



Science Factory für kluge Köpfe: Wissenschaft von Management - Psychology - Philosophy - Economy - Politics - History and Finances

Kurs W+M 11: Produkt-Launch

Das Leben ist am schwersten... Mein Klassenlehrer sagte damals immer diesen Spruch: "Das Leben ist am schwersten, 3 Tage vor dem Ersten." Damals verstand ich ihn noch nicht. Heute weiß ich: Das ist die Realität ganz vieler Arbeitnehmer. Oder wie andere sagen: "Am Ende des Geldes ist noch zu viel Monat übrig." Als Unternehmer hast du zwar kein klassisches Gehalt, doch bei ganz vielen Unternehmern ist es ähnlich. Sie leben von Rechnung zu Rechnung. Von Launch zu Launch. Manche "launchen" (auf Deutsch: starten, öffnen) ihre Produkte nur 2 Mal im Jahr. Das Problem: Es ist als ob du als Bogenschütze nur 2 Pfeile zur Verfügung hast. Wenn auch nur ein Launch in die Hose geht, hast du schon 50 % deines Umsatzes verloren. Und wenn beide Launches nicht funktionieren, bist du praktisch pleite. Ich fühle mich deshalb viel wohler, wenn ich nicht 2 Pfeile in meinem Köcher habe – sondern 200. Weil ich mich eben nicht von Launch zu Launch hängele und dazwischen mich nur von Nudeln und Ketchup ernähre. Sondern täglich meinen Lesern die Chance gebe, bei mir zu kaufen. Was zu einem regelmäßigen Einkommensstrom führt – womit ich mich viel wohler fühle als mit diesen stressigen 2-Mal-im-Jahr super aufgeblasenen, gehypten Mega-Events. Der Trick dahinter ? Es muss beiden Seiten Spaß machen. Deinen Lesern. Und dir. Denn sonst verlassen dich die Leser wie Ratten ein sinkendes Schiff. Oder du selbst hörst auf, weil es dich komplett ausbrennt und du keine Ahnung hast "was du schreiben sollst". Also. Wenn du nicht mehr von "Gehalt zu Gehalt" mit deinem Business leben möchtest, sondern kontinuierlich und zuverlässig Umsatz reinbringen möchtest, dann brauchst du 2 Dinge:

1. Ein Angebot (irgendwas, was du verkaufst. Sei es Dienstleistung, Coaching, Produkt...)

. Ein Verkaufssystem.

Wenn du meins haben möchtest, dann hier lang:

Preise nach Preisliste

Die Kosten können in den Teilen verrechnet werden, wenn der Teilnehmer aktiv weitere Kursteilnehmer gewinnt und dafür Provisionen in Höhe von 20 % erwirbt (nach Zahlungseingang der Kurskosten des neuen Teilnehmers).
Weite Vorteile und Geschäftspartnerschaften auf Anfrage.

Kontakt: bebrose@gmx.de