



auf **ONLINE**
BUSINESS
ERFOLGSKURS

Kostenloser 4-teiliger Workshop

Persönlicher Erfolgsplan von:

Übung 1: Mein Tagebuch-Eintrag



Genau heute in fünf Jahren, wie sieht dein Tag da aus? Schreibe einen Tagebuch-Eintrag, wie ein ganz normaler Arbeitstag in fünf Jahren für dich verläuft.

10.10.2024, Tagebuch-Eintrag

Übung 2: Mein JahresZiel 2020



Wie viel Umsatz möchtest du 2020 auf jeden Fall erzielen? Schreibe hier eine konkrete Zahl auf!

Mein Umsatz-Ziel 2020:

Rechnung 1:

Rechnung 2:

Rechnung 3:

Beurteilung: Easy Peasy Lemon Cheezy alles im Griff! Hiilfe!!!

Übung 3: Mein Vertrag



Schließe einen Vertrag mit dir selbst und comitte dich vollen Herzens, alles zu tun, um nicht nur zu träumen, sondern deine Ziele auch tatsächlich zu erreichen! Du machst das für dich und für niemanden sonst!

Ich, der/die Unterzeichnende verpflichte mich hiermit, mich ernsthaft und zielgerichtet mit meinem Online Business auseinanderzusetzen.

Ich werde tun, was auch immer nötig ist, um mein Online Business erfolgreich aufzubauen.

Dazu gehören auch folgende Punkte:

- Ich sehe mir alle 4 Workshops an
- Ich fülle die Arbeitsblätter aus und setze alles auch um
- Ich zeige mich mindestens einmal live auf Facebook in der Gruppe
- Ich suche Hilfe, wenn ich nicht weiter weiß.
- Ich verstehe, dass ich zuerst die Basis schaffen muss und werde daher der Reihenfolge nach vorgehen.

Ich erschaffe mir hier mein Traum-Business und daher gebe ich mein Bestes!

Datum und Unterschrift

Übung 4: Mein Wunschkunde



Umso klarer du dir deinen Wunschkunden vorstellen kannst, desto leichter wird es dir fallen, zu ihm und nur zu ihm zu sprechen. Vielleicht hast du einen realen idealen Kunden, ansonsten stell ihn dir so gut wie möglich vor. Tipp: Male ein Bild von ihm oder finde ein Foto aus dem Internet oder einer Zeitung.

Demografie deines Wunschkunden:

Name: _____

Alter: _____

Ausbildung: _____

Beruf: _____

Einkommen: _____

Familienstand: _____

Kinder: _____

Haustiere: _____

Größe/Gewicht: _____

Psychografie deines Wunschkunden:

Vorbilder: _____

Lieblingfilm: _____

Wünsche: _____

Ziele: _____

Träume: _____

Traumurlaub: _____

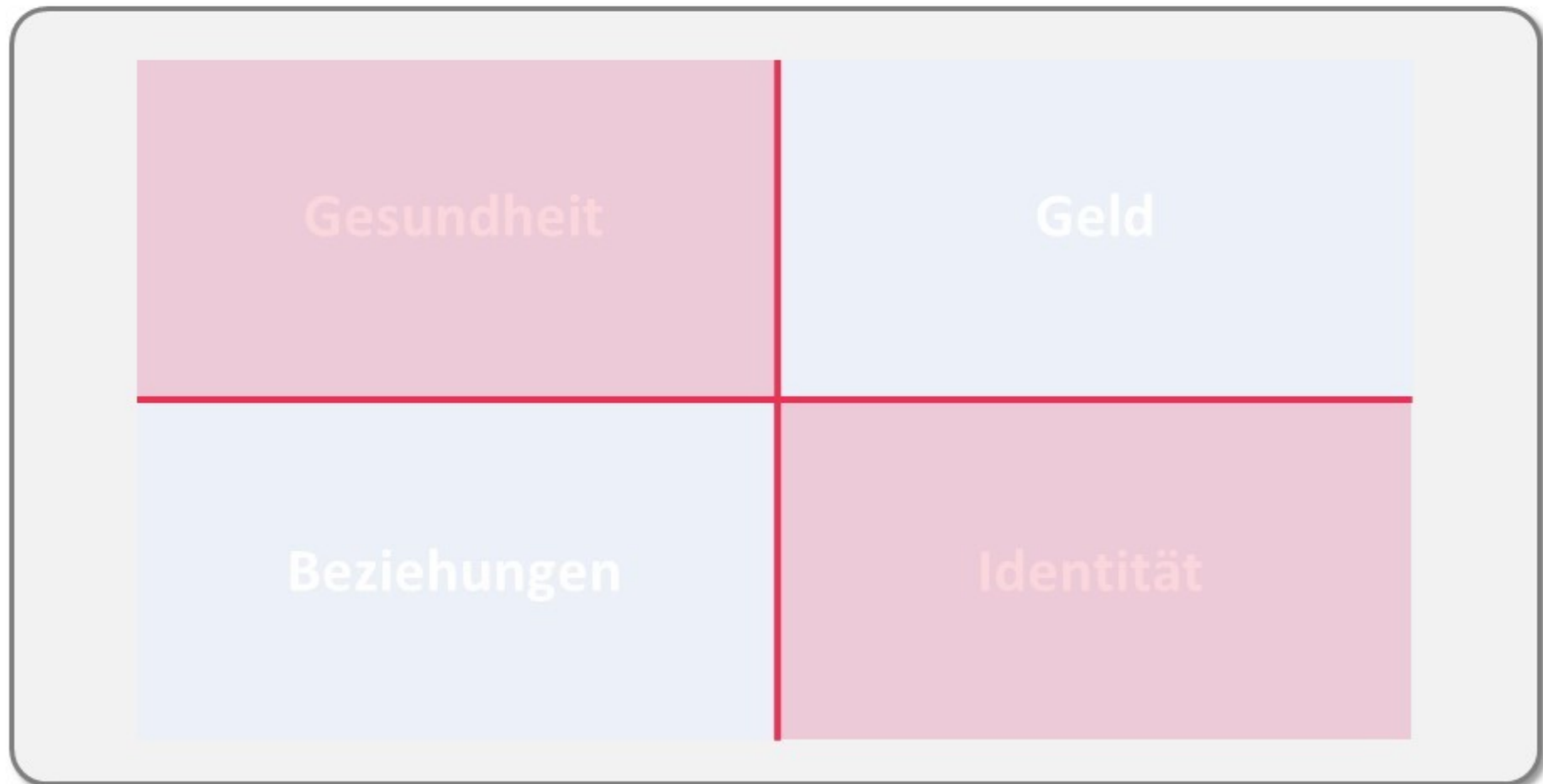
Unerfüllter Kindheitstraum: _____

Geheimnis: _____

Übung 5: Der Kittelbrennfaktor deines Wunschkunden



Hole deinen Kunden bei seinen tiefsten Sorgen ab. Welche Gedanken hat dein Kunde, wenn er nachts nicht schlafen kann?



Übung 6: Mein KundenLabel



Jeder fühlt sich bestimmten Gruppen zugehörig und anderen nicht. Umso eindeutiger sich deine Kunden gewissen Gruppen/Labels zugehörig fühlen, desto klarer kannst du sie genau so ansprechen und sie fühlen sich auch gemeint.

Wie könnte dein Kunde sich selbst labeln?

Beruf:

- Unternehmer
- Geschäftsführerin
- Berater
- Studentin
- Arzt
- Coach
- Lehrerin

Religion:

- Christin
- Buddhist
- Mormone
- Jude
- Atheist

Beziehungen:

- Mutter
- Opa
- Single
- Paar
- geschieden
- Tochter
- Witwer

Geschlecht:

- Mann
- Frau

Hobbies:

- Läufer
- Tänzer
- Yogini

Nationalität:

- Österreicherin
- Schweizer
- Amerikanerin

Persönliches:

- Nicht-Raucher
- Alkoholiker
- Diabetiker

Übung 7: Mein Versprechen



Lerne, in wenigen Worten zusammenzufassen, was genau du tust. Mache neugierig auf mehr – öffne das Gespräch für weitere Fragen.

In 4 Schritten zu deinem Versprechen:

Wer genau ist dein idealer Kunde? Nenne einen spezifischen Kunden – eine Selbst-Identifikation.

Welches brennende Problem genau löst du? Nenne ein spezifisches Problem:

Was genau ist deine Lösung/Methode?

Was genau ist der Outcome? Was haben sie nachher?

Mein Versprechen:

Ich helfe _____ (idealer Kunde) mit _____ (Methode) dabei, _____

_____ (Problem) zu lösen, damit sie _____ (Outcome).

Übung 8: Mein Versprechen Live



Zeit, damit rauszugehen!!!

Hausaufgabe: Präsentiere dein Versprechen auf Facebook Live!



