

– DAS –

VOLLAUTOMATISIERTE VERKAUFSSYSTEM



L A R S H A T T W I G

Lars Hattwig
Claszeile 78
14165 Berlin
Telefon: +49 (0) 176 / 83460230
E-Mail: info@passivergeldfluss.de

Das Werk, einschließlich seiner Teile, ist urheberrechtlich geschützt. Jede Verwertung ist ohne Zustimmung des Autors unzulässig. Dies gilt insbesondere für die elektronische oder sonstige Vervielfältigung, Übersetzung, Verbreitung und öffentliche Zugänglichmachung.

© by Lars Hattwig

August 2017

Inhaltsverzeichnis

Über Lars Hattwig.....	3
Vorwort.....	4
Kapitel 1 – Was sind die Vorteile eines vollautomatisierten Verkaufssystems?.....	5
Kapitel 2 – Die Grundstruktur eines automatisierten Verkaufssystems.....	9
Kapitel 3 – Wenn das automatisierte Verkaufssystem einmal errichtet worden ist.....	18
Wie geht es jetzt weiter?.....	20
Weitere Empfehlungen	21



Über Lars Hattwig

Als Finanzcoach ist Lars Hattwig durch passive Einkünfte finanziell unabhängig. Mit seinen Büchern, Webseiten, YouTube-Videos, Coachings und Online-Kursen hat er bereits zahlreiche Menschen unterstützt eine höhere Lebensqualität zu erlangen.

Nach seinem Studium der Physik und Meteorologie an den Universitäten Düsseldorf, Köln sowie an der FU Berlin arbeitete er anschließend jahrelang als Führungskraft in einem international agierenden Unternehmen. Seit 2005 beschäftigt Lars Hattwig sich intensiv mit der Börse und den Möglichkeiten, durch eine richtige Anlagestrategie sowie einem Online-Business passive Einkünfte zu erhalten. Passives Einkommen bedeutet nicht ständig Zeit gegen Geld tauschen zu müssen und somit nicht mehr auf die Gehaltszahlungen eines Arbeitgebers angewiesen zu sein.

Wer die finanzielle Unabhängigkeit erreicht hat, besitzt die Freiheit seinen Tag selbst zu gestalten und bekommt – losgelöst von den alltäglichen beruflichen Verpflichtungen – einen freien Kopf. Der freie Kopf bereitet gute Rahmenbedingungen, um seine eigenen Ziele und die eigene Mission im Leben zu finden. Denn ein Mensch soll sich selbst verwirklichen können, seine eigenen Träume oder seine Vision umsetzen und nicht nur von irgendwelchen Zwängen geleitet werden.

Vorwort

Ich begrüße Sie ganz herzlich und beglückwünsche Sie für Ihre Entscheidung, sich näher mit einem vollautomatisierten Verkaufssystem zu beschäftigen. Denn der Wunsch mit derartigen Systemen zusätzliches Geld zu verdienen oder sogar passives Einkommen zu erhalten, ist die eine Sache. Der noch wichtigere Punkt ist sich mit diesem Thema demnächst möglichst gut auszukennen. Denn in den kommenden Jahren wird die Digitalisierung und Automatisierung die Arbeit von vielen hunderttausend Erwerbstätigen ersetzen. Viele traditionelle Arbeitsplätze wird es dann schlicht und ergreifend nicht mehr geben. Um als Arbeitnehmer nicht auf staatliche Hilfe angewiesen zu sein oder gar in die Armut abzurutschen, muss man bereit sein umzudenken und sich selbst mit ganz neuen Tätigkeiten beschäftigen. Dabei ist es immer gut dies dann zu tun, wenn nicht auch alle anderen sich im selben Bereich tummeln, sondern schon einige Zeit vorher.

In diesem eBook erfahren Sie etwas, wofür Menschen in Seminaren viel Geld – oft mehrere hundert oder sogar über tausend Euro – bezahlen müssen. Und zwar geht es um das Grundgerüst eines automatisierten Verkaufssystems, welches die professionellen Online-Unternehmer bereits häufig erfolgreich anwenden.

Hier handelt es sich vor allem um die Grundstruktur, also vergleichbar mit dem Skelett und Venensystem des menschlichen Körpers oder der Rohbau eines Hauses. Denn jeder Bereich kann noch beliebig ausgeweitet oder mit weiteren Unterstrukturen versehen werden. Jedoch ist es für das Verständnis notwendig, sich zunächst einmal mit dem großen Bild zu beschäftigen, bevor es in den einzelnen Bereichen weiter in die Tiefe geht.

Ich wünsche Ihnen viel Spaß beim Lesen und viel Erfolg bei der anschließenden Umsetzung!

Herzliche Grüße

Lars Hattwig

Kapitel 1 – Was sind die Vorteile eines vollautomatisierten Verkaufssystems?

Vor allem bei Angestellten, aber selbst von einigen Selbständigen höre ich recht oft, dass sie eigentlich nicht verkaufen wollen. Sie wollen ihre Kernkompetenz ausüben, also zum Beispiel ein gutes Produkt erstellen, eine gute Dienstleistung erfüllen oder einfach ihre gewohnten Arbeitsschritte ausüben. Was jedoch viele gedanklich ausblenden ist die Tatsache, dass selbst das beste Produkt, die beste Dienstleistung nicht in Anspruch genommen wird, wenn niemand davon erfährt.

