

Marcel Schlee

## **Der Online-Unternehmer 2.0**



# Einleitung

Im vorliegenden Ebook möchte ich darauf eingehen, welche psychologischen Grundlagen der moderne Online-Unternehmer heute mitbringen muss und wie Sie persönlich den Megamarkt Internet für sich sinnvoll nutzen.

Vorweg ein paar Statements, die Ihnen als kurze Anleitung und Inspiration dienen sollen:

Ein schöner Satz, der mir persönlich sehr geholfen hat, lautet:

«Hören Sie ausschließlich den Leuten zu, die schon dort sind, wo Sie hinwollen.»

Alles andere ist meiner Meinung nach Zeitverschwendung, gerade im Business und ich berichte hier nur aus der Business-Sicht. Im Business sollten Sie sich nur an den Menschen orientieren, die schon erreicht haben, was Sie erreichen möchten. Diese können Ihnen wesentlich schneller aufzeigen, wie Sie zum Ziel gelangen.

Ein weiterer wichtiger Satz, der mich auch immer wieder begleitet:

«Suchen Sie sich einen Coach, der zu Ihnen passt und dessen Werte Sie teilen.»

Immer wieder im Leben, wenn wir gewisse Grenzen der Leistungsfähigkeit überschreiten wollen, benötigen wir eine Art Lehrer, der uns an die Hand nimmt und führt, teilweise auch durch das sprichwörtliche «Tal der Tränen». Diese Art von Anleitung gehört im Leben dazu. Ich finde es hier wichtig, dass man einen Ansprechpartner oder Coach hat in genau dem Bereich, in dem ich gerade Hilfe oder Unterstützung benötige.

*Bei dem vorliegenden Ebook handelt es sich um Schulungsunterlagen, die exklusiv für Sie bereitgestellt werden und dem Copyright des Autors unterliegen.*

Mehr Informationen: **marcelschlee.com**

Marcel Schlee  
Schlee & Cie. GmbH

Burgstr.12

80331 München  
Mail: m.schlee@me.com

# 1. Das Prinzip Internetmarketing

Ich möchte Sie zuerst vertraut machen mit ein paar wichtigen Prinzipien zum Prinzip Internetmarketing, meinem Steckenpferd. Ich bin seit fünf Jahren in diesem Markt tätig und ich gestehe, ich liebe das Internet. Es ist meiner Meinung nach mit die größte Erfindung, die die Menschheit gemacht hat. Das Internet gibt einem, wenn man es richtig anzuwenden weiß, persönlich eine unglaubliche Freiheit. Es gibt ein paar Parameter, die einfach wichtig sind und auf welche der Fokus gehen sollte, wenn man im Internet tätig ist.

## Die sechs Basics

### Netzwerke (Social Networks)

Heute kommen wir alle nicht um soziale Netzwerke herum. Fast die Hälfte der Bevölkerung, ist in irgendeiner Art in einem sozialen Netzwerk angemeldet, sei es Xing, Facebook, oder auch LinkedIn im internationalen Bereich. Die Menschen sind in den sozialen Netzwerken und inzwischen haben wir die Möglichkeit, genau dort Werbung zu schalten und sehr sehr zielgruppengenau die Menschen zu erreichen, die wir wirklich ansprechen wollen.

### Email-Marketing

Außerdem noch immer essentiell: Email-Marketing. Das Email-Marketing hat nach wie vor die höchste Durchdringung im gesamten Internet und bietet auch die Möglichkeit, Beziehungen zu Interessenten aufzubauen. Es lässt sich pauschal sagen, dass Email-Marketing im Internet verkauft. Auch bei mir kommen 80-90% aller Umsätze ausschließlich über das Email-Marketing und das ist bei meinen Kollegen und den meisten erfolgreichen Online-Marketern ganz genauso. Man sollte natürlich darauf achten, wenn man sich die Zielgruppe erst einmal aufgebaut hat, für Conversion zu sorgen, das heißt für Verkaufsraten. Dazu sollte man die Eintragungsraten auf Websites erhöhen.

### Videomarketing

Dafür nutzen wir zum Beispiel das Videomarketing. Videomarketing stellen sich viele Menschen schwierig vor, wobei im Grunde nichts anderes gefordert ist, als zum Beispiel eine Powerpoint-Präsentation mit Kommentar abzufilmen. Ich selbst stehe auch selten vor der Kamera und mache vieles über Powerpoint. Das Video an sich ist bereits ein großer Verstärker, ob mit Moderation oder Präsentation.

### Webinare / Onlineschulungen

Es gibt noch eine weitere Möglichkeit, Conversion zu generieren. Dies erreichen Sie durch Webinare, also so genannte Onlineschulungen. Man kann pauschal sagen, dass ein Webinar oder Onlineseminar dreimal mehr verkauft, als die Einbindung eines Videos irgendwo im Netz oder das Aufsetzen einer Texthomepage. Webinare können Sie in jedem erdenklichen Businessbereich geben, auch in der Produktion oder zum Beispiel im Maschinenbau. Überall, wo Sie über Expertenwissen verfügen und dieses anderen Menschen vermitteln können. Auch auf Live-Veranstaltungen können Webinare sinnvoll eingesetzt werden. Ich selbst halte seit drei Jahren Webinare ab und gewinne meine Kunden mittlerweile fast ausschließlich durch diese Art von Onlineseminar.

## Affiliate-Marketing

Dann gibt es natürlich den absoluten Turbo im Business, das so genannte Affiliate Marketing. Affiliate bedeutet, dass Sie Ihre Produkte und Dienstleistungen anderen Menschen zur Verfügung stellen, die diese Produkte dann weiterempfehlen können. Beispielsweise leite ich gerade eine Mastermind-Runde mit derzeit etwa 500 Teilnehmern, die sich gegenseitig austauschen. Rund 80% der Teilnehmer kamen ausschließlich über die Vermittlung durch Partner zustande, also über das Affiliate Programm. Durch die Weiterempfehlung Ihrer Produkte durch zufriedene Kunden und Partner lässt Sie an einen sehr großen Markt andocken. Es gibt Menschen, die führen lange Mailinglisten und betreiben aufwändige Websites, um Business zu generieren und wir nutzen stattdessen – oder ergänzend, je nach Bedürfnis – eben die Affiliate Programme. So hat man einen starken Turbo und muss seine Interessenten und Kunden nicht selbst akquirieren, das erledigen meine Affiliate-Partner für mich.

## Bezahlte Werbung / Ads

Dann gibt es noch den Königsweg, die bezahlte Werbung. Auch hier müssen Sie sich vor Augen halten, dass Sie die bezahlte Werbung nahezu überall schalten können; in sozialen Netzwerken, auf Werbepattformen, bei Google Adwords. Ich sage immer, wenn mir jemand heute 100 Millionen Euro überweisen würde, könnte ich diese im heutigen Internet innerhalb einer Woche für Werbung ausgeben. Der Werbekosmos im Netz ist gigantisch. Natürlich benötigen Sie dafür ein wenig Vorbereitung. Werbung gilt als erfolgreich, wenn Sie für jeden Euro, den Sie für eine Werbeanzeige ausgeben, zwei Euro einnehmen. Wenn Sie dies erreichen, steht Ihnen die Marketingwelt offen, denn dann können Sie Ihr Budget beliebig nach oben skalieren.

Ich möchte Ihnen da das Beispiel eines meiner Kollegen an die Hand geben. Mit Mitte Zwanzig hat er im letzten Jahr begonnen, 2.000 Euro in bezahlte Werbung zu investieren. Im letzten Monat waren es nun etwa 100.000 Euro, die er für Werbung ausgeben konnte und bei dieser Summe generiert er etwa 150.000-160.000 Euro, macht also mit einem ehemaligen Startkapital von 2.000 Euro heute einen Gewinn von 50.000-60.000 Euro im Monat, rein durch gut platzierte Werbung. Wenn Sie an diesem Punkt angelangt sind, können Sie Ihr Budget völlig frei strukturieren, aufstocken und nach oben oder unten skalieren wie benötigt. Bezahlte Werbung ist ein sehr großer Hebel. Allerdings erfordert das System auch viel Testen. Überall im Netz gilt: Wer am meisten ausprobiert, gewinnt.

## Erfolgreiches Internetmarketing

Wenn Sie diese sechs Schritte beherzigen, machen Sie schließlich erfolgreiches Internetmarketing. Mehr braucht es nicht. Sobald Sie sich auf diese Bereiche im Online-Marketing konzentrieren, haben Sie bereits 80% des Weges geschafft. Man spricht hier auch von dem Paretoprinzip. Dieses besagt, dass mit 20% des Einsatzes 80% der Ergebnisse zu erlangen sind. Dieses Prinzip findet hier Anwendung. Die sechs Punkte stellen genau diese 20% dar.

Sobald die sechs Punkte erfüllt sind, kann man sich Dingen zuwenden, wie auf Facebook präsent zu sein, oder Youtube-Videos einzustellen und anzusehen. Aber man benötigt diese zusätzlichen Schritte eben nicht mehr zwingend. Mein Appell an Sie ist: Konzentrieren Sie sich auf diese sechs Bereiche, dann betreiben Sie erfolgreiches Internetmarketing. Die Punkte funktionieren, sind praxisgetestet und das Beste daran – absolut automatisiert. Sie brauchen keine physische Präsenz mehr zu zeigen, um nach dem Prinzip Erfolg zu haben, wenn die Grundpfeiler automatisiert sind. Das Internet schafft Ihnen freie Zeit, für sich oder andere Geschäfte, das ist eben das Tolle an diesem «neuen» Medium.

