



Vermeide Fehlinvestitionen und Techfrust von Anfang an!

Mit dem OnlineZauber Leitfaden zum
profitablen Online Business!

Von **Stefan Logar & Natascha Heistrüvers**

Inhaltsverzeichnis

Ein Hinweis der Autoren	3
Vorbereitung – Grundlegende Klarheit	7
Dein erdbebensicheres Fundament	10
Der interaktive Teil zur Positionierung.....	16
Dein Angebot.....	17
Deine Strategie.....	20
Der Weg zum Menschen	22
Netzwerken mit Herz	23
Der interaktive Teil zum Netzwerken ist hier!.....	25
Die technischen Herausforderungen	33
Abschluss.....	35
Link-Zusammenfassung.....	36

DISCLAIMER - Haftungsausschluss

Unsere Methoden, Strategien und Praktiken sind über Jahre hinweg erprobt und getestet. Es gibt hier jedoch keine «Ein Schuh passt allen» Lösung, sondern die Grundlage, um Deinen eigenen Weg für Dich erfolgreich zu bestreiten! Wir haben aussergewöhnliche Erfolge mit dem, was Du hier im Leitfaden lernst. Jedoch ist das keine Garantie für Deinen Erfolg. Deine Umstände, Dein Einsatz, Dein Wissen und Können, sowie Deine Hingabe und Dein Umfeld spielen eine Rolle für Deinen Erfolg. Auch wenn alle unsere Strategien für hunderte von Menschen funktionieren, heisst das nicht, das es für Dich funktionieren wird. Das liegt alleine an Dir und Deiner Bereitschaft zu Handeln und umzusetzen! Unsere Inhalte sind mit grösster Sorgfalt, Liebe und Strategie entstanden, das Anwenden bleibt bei Dir.



Ein Hinweis der Autoren

Stefan:

Wenn Dir die Übungen und Anleitungen im Leitfaden wirklich weiterhelfen sollen, dann wird dies nur passieren, wenn Du Dir die Zeit gibst, die Du brauchst, um die Antworten die nötig sind zu finden.

Daher stresse Dich nicht, sondern gib Dir Zeit! Erarbeite Dir eine Grundlage, die wahrhaftig einmalig und erdbebensicher ist. Damit erlaubst Du Dir online profitabel zu werden bevor Du Geld und Zeit in «Lösungen, Coaching, Tools, oder anderes steckst».

Natascha:

Unser Leitfaden soll Dir eine gute Anleitung zum eigenen und profitablen Online-Business geben.

Am Anfang ist es so enorm wichtig, Dich auf den soliden Aufbau Deines Business Fundaments zu konzentrieren, wenn Du nicht nur ein teures Hobby, sondern ein profitables Online-Business haben möchtest, womit Du Dein Leben finanzieren und Deine Wünsche erfüllen kannst.



Wir möchten Dir den Start mit diesem Leitfaden erleichtern, damit Du Dir ein Business erschaffst wo andere Menschen von Anfang an gerne bereit sind für Deine Angebote zu bezahlen.

Und wir möchten Dich dabei unterstützen, dass Du den Mut hast, Dich zu fokussieren und zu unterscheiden was du aktuell wirklich brauchst und was Zeit für später hat.



[Wenn Du lieber direkt angeleitet wirst und tiefere Übungen möchtest, findest Du unseren Workshop zum OnlineZauber hier! \(für 5 Tage nach dem Kauf bekommst Du 100€ Rabatt\)](#)

Bevor es los geht, sagen wir von Herzen Willkommen in unserem E-Book, wo wir Dich gemeinsam an die Hand nehmen möchten, wenn Du von Deinem eigenen Online-Business träumst. So wie wir auch vor Jahren diesen Traum hatten, frei und unabhängig von jedem Ort der Welt aus zu arbeiten.

Ein eigenes Online-Business entsteht nicht über Nacht, sondern wird einiges an Zeit, Liebe und Engagement von Dir fordern. Jedoch kann es zur besten Entscheidung Deines Lebens werden, wenn Du bereit bist, den Weg zu gehen.

Vielleicht helfen Dir unsere Gedanken dazu:

Betrachte den Wunsch nach einem eigenen Online-Business wie eine lange Reise, die Du antrittst und nicht weißt, wann Du ans Ziel kommen wirst.

Und diese Reise steckt voller Überraschungen! Diese sind manchmal nicht das, was Du Dir wünschst. Aber auch unangenehme Überraschungen helfen Dir, Deinem Ziel jeden Tag ein Schritt näher zu kommen.

