

ERFOLG^{magazin}

AUSGABE 6

DOSSIER

DAS
LESEN
ERFOLG
REICHE

ePaper

DEUTSCHLAND | ÖSTERREICH | SCHWEIZ

+
10 Profi-Tipps,
um online erfolgreich
zu werden und neue
Kunden zu bekommen

Experte
Manuel Gonzalez

DIGITAL

Vom Traum zum eigenen
Online-Unternehmen



INHALT

Interview

Finde deinen eigenen Weg 4

Titelthema

Problemlöser statt Arbeitsdrohne 6

Erfolg

Top10-Tipps:
um online erfolgreich zu werden
und neue Kunden zu bekommen 8

Gonzalez für Sie

E-Book, Coachings,
Veranstaltung 10

Impressum

Folgen Sie uns auch auf



Erfolg Magazin Dossier

Redaktion/Verlag Backhaus Verlag

E-Mail: info@backhausverlag.de
Chefredakteur (V.i.S.d.P.) Julien D. Backhaus
Redaktion und Satz: Martina Schäfer

Onlineredaktion

E-Mail info@backhausverlag.de

Herausgeber, Verleger:

Julien D. Backhaus
Bremer Straße 24, D31608 Marklohe

Anschrift:

Waffensener Dorfstr. 54,
27356 Rotenburg
Telefon (0 42 68) 9 53 04 91
E-Mail info@backhausverlag.de
Internet: www.backhausverlag.de

Vervielfältigung oder Verbreitung nicht ohne
Genehmigung.

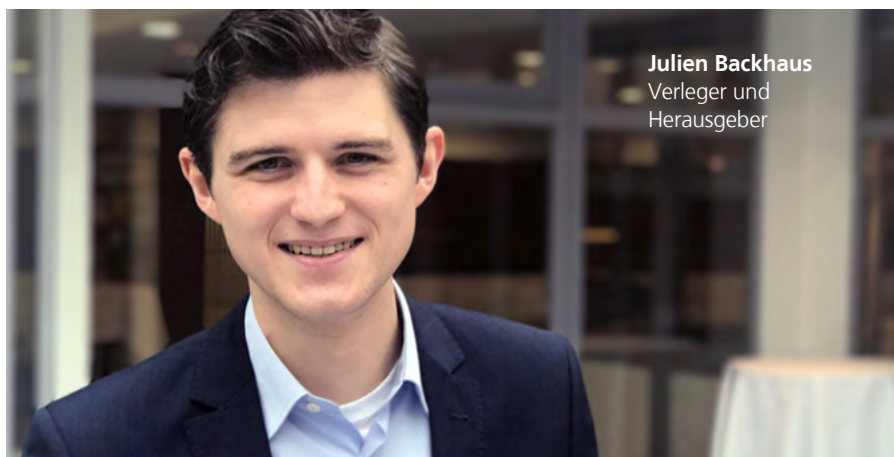
Alle Rechte vorbehalten.

**Bildrechte, wenn nicht anderweitig
ausgewiesen:**

Manuel Gonzalez, Patrick Reymann

Autoren (Verantwortliche i.S.d.P.)

Die Autoren der Artikel und Kommentare im Erfolg
Magazin sind im Sinne des Presserechts selbst
verantwortlich. Die Meinung des Autoren spiegelt
nicht unbedingt die Meinung der Redaktion wider.
Trotz sorgfältiger Prüfung durch die Redaktion
wird in keiner Weise Haftung für Richtigkeit
geschwiege denn für Empfehlungen übernommen.
Für den Inhalt der Anzeigen sind die Unternehmen
verantwortlich.



Julien Backhaus
Verleger und
Herausgeber

Bild: Backhaus

Online-Geschäft ist kein Buch mit sieben Siegeln



Tausende träumen heute von ihrem eigenen Online-Geschäft. Da gibt es mittlerweile kompliziert klingende Begriffe wie DropShipping – früher bezeichnet als Streckengeschäft. Dabei kriegt der Händler die Ware nie zu Gesicht, fungiert also eher als Vermittler. Solche Geschäfte haben zum Beispiel im Zeitalter von Amazon an Einfluss gewonnen. Geschichten von Teenagern, die in ihren Kinderzimmern zu Millionären geworden sind machen in den Medien die Runde.