## 2. Über mich

### Ein paar persönliche Details

Ich möchte Ihnen zu Beginn des Ebooks gern ein paar Dinge über mich persönlich erzählen. Mein Name ist Marcel Schlee, ich bin Mitte 30 und betreibe seit fünf Jahren Online-Marketing. Ich war zehn Jahre in der Finanzbranche tätig und dort sehr erfolgreich im Vertrieb. Innerhalb von zwei Jahren habe ich dort 1.000 Vertriebspartner aufgebaut in Auftrag einer großen Private Equity Gesellschaft, die sich an Firmen, auch Start-ups beteiligt. Damals habe ich rund 180 Millionen Euro platziert und das je mit einem kleinen Prozentsatz Provision des Volumens. Mit Mitte 20 hatte ich so bereits sehr viel Geld verdient. Nach meinem Ausstieg bei dem Unternehmen habe dann zwei Jahre pausiert und wirklich in Ruhe gute anderthalb Jahre an meinem heutigen Internetbusiness gefeilt, das ich daraufhin startete.

Ich bin verheiratet, habe einen Sohn, der jetzt 8 Jahre alt ist, und unser großes Hobby ist das Reisen. Ich liebe außerdem das Harley fahren, bin auch ein bis zweimal im Jahr in Amerika, und verbinde das meistens mit einem Event. Ich fahre dann mit Freunden oder Bekannten Harley durch Kalifornien, das gibt einem wirklich das Gefühl absoluter Freiheit.

Durch das Internet kann ich weltweit arbeiten, kann all diese Reisen machen und brauche praktisch nur einen Laptop, der auch in das Motorrad reinpasst, um zu arbeiten. Wir reisen sehr viel. In den letzten Jahren haben wir zum Beispiel mehrere Wochen auf Hawaii gelebt und von dort aus gearbeitet. Mit Mario W., dem Gründer von Klick-Tipp, waren wir auf einer E-Converse Reise in China und Japan. Außerdem bin ich eifriger Meilensammler und habe mich darauf fokussiert, wie ich möglichst viele Meilen generiere, nicht nur durch Flüge, sondern auch durch andere Dinge. Ich fliege meistens Business Class zu Economypreisen, aber gern auch einmal First Class, das vor allem finanziert über die gesammelten Meilen. 500.000 Meilen habe ich im letzten Jahr angehäuft, da lohnt sich die Investition in Flüge.

Im Jahr 2014 habe ich mit meiner Familie eine Weltreise gemacht. Wir waren knapp vier Monate unterwegs über Singapur, Neuseeland und Australien. Highlight der Reise war die Teilnahme an der Weltmeisterschaft, bei der Deutschland Weltmeister wurde. Wir haben ab dem Achtelfinale alle Deutschlandspiele gesehen.

Das würde ohne das Internet nicht funktionieren, sich mal eben vier Monate lang eine Auszeit zu nehmen und trotzdem unterwegs ein wenig zu arbeiten. Man braucht heutzutage für das Internetmarketing nur einen Laptop und Internetanschluss und dann kann man solche Träume verwirklichen, ohne beruflich auszufallen. Ich bin zutiefst dankbar dafür, dass ich diese Dinge erleben darf und mein Business darauf aufgebaut habe.

Was für mich persönlich am wichtigsten ist, ist die persönliche Weiterentwicklung. Ich verzichte oft auf sehr viel Geld, weil Geld gar nicht mein vorderstes Motiv ist. Ich möchte Geld als alleiniges Motiv niemandem ausreden, aber mein Motiv ist es, dass ich mich persönlich weiterentwickle. Ich besuche viele Seminare, habe nebenher eine Ausbildung gemacht zum Diplom-Hypnotherapeuten. Familienaufstellungen, Hypnoseverfahren um Blockaden aufzulösen, darin bin ich nun praktisch ausgebildet und bilde mich permanent weiter. Wie ein Baum auch wächst, also sowohl von außen, als auch nach unten in die Erde hinein, so wachsen wir Menschen eben auch. Wir wachsen nach außen, also auch im Materiellen, damit wir uns immer mehr leisten können, aber auch nach innen, um unsere innere Ressourcen zu entdecken und hier Themen aufzulösen, die uns schaden können.

### Meine bisherigen Erfolge

Ich hatte in den letzten drei Jahren etwas über 100.000 Webinar-Teilnehmer, zwanzigtausend Email-Newsletter Empfänger im Bereich Internet-Marketing und habe heute 600 Affiliate-Partner, die meine Produkte und Dienstleistungen empfehlen. Groß geworden bin ich damals über Xing, wo ich gut 150.000 Xing Kontakte aufgebaut hatte.

Heute findet man mich nicht mehr bei Xing, ich glaube Xing war mein Business eine Nummer zu groß. Wir haben an über 150.000 Empfänger alle 14 Tage eine Event-Einladung verschickt und irgendwann hat Xing gesagt, sie wollen mich nicht mehr bei Xing. Heute bin ich also nicht mehr bei Xing angemeldet, habe allerdings immer noch die Xing-Empfänger, die hab ich mir natürlich abgesichert. Heute liegt mein Hauptfokus für die Leadgewinnung auf Affiliate-Partnern und Facebook Ads. Facebook ist momentan wirklich ein absoluter Traum, um Marketing zu betreiben.

Daraus ist natürlich auch ein bisschen Umsatz entstanden. Etwa 2.5 bis 3 Millionen Euro in den letzten 3 Jahren habe ich umgesetzt. Und wenn man im Internetmarketing tätig ist, beziehungsweise im Informationsmarketing, so wie ich das bin, hat man Gewinnquoten von etwa 30% bis 50%, weil man praktisch keine Kosten hat, wenn man nur Informationen verkauft. Deswegen liebe ich das Infomarketing im Internet. Sie brauchen kein Lager und können praktisch fast alles automatisieren.

### Weltweites Mastermind – Know How

Das Know-How, welches Sie von an die Hand bekommen, woher habe ich mir dieses in den letzten Jahren angeeignet? Zu einem Großteil dadurch, dass ich weltweite Masterminds-Treffen besuche. Ich bin in den deutschsprachigen und internationalen Gremien, in denen auch viele andere Experten für Deutschland und das internationale Internetmarketing sitzen. Ich besuche etwa 4 bis 5 dieser Mastermind Events im Jahr. Zentreprenuer zum Beispiel hat sich im letzten Jahr in der Dominikanischen Republik getroffen, dabei waren viele Onlineunternehmer. Im englischsprachigen Raum gibt es zum Beispiel «Traffic&Conversion», eine Convention, die einmal im Jahr in Kalifornien stattfindet und zu der ich fliege. Dann gibt es das europäische Internet-Marketer Treffen «Awesomeness Fest» und viele andere. Daher hole ich mir immer wieder dieses gesamte upgedatete Know-How und gebe bestimmt 50.000 Euro im Jahr aus, nur um mir dieses Wissen anzueignen und im Internet neu umzusetzen. Ich bin sehr gut vernetzt in dieser Branche und hab mir über die Jahre ein sehr großes Know-How angeeignet.

### 3. Wo stehe ich heute und wo will ich hin?

#### Bedürfnisse

Wir wollen uns das Thema erst ein wenig emotional betrachten. Wir sind wie der erwähnte Baum. Wir wollen natürlich nach außen wachsen, zum Beispiel durch das erfolgreiche Internetmarketing. Aber ich finde es eben auch wichtig, dass man nach innen wächst, denn das gehört irgendwie zusammen, ist wie das Ying und Yang. Das Innere schauen wir uns darum auch kurz an. Was ich außerdem immer ganz wichtig finde, ist auch die Arbeit mit unserem Unterbewusstsein. Wir sollten uns alle von Zeit zu Zeit die folgende Frage stellen: Wo stehe ich heute und wo will ich hin?

Das ist eine ganz wichtige Frage, auch an unser Unterbewusstsein. Das Unterbewusstsein funktioniert wie ein Navigationsgerät. Ein Navigationsgerät möchte auch nur wissen, wo Sie sind und wo Sie ankommen möchten. Und es macht keinen Sinn, dem Navigationsgerät zu sagen, dass Sie definitiv nicht nach München wollen. Dann weiß das Gerät einfach nicht, wo es uns hinführen soll. Und so sieht es eben auch mit unserem Unterbewusstsein aus. Es macht keinen Sinn, unserem Unterbewusstsein zu sagen, was Sie nicht wollen. Damit kann es nicht viel anfangen.

Mein Wunsch war damals, als ich in der Finanzdienstleistung aufgehört habe, ich möchte etwas im Online-Marketingbereich machen, ich möchte mit dem Internet zu tun haben. Das war ein sehr sehr tiefer Wunsch von mir. Und ich habe damals dann anderthalb Jahre gebraucht, um wirklich auch dort anzukommen, wo ich hinwollte. Aber mein Unterbewusstsein hat mich dort hingeführt, nachdem ich wusste, was ich möchte. Ich hab dann die richtigen Menschen getroffen, das richtige Know-How und irgendwann die richtigen Entscheidungen getroffen.

Außerdem wichtig: Es gibt ja immer den schönen Satz «Willst du den lieben Gott zum Lachen bringen, mach Pläne.». Das heißt, wir müssen gar nicht genau wissen, wie wir an ein bestimmtes Ziel kommen, wir müssen nur das Ziel wissen, an das wir gelangen wollen. Das Unterbewusstsein übernimmt den Rest, so wie das Navigationsgerät uns einfach nur sagt, jetzt rechts jetzt links abbiegen und wir müssen gar nicht den genauen Weg wissen. Das Navigationsgerät bringt uns einfach dort hin, wo wir hin wollten, wenn wir es ihm denn wirklich gesagt haben.