Daher ist der wichtigste Part eines Unternehmens Vertrieb und Marketing. Hat man nun ein gutes Angebot (es muss zwar gute Qualität aufweisen, braucht aber nicht zwingend das allerbeste im Markt zu sein), ist es die vordringlichste Aufgabe, möglichst viele Leute in der anvisierten Zielgruppe darüber zu informieren. Und genau dieses Vorhaben zu automatisieren schauen wir uns nun näher an.

Wie läuft in vielen Fällen der Prozess der Neukunden- und Umsatzgenerierung ab? Dazu drei typische Beispiele.

Beispiel 1: Selbständige

Der typische Selbständige oder Einzel-Unternehmer gewinnt einen oder einige wenige Kunden und kümmert sich anschließend darum, die Aufträge abzuarbeiten. Je nach Geschäft können somit durchaus größere Einnahmen erzielt werden. Anschließend, nachdem die Aufträge erledigt wurden, müssen sich die Selbständigen erneut um Akquise kümmern. Bis neue Kunden gewonnen werden, fließt mitunter auch mal für zwei oder drei Monate nur wenig oder sogar kein nennenswertes Geld.

Beispiel 2: Firmen-Inhaber

In etwas größeren Firmen gibt es zumindest Mitarbeiter für Marketing und Vertrieb. Das ist noch der klassische Weg, den viele Firmen gehen, bei der in beiden

Abteilungen die Neukundengewinnung manuell von Menschen durchgeführt wird. Dabei gilt hier: Sind die Mitarbeiter im Urlaub oder krank, ruht auch die Akquise.

Beispiel 3: Network-Marketing

Für die meisten Leute, die in einem Network-Marketing System arbeiten ist es beinahe Pflicht fast jeden Abend unterwegs zu sein, um auf diversen Veranstaltungen neue Interessenten kennenzulernen. Wer nicht bereits eine große Kontaktliste hat, wird feststellen, dass es mitunter sehr mühsam und zeitaufwändig ist, neue Kunden zu gewinnen. Solange durch Neukunden keine Umsätze generiert werden, fließt auch kein Geld in das eigene Portemonnaie – zumindest am Anfang.

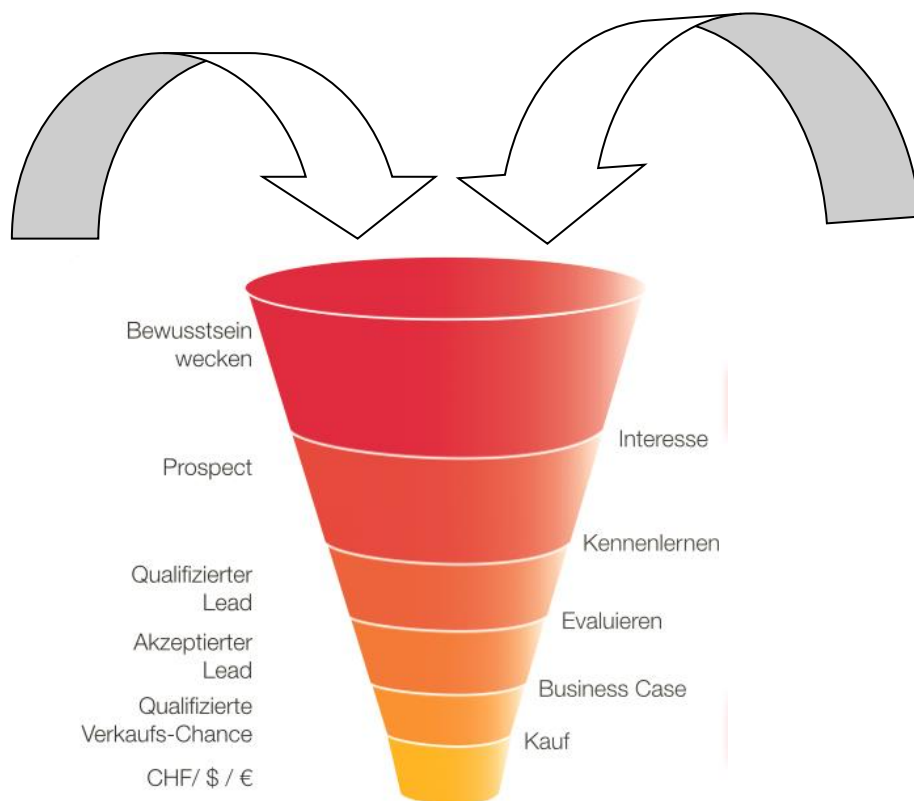


Abbildung 1: Die Grundstruktur eines Salesfunnels. Dieser muss oben ständig mit neuen Interessenten versorgt werden und auf jeder Ebene muss die Pipeline gefüllt sein. Bild-Quelle:

www.marketingblatt.com/

Der Lebenssaft einer erfolgreichen Firma sind ständig neue Interessenten, von denen ein Teil zu Kunden wird (Abbildung 1). Das heißt, die Pipeline des Salesfunnels (deutsch: Verkaufstrichter) muss permanent auf sämtlichen Ebenen mit Interessenten gefüllt sein. Denn falls die Pipeline austrocknet, gehen auch Umsatz und Gewinn zurück. Bis dann wieder frisches Geld fließt, vergehen mitunter etliche Wochen oder sogar einige Monate.

