

DEIN SALES- BOOSTER

KUNDEN GEWINNEN
LEICHT GEMACHT

7 Schritte zur verkaufsstarken Broschüre,
die dir planbar neue Aufträge und Umsatz bringt.



Deine Interessenten vertrauen dir bereits, bevor sie dich kennenlernen. Denn sie wissen, wer du bist, was du kannst und warum du die richtige Wahl für sie bist.

Genau das macht eine Expertenbrochure. Sie ist Türöffner, Vertriebstool und oft der entscheidende Baustein, um aus Interessenten zahlende Kunden zu machen.

Mit einer Expertenbrochure hebst du dich von der Masse ab, baust Vertrauen auf und stärkst deine Marke. Sie ist dein gebündeltes Expertenwissen in edler Form – online und offline. Deine Visitenkarte in XXL. Das macht deinen Vertrieb nicht nur entspannter, sondern wirklich easy.

Auf den nächsten Seiten zeige ich dir Schritt für Schritt, wie du deine eigene verkaufsstarke Expertenbrochure erstellst. Mit einfachen, klaren Schritten, auch wenn du bisher noch nie eine Broschüre geschrieben hast. Am Ende hältst du ein Werkzeug in der Hand, das deine Expertise zeigt, Vertrauen aufbaut und Kunden zu dir bringt.

Lass uns loslegen – dein Blueprint für mehr Umsatz wartet!



Ich bin Silke Schwetschenau, seit über 20 Jahren Texterin und Redakteurin. Ich unterstütze Unternehmen dabei, erfolgreich mit ihren Kunden zu kommunizieren und am Markt nicht nur sichtbar zu sein, sondern als Experte wahrgenommen zu werden.

Mit Expertenbrochüren habe ich großartige Erfahrungen gemacht. Sie sorgen dafür, dass du Kunden gewinnst und deine Umsätze erhöhst.

Mit diesem Blueprint möchte ich dir meine wichtigsten Learnings mitgeben. Damit du deine Interessenten begeisterst und von dir überzeugst. Das macht Verkaufen endlich einfach und dich zur ersten Wahl für deine Zielgruppe

Viel Spaß!

Herzliche Grüße

Silke

MACH'S DIR **EINFACH** IM VERTRIEB!

Deine Wunschkunden werden jeden Tag mit Werbung bombardiert. Mit einer gut gemachten Broschüre hebst du dich von der Masse ab, denn sie wirkt seriös, greifbar und vertrauenswürdig.

DER PSYCHOLOGISCHE TRICK DABEI: Deine Broschüre macht dich als Profi sichtbar und unterstützt deine fachliche Autorität. Sie vermittelt Fachwissen, teilt exklusive Insights, gibt praktische Tipps und zeigt deinem Interessenten klar: Du kennst dich aus. So positionierst du dich als kompetenter Partner und wirst zur 1. Wahl.

+ 81%

Verbraucher
KAUFEN EHER
Produkte
von Unternehmen,
denen sie vertrauen.

+ 16%

Firmen, die ihre
Expertise klar
kommunizieren, haben
MEHR Umsatzwachstum
als Wettbewerber,
die das nicht tun.

bis zu **+ 120%**

Wer als Experte
wahrgenommen wird,
kann die Preise
anheben, **OHNE** dass
die Nachfrage sinkt.

**Deine Expertenbrochure bringt dir
nachweislich Vorteile. Du verkaufst schneller,
einfacher und mit höheren Preisen.**

MEHRWERT SCHAFFEN



Dein verlässlicher Buddy für die Kundenbindung: Du gibst deinen Wunschkunden praktische Tipps und wertvolle Informationen.

LEADS GENERIEREN



Maximale Verstärkung für die Kundengewinnung: Du baust nachhaltig Vertrauen auf, erhältst automatisch mehr Anfragen und steigerst deinen Umsatz.

SICHTBARKEIT STEIGERN



Geniales Tool für subtiles Marketing: Nutze deine Broschüre als effektive Methode in der Werbung und zünde den Turbo für mehr Reichweite.

EXPERTENSTATUS ON



Dein Imagebooster: Du positionierst dich als Experte, stärkst deine Marke und hebst dich von Mitbewerbern ab. So wirst du zur gefragten Nr. 1!

WIE EINE EXPERTENBROSCHÜRE DEIN BUSINESS **PUSHT**

GUIDE

Der klassische Leitfaden gibt Tipps, erklärt Zusammenhänge und schafft Vertrauen.

CASE STUDY

Damit zeigst du echte Erfolge und gibst konkrete Beispiele, wie du Probleme gelöst und deine Kunden begeistert hast. Das hilft Interessenten, den Nutzen deiner Lösungen für sich selbst zu erkennen.