Oft verliert man sich vor allem am Anfang in den unwichtigen Dingen. Damit Dir dies nicht passiert, bekommst Du in unserem Leitfaden die wichtigsten Grundlagen und dazu passende Übungen, um Dein Online Business Fundament von Anfang erdbebensicher zu bauen.

Lass uns nun gemeinsam loslegen!



«Denk daran, Du bist nicht alleine, nach Hilfe fragen ist eine Stärke, die Dir viel Zeit und Ärger sparen wird!»

Vorbereitung – Grundlegende Klarheit

Deine jetzige Situation:

Wo befindest Du Dich mit Deinem online Business gerade?

Stehst Du noch am Anfang?

Bist Du schon dabei vieles auszuprobieren?

Läuft Dein Geschäft ganz gut, es gibt jedoch an jeder Ecke technische Herausforderungen?

Du bist etabliert, Dein Kalender ist voll, jedoch nehmen die verschiedenen digitalen Aspekte zu viel Zeit in Anspruch?

Frage Dich: Was funktioniert heute bereits? Was könnte besser sein? Was klappt gar nicht gut?

Deine digitale Traum-Vision:

Was wäre Dein ideales, digitales Business?

Wie sähe Dein Alltag darin aus?

Was funktioniert einfach so?

Welche Dinge tust Du, was ist automatisiert und warum?

Mit der Beantwortung dieser ersten beiden Schritte erhältst Du ein übersichtliches Bild über Deine jetzige Situation.



Das hilft Dir dabei fehlende Teile, die Lücke zwischen jetzt und Deiner Vision, klarer zu erkennen.

Wenn Du Dich jetzt aus der idealen Vision heraus fragst, was Du brauchst und tun darfst, um in diese Vision zu gelangen...

Dann wird es leicht, sich für die richtigen Tools zu entscheiden.

Ich formuliere das nochmal neu:

Versetze Dich in Deine Vision hinein. Dann schau vom erfüllten Wunsch aus zurück auf heute.

Wie ging es Dir damals, bevor es alles gut gelaufen ist?

Was hast Du als nächstes getan, damit Du Deiner Vision nähergekommen bist?

Es ist unglaublich wichtig das Du Dir diese Klarheit zuerst verschaffst, bevor Du beginnst Dich für Tools zu entscheiden.

Denn Tools, sollen Dir helfen, es leichter zu haben. Das klappt nur dann, wenn es die richtigen Tools sind, die auf Deine Vision passen.

Mit dieser Vorarbeit gehst Du sicher, dass Du Dich für die richtigen Empfehlungen aus diesem Buch entscheiden wirst.



ALS ERSTES:

«Schaffe Dein erdbebensicheres
Fundament damit Du profitabel
werden kannst»

Dein erdbebensicheres Fundament

Zunächst was ist nun Dein tiefes Warum hinter Deiner Vision?

Dein tiefes Warum ist dafür entscheidend, ob Du zum Ziel kommen wirst.

Frage Dich, wo willst Du hin und warum eigentlich?

Der Aufbau eines eigenen Online-Business ist kein Sprint, sondern ein waschechter Marathon. Und genau dafür brauchst Du die richtige Einstellung. Oder das berühmte Mindset 😊

Geht es Dir um mehr Geld? Mehr Freiheit? Oder Selbstverwirklichung?

Aber warum genau?

Frage Dich warum und wofür wünschst Du Dir denn mehr Geld? Oder Freiheit? Oder Selbstverwirklichung?

Ganz sicher, um Deine Träume zu verwirklichen! Aber was konkret sind denn Deine Träume?

Ganz egal was es genau ist, ob Du schon lange davon geträumt hast, auf Weltreise zu gehen, Dir und Deinen Lieben persönliche Wünsche zu erfüllen oder endlich das beruflich



tun möchtest, wo Du schon immer von geträumt hast, wichtig ist, dass Du es weißt.

Übung: Was wünschst Du Dir genau? Was steckt hinter diesem großen Wunsch?

Wer ist Dein Lieblingskunde?

Frag Dich einmal, wem genau möchtest Du von Herzen gerne helfen? Bitte denke an dieser Stelle nicht, das kann ich nicht denn ich möchte doch niemanden ausschließen. Diese Sorge ist absolut unberechtigt!

Es geht vielmehr darum genau die Menschen zu erkennen, die Deine Unterstützung auch wirklich wollen!

Wenn zum Beispiel Dein Chef Dir eine Weiterbildung bezahlt, die Du fachlich sicherlich super nutzen kannst, Du aber gar nicht machen möchtest, wie motiviert bist Du dann?