Im ersten und dritten beschriebenen Beispiel ist dies passiert, im zweiten Fall kann dies passieren, wenn es im Bereich Marketing und Vertrieb zu Ausfällen kommt. Wie wäre es stattdessen, wenn jeden Tag, auch am Wochenende und zu Feiertagen rund um die Uhr, also auch nachts, nicht nur neue Interessenten dazukommen, sondern auch noch Verkäufe stattfinden?

Was sich im ersten Moment vielleicht sogar unseriös anhört, ist im heutigen Zeitalter der Digitalisierung in einigen Bereichen schon Realität. Denn alleine im deutschsprachigen Raum sind Millionen Menschen rund um die Uhr in den sozialen Netzwerken (englisch: social network) unterwegs, d.h. auf Facebook, YouTube, Instagram oder suchen etwas in den Suchmaschinen wie Google. Das passiert eben auch nachts oder an Feiertagen. Bei mir ist eine der umsatzstärksten Zeit um Weihnachten und Silvester und generell an Sonn- und Feiertagen.

Abschätzung des Potentials im deutschsprachigen Raum

In den Großstädten Deutschland nutzen etwa 75% aller Menschen die sozialen Netzwerke und 70% aller Deutschen nutzen YouTube. Rund 30 Millionen Menschen in Deutschland nutzen die sozialen Netzwerke bereits auf mobilen Geräten. Die Tendenz ist jeweils weiter steigend. (Daten von Statista.com aus dem Jahr 2016)

Falls es einer Firma gelingen sollte, auf diesen Plattformen die eigene Zielgruppe zu erreichen und als Interessenten zu gewinnen, ist der erste große Schritt zur automatischen Neukundengewinnung getan. Und nicht nur das, denn die Chance potentielle Käufer überhaupt zu erreichen und auf sich oder die eigenen Produkte aufmerksam zu machen, ist wesentlich höher als im Offline-Vertrieb.

Fünf Vorteile eines automatisierten Verkaufssystems

Bevor wir weitergehen, möchte ich Ihnen fünf entscheidende Vorteile eines automatisierten Verkaufssystems nennen:

- 1.) Ist das Verkaufssystem einmal richtig eingerichtet, produziert es Tag für Tag, rund um die Uhr Traffic, Leads und Umsatz.
- 2.) Das System aufzusetzen dauert im Prinzip nur wenige Wochen (etwa 4 bis 6 Wochen)
- 3.) Es kann für nahezu sämtliche Märkte eingesetzt werden
- 4.) Man braucht keine speziellen IT-Kenntnisse oder akademische Ausbildung
- 5.) Es sind keine eigenen Produkte notwendig, über das Affiliate-Marketing können auch andere Produkte verkauft werden (vor allem für Neueinsteiger oder als zusätzliches Standbein interessant)

Jetzt überlegen Sie sich einmal, was es für Ihr Geschäft bedeuten würde, wenn Sie permanent neue Interessenten in Ihre Pipeline bekommen würden?

Selbst wenn Sie bislang Angestellter sind, stellen Sie sich vor, Sie würden nach der Arbeit solch ein automatisiertes Verkaufssystem aufbauen und damit nebenberufliche Einnahme erzielen. Sie könnten dann nach einigen Monaten möglicherweise sogar entscheiden, ihren Hauptjob zu reduzieren, um sich mehr um Ihr Verkaufssystem zu kümmern.

Einer der erfolgreichsten Online-Unternehmer im Bereich Marketing in Deutschland ist diesen Weg gegangen. Er hatte früher im Schichtdienst gearbeitet und sich vor und nach der Arbeit Schritt für Schritt ein eigenes Verkaufssystem aufgebaut. Heute hat er mehrere Unternehmen gegründet und schaffte auf diese Weise sogar neue Arbeitsplätze für sein eigenes Unternehmen.

Kapitel 2 – Die Grundstruktur eines automatisierten Verkaufssystems

Wir gehen jetzt einmal davon aus, dass es eine Nische oder generell einen Markt für ein Produkt oder ein Angebot gibt. Sollten Sie bereits eine eigene Firma haben oder Einzel-Unternehmer sein, dann brauchen Sie ihre Nische ja nicht lange suchen.

Warum kaufen wir Menschen überhaupt etwas?

Vielleicht kurz als Einschub: Warum kaufen wir Menschen überhaupt etwas? Abgesehen von den einfachsten Grundbedürfnissen, die mit Nahrungsmitteln und Hygiene-Artikeln abgedeckt sind, wollen wir Freude empfinden und Schmerz vermeiden, wobei hier hauptsächlich emotionaler Schmerz gemeint ist. Das heißt, selbst wenn wir meistens im Nachgang rationale Gründe für unseren Kauf finden, ist unsere Kaufentscheidungen in den allermeisten Fällen emotional.

Freude empfindet beispielsweise jemand, weil er im Privatleben bei seinen potentiellen Partnern noch besser ankommt als früher. Falls jemand übergewichtig ist, will diese Person - auf welchem Wege auch immer - schlanker werden und den Schmerz des Dickseins loswerden. Grundsätzlich verkauft sich „Schmerz vermeiden“ noch deutlich besser als „Freude empfinden“.

Das bedeutet letztendlich: Sobald Sie eine besondere Nachfrage zu einem bestimmten Thema oder Nische entdeckt haben, können Sie solch ein System errichten.

Die nachfolgende Abbildung zeigt den schematischen Aufbau eines Verkaufstrichters bzw. Sales-Funnels und die einzelnen Ebenen dazu gehen wir jetzt gemeinsam durch



Abbildung 2: Der Sales-Funnel eines automatisierten Verkaufssystems im Online-Marketing.