REPORT

Nutze deine Broschüre als Geschäftsbericht oder Marktüberblick und kombiniere Fakten mit Best Practices.

WHITEPAPER

Liefere fundiertes Wissen und unterstütze damit deine Kunden bei Kaufentscheidungen – sachlich, überzeugend, informativ.

Ob Proof of Concept, Entscheidungshilfe oder Ratgeber: die Broschüre bringt deine Botschaft auf den Punkt.



Deine Broschüre im Einsatz

Du fragst dich, wie dir eine Broschüre konkret neue Kunden bringt und deinen Umsatz ankurbelt? Ganz einfach: Nutze sie als Verkäufer an verschiedenen Kontaktpunkten deiner Customer Journey.

VOR DEM ERSTKONTAKT: Deine Broschüre ist dein Türöffner. Sie zeigt schon vor dem Gespräch, wer du bist und schafft Vertrauen. So kommst du viel schneller zum Abschluss.

IM GESPRÄCH: Ob Messe oder Kundentermin: Überreiche deine Broschüre direkt. Sie wirkt professionell, bleibt im Kopf und der Kunde nimmt sie mit.

NACH DEM TERMIN: Schicke die Broschüre als Reminder. So bleibst du präsent (auch für andere Kontakte deines Kunden, wenn die Broschüre z. B. auf dem Tisch liegen bleibt!) und stärkst die Entscheidung für dich.

DEIN SCHWEIZER TASCHENMESSER IM **MARKETING**

DEINE BROSCHÜRE IST EIN ECHTER ALLESKÖNNER. Sowohl digital als auch gedruckt.

Als **PRINTEXEMPLAR** ist deine Broschüre ein haptisches Erlebnis, das dein hochwertiges Angebot unterstreicht.

Nutze die Broschüre als **DIGITALEN LEADMAGNETEN** und erhalte automatisiert hochwertige Kundenanfragen – mit Ads, die dir grenzenlose Reichweite sichern.

Gewinne neue Kunden direkt über **PERSÖNLICHE MAILINGS**, ganz ohne Abhängigkeit von Social Media.

Bei Terminen, Events oder Messen sorgen **VERKAUFSSTARKE AKQUISE-UNTERLAGEN** dafür, dass die Broschüre für dich verkauft, wenn du längst nicht mehr im Raum bist.

**Kurz gesagt: Eine Broschüre ist dein persönlicher Sales-Magnet, der 24/7 für dich arbeitet.
Online oder offline.**



HEISSER LEADMAGNET

Für maximale Klicks im Marketingfunnel und qualifizierte Leads.



STOFF FÜR DIREKTMAILING

Macht die Mailings an deine Zielgruppe unwiderstehlich.



EFFIZIENTES AKQUISETOOL

Deine Broschüre ist dein unermüdlicher Verkäufer – gedruckt und digital.

Jetzt bist du an der Reihe. Weiter geht's mit den 7 STEPS, mit denen du deine Broschüre erstellst und dich als Experte positionierst.



Berücksichtige immer die Bedürfnisse deiner Leser. Verpacke deine Botschaft so, dass der Nutzen für deine Zielgruppe im Fokus steht.

#1 BOTSCHAFT UND ZIELGRUPPE DEFINIEREN

BEVOR DU ANFÄNGST zu schreiben oder zu gestalten, musst du wissen, wohin die Reise geht. Du brauchst Klarheit über die Botschaft und die Hauptzielgruppe. Dazu solltest du dir diese Fragen stellen und beantworten:

ZIELE

Willst du neue Kunden gewinnen? Bestehende Kunden binden? Vertrauen aufbauen? Eine neue Leistung vorstellen?

ZIELGRUPPE

Wen möchtest du erreichen? Einzelpersonen, Unternehmen, Entscheider, Privatkunden?

BOTSCHAFT

Welches Hauptproblem deiner Zielgruppe willst du lösen?
Welchen Nutzen sollen die Leser von deiner Broschüre haben?
Was sollen sie über dein Unternehmen erfahren?

FRAGEN & PROBLEME

Was beschäftigt deine Zielgruppe? Welche Fragen stellen sich deine Interessenten? Welche Herausforderungen haben sie?

SPRACHE UND TON

Fachlich, locker oder motivierend? Passe deine Ansprache an deine Zielgruppe an.

PRAXIS-TIPPS



- ✓ Überlege, welche Fragen deine Kunden in Gesprächen oft haben. Starte mit den häufigsten Problemen deiner Zielgruppe.
- ✓ Stell dir eine konkrete Person vor, der du die Broschüre in die Hand drückst. Was müsste drinstehen, damit derjenige denkt: „Das ist genau das, was ich brauche!“
- ✓ Entscheide, wie du mit deinem Unternehmen von deinen Lesern wahrgenommen werden möchtest und baue daraus deine Botschaft.