So ist es viel wichtiger, genau die Menschen anzusprechen, denen Du wirklich helfen kannst und zweitens auch liebend gerne zusammenarbeiten möchtest.

Stell Dir einfach den mal Lieblingsmenschen vor, dem Du am allerliebsten Helfen möchtest und mit dem es Dir 100% Spaß macht.



Um für den Start vorbereitet zu sein, kannst Du die folgende Übung machen:

Übung

Beantworte folgende Fragen für Dich:

Wer ist der ideale Kunde für Dich? (Was sind seine Werte, sein Verhalten, Glauben, Denken, Handeln)

Was ist für Dich unverhandelbar? (was muss er unbedingt an Voraussetzungen, Eigenschaften, Fähigkeiten mitbringen?)

Was wäre ganz nett? (was wäre wünschenswert, aber nicht entscheidend?)

Was ist ein No Go? (welche Punkte schließen eine Zusammenarbeit von Anfang aus?)

Nimm Dir einen Zettel oder lege Dir ein Worddokument an. Dieser Lieblingskunde wird von Tag zu Tag in seinen einzelnen Facetten immer konkreter, je mehr Du Dich selbst weiterentwickelst und je mehr Kunden Du haben wirst.

Was ist Deine Positionierung?

Positionierung ist nicht gleich Positionierung!

Positionierung bedeutet nicht, einfach ein "Ich helfe"-Sätzchen zu formulieren.

Nein, da steckt mehr dahinter.

Wer bezahlt Dich wofür?

Damit Du darauf ein Coaching-Business aufbauen kannst, was Dir monatlich genug Einnahmen auf Dein Konto bringt und für glückliche, transformierte und erfüllte Kunden sorgt, hat die Positionierung einige Kriterien zu erfüllen.

Sie muss nämlich unbedingt **markttauglich** sein.

So wie ein Schiff seetauglich sein muss!

Es reicht sicherlich nicht, dass es aussieht wie ein Schiff. Es muss auch schwimmen!

Nicht markttauglich sind z.B. solche Sachen:

- Ich führe Frauen in die Selbstliebe/ Urkraft / Weiblichkeit
- Ich helfe Menschen zu mehr Leichtigkeit im Alltag
- Ich begleite Frauen in die finanzielle Freiheit
- Ich zeige Dir, wie Du Dein innerstes Potential weckst
- Ich helfe Müttern zu einem harmonischen Familienalltag
- Ich zeige Unternehmern, wie sie fitter werden und noch besser performen können

Warum sind die Beispiele nicht markttauglich?

Weil sie die Kriterien einer starken, gewinnbringenden
Positionierung nicht erfüllen!

Eine erfolgsversprechende Positionierung besteht aus den
drei folgenden simplen Bestandteilen.

WAS machst Du?

FÜR WEN?

Mit WELCHEM ZIEL?

Es steckt deutlich mehr dahinter als ein blosses "ich helfe"-
Sätzchen. Es geht u.a. darum, die bewusst
wahrgenommenen Pain-Points (=Schmerzpunkte) Deiner
Zielgruppe zu kennen ebenso die bewussten Wünsche.

Es geht um Deine Identität, um Dein Warum, genauso wie es
um das Warum Deines Kunden geht.

Übung

Arbeite diese Fragen für Dich aus

WAS machst Du?

FÜR WEN?

Mit WELCHEM ZIEL?

Bitte keinen Roman sondern halte Dich kurz! Wenn Du Deine Positionierung nicht nach ein paar Wiederholungen ohne Ablesen flüssig hinbekommst überarbeite sie nochmal.

Und nun: Das Fundament ist gelegt!



Der interaktive Teil zur Positionierung

Dein Angebot und Deine Strategie hängen sehr stark an
Deiner Positionierung.

Damit Du von Anfang an markttauglich in die Welt gehst, hat
Natascha Dir hier noch eine wichtige Aufgabe aufgenommen.

Denn, gesehen und dann auch verstanden werden sind zwei
Paar Schuhe. [Zur Aufgabe geht es hier!](#)

Was Du zur Positionierung wissen darfst



*Denke daran das Du Dich zum Ansehen in Deinen OnlineZauber – Wizard-Akademie Account anmelden darfst. Die Zugangsdaten wurden Dir nach dem Kauf des Leitfadens gestellt.

Dein Angebot

Nachdem wir jetzt geklärt haben, was Deine Vision und Dein Warum dahinter ist und was Du für wen mit welchem Ziel machst kommen wir jetzt zu Deinem Angebot, was Deine Lieblingskunden anzieht.

