

Die 3 Säulen (d)eines erfolgreichen Online Business

Video 1



Die Online Business Matrix

Um dein Business erfolgreich online zu stellen, ist es wichtig, die 3 großen Säulen (Zahnräder im Getriebe) stets im Auge zu haben:



Säule 1: Positioniere dich als ExpertIn

Die meisten UnternehmerInnen machen den Fehler, dass sie sich nicht von ihren MitbewerberInnen abheben. Sie bieten genau das an, was alle anderen auch anbieten, nämlich ein Service, das für jedermann passen sollte – und genau dadurch niemandem passt.

Nur wenn du dich ganz klar positionierst, wem genau du hilfst und bei welchem Problem, wirst du als einzigartige/r ExpertIn erkannt und geschätzt. Das wirkt sich auch sehr direkt auf den Preis aus, den du verlangen kannst.

Stelle dir 3 Coaches vor, einer verlangt 50€, der nächste 180€ und der dritte 450€ in der Stunde:



50€



450€



180€

Wer wird dir wohl am besten helfen können? Eigentlich sagt der Preis nicht wirklich etwas über die Fähigkeiten des Coaches aus. Doch bist du nicht vielleicht gewillt anzunehmen, dass der Coach um 50€ am wenigsten drauf hat. Hinzu kommt noch: Wann wirst du daheim eher die vorgeschlagenen Übungen und Reflexionen durchführen – wenn du 50€ oder wenn du 450€ in der Stunde für das Coaching zahlst? In anderen Worten: Welches Coaching wird erfolgreicher sein?

Säule 2: Erstelle Digitale Produkte

Viele Berater, Trainerinnen und Therapeuten kämpfen um ihre nackte Existenz. Mehr oder weniger verzweifelt sind sie jeden Monat auf's Neue bemüht, genügend Menschen in ihre Praxen und Workshops zu bekommen. Doch der Start eines Herzensbusiness gestaltet sich oft äußerst zäh! Nach zig Ausbildungs-Modulen sind sie mehr als bereit, möglichst vielen Menschen zu helfen, doch haben sie leider nicht gelernt, wie sie auf sich aufmerksam machen, wie sie zeigen können, was sie draufhaben.

„Wie komme ich zu mehr Kunden und somit besseren Umsätzen?“ fragen sie sich zunehmend verzweifelt.



Die Antwort liegt in den Möglichkeiten, die uns ein Online Business heute bietet: Mit Webinaren und Online Kursen kann man nicht nur ganz neue Menschen auf sich und seine Expertise aufmerksam machen, sondern auch ein passives Einkommen erwirtschaften:

Online Kurse zu erstellen ist natürlich eine Kunst, die man lernen muss, doch sind sie einmal erstellt, bringen sie regelmäßig Einkünfte und außerdem auch neue Ströme von Kunden für die Praxis oder den Workshop-Raum!

Säule 3: Gründe deinen Tribe

Früher hatte nur politische und religiöse Führer oder Menschen mit sehr viel Macht und Einfluss die Möglichkeit, ihre eigene Community - ihren Tribe - zu gründen. Heute - mit den Möglichkeiten, die Social Media uns bietet - kann jeder eine Gruppe von Menschen um sich scharen - zum Beispiel um gemeinsam ein Problem zu lösen.

Leider sind nicht nur wir auf die Idee gekommen, Menschen zu vereinen und auf uns aufmerksam zu machen, sondern da draußen gibt es ganz viele andere Anbieter, die ebenfalls Menschen um sich scharen möchten. Auch sie wollen mehr Interessenten und Kunden.



Die größte Chance liegt für uns Einzel-UnternehmerInnen im Content Marketing: Das bedeutet, wir geben Kostproben unsere Könnens kostenlos her. Damit bewegen wir die richtigen Menschen dazu, uns ihre Zeit und Aufmerksamkeit zu schenken und nach und nach vom Kennen zum Mögen und schließlich zum Vertrauen zu gelangen.

Für diesen Prozess bauen wir uns eine Interessenten-Liste auf, die wir regelmäßig mit weiterem guten Content bestücken. Ein Teil davon wird zu Käufern und Kunden werden.

Wer ist Meike Hohenwarter?

Ganz kurz ein paar Zeilen zu mir, falls du mich noch nicht kennst:



Hallo, mein Name ist Meike Hohenwarter und ich wohne mit meinen beiden Kinder Niklas und Nina am Stadtrand von Wien.

Heute geht es mir sehr gut mit meiner Selbständigkeit: Ich habe viele Business Coaching-Kunden, die ich beim Aufbau ihres Online Business begleite und meine zahlreichen Online Kurse erwirtschaften mir ein gutes passives Einkommen.

Doch auch mein Start war alles andere als leicht! Ich weiß genau, wie es ist, jede Menge gute Ausbildungen und Diplome zu haben, sich auf die Selbständigkeit zu freuen, doch dann mit der Zeit immer frustrierter zu werden... zu wenig Kunden, zu geringe Umsätze – immer größere Angst bis hin zur nackten Existenzangst!

Jahrelang habe ich viel ausprobiert und auch eine Menge Geld investiert, nur um immer wieder zu scheitern bis ich das Glück hatte, eine gute Ausbildung und einen Mentor zu finden, die mich schließlich in die richtige Richtung wiesen:

Heute weiß ich: ein gutes Online Business Konzept ist unerlässlich für uns kleine EinzelUnternehmerInnen! Heute helfe ich Beratern, TrainerInnen und Therapeuten dabei, ihr Online Geschäftskonzept zu entwickeln und zu verwirklichen!