1.) **PPC (Pay per Click)**

Der bekannte Weg ist, dass man sich bzw. sein Angebot auf einem Blog oder einer Webseite oder auf YouTube bzw. Podcast präsentiert und im Laufe der Zeit organischen Traffic (Besucherströme) erzeugt. Organisch heißt über Suchmaschinen und oft bedient man sich hier der Suchmaschinenoptimierung, also SEO (Search Engine Optimization).

Das ist der Weg, den einige Selbständigen bereits kennen und den auch viele Neueinsteiger nutzen. Es werden für Interessenten und potentielle Neukunden nützliche Inhalte bereitgestellt, mit denen sich die Firma oder der Einzel-Unternehmer als Experte in seinem Bereich positioniert. Dieses Vorgehen wird auch als Content-Marketing bezeichnet. Der Aufbau von relevanten organischen Besucherströmen mit ersten Umsätzen kostet allerdings Zeit, in der Regel mindestens 6 bis 12 Monate.

Um nicht so lange warten zu müssen, bis ein eigener Webauftritt in den Suchmaschinen wie Google prominent gelistet ist, holen sich Profis die Interessenten über Werbung auf die eigene Webseite. Einige der bekanntesten Anbieter wie

Facebook, Google und YouTube hatte ich weiter oben bereits genannt. Aber es gibt auch noch einige andere.

Hier kann der Unternehmer die Zielgruppe für sein Angebot ziemlich scharf eingrenzen, so dass nur die Menschen auf die Anzeigen reagieren, die grundsätzlich auch interessiert sind. Das ist jedoch die größte Herausforderung seine Zielgruppe möglichst genau zu kennen.

Die meisten Selbständigen oder Unternehmer sagen: „Mein Angebot brauchen alle Menschen“. Das mag vielleicht sogar stimmen, jedoch muss wirklich ein Bedürfnis vorhanden sein, sich mehr mit diesem Thema zu beschäftigen. Wer beispielsweise zum Thema Altersvorsorge alle Männer und Frauen zwischen 30 und 50 Jahren anspricht, wird sicher auch mal einige Interessenten gewinnen können, aber rund 90 bis 95% der Leute werden darauf nicht reagieren, weil Ihnen das Thema zu allgemein ist oder sie sich bereits gut für ihre finanzielle Zukunft abgesichert fühlen oder sie das Thema nicht interessiert.

Ziel mit der Werbekampagne ist, letztendlich mehr Geld zu verdienen als durch die Werbekosten ausgegeben werden. Wer es also schafft mit 100 Euro an Werbekosten 200 Euro Umsatz zu erzielen, für den ist die Nische bereits profitabel. Hat man dieses Ziel erreicht und ist der Markt groß genug, ist das Geschäftsmodell durch Erhöhung der Werbeausgaben skalierbar. Das heißt, investieren Sie 1.000 Euro in Schaltung von Anzeigen, erzielen Sie rund 2.000 Umsatz usw.

Einige erfolgreiche Online-Unternehmern, die in einer Nische eine große Zielgruppe ansprechen konnten, investieren mehrere hunderttausend Euro in Anzeigen, um anschließend einen Umsatz von einer Million oder mehr zu erzielen.

2.) **Landingpage**

Eine Landingpage ist letztendlich eine statische Webseite. Auf die Landinpage werden die durch Werbung abgeholten Interessenten geführt, die einzig das Ziel hat, dass der Interessent im Tausch gegen seine E-Mail-Adresse das kostenlose Angebot erhält. Auf

der Landingpage sollten keine ablenkenden Links und auch keine Menüführung vorhanden sein.

Für Leute, die das Internet intensiver auch für Käufe nutzen, wissen in der Regel was zu tun ist. Einigen ist jedoch nicht sofort klar, dass sie ihre E-Mail Adresse eintragen müssen. Sie klicken dann auf alles Mögliche, um das gewünschte gratis Angebot zu erhalten und verschwinden im Zweifelsfall über einen Link von der Landingpage. In diesem Fall hat davon dann niemand etwas, kein gratis Angebot für den Interessenten und keine E-Mail-Adresse für den Werbenden.

Das Erstellen einer solchen Landingpage ist heutzutage bereits in einer halben Stunde möglich – sofern die Inhalte bereits bekannt sind. Dazu gibt es Anbieter bzw. Plugins für WordPress (die meisten Webseiten sind heute mit WordPress erstellt), mit denen dies sehr komfortabel und ohne jegliche Programmierkenntnisse möglich ist. Oft ist die Aufteilung bereits vorgegeben und der Werbende braucht nur noch seine Inhalte und Texte an den jeweiligen Stellen einfügen.

3.) Freebie

Das sogenannte Freebie (=kostenloses Produkt) ist der Anreiz für einen Interessenten überhaupt seine E-Mail-Adresse zu hinterlassen und wird auf der Landingpage angeboten. Das kann ein eBook, eine Checkliste, ein kleiner Video-Kurs, ein Webinar oder auch eine Offline-Veranstaltung (z.B. kurzes kostenlos-Seminar oder ein Telefonat zur Erstberatung) sein. Wichtig ist hier jedoch wirklich Qualität und einen Mehrwert zu liefern. Mir sind auch schon „eBooks“ mit insgesamt lediglich fünf oder sechs Seiten untergekommen. Das überzeugt die wenigsten Interessenten, selbst wenn es kostenlos ist.