Beantworte Dir zunächst folgende Fragen:

Welches Problem Deines Lieblingskunden wirst Du lösen?
Was muss Dein potenzieller Lieblingskunde begreifen, um für Dein Angebot bereit zu sein?

Beziehe wenn möglich Deine (potenziellen) Lieblingskunden in die Angebotserstellung ein.

Eine Regel besagt (ich kann mir vorstellen, dass Du Dich fragst, ob wir das wirklich so meinen) verkaufe erst und entwickle dann Dein Produkt.

Denn solange wir nicht den Nachweis haben, dass sich Menschen für unser Angebot interessieren, haben wir uns die ganze Arbeit leider häufig umsonst gemacht.

Ohne Feedback von anderen einzuholen, entwickeln wir unser Angebot zwar schneller, aber wir wissen nicht, ob es auch wirklich auf Interesse stößt! Und ich kenne genug, die für

vermeintlich großartige Produkte nie einen einzigen Kunden gewonnen haben. Und übrigens eingeschlossen!

Wenn Du also mit anderen sprichst, kannst Du Deine Freunde oder Kunden bei der Angebotserstellung mit einbeziehen und ganz nebenbei bereits "Werbung" fürs Angebot machen.

Wie kannst Du Dir die Erstellung möglichst leicht machen? Du brauchst keine komplizierte Technik oder teure Tools, um ein Produkt zu erstellen, dass Du verkaufen kannst.

Heute geht es so einfach, wie jemandem zu Besuch ein paar Kekse anzubieten.



«Mach es Dir leicht! Erlaube es Dir. Denn dann werden Deine Erfolge auch mit Leichtigkeit zu Dir finden.»

Deine Strategie

Nun zu deiner Strategie.

Wenn Du Dein Wissen in ein Angebot verpackt hast, ist es der nächste wichtige Schritt, dass du eine gute Verkaufsstrategie entwickelst. Diese sollte 100% zu Dir und Deinem Produkt passen. Dabei ist entscheidend, welchen Weg Du wählen möchtest. Sehr zu empfehlen ist ein Weg über einen Social-Media-Kanal (NICHT mehrere), wo sich Deine Zielgruppe befindet.

Bei der Entscheidung für Deinen primären Kanal solltest Du sowohl darüber nachdenken, welcher Dir persönlich Freude macht und wo Deine Zielgruppe ist.

Egal ob Facebook, LinkedIn, Instagram, YouTube oder einen anderen, entscheide Dich für einen.

Welcher es ist hängt wie gesagt davon ab, welchen Kanal Du magst und wo Deine Zielgruppe ist.

Und es gibt nicht DIE eine Strategie. Eine Strategie sollte zu Dir, Deinem Produkt und Deinen Werten passen. Und sich für Dich stimmig anfühlen.

Wichtig ist, dass Du Dich für eine Strategie entscheidest (keine Sorge, sie ist nicht in Stein gemeißelt) und damit konsequent beginnst, dort Dein Angebot stilvoll zu machen.



Oft passiert genau dieses nicht oder gleich im Übermaß.
Beides ist nicht gut.

Ein gutes Mittelmaß bringt Dein Angebot zum
Lieblingskunden!

Eine einfache Strategie zum Einstieg

Nutze eine eigene Facebookgruppe, in der Du Deine
Lieblingskunden sammelst und über gute Verkaufstexte
(sogenanntes Copywriting) die Bedürfnisse Deiner
Lieblingskunden erreichst und Dein Angebot verkaufst.

Der Weg zum Menschen

Unsere Welt und wie wir miteinander umgehen auch und vor allem im Geschäft, verändert sich gerade drastisch.

Ich atme dabei gerne einmal tief durch mit dem Gefühl der Dankbarkeit, denn das «kalte, zahlenorientierte, auf Teufel komm raus Umsatz gemache» hat seine Zeit gehabt!

Seit 2015 beobachte ich einen Wandel, der endlich mehr und mehr vollzogen ist.

Das Business wird menschlich, authentisch, echt und fokussiert sich auf echten Mehrwert.

Und die Menschen merken es und werden immer wacher und offener dafür.

Das gesagt, wie kannst Du menschlich und mit einer tiefen Verbindung ein erfolgreiches Online-Business aufbauen?

Genau darum geht es jetzt in diesem Teil des Leitfadens.

Netzwerken mit Herz

Wie machen wir das jetzt, mit dem «organischen» von Mensch zu Mensch genau?

Wir bauen echte «Freundschaften» oder Beziehungen zu unserem Lieblingsmenschen auf.

