

Tipps für wirksame Profiltexte

So sicherst du dir 15 Profil-Punkte

Nutze dieses Beispiel als Orientierung: Ein guter Profiltext macht für Kunden schnell verständlich, warum du der richtige Trainer bist und wie leicht man dich buchen kann.

Textbeispiel von Trainer Benny	Erklärungen
Persönlich. Individuell. Stark.	Der Slogan – wenn vorhanden – ist sehr kurz und fasst alles zusammen.
Zwei Burnout-Phasen als Führungskraft lehrten Benny, was im Leben wirklich zählt. Durch umfangreiche Ausbildungen wurde er Experte für Stress- und Burnout-Bewältigung und fand mit 50 seine Berufung als Personal Trainer. Mit seiner Sportbegeisterung und Erfahrung hilft er empathisch, humorvoll und geradlinig Führungskräften und Selbstständigen in der zweiten Lebenshälfte, ihre Gesundheit und Lebensfreude erfolgreich zu erhalten.	Die Vita: • Starte mit deinem „Warum“ – einer kurzen Geschichte, die deine Zielgruppe anspricht. • Nenne 3 Eigenschaften, die dich als Trainer auszeichnen. • Definiere deine Zielgruppe. • Halte die Vita in der 3. Person und auf maximal 550 Zeichen.
Stehen Sie jetzt vielleicht auch vor der Herausforderung, Ihre Lebensqualität und Lebensfreude zu erhalten, Stress abzubauen und gesund zu bleiben? Mein Training hilft Ihnen, auch zukünftig mit voller Kraft und Freude für Ihr Unternehmen, Ihre Mitarbeiter und Ihre Familie da zu sein. Mit meinen persönlichen Erfahrungen und meinem Wissen biete ich Ihnen eine flexible und individuelle Lösung.	Die Kundenansprache: Stelle 3–4 Fragen, um den Kunden direkt anzusprechen. Vermeide Begrüßungsfloskeln und gehe gleich auf seine Bedürfnisse ein. „Du“ oder „Sie“ hängt von deiner Zielgruppe ab.
Der erste Schritt ist ein persönliches Kennenlorgespräch, bei dem wir Ihre Ziele und Bedürfnisse besprechen. Stimmt die Chemie, entscheiden wir uns gemeinsam dafür, Ihre Ziele anzugehen. Es folgt eine genaue Anamnese, um eine Trainingsstrategie zu entwickeln, die perfekt zu Ihnen und Ihrem Alltag passt. Regelmäßige Tests helfen uns, Ihre Fortschritte zu ermitteln. So trainieren wir immer auf den Punkt genau richtig – nie zu wenig und nie zu viel.	Beschreibe den Ablauf klar und verständlich, um Ängste abzubauen und Vertrauen zu schaffen.
Was kommt dabei für Sie heraus? Sie werden eine neue Begeisterung für den Sport spüren und erleben, wie sehr sich Ihre Lebensqualität und Ihr Wohlbefinden verbessern. Es wird Sie erfüllen, Ihre Erfolge zu sehen und mit mehr Selbstbewusstsein und Gesundheit durchs Leben zu schreiten.	Nenne 3–5 emotionale Vorteile, die den Kunden überzeugen. Entscheidungen sind meist emotional – also wecke Begeisterung.
Hadern Sie nicht länger mit sich – JETZT ist der richtige Zeitpunkt zu beginnen! Kontaktieren Sie mich und starten Sie nicht irgendwann, sondern heute Ihren Weg zu einem gesünderen Leben!	Fordere im „Call to Action“ zum sofortigen Handeln auf. Dein Fazit soll Lust machen, direkt zu starten.