



10 SCHRITTE FAHRPLAN FÜR DEIN ONLINE-BUSINESS

1 WELCHE ART VON ONLINE-BUSINESS WILLST DU?

Darüber werde dir zuerst klar. Möchtest du einfach weiterhin 1:1 mit Kunden arbeiten, nur eben z.B. via Video-Chat?

Du kannst damit bereits Wunschkunden aus einem viel größeren Einzugsgebiet erreichen, z.B. unabhängig von komischen Virus-Epidemien.

Oder möchtest du gern "skalieren" - mehr Geld für dieselbe Arbeitszeit? Dann kannst du mit Gruppen arbeiten oder Video-Kurse als Produkte anbieten.

Warum ist deine Klarheit wichtig?

Weil du davon abhängig verschiedene Marketing-Strategien nutzen kannst:

2 ONLINE ARBEITEN 1:1

Angenommen, du möchtest weiter direkt einzeln mit Kunden arbeiten. Oder bist noch neuer im Business.

Dann wäre es wirklich etwas übertrieben, dafür einen Blog und lange Newsletter zu schreiben.

Am schnellsten geht hier Folgendes:

- Baue eine einzelne "LandingPage"
- Schalte Werbeanzeigen. In diesem Fall gehen am besten Google-Ads.
- Lade die Leute dabei zu einem Gratis-Erstgespräch ein. Hieraus generierst du direkt deine Kunden.

Mehr zu diesen Punkten: siehe unten.



3 "SKALIERBARES" BUSINESS

Du willst - jetzt oder später - dein Business skalieren? Konkret heißt das: du brauchst zu einem Zeitpunkt mehrere Interessenten auf einmal, um dein Gruppen-Coaching zu verkaufen.

Auch bei reinen Video-Kursen solltest du gleich eine Gruppe von Fans haben, denn glaub mir: von allein verkauft sich der nicht.

Deswegen willst du einen "Verkaufsmoment" gezielt erschaffen. Und je mehr dir hierbei zuhören, desto besser für dich.

Was du daher immer zuerst brauchst, ist deine Gruppe von Followern, Fans und Interessenten. Skalieren also zuerst deine Bekanntheit.



4 ERSCHAFFE DEIN PUBLIKUM VON ECHTEN FANS

Hierzu ein Tipp von mir aus eigener Erfahrung: bevor du anfängst mit Online-Kampagnen - oder gar einer Kurs-Erstellung! - sammle immer zuerst 1:1 Erfahrungen mit deiner Zielgruppe.

Wenn du dann weißt, was die Menschen für echte Probleme haben - und wo du am besten bist - erstelle ganz gezielt Inhalte für deine Lieblingskunden.

Das können sein: Artikel von dir (auf deinem Blog), kleine Geschenke (wie pdfs), etc. Diese kannst du super bewerben! Mehr dazu gleich...



5 BLOG & INHALTE (CONTENT)

Technisch am einfachsten ist es, wenn du einen Blog schreibst, um tolle Inhalte zu erstellen. Du schreibst ganz ähnlich wie in Word hier deine Texte und kannst diese z.B. auf Social Media einstellen.

Da draußen gibt es inzwischen viele Stimmen, die sagen, bloggen sei zu mühsam. Ja, Online-Business ist Arbeit! Trotzdem hat ein Blog (oder Videos, Podcast...) immer noch folgende Vorteile:

- Du wirst mit den Artikeln bei Google gelistet
- Was du einmal erstellt hast, bleibt dir erhalten
- Du kannst hier deine Expertise zeigen, ohne zu nerven
- Werbung auf echte Inhalte ist DEUTLICH billiger als auf Angebote oder direkt auf Webinare!
- Du kannst Vertrauen aufbauen, bevor du etwas verkaufst. Wie im echten Leben eben.

