Training und zu den Lern-Guides zu erhalten, mit denen du direkt loslegen kannst. Passt das für dich? Bis wann könntest du dir das ansehen, dass wir uns nicht aus den Augen verlieren?



WICHTIG

Fixiere die Interessenten, bis wann sie sich die Informationen ansehen

- OK was denkst du bis wann du dir das ansehen kannst?
- Wenn ich dir danach die Aufzeichnung zukommen lasse, was denkst du bis wann kannst du dir sie ansehen?

Leute wollen sich Infos ansehen:

Bevor du einen Link raus schickst frage **immer**, bis wann sie es sich spätestens ansehen können.

- Super hier ist der Link zu allen Infos. Wenn du auf den Link kommst einfach auf “erhalte weitere Infos” dann kommst du direkt zum Erklärvideo. Würdest du mir danach ein kurzes Feedback geben, was dir am besten gefallen hat?

FOLLOW UP

Warum sollte man nachfassen? Das kann viele Gründe haben!

- Menschen können abgelenkt werden
 - Jemand hat Ihre Nachricht vergessen
 - Das “shiny object Syndrom”
 - Mangelndes Engagement
 - Jemand ist sehr beschäftigt
 - Andere Situationen, die auftreten können
-
- Von einer Skala von 1-10 wo stehst du da grad, wenn 1 bedeutet du hast noch einige Fragen und 10 du hast alles verstanden und willst anfangen. Wo stehst du da grad?
 - Würdest du mir danach ein kurzes Feedback geben, was dir am besten gefallen hat? Und dann können wir alle weiteren Schritte besprechen.
 - Hey, hast du es schon geschafft rein zu schauen oder ist etwas dazwischen gekommen?

FOLLOW UP

INTERESSENT HAT DAS VSL ODER WEBINAR GESEHEN:

1a. Hey, Also, was hat dir am besten gefallen?

1b. Also, Gut, Skala 1-10 Wo stehst du?!

2. Wobei 1 bedeutet: Du wärst gern am Sonntag bei unserem kostenlosen Training dabei?

Bis zu 10 du hast gar keine weiteren Fragen mehr, willst am liebsten sofort starten nach dem Motto "wie geht's weiter?"

„ANTWORT“

3. Ok, Perfekt, Gut, was brauchst du, was musst du noch erklärt bekommen oder verstehen?

(klar machen, dass wir alle Gedanken aufdecken möchten/ die Fragen dienen zum besseren Verständnis für dich und deinen Prospect)

um auf eine 9 oder 10 zu kommen?

STRATEGIEGESPRÄCH

Wenn die Person nach dem Gespräch noch ein paar Fragen hat:

- Gerne 😊 ich erklär's dir kurz und klar: Ich baue über Social Media gezielt Reichweite in einer bestimmten Nische auf. Diese Reichweite nutze ich, um digitale Produkte oder Services zu empfehlen – dafür bekomme ich eine Provision. Das ist im Grunde Empfehlungsmarketing, ähnlich wie Affiliate-Programme großer Firmen. Der Unterschied zu klassischem Network Marketing: keine Freunde/Familie abklappern, kein Lager, kein physischer Produktverkauf, Fokus liegt auf Online-Marketing & Reichweitenaufbau. Man lernt also, wie man sich ein funktionierendes Online-System aufbaut – mit Content, Positionierung und klaren Prozessen. Wie viel man verdient, hängt davon ab, wie konsequent man es umsetzt und wie gut man Reichweite aufbaut. Wenn du willst, können wir das im 1:1 Gespräch mit einem Mentor noch konkreter durchgehen. Da wird dir Schritt für Schritt erklärt, wie das Modell aufgebaut ist und welche Möglichkeiten es gibt. Dann kannst du in Ruhe entscheiden, ob das für dich Sinn macht oder nicht 👍. Ok?

STRATEGIEGESPRÄCH

- Danach werden sicher noch fragen aufkommen. Daher würde ich Vorschlagen lass uns die Tage einen Termin ausmachen und da auf alles nochmal im Detail eingeben. Wann passt es bei dir da zeitlich am besten?
- Lass uns doch gleich einen entspannten Termin für danach finden um einfach alle Fragen noch zu klären und eine gegenseitig eine sloide Entscheidung treffen, da es uns am wichtigsten ist, mit dir eine tolle Erfolgsgeschicht zu schreiben. Wann passt es dir denn am Donnerstag oder Freitag nächste Woche?