Das ist ein sehr wichtiger Prozess in der Persönlichkeitsentwicklung, dass man sich wirklich die ausdrückliche Frage stellt, «Wo stehe ich heute und wo will ich hin?». Dafür gibt es so ein paar Dinge, die man für sich nutzen kann, für die Arbeit an sich selbst.

Mein Lehrer Hans-Peter Zimmermann (hpz.de) fächert die Bereiche, mit denen man sich befassen sollte, wie folgt auf:

- Seelische und körperliche Gesundheit
- Kommunikation
- Beziehungen
- Berufliche Erfüllung
- Finanzen
- Lebensenergie
- Zeitmanagement

- Urvertrauen

und bewertet sie auf einer Skala von 1 bis 10 mit 1 als dem niedrigsten Wert.

Hans-Peter Zimmermann gibt die besten Seminare, die ich im Bereich Persönlichkeitsentwicklung in den letzten Jahren besucht habe. Diese sind nicht ganz billig, aber sie lohnen sich.

Urvertrauen ist zum Beispiel einer der Punkte, mit dem ich sehr gern arbeite. Ich für mich persönlich möchte mich von dem Geld nicht so abhängig machen. Dass ich meine Ängste auf das Geld projiziere, das hat ja mit dem Geld an sich eigentlich gar nichts zu tun. Ich versuche mein Urvertrauen damit zu stärken, dass ich mir einfach sage, mir wird nie etwas mangeln und es wird immer genau so viel wie ich brauche da sein. Und es funktioniert wirklich. So kann man sich auch einfach mal sagen - wo stehe ich denn heute - so dass man einfach ein klares Bild von seinem aktuellen Standpunkt hat.

Viele suchen ja auch Selbstverwirklichung, wenn sie Internetmarketing betreiben wollen. Der Bereich hat ja auch stark mit persönlicher Erfüllung zu tun. Viele Menschen sind sehr unzufrieden in ihren Jobs, das wäre auf der Skala eine 2 oder 3, bleiben aber in den Jobs wegen eines einzigen Faktors. Und das ist nämlich das, was ich merke, was im Endeffekt den Unternehmer von anderen Menschen unterscheidet.



Wenn wir uns die Bedürfnispyramide nach Maslow ansehen, suchen Menschen immer vordergründig nach Schutz und Sicherheit. Wir haben in Deutschland einen sehr starken Drang zum Thema Sicherheit. Sicheres Gehalt, sichere Rente, sicheres Umfeld, sicheres Einkommen, sicherer Arbeitsplatz. Fakt ist, man zahlt für Alles im Leben einen Preis und für diese Sicherheit zahlt man auch einen Preis. Der Preis dafür, wenn ich mich so an die Sicherheit hänge ist zum Beispiel, dass ich meine Selbstverwirklichung, die in der Pyramide ganz oben steht, nicht so leben kann wie ich gern würde, weil ich in dem Angstthema feststecke. Da merke ich bei vielen Unternehmern, und deswegen arbeite ich so gerne mit Unternehmern, dass die einfach diese

Angstgrenze überschritten haben und dafür braucht man natürlich Urvertrauen. Man muss für sich selbst wissen, es kommt immer genug.

Worum wir uns in Deutschland nicht mehr kümmern müssen, sind die Physiologischen Grundbedürfnisse, also Wasser, Essen, Schmerzfreiheit und Sauerstoff. Etwa 70% der Menschheit würde ich sagen, sind noch ganz unten verwurzelt. Menschen in Afrika, die sich den ganzen Tag darum kümmern müssen, Wasser und Essen zu bekommen, können von Selbstverwirklichung nur träumen. In Europa haben wir Gott sei Dank die tolle Möglichkeit, unsere Selbstverwirklichung auszuleben, also das Leben in Freiheit selbst gestalten zu können. Und das ist für mich das höchste Gut, diese Freiheit zu haben. Und das Internet, wenn man damit Business betreibt, schafft Lebensfreiheit. Das Internet ist glaube ich das Geschenk, welches wir Menschen bekommen haben, weil viele Menschen dadurch frei werden, es zu nutzen.

Viele brauchen auch immer noch das Thema Anerkennung, also auf einer Bühne stehen, damit die Menschen ihnen zjubeln. Oft sind das noch Kindheitsthemen. Man möchte, dass der Papa einem auf die Schulter klopf und sagt, «Junge, das hast du gut gemacht!». Es ist natürlich, wenn man erwachsen ist, oft kontraproduktiv, immer nach der Anerkennung zu streben, weil es einen letztlich nicht glücklich macht. Die Menschen bekommen Anerkennung immer nur für einen kurzen Zeitraum, aber es gibt hier keinerlei langfristige Wirkung. Das Thema Selbstverwirklichung sollte wirklich das höchste Gut sein und einfach auch ein Lebensziel, immer mehr Freiheit in die Selbstverwirklichung umzusetzen.

## 4. Online-Marketing heute: Die Grundlagen

### Unternehmensberatung gestern und heute

Schauen wir uns mal an, wie das Business heute läuft. Dazu sehen wir uns erst einmal die Unternehmensberatung von Gestern an.

Diese funktionierte stets wie folgt:

1. Den Menschen den Rucksack füllen, mit wertvollen Marketing- und Management-Werkzeugen, so dass dieser möglichst viel weiß (So ist übrigens auch unser Bildungs- und Schulsystem aufgebaut, möglichst viel Wissen in die Leute hineinzustopfen).
2. Dann merken die Leute, sie versuchen gerade ihr Leben zu planen, können das Gelernte aber alles gar nicht richtig anwenden und dann merken wir schnell, dass die Menschen noch einen Klotz oder Blockaden mit sich herumtragen und dann empfahl man ihnen
3. erst einen Coach, der ihnen den Klotz vom Bein abnimmt.

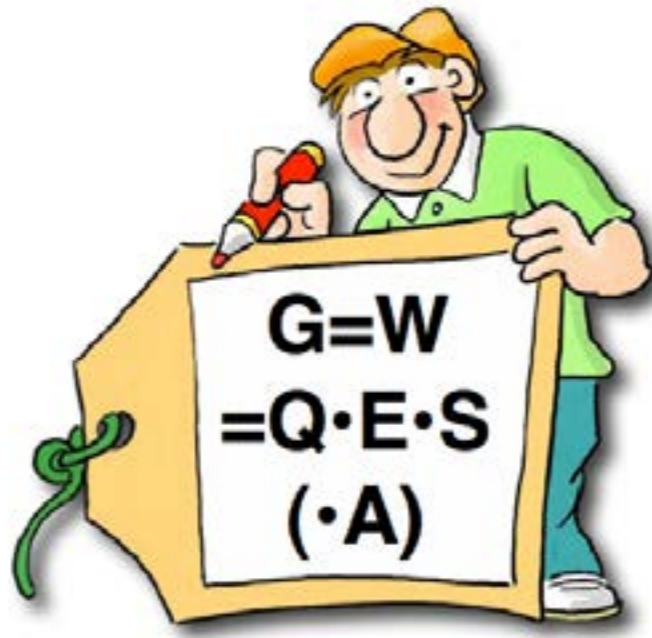
Unternehmensberatung heute, die so genannte Unternehmensberatung 2.0 sollte wie folgt aussehen:

1. Erst sollte ich meine Themen auflösen, psychische Blockaden beseitigen, die mich genau daran hindern, in einen Prozess der Selbstverwirklichung hineinzukommen.
2. Dann sollte man den Menschen helfen, ihr Leben zu planen und erst wenn man diese Dinge aufgelöst hat, dann kann man
3. den Menschen den Rucksack füllen mit essentiellen Marketing- und Management-Werkzeugen. Denn dann trifft das neue Wissen auf Energie und man kann es am besten umsetzen.

Ich verweise auch hier wieder auf Ying und Yang. Das heißt ich eigne mir dieses Marketing und Managementwissen an, aber parallel dazu kümmere ich mich auch immer darum, dass ich meine emotionalen Blockaden weiter auflöse, so dass die Prozesse Hand in Hand gehen.

## Formel für den Geldfluss

Nun kommen wir zu der Formel für den Geldfluss, denn dafür machen wir ja letztendlich alle Business, um eben Geld zu verdienen.



- G = Geldfluss
- W = Wirkung
- Q = Qualität der Dienstleistung
- E = Energie, Liebe zur Arbeit, Charisma
- S = Selbstsicherheit, Wertschätzung, „Wurzeln spüren“
- A = Anzahl Abnehmer, denen man gleichzeitig dient

An sich ist Geld ja ein neutrales Mittel und eine reine Energie. Es ist ein Rohstoff, den wir einsetzen können. Bloß neigen wir Menschen immer dazu, in Geld so viel Emotionales hineinzuprojizieren. Positive Dinge zum Beispiel, Werte oder den Gedanken, Geld sei schlecht. Es ist einfach nur ein neutraler Rohstoff, den wir benutzen können, oder es eben auch lassen.

