

# TUTORCOMPASS



## Die Probestunde

JAN RICHTER



**Was  
lernst du  
heute?**



1	Die Probestunde - Deine mächtigste
2	Deine drei Hauptaufgaben
3	Wie lang sollte eine Probestunde sein?
4	Der "optimale" Ablauf eine Probestunde
5	Welche Verkaufstechniken funktionieren am besten?

# Kapitel 1: Dein bestes Marketinginstrument

## Die Probestunde Dein bestes Marketinginstrument



Du hast den potenziellen Kunden bereits am Haken, muss ihn nur noch "an Land ziehen".

Du kannst eine persönliche Verbindung herstellen und den zukünftigen Schüler kennenlernen.

Du siehst, ob die Chemie stimmt.

**Muss die Probestunde  
kostenlos sein?**

Ja/ein...

Grundsätzlich solltest du eine kostenlose Probestunde anbieten.

### Du willst keine kostenlose Probestunde...

Vielleicht weil die No-Show Rate aber zu hoch ist?

Dann kannst du auch folgende Dinge nutzen:

- 1€ Probestunde
- 5/10/15€ Probestunde, die auf den späteren Kauf angerechnet werden.

# Kapitel 2:

## Deine drei Hauptaufgaben

### 01

#### **Lerne deinen Schüler kennen! Lerne deinen Schüler kennen!**

Welche Probleme hat er?

Welche Ziele hat er?

Warum möchte er Sprachunterricht?

Was für Unterricht möchte er?

### 02 **Wie kannst du deinem Schüler helfen?**

Wie kannst du deinem  
(potentiellen) Schüler helfen?

**ES GEHT HIER NICHT UM DICH!**

Stelle deinen Schüler in den Mittelpunkt!

Wie erreicht er (mit dir) seine Ziele?

Wie löst er (mit deiner Hilfe) seine Probleme?



Dinge, die uns unseren Zielen näher bringen.

Dinge, die uns Spaß machen.

### 03

#### **Deine primäre Aufgabe ist der Verkauf!**

Wofür geben wir Geld aus?

Problemlösungen

Dinge, die uns unseren Zielen näher bringen.

Dinge, die uns Spaß machen.



## Kapitel 3

# Wie lang sollte eine Probestunde sein?



Plane 60 Minuten ein.  
Beende die Probestunde  
aber nach 45 Minuten.



Nutze die verbleibenden  
15 Minuten, um deine  
Bedingungen zu  
besprechen und einen  
nächsten Termin  
auszumachen.



# Kapitel 4: Der optimale Ablauf der Probestunde

Step  
**1**



Finde so viel wie möglich über deinen Probeschüler heraus.

Step  
**2**



Einstufungstest

Step  
**3**



E-Mail mit Fragen, zu Zielen und Gründen für den Unterricht.

Step  
**4**



Überlege dir "Icebreaker"-Fragen.



## Ice-Breaker Spiele / Fragen

Zwei Wahrheiten und eine Lüge

Drei Wünsche

Welche Superkräfte würdest du wählen? Warum?  
Was war deine Lieblings-TV-Sendung als Kind?



# Kapitel 5:

## Das Verkaufsgespräch



### Welche Bedingungen musst du durchsetzen?



#### Bezahlung

Methode  
(PayPal,  
Überweisung,)

Bei Paketen immer  
im Vorraus - Nicht  
verhandelbar



#### Termine

Stornierung  
z.B.  
mindestens  
48h im Voraus



#### Vertrag

Falls  
gewünscht,  
sonst  
Zusammen-  
fassung via  
Email



Gültigkeit von Paketen: 3, 6, 12 Monate

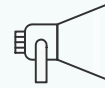
# So verkaufst du deinen Unterricht!



Persönliche  
Beziehung  
aufbauen



Rabatt bei  
Mengenkauf  
(Paketpreise)



Call-to-Action



Verknappung  
(Scarcity)



Follow-up



## Call-to-Action: Die direkte Aufforderung

"Nein" bei  
direktem  
Kontakt viel  
schwieriger  
als via E-Mail



### Call-to-Action: Die direkte Aufforderung

Wollen wir gleich einen Termin für die erste Stunde vereinbaren?