Tatsächlich hat sich der Nebel um das Geheimnis des Internethandels noch nicht gelegt. Die Branche ist nicht einfach. Aber der Wunsch vieler, ihr Glück dort zu suchen, ist spürbar. Einer, der sein Glück in dieser Branche schon vor Jahren gefunden hat, ist Manuel Gonzalez. Viele kennen ihn als Veranstalter des Marketingfestes. Gerade den jüngeren ist der YouTube-Star als curiousmanuel bekannt. Aber was viel wichtiger ist: Durch seine Online-Unternehmen ist der junge Düsseldorfer reich geworden. Wie das in der Praxis funktioniert, bringt er mittlerweile auch anderen bei. Durch sein Unternehmen Kundenfabrik coacht er angehende Unternehmer und Fortgeschrittene, die richtige Strategie zum Online-Erfolg anzuwenden. Nach vielen Jahren hat Gonzalez alle erdenklichen Lehren gezogen, die ihm in seiner täglichen Coaching-Praxis helfen. Noch viel mehr helfen sie den Klienten, denn die profitieren von seinen Erfahrungen und müssen nicht in dieselben Fettnäpfchen treten, wie es vielleicht Gonzalez am Anfang seiner Karriere tat.

Durch seine Erfolge im Onlinesektor gehört Manuel Gonzalez zu den wichtigsten Experten im deutschsprachigen Raum und die Neulinge tun gut daran, seinen Worten zu lauschen. Wir freuen uns, dass wir ihn für dieses Experten-Dossier gewinnen konnten.

Viel Erfolg wünscht Ihnen

Julien Backhaus, Verleger



Finde deinen eigenen Weg

Im Interview erläutert **Manuel Gonzalez**, warum es so wichtig ist, sich selbst zu kennen, um erfolgreich werden zu können.

Wie sind Sie dahin gekommen, wo Sie heute stehen? Wie hat sich das entwickelt?

Alle Meilensteine, die ich bisher erreicht habe, sind eigentlich auf einen simplen Satz zurückzuführen und der lautet „Bleib dran“.

Ich war nie jemand der im klassischen System unserer Gesellschaft funktioniert hat. Ich war in der Schule der Klassenclown und musste sogar mehrmals die Schule wechseln, bzw. Klassen wiederholen.

Nicht weil mir die Intelligenz fehlte, sondern einfach, weil ich nicht wirklich stillsitzen konnte und wollte. Ich hatte kein Interesse am Lernstoff und war dazu noch unstrukturiert.

Die Kurve habe ich erst später gekriegt. Dann holte ich alle meine Abschlüsse nach, angefangen mit dem Hauptschulabschluss. So eine Erfahrung macht einen bodenständig.

Während des Studiums machte ich dann erste Vorstöße ins Unternehmertum und nach meinem Bachelor krämpelte ich die Arme hoch und ging aufs Ganze.

Auf diese Weise gründete ich über die letzten Jahre mehrere Unternehmen, die hauptsächlich von meinem Team geleitet werden.

Eine weitere Zutat im Erfolgsrezept war die Weisheit „Kenne dich selbst“. Jeder Mensch hat einzigartige Stärken und auch Schwächen und wenn man erfolgreich sein will, dann muss man diese nicht nur kennen, sondern man muss auch darauf basiert handeln.

Das bedeutet für mich persönlich, dass ich ein Team brauche, das die Struktur im Unternehmen hält und autonom Entscheidungen treffen kann.

Jeder meiner Mitarbeiter macht mehrere Persönlichkeitstests und wird dementsprechend eingesetzt. Das sorgt nicht nur dafür, dass sie mehr Spaß bei der Arbeit haben, sondern auch, dass wir als Unter-

nehmen optimal funktionieren, weil jeder das tut, was er am besten kann.

Welche Herausforderungen hatten Sie diese Erfolgsregeln in Ihr eigenes Leben zu integrieren? Welche Hindernisse sind dir auf dem Weg begegnet?