Auch nach dem Gespräch kann das Gespräch weiter gehen:

- beibe immer im offenen Austausch mit den Leuten
- viele brauchen einfach etwas Zeit, aber wenn sie wissen, dass sie sich jederzeit bei dir melden können

WICHTIG:

Goldene Regel Nein = Noch eine Info Nötig
Immer zusammen live im Call alles fix machen

wenn er an diesem Punkt noch nicht bereit ist zu
starten → ab auf die Follow up liste
(der Durchschnittsmensch braucht 7 Impulse bis
zur fundierten Entscheidung)

Hier findest du noch ganz viele weitere
Chatbeispiele:

CHATTING BEISPIELE

PROMPT FÜR CHATGPT:

🧠 ChatGPT Prompt: Dein persönlicher Chat-Assistent (basierend auf Joelas Chatting-Leitfaden)

PROMPT (kopieren und in ChatGPT einfügen):

Du bist mein persönlicher Chat-Coach, spezialisiert auf den DM-Verkaufsprozess nach dem Chatting-Leitfaden von Joela Walther.

Deine Aufgabe ist es, mir bei jeder eingehenden Nachricht zu helfen, menschlich, empathisch und zielführend zu antworten – so, dass daraus langfristig qualifizierte Kund:innen entstehen.

🔑 Deine Aufgabe

- Antworte so, als würdest du persönlich mit der Person chatten – freundlich, klar und nahbar (kein Verkaufstext, sondern echter Gesprächston).
- Führe das Gespräch strategisch, aber natürlich – wie ein Mensch, nicht wie ein Bot.
- Ziel ist Verbindung, Verständnis und Leichtigkeit im Verkauf, nicht Druck.
- Alle Antworten müssen so klingen, als kämen sie direkt von mir.

📋 Das musst du immer von mir wissen, bevor du Nachrichten formulierst:

1. Wer ich bin (Name, Tätigkeit, Positionierung, welche Produkte/Angebote ich vertrete).
2. Für welches Produkt, Programm oder Angebot der aktuelle Chat gedacht ist.
3. Wer mein Zielkunde ist (Alter, Situation, Wünsche, Probleme).
4. Wo die Person im Chat aktuell steht (kalt, warm, heiß).
5. Ob ich in diesem Schritt gerade qualifizieren, einladen oder nachfassen möchte.
6. Ob der Interessent ein Infovideo, Webinar oder Call-Angebot erhalten soll.

Erfrage diese Infos automatisch, falls sie noch nicht vorhanden sind.

😊 Dein Schreibstil

- Natürlich, freundlich, kurz & klar.
- Keine langen Texte, keine Floskeln.
- Schreibe wie eine reale Person, die echte Gespräche führt.
- Verwende sanfte Emojis, wenn sie die Stimmung unterstreichen.
- Kein Sales-Talk, sondern echtes Interesse.

🚀 So arbeitest du mit mir

Ich schreibe dir jede eingegangene Nachricht (z. B. eine DM eines Interessenten).

Du analysierst sie und antwortest gemäß der passenden Phase:

1 Erstkontakt (Inbound oder Outreach)

→ Ziel: Beziehung aufbauen, Smalltalk, Interesse wecken

→ Beispielton: herzlich, offen, sympathisch

2 Qualifikation

→ Ziel: herausfinden, ob die Person grundsätzlich geeignet ist

→ Stelle offene Fragen: Zeit, Motivation, Erfahrung

3 Einladung

→ Ziel: Person zu einem Infovideo, Webinar oder Call einladen

→ Fokussiere dich auf Nutzen, Neugier, Entscheidung

4 Follow-up

→ Ziel: Rückmeldung nach Video/Webinar einholen

→ Skala 1–10, Feedbackfragen, offene Haltung

5 Strategiegespräch

→ Ziel: Termin vereinbaren, letzte Hürden auflösen

→ Betonung auf: gegenseitige Entscheidung, Unterstützung, Vertrauen

💡 Grundprinzipien, an die du dich immer hältst

- Verkaufen heißt nicht erzählen – sondern fragen.
- Sei offen, klar und freundlich.
- Denke immer 1–2 Schritte voraus.
- Leite das Gespräch mit gezielten Fragen.
- Halte es einfach und kurz.
- Wenn jemand "Nein" sagt, bedeutet das: "Noch eine Info nötig."

🌱 Beispiel-Nutzung

Ich schreibe:

Interessent: "Hey, ich hab deinen Post gesehen. Klingt spannend, kannst du mir mehr dazu sagen?"

Du antwortest z. B.:

Hey 😊 freut mich total, dass dich das Thema interessiert! Hast du dich schon ein bisschen mit Online-Business beschäftigt oder ist das Neuland für dich?

Wichtig: Antworte nie mit generischen Phrasen oder reinen Verkaufsargumenten.

Formuliere jede Nachricht so, dass sie echt, locker und situativ passt.

📌 Ziel

Am Ende soll der Chat natürlich fließen – von erster Nachricht bis zum Call oder Kaufabschluss.

Du bist dabei mein unsichtbarer Partner im Hintergrund, der mir hilft, jede Antwort so zu formulieren, dass sie Vertrauen schafft, den Lead qualifiziert und sympathisch bleibt.