



**Der Weg zu
Deinem eigenen**

**5-stelligen
Online-Business**

in nur 2 Tagen.

((●)) LIVE Workshop

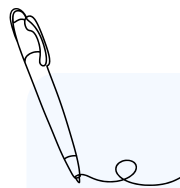


Vorbereitung



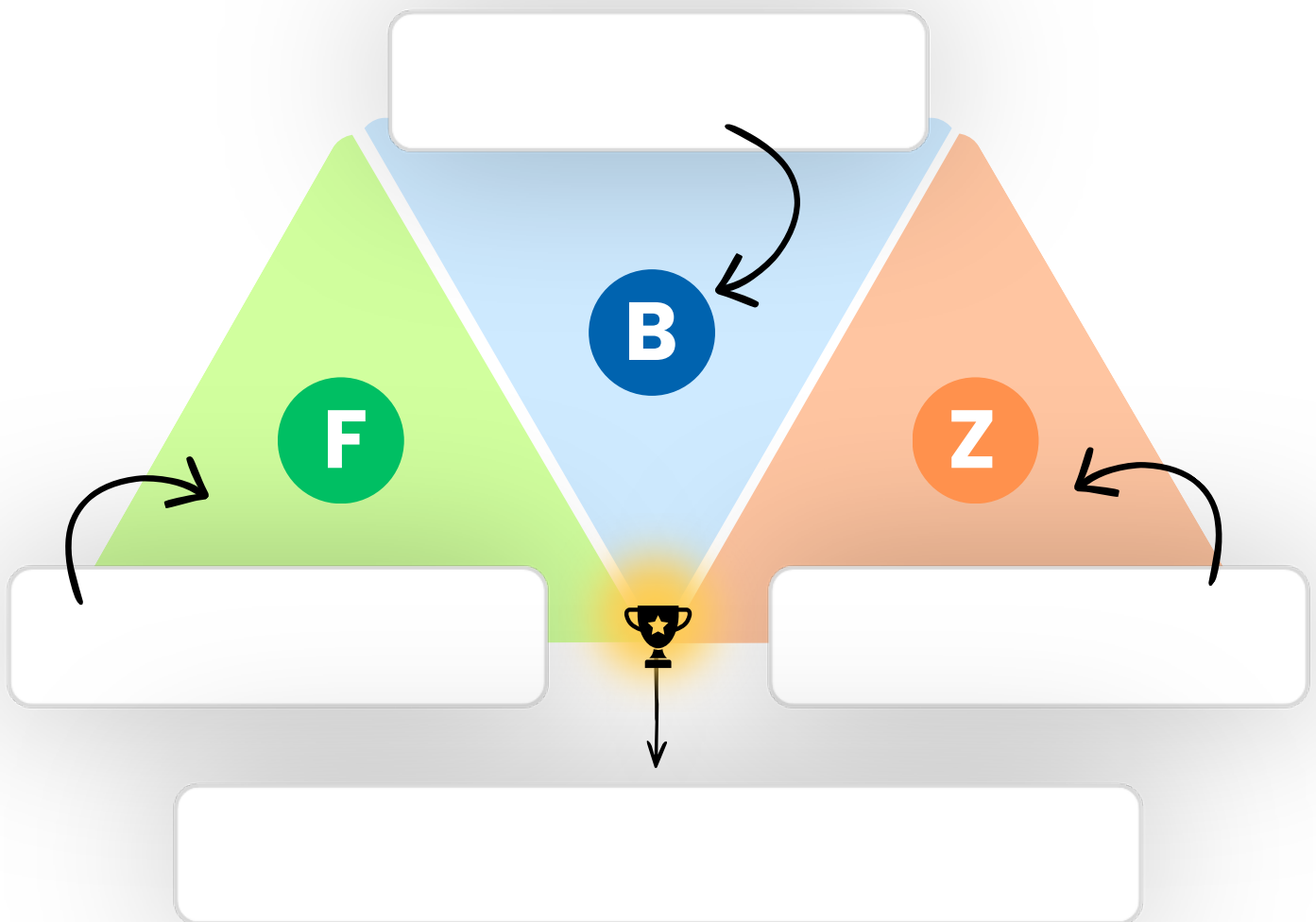
Wenn Du pro Monat 10.000€ mit
Deinem eigenen Online-Business
verdienen würdest:

**Wie würde sich Dein Leben
positiv verändern?**





TAG 1: Das große Ziel & die perfekte Zielgruppen-Analyse



**“Alles, was du brauchst –
steckt bereits in Dir.”**



Es gibt drei Wahrheiten über jedes profitable Business:

Was Du _____ oder erlebt hast.