Die Erfahrung mit unserem Schulsystem war es, die dazu geführt hat, dass ich mich selbst weitergebildet habe. Ohne diese Weiterbildung wäre ich nie darauf gekommen, Persönlichkeitstests als elementaren Teil des Einstellungsprozesses wahrzunehmen.

Abgesehen davon, musste ich auf die harte Tour lernen, wie es schiefgehen kann, zu wenig Struktur im Unternehmen zu haben. Das hat uns Ende 2016 unser halbes Team gekostet.

Wenn man nicht strukturiert ist, wird sich das im Unternehmen widerspiegeln und dagegen muss man Maßnahmen ergreifen. Egal ob man gerade erst anfängt, oder bereits Dutzende Mitarbeiter hat.

Was hat Sie bewegt, sich in Ihrem Fachgebiet zu entwickeln?

Ich fing an, mich wirklich weiterzubilden als ich das erste Mal verstand, dass ich meine Lebenssituation selbst in der Hand hatte.

So machte es dann nur Sinn, dass ich in mich selbst investierte. Ich ließ mich von verschiedenen Coaches und Mentoren ausbilden und gab einiges an Lehrgeld aus, um im Bereich Persönlichkeitsentwicklung und Marketing auf ein top-Wissenslevel zu kommen.

Welches Feedback bekommen Sie von den Teilnehmerinnen und Teilnehmern Ihrer Seminare und Coachings?

Was wir interessanter Weise am häufigsten hören und was uns denke ich am meisten von anderen Agenturen abhebt, ist unsere Menschlichkeit.

Ich glaube persönlich nicht daran, alles aufzupolieren und schönzureden. Menschen kaufen von Menschen und sie merken, wenn man ihnen was vormacht.

Deshalb versuchen wir, uns so viel Zeit wie möglich für jeden einzelnen zu nehmen, weil besonders im Online-Bereich vergessen viele, dass hinter den

Zahlen echte Menschen stecken.

Wo möchten Sie mit diesem Thema noch hin?

Mein bescheidenes Lebensziel besteht darin, den Menschen unsterblich zu machen. Das klingt erst einmal verrückt als es ist. Hierbei unterscheide ich in vier Kategorien von Ressourcen, die man dafür braucht: Geld, Reichweite, Wissen und Kontakte.

Meine Unternehmen und mein Leben besteht in der Anhäufung dieser Ressourcen, um dann im nächsten Schritt mittels eines Inkubators mehrere Start-Ups im Gesundheitsbereich groß zu machen.

Das ist auch der eigentliche Sinn unserer Online-Marketingagentur. Denn ohne Marketing geht nichts und besonders Start-Ups, die etwas bewegen wollen, brauchen Marketing auf einem top-Niveau.

Wie wollen Sie sicherstellen, dass Sie sich mit dem Thema weiterentwickeln und am Puls der Zeit bleiben?

Stillstand ist Rückschritt. Gerade in einem Bereich wie Online-Marketing, der sich rasant schnell entwickelt, muss man zu 100% auf dem Laufenden sein.

Deshalb besuche regelmäßig Schulungen und informiere mich durch Online-Kurse aus den USA über die neuesten Trends und effektivsten Marketing-Strategien.

Aber man muss für Weiterbildung nicht zwingend viel Geld ausgeben. Podcasts und Hörbücher sind bei mir ebenso Teil des Alltags, wie teurere Online-Kurse.

Mein bescheidenes Lebensziel besteht darin, den Menschen unsterblich zu machen.

Ich musste auf die harte Tour lernen, wie es schiefgehen kann, zu wenig Struktur im Unternehmen zu haben.

Problemlöser statt Arbeitsdrohne

Verwandle Deine Begabung und Leidenschaft in ein Online-Business

Als Du ins Berufsleben gestartet bist, hast du da von folgender Situation geträumt? Jeden Morgen von einem kreischenden Wecker geweckt werden. Danach den Snooze-Button zweimal betätigen und im Halbschlaf in die Küche taumeln und Kaffee kochen. Der unausweichliche Blick auf die Uhr verrät, dass man jetzt schon 20 Minuten zu spät dran ist. Der folgende Adrenalinausstoß sorgt im Zusammenspiel mit dem hektisch getrunkenen Kaffee dafür, dass man in Windeseile aus der Tür ist. Auf zur Arbeit! Aber zuerst: Stau. Schließlich kommt man genervt auf der Arbeit an. Zurück in den Alltagstrott. Warum? „Naja, so ist es halt“. Für den Rest des Lebens, oder bis zur „magischen Rente“.