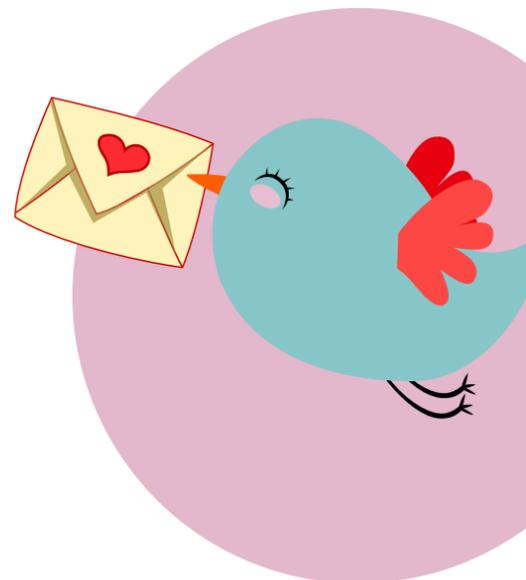
6 "FREEBIE" & EMAIL-LISTE

Interessenten verlassen deinen Blog / deine Website oft schnell wieder. Daher musst du jetzt zusehen, dass du die Leute bei dir hältst.

Immer noch gut funktionieren eMails: Also sammle die Mail-Adressen deiner Besucher in einer Liste (dafür gibt's Tools, die das automatisch machen).

Die Mail-Adressen müssen deine Besucher freiwillig "hergeben". Am besten bietest du ihnen dafür etwas gratis an, damit sie auch was davon haben. Z.B. ein schönes pdf von dir. Man nennt das Geschenk auch "Freebie" (sprich Friiibiii :)).

Eine Alternative zur eMail-Liste könnte eine Facebook-Gruppe oder ein Forum sein. Du bloggst am besten regelmäßig und sendest die Links zu deinen Artikeln per Mail.





7 MACH DICH AKTIV BEMERKBAR

Das hier ist mglw. der entscheidendste Punkt überhaupt. Du musst sichtbar werden, viele Menschen sollten von dir erfahren.

Und ich sag es gleich ehrlich: schalte Werbeanzeigen. Denn ohne bezahlte Online-Werbung dauert es EWIG, bis dich nennenswert viele Menschen finden. Und wir reden von mindestens 1.000 Menschen auf deiner eMail-Liste!

Heutzutage sind sehr viele Menschen online. Mit ein bisschen Social-Media-Posting mal hier und mal da kommst du - leider - nicht mehr weit.

Hier meine wichtigsten Tipps, DOs & DON'Ts für Werbeanzeigen:

Facebook-Ads (hierzu gehört auch Instagram):

- bewerbe Inhalte, NICHT Angebote. Du verkaufst über Facebook nie direkt.
- Die Menschen dort sind im "Spiel- und Unterhaltungsmodus". Liefer was nettes. Unterhalte auch mal.
- Du kannst z.B. dein Freebie direkt bewerben. Oder deine Blog-Artikel (in denen du aber bitte immer dein Freebie anbietest!) Dein Ziel ist: Aufbau der Mail-Liste (oder deiner Facebook-Gruppe).

Google Ads:

- Hier kannst du entweder auch dein Freebie bewerben.
- Oder direkt ein (günstiges!) Produkt von dir oder ein Gratis-Erstgespräch.
- Mach dir klar: du schaltest deine Anzeige zu einer Suchanfrage. Da sitzt also grad jemand am Computer und googelt nach einer Lösung. Und genau da bietest du ihm eine! Deswegen sind Google-Ads, wenn du SOFORT einen Kunden gewinnen willst, oft besser. Aber: halte die Schwelle niedrig - lass die Leute mit dir reden (keiner kauft blind dein 2.000€-Coaching, gell...)

Lenke deine Anzeige am besten auf eine eigene "LandingPage" (kommt gleich...), statt einfach auf die Startseite deiner Website. Das ist nicht zielgerichtet genug.

Kenne deine Positionierung bzw. deine Zielgruppe. Werbe immer zielgerichtet. Teste, teste, teste. Egal, wo du Werbung machst: Schalte 3 verschiedene Anzeigen, die du gegeneinander ausprobierst. Oft laufen deiner ersten Versuche schlecht. Ist normal.



8 NUTZE LANDING PAGES

Dieses Konzept ist unter Online-Marketern quasi ein MUSS.