Wenn du deine Zielgruppe nicht glasklar definierst, wird deine Broschüre niemanden begeistern.

#2 THEMEN FESTLEGEN UND MEHRWERT BIETEN

DEINE BROSCHÜRE MUSS ANTWORTEN LIEFERN, keine Werbefloskeln.

Schreibe so, dass der Leser nach ein paar Seiten denkt: „Wow, die wissen wirklich, wovon sie sprechen!“ Dann ist der Grundstein für Vertrauen gelegt.

Überlege, welchen Charakter deine Broschüre haben soll:

RATGEBER: Liefere Wissen, Tipps, Strategien oder Einblicke aus deiner Praxis.

REPORT: Zeige Erfolge, Zahlen und Daten aus deinem Business, sodass der Leser direkt weiß, dass er bei dir in guten Händen ist.

PROBLEMLÖSER: Beschreibe die Probleme deiner Zielgruppe und erkläre, wie du sie lösen kannst.

STORYTELLING: Zeige anhand von Geschichten, Praxisbeispielen oder echten Kundenerlebnissen, wie genau deine Expertise wirkt.

Beispiele für Inhalte mit Mehrwert

- 3 bis 5 konkrete Tipps, die sofort anwendbar sind
- Fallstudien oder Praxisbeispiele
- Pro- und Contra-Listen, die bei Entscheidungen helfen
- FAQs mit den häufigsten Fragen deiner Kunden

Denke schon bei der Konzeption in Content-Bausteinen.

Beispiel: 3 Hauptthemen + 2 Praxisbeispiele + 1 Mini-FAQ.

PRAXIS-TIPPS

- ✓ Schreibe die Dinge auf, die dich als Experten auszeichnen und formuliere sie aus Kundensicht.
- ✓ Liste deine Kernkompetenzen auf. Zeig Erfahrungen oder Projekte, die dich glaubwürdig machen.
- ✓ Halte es kundenorientiert: Was bringt es deinen Kunden?

!! Der Leser sollte nach der Lektüre deiner Broschüre denken: „Das war echt hilfreich und ich will mehr davon.“

#3 STORY UND STRUKTUR ENTWICKELN

Eine klare Struktur und ein übersichtlicher Aufbau sorgen dafür, dass deine Broschüre gelesen wird, anstatt im Papierstapel zu verschwinden.

ENTWICKLE EINEN ROTEN FADEN, der sich wie eine Storyline durch deine Broschüre zieht und alles miteinander verbindet:

- **Titelseite:** Dein Name, Claim, Bild, Logo
- **Inhaltsverzeichnis:** Damit Leser schnell finden, was sie suchen
- **Einleitung:** Kurz und knackig: wer du bist, was du machst und warum der Leser bleiben sollte
- **Hauptteil:** Dein Expertenwissen aufgeteilt in Themenblöcke mit einer klaren Struktur (z. B. 7 Strategien, 15 Tipps, 3 Schritte)
- **Zusatzinfos:** Checklisten, Tipps, Tabellen
- **Beweise:** Kundenstimmen, Zahlen, Zertifikate
- **Fallbeispiel:** kurze Story mit Vorher/Nachher-Ergebnissen
- **Fazit:** Was der Leser mitnehmen sollte
- **Abschluss:** Zusammenfassung und eine klare Handlungsaufforderung
- **Kontakt & Angebot:** Wie der Leser dich erreicht, evtl. mit QR-Code

PRAXIS-TIPPS

- ✓ Nutze viele Zwischenüberschriften, Infoboxen und Bilder. Das lockert auf und hält die Aufmerksamkeit hoch.
- ✓ Beschränke jede Seite auf eine zentrale Botschaft.
- ✓ Verwende wiederkehrende Elemente, damit der Leser sich besser zurechtfindet.
- ✓ Zieh es durch – von der ersten bis zur letzten Seite. Das schafft Ordnung und hilft deinen Lesern, sich zu orientieren.

!! Der Leser sollte durch den Text der Broschüre inhaltlich und gedanklich geführt werden, sodass er sie gerne liest, versteht und möglichst viel Mehrwert mitnimmt.

#4 TEXTE SCHREIBEN

JETZT GEHT ES AN DAS HERZSTÜCK: die Texte. Viele Broschüren scheitern daran, dass sie entweder zu vollgestopft sind oder zu wenig sagen. Das Ergebnis: Der Leser ist verwirrt und legt sie zur Seite. Mit diesen Tipps passiert dir das nicht.