Dieses Szenario stammt nicht aus einer dunklen Netflix-Serie, sondern es ist der traurige Alltag unzähliger Deutschen. Und egal, ob Du selbstständig, Angestellter, oder Unternehmer bist, dieses Szenario kommt den meisten von uns zumindest in Zügen bekannt vor. Denn auch, wenn eine unternehmerische Tätigkeit nach dem verlockenden Ausweg aus dieser Misere klingt, ist sie meistens von Existenzängsten, Unsicherheit und vor allem Stress begleitet.

Was, wenn das Leben anders wäre?

Stell dir einen Montagmorgen vor. Du

wirst von der Sonne geweckt, die durch die Jalousien strömt. Es ist 9:00 Uhr. Kein Wecker. Erster Blick aufs Smartphone: Ein paar Status-Updates deiner Freunde auf Instagram und Facebook. Darunter der genervte Post eines ehemaligen Kollegen, der nach seinem stressigen 45-Minuten Kampf gegen den Stadtverkehr bereits eine Stunde im Büro sitzt. Du lächelst, stehst auf und kochst in Ruhe einen grünen Tee, während Du deine Mails checkst. Was siehst Du? Acht neue Zahlungseingänge seit gestern Abend. Während Du deinen Tee trinkst und deine Lieblingsseiten im Netz checkst, vibriert das Smartphone. Du lächelst. Es ist nicht der Chef. Es ist ein weiterer Zahlungseingang. Voll automatisiert. Um zehn Uhr machst du dich im Home-Office an die Arbeit. Du verlierst dich in deinem aktuellen Projekt und

vergisst Zeit und Raum. Du bist im Flow. Ein paar Stunden später bekommst Du die Whatsapp-Nachricht eines Freundes, der fragt, ob du Lust auf Lunch hast. Du hast keine Termine, also sagst Du zu. Und weil Du dir deine Zeit selbst einteilen kannst, machst Du daraus ein 2-Stunden Lunch. Nachdem Du nach Hause kommst, bemerkst Du die Notification deines Desktop-Kalenders: Du erwartest ein Update deines Web-Designers. Und ja, es kommt genau pünktlich. Die Designer schicken dir mehrere wunderschöne Ent-

würfe für deine Webseite und nach deiner Begutachtung gibst du ihnen die Bestätigung. In voller Gewissheit, dass die Seite am Ende des Tages online sein wird. Ohne, dass Du selbst daran herumwerkeln musstest.

Vielleicht denkst Du dir gerade: „Ok Manuel, klapp das Märchenbuch wieder zu.“ Aber das ist kein ferner Traum. Und es ist auch nicht etwas, das „andere“ schaffen.

Denn Du kannst ein erfolgreiches online-Unternehmen starten, selbst wenn Du im Moment noch nicht genau weißt, was die richtige Idee ist. In gleicher Weise kannst Du täglich neue Kunden für dein Unternehmen über das Internet bekommen, wenn Du weißt, was Du tust.

Geschäfte werden heutzutage online gemacht. Und das kannst Du dir zu Nutze machen, wenn du eine unternehmerische Tätigkeit planst und selbst wenn Du ein klassisches „offline-Unternehmen“, wie ein Café oder Ladengeschäft hast.

Deine Kunden sind online zu finden und auf Facebook, Instagram und Co. unterwegs. Und derjenige, der weiß, wie man die richtigen Menschen dort anspricht, wo sie sich gerade befinden, der hat einen enormen Vorteil gegenüber der Konkurrenz (und bei 2,1 Milliarden Nutzern auf Facebook einen quasi unerschöpflichen Pool aus potenziellen Neukunden).

Aber warum schrecken so viele Menschen mit dem beruflichen Fachwissen davor zurück, sich online selbstständig zu machen? Und warum nutzen nur so wenige Unternehmer die Chancen, online neue Kunden

Du kannst täglich neue Kunden für dein Unternehmen über das Internet bekommen, wenn Du weißt, was Du tust.