Sehen wir uns die Formel mal genauer an. Der Geldfluss ist zum Beispiel gleich die Wirkung

### **G=W**

Warum ist Geldfluss (G) gleich der Wirkung (W)? Da will ich mal mit einem Glaubenssatz aufräumen. Wir Menschen denken immer, dass in Deutschland das Leistungsprinzip herrscht. Damit werden wir erzogen. «Nur wenn du viel leistest, wenn du hart und viel arbeitest, kannst du erfolgreich sein.» Es herrscht der Glaubenssatz vor, wir würden nach dem Leistungsprinzip bezahlt. Wenn das so wäre, würden der Straßenarbeiter, der Handwerker, der Kanalarbeiter, alle die körperlich hart arbeiten, das meiste Geld in diesem Land verdienen. Aber dem ist nicht so. Der einfache Grund: Wir haben kein Leistungsprinzip. Es gibt auf der ganzen Welt kein Leistungsprinzip. Wir leben in einem Wirkungsprinzip. Dadurch verdient der das meiste Geld, der die größte Wirkung erzielt.

Ein Beispiel: Unsere Bundesligaspieler kicken am Wochenende 90 Minuten gegen den Ball und bekommen dafür bis zu 2-5 Millionen Euro im Jahr. Warum bekommen sie so eine Menge Geld? Der einzige Grund dafür ist, dass 10 Millionen Menschen dafür den Fernseher einschalten und diesen Leuten dabei zuschauen. Und darum werden die Spieler nicht für die Leistung auf dem Platz bezahlt, sondern für die Wirkung, mit der sie Zuschauer generieren.

Thomas Gottschalk hat jahrzehntelang in Kalifornien gelebt, kam dann einmal im Monat per First Class Flug nach Deutschland, hat drei Stunden moderiert und ist dann wieder zurückgefliegen. Dafür hat er für eine Sendung «Wetten, Dass ...?» 250.000 Euro bekommen. Warum? Weil auch hier oft mehr als 10 Millionen Menschen, ganze Familien in Deutschland, den Fernseher eingeschaltet haben und Gottschalk sehen wollten.

Wir haben also ein ganz klares Wirkungsprinzip in Deutschland. Und wie kann man nun Wirkung aufteilen?

### **W= Q·E·S**

Die Wirkung (W) ist immer die Qualität der Dienstleistung (Q) die wir anbieten, wie gut ist unser Produkt. Dann natürlich die Energie (E), die Liebe zur Arbeit. Vielleicht sehen Sie jetzt schon, wenn ich vorher angekreuzt habe, dass meine berufliche Erfüllung vielleicht nicht so gut ist, dann werde ich da jetzt bereits ein Defizit haben, weil ich meine Arbeit nicht liebe. Es gibt diesen schönen Satz «Finde etwas im Leben, das du liebst und du musst nie wieder arbeiten!», denn das ist eben ganz wichtig, welche Energie man in die eigene Arbeit steckt.

Dann natürlich die Selbstsicherheit (S) und die Wertschätzung mir selbst gegenüber. Der Aspekt «Wurzeln spüren» hat zum Beispiel etwas mit dem Thema Urvertrauen zu tun, also wie sicher fühle ich mich bei dem Ganzen.

Und natürlich, last but not least, die Anzahl der Abnehmer (A), denen man gleichzeitig dient. Und die Anzahl der Abnehmer, dafür ist das Thema Internetmarketing ja prädestiniert.

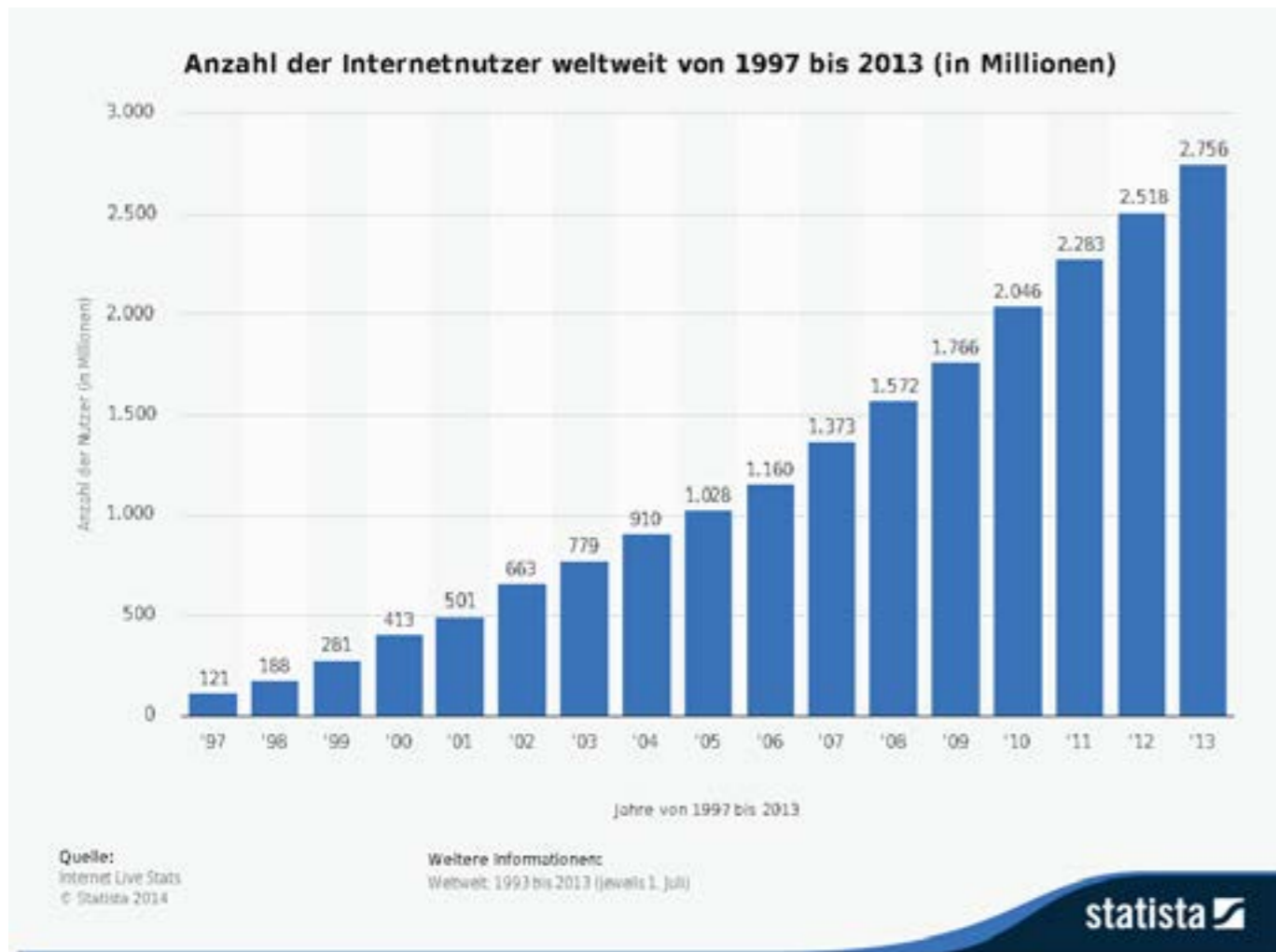
So funktioniert also die Formel für den Geldfluss.

## Anzahl der Abnehmer steigern

Essentiell für den Erfolg, ist also die Anzahl der Abnehmer.

Das Internet heute ist ein absoluter Megamarkt. Ich kann überhaupt nicht verstehen, dass heutzutage noch jemand irgendwo in der Fußgängerzone ein Ladengeschäft eröffnet, wofür er sich mit 150.000 oder 300.000 Euro verschulden muss, um ein paar Menschen zu erreichen, denn im Internet sind jeden Tag, allein in Deutschland, 40, 50 Millionen Menschen online, die das Internet durchsuchen nach interessanten Produkten, Dienstleistungen, Abenteuern und sozialen Kontakten. In Deutschland gibt es aktuell 55 Millionen Internetnutzer, Tendenz steigend.

Das Internet hat und wird auch in Zukunft alle unsere Lebensbereiche durchdringen. Wir werden in ein paar Jahren sehen, dass mit dem Internet praktisch alles dargestellt werden kann. Vom Einkauf im Supermarkt, so gestaltet, dass mir mein Einkaufskorb an die Haustür gebracht wird, bis zum täglichen Business.



Jeder Selbstständige, jeder Unternehmer, der sich heute nicht mit dem Internet beschäftigt, ist mit dem Klammerbeutel gepudert, denn das ist im Jahr 2015 unternehmerischer Selbstmord, sich nicht mit dem Internet zu beschäftigen. Wirklich alle Bevölkerungsschichten sind in diesem Medium drin. Aber nicht nur in Deutschland ist das so. Weltweit haben wir aktuell 3 Milliarden Menschen, die das Internet nutzen und die Zahlen steigen beständig. Das heißt, fast die Hälfte der Weltbevölkerung ist online vertreten.

Als ich zum Beispiel in Brasilien war, hab ich da ein bisschen rumgesurft. In Brasilien sind aktuell 80 Millionen Einwohner auf Facebook angemeldet. Die Klickpreise für Werbung auf Facebook liegen in Brasilien aktuell bei 2 bis 5 Cent pro Klick und die Brasilianer lieben es derzeit, überall ihre Emailadresse einzutragen. Für mich ist immer ein Indiz, wenn ich die Emailadresse von jemandem gewinnen kann, dann kann ich ihm auch etwas verkaufen.

Es ist ein gigantischer Markt und dieser Markt ist wirklich nur ein paar Mouseclicks entfernt. Es lohnt sich, hier Zeit, Energie und Geld zu investieren, um voranzukommen.