SCHREIBE KLAR UND EINFACH: Deine Broschüre ist kein Roman. Schreibe kurze Sätze, benutze einfache Worte und sprich in der Sprache deiner Kunden. Vergiss Fachbegriffe, die keiner versteht.

SPRICH DEN LESER DIREKT AN: Gehe auf seine Probleme ein und präsentiere die Lösungen dafür. Dabei solltest du ihn nicht nur auf rationaler, sondern auch auf emotionaler Ebene ansprechen.

FÜGE DATEN UND FAKTEN HINZU: Für die zahlenorientierten Leser ist es wichtig, dass du belegbare Fakten rund um dein Produkt oder Angebot einfügst. Suche passende Statistiken, Umfrageergebnisse oder füge eigene Zahlen hinzu.

ZEIGE DEN NUTZEN: Hebe die Vorteile deines Angebots hervor.

LASS KUNDEN SPRECHEN: Lass zufriedene Kunden für dich sprechen. Setze passende Zitate ein oder füge Texte deiner Internet-Bewertungen ein. So schaffst du Vertrauen.

BERICHTE ÜBER DICH: Zeige, wer hinter dem Angebot steht. Präsentiere dich und dein Team und gib ruhig einige private Informationen frei. Das baut Nähe auf.

PRAXIS-TIPPS



- ✓ Gib jeder Seite bzw. jedem Kapitel eine klare Überschrift, die ein konkretes Ergebnis verspricht.
- ✓ Am Ende jeder Seite oder spätestens am Ende der Broschüre sollte eine eindeutige Aufforderung stehen (Call-to-Action), damit der Leser weiß, wie es nun weitergeht, z. B. Kontakt aufnehmen, ein Gespräch buchen usw.
- ✓ Setze psychologische Trigger ein, die den Verkauf ankurbeln (z. B. Verknappung, Storytelling, Commitment).



Der Leser sollte nach der Lektüre deiner Broschüre denken:
„Das war echt hilfreich und ich will mehr davon.“



#5 DESIGN FESTLEGEN

DAS AUGE ENTSCHIEDET, OB JEMAND WEITERBLÄTTERT. Daher sollte das Design maximal hochwertig wirken. Außerdem muss deine Broschüre optisch zu deinem Unternehmen passen. Damit erscheinst du professioneller.

FARBEN & SCHRIFTEN

Nutze dein Corporate Design: Setze deine Brandingfarben gezielt ein. Verwende maximal drei Schriftarten, besser zwei.

BILDER

Authentische Fotos von dir und deinem Team wirken stärker als Stockfotos oder KI-Bilder. Achte auf eine einheitliche Bildsprache.

GRAFIKEN

Infografiken oder Diagramme helfen, komplexe Themen zu veranschaulichen.

WEISSRAUM

Keine Textwüste, sondern Luft lassen, damit das Auge sich erholen kann.

PRAXIS-TIPPS



- ✓ Betrachte das Design als Visitenkarte deiner Expertise. Der Look soll den Wert deiner Leistung widerspiegeln.
- ✓ Die Broschüre kannst du z. B. mit Canva oder Adobe Express layouten. Denke bereits beim Anlegen der Datei auf den späteren Einsatz.
- ✓ Wenn du die Broschüre drucken lassen willst, brauchst du druckfähige Daten. Beachte dazu die Spezifikationen der Druckerei und denke an Beschnittzugaben, optimale Auflösung, eingebettete Schriften und den richtigen Farbraum. Die meisten Druckereien bieten auch Grafikdienstleistungen an und können dir mit den fertigen Dateien weiterhelfen.



Oft ist es sinnvoll, einen Profi hinzuzuziehen. Das spart Zeit, Nerven und garantiert ein perfektes und hochwertiges Ergebnis.

#6 PRINT ODER DIGITAL?

BEIDES HAT VORTEILE. Du musst entscheiden, was zu dir, deiner Zielgruppe und deiner geplanten Vertriebsmaßnahme passt. Manchmal ist es auch sinnvoll, sich für beide Wege zu entscheiden.

PRINT

Gedruckte Broschüren wirken hochwertig und bieten ein haptisches Erlebnis. Sie bleiben oft länger beim Kunden liegen. Ideal für Messen, Veranstaltungen, persönliche Treffen.

DIGITAL (PDF)

Digitale Broschüren sind sofort versendbar und günstiger, da keine Druckkosten anfallen. Perfekt für Website-Downloads oder E-Mail-Kampagnen. Zudem sind digitale PDFs barrierearm umsetzbar.

HYBRID

Kombiniere Print und PDF und erhalte die maximale Flexibilität. So kannst du deine Broschüre sowohl per Post als auch online versenden.