„Beruf“ hat die gleiche Wurzel wie „Berufung“. Finde Deine und mache sie zu Deinem Geschäft.

zu finden? Bei den meisten Menschen, die über den Sprung in die Selbstständigkeit nachdenken, ist es vor allem die Angst vor dem behördlichen Papierkrieg, den Anmeldungen bei den Ämtern, den Versicherungen und die Ungewissheit, die mit einer Selbstständigkeit einhergeht. Dazu kommen Neukundengewinnung und spaßige Nebentätigkeiten, wie Buchhaltung. Man sagt nicht umsonst, dass „selbstständig“ aus den Wortteilen „selbst“ und „ständig“ besteht.

Was, wenn das alles einfacher wäre?

Die meisten Unternehmen scheitern nicht am Papierkrieg (der wird häufig überschätzt), sondern am folgenden Punkt: Zu wenig Gewinn und zu wenige Kunden! In den meisten Fällen ist der Unternehmer dabei „selbst“ und „ständig“ im Betrieb unterwegs. Wenn er Mitarbeiter hat, fängt er an allen Ecken auf, was sonst keiner übernehmen kann. Und das auch gerne am Wochenende. Somit hat er keine Zeit,

am Unternehmen zu arbeiten (oder endlich mal einen wohlverdienten Urlaub zu nehmen).

Genau an dieser Stelle setzt ein online-Geschäftsmodell an. Hier muss man nicht das gesamte Gesparte in eine riskante Gründung zu stecken, oder von Beginn an Mitarbeiter anstellen, Du kannst mit wenig Startkapital neben dem Beruf ein online-Unternehmen aufbauen, für dessen Angebote Tausende Menschen bereit sind zu zahlen... wenn Du ihre Probleme lösen kannst. Denn das ist essenziell. Löst du ein „echtes“ Problem, dann wirst Du sehen, dass Menschen bereit sind zu zahlen. Vielleicht bist Du der, der Beziehungstipps

gibt, oder Du bist der Excel-König, oder Du hast einfach einen guten Kleidungsstil. Genau diese Fähigkeiten und Leidenschaften kannst Du in ein online-Unternehmen verwandeln.

Und wenn das Unternehmen wächst, kannst du selbst entscheiden: Willst Du

„skalieren“, Mitarbeiter einstellen und mehr Umsatz generieren, oder willst Du klein, agil und hochprofitabel bleiben?

Aber das alles geht nur mit Kunden. Wenn niemand von deiner Idee, oder deinem Unternehmen weiß, dann wird auch

niemand Geld für dein Angebot ausgeben. Also lass uns jetzt einen Blick auf die zehn Tipps auf der nächsten Seite werfen, um online neue Kunden zu bekommen.

Löst du ein „echtes“ Problem, dann wirst Du sehen, dass Menschen bereit sind zu zahlen.



TOP 10 Tipps um online erfolgreich zu werden und neue Kunden zu bekommen

1. Entscheiden Sie sich für ein Geschäftsmodell

Bevor wir mit dem Marketing anfangen, müssen wir genau definieren, womit Du dein Geld verdienen wirst. Hier sind die 3 Geschäftsmodelle, die sich aus unserer Erfahrung als am profitabelsten herausgestellt haben:

1. Online-Shops: Du verkaufst physische Produkte, die Du entweder selbst herstellst, oder weiterverkaufst.

2. Dienstleistungen: Du kannst als Selbstständiger Projekte übernehmen, oder Kunden auf monatlicher Basis in einem bestimmten Bereich coachen.

3. Infoprodukte: Hier verwandelst Du dein Fachwissen in ein E-Book, oder einen kompletten Kurs, den Du dann online verkaufst und vermarktest.

2. Kunden kaufen nicht das beste Produkt

Schockiert? Kunden kaufen nicht das beste Produkt. Sie kaufen das, was sie am besten verstehen. Das bedeutet für dich, dass du eine klare Sprache wählen und dein Angebot genau im Markt positionieren musst. Dazu mehr im nächsten Punkt.