Dazu dürfen wir lernen als «Freund» in die Welt zu gehen und wirklichen Mehrwert zu bieten.

Ohne, dass wir dabei etwas zurückerwarten würden!

Die Fünf Schritte, die Du jetzt hier lernst, sind so wichtig, um effektive und gewinnbringende Beziehungen Online zu schaffen, dass allein damit Dein Erfolg garantiert ist.

Die Frage ist nur, bist Du bereit Dich zu zeigen, in die Welt zu gehen und wirklich hilfreich zu sein?

Bevor ich Dir jetzt die 5 Schritte aufzeige, möchte ich Dich etwas Fragen:

«Magst Du es, wenn Dir jemand ständig Angebote macht und Dir etwas «verkaufen» will?» Wie fühlst Du Dich dabei und was geht in Dir vor, wenn das passiert?

«Wie findest Du es, wenn Du Online neue Kontakte machst, und als allererstes wird ein Verkaufslink geschickt mit einer Armee an Wörtern, die Dir erklären sollen, warum Du jetzt dem Fremden, neuen Freund, Geld geben solltest?»



Oder

«Wie findest Du es, wenn Du von Anfang an merkst, dass Dein gegenüber gar nicht an Dir interessiert ist. Sondern ein ganz anderes Ziel verfolgt?»

All das, und mehr passiert täglich da draussen, meistens bei Anfängern oder Menschen, die gerade «gecoacht» worden sind, und es jetzt «Wissen» ...

Leider haben wir im DACH-Raum noch immer so viel Halbwissen und Schwachsinn der als Coaching im Marketing und Businessaufbau angeboten wird, dass es mir fast schlecht wird.

Nun, wir lernen jetzt hier einen besseren Weg.

Einen Weg, der es Dir erlaubt in Erinnerung zu bleiben.

Einen Weg, der Dein Netzwerk natürlich erweitert mit tollen Menschen, die zu Dir passen, und bei denen Du hilfreich sein darfst.

Einen Weg, der Freude macht und sich nicht wie eine Masche anfühlt. (Denn, Maschen funktionieren nicht mehr.)

Ok, lange Rede kurzer Sinn, lass uns in die 5 Schritte eintauchen.

Der interaktive Teil zum Netzwerken ist hier!

Das menschliche Netzwerken ist enorm wichtig, im interaktiven Teil erfährst Du mehr warum und was Du genau machen kannst um Deine Interessenten nicht zu Verschrecken. [Klicke hier oder auf das Bild!](#)

Was darfst Du zum menschlichen Netzwerken wissen:



👤

Stelle immer den Menschen vor Dir in den Mittelpunkt. Es geht um ihn und nicht um Dich! Es geht darum den Interessenten zum Helden der Reise zu machen.

👂

Höre aktiv zu und spiegle zurück, was Du verstanden hast. Nutze dafür auch die Worte, Wortwahl und Satzbauten der Menschen mit denen Du sprichst.

🗣️

Sei Pro-Aktiv. Das bedeutet, warte nicht auf andere sondern geh und verbinde Dich mit Menschen. Sprich mit so vielen neuen Personen wie Du nur kannst.

🗣️

Erlaube Dir sichtbar zu werden und trete in die Welt hinaus als Freund! Bringe Lösungen und zeige so viel Du nur kannst um wirklich von Mehrwert zu sein.

Denk daran, um auf den Inhalt zugreifen zu können, darfst Du Dich in Deinem OnlineZauber – Wizard-Akademie Account anmelden! Diesen hast Du beim eBook-Kauf direkt erhalten!

Grundlagen | Profitabel Online | Techminimierung

Vom Techie mit Herz – Stefan Logar – Authentic Digitization
& Stilvoll Verkaufen – Natascha Heistrüvers – Smart Selling



Der Weg zum Menschen geht
durch das Herz

«Gehe in die Welt als ein Freund
und baue Beziehungen zu
Lieblingsemenschen auf.»

Deine 5 Schritte, um authentisch Kunden zu gewinnen – ohne dabei zum Marketer zu Mutieren

Schritt 1: Finde- und verbinde Dich mit Deinem
Lieblingsmenschen (Traumkunden)

Schritt 2: Führe nicht skalierbare Gespräche (Chat)

Schritt 3: Vereinbare einen gemeinsamen Termin in einem
Video-Chat Programm wie Zoom

Schritt 4: Hilf deinem neuen Kontakt mit Deinem Wissen,
Können, Methoden, oder Schritten durch eine
Herausforderung

Schritt 5: Lade von Herzen ein, mehr Unterstützung von Dir
zu bekommen (Nur dort, wo es passt oder der Kontakt von
selbst danach Fragt)

Lass uns jetzt kurz auf jeden Schritt eingehen.