PRAXIS-TIPPS



- ✓ Wenn du Meta-Ads einsetzt, funktioniert eine digitale Version perfekt als Leadmagnet. So bekommst du schnell und günstig neue Kontakte.
- ✓ Digitale Broschüren kannst du bei Erstanfragen an Interessenten verschicken und auch einfach und günstig in einem Kundenmailing herausgeben.
- ✓ Wenn du deine Broschüre langfristig zur Kundengewinnung einsetzen möchtest, ist die Printversion optimal. Du kannst sie bei jedem Gespräch oder Event dabei haben und Interessenten direkt überreichen.



Unterschätze nicht die Power einer Print-Broschüre. Sie ist nicht nur ein haptisches Erlebnis, sondern unterstützt deine Professionalität, indem sie dich als echten Experten positioniert. Deine Expertenbroschüre ist sozusagen dein Mini-Expertenbuch!

#7 LAUNCH UND VERTEILUNG PLANEN

DEINE BROSCHÜRE IST NUR DANN WIRKSAM, WENN SIE GELESEN WIRD. Daher solltest du dir frühzeitig Gedanken machen, wie du sie an deine Zielgruppe verteilst. Denn deine Expertenbrochure ist ein neuer Akquisekanal. Damit kommst du schneller und einfacher vom Erstkontakt bis zum Abschluss.

WEBSITE: Stelle deine Expertenbrochure zum Download bereit.

E-MAIL: Versende sie an Bestandskunden und Newsletter-Abonnenten oder in der Kaltakquise.

SOCIAL MEDIA: Erstelle Teaser-Posts, die neugierig auf mehr machen und versende bei Interesse die Broschüre über die Plattform.

META-ADS: Setze sie im Rahmen deiner Online-Marketingkampagne zum kostenfreien Download bereit, um neue Leads zu gewinnen.

PERSÖNLICH: Verteile sie bei Terminen und im Vertriebsgespräch, auf Messen, Events und Vorträgen.

AUSLAGE: Lege sie in deinem Unternehmen, bei Kooperationspartnern oder in regionalen Geschäften aus.

POSTVERSAND: Sie eignen sich ideal als hochwertiges Geschenk per Postsendung mit einem individuellen Anschreiben.

PRAXIS-TIPPS



- ✓ Plane die Verteilung und den späteren Einsatz schon während der Erstellung, dann kannst du Inhalte gezielt darauf abstimmen.
- ✓ Verknüpfe die Herausgabe der Broschüre immer mit einem klaren Angebot oder Kennenlern-Call.
- ✓ Denke daran, nachzufassen. Deine Broschüre ist der Türöffner, aber die Verkaufsabschlüsse bringen den Umsatz.

!! Eine Expertenbrochure ist ein geniales Vertriebstool, wenn du es richtig einsetzt. Deine Kunden und Partner lernen dich und dein Angebot nicht nur kennen, sondern halten dich positiv in Erinnerung. Die beste Grundlage für eine erfolgreiche Akquise.

EXPERTENWISSEN
+ SICHTBARKEIT
= KUNDENVERTRAUEN !!

BONUS-TIPPS

HERZLICHEN GLÜCKWUNSCH! Du hast jetzt fast alles, was du für deine eigene Expertenbroschüre brauchst. Damit du noch schneller und effektiver ans Ziel kommst, bekommst du hier 5 Bonus-Tipps, die den entscheidenden Unterschied machen.

1. CONTENT-IDEEN SAMMELN

Viele bleiben schon vor dem Start hängen, weil sie nicht wissen, was sie genau schreiben sollen. Sammle daher regelmäßig Fragen, die deine Kunden dir stellen und Antworten, die deinen Kunden weiterhelfen. So hast du immer Material parat und deine Broschüre wirkt wertvoll und praxisnah.

2. WENIGER IST MEHR

Eine Broschüre muss nicht 50 Seiten dick sein. Konzentration auf das Wesentliche wirkt professioneller und sorgt dafür, dass deine Leser bis zum Ende dranbleiben. Lieber knackig und klar, als alles auf einmal reinpacken. Es bietet sich an, für verschiedene Themen mehrere Broschüren zu erstellen.

3. AUTHENTIZITÄT ZÄHLT

Zeig dich so, wie du bist. Geschichten, persönliche Einblicke und echte Erfahrungen machen dich nahbar. Kunden kaufen nicht nur Expertise, sie kaufen Vertrauen.