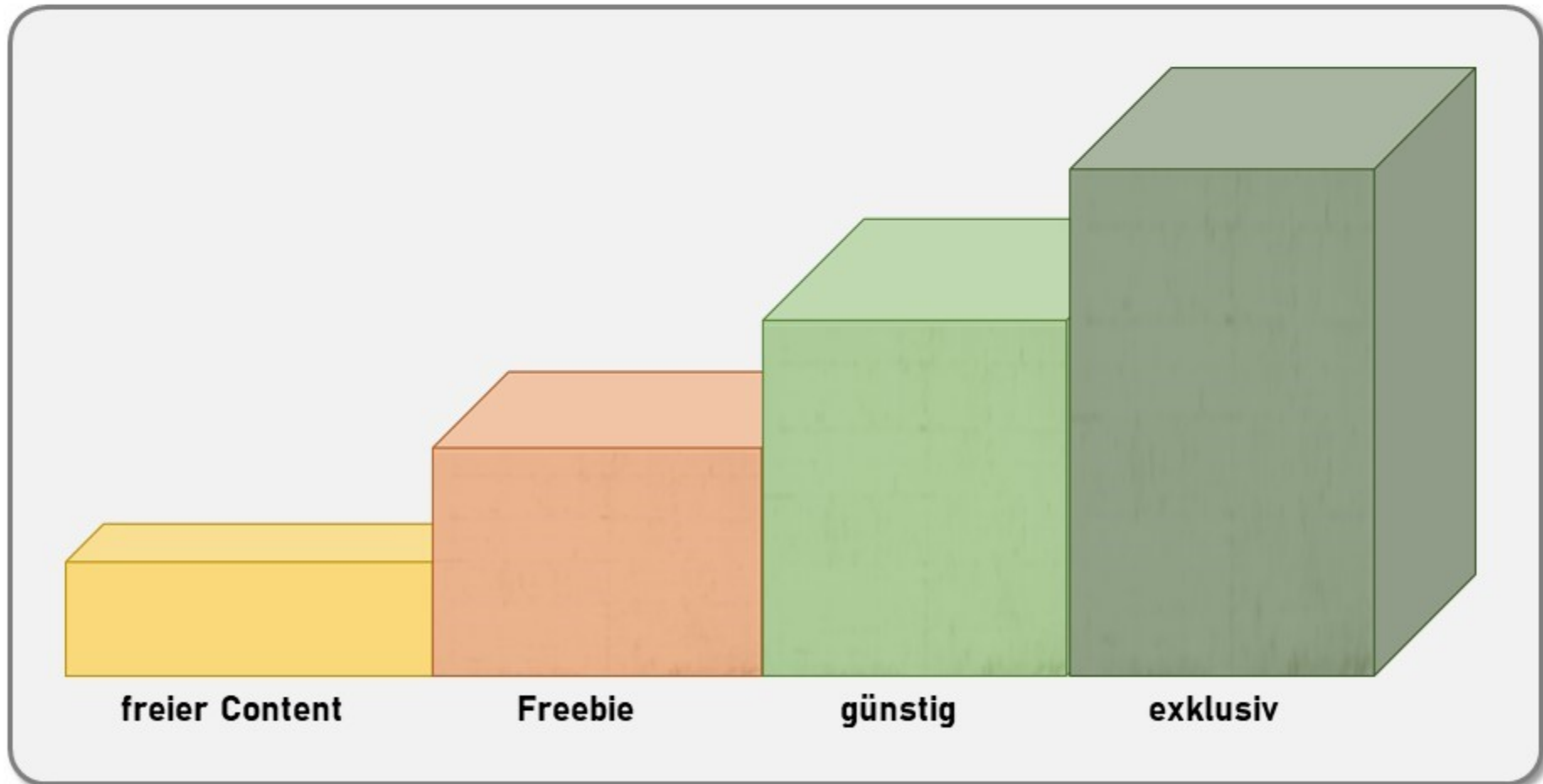
Regeln:

Präsentiere dich und dein Business (oder zumindest die Idee davon). Wir verkaufen einander nichts, sondern üben miteinander für unser Business. Lob in den Kommentaren ist erwünscht. Negatives Feedback bitte nur nach Rückfrage!

Übung 9: Mein ProductStaircase



Plane hier deinen eigenen ProductStaircase:



Übung 10: Meine UmsatzPlanung



Plane hier, woher dein Umsatz genau kommen soll:

Produkt	Preis	Stück	Jänner	Stück	Februar	Stück	März
Summe							

Stück	April	Stück	Mai	Stück	Juni	Stück	Juli	Stück	August	Stück	September

Stück	Oktober	Stück	November	Stück	Dezember	Gesamt

Übung 11: Mein Listbuilding



Es gibt viele Möglichkeiten, deine Liste zu vergrößern. Die 3 großen Optionen sind: Organisches Listbuilding, bezahltes Listbuilding und Listbuilding mit Affiliates. Plane deine nächsten Schritte für eine größere Liste:

So lasse ich meine Liste wachsen:

Organisches Listbuilding:

Bezahltes Listbuilding:

Affiliate Listbuilding:
