

Dein Online Business Erfolgsweg

Video 3



Gegen die Überforderung!

Berater, Trainerinnen und Coaches, die sich auf den Weg machen, um ihr Business online zu stellen, fühlen sich oft restlos überfordert: So groß ist die Flut an Information da draußen, so laut schreien all jene, die meinen zu wissen, wie es geht. Was ist denn nun wichtig für mich und auf was kann ich locker verzichten? In welcher Reihenfolge ist denn das alles sinnvoll?



So bist du auf dem Erfolgsweg

Viele UnternehmerInnen machen den Fehler, dass sie sich mit den wichtigen basalen Aufgaben viel zu wenig beschäftigen und stattdessen gleich Suchmaschinenoptimierung, Facebook Ads und ähnliches betreiben. Wer das tut, zäumt das Pferd von der falschen Seite auf. Daher hier mein Tipp zur richtigen Reihenfolge in deinem erfolgreichen Online Business:

Dein Online Erfolg in 9 Schritten



Dein Geschäft soll in dein Leben passen und nicht umgekehrt. Vergiss nie, du bäckst dir hier gerade dein Traumbusiness, also überlege dir gut, was du wirklich in deinem Leben haben willst. Wie soll dein Leben/dein Geschäft aussehen in einem Jahr, 5 Jahren, 10 Jahren?

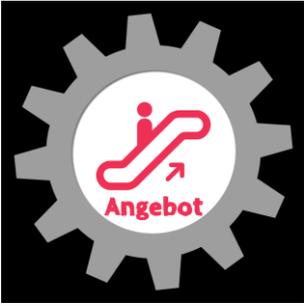
In deinem Traumbusiness darfst du dir natürlich auch aussuchen, mit wem du zusammenarbeiten willst. „Ich helfe allen Menschen!“ ist die denkbar schlechteste Positionierung überhaupt. Plane genau, wem du helfen willst – und bei welchem Problem, dann fühlt sich dein idealer Kunde gut aufgehoben!



Positioniere dich ganz klar als ExpertIn! Dein Name ist wichtig, viel wichtiger als ein erfundener Firmenname, dein Profilbild ist dein Logo, denn du bist eine Marke. Menschen sollen sofort verstehen, was du tust und wem du mit deiner Expertise hilfst – ganz ohne unnötig Hirnschmalz zu verbrennen!

Wenn du genau weißt, wem du wobei hilfst, dann geht es daran, guten Content zu erstellen: Schreibe Blog-Artikel, starte einen Podcast und poste vor allem regelmäßig gute Videos. In deinen Inhalten gibst du immer wieder Kostproben deines Wirkens, sodass deine Interessenten Vertrauen gewinnen.





Es nutzt nichts, einfach wahllos ein paar Produkte anzubieten. Viel besser ist es, wenn du dein Angebot genau planst – man spricht hier auch von der Customer's Journey. Wenn du weißt, wie der ideale Weg deines Kunden ist, dann wird dein Angebot erst richtig transparent und auch profitabel.

Eine Stunde Coaching um x € ist kein Produkt, sondern nur eine äußerst schlechte Strategie. Umso mehr Mühe du dir mit der Darstellung von jedem Produkt egal ob digital oder offline machst, desto besser wird es sich verkaufen. Kreiere auf jeden Fall Digitale Produkte, sie bringen ein passives Einkommen!



Baue eine Liste mit Interessenten auf – hierbei sind die eMail-Kontakte die allerwertvollsten Kontakte! Starte regelmäßig Aktionen um noch mehr Interessenten zu gewinnen und alle bestehenden Kontakte auch weiterhin gut informiert zu halten. So wird dein Product Staircase zu Rolltreppe!

Unter einem Funnel versteht man den Product Staircase in Action. Wie bringst du deine Interessenten auf die nächste Stufe? Wie bewegst du sie dazu, das nächste Angebot anzusehen? Mit eMails und Facebook Ads steuerst du deine Interessenten bewusst durch dein Angebot.



Wenn all deine Schritte greifen, dann geht es nur noch darum, die Frequenz ständig zu steigern. Wie bekommst du noch mehr Menschen in die Funnels hinein? Erzeuge Buzz, also Event Charakter mit Webinaren, Challenges, Online Kongressen und Launches!

Viel Erfolg!

Du hast noch Fragen? Dann schreibe mir: info@meikehohenwarter.com