Wenn Sie sich jetzt fragen, was denn inhaltlich in solch einem „Freebie“ drinstecken sollte, dann überlegen Sie sich eine Lösung für ein Problem, welches Ihre Zielgruppe hat. Sie brauchen hier jetzt nicht gleich Ihr gesamtes Firmen-Know-how zu verraten, aber wenn Sie bereits einen richtig guten oder mehrere kleinere Tipps geben, macht

dies für die Interessenten Lust auf mehr. Aufmerksamkeit erhalten Sie unter anderen auch dadurch, dass Sie etwas abseits der gängigen Meinung weitergeben.

Wenn Sie beispielsweise aus der Finanzbranche sind, dann könnte etwas wie „Acht Gründe, warum ein Eigenheim nicht gut für die Altersvorsorge geeignet ist“ herausgeben. Denn für viele Menschen ist das Eigenheim noch immer die hauptsächliche Form etwas für die Altersvorsorge zu tun.

Oder aus dem Fitness-Bereich. Etliche Leute haben Probleme mit Übergewicht. Ein kleiner Ratgeber wie „Sechs Tipps ohne zu Hungern abzunehmen“ wird sicher gerne angenommen.

Warum überhaupt etwas kostenlos anbieten?

Der Vorteil eines Freebies ist die Kontaktaufnahme. Ohne das kostenlose Produkt, hätten ein Leser die jeweilige Webseite irgendwann wieder geschlossen und wäre für den Betreiber verloren gewesen. Oder aber, ein Interessent zu diesem Thema wäre überhaupt gar nicht erst auf das Angebot des Betreibers aufmerksam geworden, der mit dem Freebie in den sozialen Medien geworben hat. So jedoch hat er die Email-Adresse des Interessenten und dieser hat ein Produkt. Damit wurde eine Win-Win Situation geschaffen.

4.) Autoresponder

Der Interessent hat nun das kostenlose Angebot erhalten und hat sich im Gegenzug dafür in eine E-Mail-Liste eingetragen. Jetzt sollten Sie ihm regelmäßig einige E-Mails mit weiteren nützlichen Tipps und Hinweisen zukommen lassen. Auch hier gilt es wieder echten Mehrwert zu liefern, so dass sich der Interessent schon auf die E-Mails freut. Denn heutzutage sind sehr viele E-Mails im Umlauf und ein Großteil besteht auch aus Spam, also ungewünschten Nachrichten.

Daher ist oft zu hören, dass sogenanntes E-Mail-Marketing überholt sei und nicht mehr zeitgemäß. Jedoch darf man nicht vergessen, dass eine E-Mail eine der besten Möglichkeiten darstellt, heutzutage jemanden zu erreichen. Immer mehr Menschen haben ein Smart Phone oder Tablet PC dabei, mit dem sie über das mobile Internet permanent Zugriff auf ihre E-Mails haben. Natürlich muss der Empfänger grundsätzlich Interesse am jeweiligen Thema haben, sonst wird er die E-Mails nicht lesen.

Nach etwa drei bis fünf E-Mails unterbreiten Sie den Interessenten ein erstes kostenpflichtiges Angebot. Mit einigem zeitlichen Abstand von einigen Tagen oder wenigen Wochen, können Sie nun die nächste E-Mail-Kampagne starten, in der ein anderes Produkt angeboten wird oder das erste Produkt noch einmal aus einer anderen Perspektive.

Jetzt werden Sie sich vielleicht fragen, wie Sie denn die ganzen E-Mails schreiben und verschicken können?

Dafür gibt es Anbieter, mit denen Sie automatisiert sowohl Newsletter als auch normale E-Mails versenden können. Einzig die Texte müssen Sie selbst verfassen, wobei es sogar dafür heutzutage bereits Vorlagen gibt.

Einige Produkthanbieter stellen sogar ihre erprobten E-Mailserien für Affiliates zur Verfügung. Der Affiliate – also der das Produkt weiterempfiehlt - braucht die E-Mails im Grunde nur in seinem E-Mail-Anbieter hinzukopieren. Darauf kommen wir gleich zurück.

Diese E-Mails müssen grundsätzlich nur einmal eingerichtet werden und werden automatisch versendet. Einige Anbieter dieses E-Mail-Marketings bieten sogar eine „intelligente“ Lösung an, je nachdem ob z.B. ein Interessent eine E-Mail geöffnet hat oder aus der E-Mail heraus eine bestimmte Handlung vorgenommen hat.

Generell besteht für den Interessenten die Möglichkeit sich wieder aus der E-Mail-Liste auszutragen. Der jeweilige Abmeldelink wird von den E-Mail-Anbietern zur

Verfügung gestellt und er ist auch Pflicht. Das passiert, wenn die Mail-Frequenz zu hoch ist oder dem Interessenten keine relevanten Inhalte (die ihn also nicht interessieren) geschickt werden.

In Deutschland ist ein sogenanntes Double-Opt-In Verfahren Pflicht. Das heißt, ein E-Mail-Eintrag über die Landingpage muss noch einmal bestätigt werden. Dadurch wird verhindert, dass irgendwer unautorisiert eine E-Mail-Adresse einträgt und anschließend jemand unerwünschte Mails erhält. Erst durch das Bestätigen des E-Mail-Eintrages erhält der Interessent das Freebie und erteilt dem Anbieter die Erlaubnis weitere Informationen per E-Mail zuzustellen.

5.) Verkauf

Ein Teil der Interessenten wird eines oder mehrere der in den E-Mails angebotenen Produkte oder Dienstleistungen kaufen. Wichtig ist auch hier wieder eine gute Qualität der Angebote. Heutzutage ist eine Rückgabegarantie zwischen 14 und 30 Tagen Standard (einige bieten sogar 60 Tage an) und schlechte Qualität äußert sich durch eine hohe Stornoquote und ggf. negative Kommentare über das Angebot auf diversen Blogs oder in den sozialen Medien, wie Facebook, Google+ oder YouTube.

Jetzt kommt noch eine sehr interessante Besonderheit. Fast jeder, der dabei ist solch ein Verkaufssystem aufzubauen, wird nicht gleich zum Anfang bereits die passenden Angebote parat haben. Das ist jedoch nicht weiter tragisch, weil Sie zum Beginn sogar die Produkte anderer Anbieter bewerben können.

Vielleicht werden Sie darüber jetzt die Nase rümpfen, jedoch ist das Vorgehen passende Angebote anderer Unternehmer in einem Markt anzubieten, im Online Business durchaus üblich.

Dies ist sogar durchaus lukrativ, da für reine digitale Produkte oft 50% Provision als Affiliate gewährt werden. Ein Affiliate ist ein Empfehlungsgeber, also ein Partner, der keine eigenen Produkte verkauft, sondern von jemand anderen und am Erlös beteiligt wird. Der Grund für die hohe Provision liegt darin, weil für ein rein digitales Produkt fast keine weitere laufende operative Arbeit anfällt.

Fällt, zum Beispiel in einem Mitgliederbereich regelmäßig Arbeit an, liegt die Affiliate-Provision meist bei 25 bis 30%, was immer noch ein guter Deal ist. Es gibt sogar Unternehmer, die sich rein auf das Affiliate-Marketing spezialisiert haben und mit dieser Art von Geschäftsmodell sogar eine GmbH gegründet haben.

Selbst der Verkauf von hochpreisigen Produkten ist möglich

So manch einer wird nun denken: „Ja, das ist zwar alles ganz nett, aber einige eBooks oder einen Kurs für 30 oder 40 Euro zu verkaufen, ist jetzt noch nicht wirklich besonders lukrativ.“

Grundsätzlich eignet sich das hier vorgestellte System selbst für den Verkauf von hochpreisigen Produkten, also für über 500, oder gar mehreren 1.000 Euro. Das passiert tatsächlich auch in der Praxis. Dazu ist in der Regel doch noch einmal ein Telefonat hilfreich, aber nicht zwingend notwendig. Hier haben sich oft auch ein bis drei Webinare im Anschluss an das E-Mail-Marketing bewährt. Denn gerade bei hochpreisigen Produkten gibt es oft noch Fragen, auch über die besonderen Vorteile und Alleinstellungsmerkmale (englisch USP = Unit Selling Point) eines Angebots.

Ein Webinar ist ein Online-Seminar, welches in der Regel für den Interessenten kostenlos ist und als Aufzeichnung sogar mehrmals pro Woche angeboten werden kann, ohne dass dafür weitere Arbeitszeit des Anbieters notwendig ist.

Hier noch einmal drei Möglichkeiten mit dieser Art eines automatisierten Systems etwas zu verkaufen.

1.) Eigene Produkte

Sofern Sie bereits eigene Produkte haben, können Sie bereits vollautomatisch (bei digitalen Produkten) oder größtenteils automatisch (bei physischen Produkte muss noch Lagerung und Versand geklärt werden) verkaufen

2.) Eigene Dienstleistung

Das System ist ebenfalls für Firmen gut geeignet, die bereits eine Dienstleistung anbieten, denn hier läuft zumindest der Prozess der Interessentengewinnung automatisch ab. Die Dienstleistung muss dann wie gehabt ausgeführt werden und je nach Komplexität des Angebots ist zum Abschluss ein Offline-Vertriebsprozess notwendig (allerdings geht es oft auch ohne).

3.) Keine eigenen Angebote

Wer bislang – zum Beispiel als Einsteiger – noch keine eigenen Produkte hat, kann über das Affiliate-Marketing dennoch sofort beginnen und passende Angebote anderer Unternehmer bewerben.

Kapitel 3 – Wenn das automatisierte Verkaufssystem einmal errichtet worden ist

Jetzt haben Sie das übergeordnete große Bild eines automatisierten 24/7 Verkaufssystem kennengelernt, wie die erfolgreichen Online-Unternehmer ihr Geld verdienen. Da es auf die meisten Märkte anwendbar ist und zumindest mit dem heutigen Stand der Technik relativ zeitlos ist, wird es auch das Evergreen-System genannt. Ist es einmal richtig aufgesetzt sorgt es fortlaufend für Umsätze, die man hier tatsächlich als eine Art des passiven Einkommens bezeichnen kann.

Allerdings sind dabei einige Punkte zu beachten:

- 1.) Wichtig ist hier zu wissen, dass Sie wie ein richtiger Unternehmer agieren. Sie müssen regelmäßig Geld investieren (in Anzeigen und Software-Tools), um dadurch skalierbar noch mehr Geld zu verdienen. Das ist analog zu einem traditionellen Unternehmen, welches ebenfalls laufende Kosten für Grundstoffe, Miete, Personal und Arbeitsgeräte und ähnliches hat.
- 2.) Die vorgestellten fünf Ebenen lassen sich jeweils noch sehr viel detaillierter aufteilen. Wenn an nur einer Stelle dieses Verkaufssystems etwas nicht richtig funktioniert, wird es auch kaum Umsätze geben. Ungünstig dabei ist, dass jeweils noch nicht sofort offensichtlich ist, an welcher Stelle es hakt. So kann es sein, dass man mitunter noch mehrere Tage oder Wochen nachjustieren muss, um den ersten Erfolg zu sehen.
- 3.) Ein Verkaufssystem kann noch so perfekt aufgesetzt und optimiert worden sein, wenn die falsche Zielgruppe angesprochen wird, wird es nicht profitabel sein.
- 4.) Das Verkaufssystem ist wie oben angesprochen relativ zeitlos, dennoch gibt es immer wieder Neuerungen und Verbesserungen, die man von Zeit zu Zeit prüfen und ggf. als Komponente in sein System einpflegen muss.

Wie sehen zwei Lösungen für Einsteiger aus?

1.) Das Evergreensystem

Wenn Sie jetzt denken: „Super, ich möchte sofort anfangen und so schnell wie möglich erste Ergebnisse sehen“, dann kann ich Ihnen von einem der besten Profis in dieser Branche ein unschlagbares Angebot machen. Und zwar handelt es sich um das Evergreen-System - eine Komplettlösung für Einsteiger von Said Shiripour.

Dieser Kurs ist in Sachen Preis/Leistung wirklich kaum zu toppen, denn Sie erhalten hier ein breites Wissen für das gesamte Fachgebiet des Online-Marketings. Hier können Sie sich das [einmalige Angebot zum Evergreensystem](#) anschauen.

Sie erfahren zu jedem Schritt des eben vorgestellten Verkaufssystems zahlreiche Detail-Informationen und sind innerhalb weniger Wochen in der Lage Ihr eigenes Verkaufssystem aufzusetzen.

Wenn Sie noch kein oder nur wenig Know-how im Online-Marketing haben und alle notwendigen Informationen an einem Ort verfügbar haben möchten, ist das [Evergreensystem](#) perfekt für Sie. Denn es zeigt Ihnen alle Grundlagen dieses doch sehr umfangreichen Themengebietes.

2.) Passiver Geldfluss Academy

Wenn Sie eine nachhaltige finanzielle Ausbildung erhalten möchten, dann empfehle ich Ihnen die [Passiver Geldfluss Academy](#). Dort erfahren Sie nicht nur weitere Details und Techniken mit konkreten Beispielen über ein automatisiertes Verkaufssystem, sondern erlernen zusätzlich noch eine erfolgsorientierte Denkweise. Das hat den riesigen Vorteil, sich von Rückschlägen nicht aufhalten zu lassen. Mit dem richtigen Mindset ist der finanzielle Erfolg quasi vorprogrammiert.

Außerdem erfahren Sie gleich noch die besten Möglichkeiten, um Ihr verdientes Geld profitabel zu investieren und dadurch passives Einkommen zu generieren. Zögern Sie nicht und nutzen **den Probemonat** in der [Passiver Geldfluss Academy](#).

Wie geht es jetzt weiter?

Sofern noch nicht geschehen, registrieren Sie sich bei <http://finanziell-umdenken.info/automatisiertes-verkaufssystem> in den kostenlosen Newsletter und erhalten in den nächsten Tagen per E-Mail wertvolle Tipps

- für ein eigenes (nebenberufliches) Online-Business
- sowie weitere Details zu den vorgestellten Ebenen des Verkaufssystems
- welche Grundvoraussetzungen nötig sind, um nachhaltig mehr Geld zu verdienen
- welche Wege Sie gehen können, um finanziell unabhängig zu werden

Zum Abschluss noch zwei Zitate:

„Dein heutiges Leben ist die Summe deiner gestrigen Entscheidungen. Dein zukünftiges Leben ist das Ergebnis deiner heutigen Entscheidungen.“

und

„Alle sagten: Das geht nicht. Dann kam einer, der wusste das nicht und hat's einfach gemacht.“

Lassen Sie diese beiden Aussagen auf sich wirken.

Herzliche Grüße

Lars Hattwig

Weitere Empfehlungen



Passiver Geldfluss Academy - An fast keiner Schule oder Universität lernen wir den richtigen Umgang mit Geld oder wie man es klug investiert. Dabei hat jeder Mensch das Recht finanzielle Unabhängigkeit zu erreichen.

Nur von Dir alleine hängt es ab, ob Du diesen Weg zur finanziellen Unabhängigkeit gehen willst. In der Passiver Geldfluss Academy erhältst Du das notwendige Wissen und die Fähigkeiten dazu. In den Online-Kursen im Mitgliederbereich lernst Du einerseits wie Du Dir mit modernen Methoden des Online Business neue Einkünfte erschaffen kannst, ohne permanent Zeit gegen Geld zu tauschen und wie Du bereits vorhandenes Kapital mit einer ordentlichen Rendite anlegen kannst. Erfahre mehr über Geldströme, die auch dann in Dein Portemonnaie fließen, wenn Du nicht für Deinen Chef arbeiten musst. Das Wissen über kluges Investieren und neue Einkunftsquellen zu errichten bedeutet für Dich zukünftig nicht nur mehr Geld, sondern auch mehr Zeit für die wirklich wichtigen Momente des Lebens und mehr Anerkennung von Freunden, Arbeitskollegen und Bekannten.

http://passivergeldfluss.academy/page_v2



Aktien-Akademie - Im Onlinekurs Aktien-Akademie finden Sie alle notwendigen Schritte gebündelt, um mit Aktien in Kombination mit anderen Anlageklassen erfolgreich Vermögen aufzubauen und passives Einkommen zu generieren.