Schritt 1:

Wir haben es hier bereits aufgegriffen und wir sprechen immer wieder darüber.

Kenne Deinen Lieblingsmenschen und dann traue Dich neue Beziehungen aufzubauen.

Wenn Du Deinen «Social Media» Kanal gefunden hast (Wie vorher hier beschrieben). Dann nutze diesen auch um Dich mit mehr Menschen zu Verbinden.

Schaue Dir dazu das Profil der Personen an, die Dich interessieren und entscheide dann, ob sie zu Dir passen und eigentlich in die Kategorie: «Lieblingsmensch» fallen.

Dann verbinde Dich täglich mit 5-10 neuen Menschen.

(Du kannst auch weniger machen, so wie es für Dich passt. Jedoch, wenn Du wirklich nach einem profitablen Business sehnst, dann ist ein breites Netzwerk aus Lieblingsmenschen unabdingbar!)

Schritt 2:

Nicht skalierbare Gespräche, was bedeutet das denn nun wieder?

Es ist eigentlich ganz einfach und komplett logisch!

Sei an dem Menschen, der Dir gerade gegenüber sitzt und mit Dir schreibt oder spricht, wirklich interessiert.

Stelle Fragen zu der Person, seinem Leben und den Herausforderungen, die diese Person gerade meistern darf.

Sei am Menschen.

Ohne Hintergedanken oder Wünsche, gehe in die Welt, um ein Freund zu sein und zuzuhören!

Sprich eine Weile mit jedem und wenn Du herausfinden kannst, dass diese Person eine Herausforderung hat, bei der Du helfen kannst, diese zu meistern, dann biete eine Lösung in überschaubaren Schritten an.

3-7 Schritte, um zum Ziel zu kommen.

Und ja Du hast es vielleicht schon gedacht, jetzt kommt der dritte Schritt.

Schritt 3:

Finde einen gemeinsamen Gesprächstermin auf Zoom oder vergleichbaren Plattformen wo Du Dein Gegenüber im Video sehen kannst, und wo diese Person Dich sehen kann.

Geh in das Gespräch und höre wieder zu.

Frage nochmal nach, ob Du die Herausforderung richtig verstanden hast.

Und Frage nochmals, ob sie eine Lösung von Dir wollen. Kein Haken, sondern Hilfe, um wirklich zu helfen!

Gib alles!

Schritt 4:

Deine Methode oder die Schritte, die der Person helfen, sollten sehr einfach und klar sein.

Denk daran, dass die meisten Menschen von Deinem Lieblingsthema und Deiner Expertise keine Ahnung haben werden. Oder nur sehr wenig.

Sonst bräuchten sie Dich ja nicht.

Daher halte Deine Schritte einfach und für Anfänger geeignet.

In den letzten 2-3 Schritten kannst Du dann bereits etwas für «Fortgeschrittene» einstreuen.

Gib der Person vor Dir alles das sie braucht, um ihr Problem oder die Herausforderung zu lösen!

Nochmal:

Es geht nicht darum etwas anzubieten, sondern so vielen Menschen wie nur möglich zu helfen, bevor sie bei Dir Kunde sind!

Schritt 5:

Jetzt geht es darum Dein Gegenüber wieder zu beobachten.

Wie geht es der Person gerade?

Ist sie glücklich, und bereit den Weg allein zu gehen?

Dann verabschiede Dich und wünsche alles erdenklich Gute auf dem Weg.

Ist die Person jedoch unsicher, und schaut überfordert drein, oder fragt sogar, wie man das jetzt machen soll, dann biete eine Begleitung an.

Hierbei ist es wichtig, dass Du jetzt klar machst das diese Begleitung nicht mehr umsonst klappen wird, da Du ja auch von etwas Leben darfst und eine Zusammenarbeit mindestens 1,2,3 Monate braucht (Oder halt so lange wie Du glaubst das es braucht)

Einige Personen werden von sich aus nach Deiner Hilfe Fragen. Dann geht es nur noch um den Preis.

Wertschätze Dich und Deine Zeit dabei und gleichzeitig sei fair für alle Beteiligten.

Die technischen Herausforderungen

Was für ein leidiges Thema, das kann selbst jeder Techie bestätigen.

Technik wird uns immer und immer und immer wieder vor Herausforderungen stellen die teils 2-3-4 verschiedene Ausbildungen erfordern, um sie zu lösen.

So viel zu «Alles aus einer Hand» Systemen ...

Der Beste Tipp um wirklich ohne endloses Gebastel, rumgesuche, gelerne von Technologien, oder Geldverschwendung an Agenturen und Entwickler zu vermeiden ist dieser:

Spare Dir das alles, bis Du profitabel bist und auf die nächste Stufe Deines Geschäftes gehen möchtest.

Ja richtig gehört.

Du brauchst keine komplexe oder komplizierte Technik, um anzufangen.

Du brauchst am Start nicht einmal eine Webseite.

Auch keinen Funnel oder Systeme die Dir alles automatisieren.

Was Du brauchst, haben wir Dir hier im Leitfaden bereits mitgegeben.



Wenn Du jetzt sagst:

«Hey, ich würde aber gerne ein Webinar, Workshop, Kurs etc...
online anbieten»

Dann sag ich Dir das:

«Mach es einfach! Schreib eine Rechnung an den
Interessenten und werde direkt bezahlt»

Damit Du dann Videos und Inhalte liefern kannst, brauchst Du
nicht mehr als einen online Speicherplatz.

Den bekommst Du kostenfrei bei Google (Gmail – Google
Drive genannt)

Dort kannst Du private Ordner einstellen und dann einfach
den Link, dem Käufer zur Verfügung stellen an seine E-Mail
geknüpft. Damit kann er den Link auch nicht einfach so
weitergeben.

Oder

Du kannst auch einfach eine Facebook, Telegram, oder
LinkedIn Gruppe aufmachen und die Käufer dann darin
bespielen.

Sowie Du profitabel und regelmässig neue Kunden gewinnst,
dann wird es Zeit eine Webseite anzusteuern.

Vorher wirst Du viel Zeit und Geld und Liebesmühe
verschwenden für Dinge, die noch gar nicht Gewinn bringen.

Grundlagen | Profitabel Online | Techminimierung



Vermeide Techfrust

«Mach es Dir so einfach wie nur
Möglich und starte mit so wenig
«Techzeugs» wie es nur geht.»

Link-Zusammenfassung

Workshops zum Thema:

[“Der OnlineZauber Workshop”](#)

Zur OnlineZauber – Wizard-Akademie:

[Deine Akademie, die sich ständig erweitert ...](#)

Alles was Du brauchst um ein stabiles 6-stelliges Einkommen
mit Deinem Online-Business zu erreichen!



Natascha Heistrüvers Stilvoll Verkaufen

Ich bin Natascha, digitale Verkaufs- und Vertriebsexperte und seit 2019 Online Unternehmerin aus purer Leidenschaft.

Gleichzeitig bin ich eine superstolze Mama, deren Kinder ihr größter Antrieb sind. Der Satz meines damaligen Chefs "Natascha, Du hast das falsche Geschlecht für diesen Konzern" bei einer Gehaltsverhandlung und war die Initialzündung, dass ich damals meinen Weg in die digitale Welt gestartet habe.

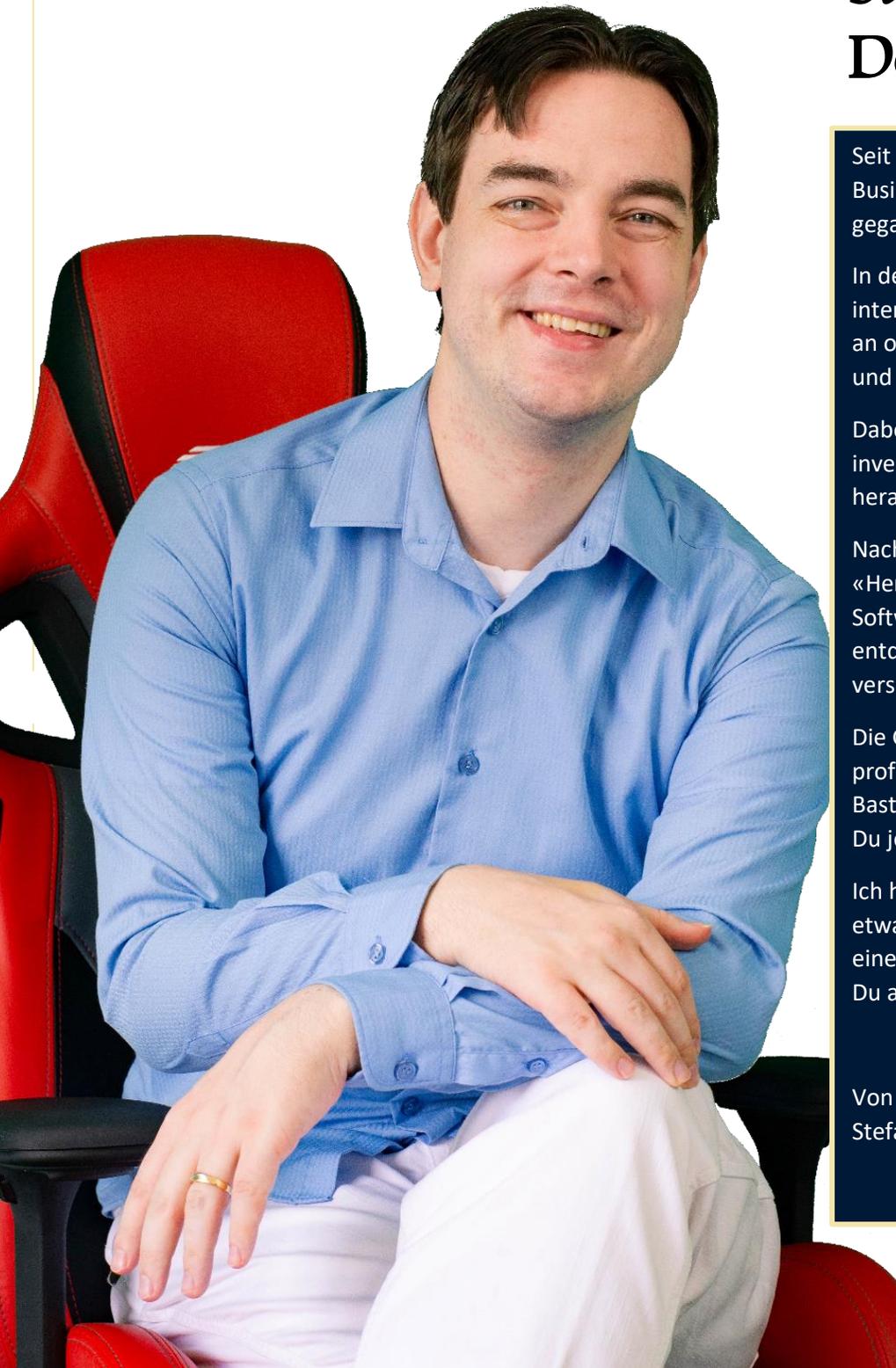
Untalentierte in Technik, unerfahren auf den sozialen Medien und unwissend, wofür mich die Welt mich brauchen kann, habe ich mich auf den Weg gemacht. Heute als zweifache Mama bin ich da, wo ich damals nur von träumen konnte. Statt als Mama und Ü40 maximal B-Ware am normalen Arbeitsmarkt zu sein, habe ich mir mit meinem eigenen Online-Business meinen Traum von beruflicher Freiheit und finanzieller Unabhängigkeit verwirklicht. Mein Ziel war von Anfang an mehrere Standbeine aufzubauen und damit dauerhaft stabile Einkommensströme zu erreichen. Inzwischen habe ich zu zwei meiner persönlichen Themen rund ums digitale Geldverdienen mehrfache Amazon Bestseller geschrieben und bin stolz, als Mentoren viele hundert Menschen auf ihren persönlichen Wegen zu einem eigenen erfolgreichen Business begleitet zu haben.

Grundlagen | Profitabel Online | Techminimierung

Vom Techie mit Herz – Stefan Logar – Authentic Digitization
& Stilvoll Verkaufen – Natascha Heistrüvers – Smart Selling



Stefan Logar Der Techie mit Herz



Seit 14 Jahren habe ich mein eigenes online Business und bin durch viele Höhen und Tiefen gegangen.

In der Zusammenarbeit mit über 812 Kunden international, habe ich nahezu alles Erdenkliche an online Technik benutzt, eingerichtet, aufgebaut und gehandhabt.

Dabei habe ich selbst oft in Tools und «Lösungen» investiert, die sich am Ende als unterirdisch herausgestellt haben.

Nach vielen Jahren des Probierens und «Herumbastelns» habe ich nach und nach Software, Lösungen, Tools, und Programme entdeckt... die wirklich das Halten was sie versprechen.

Die Grundlage um wirklich erfolgreich und profitabel ohne Techaufwand und endlosem Basteln oder Geldverschwendung zu starten, hast Du jetzt bekommen.

Ich hoffe der kleine Leitfaden hat Dir geholfen etwas Klarheit, eine Übersicht, und vielleicht das eine oder andere für Dich zu entdecken... so dass Du auf Deiner Reise weiterkommen wirst.

Von Herzen alles Liebe. Und sonnige Grüsse
Stefan Logar