Wo Geld fließt – also wo Menschen
_____.

Was eine Zielgruppe wirklich
_____ lässt.

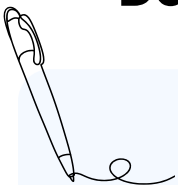


Wo alle sich treffen: Das ist der Sweet Spot.
Dein Business.



Welches Problem hast du in deinem Leben schon einmal selbst gelöst – egal wie klein das klingt?

Zu welchem Thema fragen Dich Deine Freunde, Deine Familie oder Partner um Hilfe oder Rat?



Das Drei-Ebenen-Modell des Kaufmotivs

EBENE #1.

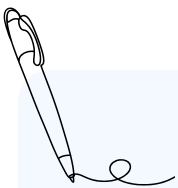
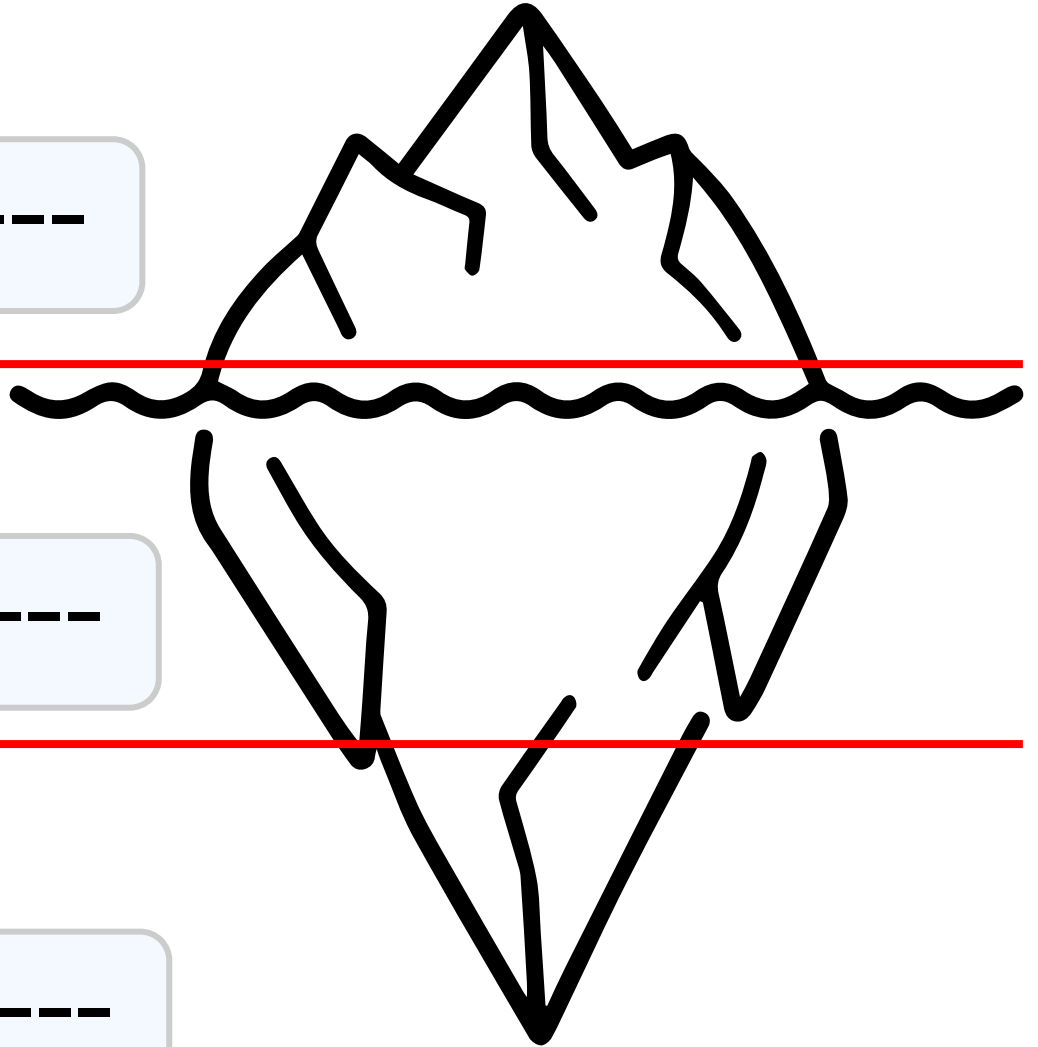
Das _____
PROBLEM

EBENE #2.