Es fällt aber oft schwer, das zu begreifen. Also: eine LandingPage ist eine einzelne Seite. Die kann ruhig auf deiner Website sein (du brauchst im besten Fall also kein 2. technisches System).

Diese einzelne Seite ist "abgekoppelt" vom Rest. Da drauf gibt es keine Website-Navigation. Keine Blog-Artikel. Keine 5 Angebote von dir.

Sondern auf dieser Seite geht es um EIN Ding, das du gerade anbieten willst. FOKUS heißt der Knackpunkt.

Im Moment geht es hier mal darum, dein Freebie anzubieten (später kannst du die LandingPages nutzen für deine Kurse, etc.).

Konkret heißt das: du machst eine eigene Einzelseite nur für dein Freebie. Da erklärst du, warum es toll ist und man es sich holen sollte. Und dort gibt es nur genau die Möglichkeit, sich dies Freebie zu holen. Und sonst nix. Und auf diese Seite sendest du die Leute in deinen Werbeanzeigen.

Dort landen sie - deshalb "Landing" Page.



9 VERKAUF MIT HERZ & HIRN

Deine Fans kennen dich nun schon und vertrauen dir. Sie lesen regelmäßig deine Mails.

Und jetzt kommt der Punkt des Verkaufens. Den musst du planen. Aktiv. Von allein kommt er nicht. (Z.B. wenn du irgendwo auf deiner Website deinen Kurs hast, kauft den so ohne jeden Trigger einfach keiner. Ist normal.)

Am besten funktionieren einfach immer noch: Webinare. Zeig dich im Video. Gib eine spannende Story, mach ein Gruppen-Gratis-Coaching. Biete am Ende deinen Kurs an!

Und weil du VORHER begeistert hast, musst du jetzt auch keine dubiosen Tricks benutzen, keinen Druck aufbauen. Nein. Weil deine Fans kaufen WOLLEN.



10 DEINE WEBSITE IST DEINE BASIS

Fazit: Der Blog hilft dir, mit der Zeit "von allein" bei Google gefunden zu werden. Die Menschen mit deinem Wissen zu begeistern, Expertise darzustellen.

Ein Freebie im Blog lädt die Menschen auf deine eMail-Liste ein. Gleichzeitig nutzt du LandingPages mit deinem Freebie für die aktive Werbung. So sammelst du viele Interessenten, die dich alle schon kennen - und lieben.

Voraussetzung ist immer auch eine gute Positionierung (konzentriere dich gezielt auf WENIGER Wunschkunden als einfach auf alle da draußen! Glaub mir...)

Damit wird das Verkaufen am Ende viel, viel leichter!

Und im Zentrum von allem steht: Deine Website. Die muss passen, und die muss technisch alles bieten, was ich hier beschrieben habe.

Das ist klassisches Content-Marketing. Marketing mit wertvollen Inhalten. Ohne zu nerven. Ja, es gibt die "Schreihals"-Marketer da draußen, die dir immerzu von irgendwelchen Geheimnissen erzählen, und wie es alles viel einfacher geht.

Aber ich bin ehrlich zu dir: warum sollte dir online plötzlich über Nacht der Reichtum zufliegen? Ich verrate dir mal ein echtes Geheimnis, das keiner laut sagen will: Es ist *schwieriger*, online Vertrauen aufzubauen, als direkt.

Leider wird "dort draußen" viel inhaltslose Werbung verbreitet. Werde doch einfach gleich High Price Coach, tausende Euro monatlich ohne eigenes Produkt, ach was: sowieso ganz easy zur ersten Million... viel kannst du dazu lesen. Komisch, dass es nur derart wenige wirklich schaffen, oder?

Lass uns doch ehrlich, realistisch und mit Herz dein Business aufbauen! Liebe, was du tust. Dann wirst du Freude und Energie haben, und die Liebe deiner KundINNen wird dir zufließen. Ebenso wie gutes Geld für dein Schaffen.

Liebe Grüße - deine Anja



Dein Web-Business mit Herz

www.anja-teuner.de