4. VERMEIDE DIE HÄUFIGSTEN FEHLER

- **Zu unstrukturiert:** Stecke lieber mehr Zeit in die Konzeption, denn niemand hat Lust, sich durch ein Wirrwarr an Informationen zu kämpfen.
- **Zu viel Fachchinesisch:** Schreibe einfach und verständlich. Denk dran, dass deine Kunden Laien auf deinem Gebiet sind.
- **Nur über dich reden:** Stelle den Leser in den Fokus. Sprich ihn direkt an und betone, welche Mehrwerte er hat.

5. SETZE VERKAUFSPSYCHOLOGIE GEZIELT EIN

- **Aufmerksamkeit:** Klare Headline mit Problem oder Nutzen
- **Vertrauen:** Trustelemente wie Zertifikate und Kundenstimmen einbauen
- **Nutzen statt Features:** Zeig ganz genau, was der Leser davon hat.
- **Emotionen:** Bilder und Sprache, die Gefühle wecken
- **Handlungsimpulse:** Klare Aufforderung wie „Jetzt anfragen“



**Wenn es mal hakt und du nicht weiterkommst:
Hol dir einen Broschüren-Profi ins Boot, das macht
es viel entspannter für dich!**



DEINE CHECKLISTE FÜR DIE UMSETZUNG

BIST DU BEREIT, LOSZULEGEN UND DEINE EXPERTENBROSCHÜRE IN ANGRIFF ZU NEHMEN? Checke hier, was schon erledigt ist oder was du noch an To-dos hast.

- ☐ Ziel und Zielgruppe definiert
- ☐ Eindeutige Botschaft definiert
- ☐ Themen und Mehrwert festgelegt
- ☐ Struktur skizziert
- ☐ Klaren Aufbau mit rotem Faden festgelegt
- ☐ Inhalte zusammengestellt
- ☐ Texte geschrieben
- ☐ Verkaufspsychologische Elemente berücksichtigt
- ☐ Klare Calls-to-Action eingebaut
- ☐ Design-Vorlage erstellt
- ☐ Format (Print/Digital) entschieden
- ☐ Grafische Gestaltung umgesetzt
- ☐ Verteilungswege festgelegt
- ☐ Nachfassaktion geplant

Alles abgehakt? Dann kann es losgehen!



Teste deine Broschüre an mindestens drei Personen aus deiner Zielgruppe und sammle ehrliches Feedback.

- ☐ Feedback von Testpersonen eingesammelt
- ☐ Feedback eingearbeitet



PLANUNG !!
+ UMSETZUNG
= ERFOLG

DEINE BROSCHÜRE **WIRKT.** IMMER!

DU BIST DICH NOCH NICHT SICHER, OB EINE **EXPERTENBROSCHÜRE AUCH FÜR DICH UND DEIN BUSINESS DAS RICHTIGE IST?**

GLAUBWÜRDIGKEIT UND VERTRAUEN

70% der Menschen betrachten Broschüren als vertrauenswürdige Informationsquelle. Sie werden als seriös und glaubwürdig wahrgenommen und stärken das professionelle Image eines Unternehmens.

EMOTIONALE UND KOGNITIVE WIRKUNG

Neurowissenschaftliche Studien belegen, dass Printmedien wie Broschüren eine hohe emotionale Erregung und Aufmerksamkeit erzeugen. Der haptische Eindruck eines hochwertigen Druckerzeugnisses trägt dazu bei, dass Inhalte und Anbieter als vertrauenswürdig eingeschätzt werden.

MEHR CONVERSION – MEHR UMSATZ

Gedruckte Werbemittel erzielen oft höhere Response- und Conversion-Raten. Broschüren mit QR-Codes oder klaren Call-to-Actions können Online-Bestellungen oder Anmeldungen signifikant steigern.

VERWEILDAUER

Print-Broschüren bleiben im Durchschnitt 17 Tage im Haushalt und werden mehrfach betrachtet. Dies erhöht die Wahrscheinlichkeit, dass Interessenten sich für ein Angebot entscheiden.

INFORMATIONSDICHTE

Broschüren bieten mehr Raum für detaillierte Informationen als etwa Flyer. Sie sind daher besonders geeignet, wenn komplexere Inhalte vermittelt werden sollen.

**70% der Menschen sehen Broschüren
als vertrauenswürdige Informationsquelle an.**

GEHEIMTIPP PRINT

Für den Einsatz deiner Broschüre gilt: Broschüren wirken immer. Du kannst sie deinen Interessenten sowohl als Printexemplar als auch digital überreichen. Exklusiver und hochwertiger wirkt aber immer eine gedruckte Version – und die bleibt auch länger im Gedächtnis!



SORGE FÜR **BEGEISTERUNG** BEI DEINER ZIELGRUPPE

BRAUCHST DU NOCH EINIGE **ANREGUNGEN FÜR DEINE EIGENE BROSCHÜRE?**

Kein Problem. Egal, in welcher Branche du unterwegs bist und welches Angebot du hast: Für jedes Unternehmen gibt es spannende Themen, mit denen du deine Kunden begeistern kannst.