## Flexible Beharrlichkeit

Was Sie im Online-Marketing vor allen Dingen brauchen, ist die flexible Beharrlichkeit. Was meine ich damit? Das Internet schenkt Ihnen nichts und Sie werden nicht, wenn Sie morgen ein paar Klicks machen, Millionär. Das ist wie in jedem anderen Business. Sie werden im Internet nicht fürs Arbeiten bezahlt, sondern fürs Durchhalten. Und derjenige, der am längsten durchhält, am

flexibelsten ist und viel testet, der wird am Ende gewinnen. Mit «flexibler Beharrlichkeit» meine ich, wenn Sie zum Beispiel ein Business starten im Internet und es funktioniert nicht gleich, dann dürfen Sie nicht den Kopf in den Sand stecken, sondern Sie müssen sich sagen, okay, ich bin flexibel und ändere jetzt mein Business oder meine Anwendung und mache etwas anderes online, um zu schauen, ob das dann eben besser funktioniert.

Eben diese Flexibilität zu haben, flexibel zu sein mit dem, was man im Internet machen will. Mit der Beharrlichkeit meine ich, Sie müssen dran bleiben. Wenn Sie nicht dranbleiben und bei dem ersten Widerstand oder der ersten Blockade aufgeben, dann können Sie das Internet für sich vergessen. Auch bei mir ist es heute immer noch so, von zehn Dingen die ich ausprobieren, funktionieren fünf nicht, zwei mittelmäßig und zwei oder drei Dinge funktionieren dann wirklich gut. Und es ist dann oft so, dass die zwei, drei Dinge die funktionieren, einen unglaublichen Hebel nach oben haben, Gewinn machen. Zum Beispiel als ich vor drei Jahren mit Webinaren begonnen habe, hat sich mein Umsatz sofort von einem Monat auf den anderen verdreifacht.

Aber auch da habe ich drei vier Monate gesucht, bin auf Webinare gestoßen und war auch im Online-Marketingbereich der Erste, der solche Webinare durchgeführt hat. Das hab ich in Australien online entdeckt, bei einem Australier der viel in diese Richtung gemacht hat und da habe ich für mich gesagt, das möchte ich auch.

## Marketingkreislauf im Internet

Wir wollen uns jetzt anschauen, wie das Online-Marketing verknüpft ist. Es gibt den so genannten Marketingkreislauf.



Egal, wo im Netz wir gerade unterwegs sind, ob wir auf Youtube oder auf Google sind, oder einen Blog betreiben, diese ganzen Maßnahmen zielen eigentlich darauf ab, dass ich die Menschen auf eine Landingpage bringe. Sie sehen, in dem Modell gibt es keine Homepage. Eine Homepage verkauft nicht. Sie ist nett, dafür dass man ein Image verbreiten möchte und um die Leute ein wenig über mich zu informieren, aber sie verkauft nicht. Und dafür brauche ich also eine Landingpage, auf der die Menschen zum Beispiel ihre Emailadresse eingeben können.



Dadurch gewinne ich eigene Leads, also eigene Interessenten, und wenn ich Leads gewinne, dann kann ich eben einen Newsletter verschicken, persönliche Termine vereinbaren, Webinare ansetzen und daraus entsteht dann letztlich der Umsatz. Das ist so ein Marketingkreislauf, wie man einfach auch hier wieder den Fokus behalten sollte.

## Worum geht es im Internet

Ich bin sehr bemüht, auf den Punkt zu kommen und sehr effizient zu arbeiten. Alles was ich schule und aufzeige, ist immer auf Effizienz getrimmt. Durch das Internet sollen Sie ja nicht mehr arbeiten als vorher, Sie sollen weniger arbeiten und mehr verdienen, einfach weil Sie die ganzen Prozesse automatisieren können.

### Leads

Im Internet geht es immer nur darum, einen Lead, einen Interessenten, zu gewinnen. Die beste Leadgewinnung ist immer noch, dass ich eine Emailadresse von jemandem erhalte. Dann ist wichtig, dass ich zu diesem Interessenten eine Beziehung aufbaue.

### Beziehung

Die Währung des Internets ist Vertrauen. Und Vertrauen im Internet schaffe ich nur, wenn ich mit demjenigen eine Beziehung aufgebaut habe. Man hat nachgewiesen, dass wir im Durchschnitt die Leute 5-12mal mit unserer Botschaft erreichen müssen, bevor sie überhaupt auf uns reagieren. Das schaffe ich natürlich am besten mit dem Thema Email-Marketing, weil ich die Leute dadurch immer wieder per Mail erreichen und so eine Beziehung aufbauen kann. Und wenn wir dann diese Beziehung aufgebaut haben und das benötigte Vertrauen da ist, erst dann kann ich etwas verkaufen.

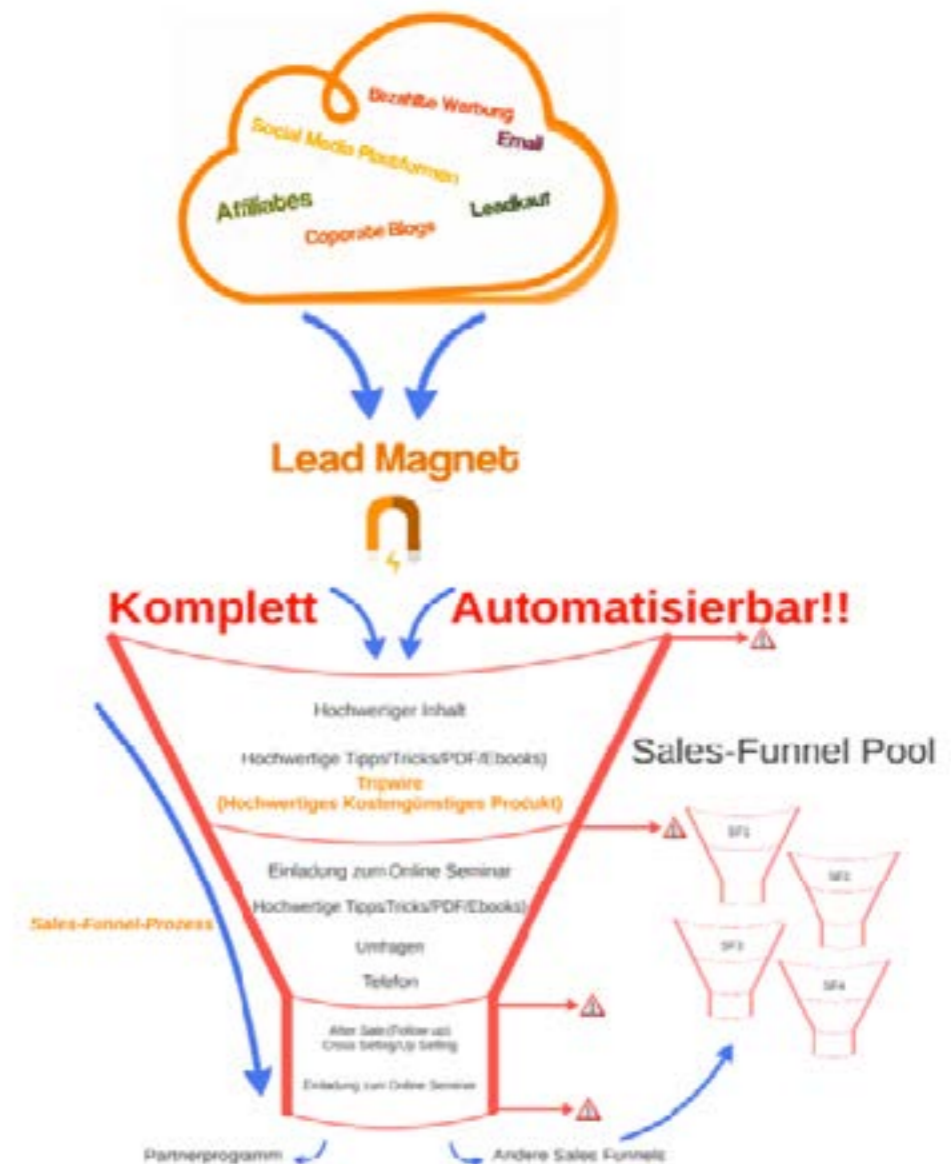
### Verkauf

Ich sehe das an meinem Verteiler. Teilweise sind Interessenten seit 4 oder 5 Jahren in meinem Newsletter und sie kaufen immer wieder. Die kaufen deswegen immer wieder von mir, weil sie einfach das Vertrauen haben und wissen, wenn sie bei mir etwas buchen, dann bekommen sie Qualität. Und das ist der Punkt, weswegen die Vertrauensbasis stimmen muss, denn erst dann kann ich etwas verkaufen.

Ich möchte jetzt auf die Bedienung dieser drei Bereiche eingehen.

## Funnelsysteme

Was aktuell sehr in Mode ist und von professionellen Onlinemarketern eingesetzt wird, sind Funnelsysteme. Was ist das nun schon wieder?



Es geht darum, Emailadressen zu gewinnen und wir können mehrere Plattformen bedienen, können bezahlte Werbung machen, Social Media Marketing, Leads einkaufen, Blogs schreiben in denen wir Besucher generieren, über Affiliate-Partner Besucher und Traffic generieren und dann hat man in der Regel einen so genannten Leadmagneten. Das ist nichts anderes als zum Beispiel ein hochwertiges Gratisdokument, ein hochwertiger Gratisinhalt. Leadmagnet kann sein ein PDF-Dokument, ein Video, ein Ebook, ein Gutschein. Bei mir ist der Leadmagnet zum Beispiel ein Webinar. Ich stehe auf Onlineseminare, weil ich in der Finanzdienstleistung im Livebereich schon gern Seminare gegeben habe. Webinare sind also zum Beispiel mein Leadmagnet.