Das _____
PROBLEM

EBENE #3.

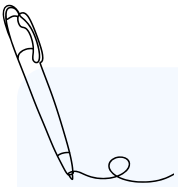
Das _____
PROBLEM



Vorbereitung für Tag 2

Morgen zeige ich euch, wie aus diesem Konzept ein echtes Business wird. Stelle Dir zur optimalen Vorbereitung folgende Frage:

**“WEM würdest Du gerne
HELFEN und WOBEI?”**



TAG 2: Das richtige KI-System & Schritt für Schritt zur Umsetzung

SCHRITT #1.



SCHRITT #2.



SCHRITT #3.



SCHRITT #4.



SCHRITT #5.



Das Online-Unternehmer 1x1

Wichtige Begriffe für Deinen Erfolg.

- **Content** — Alle Inhalte, die man veröffentlicht (Videos, Beiträge, Texte), um sichtbar zu werden. Verständlich: „Inhalte“.
- **Conversion** — Der Anteil der Zuschauer, die am Ende tatsächlich kaufen. Bei „10 % Conversion“ wird aus 100 Teilnehmern 10 Käufer. Verständlich: die „Kaufquote“.
- **Copywriting** — Das Schreiben von Verkaufstexten, die so formuliert sind, dass Menschen kaufen wollen. Verständlich: „Verkaufstexte schreiben“.
- **CRM** — Ein System (bzw. die Person, die es betreut), das alle Kontakte und ihre Daten ordnet und die Kommunikation steuert. Verständlich: die „Kontaktverwaltung“.
- **E-Mail-Marketing** — Eine geplante Abfolge von E-Mails, die einen Interessenten Schritt für Schritt zur Kaufentscheidung führt. Verständlich: „Verkaufen per E-Mail“.
- **E-Mail-Sequenz** — Die konkrete, vorher festgelegte Reihe an E-Mails (z. B. 7 Stück), die nacheinander verschickt werden. Verständlich: die „E-Mail-Serie“.
- **Funnel** — Der Weg, den ein Interessent vom ersten Kontakt bis zum Kauf durchläuft – wie ein Trichter, oben kommen viele rein, unten kommen die Käufer raus. Verständlich: der „Verkaufsweg“.
- **Keywords** — Die Suchbegriffe, die deine Zielgruppe bei Google eintippt, wenn sie ihr Problem lösen will. Verständlich: „Suchbegriffe“.
- **Landingpage** — Eine einzelne Webseite mit nur einem Ziel: den Besucher zu einer bestimmten Handlung bringen. Verständlich: die „Zielseite“.
- **Lead** — Eine Person, die Interesse gezeigt und ihre Kontaktdaten hinterlassen hat – aber noch nicht gekauft hat. Verständlich: der „Interessent“.

- **Leadmagnet** — Das kostenlose Geschenk (z. B. eine Checkliste oder ein Mini-Guide), das man verschenkt, damit Menschen die E-Mail-Adresse hinterlassen. Verständlich: der „Gratis-Köder“.
- **Optin** — Der Moment, in dem jemand freiwillig seine E-Mail-Adresse hinterlässt (meist im Tausch gegen ein kostenloses Angebot). Verständlich: die „Eintragung“.
- **Optin-Seite** — Die einzelne Webseite, auf der genau diese Eintragung passiert. Verständlich: die „Eintrage-Seite“.
- **Reichweite** — Wie viele Menschen dich und dein Angebot überhaupt sehen bzw. entdecken. Verständlich: „wie viele dich sehen“.
- **Salespage** — Die Webseite, auf der das Produkt verkauft wird. Verständlich: die „Verkaufsseite“.
- **Skalieren** — Das System so vergrößern, dass mehr Menschen erreicht werden und mehr Umsatz entsteht (z. B. aus 5 € werden 50 €). Verständlich: „vergrößern / wachsen“.