3. Positionierung ist das beste Marketing!

Dein Kunde muss innerhalb von wenigen Sekunden wissen, ob Du für ihn interessant bist und was Du ihm bringst.

Wenn dir diese Positionierung Kopfschmerzen bereitet, keine Sorge. Damit haben selbst Großkonzerne Probleme (was den Punkt nicht weniger wichtig macht).

Hier sind ein drei Fragen, die Du beantworten solltest:

Was bietest Du an? Für wen machst Du das? Welches konkrete Problem löst Du?

Fasse die Antworten in einem Satz zusammen und schreibe ihn ganz oben auf deine Webseite.

Hier ist ein Beispiel: Wir helfen Fitnessstudios in Berlin, mehr Kunden durch Flyer zu bekommen.

4. Mund zu Mund Propaganda ist zurück

Wie haben Unternehmen vor 200 Jahren Kunden bekommen? Nun, wenn der Schuster gute Arbeit gemacht hat, dann hat sich das herumgesprochen. Und wenn er die Sohle nicht richtig angenäht hat, dann musste er irgendwann sein Geschäft schließen. Genau diese Mund zu Mund Propaganda ist in Zeiten von Social Media wieder zurück. Menschen tauschen sich mehr und mehr über ihre Kauferfahrungen aus. Und wer keinen Service bietet, oder seine Arbeit nicht gut macht, der wird die Konsequenzen in seinen Quartalszahlen sehen.

Du musst mitreden und mit Kunden sprechen! Mache es einfach für Kunden, dein Unternehmen zu kontaktieren. Und wenn du dich nicht selbst darum kümmerst, Nachrichten zu beantworten, dann gib dem Zuständigen die Erlaubnis menschlich zu sein (mehr dazu in Punkt 7).

5. Erst geben dann nehmen

Niemand kauft von einer fremden Webseite, ohne Gesicht. Um neue Kunden zu gewinnen, musst du sich zuerst vorstellen. Und das geht am besten mit kostenlosen

Inhalten, die dem Kunden weiterhelfen und Vertrauen zu deinem Unternehmen aufbauen. Das könnte ein kostenloser Blog-Artikel, ein Video, oder ein PDF-Report sein. Sobald Vertrauen besteht, kannst Du einen Schritt weitergehen und den Interessenten zum ersten Kauf bewegen.

6. Nutze Werbeanzeigen, um deine Idee zu testen und neue Kunden zu gewinnen

Eine Facebook Seite, oder ein Instagram Profil zu haben, reicht nicht. Nach eigenen Angaben von Facebook erreicht ein durchschnittlicher Seitenbeitrag nur noch miserable 2 % aller Seitenfans.

Die Lösung? Anstatt auf deiner Seite zu posten, mache deine Kunden durch Facebook-Werbeanzeigen auf dich aufmerksam. So garantierst Du, dass deine Beiträge gesehen werden.

Außerdem kannst messerscharf definieren, wem Du deine Anzeige zeigen willst, was Geld spart und deine Werbung für den Kunden relevant macht.

7. Klarheit ist König

Studien haben gezeigt, dass die durchschnittliche Aufmerksamkeitsspanne eines Social Media Nutzers kürzer ist, als die eines Goldfisches. Das bedeutet, wenn Du dich kompliziert ausdrückst, werden deine Werbeanzeigen und Beiträge nicht gelesen werden. Im online-Marketing sagt man „blend in to stand out“. Das heißt, Du solltest dich so ausdrücken, wie Du sonst auch auf Social Media unterwegs bist. Du könntest dir beispielsweise vorstellen, Du würdest mit deinem Traumkunden am Tisch sitzen und ihm von deinem neuen Produkt erzählen. Schließlich kaufen Menschen von Menschen. Und nicht von gesichtslosen Webseiten.

8. Finde ein Problem und löse es!

Unternehmer sind Problemlöser. Du willst mehr Geld verdienen? Löse ein größeres Problem. Marketing ist nichts anderes, als

deinem Kunden klarzumachen, dass Du sein Problem verstehst und ihm zu zeigen, dass Du die Lösung hast. Alles andere ist Füllstoff.

9. Nutze Email Marketing, um Kundenbeziehungen zu vertiefen und deine Angebote zu verkaufen

Wenn du Social Media und online-Werbung nutzt, dann hast du ein Problem: Die Plattformen gehören dir nicht. Facebook und Co. können die Regeln anpassen, wann sie wollen. Und das tun sie auch. Diese sogenannten „Algorithmus Updates“ ändern, welcher User welchen Beitrag sieht und was in der Werbung erlaubt ist. Dagegen sollte man sich absichern. Und dafür gibt es Email Listen. Denn wenn Du dir die Email-Adressen von Interessenten holst, dann kannst mit ihnen kommunizieren wann Du willst (das geht zum Beispiel durch einen kostenlosen PDF-Report, den man sich nur im Tausch gegen seine Email-Adresse herunterladen kann). Durch Email-Marketing kannst Du dir Feedback zu deinen Angeboten einholen, neue Produkte einführen und die Kundenbindung weiter vertiefen.

10. Stelle deine Neukundengewinnung auf Autopilot

Wenn du den Prozess verstanden hast, wie ein neuer Kunde auf dich aufmerksam und schließlich zum Käufer wird, dann kannst

du ihn automatisieren. Das nennt man auch „Funnel“ (Deutsch: Trichter).

Es könnte zum Beispiel so aussehen, dass Du Interessenten mit einer Facebook Werbeanzeige auf einen kostenlosen PDF-Report ver-

weist. Wenn sich jemand diesen Report im Tausch gegen seine Email-Adresse herunterlädt, bekommt er im Anschluss Emails, die ihm schließlich ein Angebot machen (entweder um dein Produkt zu kaufen, oder um eine kostenlose Beratung zu erhalten, in der du deine Dienstleistung verkaufen kannst). Dieses System kannst Du dann immer weiter optimieren und ausbauen, um mehr Kunden zu gewinnen.

Unternehmer sind Problemlöser. Du willst mehr Geld verdienen? Löse ein größeres Problem.

Was WIR für DICH tun können

E-Book

17 Internet-Geschäftsideen, die garantiert funktionieren

Noch keine richtige Idee, um mit dem eigenen online-Unternehmen durchzustarten? Dann schau dir einfach diese 17 Unternehmer an, die es richtiggemacht haben. Erfahre, wie sie ihr Unternehmen gestartet haben und wie sie ihr Geld verdienen und nutze die Inspiration und Gewissheit, um den erfolgreichen Sprung in die Selbstständigkeit zu schaffen:

www.kundenfabrik.com/17g

Kostenloses Telefoncoaching

In unseren 30-minütigen Telefoncoachings bekommst du Handwerkzeug vermittelt, das dir helfen wird, dein eigenes online-Unternehmen zu starten und Systeme zu schaffen, um automatisiert neue Kunden zu gewinnen.

Wir nehmen dein Geschäft unter die Lupe und schaffen Klarheit über deine unternehmerische Situation, damit du weißt, wie du durch Online-Marketing neue Kunden gewinnen kannst.

Außerdem gehen wir darauf ein, welche Marketing-Kanäle für dein Geschäft interessant sind und wie du sie nutzen kannst, um deinen Umsatz zu steigern.

Falls du noch kein laufendes Unternehmen hast, aber starten willst, dann wirst du Klarheit über deine nächsten Schritte erhalten und wissen, was du tun musst, um dein Unternehmen profitabel zu machen.

Kostenlose Geschäftsanalyse unter:

www.kundenfabrik.com



Dropshipping Coaching

Dropshipping beschreibt ein Geschäftsmodell, bei dem du Waren verkaufst, die du eigentlich gar nicht besitzt.

Erklärung: du verkaufst physische Produkte, wie Handyhüllen, oder Lampen online und wenn jemand kauft, dann bestellst du das entsprechende Produkt beim Händler (z.B. in China). Somit hast du so gut wie kein Risiko, weil du keine Produkte im Voraus kaufen musst. Du bestellst einfach das Produkt, wenn dein Kunde dich bezahlt hat. Außerdem musst du dich nicht mit Versand, Lagerung und Logistik herumschlagen. Wenn du beim Großhändler in China bestellst, übernimmt er das komplett für dich.