Wenn die Menschen in so einen Funnel, also Trichter, hineinkommen, ihre Emailadresse eintragen, dann kann man das Ganze ab dort komplett automatisieren. So kann man zum Beispiel drei Tage später eine bestimmte Email schicken, eine Woche später voll automatisch eine weitere Email.

Ein weiteres qualitativ hochwertiges und kostengünstiges Modell ist das Tripwire, da werde ich gleich noch einmal darauf eingehen. Das Prinzip ist hier, dass man aus einem Interessenten schon einmal einen kleinen Kunden macht, der einem fünf, sechs, sieben Euro gibt, weil das den Kundenwert bereits um den Faktor Vier erhöht. Also, wenn ich aus einem Interessenten einen kleinen Kunden gemacht habe, wird dieser mir mittelfristig etwa viermal mehr Umsatz einbringen, als ein reiner Interessent.

Außerdem können Sie die Interessenten zu Onlineseminaren einladen, man kann Umfragen machen, kann am Telefon mit ihnen sprechen, oder sie auf den eigenen Shop leiten und so eben einen komplett automatisierbaren Beziehungsprozess aufbauen. Und das ist das, was ich mit meinen Kunden umsetze, aufsetze, dass wir genau dieses Funnelsystem einrichten und damit alle Prozesse komplett automatisieren. Am Ende haben Sie praktisch ein größtenteils automatisiertes Business.

## Traffic

Gehen wir nun auf die einzelnen Bestandteile des Funnelsystems ein. Zuerst einmal stellt sich die Frage, wie kann ich Traffic generieren?

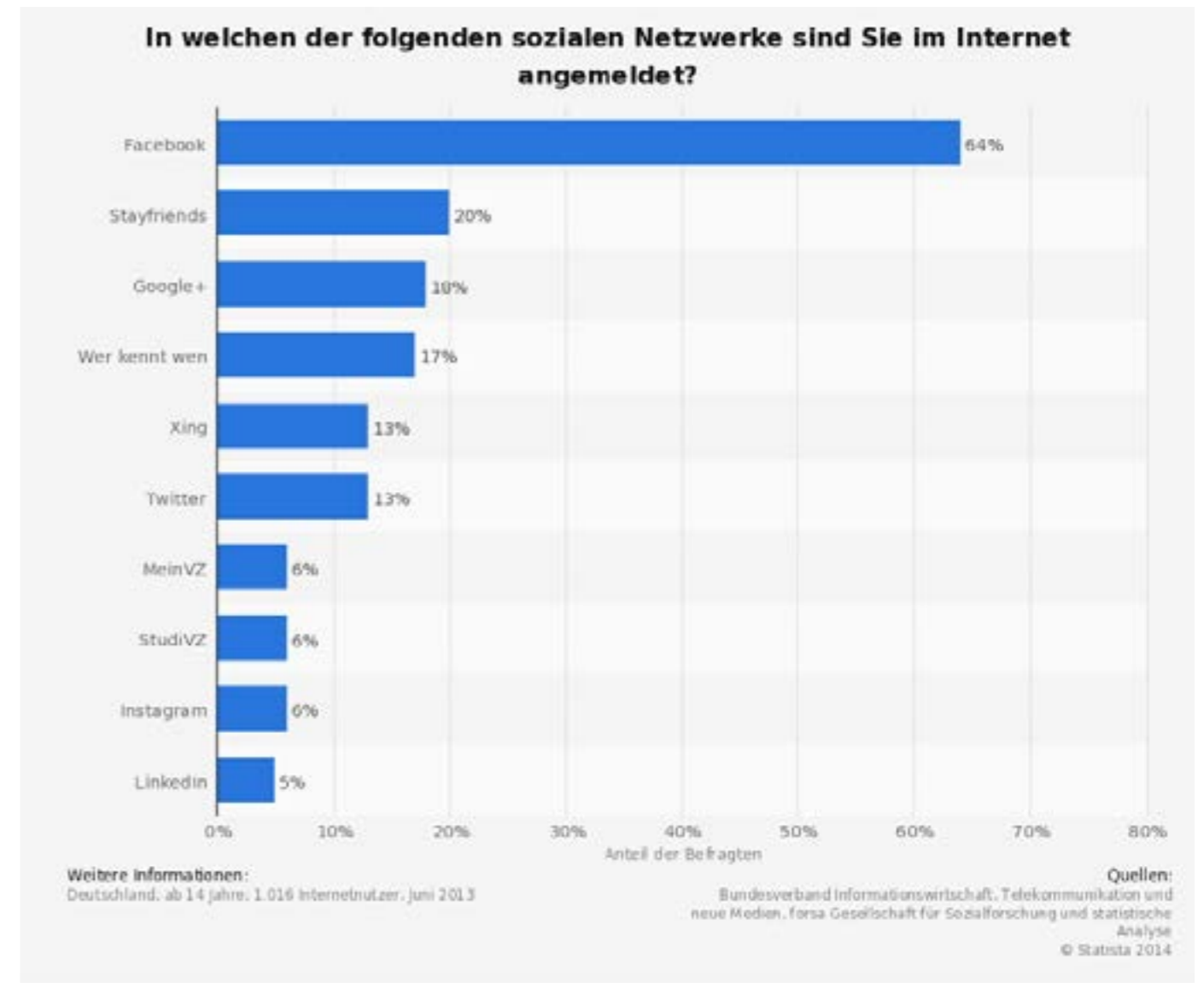
Das Simpelste ist der Einkauf von Traffic. Das heißt, ich schalte irgendwo eine Werbeanzeige. Das kann ich zum Beispiel bei Plista tun, dort schalte ich bei Plattformen wie Managermagazin oder Welt.de Anzeigen.

Auf GoogleAdwords kann ich direkt in den Suchergebnissen werben. Bei BlogAds können sich Bloganbieter listen und dann kann ich dort bei verschiedenen Blogs zu meinen Themen Werbung buchen.

Dann gibt es den Bereich Facebook advertising, also Werbung auf Facebook. Das ist aktuell mein Favorit. Facebookwerbung ist zur Zeit wirklich großartig. Was ich da an zielgruppengenauen Einstellungen anlegen und somit genau meine Interessenten erreichen kann, ist sagenhaft. Facebook hat sich da enorm weiterentwickelt in den letzten Jahren. In den USA ist Facebook die Nummer 1 als Leadlieferant, also um zum Beispiel Emailadressen zu gewinnen.

Ligatus und Performance Advertising sind auch so ähnlich aufgebaute Anbieter wie Plista. Dort sind auch alle Websites gelistet, auf denen man Werbung schalten kann.

Das heißt, hier kann ich Traffic einkaufen, indem ich Anzeigen schalte. Momentan, ich habe es bereits erwähnt, ist mein absoluter Favorit Facebook.



Man hat ausgewertet, dass zur Zeit etwa 30 Millionen Deutsche auf Facebook angemeldet sind, weltweit hat Facebook aktuell etwa 1.4 Milliarden Nutzer. Man kann also guten Gewissens sagen, die Hälfte aller Internetnutzer weltweit sind auf Facebook vertreten, ein Viertel der Menschheit. Der durchschnittliche Nutzer bleibt etwa eine bis anderthalb Stunden am Tag auf der Seite. Ich habe also etwa eine Stunde am Tag Zeit, meine Zielgruppe genau dort zu erreichen. Deswegen schule ich meine Kunden auch sehr nachdrücklich im Schalten und Gestalten von Facebookads. Wie man die richtig anlegt und platziert, ist ein Kernfokus in meiner Schulungstätigkeit.

## Leadmagneten

Was wird wichtig, wenn ich den Traffic eingekauft habe, zum Beispiel über eine Facebookanzeige? Wir haben es uns ja bereits angesehen, wir benötigen eine Art Leadmagnet. Das heißt, wenn sie die Anzeige anklicken, kommen die Leute auf eine Seite, wo sie etwas kostenlos bekommen, wenn sie ihre Emailadresse eintragen. Dieses Prinzip sieht man überall im Netz. Es gibt also gegen ein paar Daten etwas gratis und wenn du mehr willst, musst du bezahlen. Das ist die Energie des Internets und das machen wir eben auch, zum Beispiel mit einem kostenlosen Report. Ich habe einmal die folgende Seite angelegt:



Der Interessent kann klicken, seine Emailadresse eintragen und würde dann diesen Report bekommen. Das ist nichts anderes, als ein vielleicht in Schriftgröße 20 angelegtes Word-Dokument, 3 Seiten, als PDF gespeichert und fertig ist der Report. Für Sie ist das eine einmalige Arbeit mit wenig Aufwand. Das ist auch ein fairer Deal, denn ich sage dem Interessenten «Du gibst mir deine Mailadresse und ich gebe dir dafür etwas Hochwertiges zurück.» in diesem Fall gratis. Das ist der Deal, dem stimmt der Interessent zu.

Das kann man zum Beispiel mit Gutscheinen, Videos und anderem Material machen. Die Landingpage zu erstellen, dauert ungefähr 15 Minuten. Es gibt im Internet Bausteine, die getestet sind und funktionieren und einfach nur von Ihnen zusammgebaut werden müssen. Und auf so einer Seite habe ich durch Facebookads Übertragungsraten zwischen 20% und 30%. Das heißt, von 100 Besuchern, die auf diese Seite klicken, tragen sich 20 bis 30 mit ihrer Emailadresse ein. Das sind phänomenale Werte auf kalten Traffic. Kalter Traffic heißt, es sind Besucher, die mich noch nicht kennen.