Mit den Inhalten von Aktien Akademie können Sie die meisten Fehler vermeiden und gleich von Beginn an systematisch Ihr persönliches Vermögensportfolio aufbauen. Egal, ob mit Aktien-ETFs oder Einzel-Aktien.

Nutzen Sie den Kurs Aktien-Akademie und Sie werden begeistert sein, wie entspannt es ist, Ihren eigenen Vermögensaufbau selbst erfolgreich zu managen.

<http://entspannt-reich-werden.de/>

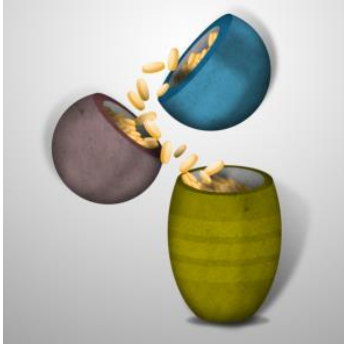


Finanzielle Kompetenz - Mit diesem Online-Kurs erweitern Sie Ihre finanzielle Kompetenz und werden zukünftig mehr Geld zur Verfügung haben. Dieser Kurs unterstützt Sie dabei, die Risiken des alltäglichen Lebens zu minimieren sowie die zukünftig klaffende Rentenlücke zu berechnen und zu schließen, zudem schützt er Sie vor falscher Finanzberatung.

Mit dem Onlinekurs finanzielle Kompetenz erfahren Sie, welche Möglichkeiten es noch gibt, außer in einem traditionellen Job von 9 bis 17 Uhr Geld zu verdienen. Sie erhalten wertvolle Hinweise wie reiche Menschen ihre Einkünfte erzielen und warum Ihnen ein Teil der Möglichkeiten ebenfalls zur Verfügung steht.

Wenn auch Sie zukünftig mehr Geld zur Verfügung haben wollen und sich viel Zeit und Aufwand ersparen möchten, dann nutzen Sie den Online-Kurs Finanzielle Kompetenz!

<http://finanzielle-kompetenz.info/>



ETF Rendite Premium - alle nützlichen Informationen zu ETFs mit einer hohen Ausschüttung auf einem Blick in einer Excel-Datei. Die Ausschüttungs-Rendite liegt zwischen 3,5% und teilweise über 10%.

Wenn auch Sie finanziellen Wohlstand erreichen möchten, dann sparen Sie sich für die aufwendige Recherche nach geeigneten Wertpapieren viel Zeit und Mühe. Holen Sie sich diese wertvolle Fundgrube.

<http://finanziell-umdenken.info/etf-rendite-premium>



Wohlstand durch Aktien

Warum gibt es überhaupt Aktien? Was sind Vor- und Nachteile des passiven Investierens? In welchen Fällen sind Aktien-ETFs und wann einzelne Aktien sinnvoller? Wie meistert ein Anleger strategisch und emotional eine schwierige Börsenphase? Warum sind Investments in Aktien regelrechte Gelddruckmaschinen? Aus welchem Grund sind Aktien eine der besten Möglichkeiten für die Altersvorsorge? Welche Möglichkeiten gibt es, finanzielle Unabhängigkeit zu erlangen?

Auf diese und viele weitere Fragen erhalten Sie Antworten in "Wohlstand durch Aktien".

<http://www.passivgeldfluss.de/shop/wohlstand-durch-aktien/>



Profitable Unternehmen - Aktien von Unternehmen, die ein erfolgreiches Geschäftsmodell mit hoher Gewinnmarge betreiben, sind auch an der Börse besonders beliebt. Sie können eine Liste von 125 Top-Aktien mit konkreten Kennzahlen von Qualitätskriterien erhalten.

Wenn auch Sie mehr aus Ihrem Geld machen wollen und konkrete Entscheidungshilfen für Ihre Aktien-Investments brauchen, dann hilft Ihnen die Hitliste der Profitablen Unternehmen weiter.

<http://www.passivgeldfluss.de/aktien-als-produktivkapital/profitable-unternehmen/>

Haftungsausschluss

Der Autor übernimmt keinerlei Gewähr für die Aktualität, Korrektheit, Vollständigkeit oder Qualität der bereitgestellten Informationen. Haftungsansprüche gegen den Autor, welche sich auf Schäden materieller oder ideeller Art beziehen, die durch die Nutzung oder Nichtnutzung der dargebotenen Informationen bzw. durch die Nutzung fehlerhafter und unvollständiger Informationen verursacht wurden, sind grundsätzlich ausgeschlossen.

Die Informationen stellt Ihnen der Autor im Rahmen eigener Recherche und Informationsbeschaffung zur Verfügung. Der Autor empfiehlt Ihnen daher vor jedem Kauf oder Verkauf Ihren Bankberater zu konsultieren und weist Sie ausdrücklich darauf hin, dass es sich bei diesen Informationen nicht um eine Anlage- oder Vermögensberatung handelt.

Der Nachdruck, die Verwendung der Texte, die Veröffentlichung/ Vervielfältigung ist nur mit ausdrücklicher Genehmigung gestattet.