



**Was mach' ich bloß, wenn
meine Kunden erst viel
wissen müssen, bevor sie
mein Angebot sinnvoll
nutzen können?**

**Dein Angebot ist
gut, aber nicht
einfach.**

**Deine Leute
müssen viel
lernen, um es
sinnvoll zu
nutzen.**

Variante 1:

**Ich erzähle ihnen
in einem Rutsch
erstmal alles,
was sie wissen
müssen.**

**Keine gute Idee
wegen der
Badewanne.**

?

**Alles was
Menschen sich
merken wollen,
muss erstmal
durchs
Arbeitsgedächtnis.**

**Das hat aber leider
eine begrenzte
Kapazität.**

**Nach ca. 5 Min
ist es voll bei
Druckbetankung
mit neuen
Informationen.**

**Danach löscht das
Arbeitsgedächtnis
die zuerst gehörten
Informationen, um
Platz zu schaffen
für die neuen...**

**Wie bei einer
Badewanne. Wenn
die voll ist, dann
läuft's halt über
den Überlauf
wieder raus das
Wasser...**



**Darum wissen Deine
Leute nach zwei
Stunden
Druckbetankung
meist nur noch, was
sie in den letzten
5 Minuten gehört
haben.**

**Außerdem ist das für
alle Beteiligten
extrem frustrierend.**

**Darum steigen auch
so viele aus.**

Die Lösung?

Variante 2:

**A) Kleine
Informations-
Chunks von ca.
5 Minuten**

**B) Danach müssen
sie AKTIV werden,
um besser zu
verstehen und das
neue Wissen zu
integrieren.**

**C) Das Gehörte
ANWENDEN.**

**Im besten Fall mit
IHREM Thema,
damit es Spaß
macht.**

**Dann kann auch eine
Powerpoint-Präse ein
tolles Erlebnis
werden!
(und niemand macht
die Kamera aus und
haut ab)**

Also - auch wenn Du glaubst, sie müssen ganz viel wissen, bevor sie überhaupt anfangen können...

**Beginne mit ersten
kleinen "Babysteps"
und gib ihnen eine
coole ERFAHRUNG.**

**Das Ergebnis muss
nicht optimal
werden. Hauptsache
sie tun etwas.
Perfektion kommt
später.**

**So klappt dann auch
das Onboarding.**

Und alle sind happy.



Power For Your Message

Echte Fans statt langweilige Kurse