Dass sich so viele eintragen, das schafft man zum Beispiel mit Google nicht. Dort sind es Eintragungsraten von 5 bis 10%. Aber Facebook in Verbindung mit solchen Lead- oder Landingpages, generiert hervorragende Eintragungsraten bei unseren Kunden.

## Beispiele für Leadmagneten:

Ich möchte Ihnen ein paar Beispiele aufzeigen, was Sie als Leadmagneten platzieren können.

«3 Steps zur sicheren Immobilienfinanzierung»

«Gratis-Report: 5 Tipps zur Erhöhung Ihrer Lebensqualität zu Hause»

«Die 3 wichtigsten Tipps, wie Sie mit Ihrer Versicherung 1000€ im Jahr sparen!»

«20% Gutschein für unseren Online-Shop»

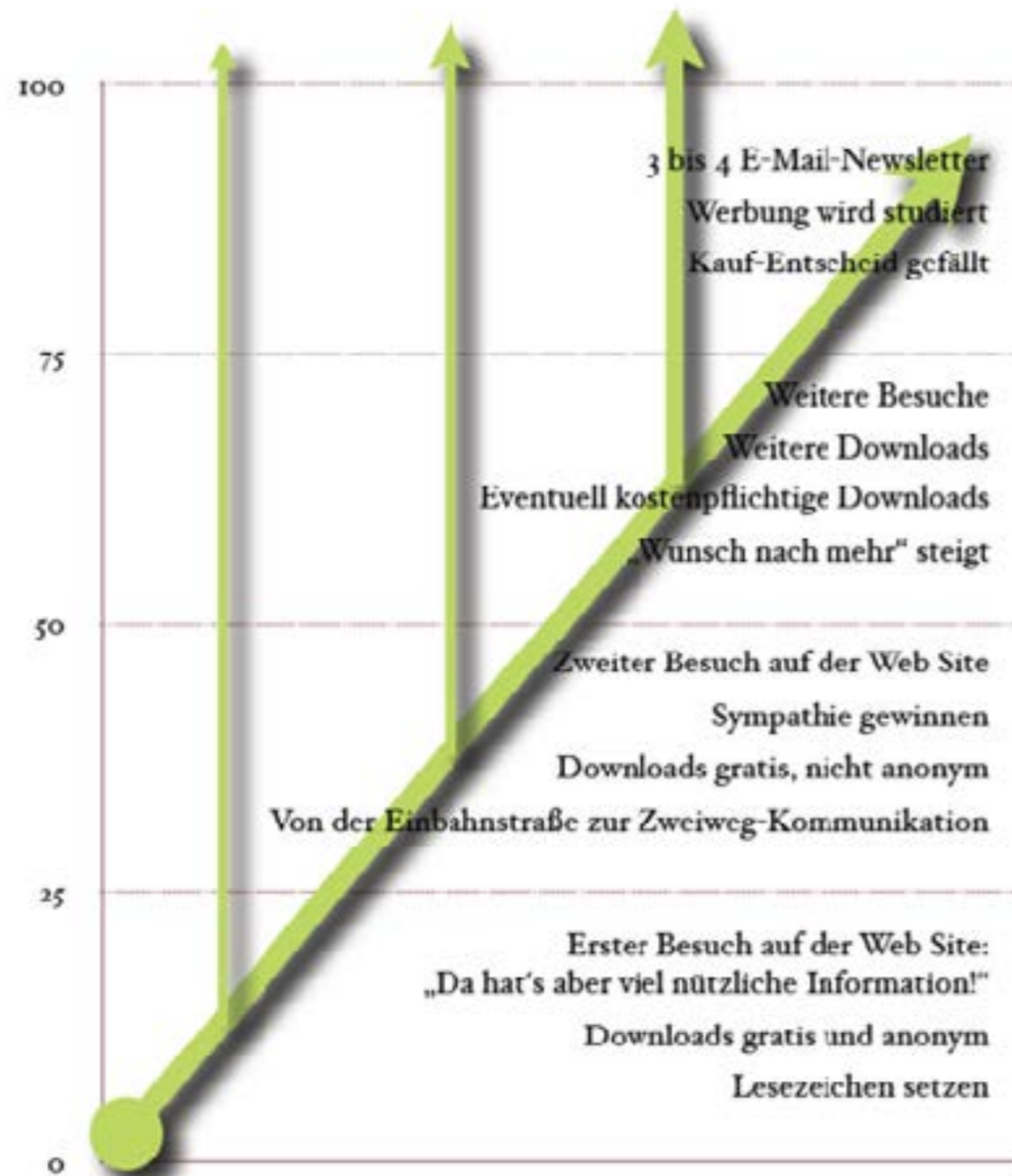
«Die 5 wichtigsten Tools für Ihren Garten»

«Gratis-Video enthüllt ... Wie Sie mit dieser Checkliste Ihre Produktivität um das 3fache erhöhen!»

Es findet sich eigentlich für jeden Bereich etwas, was für die Kunden das brennendste Problem ist. Ich hatte zum Beispiel einen Kunden, der im Gartenteich-Bereich tätig ist und der hat gesagt, seine Kunden haben immer zwei Probleme mit ihren Koi-Teichen: Entweder es sind zu viele Fische drin, oder sie füttern zu viel. Er meinte, das sind immer die beiden größten Probleme bei Menschen, die einen Teich haben. Da hab ich ihm vorgeschlagen, dann machen wir doch genau das als PDF-Report, «Die beiden größten Probleme warum Ihr Teich nicht funktioniert / dreckig ist / kippt» und das ist dann eben auch, finde ich, fair, wenn man dafür eine Emailadresse bekommt.

Ich habe noch nie jemanden kennengelernt, in keinem Business dieser Welt, wo man nicht so etwas sich aus den Fingern saugen kann. Da muss man ein wenig Kreativität beweisen.

Wenn ich die Leute über so eine Seite in meinen Email-Verteiler bekommen habe, weil sie sich eingetragen haben, dann kann ich automatisiert eine Beziehung aufbauen. Es gibt eine so genannte Kaufenergie im Internet.



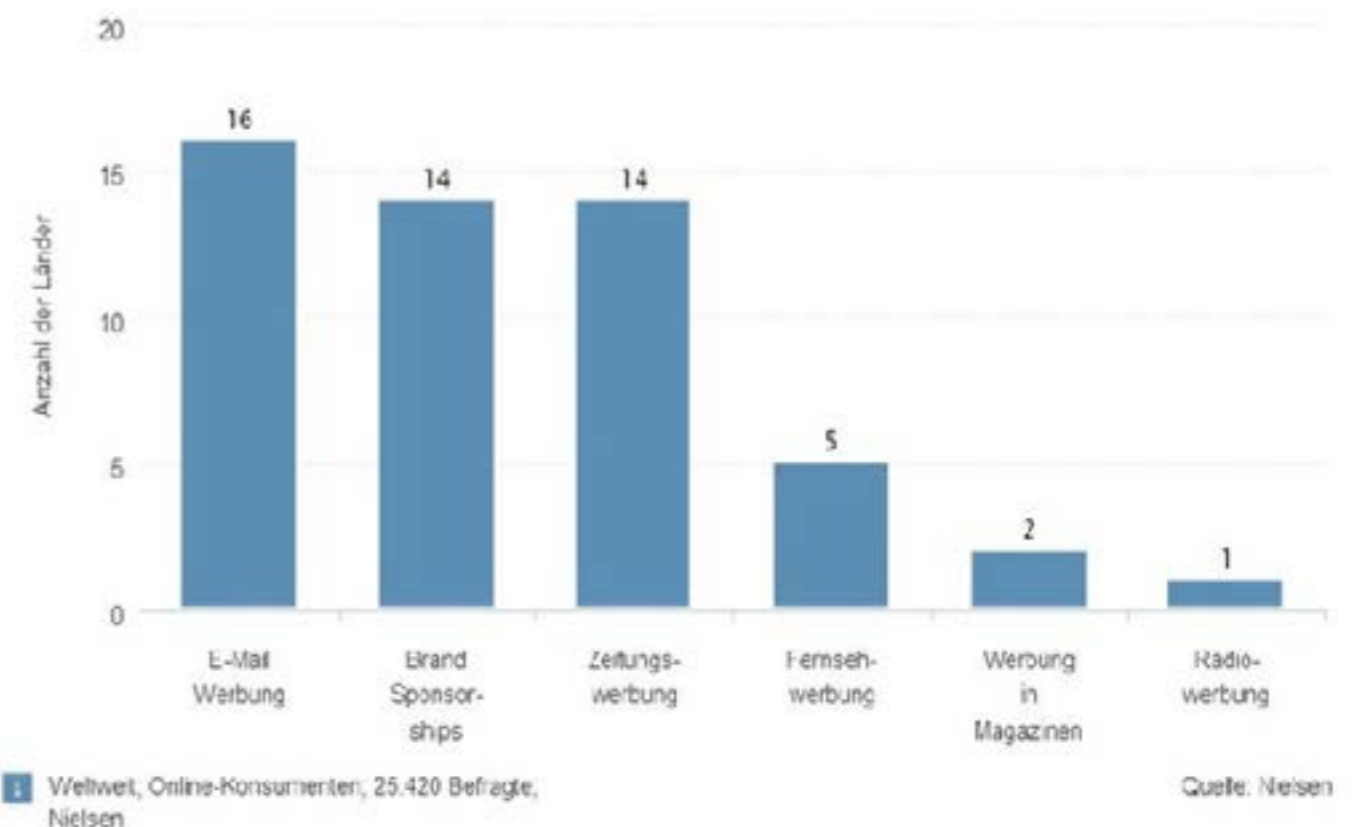
Diese Energie funktioniert nicht anders, als im Offlinebereich auch. Wenn Sie zum Beispiel eine Zeitungsanzeige buchen und platzieren, dann sollten Sie die Anzeige nicht nach dem Funktionieren des ersten Versuchs bewerten. Man muss diese Anzeige viermal schalten, weil die Leute nachgewiesenermaßen oft nicht beim ersten Mal reagieren. Das machen maximal 25%, sofort zu reagieren. Aber je mehr ich eine Beziehung aufbaue, je mehr Informationen ich verbreite, desto mehr steigt das Vertrauen.