GESTALTE DEINE BROSCHÜRE ZIELGERICHTET: für B2C oder B2B. Biete Mehrwert, zeige klar, wer du bist, und warum man zu dir kommt. So erkennt der Leser sofort: Du kennst seine Probleme und hast Lösungen.

LASS DICH INSPIRIEREN: Hier findest du Themenbeispiele für verschiedene Branchen.



SANITÄTSHAUS

**Mobil bleiben –
selbstständig leben:**
So finde ich
die passende Gehhilfe



IT-DIENSTLEISTER

**Checkliste
Cyber-Sicherheit:**
Wie Sie Ihr Unternehmen
vor Angriffen schützen



FITNESSCOACH

**Mehr Energie,
weniger Stress!**
So startest du
gesund in jeden Tag



IMMOBILIEN- MAKLER

10 Praxistipps
**Worauf Sie beim
Immobilienverkauf
wirklich achten sollten**



PERSONAL- DIENSTLEISTER

Wie Sie effizient
Fachkräfte finden
und langfristig
im Unternehmen halten



SANITÄR- UND BADHANDWERK

**Modernisieren
mit Weitblick.**
Was Sie vor dem Bad-
umbau wissen sollten

ECHTE KUNDENERGEBNISSE: CASE STUDIES

#01

NACHHILFEANBIETER: MEHR SICHTBARKEIT UND NEUE KUNDEN

AUSGANGSSITUATION

Ein überregionaler Anbieter für Nachhilfe wollte zum Start des neuen Schulhalbjahres gezielt Eltern erreichen und sie in die Lernstudios vor Ort bringen.

HERAUSFORDERUNG

Der Nachhilfemarkt ist stark umkämpft, Qualitätsunterschiede sind oft schwer erkennbar. Zudem ist es schwierig, als kommerzieller Anbieter Aufmerksamkeit in der Presse zu bekommen.

ZIELSETZUNG

- Anbieter als kompetente Wahl für effiziente Lernunterstützung positionieren
- neue Kunden gewinnen
- Medienberichterstattung erzielen

MASSNAHME UND UMSETZUNG

- Entwicklung einer praxisnahen Broschüre mit Lerntipps für den Schulerfolg
- gedruckte Exemplare in den Lernstudios auslegen
- Pressemitteilung an lokale Medien, Hinweis auf kostenfreie Broschüre
- digitale Version über Landingpage zum Download anbieten und bewerben

ERGEBNIS

- zahlreiche Presseabdrucke erzielt
- hohe Aufmerksamkeit bei Familien
- Beratungsgespräche und Buchungen für Lernbegleitung generiert



#02

FINANZDIENSTLEISTER: ZUSATZUMSATZ UND KUNDENBINDUNG

AUSGANGSSITUATION

Ein Dienstleister für Vermögensschutz wollte seine Kunden über das Thema Krisenvorsorge und seine Dienstleistungen informieren. Gleichzeitig sollte Umsatz über den eigenen Online-Shop generiert werden.

HERAUSFORDERUNG

Das Thema Vermögensvorsorge und Finanzen ist ein komplexes und eher trockenes Thema. Zudem ist es schwierig, im Finanzbereich Vertrauen zu gewinnen.

ZIELSETZUNG

- Interessenten auf das Thema aufmerksam machen
- Anbieter als Autorität für das Thema Krisenvorsorge positionieren
- Umsätze über Verkäufe generieren

MASSNAHME UND UMSETZUNG

- Konzeption einer anschaulichen Broschüre zum Thema Krisenvorsorge
- Broschüre zum Download über den hauseigenen Shop vertreiben
- gezielte E-Mail-Marketingaktion zur Bewerbung der Broschüre

ERGEBNIS

- Aufmerksamkeit bei Interessenten erzeugt
- zahlreiche Neukundengespräche erwirkt
- innerhalb eines halben Jahres 4-stellige Umsätze erzielt





DER LETZTE SCHRITT ZU DEINER MAßGESCHNEIDERTEN BROSCHÜRE

VIELLEICHT DENKST DU JETZT:

„Das klingt super, aber ich will das nicht alles selbst machen.“

Die gute Nachricht: Genau dafür bin ich da. Ich übernehme das gerne für dich und erstelle dir deine maßgeschneiderte Expertenbrochüre – von der Idee über Texte und Design bis zu Druckdaten und digitaler Version.

Wollen wir gemeinsam loslegen?