Sollen wir gleich morgen anfangen, damit du dein Ziel XYZ schnellstmöglichst erreichst?

Damit du dein Ziel XYZ erreichst, empfehle ich dir 2 Stunden pro Woche zu nehmen, wollen wir gleich feste Termin für die nächsten 4 Wochen vereinbaren?

## Frage nochmal nach!



Wenn trotz CTA der Schüler noch nicht zugesagt hat:

Vereinbare einen Zeitraum, in dem dir der Schüler Bescheid gibt.

Wenn du bis dahin nichts von dem Schüler hörst, schreibe ihm eine individuelle E-Mail und frage nach, ob...

er / sie schon eine Entscheidung getroffen haben, da er/sie sich nicht wie vereinbart gemeldet hat.

☰ Erste Follow-Up E-Mail

### Frage nach, ob...

er / sie schon eine Entscheidung getroffen hat, da er/sie sich nicht wie vereinbart gemeldet hat.

Wenn es stimmt, kannst du hier auch "Scarcity" - Verknappung einbauen:

Ich habe einen anderen neuen Schüler, der Unterricht zu deinen Zeiten haben möchte wie du.

Entscheide dich bald, damit deine Zeiten nicht ausgebucht sind.

☰ Antwort auf Absage



### Grund: Keine Zeit

Wenn nicht nur vorgeschoben:

Vorschlag mit weniger

Wochenstunden + realistische

Zielanpassung auch möglich:

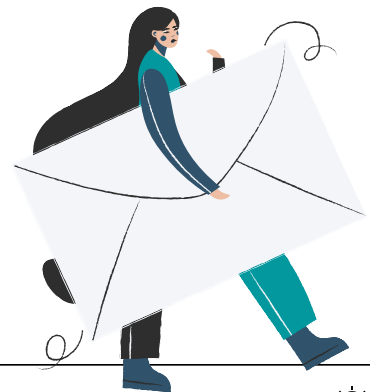
Flexible Stunden - "On Call"

☰ Antwort auf Absage



### Grund: Zu teuer

Kleingruppenunterricht: mit Startdatum X Warteliste Schüler bringt Freunde



☰ Antwort auf Absage



### Grund: Individuell

Vertraue deinem Gefühl. Mache

einen individuellen

Lösungsvorschlag, der auch für

dich akzeptabel ist. Verbiege dich

aber nicht und setze dir Limits, wie

zum Beispiel Arbeit nur Mo-Fr von

8-20 Uhr.

# Scarcity: Verknappung Effizient aber gefährlich



Scarcity - Verknappung <span style="float: right;">✕</span>	
<p><b>Verknappung: Zeitfenster</b></p> <p>Schüler kann sich nicht entscheiden oder fragt nach mehr Zeit für die Entscheidung Seine Lieblingszeiten könnten vergeben sein. Garantie nur bei Entscheidung bis Tag X.</p> <p>Extrem effektiv, aber auch gefährlich, wenn nicht echt.</p>	
Extrem effizient	aber auch gefährlich, wenn nicht echt.

Scarcity - Verknappung <span style="float: right;">✕</span>	
<p><b>Verknappung: Limitierte Plätze</b></p> <p>Limitierte freie Plätze im Gruppenkurs, die an einem bestimmten Tag starten.</p> <p>Maximale Anzahl an Schülern (bei 1 zu 1)</p>	
Extrem effizient	aber auch gefährlich, wenn nicht echt.

Scarcity - Verknappung <span style="float: right;">✕</span>	
<p><b>Verknappung: Preis:</b></p> <p>Spezialpreis für einen bestimmten Zeitraum</p> <p>Gefahr, dass Bestandskunden den niedrigen Preis sehen.</p> <p>Spezialpreis bei Sofortbuchung</p>	
Extrem effektiv	aber auch gefährlich, wenn Bestandskunden davon erfahren.