Das lässt sich wunderbar mit Email-Newslettern aufbauen, bis irgendwann eine Kaufentscheidung gefällt wird. Das Schöne an dem Einsammeln der Emailadresse ist, dass ich denjenigen jederzeit wieder anschreiben kann. Der Kunde verschwindet nicht mehr, sondern ich habe seine Adresse und kann ihn somit immer wieder anschreiben. Und deswegen ist dieses Email-Marketing das Non-plus-ultra im Internet, um Beziehungen aufzubauen und eben auch zu verkaufen.

In den USA ist es zum Beispiel so, dass aktuell knapp 60% aller Onlinewerbeausgaben dafür ausgegeben werden, um die Emailadresse des Interessenten zu bekommen. Warum machen das große Unternehmen so? Weil die wissen, dass die Email verkauft. Und genau darum lege auch ich einen Hauptfokus meiner Coachings darauf, wie man einen großen Email-Verteiler aufbauen kann.

Warum funktioniert das Email-Marketing so gut?

### Werbeformate mit höchstem Vertrauen bei Online-Konsumenten weltweit im Jahr 2009 (nach Anzahl der Länder)



Wenn wir uns die Zahlen ansehen, dann sehen wir, dass im prozentualen Vergleich der Medien, vom Teenager bis zum Senioren, die Email eine Durchdringung von etwa 90% erreicht. Jeder hat irgendwo eine Emailadresse. Und dort liegt auch der Grund, warum es am günstigsten ist, über die Emailadresse Interessenten zu gewinnen und Verkäufe zu generieren.

Sehr interessant auch die Statistik darüber, welche Werbeformate das höchste Vertrauen unter den Online-Konsumenten generieren. Dort genießt die Email-Werbung das höchste Vertrauen in der gesamten Werbung.

Im Online-Marketing gibt es den Satz «Das Geld liegt in der Liste». Das bedeutet nichts anderes, als dass sie mit einer großen E-Mail-Liste praktisch auf Knopfdruck Geld verdienen. Damit meine ich allerdings ausdrücklich nicht, mal eben bei Ebay Emailadressen einzukaufen für günstiges Geld. Diese sind nicht targetiert, da ist null Beziehung da, das funktioniert nicht. Sie müssen Emailadressen bekommen, die sich für Ihr Thema interessieren, gekaufte Adressen, habe ich auch

mal für mich ausprobiert, funktionieren überhaupt nicht. Genau übrigens wie gekaufte Follower auf diversen Sozialen Netzwerken. Das Interesse zu Ihrem Thema muss hergestellt werden, das ist ganz wichtig für den Erfolg der Liste.

## Conversion

Wenn ich die Emailadresse habe und eine Beziehung aufgebaut habe zu meinen Interessenten, dann geht es natürlich auch darum, im Endeffekt, etwas zu verkaufen, die so genannte Conversion. Da kann ich sehr verschiedene Wege nutzen.

Webinare, also Onlineseminare, Live-Veranstaltungen, ich kann Umfragen nutzen zum Verkauf, zum Beispiel durch das Tool SurveyMonkey. Hier können mir Leute mitteilen, was sie in der Zukunft gern von mir hätten, welche Produkte, wie sie meine bisherigen Produkte finden. Durch Umfragen können Sie sehr viel lernen.

Ein neueres Modell ist das Tripwire-Modell, das hatte ich bereits erwähnt. Das kommt relativ frisch aus den USA, wo man uns immer etwa zwei Jahre voraus ist. Das Tripwire ist nichts anderes, als dass ich den Leuten ein kleines Ebook anbiete, für etwa 5-7 Euro. Damit muss kein besonderer Gewinn erzielt werden, man will ja eigentlich nur den Leadpreis wieder reinholen und mehr soll dieses Tripwire nicht tun. Aber es sorgt dafür, dass ich aus einem Interessenten einen Kunden gemacht habe. Und das kann ich organisieren, indem ich so einen kleinen Verkauf in das Email-Marketing mit einbaue.

Dann gibt es natürlich die klassische Salespage, also Verkaufsseite. Auch diese ist heute extrem schnell angelegt, da muss man nichts mehr programmieren, das ist alles voreingestellt. In die Seiten muss man nur noch seine Daten eingeben und schon hat man eine Verkaufsseite.

Ich kann natürlich auch ganz klassisch einen Vorort-Termin vereinbaren, viele machen gern Einzeltermine. Das kommt natürlich auf das Geschäft an, aber in der Finanzdienstleistung machen Menschen eben gern Einzeltermine. Und ich sage auch gar nicht, dass das Offlinegeschäft wegbricht, das wird nach wie vor seine Daseinsberechtigung haben. Aber der Erstkontakt mit den Interessenten wird heute immer mehr über das Internet stattfinden. Man kann ja die Leute online gewinnen und zu sich ins Ladengeschäft holen.

Ein Beispiel: Ein Bekannter von mir hat ein Gebäude gebaut und darin ein Eiscafé eingerichtet. Und im Rohbau hat er ein Schild an die Straße gestellt und darauf geschrieben «... bekommt ein Eiscafé, holen Sie sich hier Ihr Gratiseis» und eine Website dazugeschrieben. Das war ein Rohbau und es stand nur das Schild an der Straße. Und er hat damit gezeigt, nach nur einer Woche hatten sich 80 Leute auf der Website registriert für ein Gratiseis, das im Grunde noch gar nicht existierte. Er hatte also 80 Emailadressen nach einer Woche gewonnen, mit einem Schild, das einsam an einer Straße vor einem unfertigen Gebäude stand. Und er sagte auch, wenn er Eröffnung hat, wird er den Laden voll haben, weil er nur noch auf den Knopf drücken muss.

Und das ist nämlich das Gute an Email-Marketing, wenn man das Online- mit dem Offlinebusiness kombiniert. Das würde ich jedem Unternehmer da draußen empfehlen.

Davon ab gibt es noch immer den klassischen Telefonverkauf, der hervorragend funktioniert in Verbindung mit dem Internet. Ich empfehle den Telefonverkauf immer, wenn das Produkt mehr als 1.000 Euro kostet. Dort empfiehlt sich dann das Telefon und der persönliche Kontakt, oder gegebenenfalls auch ein Termin.

Man kann all diese Mittel natürlich auch mischen, wie es am besten passt.

Zuerst einmal geht es im Internet wirklich nur um diese beiden Punkte. Wo bekommen Sie Ihren Traffic her und wie erreichen Sie Conversion.

# Ziele und Visionen im Zeitalter des Internets

Bei drei Milliarden Internetnutzern müssen wir uns natürlich nun auch fragen, was sind Ihre persönlichen Ziele und Visionen im Zeitalter des Internets?

Wo wollen Sie hin?

Welche Ziele möchten Sie erreichen?

Welche Bilder haben Sie im Kopf für Ihre Zukunft?

Sie beschäftigen sich ja aktuell mit diesem Stoff , um etwas über Online-Marketing zu erfahren, sich neu zu positionieren und darum meine Frage:

## Was sind Ihre Ziele und Visionen?

Wenn man den Weg gefunden hat, den ersten Kunden zu gewinnen, dann steht einem die Welt des Internets offen. Es gibt keine Grenzen im Netz und wenig Wettbewerber.

Ich sehe das immer bei unseren Mastermind Treffen verschiedener Marketer. Rein oberflächlich betrachtet sind wir alle Konkurrenten, aber untereinander empfiehlt der eine dem anderen Dinge, wir kooperieren und geben uns gegenseitig Tipps. Wie kommt das zustande? Es ist einfach so, dass der Markt so riesengroß ist, dass keiner dem anderen irgendetwas wegnimmt. Das funktioniert natürlich nur, weil, wir diese Menschenmassen im Internet haben, die wir mit unserem Marketing erreichen können.

# Unternehmer 3.0 Webinar

Um genau diese Fragen zu klären, habe ich ein hochwertiges Unternehmer 3.0 Webinar aufgesetzt. Dieses Webinar ist kostenlos und Sie lernen in ca. 60-90 Minuten, worauf es ankommt bei einem Unternehmer 3.0

Melden Sie sich jetzt kostenfrei zum Webinar:

Der "Online" Unternehmer 3.0 an:

**[www.unternehmerwebinar.de](http://www.unternehmerwebinar.de)**


Dieses Webinar findet online vor Ihrem PC statt und es ist für Sie kostenlos. Sie werden in diesem Training unglaublich viele Aha-Effekte bekommen. Gehen Sie den nächsten Step...wir sehen uns im Training.

Ich bedanke mich herzlich für das Lesen meines Ebooks und würde mich sehr freuen, Sie im Webinar (Online-Seminar) begrüßen zu dürfen.

Alles Gute und viel Erfolg

Marcel Schlee

„Wir sehen uns im Webinar ;-))



„Noch nie waren die Chancen so groß, ein  
völlig automatisiertes Business aufzuziehen  
und dadurch eine nie dagewesene Freiheit  
zu erleben!“

[www.unternehmerwebinar.de](http://www.unternehmerwebinar.de)