

# So steigerst du deine Online Sichtbarkeit

## Video 2



## Selbständig zu werden war noch nie so leicht!

Es ist unglaublich, was sich in den letzten Jahren technologisch getan hat! Brauchte man vor 10-20 Jahren noch jede Menge Kapital, um sich selbständig zu machen, reichen heute eigentlich ein Laptop und Zugang zum Internet. Das ist sehr verheißungsvoll für uns Einzel-UnternehmerInnen, gleichzeitig aber auch oft verhängnisvoll:

Weil es so leicht ist selbständig zu werden, glauben viele Neo-UnternehmerInnen, dass sie auch keinen Plan brauchen. Viele Menschen erzählen ihnen von den Möglichkeiten, Geld im Schlaf zu verdienen – und sie können sich daher nicht mit der Idee anfreunden, dass auch passives Einkommen nicht von Passivität kommt: Denn um im Schlaf zu verdienen, muss man zuerst sehr aktiv gewesen sein!

Dann ist es tatsächlich möglich, in der Früh aufzuwachen und als erstes Benachrichtigungen in den eMails, zu sehen, die anzeigen, dass du über Nacht wieder ein paar Online Kurse oder auch andere Digitale Produkte verkauft hast. Damit das aber möglich wird, musst du dich online sichtbar machen!

# Marketing ist Chef-Sache bei Einzel-UnternehmerInnen

Um es gleich vorweg zu nehmen; Ich gehöre nicht zu jenen Coaches, die dir sagen, dass du echt clever bist, wenn du möglichst alle Tätigkeiten, die dir keinen Spaß machen outsourct. Das mag bei großen Firmen eine gute Idee sein, doch bei Einzel-UnternehmerInnen ist und bleibt das Marketing Chef-Sache!

Ich habe bei Weitem mehr als einmal diverse Delegations-Versuche gesehen, die in die Hose gingen: Da haben die UnternehmerInnen dann viel Geld für Webseiten, Blog-Artikel, Werbetexte und sonstiges ausgegeben, die vielleicht optisch schön sind und vor blümlichen Texten sprühen, nur leider hatten sie nichts mit ihnen zu tun – und ziehen genau aus dem Grund auch keinerlei interessierte Kunden an!



Nur wenn du dir genügend Gedanken darüber gemacht hast, wer du genau bist und wem genau du hilfst und zwar bei welchem Problem, werden alle deine Texte und Videos lebendig und lebensnah. Erst dann fühlen sich genau die richtigen Menschen von dir angesprochen und angezogen. Das kann niemand anderer so gut wie du, denn die Leute sollen ja am Ende des Tages in deine Praxis oder deinen Workshop-Raum kommen!

## Werde online sichtbar!

Bist du kamerascheu? Gibt es für dich fast keine schlimmere Vorstellung, als dich auf Video zu zeigen? Glaube mir, du bist nicht alleine! Auch mir ging es jahrelang so – und doch habe ich mich eines Tages überwunden. Auch davor hatte ich mir schon Wege gefunden, mit meinen Webinaren und Online Kursen tausende Menschen anzusprechen. Es ging also auch ohne – doch leichter habe ich es mir damit sicher nicht gemacht! Deswegen biete ich meinen Kunden heute in allen Programmen viele Möglichkeiten an, ihre Online Präsenz jeden Tag zu üben und zu perfektionieren.

Du hast heute unglaublich tolle Möglichkeiten, um dich regelmäßig zu zeigen und so das Vertrauen deiner Interessenten zu erlangen und sie in Kunden zu wandeln:



Früher musste man in die Zeitung, Radio oder Fernsehen kommen, um gesehen zu werden, heute ist dein Blog deine persönliche Zeitung, dein Podcast ist deine Radio-Sendung, deine Facebook Live und Youtube Videos sind deine eigene Fernseh-Sendung! Suche dir die Kanäle, die dir persönlich liegen!

# Dein Passives Einkommen durch Digitale Produkte

Doch diese Kanäle sind nur der Beginn, um gesehen zu werden. Wichtig ist es, dass du deine kostenlosen Inhalte nicht einfach „auf der grünen Wiese“ anbietest, sondern, dass du dein Business strategisch planst und du an jeder Stelle genau weißt, was du deinem Kunden als nächstes anbietest.

Der Kunde durchschreitet somit eine Reise durch dein Angebot, man spricht auch von der Customer's Journey. Nur wenn du dir vorher Gedanken gemacht hast, welchen Weg dein Kunde gehen soll, wird er den roten Faden erkennen. Wichtig ist auch, dass du am Ende jeder deiner Inhalte ganz klar sagst, was der nächste Schritt mit dir ist. Man spricht hier auch von einer Handlungsaufforderung oder einem Call to Action.



In dieser Angebotspalette – dem Product Staircase kannst du natürlich sowohl Offline Services als auch Online Services anbieten. Sinnvoll ist es, möglichst lange bei den Online Angeboten zu bleiben, da du damit immer eine wesentlich größere Anzahl von Menschen erreichst. Aus diesem Grund sind Online Kurse oder ganz Membership-Abos meist die beste Wahl für dein niedrig- und mittelpreisiges Angebot.