Dein einziger Job besteht darin, die Produkte an den Mann (oder die Frau) zu bringen. Das geht zum Beispiel durch Facebook Werbeanzeigen. Als Online-Shop nimmst man die kostengünstige Baukasten-Plattform „Shopify“. Somit bist du innerhalb weniger Stunden, oder Tage online und kannst erste Umsätze erzielen.

Wenn das für dich interessant klingt, dann lass uns darüber sprechen, ob du mit unserer Anleitung deinen eigenen Shop aufbauen willst, oder ob es für dich interessant ist, dass wir deinen gesamten Shop für dich aufbauen, denn du dann nach drei Monaten nur noch in Stand halten musst.

„Done for You“ Online Marketing Service

Du hast keine Lust, dich mit Online-Marketing zu befassen, Webseiten zu bauen und Werbeanzeigen zu schalten? Und willst dein Marketing lieber in professionelle Hände abgeben, damit du dich nicht mehr darum sorgen musst, Umsatzchancen zu verpassen? Dann ist unser „Done for You“ Service für dich interessant. Der Name ist Programm: Wir übernehmen dein komplettes Online-Marketing, damit du dich auf wichtigere Dinge konzentrieren kannst.

Wir übernehmen für dich Folgendes:

- Die Erstellung deines kompletten Funnels, der automatisiert neue Kundenanfragen und/oder Käufe generiert
- Die Erstellung und das Design von Werbeanzeigen, sowie einzelnen Webseiten im Rahmen des Funnels
- Wir übernehmen dein Email-Marketing, damit Kunden eine Bindung zu deinem Unternehmen aufbauen und immer wieder kaufen.

Auf diese Weise stellen wir innerhalb weniger Woche einen vollautomatisierten Verkaufsprozess für dein Unternehmen auf, der neue Kunden für dich gewinnt, egal ob du gerade arbeitest, oder nicht.

Bewirb dich einfach für eine kostenlose Geschäftsanalyse unter

www.kundenfabrik.com

und wir sprechen darüber, welche Möglichkeiten für eine Zusammenarbeit bestehen.

DAS MARKETINGFEST 2018

am 22. September in Offenbach bei Frankfurt am Main



Wenn Du dein eigenes online-Unternehmen starten willst, oder auf der Suche nach Profi-Taktiken bist, um mehr Kunden für dein Unternehmen zu bekommen, dann ist das Marketingfest deine erste Anlaufstelle.

Dort treffen Speaker-Größen, wie **Christian Bischoff** auf die kompetentesten online-Marketingexperten Deutschlands. Das sorgt für die perfekte Mischung aus Motivation und Praxis, damit du dein Unternehmen und auch dein Leben aufs nächste Level bringst:

- Erfahre, welche Geschäftsmodelle heute funktionieren, wie du mehr Kunden bekommst (für dein Online oder Offline-Unternehmen) und erhalte Insider-Tipps, um dein Geschäft weiter zu skalieren.
- Erhalte einen Blick hinter die Kulissen der online-Unternehmen einiger der erfolgreichsten Online-Marketing-Unternehmer Deutschlands.
- Spüre die einzigartige Atmosphäre und tanke motivierende Impulse, um dein Unternehmen und dein Leben aufs nächste Level zu bringen.
- Lerne gleichgesinnte Menschen kennen und gewinne wertvolle Kontakte für dein Unternehmen.
- Lerne die Profi-Taktiken der online-Marketing-Experten kennen, die heute funktionieren und dir Umsatz und Kunden bringen, ohne mehr Zeit zu kosten.

Sichere dir dein Ticket unter **marketingfest.de** und nutze den Code „ERFOLG“, um 20 % Rabatt auf dein Ticket zu bekommen.



**neu
5€**

ERFOLG GIBTS **NICHT UMSONST. ABER ZU KAUFEN**

Für Erfolg musst du einen Preis bezahlen.
Und der ist nur 5 €

Jetzt als Print- oder Digital-Abonnement bestellen.
Ein Produkt aus dem Backhaus Verlag. info@backhausverlag.de

www.erfolg-magazin.de

Kostenlose iPhone-App

Available on the
App Store