Mit meinem Mix aus Verkaufspsychologie, Redaktions-Know-How und Marketing-Expertise und mit über 20 Jahren Schreiberfahrung entwickle ich Expertenbrochüren, die mehr können als gut aussehen: Sie machen deine Kompetenz sichtbar, bauen Vertrauen auf und bringen dir Kunden.

Dank Praxiswissen aus hunderten Projekten für Unternehmen und Selbstständige und meiner Kooperation mit handverlesenen Grafikern Sorge ich dafür, dass du eine Broschüre erhältst, die deine Kunden begeistert und dich als erste Wahl deiner Zielgruppe positioniert.

LASS UNS REDEN – UND DEINE BROSCHÜRE STARTET IN WENIGEN TAGEN.

Buche dir JETZT
ein KOSTENFREIES
Beratungsgespräch!



DAS BEKOMMST DU MIT DEINER EXPERTENBROSCHÜRE

- ✓ ausführliche Beratung und Zielgruppenanalyse
- ✓ Auswahl aus verschiedenen Modellen und Ausstattungsvarianten
- ✓ maßgeschneiderte Premiumtexte
- ✓ professionelles Design in deinem Branding
- ✓ bei Bedarf passendes Bildmaterial, Grafiken und Zeichnungen
- ✓ Datenpaket in zwei Formaten
- ✓ Canva-Vorlagen für die Nutzung auf Social Media

IN JEDER BROSCHÜRE STECKT MEINE GANZE **ERFAHRUNG**

MEIN BERUFLICHER WEG startete in der Pädagogik, mit einem tiefen Blick in Lernpsychologie und Didaktik. Dann wechselte ich ins Verlagswesen und entdeckte meine Leidenschaft fürs Büchermachen. Vertiefend studierte ich Innovationsmanagement.

HEUTE VERBINDE ICH MEINE ERFAHRUNGEN: Wenn ich eine Broschüre entwickle, stecken darin psychologisches Know-how, redaktionelle Klarheit und ein Schuss Innovationsgeist.

So entsteht ein Format, das Vertrauen aufbaut, dich klar vom Wettbewerb abhebt und aus Lesern Kunden und treue Fans macht.

100%

Weiterempfehlungen
von Kunden

200+

Publikationen
begleitet

20+

Jahre Zusammenarbeit
mit mittelständischen
Unternehmen

Google
5.0 ★★★★★

5/5
★★★★★
SEHR GUT
100% Empfehlungsrate

Kundenstimmen
100%
EMPFEHLUNGEN
ratedo.de

Marketing-Text-Labor
20 Jahre
fundierte Erfahrung
100% Qualität

RUNDUM SORGLOS: DEIN BROSCHÜREN-KOMPLETTPAKET

Mit jeder Expertenbroschüre erhältst du ein einzigartiges All-Inclusive-Paket. Lehne dich entspannt zurück und freue dich auf deine hochwertige Broschüre mit diesen Features.

- ✓ Druckdaten für dein Print-Exemplar
- ✓ PDF für deine digitale Broschüre
- ✓ Canva-Vorlage für Social Media Ads, Posts & Stories

LET'S GO! DEINE EXPERTENBROSCHÜRE WARTET.

Buche dir **JETZT**
ein **KOSTENFREIES**
Beratungsgespräch!

DEIN DIREKTER KONTAKT ZU MIR:

T 0156 791 208 78

M info@expertenbroschuere.de

W www.expertenbroschuere.de



IMPRESSUM

Herausgeber PREMIUMTEXTE Silke Schwetschenau | www.premium-texte.de

Konzept, Text Deine Expertenbroschüre | www.expertenbroschuere.de

Layout & Satz Susanne ZAZA Gläser | www.zazadesign.de

© PREMIUMTEXTE Silke Schwetschenau



DEIN BLUEPRINT FÜR MEHR UMSATZ

Du willst als Experte wahrgenommen werden, leichter verkaufen und mehr Umsatz erreichen? Dann ist eine Expertenbroschüre genau das Richtige!

Eine Broschüre ist dein Türöffner, Vertriebs-tool und Sales-Magnet. Und zeigt, wer du bist, was du kannst und warum Kunden sich für dich entscheiden sollten.

In **7 einfachen Schritten** zeige ich dir, wie du deine eigene verkaufsstarke Expertenbroschüre erstellst. Von der Konzeption über die Umsetzung bis zum Einsatz: Alles ist praxisnah erklärt und sofort umsetzbar.

Am Ende hältst du ein Werkzeug in der Hand, das deine Expertise zeigt, Vertrauen aufbaut und neue Kunden anzieht.

Starte jetzt und werde zur Nummer 1 für deine Zielgruppe!

**Buche dir JETZT
ein KOSTENFREIES
Beratungsgespräch!**



www.expertenbroschuere.de